

面孔可信度和社会性线索对从众行为的关系探究

姚 远, 张 滢

苏州科技大学教育学院, 江苏 苏州

稿日期: 2025年6月1日; 录用日期: 2025年6月23日; 发布日期: 2025年7月10日

摘 要

随着社会的快速发展,人们产生了各种心理问题,而所有问题的关键和核心都在于人际关系出现了问题。从众行为作为一种社会行为,对人的心理发展产生了巨大的影响。因此,本文基于从众行为进行讨论。从众是明知道群体给出的信息是错误的,个体仍然会与群体保持一致的现象。本研究基于人与情境的交互作用理论,旨在从知觉和认知两个层面出发,探讨面孔可信度和社会性线索对规范性从众和信息性从众的关系,并为培养理性的认知,避免盲目从众提供了新的视角。

关键词

面孔可信度, 社会性线索, 规范性从众, 信息性从众

An Investigation into the Relationship between Face Trustworthiness, Social Cues, and Conformity Behavior

Yuan Yao, Ying Zhang

School of Education, Suzhou University of Science and Technology, Suzhou Jiangsu

Received: Jun. 1st, 2025; accepted: Jun. 23rd, 2025; published: Jul. 10th, 2025

Abstract

With the rapid development of society, people are experiencing various psychological issues, and the crux of these issues invariably lies in problems with interpersonal relationships. Conformity is a social behavior that exerts a significant influence on individual psychological development. Therefore, this paper focuses its discussion on conformity behavior. Conformity refers to the phenomenon

where an individual aligns with a group despite knowing that the information provided by the group is incorrect. Based on the Person-Situation Interaction Theory, this study aims to explore, from both perceptual and cognitive levels, how facial trustworthiness and social cues influence normative conformity and informational conformity. Ultimately, it offers novel insights for fostering rational cognition and avoiding blind conformity.

Keywords

Face Trustworthiness, Social Cues, Normative Conformity, Informational Conformity

Copyright © 2025 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 引言

卢梭在书中写到:“人生而自由,却又无往不处在枷锁之中。”在生活中我们会听到这样一个笑话:有个人看一个人抬头看天,于是他也抬头,不一会陆陆续续来了很多人都跟着抬头看,甚至比比划划交头接耳。过了一会最早抬头的那个人问他们,这是干嘛呢?别人问难道你不是看天上的云吗?这个人苦笑着说,我流鼻血,抬头止血呢。这就是一种羊群效应,从社会学的角度出发,就是一种从众心理,俗称“随大流”。从众是指明知群体给出的相反信息是错的,个体仍然会与群体保持一致的现象(Asch, 1956)。作为一种非常普遍的社会心理和行为现象,心理学界早就已经证实很多人都存在从众心理,特别是在大学生群体中,从众现象屡见不鲜,包括消费从众、学习从众、恋爱从众、道德从众(梁瑛楠, 2010)、违纪从众(张敏等, 2009)等。本文将对从众的分类、影响因素、理论基础进行初步的介绍,并从外界环境出发,从认知和知觉两个层面探讨和从众的可能关系。

2. 从众的分类

国内学者对从众进行了分类,根据心理反应的性质,可以将从众分为理性从众和非理性从众(宋官东, 2005),而理性从众又可以进一步划分为遵从、顺从和服从,非理性从众即为盲从。

在国外,最早对从众进行研究的是 Asch (Asch, 1956)和 Sherif (Sherif, 1935),他们都发现了个体判断会受到他人的影响,但是都没有对从众进行区分。根据影响因素的来源的不同,可以将从众划分为规范性从众和信息性从众(Deutsch & Gerard, 1955),信息性从众聚焦于做出正确的选择,通常是指人们在不确定的环境下,为了获得外界信息而参照他人选择的现象,而规范性从众则聚焦于避免群体排斥,通常是指个体迫于群体的压力而不得不做出与群体一致的行为。我们可以用两个实验更好的理解,规范性从众的经典实验是 Asch 的线段实验,该实验发现即使个体知道他人的答案是错的,仍然会倾向于更改自己的答案(Asch, 1956);信息性从众的是在互联网环境下进行的一项实验,将信息类和逻辑类的问题作为材料让被试回答,发现从众现象存在,也就是说当个体处在一个不确定的环境时,倾向于参考他人的判断(Rosander & Eriksson, 2012)。对比两种从众类型,可以发现有三点不同,分别是动机、认知和情境:规范性从众的产生动机是为了获得群体认同和安全感,而信息性从众的动机在于做出正确的选择;在规范性从众中,个体即使做出与群体一致的行为,但是他们的内心是并不认同的,而在信息性从众中,个体由于自身认知的缺少,从而自愿接受他人的观点;规范性从众的产生情境往往是较为明确的,个体能够掌握的信息较为充足,而信息性从众通常产生在一个不确定的情境当中,个体对环境信息的掌控是较为缺

乏的。

由此可见,不同类型的从众产生的动机是不同的,因此在研究时,需要做好区分,这样才能探索从众行为更深层的产生机制。本文接下来的讨论以规范性从众和信息性从众为主。

3. 从众的影响因素

根据人与情境交互作用理论,内部因素和外部因素会双重影响个体的选择(Magnusson & Stattin, 1998),因此本文也将从这两方面对从众行为的影响因素进行讨论。

首先是内部因素,主要是指个体的自身特质对从众行为产生的影响,比如人格(Kosloff et al., 2017)、年龄(Otgaar et al., 2017)、社交焦虑(Zhang et al., 2016)、决策信心(张笑, 冯廷勇, 2014)、人际信任倾向(魏真瑜等, 2017)等。此外,也有研究表明性别对从众心理会有显著的影响(周琳, 2019),特质焦虑水平高的个体也会更倾向于产生从众行为(王赛楠, 2017)。

其次是外部因素,外部因素对从众行为的影响主要集中在群体因素和情境因素两方面。从群体因素来看,群体的规模、一致性程度和群体的吸引力等会对从众行为产生影响。例如,有研究表明,当多数人的规模达到三人时,从众是最容易产生的(Asch, 1956);此外,当群体做出一致性的决定时,即使个体并不认可,但仍会选择和他们保持一致(徐亚斌, 1990)。从情境因素来看,任务难度(Blake et al., 2010)、信息来源可信度(Wright & Schwartz, 2010)等也同样会对从众行为产生影响。此外,情境的模糊感也会促使个体做出与群体一致的行为,Milgram曾做过一个现场实验,让助手在闹市区抬头仰望某大楼的窗口,结果发现过路行人也不自觉地做出和助手同样的行为(Milgram, 1964)。

纵观前人的研究,不难发现,对于从众行为的内部因素的研究已经有很多,但是关于外部环境对从众行为的影响还有很大的挖掘空间,并且前人的研究很少将从众的类型区分开来讨论。因此,本文着重探讨影响个体从众行为的外界环境方面的因素,特别是从知觉和认知两方面去探讨从众行为的相关机制。

4. 从众的理论基础

4.1. 社会认同理论

社会认同理论聚焦于群体,注重群体的重要性,将个体对群体的认同置于核心位置(Brown et al., 1980),认为个体试图被群体内的其他成员所接受(Lea & Spears, 1991),即使产生了不同的意见也会因为认同感的需要而选择不表达(Deutsch & Gerard, 1955)。有研究将该观点应用在计算机环境中,结果发现当采用计算机模拟实验场景时,由于缺乏面对面沟通所提供的一些社交线索,例如眼神交流、他人的面部表情,个体从众的倾向性会更加明显(Lea & Spears, 1991)。

4.2. 社会比较理论

Festinger 提出了社会比较理论(Festinger, 1954),认为个体会做出符合社会期望的事情,当发现自己无法获得社会评价时,会通过与他人的比较来获得。特别是在进行决策的时候,个体会将自己的观点与他人进行比较,为了减少不确定性,他们会将自己的选择与他人保持一致(Suls & Wheeler, 2000)。

5. 面孔可信度对从众行为的影响

从知觉层面来看,面孔是非常丰富的社会信息源,也是社会交往的过程中,最强大的工具之一(Jack & Schyns, 2015),面孔可信度就是对一张面孔所具有的可信赖程度的感知(张倩等, 2018)。研究表明,只需花费 33 毫秒人们就能对他人的面孔做出可信与否的区分(Todorov et al., 2008)。前人关于面孔可信度对从众行为的研究主要集中在信任行为、助人行为、趋近回避行为当中(Yao & Wang, 2024; 徐芬等, 2013;

王秀娟等, 2018), 例如在助人行为中, 研究发现求助者面孔可信度越高, 施助者的助人行为也越多(王秀娟等, 2018), 特别是在信任行为中, 研究发现相比于低面孔可信度的个体, 高面孔可信度个体会诱发更多的信任行为(张莹莹, 2023), 这也从侧面说明, 个体会更加信任高面孔可信度的人。

此外, 前人发现, 从众行为和信任之间也有一定的相关性。人际信任水平高的个体更加倾向于信息性从众, 人际信任水平低的个体更加倾向于规范性从众(魏真瑜等, 2017), 而信任倾向和面孔信任评价之间有显著正相关, 高信任倾向者对陌生面孔的评价越积极(徐芬等, 2013), 通过这些间接的证据, 我们猜想面孔可信度会不会直接影响个体的从众行为? 个体对于高面孔可信度的群体, 是否会产生更多的从众行为?

并且根据动机的不同, 从众包括信息性和规范性两种从众行为(Deutsch & Gerard, 1955), 那么面孔可信度对这两种类型的从众是否会产生同样的影响? 这可能需要进一步的研究去证明。

6. 社会性线索对从众行为的影响

从认知层面来看, 社会性线索也是非常重要的信息源, 例如 EASI 模型提出情绪作为一种社会信息, 他人的情绪表达会通过触发观察者自身的推理过程或者情感反应从而来影响他们的行为(Van Kleef, 2009)。社会性线索是指在个体的认知活动中, 从他人(某个人或某个群体)那里获取的关于认知表现或元认知监控的信息。这些信息可能包括他人的答案、完成任务所需的时间和准确性, 或者是他人对自己答案的信心程度等(Mayer et al., 2003; 贾宁等, 2019)。研究表明, 个体在与外界环境进行交互的过程当中, 不仅会依据自身情况做出选择, 也会将他人的因素参考进去并达成一致(Brennan & Enns, 2015), 特别是当掌握程度非常低时, 个体会迫使自身的选择与他人保持一致(贾宁等, 2019)。基于此, 我们能够发现当个体处在一个不确定的环境中, 他们的掌握程度非常低, 此时个体很容易将自己的选择与他人保持一致, 而产生从众行为的一个重要因素就是情境的不确定性(魏真瑜, 2014), 特别是在信息性从众环境中, 个体掌握的信息非常少, 因此他们对自己选择的信心程度也很低, 在这个时候, 社会性线索对他们的影响较大, 因此, 我们推断社会性线索会对信息性从众行为产生影响。但是在规范性从众情境中, 个体掌握的信息较为充足, 并且也有研究表明当掌握程度较高时, 个体倾向于坚持自己的最初选择, 较少受到社会性线索的影响(贾宁等, 2019), 那么在这种情况下, 社会性线索是否会依然影响个体的从众行为呢? 这仍然需要我们去进一步探究。

7. 面孔可信度和社会性线索对从众行为的影响

在现实生活中, 他人的面孔和选择往往是同时呈现的, 在这种情况下, 个体的从众行为会受到怎样的影响呢? 基于此, 我们将讨论面孔可信度和社会性线索是否会共同影响个体的从众行为, 即在面对不同可信度面孔和不同的社会性线索时, 个体的从众行为是否会产生交互作用。在规范性从众情境中, 虽然社会性线索对个体的影响较小, 但是当遇到高面孔可信度的群体时, 是否会产生调节效应呢? 同样地, 虽然在信息性从众情境中, 个体对环境信息的掌握较少, 此时他们倾向于将自己的答案与他人保持一致, 但是如果群体的面孔都是低可信度的, 个体还会相信他们吗? 这些都是我们需要去探究的。

8. 结果猜想

根据前人的研究结果, 我们猜想面孔可信度无论是在规范性情境还是信息性情境都会对个体的从众行为产生显著影响。在规范性从众情境中, 虽然个体掌握较为明确的信息, 但是当他们发现自己的选择与其他人, 特别是高面孔可信度的群体不一致时, 他们很可能做出与他人一致的选择。这一点可以通过社会认同理论去解释(Santee & Maslach, 1982): 该理论认为个体试图被群体内的其他成员所接受(Lea &

Spears, 1991), 而规范性从众的产生动机就是获得群体认同感(Deutsch & Gerard, 1955), 因此为了获得安全感, 个体很有可能去做出与高面孔可信度群体一致的选择。而在信息性从众情境中, 个体掌握的信息较少, 社会比较理论(Suls & Wheeler, 2000)指出在进行群体决策的时候, 个体倾向于将自己的结果与他人进行比较并保持一致, 这样的做法可以减少不确定性, 高面孔可信度作为一种高可信度的信息来源可以帮助个体减少这种不确定性。

然而, 对于社会性线索这一变量, 我们猜测它仅仅在信息性从众情境中会对个体的从众行为产生显著影响。原因在于在规范性从众情境中, 个体掌握的信息较多, 因而他们对自己的选择有较大的把握, 所以社会性线索(他人的选择)很难产生影响, 但是在信息性情境中, 个体掌握较少的信息, 而有研究表明, 当个体掌握程度较低时, 个体更可能做出与他人一致的选择(贾宁等, 2019), 因此, 我们猜想在信息性从众情境中, 社会性线索会显著影响个体的从众行为。

此外, 对于面孔可信度和社会性线索是否在两种类型的从众情境中都会产生交互作用, 我们猜想会产生交互作用。但是具体如何交互还要通过实验进一步探究, 并且上述的结果猜想也是根据前人的研究结果进行的假设, 真正的结果如何, 仍需要更规范的实验结果来说明。

9. 总结与展望

本文主要从外界环境出发, 基于知觉和认知两个层面探讨面孔可信度和社会性线索对从众行为可能产生的影响和关系, 我们猜想面孔可信度和社会性线索不仅能单独影响个体的从众行为, 还会产生交互作用。由于面孔可信度可能会对从众行为产生影响, 因此要更加注重理性思维的培养。虽然从小我们就知道“人不可貌相”, 但是在实际互动的过程中, 人们只需要花 33 ms 就能对他人自动且迅速的做出是否可信的判断(Todorov et al., 2008), 特别是在需要做出某些选择时, 这种盲目的信任判断可能会带来负面影响, 甚至是利益的损失, 这个时候就需要理性思维帮助我们避免误入歧途。

但上述的猜测仅仅是基于前人的研究而提出来的设想, 要想得到确实的关系, 还需要未来进一步的探索。例如, 可以采用计算机模拟不同的从众情境, 从而探究变量之间的关系。但需要注意的是, 真实的从众往往发生在现实群体中, 比如阿希的经典线段判断实验(Asch, 1956), 一味采用计算机虽然会更加的便捷, 但可能影响生态效度。同样的, 梳理前人的研究我们也发现, 很多涉及面孔可信度的实验中所用到的面孔材料大多是提前拍好的并且经过脱色处理的面孔照片, 例如对趋近回避行为的研究(Yao & Wang, 2024), 但是在现实生活中, 面孔是动态的有色彩的, 因此未来的从众研究可以考虑能否在现实场景中。此外, 社会性线索对个体的影响涉及认知过程, 而本文提出的研究设想涉及的是行为实验, 未来可以考虑用脑电和磁共振技术来进一步探索在不同的从众情境内, 个体进行决策时会产生哪些脑区的兴奋和变化。

然而, 除了上述提出来的未来研究方面, 本文的研究也有一定的不足, 我们只考虑了影响个体从众行为的外界环境因素, 而忽视了内部因素。虽然关于内部因素对从众行为影响的研究已有很多, 但是仍有探索的空间, 例如大五人格中的宜人性对从众行为的影响机制是怎样的? 此外, 我们在提出设想时并没有考虑到文化差异是否会对从众行为产生影响, 那么在面对同样的可信度群体和社会性线索, 集体主义和个人主义文化背景下的个体是否会产生同样的从众行为? 这些同样是在未来的研究中需要弥补的。

参考文献

- 贾宁, 容丽卓, 代景华(2019). 掌握程度和社会性线索对元认知监控的影响. *心理发展与教育*, 35(6), 641-647.
- 梁瑛楠(2010). 大学生从众心理及原因分析. *科技创新导报*, (4), 230-231.
- 宋官东(2005). 从众新论. *心理科学*, (5), 1174-1178.

- 王赛楠(2017). 特质焦虑对从众行为的影响研究. 硕士学位论文, 武汉: 华中科技大学.
- 王秀娟, 王娜, 韩尚锋, 刘燊, 张林(2018). 面孔可信度对助人行为的影响: 依恋安全的调节作用. *心理学报*, 50(11), 1292-1302.
- 魏真瑜(2014). 最后通牒博弈中的从众效应. 硕士学位论文, 重庆: 西南大学.
- 魏真瑜, 赵治瀛, 郑涌(2017). 个体的人际信任水平对其从众倾向性的影响. *西南大学学报(自然科学版)*, 39(10), 139-146.
- 徐芬, 蔡维香, 马凤玲, 吴定诚(2013). 面孔信任评价及其与信任倾向的关系. *心理与行为研究*, 11(4), 433-439.
- 徐亚斌(1990). 从众行为的机制及影响因素探讨. *浙江学刊*, (3), 64-67.
- 张敏, 刘雪峰, 郑福胜(2009). 大学生从众心理与行为的研究与分析. *现代教育科学*, (7), 123-125.
- 张倩, 陈林林, 杨群(2018). 审判决策过程中的面孔特征效应. *心理科学进展*, 26(4), 698-709.
- 张笑, 冯廷勇(2014). 决策信心在信息化从众中的作用. *心理科学*, 37(3), 689-693.
- 张莹莹(2023). 面孔可信度和社会价值取向影响个体信任及信任学习的认知机制. 硕士学位论文, 重庆: 西南大学.
- 周琳(2019). 从众心理与青少年网络游戏成瘾的关系: 班级氛围的调节作用. 硕士学位论文, 武汉: 华中师范大学.
- Asch, S. E. (1956). Studies of Independence and Conformity: I. a Minority of One against a Unanimous Majority. *Psychological Monographs: General and Applied*, 70, 1-70. <https://doi.org/10.1037/h0093718>
- Blake, R. R., Helson, H., & Mouton, J. S. (2010). The Generality of Conformity Behavior as a Function of Factual Anchorage, Difficulty of Task, and Amount of Social Pressure. *Journal of Personality*, 25, 294-305. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1957.tb01528.x>
- Brennan, A. A., & Enns, J. T. (2015). When Two Heads Are Better than One: Interactive versus Independent Benefits of Collaborative Cognition. *Psychonomic Bulletin & Review*, 22, 1076-1082. <https://doi.org/10.3758/s13423-014-0765-4>
- Brown, R., Tajfel, H., & Turner, J. (1980). Minimal Group Situations and Intergroup Discrimination: Comments on the Paper by Aschenbrenner and Schaefer. *European Journal of Social Psychology*, 10, 399-414. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2420100407>
- Deutsch, M., & Gerard, H. B. (1955). A Study of Normative and Informational Social Influences Upon Individual Judgment. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 629-636. <https://doi.org/10.1037/h0046408>
- Festinger, L. (1954). A Theory of Social Comparison Processes. *Human Relations*, 7, 117-140. <https://doi.org/10.1177/001872675400700202>
- Jack, R. E., & Schyns, P. G. (2015). The Human Face as a Dynamic Tool for Social Communication. *Current Biology*, 25, R621-R634. <https://doi.org/10.1016/j.cub.2015.05.052>
- Kosloff, S., Irish, S., Perreault, L., Anderson, G., & Nottbohm, A. (2017). Assessing Relationships between Conformity and Meta-Traits in an Asch-Like Paradigm. *Social Influence*, 12, 90-100. <https://doi.org/10.1080/15534510.2017.1371639>
- Lea, M., & Spears, R. (1991). Computer-mediated Communication, De-Individuation and Group Decision-Making. *International Journal of Man-Machine Studies*, 34, 283-301. [https://doi.org/10.1016/0020-7373\(91\)90045-9](https://doi.org/10.1016/0020-7373(91)90045-9)
- Magnusson, D., & Stattin, H. (1998). *Person-Context Interaction Theories*. Wiley. <https://doi.org/urn:nbn:se:oru:diva-6533>
- Mayer, R. E., Sobko, K., & Mautone, P. D. (2003). Social Cues in Multimedia Learning: Role of Speaker's Voice. *Journal of Educational Psychology*, 95, 419-425. <https://doi.org/10.1037/0022-0663.95.2.419>
- Milgram, S. (1964). Issues in the Study of Obedience: A Reply to Baumrind. *American Psychologist*, 19, 848-852. <https://doi.org/10.1037/h0044954>
- Otgaar, H., Howe, M. L., Brackmann, N., & van Helvoort, D. H. J. (2017). Eliminating Age Differences in Children's and Adults' Suggestibility and Memory Conformity Effects. *Developmental Psychology*, 53, 962-970. <https://doi.org/10.1037/dev0000298>
- Rosander, M., & Eriksson, O. (2012). Conformity on the Internet—The Role of Task Difficulty and Gender Differences. *Computers in Human Behavior*, 28, 1587-1595. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2012.03.023>
- Santee, R. T., & Maslach, C. (1982). To Agree or Not to Agree: Personal Dissent Amid Social Pressure to Conform. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 690-700. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.42.4.690>
- Sherif, M. (1935). An Experimental Study of Stereotypes. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 29, 371-375. <https://doi.org/10.1037/h0060783>
- Suls, J., & Wheeler, L. (2000). *Handbook of Social Comparison*. Springer. <https://doi.org/10.1007/978-1-4615-4237-7>
- Todorov, A., Baron, S. G., & Oosterhof, N. N. (2008). Evaluating Face Trustworthiness: A Model Based Approach. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 3, 119-127. <https://doi.org/10.1093/scan/nsn009>

-
- Van Kleef, G. A. (2009). How Emotions Regulate Social Life. *Current Directions in Psychological Science*, 18, 184-188. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8721.2009.01633.x>
- Wright, D. B., & Schwartz, S. L. (2010). Conformity Effects in Memory for Actions. *Memory & Cognition*, 38, 1077-1086. <https://doi.org/10.3758/mc.38.8.1077>
- Yao, Y., & Wang, Z. (2024). Impact of Face Trustworthiness on Approach-Avoidance Behavior of Adolescents with Varied Social Anxiety Traits. *BMC Psychology*, 12, Article No. 694. <https://doi.org/10.1186/s40359-024-02212-8>
- Zhang, P., Deng, Y., Yu, X., Zhao, X., & Liu, X. (2016). Social Anxiety, Stress Type, and Conformity among Adolescents. *Frontiers in Psychology*, 7, Article 760. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2016.00760>