

伦理诱惑的识解水平*

严 进 楼春华

(浙江大学管理学院, 杭州 310058)

摘 要 伦理诱惑是自我控制失败导致非伦理行为的跨期决策情景。人们对伦理诱惑的识解表征会影响伦理决策。高水平的识解表征使决策者能更清晰地意识到伦理诱惑情景中隐含的伦理原则, 形成伦理判断、实现自我控制, 从而促进符合伦理原则的行为; 低水平的识解表征导致决策者偏好短期目标、追求工具性结果、计较利益得失, 忽视伦理诱惑情景中隐含的伦理原则, 带来违背伦理原则的行为。研究伦理诱惑的识解水平对伦理决策的影响机制具有重要的理论与实践意义。

关键词 伦理诱惑; 跨期决策; 伦理决策; 识解水平理论; 自我控制

分类号 B849: C93

赚钱最多的人, 恰恰是谈理想、顺便赚钱的人——比如说炸油饼, 追求理想的人会觉得我炸油饼是为了大家健康, 为了大家方便, 他就会把油饼炸得更好, 服务也做得更好, 于是客户也越来越多; 但追求金钱, 顺便谈谈理想的人, 把理想挂在那个招牌上, 就会去弄地沟油, 把油饼弄得短斤缺两, 结果是钱还赚的少。

——摘自冯仑微博

1 引言

近年来, 国内外商业活动中的伦理问题受到广泛关注。2008 年, 美国次级贷款引发了金融危机, 对全球经济的冲击延续至今; 在我国, 民间借贷、连环担保产生的问题导致大量中小企业破产, 频频曝光的食品安全事件也暴露了企业的商业伦理问题。管理者为什么会违背伦理? 相关研究吸引了众多的关注, 权威学术期刊关于伦理决策的文章有了成倍的增长(Tenbrunsel & Smith-Crowe, 2008)。伦理决策是在跨期决策情景中, 功利性收益和伦理原则、短期利益和长期目标之间

的权衡取舍。在本文中, 我们探讨决策问题的识解表征如何影响伦理决策行为, 并讨论了下一步研究命题。

Trope 和 Liberman (2003, 2010)的识解水平理论(Construal Level Theory)¹揭示了人们对事件的认识表征特征对决策行为的影响规律。识解水平指决策者认识表征事件时的概括抽象程度。识解水平可以影响决策偏好(Milkman, Rogers, & Bazerman, 2009, 2010)、跨期决策(Rogers & Bazerman, 2008)、自我控制(Fujita & Roberts, 2010; Fujita, Trope, Liberman, & Levin-Sagi, 2006)、价值判断(Eyal, Sagristano, Trope, Liberman, & Chaiken, 2009)等决策行为, 也有研究用识解水平理论来解释伦理行为(Agerström & Björklund, 2009; Eyal, Liberman, & Trope, 2008; Gong & Medin, 2012; Lammers, 2012)。现有文献从多个角度表明, 高水平特征的识解表征可以使得决策者更加关注长远

收稿日期: 2012-12-12

* 国家自然科学基金项目(项目号: 71072114)资助。感谢美国杜兰大学商学院 Lai Lei 老师和新加坡国立大学商学院博士生 Liu Xiaoxiao 对英文摘要的修订。

通讯作者: 严进, E-mail: yanjin@zju.edu.cn

¹目前“Construal Level Theory”在国内有 3 种不同的翻译: 解释水平理论、构建水平理论、识解水平理论。根据 CLT 的含义, Construal 主要指对不同距离事物的“知觉”、“表征”和“理解”方式。在针对决策问题时, 人们对决策的“问题表征”译为“解释”似不够贴切, 且易与 Explanation 混淆。在认知语言学中, “识解”是 construal 的公认译法。“识”有信息获取之意, “解”有解构、表征、理解之意。参考浙江大学心理学系何贵兵老师建议, 在本文中翻译为识解水平理论。

目标, 加强自我控制, 做出遵循伦理原则的决策; 而低水平的识解表征会使得人们注重短期利益, 偏好工具性结果, 更容易产生违背伦理原则的行为。

在下文中, 本文主要分4个部分进行文献讨论。第一部分, 回顾伦理决策的文献界定, 提出伦理决策的核心在于行为选择与伦理原则相一致。有限伦理是非伦理行为产生的重要原因。面对伦理诱惑, 人们自我控制失败, 从而产生违背伦理原则的行为。在第二部分, 我们回顾识解水平理论文献, 联系伦理诱惑情景, 提出伦理原则是对决策问题的高水平识解的表征。高水平识解使得人们能够清晰地意识到伦理诱惑问题背后隐含的伦理原则。第三部分, 顺承对于伦理决策和识解水平理论的论述, 我们系统地梳理和列举了相关研究证据, 推断高水平识解有利于人们做出符合伦理原则的决策, 低水平识解会减弱这种效应, 导致非伦理行为的产生; 第四部分, 我们比较有所分歧的研究证据, 从3个方面提出了关于伦理诱惑识解表征的研究命题。

2 伦理决策与伦理诱惑

什么是伦理决策? 这个概念至今没有统一的界定(Tenbrunsel & Smith-Crowe, 2008)。Jones (1991)给出了一个被广泛接受的概念: “符合伦理的决策是在法律和道德上都被社会大众所认可并接受的决策。相反, 非伦理决策则是因为违背了法律或道德, 而不被社会大众所接受的决策。”之后的文献基本遵循了Jones的界定, 把非伦理决策归为3类: 撒谎、欺骗、盗窃等不符合普遍伦理原则的决策; 诚实、守法等仅仅达到伦理标准的决策; 以及超越伦理原则的行为, 像慈善募捐、见义勇为等(Treviño, Weaver, & Reynolds, 2006)。

这些概念界定体现了“伦理原则”作为价值判断的共同标准。伦理原则(ethical principle)是人们在长期的社会环境中形成的社会规范, 是人们期望遵守的普遍原则。这些原则抽象地存在于人们头脑中, 基于价值观念、社会价值、法律规范等因素, 并不受限于具体情境因素(Haidt, 2001; Sunstein, 2005)。虽然, 人们持有普遍的、共同的伦理原则, 但在实际情景中, 却往往会毫无意识地做出显然违背伦理原则的行为。这些违背伦理原则的决策不仅明显损害了他人利益, 同时也违

反了自身认同的伦理原则(Tenbrunsel, Diekmann, Wade-Benzoni, & Bazerman, 2010)。“有限伦理”这个概念描述了人们在面临伦理问题情景时, 会受到来自于情景与认识能力的限制, 做出违背伦理原则的决策。而利益关联、内隐态度、情景渐变、自我控制资源的消耗等是造成决策者有限伦理的原因(Banaji, Bazerman, & Chugh, 2003; Gino & Bazerman, 2009; Gino, Schweitzer, Mead, & Ariely, 2011)。

问题情景是影响伦理决策的重要条件。Monin, Pizarro 和 Beer (2007)界定了4个主要的伦理问题情景: 伦理两难、伦理反应、伦理诱惑、伦理自我印象。伦理诱惑是非常值得关注的问题情景(Barraquier, 2011; Tenbrunsel & Smith-Crowe, 2008)。处于伦理诱惑情景中时, 人们清楚地知道应该坚持的伦理原则, 但面临决策现场, 却不能够坚持原则, 反而做出违背伦理原则的行为, 在事后则表现出后悔与负罪感。换言之, 伦理诱惑导致的非伦理行为是自我控制失败的一种表现, 是有限伦理带来的跨期决策中的非理性行为。当一个决策情景带有时间跨度时, 决策行为就会受到场景、时间距离、反馈等过程因素的影响。在追求远期目标的跨期决策过程中, 伦理诱惑情景会使人们更容易受到当前因素影响, 违背自身认同的伦理原则, 产生非伦理行为。

3 识解水平理论的机制解释

对带有时间跨度的决策问题, 识解水平理论给出了非常有说服力的解释机制(Trope & Liberman, 2003; 2010)。识解水平理论是阐释人们对事件或问题的表征如何影响决策行为的理论。人们对于同一事件会存在不同水平特征的认识表征, 形成高(低)水平识解。高水平识解(high level construal)指人们对事件形成概括的、脱离情景的、抽象的表征, 这种识解特征强调对事件总体的、高阶目标关联的和本质特征的关注。相反, 低水平识解(low level construal)是人们对事件形成细节的、局限于情景的、具体的表征。低水平的识解特征具有细节的、次要的、情景化的、与高阶目标不相关联的特点。高、低水平识解特征的比较可以参考表1。Liberman 和 Trope (1998)将识解水平与决策问题的时间距离联系起来。对于远期事件, 人们更倾向于抽象地看待它, 形成高水平

识解；对于近期事件，人们会关注事件表面的、次要的特征，形成低水平识解。Trope 和 Liberman 等(2010)又把识解规律扩展到时间距离、社会距离、空间距离与假想距离 4 个维度上，合称为心理距离(Psychological Distance)。远心理距离会激发高水平的问题识解方式。

表 1 高低水平的识解特征比较(Trope & Liberman, 2003)

高水平的识解特征	低水平的识解特征
抽象的	具体的
概括的	细节的
结构化、连贯的	无结构、不连贯的
非情景化的	情景化的
主要的、核心的	次要的、表面的
高阶的	低阶的
目标关联的	目标不关联的

高水平识解与伦理原则有着几方面的联系。首先，高水平识解意味着对事件进行原型化的表征(Trope & Liberman, 2003)。事件信息内容是多层面的，高识解倾向于把事件看成简单原型，忽略冗余的情景信息，以匹配人们头脑中的原型图式(schema)。伦理原则是高度抽象概括的，不受具体场景的限制，可以看成是具体情景中的行为规范在决策者头脑中的原型图式。高水平识解促进人们基于原型图式来表征复杂、模糊的问题，因而更倾向于做出关于事件“好与坏”、“对与错”的判断。由于伦理原则的抽象性，决策者只有在采用高水平识解去表征问题时，才会更清晰地认识到伦理诱惑情景隐含的伦理原则，而不被情景细节的表象信息所迷惑。

其次，高水平识解更关注主要核心特征，忽视次要边缘特征；关注抽象标准，忽视具体标准。伦理诱惑下的决策是对多重标准的权衡，不同标准之间的优先顺序直接影响人们对具体行为的选择。在伦理诱惑情境中，存在着多重标准，有限认识能力使得人们只有可能遵循一部分标准，然后基于个人效用判断做出选择。识解水平理论表明，决策选项的效用判断并不简单取决于事件的客观特征，还受到决策者对问题表征、决策标准采纳的影响(Trope & Liberman, 2010)。当决策者采用高水平识解方式表征决策问题时，整体的、高阶的和抽象的识解特征对决策效用的影响更明显；

当低水平识解方式主导决策者的问题表征时，非结构化的、细节化以及情景化信息的识解特征才更能影响决策行为的选择。所以，高水平的识解表征使得抽象的伦理原则成为效用判断的依据，而低水平的识解表征使得具体的步骤、收益、可行性等因素成为决策的标准，反而忽视了伦理原则。

以篇首提到的“炸油饼”为例，揉面、放油、卖饼、赚钱是对这一事件的具体表征，是低水平的识解；优质服务、品牌建设、商业理想是对事件的高水平识解。同样，对于“炸油饼时弄地沟油、缺斤短两”这一事件，当人们采用高水平的识解进行表征时，更容易拿它与抽象的原型图式进行匹配度比较，形成事件是否符合伦理原则的判断。而采用低水平的识解进行表征时，更会把它看成一种做生意的手段与步骤，根据成本效益、可行程度等标准做决策。用通俗的话说，对一个问题的认识高度，决定了人们的行为选择。在接下来的文献讨论中，我们把识解水平对伦理决策的影响机制归纳成为两条路径 5 类不同的证据。

4 识解水平理论对伦理决策的影响

根据识解水平理论，当采用高水平识解时，人们基于伦理原则这样的抽象特征来表征诱惑问题，形成关联伦理原则的判断，更能意识到行为的长远意义，有利于促进伦理行为；反之，当采用低水平识解时，诱惑本身会被表征为一种工具性的实质收益，单独、分离地看待具体行为，“当局者迷”，更容易导致非伦理行为。

4.1 高水平识解促进伦理行为

具有高水平识解特征的决策者关注伦理原则，超越“就事论事”，透过复杂、冗余的事件信息，认识到超越场景的行为准则，促进伦理行为。以下 3 个方面的证据表明了高水平识解对伦理决策的促进作用。

4.1.1 高水平识解促进“行为是否符合伦理原则”的取向性认识

高水平识解促进人们对事件的原型化表征，从而会使人们在面对伦理诱惑时，更明了地划分事件类别特性，辨别行为的“好与坏”。

价值观的研究说明了识解水平对伦理决策的影响。首先，高水平识解会使得人们对于抽象原则、价值的认识更加清晰，不受到具体场景因素、

限制条件的迷惑。在人们的价值观中,如荣誉、公平、生命等这些保护性价值(protected value)是高度概括的原则,并不会因为其他利益(比如金钱)而做出让步(Baron & Spranca, 1997)。但 Baron 和 Leshner (2000)发现,在具体问题场景中,人们对保护性价值的坚持并不严格,会为某些利益采取微小让步。同时,价值观对于行为的预测也会受到识解水平的影响。Eyal 等人(2009)的研究证明,相对于近期,人们的价值观能够更好地预测远期行为。远期行为场景激发了人们的高水平识解,从而使人们更好地排除干扰,清晰地意识到抽象的价值观。

有关“德行与恶行”(virtue/vice)的研究表明,在高水平的识解模式启动下,人们对行为选项属于“德行”还是“恶行”的认识更加清晰。研究表明,当对被试进行高、低识解水平启动后,让他们对 40 个词语(包含 10 个诱惑性词语)进行积极性和消极性评价。结果显示,启动了高识解水平的被试相比于启动低识解水平的被试,对积极词语的评价更高,对诱惑性词语的评价更低(Fujita et al., 2006)。这个结果也显示了高水平识解的决策者能够更清晰地辨别“德行与恶行”,对“好与坏”做出倾向性更明显的评价。心理距离引起的识解水平变化也会导致人们对“好与坏”的评判更显著。Eyal 等学者(2008)让被试想象在不同时间距离(明天/明年)的情景中,写出能够最好地描述 3 个违背伦理事件的句子,然后对句子的错误程度进行评价。结果发现,对于同一事件,在远期发生时被试倾向于采用更抽象的语句,对其违背伦理的恶劣程度的评价也显著高于近期发生时的评价。

总之,在伦理诱惑决策情景中,高水平的识解方式使人们对事件的表征更加凸显抽象意义,表现出事件“好与坏”特性,促进人们意识到隐含在伦理诱惑问题中的伦理原则。伦理意识的产生有利于人们启动自我控制,做出符合伦理原则的行为。

4.1.2 高水平识解促进与伦理原则一致的执行行为

伦理决策的核心是行为是否符合普遍的社会规范,社会规范的取向是与人类社会的长远利益相一致的。Monin 等人(2007)认为在伦理诱惑场景中,人们对长远的总体目标表现出承诺,但在执行过程中会被“短期诱惑”所迷惑。Hershfield 等在研究中也提到,短视是导致非伦理行为的关键因

素(Hershfield, Cohen, & Thompson, 2012)。高水平识解与更远的心理距离会使决策者采取与长远目标相一致的行动,促进决策者产生符合伦理原则的行为。

识解水平与心理距离密切相关,两者都能够使决策者从更远未来的角度思考问题,促使人们做出与长远理性一致的行为。当人们面临着跨期决策时,内心存在两个矛盾的自我:“想要自我”和“应该自我”(Rogers & Bazerman, 2008)。“想要自我”反应在与情绪、冲动有关的行为中;“应该自我”与理性、思考、冷静的决策有关。关于“想要/应该自我”的研究表明,时间距离有利于高水平识解表征的形成,影响人们遵循长远利益原则采取行动。Milkman 等人(2009)的调查表明,人们在选择电影时,内心冲突表现很明显。当观看时间还没有到时,他们选择有教育意义的“应该自我”电影,但是在实际看电影时,会选择搞笑轻松的“想要自我”电影。同样,人们在选购食品时,也有类似问题。送货时间越长,人们越倾向选择与健康目标相一致的食品,比如绿色、粗纤维的食品(Milkman et al., 2010)。

当面临伦理诱惑问题时,把问题场景锁定在未来,能够促进未来锁定效应(future lock-in effects)的产生,使得人们产生高水平的识解表征,做出符合长远目标的选择。未来锁定会使得被试对节能公共政策、自我改善、慈善捐款等方面伦理问题表现出更多支持。Rogers 和 Bazerman (2008)在包含 4 个实验的系列研究中证明,在远距离未来的情境中,人们更会考虑“应该自我”,更有意愿促进理想目标的达成。研究者让被试写出决策选择的原因,事后内容编码表明,人们倾向于用低水平的原因去识解当下行为,而倾向于用高水平的特征识解未来行为。识解水平特征在时间距离与决策行为之间起到了显著的中介作用。社会距离同样会促进人们做出与长远理性一致的行为。Danziger, Montal 和 Barkan (2012)研究发现,当决策者面临每周需要投入 3 个小时参加扶贫志愿者活动的问题时,社会距离比较远的建议者相比于面临问题的实际决策者,对这项活动表现出更高的支持,而不同组别的被试对高、低水平识解特征的强调也有显著差异。

以上研究表明,高水平识解和心理距离能够促使决策者在面对某个情景的多重效用特征

和标准时,更偏好那些具有全局性的、符合长远目标的效用特征,从而做出与伦理原则一致的行为选择。

4.1.3 高水平识解促进决策者的自我控制

Monin 等(2007)认为,伦理诱感情景中人们之所以违背伦理,是因为决策者无法有效实现自我控制,不知不觉地违背了原则。伦理诱惑往往能够给人带来“即时满足”体验(比如,金钱利益、奖励)。“即时满足”是在当前时间点上,低水平特征效用对决策者产生的吸引力,而自我控制强调抓住事物核心的、与长期目标关联的高水平特征,研究证据表明,高水平识解与自我控制具有一致性,能够促进决策者的自我控制。

有关自我控制的研究表明,高、低水平识解方式将会激发不同的自我控制倾向。高识解使人们对事件主要的、高阶特征赋予更高权重,更加偏向于延时的、更多收益的行为,促进自我控制(Fujita et al., 2006)。Fujita 等(2006)对被试实施高、低识解的启动以后,让他们填写在延迟、即时情况下,分别愿意为 4 种物品(最喜爱餐厅的折扣券、DVD 机、书店优惠券、电影票)支付多少钱。结果发现,高水平识解的被试能够更加理性判断,做出与长远利益一致的选择。自我控制也表现为决策者能够克制当前冲动,保持对延时效用目标的追求(Metcalfe & Mischel, 1999)。伦理与人们头脑中的远期的延时效用结合在一起,是长期的、应该做的、正确的行为。因此,我们推断,高水平的识解表征使人们更清晰地认识到目标的延时效用,做出更偏向于未来选项的行为,表现出更小的时间折扣效应。

高水平识解不仅能够使决策者克制对当下诱惑的偏好,同时也使他们对诱惑保持更清晰的认识,给自己设定相应的管理机制,进行前瞻性自我控制(prospective self-control)。Fujita 和 Roberts (2010)通过实验证明,高水平识解的人会提前对自己施加自我控制措施,以保证长远目标的实现。通过识解水平启动,在同样意识到节食重要性的被试中,高水平识解的被试更倾向于选择组合食品(choice bracketing),以防止自己摄入过度热量。同样,他们也更愿意承诺支付更多的违约费用,以避免自己做出违背承诺的不诚信行为。伦理诱感情景中,伦理决策表现为成功地“坚持伦理原则”,不因即时、短期的满足感而服从诱惑,

产生非伦理行为。这种自我控制机制,同节食减肥、体育锻炼以及折扣券偏好等活动中体现出的自我控制机制类似。因此,我们推断,高水平识解对自我控制的促进同时也会体现在伦理诱感情景中,高水平的识解能够前瞻性地设定自我管理机制,促进人们做出伦理行为。

4.2 低水平识解导致非伦理行为

也有相关研究证据表明低水平识解的表征方式会导致非伦理行为的产生。伦理诱感情景中的低水平识解意味着对问题采用具体、细节性的表征,因而更注重眼前的利益得失,放弃伦理原则,忽视未来的长远目标。所谓“只见树木不见森林”,低水平识解更容易导致决策者陷入短视与狭隘眼光,逐步突破伦理底线,产生非伦理行为。

4.2.1 低水平识解强调目标/行为的工具性特性

低水平的识解表征集中于具体的、情景化的、低阶的特征,聚焦于实用、工具性的目标,忽视原则性、意义性的目标和价值。目标可以分为具体目标与抽象目标:具体目标与某一次行为的结果有直接联系,而抽象目标表现出个人特质(Fujita & MacGregor, 2012)。低水平识解使管理者将注意力过分地集中于具体、狭隘的目标,而忽视目标抽象意义层面的要求(Ordóñez, Schweitzer, Galinsky, & Bazerman, 2009)。

当目标更多地体现出具体的低水平特征时,由于注意力范围的限制,会促使人们只注意到有限范围内的具体要求,而忽视目标的本质要求。Staw 和 Boettger (1990)的实验很好地表明了狭隘目标所造成的危害。实验要求被试校对包含语法和内容错误的语句。研究者们发现那些被要求“做到最好”的学生被试相比那些被明确要求“纠正错误”的被试,更能注意到目标背后的意义。同样,在目标设置研究中也发现,为被试设定“具体目标”会比要求他们“做得更好”,让被试产生更多非伦理行为(Schweitzer, Ordóñez, & Douma, 2004)。当面对具体标准的目标(mere goal),被试意识到自己无法达到的时候,就会更加倾向于产生过高估计自身绩效、进行欺骗等非伦理行为。具体目标也会使人们在达不到标准时,扭曲对违背伦理行为的成本效益估计,更加容易屈从于伦理诱惑。

低水平的目标与事件的具体、细节特征相关。决策者面临具体任务情境,容易忽视目标意义,

在特定情境中产生工具性行为,违背伦理原则。低水平的问题识解更加容易激发对实用性自我的认识,导致决策者更偏好目标的工具性收益(Kivetz & Tyler, 2007)。在他们的研究中,工具性收益指目标的未来正面结果(比如金钱等),通常是外源的;理想性收益是指人们对目标意义的认识,是内源的认同。伦理原则是抽象于不同情景的价值标准,与人们的内心认同更有关系。Kivetz与Tyler(2007)的研究结果表明,低水平识解会导致人们更加偏向于工具性收益。同样,外源性的目标本身也更容易导致非伦理行为。van Yperen, Hamstra和van der Klauw(2011)的研究表明,当设定了同他人比较的竞争性目标时,人们更容易产生非伦理行为。当人们被要求以“做得比别人好”的行为准则来完成任务时,相对于以“做得比自己以前好”为准则的人们,更倾向于为了夸大考核绩效,而不按实验要求实施操作,表现出欺骗行为。

概括地说,低水平识解聚焦于目标的低阶特征,会使得人们受制于目标实现过程中的步骤、可行性及收益等具体特征。这些特征随着情景的变化而变化,包含着多种冗余信息,容易干扰人们对抽象伦理原则的认识,带来违背伦理原则的行为。

4.2.2 计算式思维模式导致违背伦理原则的行为

计算式思维(calculative mindset)是通过“成本——收益分析”来做决策的思维方式,是经济学、战略管理、决策中理性原则的体现(Wang, Zhong, & Murnighan, 2011),与之密切关联的是深思熟虑型的决策模式(Zhong, 2011)。当处于伦理诱惑中时,计算式思维会促进人们寻求从诱惑中取得收益,获得即时满足感。Bennis, Medin和Bartels(2010)的研究表明,计算式思维将伦理决策量化成一种基于交换的决策方式,阻碍内在的道德价值的加工,从而会导致非伦理行为。有研究表明,关于金钱的思维启动会使得人们变得更加关注自身利益,更加贪婪(Vohs, Mead, & Goode, 2006),而即便是计算式思维模式不带有金钱色彩,还是会导致人们做出违背伦理的决策行为(Wang, Malhotra, & Murnighan, 2011; Wang, Zhong, & Murnighan, 2011; Zhong, 2011)。

Haidt(2001)认为,对于很多伦理决策,人们是无法说明理由的,而仅仅是一种基于直觉的整

体判断;而可以进行量化计算的选项是具体的。低水平的识解表征更加关注细节、具体特征,也就是针对伦理诱惑情景进行细化加工。我们推测,人们通过深思熟虑,不断地分析、比较不同行为的收益和损失,将会关注行为具体的、可及性特征,是低水平识解的表征方式。最近的伦理决策研究也表明,启动深思熟虑的决策方式与计算式思维模式,也都会导致非伦理行为的产生。深思熟虑关注当下效用最大化,倾向于对目标达成的步骤和过程进行细致分析,这也是低水平识解的特点。这种认知加工模式会因为过分考虑决策过程和步骤而忽视行为整体所具有的意义价值。Zhong(2011)发现对伦理问题采用深思熟虑决策方式的决策者,更倾向于做出违背伦理的行为。在实验中,研究者用数学计算题和按直觉回答问题对被试进行深思熟虑型与直觉型思考的启动。在随后任务中,采用深思熟虑型的被试说谎倾向更严重,在人际游戏中表现出来的捐款意向、利他行为意向也会更低。Wang, Zhong等(2011)的研究也表明,在采用阅读净现值计算题进行计算式思维模式启动后,决策者更倾向于维护自身利益,更加容易做出欺骗、说谎等违背伦理的行为。

当面临当前场景的具体任务时,人们也倾向于启动计算式思维这种低水平识解的表征方式,关注细节得失、以及当前目标的可及性,短视地聚焦于当前利益,忽视可能的、具有毁灭性的远期负面结果。Schweitzer等(2004)认为,目标距离与欺骗行为之间存在联系。当实验设定的目标没有达到时,被试的绩效水平离目标标准越近,就越倾向于通过欺骗来达到绩效标准。被试觉得违背伦理原则的成本收益比很高,坚持原则造成的损失也就更大,因此更有理由做出权宜之计。

总而言之,计算式思维关注每个行动步骤的成本和收益的计算。人们容易在计算细节过程中,忽视对总体行为目标的抽象意义的“好与坏”判断,从而迷失在利益计算、细节关注的丛林中,做出非伦理行为。

5 研究争议与展望

对于伦理诱惑的识解水平,已有的研究证据集中在价值认识、多重自我、自我控制等相关概念的佐证,但到目前为止,并没有直接证据系统表明这两者之间的直接影响,而且有些研究证据

之间还存在着矛盾。根据已有研究,我们认为以下 3 个方面命题值得进一步关注。

5.1 不同识解水平操作的效应争议

前文研究证据表明,高水平的识解表征促进伦理行为,但也有一些证据与此矛盾。其中一个重要的争议在于不同研究对自变量识解水平采用了不同的操作方法,而操作方法差异有可能引起结果的不同。在 Eyal 等人(2008)的研究中,研究者使用心理距离操作被试的识解水平,得到远心理距离更能激发对伦理的知觉,使得被试遵守伦理原则。Gong 和 Medin (2012)挑战了已有证据,他们采用启动方法操作识解水平,再让被试对经典伦理问题进行判断。结果发现,识解水平越低,人们越容易遵守伦理原则。尽管这是目前可以检索到的唯一与前文归纳直接相左的研究证据,也一定程度说明了进一步验证的必要性。Gong 认为,实验样本具有文化差异, Eyal 等采用的是以色列样本,相比美国样本更加善于控制情绪,但这个解释理由并不充分。

Lammers (2012)的研究表明,采用高水平识解的决策者更容易做出伪善(hypocrisy)判断。进行识解水平启动后, Lammers 分别要求被试对伦理问题情景进行评价。结果显示,高水平识解使得人们有更多的解释弹性。抽象思维的决策者会降低对自己的伦理要求,但对他人则采用更高的伦理标准。Lammers 的研究从侧面显示了识解水平也会对伦理判断产生不同的影响,在他的研究中,采用了启动效应操作识解水平,所以这种影响也有可能是识解水平的启动操作与心理距离操作的差异造成的。

正如 Gong 和 Medin (2012)所认为,识解水平对伦理诱惑的影响关系,现在给出结论仍然为时太早,多个角度、不同样本、多种方法的实证研究是迫切而且必要的。Trope 等人的经典研究认为,心理距离与启动操作具有同样效果,但最新研究对此提出质疑,认为这二者对情绪的影响是有差异的(Williams, Stein, & Galguera-Garcia, 2012)。这些矛盾结果是由于操作方式所引起,还是因为理论缺少对其他变量的考虑,研究者可以通过多样本、多方法的效度验证,进一步鉴定不同文化背景中的影响,核实变量的理论关系。

5.2 伦理诱惑问题情景的差异

Tenbrunsel 和 Smith-Crowe (2008)的权威综述

认为,伦理决策概念根植于问题情景,给出脱离场景的概念界定并不合适。在现有伦理决策的研究中,采用的情景决策任务也不尽相同。这种对因变量操作的差异也会造成研究结论不一致。

多数文献所采用的伦理问题情景是经典的 Haidt, Koller 和 Dias (1993)的任务,让被试对典型的非伦理行为情景进行接受程度评判。在识解水平对伦理决策的影响研究中,有研究者采用这些经典任务,也有的自行开发类似结构的任务情景(Eyal et al., 2008; Gong & Medin, 2012)。在有关多重自我、德行恶行的研究中,也有采用减肥决策、公共政策、自我改善、自我控制等其他相关任务操作理论概念(Rogers & Bazerman, 2008; Fujita & Roberts, 2010)。最近文献中,更多采用自我欺骗、说谎、利他行为等人际游戏任务实现操作(Chance, Norton, Gino, & Ariely, 2011; Hershfield et al., 2012; Zhong, 2011)。商业伦理是最近讨论的热点问题,但目前缺乏被大家所认可的决策测量情景。所以,针对不同问题情景,采用相同伦理概念设计操作,才能保证实验的构思效度。

伦理诱惑情景的核心是在当前条件限制下,人们违背心目中理想的、长远的伦理原则,或者对伦理原则做出让步、折扣等现象,是在伦理决策中的一种自我控制失败。这也是 Monin 等(2007)界定的伦理诱惑的核心。但是伦理决策的情景是多变的,根据情景特征与理论界定,进一步设计具有代表性决策任务、欺骗任务、人际游戏等多种情景,对于提升研究效度,验证理论影响关系,排除其他可能解释,具有重要的理论意义,也能为商业伦理问题提供有效的对策及建议。

5.3 高低水平识解转换的影响

目光短浅(short horizon)是造成非伦理行为的重要因素(Hershfield et al., 2012),心理距离可以解释背后的理论关系。Trope 和 Liberman (2010)认为这二者的联系是由于人们成长过程中的认识规律所产生的。由于认识能力的限制,人们在看待远距离事物时只能看到整体、抽象与概括,而认识近距离事物时更能看到局部、具体与细节,久而久之,在人们头脑中就形成了两者的紧密联系。内隐联系测验(Implicit Associate Test)的结果也证明,远距离与高水平的识解特征联系更紧密(Liberman & Trope, 2008)。当近距离的局部细节特征充斥了头脑以后,人们对总体抽象的伦理原

则就会不敏感。面对伦理诱感情景,人们身处其中地近距离体验,更容易为问题情景所限制,而看不到当前决策是否违背了长远的伦理原则。正如古诗所说,“不识庐山真面目,只缘身在此山中”。

但是优秀的决策者可以通过对低水平的情景特征提炼,形成高水平的识解表征,就能更清晰地认识问题背后的伦理原则,也就是 Trope 等所说“透过现象看本质”(transcending the here and now)。高低水平识解方式的转换能够让人们把当前行为与未来的自我认同联系起来,类似于头脑中连接4种不同心理距离的桥梁(Liberman, Trope, & Rim, 2011)。那么人们的哪些思维特征影响了高低水平识解表征的转换?这与心理距离又有什么关系?最新研究对此有所解释, Hershfield 等(2012)证明未来自我连续性是影响伦理决策的重要因素;自我——他人的心理接近性也会影响对伦理问题的认识(Gino & Galinsky, 2012)。具有优秀思维转换能力的决策者,可以在近期决策情景中认识到抽象的伦理原则,同样对远期情景也可以进行细节计算与计划安排。这种思维的转换特征对伦理决策的影响可能比心理距离更加关键。对此命题的研究仍然是刚刚开始,研究者仍需要进一步验证不同心理距离转换特征、维度间的相互影响机制,才能为伦理诱感情景的识解机制提供更稳固的理论基础。

参考文献

- Agerström, J., & Björklund, F. (2009). Moral concerns are greater for temporally distant events and are moderated by value strength. *Social Cognition*, 27(2), 261–282.
- Banaji, M. R., Bazerman, M. H., & Chugh, D. (2003). How (un)ethical are you? *Harvard Business Review*, 81(12), 56–64.
- Barraquier, A. (2011). Ethical behaviour in practice: Decision outcomes and strategic implications. *British Academy of Management*, 22, S28–S46.
- Baron, J., & Leshner, S. (2000). How serious are expressions of protected values? *Journal of Experimental Psychology: Applied*, 6, 183–194.
- Baron, J., & Spranca, M. (1997). Protected values. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 70, 1–16.
- Bennis, W. M., Medin, D. L., & Bartels, D. M. (2010). The costs and benefits of calculation and moral rules. *Perspectives on Psychological Science*, 5(2), 187–202.
- Chance, Z., Norton, M. I., Gino, F., & Ariely, D. (2011). Temporal view of the costs and benefits of self-deception. *Proceeding of National Academy of Science of the United States of America*, 108(3), 15655–15659.
- Danziger, S., Montal, R., & Barkan, R. (2012). Idealistic advice and pragmatic choice: A psychological distance account. *Journal of Personality and Social Psychology*, 102(6), 1105–1117.
- Eyal, T., Liberman, N., & Trope, Y. (2008). Judging near and distant virtue and vice. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44(4), 1204–1209.
- Eyal, T., Sagristano, M. D., Trope, Y., Liberman, N., & Chaiken, S. (2009). When values matter: Expressing values in behavioral intentions for the near vs. distant future. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45(1), 35–43.
- Fujita, K., & MacGregor, K. E. (2012). Basic goal distinctions. In H. Aarts, & A. J. Elliot (Eds.), *Goal-oriented behavior* (pp. 85–114). New York: Psychology Press / Taylor & Francis.
- Fujita, K., & Roberts, J. C. (2010). Promoting prospective self-control through abstraction. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46, 1049–1054.
- Fujita, K., Trope, Y., Liberman, N., & Levin-Sagi, M. (2006). Construal levels and self-control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90(3), 351–367.
- Gino, F., & Bazerman, M. H. (2009). When misconduct goes unnoticed: The acceptability of gradual erosion in others' unethical behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45(4), 708–719.
- Gino, F., & Galinsky, A. D. (2012). Vicarious dishonesty: When psychological closeness creates distance from one's moral compass. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 119(1), 15–26.
- Gino, F., Schweitzer, M. E., Mead, N. L., & Ariely, D. (2011). Unable to resist temptation: How self-control depletion promotes unethical behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 115(2), 191–203.
- Gong, H., & Medin, D. L. (2012). Construal levels and moral judgment: Some complications. *Judgment and Decision Making*, 7(5), 628–638.
- Haidt, J. (2001). The emotional dog and its rational tail: A social intuitionist approach to moral judgment. *Psychological Review*, 108(4), 814–834.
- Haidt, J., Koller, S. H., & Dias, M. G. (1993). Affect, culture, and morality, or is it wrong to eat your dog? *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 613–628.
- Hershfield, H. E., Cohen, T. R., & Thompson, L. (2012). Short horizons and tempting situations: Lack of continuity

- to our future selves leads to unethical decision making and behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 117, 298–310.
- Jones, T. M. (1991). Ethical decision making by individuals in organizations: An issue-contingent model. *Academy of Management Review*, 16, 366–395.
- Kivetz, Y., & Tyler, T. R. (2007). Tomorrow I'll be me: The effect of time perspective on the activation of idealistic versus pragmatic selves. *Organization Behavior and Human Decision Processes*, 102(2), 193–211.
- Lammers, J. (2012). Abstraction increases hypocrisy. *Journal of Experimental Social Psychology*, 48(2), 475–480.
- Liberman, N., & Trope, Y. (1998). The role of feasibility and desirability considerations in near and distant future decisions: A test of temporal construal theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75(1), 5–18.
- Liberman, N., & Trope, Y. (2008). The psychology of transcending the here and now. *Science*, 322(5905), 1201–1205.
- Liberman, N., Trope, Y., & Rim, S. (2011). Prediction: A construal-level theory perspective. In M. Bar (Ed.), *Predictions in the brain: Using our past to generate a future* (pp. 144–158). New York: Oxford University Press.
- Metcalfe, J., & Mischel, W. (1999). A hot/cool-system analysis of delay of gratification: Dynamics of willpower. *Psychological Review*, 106(1), 3–19.
- Milkman, K. L., Rogers, T., & Bazerman, M. H. (2009). Highbrow films gather dust: Time-inconsistent preferences and online DVD rentals. *Management Science*, 55(6), 1047–1059.
- Milkman, K. L., Rogers, T., & Bazerman, M. H. (2010). I'll have the ice cream soon and the vegetables later: A study of online grocery purchases and order lead time. *Marketing Letters*, 21(1), 17–35.
- Monin, B., Pizarro, D. A., & Beer, J. S. (2007). Deciding versus reacting: Conceptions of moral judgment and the reason-affect debate. *Review of General Psychology*, 11(2), 99–111.
- Ordóñez, L. D., Schweitzer, M. E., Galinsky, A. D., & Bazerman, M. H. (2009). Goals gone wild: The systematic side effects of overprescribing goal setting. *Academy of Management Perspectives*, 23(1), 6–16.
- Rogers, T., & Bazerman, M. H. (2008). Future lock-in: Future implementation increases selection of 'should' choices. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 106, 1–20.
- Schweitzer, M. E., Ordóñez, L., & Douma, B. (2004). Goal setting as a motivator of unethical behavior. *Academy of Management Journal*, 47(3), 422–432.
- Staw, B. M., & Boettger, R. D. (1990). Task revision: A neglected form of work performance. *Academy of Management Journal*, 33(3), 534–559.
- Sunstein, C. R. (2005). Moral heuristics. *Behavioral and Brain Sciences*, 28(4), 531–542.
- Tenbrunsel, A. E., Diekmann, K. A., Wade-Benzoni, K. A., & Bazerman, M. H. (2010). The ethical mirage: A temporal explanation as to why we are not as ethical as we think we are. *Research in Organizational Behavior*, 30, 153–173.
- Tenbrunsel, A. E., & Smith-Crowe, K. (2008). Ethical decision making: Where we've been and where we're going. *The Academy of Management Annals*, 2(1), 545–607.
- Treviño, L. K., Weaver, G. R., & Reynolds, S. J. (2006). Behavioral ethics in organizations: A review. *Journal of Management*, 32(6), 951–990.
- Trope, Y., & Liberman, N. (2003). Temporal construal. *Psychological Review*, 110(3), 403–421.
- Trope, Y., & Liberman, N. (2010). Construal-level theory of psychological distance. *Psychological Review*, 117(2), 440–463.
- van Yperen, N. W., Hamstra, M. R. W., & van der Klauw, M. (2011). To win, or not to lose, at any cost: The impact of achievement goals on cheating. *British Journal of Management*, 22, S5–S15.
- Vohs, K. D., Mead, N. L., & Goode, M. R. (2006). The psychological consequences of money. *Science*, 314(5802), 1154–1156.
- Wang, L., Malhotra, D., & Murnighan, J. K. (2011). Economics education and greed. *Academy of Management Learning & Education*, 10(4), 643–660.
- Wang, L., Zhong, C. B., & Murnighan, J. K. (2011). *The ethical and social consequences of a calculative mindset*. Kellogg School of Management Working Papers.
- Williams, L., Stein, R., & Galguera-Garcia, L. (2012). Beyond Construal: Specifying the distinct emotional consequences of psychological distance and abstract construal. Retrieved from SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2120157> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2120157>
- Zhong, C. B. (2011). The ethical dangers of deliberative decision making. *Administrative Science Quarterly*, 56, 1–25.

Decision-making under Ethical Temptation: How Construal Level Theory May Help

YAN Jin; LOU Chunhua

(School of Management, Zhejiang University, Hangzhou 310058, China)

Abstract: Ethical temptation is defined as moral judgment situations in which unethical decisions are made due to failure of self-control especially in inter-temporal choices. According to the construal level theory, individual difference in construal level may impact decision-making under ethical temptation. When facing ethical temptations, individuals with a high construal level are likely to aware the ethical principles imbedded in the decision-making process, form ethical judgment, and behave in ways that are consistent with ethical principles through the mechanism of self-control. On the other hand, individuals with a low construal level may pay attention to short-term instrumental outcomes by deliberative thinking, overlook the ethical principles, and behave unethically. Therefore, we argue that the construal level theory is a theoretical tool with practical implications in understating decision-making under ethical temptation.

Key words: ethical temptation; inter-temporal choice; ethical decision making; construal level theory; self-control