

《心理学报》审稿意见与作者回应

题目：吃亏是福：择“值”选项而获真利

作者：唐辉 周坤 赵翠霞 李纾

第一轮

审稿人 1 意见：

意见 1： #大优点； @中缺点； *小缺点。

本文研究过程、写作结构都清晰严谨。

而且研究了有趣的问题“吃亏是福”：是吗？为何？

@ 研究揭示出，人们可以牺牲自身眼前小利益，来获得自身长远大利益。文中暗示这违反了传统经济学理论（自身利益最大化）。而这其实并没有违反传统经济学理论。这点在前言和讨论上要相应修改。本文的贡献不在于挑战了传统经济学理论，而在于指出，人们在应用传统经济学理论来分析人的行为时，常常局限在给定维度，而忽略了更多维度。

回应：感谢审稿专家对拙文的严格把关。诚如审稿专家所言，基于“值”选择牺牲自身眼前小利益，来获得长远大利益并没有违反传统经济学与决策理论，本文的贡献在于指出人们在应用传统经济学与决策理论分析人的行为时，常常局限在给定维度，而忽略了更多潜在维度。因此，在本次修改中，我们接受审稿专家的意见。同时，鉴于**审稿专家 2 的意见 1**与审稿专家 1 的这点建议非常类似，故我们在结合两位审稿专家意见的基础上，对修改稿前言和讨论部分内容进行了相应修改。详见修改稿正文第 1 页，第 5 页与第 20 页。

意见 2： @ 另外，“愿意吃亏”此类现象除了归因于为了自身长远大利益，也可能有人是真正愿意牺牲奉献。前言和讨论不应忽略这样一种可能性。

回应：感谢审稿专家提出的建议。审稿专家指出“愿意吃亏”除了归因于为了自身长远大利益，也可能有人是真正愿意牺牲奉献”，这一说法我们也完全赞同，并且我们在归纳探索基于“值”选择维度结构时提炼出的“善”这一维度，体现的正是这类真正愿意牺牲奉献的情况，只是没有在文中进行明确强调。我们接受审稿专家的有益建议，在修改稿前言和讨论的相应位置已经将这类真正愿意牺牲奉献的情况进行了补充强调与说明。详见修改稿正文第 5 页与第 21 页。

意见 3： @ 协方差具体是怎么设置的：哪些变量分别当做哪种变量处理的？性别如果作为

一个协变量，男女分别取值什么？

回应：感谢审稿专家的有益提问及建议。我们在修改稿正文协方差分析部分，对哪些变量分别当做哪种变量处理都进行了清楚说明，如在考察两种决策行为的精神获益情况时，我们具体指出“以决策行为类型（“基于‘值’选择”与“基于‘价’选择”）为自变量，以人际接纳程度为因变量，以性别和年龄为协变量，分别在两种情境下进行协方差分析”。同时，性别变量的取值为：男=0，女=1。相关信息均在正文中予以说明。详见修改稿正文第 8-9 页（2.2.2 哪种决策行为的物质和精神获益更多）。

意见 4：@ 第 9 页说：“对“价”选择的反应是：表面不介意-内心介意。”证据时：“在“向同事借车”的第二种情境下（即同事 B 要了这 100 元钱），绝大部分人（74.6%）表示不介意同事 B 收下自己的钱， $\chi^2 = 32.51$ ， $p < 0.001$ 。但是等到今后有可以合伙赚钱的机会时，这些曾说过“不介意”的人却不会把机会给同事 B”。

被试可能真的不介意，而仍然有上述行为模式：对同事 B 收下自己的钱不介意，借车收钱此事对我只是中性事件，甚至是略微正性事件；但同事 A 借车给我不收钱，是更为正性的事件。所以我把合作机会给了同事 A 而非同事 B。

如果要说明我对 B 的行为真正介意的话，应该来一个控制条件：C 没借车给我（当然也没因借车给我而收我的钱）。如果与 B 合作的百分比低于与 C 合作的百分比，这时才能说明我对 B 的行为介意。

请修改该说法（内心介意）；如坚持该说法，请补做上述实验以获得证据支持。

回应：感谢审稿专家对拙文提出的中肯意见和建议。根据审稿专家建议，我们修改了“对‘价’选择的反应是：表面不介意-内心介意”这一说法，调整为“两种决策行为的获益状况体现出中国文化中的两个经典俗谚：基于‘值’选择体现的是‘吃小亏得大便宜’，而基于‘价’选择则体现的是‘得小便宜吃大亏’”这一说法。详见修改稿正文第 10 页。

意见 5：* 摘要“研究 2……；研究 2b……”若 2 包含 2b，则并列不当；若不包含，则命名不当。

回应：感谢审稿专家对拙文提出的建议。我们接受审稿专家的建议，已在修改稿正文的相应位置做了修改。详见修改稿正文第 1 页摘要部分。

审稿人 2 意见:

意见 1:作者在 Li 等人提出的“基于‘值’选择”这一描述性决策模型的基础上,探索了“基于‘值’选择”模型的**潜在支持机制**:讨论了该模型的**潜在“值”维度**,认为决策者通常会在“惠”、“善”、“义”、“法”四个维度上对“吃亏”选项赋予更大的“值”,作者的研究有一定新颖性,也有一定的现实意义。

但是作者的研究存在下述问题:

1) 作者认为“相对于当下不肯‘吃亏’的‘基于‘价’选择”,当下愿主动“吃亏”的“基于‘值’选择”未来会有更大获益”,如果作者的观点是正确的,那么当下愿主动“吃亏”的“基于‘值’选择”的决策者仍然“遵从个人利益最大化原则”,只不过是一种延迟效应而已,这与“当前主流决策理论认为人们应当遵从个人利益最大化原则,因此选择能够给自己带来最大好处的选项”并没有什么不同;

回应:感谢审稿专家的建议。该建议与审稿专家 1 的意见 1 非常相似,所以我们结合审稿专家 1 的意见 1 已经在修改稿中对相应内容进行了修改。详见修改稿正文第 1 页,第 5 页与第 20 页。

意见 2:2) 文中出现的多处检验值是如何得到的($M_{同事A} = 5.69$, $M_{同事B} = 2.31$, $t(34) = 7.13$, $p < 0.001$, $M_{下属A} = 5.77$, $M_{下属B} = 2.23$, $t(34) = 6.42$, $p < 0.001$ 。P7, P9 等), 检验公式的数学表达式是什么作者均未介绍, 文章的可读性不好;

回应:感谢审稿专家的建议。可能是原文稿中没有交代清楚所用到的统计方法,致使文章的可读性受到一定影响。根据审稿专家建议,我们在修改稿正文的相应部分补充说明了统计检验所用到的具体方法,主要包括相关样本 t 检验、协方差分析与线性回归分析。鉴于《心理学报》的格式要求和文章篇幅,在修改稿的正文中并未将检验公式的数学表达式列出。详见修改稿正文第 8-10 页、第 18-20 页。

意见 3:3) 作者认为“基于‘值’选择”情境测验分数能够对销售人员的目标销售额的完成率、销售绩效排名、销售绩效主观评定等销售绩效指标以及主观幸福感具有显著的预测作用。这表明个体越倾向“基于‘值’选择”行为,其工作绩效就越好,主观幸福感就越高。”但是从作者给出的散点图看,“基于‘值’选择”情境测验分数对销售人员的目标销售额的完成率、销售绩效排名、销售绩效主观评定等销售绩效指标以及主观幸福感的相关程度都很低,换句话说,实验结果并不支持作者的结论。

回应：感谢审稿专家的建议。由于 Li 等 (Li et al, 2013; 唐辉, 2012) 的研究表明性别、年龄、学历、工作年限等人口统计学变量对于工作绩效与主观幸福感都有较大影响，故而在考察基于“值”选择对销售绩效与主观幸福感的回归预测关系时，我们对性别、年龄、学历、工作年限变量均进行了统计控制，意在通过对这些混淆变量的控制，更为精确地辨识出基于“值”选择与结果变量（销售绩效、主观幸福感）间的线性关系。回归分析结果显示，基于“值”选择情境测验分数能够显著预测销售人员的主观幸福感及销售绩效的绝大部分指标(回归系数都达到显著水平，效应量 ΔR^2 也较大且达到显著水平，详见修改稿第 19、20 页)。但在作散点图时却难以实现对上述混淆变量的统计控制，致使从散点图的表面上看基于“值”选择与结果变量之间的相关程度较低。感谢专家提醒，我们在原文稿中放入散点图的用意原本在于增强变量间关系的直观性，但却忽略了散点图难以精确反映变量间的线性预测关系。因此，为了避免造成误解，我们已将散点图从该修改稿正文中删除，并对文中相应内容作了调整，详见修改稿正文第 19–20 页。

另外，我们对文中一些其它细节问题如用词欠妥，标点符号，英文摘要表述等也已经做了进一步修改完善，此处不再一一列举。

最后，再次感谢两位审稿专家对拙文给出的宝贵修改意见和建议！