

价值观与行为的一致性争议*

陈莹 郑涌

(西南大学西南民族教育与心理研究中心; 西南大学心理学院, 重庆 400715)

摘要 价值观与行为的一致性存在着争论, 相关的实证研究包括以下几种模式: 价值观直接预测行为; 生活方式、态度等中介变量的桥梁作用; 人格与情境等调节变量的影响作用。目标层次理论认为价值观与行为之间是由逐渐具体化的目标连接起来的; 建构水平理论认为心理距离影响价值观与行为的关系; 自我价值定向理论认为个人自我价值体系对行为具有定向作用; 新社会分析模型则认为价值观是人格的一个领域, 特质与价值观这两个平行的结构共同作用于行为。未来的研究方向可能表现为价值观词典的应用; 价值矛盾与行为决策关系的研究; 中国文化背景下的价值观与行为一致性的探索以及建立专门针对二者关系的理论模型等方面。

关键词 价值观; 行为; 态度; 价值矛盾; 行为预测

分类号 B848

随着社会的快速发展, 传统文化与现代文化不断发生着冲突、磨合与交融, 价值取向多元化成为时代的特征。在当前我国建设和谐社会的进程中, 价值矛盾成为学术界的一个研究热点, 然而研究者可能忽略了价值观与行为的一致性这一重要问题。一直以来, 人们普遍认为个体的价值观与行为之间具有一致性, 甚至在价值观的定义中就包含价值观引导行为的作用, 如 Rokeach (1973) 认为价值观具有动机的功能, 是行为和态度的指导。然而, 也有研究者认为价值观与行为之间并没有多大的关联, 同时这种相关可能只体现在少数的个体上 (Kristiansen & Hotte, 1996)。价值观是社会变迁和文化传播的重要测量指标, 各国的政府及教育机构都十分注重价值观的教育工作 (辛志勇, 金盛华, 2006)。如果价值观与行为之间不一致, 那么人们试图通过教育和媒体来培养或改变价值观则显得没有意义。个体的行为是否与价值观相符? 价值观的矛盾是否会相应地引起行为上的冲突? 价值观影响行为的内

在机制又是怎样的? 这一系列的问题引发了研究者的兴趣。

1 价值观与行为一致性的争论

1.1 价值观与行为相一致的观点

关于价值观的定义很多, 通常价值观表达的是事物对于个体的重要性。价值观具有激发与维持行为的作用, 与需要、态度、目标相比, 具有动机性的价值观因在成年期变化不大而更显稳定 (Rohan, 2000)。个体的行为是对价值观的表达, 如统治与支配主要表达的是权力价值观。那些主要表达一种价值观的行为称为价值表达行为 (value-expressive behavior)。然而, 大多数行为表达的是多种价值观, 如徒步旅行这一行为表达的可能是喜欢冒险 (刺激价值观)、热爱自然 (博爱价值观) 或者是接受朋友的邀请 (遵从价值观) (Bardi & Schwartz, 2003)。

事物的多样性也就意味着价值观的多样性, 每个人都具有多种价值观, 并且其重要程度不同。当个体面临选择, 权衡利弊的时候, 价值观便开始进入意识并影响决策。价值观似乎只有在行为源自有意识的决策时, 才对行为产生影响。但是, 现实生活中个体的大多数行为都是自发的, 很少考虑到价值倾向。即使在没有意识到自己的价值观的情况下, 人们也可能表现出与价值观一致的行为。也就是说价值观不仅可以在意识层面影响行为决策, 还可以在无意识层面发挥作用,

收稿日期: 2009-12-18

* 教育部人文社会科学重点研究基地重大项目“文化变迁中的西南民族价值传承研究”(06JJD720013); 西南大学国家重点学科建设基金重大课题 (NSKD06011); 重庆市人文社会科学重点研究基地西南大学心理学与社会管理研究中心资助 (08jwsk267)。

通讯作者: 郑涌, E-mail: zhengy@swu.edu.cn

它可以通过诸如习惯这样的机制来影响个体的行为(Bardi & Schwartz, 2003)。价值观与行为的密切联系还体现在,当价值观发生改变时,相应的行为也会受到影响。核心价值观的改变会促使个体发生一系列的行为变化,如通过影响个体的价值观可以对减肥、吸烟等行为产生较为明显的干预效果(Hitlin & Piliavin, 2004)。

1.2 价值观与行为不一致的观点

人们并不总是按照他们认为重要的价值观来行事,这是显而易见的。例如,人们通常认为助人为乐和诚实很重要,但是不论从实验研究还是日常生活中,我们都可以看到,人们并没有时常帮助他人,也没有像他们自己所希望的那般诚实(Karremans, 2007)。我们说价值观影响个体的行为,并不表示个体的行为仅仅是为了表达价值观。价值观表达的是人类的基本需要,这些需要激发个体的行为,只是行为的内因。在现实生活中,个体的实际行动是内外因共同作用的结果,所以价值观与行为之间可能存在不一致。虽然实验研究发现人们会表现出与价值观相一致的行为(Feather, 1995; Sagiv & Schwartz, 1995),但研究中只是针对那些假定的情境,缺乏生态效度。

不同的价值观之间具有相互一致或相互矛盾的关系,如博爱价值观与仁慈价值观是一致的,享乐价值观与成就价值观是矛盾的。个体可以同时拥有两种矛盾的价值观,却由于情境因素或时间压力,只能做出一种行为选择(Karremans, 2007)。这时,个体的行为与其中一种价值观相一致,与另一种价值观相矛盾。

此外,价值观并不如人们想象的那般稳定,这也影响了它与行为之间的关系。McGuire (1964)认为价值观是一只纸老虎,看起来很厉害,实际上不堪一击。价值观以全或无的方式呈现,例如教育小孩时,我们告诉他“你必须诚实”,而非“你要比较诚实”,这就使价值观的形成中存在着不经思考的成分,人们甚至难以为自己的价值观提供有力的论据。Maio, Olson, Allen 和 Bernard (2001)认为价值观是自明之理,是自证预言的结果,人们通过打击压制那些与重要价值观不一致的行为来证明该价值观的重要性。相关研究也表明价值观缺乏必要的认知成分,人们对事物的重要性只能列出些许理由,却能够表现出积极的情感反应(Maio & Olson, 1998)。缺乏认知因素的支

持作用使得价值观的重要性容易受到外界劝说和社会比较的影响(Hitlin & Piliavin, 2004),外界支持某一特定价值观的言论将引导个体表现出与该价值观相一致的行为(Maio et al., 2001)。

2 价值观与行为一致性的证据

2.1 价值观直接预测行为

关于价值观与行为关系的实证研究,多数涉及的是价值观对一些非常具体的行为表现的预测作用,如学习课程的选择(Simpkins, Pamela, & Eccles, 2006)、投票选举(Caprara, Schwartz, Capanna, Vecchione, & Barbaranelli, 2006)以及环保行为(Schultz et al., 2005)等。总体上看,相关研究主要集中于亲社会行为、反社会行为、环境、政治、消费等领域(Liu et al., 2007)。比如,在消费领域,个人价值观对产品的选择(胡洁, 张进辅, 2008)、旅行决策(Watkins & Gnoth, 2005)等都具有显著的影响作用。

大多数研究关注的只是单一的价值观或特定的行为,较为简单。然而, Bardi 和 Schwartz (2003)通过比较不同的价值观与各自相应的价值表达行为的相关程度,进而研究价值观与行为之间系统的联系。研究中大多采用 Schwartz (1992)提出的十种类型的价值观,即自我督导、刺激、享乐、成就、权力、安全、遵从、传统、博爱以及仁慈。这十种价值观之间彼此相互一致或矛盾,构成了一个环状的模型。研究结果发现传统价值观和刺激价值观与行为之间都具有较高的相关;享乐、自我督导、权力和博爱这些价值观与行为的相关都较为“合理”;而安全、成就、仁慈和遵从这些价值观与行为的相关都不紧密。此外,相互一致的价值观所对应的价值表达行为之间是正相关的,矛盾的价值所对应的行为之间是负相关的。近来, Bardi, Calogero 和 Mullen (2008)关于价值观词典的研究也验证了不同类型的价值观与行为之间的联系。研究中通过价值观与行为的相关程度来检验价值观词典的预测效度,结果发现,多数价值观与行为之间具有中等程度的相关。然而,与之前的研究结果相矛盾的是,传统价值观的预测力最低。

随着研究的不断发展,最近的研究开始关注多种价值观对行为的综合作用。例如,有研究发现,成就与权力这两种价值观共同影响个体的工作成就,如工作时间的长短、薪水的高低(Frieze,

Olson, Murrell, & Selvan, 2006)。价值观与暴力行为关系的研究发现, 权力价值观与青少年自我报告的暴力行为正相关, 而博爱、遵从和安全这些价值观与暴力行为负相关 (Knafo, Daniel, & Khoury-Kassabri, 2008)。政治领域的研究还发现, 左派选民在博爱、享乐、自我督导价值观这几个方面得分比较高, 而在安全、权利、成就、遵从与传统价值观这几个方面比较低, 回归分析表明价值观解释了投票选举行为的主要变异 (Caprara, Schwartz, Capanna, Vecchione, & Barbaranelli, 2006)。

2.2 中介变量对价值观与行为关系的桥梁作用

由于价值观与行为之间不如预期的那样高相关, 价值观对行为的直接预测力也不高, 研究者便开始考虑中介变量的作用, 这是价值观研究的一大改进也是必然趋势。例如, Bruns, Scholderer 和 Grunert (2004) 提出了生活方式的手段-目标链理论, 认为生活方式是价值观与行为的中介变量, 生活方式与抽象的目标状态(个人价值观)以及具体的情境共同作用于个体, 并产生各种行为。手段-目标链理论与生活方式构成了一个双重加工的框架模型, 包括自上而下和自下而上两种信息加工路线。自上而下是一种目标导向的行为, 个人价值观决定购买行为; 自下而上路线则是一种分层次等级的加工过程, 产品的属性决定消费者的购买行为。这里的生活方式是连接产品的具体属性与个人价值观的认知结构系统。从购买的角度来看, 消费者的价值观影响生活风格, 而生活风格对购买行为具有决定作用。

在各种中介变量的研究中, 态度受到研究者较为普遍的关注。态度较为具体, 而价值观更抽象, 更稳定, 更具理想主义色彩 (Hitlin & Piliavin, 2004)。Kristiansen 和 Hotte (1996) 认为态度是价值观影响行为的中介变量, 并提出了“价值观-态度-行为”模型。价值表达是态度的四个功能之一, 即态度是作为自我概念核心的价值观的表达。价值观与态度的不同之处就在于它超越了具体的情境。Maio 和 Olson (2000) 研究发现价值观与态度之间存在着关联, 二者的中介是目标表达性态度, 这表达了一种动机性的价值观结构。将价值观与态度相结合的应用研究也逐渐增多, 如 Poortinga, Steg 和 Vlek (2004) 将价值观与态度等

结合在一起, 预测个体在环保行为以及能源使用方面的区别。

2.3 调节变量对价值观与行为关系的影响作用

人格因素是价值观与行为关系的主要调节变量。例如, Wojciszke (1989) 发现, 理想主义者的价值观与行为之间具有更高的一致性; Verplanken 和 Holland (2002) 认为, 与自我的接近程度也是价值观与行为关系的调节变量。只有当价值观是自我的核心并且被激活时, 价值观才会影响个体的行为。因而, 利他价值观与捐赠行为之间随着自我关注的提高表现出一致性; 当环境价值观是自我概念的核心时, 个体才会选择那些对环保有利的消费行为。Kristiansen 和 Hotte (1996) 还发现, 道德判断、自我概念以及道德问题的性质决定了个体什么时候把价值观作为态度和行为的指导。此外, 价值观与行为一致性的问题也存在着文化差异, 西方人在价值观、态度和行为之间具有更高的一致性。其原因可能在于西方的自我与东方的自我有着不同的特点, 前者更多的是关于自己的知识, 而后者更多的是关于别人或他人的知识。东方人由于行动前需要考虑到他人的反应, 其价值观、态度和行为之间的一致性较低。

情境性因素对价值观与行为关系的影响作用也不容忽视。Poortinga 等 (2004) 认为只使用态度、价值观这些变量难以解释所有与环保相关的行为, 研究发现价值观对家庭能源使用的影响十分有限, 收入、家庭规模等现实因素则具有更大的影响力。此外, Bardi 和 Schwartz (2003) 对于自我超越的价值观与利他行为之间低相关的解释是, 社会规范在其中起到了重要的调节作用。尽管自我超越的价值观可以预测利他行为, 但是外部的社会压力会削弱这种联系, 并使个体表现出与价值观相矛盾的行为。而 Gecas (2000) 则认为价值的认同对于价值观的内化十分重要, 各种社会认同调节个人价值观与认同相关的行为的关系。正因为情境因素的影响, Lönnqvist, Leikas, Paunonen, Nissinen 和 Verkasalo (2006) 认为遵从价值观影响自我超越的价值观与利他行为之间的关系。高遵从价值观的个体服从于情境, 更少表现出利他行为。如果实验以高遵从者为被试将得出价值观不能预测行为的结论; 相反, 如果以低遵从者为被试, 得到的是价值观与行为一致的

结论。

3 几种相关的理论模型

3.1 目标层次模型

Schwartz (2002) 认为价值观体现个人生活中最看重的部分, 并且按照重要程度和动机强弱排列, 表现为贯穿情境与时间的诸多目标。目标层次模型(goal hierarchy model)正是围绕着这样的定义而建立起来的。该模型认为, 在个人目标系统中, 最顶端的是宏观的毕生抱负和对理想化自我的诠释, 如某种崇高的世界观; 接下来一个层次是较为具体的“原则性”问题, 即个人认为值得去做的事情, 通常体现为个人的价值观; 再下来就是更具体的情境化目标, 通常被称为“中层”目标单元, 如个人奋斗等; 最低层次的是那些针对具体事件和即时行动的目标 (Roberts, O'Donnell, & Robins, 2004)。价值观是高抽象水平的目标, 价值观与行为之间是由各个逐渐具体化的目标连接起来的。从概念层次上看, 价值观与行为相隔甚远, 而且具体行为还受到认知、情绪和意志的影响, 如 Louro, Pieters 和 Zeelenberg (2007)发现与目标相关的情绪、目标的接近性、对目标的期望等都影响个体的行为。因而, 价值观对行为的预测力不高也是必然。

3.2 建构水平理论

建构水平理论(construal level theory)关注人类所独有的抽象信息加工能力。生物进化使人类不仅能够对发生在此时此地的事件做出直接的反应, 还能够超越当前情境进行更高级更复杂的认知加工与反应(Liberman & Trope, 2008)。建构水平理论区分了高、低水平建构, 还提出心理距离影响人们对事物表征的建构水平(Liberman & Trope, 1998)。价值观的抽象程度较高, 属于高水平建构, 依据个人价值观而行动是人类的一种高级的反应。在预测行为方面, 研究者发现, 由于价值观的抽象性, 它影响远的未来的行为意图而不影响近的未来的行为意图(Eyal, Sagristano, Trope, Liberman, & Chaiken, 2009)。当个体在更高的水平分析解释行为时, 或者行为是为了更长远的未来做打算时, 价值观与行为之间具有更紧密的联系。然而, 近的未来存在诸多的情境限制, 如果人们不进行自我约束, 将会表现出与价值观不符的行为。同理, 根据建构水平理论, 核心价值观与次要价值观相比是一种更高水平的心理

建构。所以, 在远的未来, 个体在面临价值观冲突的情况下, 会选择与核心价值观相符的行为; 而近的未来, 次要价值观会掩盖核心价值观对行为意图的影响。简言之, 核心价值观影响远的未来的行为决策, 次要价值观影响近的未来的决策(Eyal, Liberman, Sagristano, & Trope, 2008)。除时间距离以外, 空间上的远近、与自我相关的程度以及可能性这些心理距离也都会影响价值观与行为的关系。按照这个逻辑, 当事件发生在遥远的现实情境下; 或者发生在他人身上与自己无关时; 又或者发生在假设的情境下而非现实的情境下, 个体更可能表现出与价值观相一致的行为。最近的研究还发现, 当个体对行为进行抽象的分析思考时, 更可能表现出与价值观相一致的判断和行为(Torelli & Kaikati, 2009)。总之, 建构水平理论认为心理距离影响价值观与行为的关系, 在远的心理距离下, 价值观与行为表现出一致性; 在近的心理距离下, 二者的关系有所改变。

3.3 自我价值定向理论

自我价值定向理论(self-worth orientation theory)的基本假设认为人是理性的、社会性的动物, 除了基本的生存倾向之外, 一生都在试图建立解释他人和世界的体系并解释自我存在和自身行为的理由, 为自己的生活赋予意义(金盛华, 2005)。因此, 自我价值定向理论强调个人自我价值体系对行为的定向作用, 并证明了环境是通过影响个人自我价值定向而影响行为的, 从而更好地解决了个人因素与环境因素在社会行为发生和发展中辩证作用。根据自我价值定向理论, 人们实际行为受制于两个方面的因素: 一是作为内部准备状态的态度; 二是存在于外部的情境压力。行为是态度与情境压力二者的函数, 公式: $B=f(A, S)$, 也就是说态度(A)和外部情景压力(S)共同作用结果决定了人的行为(B)。在外在情境压力相对稳定的情况下, 一种态度与具体行为之间一致性的高低, 或对具体行为影响的大小, 决定于这一态度的向中度如何, 也就是看这一态度本身是否居于个人价值体系的中心位置, 是否对于个人有特别的意义。高向中度的态度实际上与价值观趋于重合。态度的向中度越高, 则有关的行为对个人的意义越重要, 对个人远效的心理影响也越大, 从而这种态度对行为的影响作用也越大, 情境的相对作用也越小。另一方面, 态度的向中

度越高,当行为与其不一致时会出现强心理冲突,从而这种态度抗拒不一致性为的力量越大。因此,态度的向中度越高,与其行为一致性也越高。反之,向中度低的态度有关的行为,更多地取决于情境的作用。此时态度对于行为的影响作用,表现在行为的方式上,而不是行为的指向。

3.4 新社会分析模型

新社会分析模型(neo-socioanalytic model)综合了人格心理学的几个主要领域,包括特质、价值观与动机、能力、叙事、自我认同、名声、角色、文化、遗传这几个分析单元。其中,特质、价值观与动机、能力和叙事这四个人格领域具有各自的层次组织结构,每个领域内部不同概念间的心理距离比起不同领域的概念间的心理距离更接近。价值观与动机只是新社会分析模型的一部分,除了价值观、兴趣、偏好、目标以外,这一维度还包含需要、动机这两个传统的心理学概念,反映的是人们所渴望与追求的事物(Roberts, 2006)。由于纳入了自我认同、角色等变量,新社会分析模型有利于我们更加全面地理解个体的行为以及价值观与行为的一致性。Bogg, Voss, Wood 和 Roberts (2008) 通过新社会分析模型来研究那些与健康相关的行为表现,发现特质与动机对健康行为的作用是相对独立的。在特质领域,一般特质通过情境特质来影响行为;然而在动机领域,价值观并没有通过个人奋斗来影响行为,而是价值观直接影响行为。鉴于此,研究者还提出未来关于行为预测的研究应该考查人格、价值观、态度等多种因素的综合作用。

虽然上述四种理论模型并非专门针对价值观与行为一致性问题提出的,但是各自从不同的角度解释了价值观与行为的关系。目标层次模型认为价值观是抽象的目标,价值观与行为之间由各个逐渐具体化的目标相连接;建构水平理论认为心理距离影响价值观与行为的一致性;自我价值定向理论强调个人自我价值体系对行为的定向作用;新社会分析模型则呈现了价值观与行为之间存在的诸多中介变量和调节变量。这四个理论模型之间并非完全独立,首先,目标层次模型与建构水平理论都强调价值观的抽象性这一特点。其次,自我价值定向理论与新社会分析模型都包含个人因素与环境因素在社会行为发生和发展中辩证作用。最后,新社会分析模型认为价

值观与动机是人格的一个领域,该领域从价值观到目标按照不同的层次等级来排列,从这点上看,目标层次模型似乎就嵌套在新的社会分析模型之中。

4 进一步的研究方向

由于现代社会价值观的多样性,那么从最一般的意义来说,个体可以持有与普世价值一致的价值观,也可以持有不一致的价值观;同理,行为也应该既有亲社会行为,也有反社会行为。价值观可以被看作是广义的态度,也可以被看作是抽象概括的目标,还可以被看作是人格的一个组成部分。个体的行为是否与价值观相一致,这既受到价值观本身属性,如动机性、稳定性、矛盾性的影响,同时也受到人格、情境等因素的调节作用。此外,生活方式、态度等中介变量也在价值观与行为的关系之间起到了显著的桥梁作用。几乎没人再相信所谓跨情境、跨时间的一致性神话了。未来的研究方向可能表现在以下几个方面:

首先,在研究方法上表现为价值观词典(value lexicon)的应用。价值观词典克服了以往使用自我报告法测量价值观的缺陷,如反应偏向和社会赞许效应(Bardi et al., 2008)。它建立在Schwartz (1992) 十类价值观结构的基础上,通过档案学的方法将互联网上的词汇进行分析筛选而成。价值观词典可以使研究者通过言词的分析,如演讲、电子邮件,来更加客观地了解个体的价值观,从而帮助研究者进行跨年代与跨地域的价值观研究。研究者还可以通过价值观词典对某个年代文献资料所反映出来的价值观与当时特定的行为统计数据进行分析和比较,来了解客观存在的价值观与行为的关系。例如,价值观词典可以帮助我们了解领导者语词中所传递出来的价值观与下属或员工的行为表现的关系(Bardi et al., 2008)。

其次,价值观冲突与行为决策的关系可能是今后研究的热点之一。价值观冲突是日常生活中较为普遍的现象,如工作还是休闲,节俭还是消费。那些针对稀有事物的价值观称为保护性价值观,如生命、爱情、公正、诚实(Baron & Spranca, 1997)。保护性价值观可以理解为,无论在何种情况下人们都会坚持的某种价值观念,以及在特定情景中人们认为自己的行动应该遵循的某些道德原则。这些观念指向的客体是不可交易的,其

损失不可能由其他利益来补偿(何贵兵, 奚岩, 2005)。然而, 现实生活中人们还是会做出违背自己原则的事情。Ritov 和 Baron (1999) 还发现人们在避免损失时比追求得益时更有可能牺牲自己的保护性价值观。从应用研究的角度来看, 贪污腐败是典型的背离个人准则的行为, 对于官员在面临价值观冲突时的决策机制的研究也极具必要性。因而, 价值观冲突与行为决策的关系是值得深入研究的课题。

再者, 价值观与行为的关系始终离不开“人与情境”的问题。对于中国文化背景下该如何解读, 目前已有一些研究线索: 王登峰和崔红(2007)认为, 由于传统道德“性善论”所导致的防御压力, 在内心愿望和要求与外在言行的一致性程度上, 中国人应该显著低于西方人, 但随着当今中国人越来越重视和张扬个性, 对自己言行的掩饰性似乎在逐渐减少。此外, 从发展的角度来看, 如果遵从情境是社会化的结果, 那么我国青少年的价值观与行为之间可能表现出比西方更显著的高于成年人的一致性(黄希庭, 郑涌, 2005)。如此, 中国人价值观与行为的一致性可能表现出独特的一面。

最后, 已有研究的不足还在于缺乏专门针对价值观与行为关系的理论模型。今后在构建模型的过程中, 应确认合适的中介变量, 并考虑到价值观的属性、内容、人格与情境等诸多因素的影响作用。此外, 对于价值观的动机性作用, 人们常常认为价值观只有积极的一面, 态度则具有两面性, 这使得价值观与行为关系的研究具有许多不同于态度与行为关系研究的特点。然而, Aavik 和 Allik (2006) 提到了价值观的两面性, 认为类似于趋近-回避动机, 价值观不仅具有积极正面的一面, 也应该具有消极负面的一面, 并发现消极价值观的结构与积极价值观不一致, 其二者的关系也并非是完全独立的。价值观的两面性可能对认识价值观与行为的关系有深刻的启发作用, 未来的模型构建应该充分考虑到这一点。

参考文献

- 何贵兵, 奚岩. (2005). 保护性价值观及其对决策行为的影响. *应用心理学*, 11(1), 60-66.
- 胡洁, 张进辅. (2008). 基于消费者价值观的手段目标链模型. *心理科学进展*, 16, 504-512.
- 黄希庭, 郑涌. (2005). *当代中国青年价值观研究*. 北京: 人民教育出版社.
- 金盛华. (2005). *社会心理学*. 北京: 高等教育出版社.
- 王登峰, 崔红. (2007). 人格结构的中西方差异与中国人的特点. *心理科学进展*, 15, 196-202.
- 辛志勇, 金盛华. (2006). 大学生的价值观概念与价值观结构. *高等教育研究*, 27(2), 85-93.
- Aavik, T., & Allik, J. (2006). Principles that people seek to avoid in their lives: Personal values with the opposite sign? *Journal of Individual Differences*, 27, 185-192.
- Bardi, A., & Schwartz, S. H. (2003). Values and behavior: Strength and structure of relations. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29, 1207-1220.
- Bardi, A., Calogero, R. M., & Mullen, B. (2008). A new archival approach to the study of values and value-behavior relations: Validation of the value lexicon. *Journal of Applied Psychology*, 93, 483-497.
- Baron, J., & Spranca, M. (1997). Protected values. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 70, 1-16.
- Bogg, T., Voss, M. W., Wood, D., & Roberts, B. W. (2008). A hierarchical investigation of personality and behavior: Examining neo-socioanalytic models of health-related outcomes. *Journal of Research in Personality*, 42, 183-207.
- Bruns, K., Scholderer, J., & Grunert, K. G. (2004). Closing the gap between values and behavior: A means-end theory of lifestyle. *Journal of Business Research*, 57, 665-670.
- Caprara, G. V., Schwartz, S., Capanna, C., Vecchione, M., & Barbaranelli, C. (2006). Personality and politics: Values, traits, and political choice. *Political Psychology*, 27, 1-28.
- Eyal, T., Liberman, N., Sagristano, M. D., & Trope, Y. (2008). *Resolving value conflicts in planning the future*. Unpublished manuscript, Ben Gurion University.
- 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, 35-43.
- Feather, N. T. (1995). Values, valences, and choice: The influence of values on the perceived attractiveness and choice of alternatives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 1135-1151.
- Frieze, I. H., Olson, J. E., Murrell, A. J. & Selvan, M. (2006). Work values and their effect on work behavior and work outcomes in female and male managers. *Sex Roles*, 54, 89-93.
- Gecas, V. (2000). Value identities, self-motives, and social movements. In S. Styker, T. J. Owens, & R. W. White (eds.), *Self, Identity, and Social Movements* (pp. 93-109). Minneapolis: Univ. Minn. Press.
- Hitlin, S., & Piliavin, J. A. (2004). Values: Reviving a

- dormant concept. *Annual Review of Sociology*, 30, 359–393.
- Karremans, J. C. (2007). Considering reasons for a value influences behaviour that expresses related values: An extension of the value-as-truisms hypothesis. *European Journal of Social Psychology*, 37, 508–523.
- Knafo, A., Daniel, E., & Khoury-Kassabri, M. (2008). Values as protective factors against violent behavior in Jewish and Arab high schools in Israel. *Child Development*, 79(3), 652–667.
- Kristiansen, C. M., & Hotte, A. M. (1996). Morality and the self: Implications for the when and how of value—attitude-behavior relations. In C. Seligman, J. M. Olson, & M. R. Zanna (Eds.), *The psychology of values: The Ontario symposium* (pp. 77–106). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Lieberman, 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, 5–18.
- Lieberman, N., & Trope, Y. (2008). The psychology of transcending the here and now. *Science*, 322, 1201–1205.
- Liu, H., Yu, S., Cottrell, L., Lunn, S., Deveaux, L., Brathwaite, N. V., et al. (2007). Personal values and involvement in problem behaviors among Bahamian early adolescents: A cross-sectional study. *BMC Public Health*, 7, 135–144.
- Lönnqvist, J.-E., Leikas, S., Paunonen, S., Nissinen, V., & Verkasalo, M. (2006). Conformism moderates the relations between values, anticipated regret, and behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32, 1469–1481.
- Louro, M. J., Pieters, R., & Zeelenberg, M. (2007). Dynamics of multiple-goal pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93, 174–193.
- Maio, G. R., & Olson, J. M. (1998). Values as truisms: evidence and implications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 294–311.
- Maio, G. R., & Olson, J. M. (2000). What is a “value-expressive” attitude? In G. R. Maio, & J. M. Olson (Eds.), *Why we evaluate: Functions of attitudes* (pp. 249–269). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Maio, G. R., Olson, J. M., Allen, L., & Bernard, M. M. (2001). Addressing discrepancies between values and behavior: the motivating effect of reasons. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37, 104–117.
- McGuire, W. (1964). Inducing resistance to persuasion: Some contemporary approaches. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 1, pp. 191–229). New York: Academic Press.
- Poortinga, W., Steg, L., & Vlek, C. (2004). Values, environmental concern, and environmental behavior: A study into household energy use. *Environment and Behavior*, 36, 70–93.
- Ritov, I., & Baron, J. (1999). Protected values and omission bias. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 79, 79–94.
- Roberts, B. W. (2006). Personality development and organizational behavior. In B. M. Staw (Ed.), *Research on organizational behavior* (pp. 1–41). Greenwich, CT: Elsevier Science/JAI Press.
- Roberts, B. W., O'Donnell, M., & Robins, R. W. (2004). Goal and personality trait development in emerging adulthood. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 541–550.
- Rohan, M. J. (2000). A rose by any name? The values construct. *Personality and Social Psychology Review*, 4, 255–277.
- Rokeach, M. (1973). *The nature of human values*. NY: Free Press.
- Sagiv, L., & Schwartz, S. H. (1995). Value priorities and readiness for out-group social contact. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 437–448.
- Schultz, P. W., Gouveia, V. V., Cameron, L. D., Tankha, G., Schmuck, P., & Franek, M. (2005). Values and their relationship to environmental concern and conservation behavior. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 36, 457–475.
- Schwartz, S. H. & Boehnke, K. (2002). Evaluating the structure of human values with confirmatory factor analysis. *Journal of Research in Personality*, 38, 230–255.
- Schwartz, S. H. (1992). Universals in the content and structure of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 25, pp. 1–65). New York: Academic Press.
- Simpkins, S. D., Pamela, D.-K., & Eccles, J. S. (2006). Math and science motivation: A longitudinal examination of the links between choices and beliefs. *Developmental Psychology*, 42, 70–83.
- Torelli, C. J., & Kaikati, A. M. (2009). Values as predictors of judgments and behaviors: The role of abstract and concrete mindsets. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96, 231–247.
- Trope, Y., & Liberman, N. (2003). Temporal construal. *Psychological Review*, 110, 403–421.
- Verplanken, B., & Holland, R. W. (2002). Motivated decision making effects on activation and self-centrality of values on choices and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 434–447.

- Watkins, L., & Gnoth, J. (2005). Methodological issues in using Kahle's list of values scale for Japanese tourism behaviour. *Journal of Vacation Marketing*, 11, 225–233.
- Wojciszke, B. (1989). The system of personal values and behavior. In N. Eisenberg, J. Reykowski, & E. Staub (Eds.), *Social and moral values: Individual and societal perspectives* (pp. 229–251). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.

The Arguments for the Congruence of Values and Behavior

CHEN Ying; ZHENG Yong

(Center for Studies of Education and Psychology of Ethnic Minorities in Southwest China; College of Psychology, Southwest University, Chongqing 400715, China)

Abstract: One recurring theme in personality psychology is the argument on the congruence between values and behaviors. The following modes consist in relevant researches: values serve as direct predictors of behaviors; various mediator and moderator influence the relationship between values and behaviors, such as life styles, attitude or personality. The goal hierarchy model suggests that specific objectives connect values to behaviors; while the construal level theory puts forward that the effect of values on behaviors depends on psychological distance; the self-worth orientation theory believes that self-worth systems direct behaviors as well; from the perspective of the neo-socioanalytic model, value is one of the personality domains, it influences behaviors with other domains. The further researches would focus on the application of value lexicon and the relationship between value conflicting and behavior decision, some investigations on the Chinese cultural background and the establishing of specific model.

Key words: values; behaviors; attitude; values conflict; behavior prediction