

自恋与决策的研究现状及展望^{*}

何 宁 谷渊博

(陕西师范大学心理学院, 西安 710062)

摘 要 目前, 自恋与决策的研究主要依托实验室任务进行, 涉及赌博、投资和管理等领域的决策行为。大部分研究表明, 自恋者在上述实验任务中都表现出明显的决策偏差与风险决策, 但也有研究证实了某些情境下其决策的有效性。自恋与决策的理论模型主要包括人格特质模型、自我调节模型、归因模型与趋近回避模型等, 未来研究应注意方法的改进、自恋的积极功能、情绪的作用以及文化的影响。

关键词 自恋; 决策; 赌博; 投资; 组织管理; 模型

分类号 B849:C91

1 引言

从 1914 年弗洛伊德最早涉足自恋这一领域以来, 自恋(narcissism)的研究已有近百年的历史。早期的自恋研究主要将其视为一种具有临床意义的人格障碍(narcissistic personality disorder, NPD)。美国精神病学协会(American psychiatric association)于 1980 年出版的《精神疾病诊断统计手册》第三版(DSM-III)首次将自恋人格障碍确立为独立的人格障碍之一。从临床角度来看, 自恋人格障碍表现为夸大的行为模式、需要他人的羡慕和注意、权利感、过度的情绪反应、缺乏同情心以及脆弱的自尊(DSM-IV-TR, American Psychiatric Association, 2000)。随着研究的深入与相应测量工具的开发, 人格与社会心理学家发现, 自恋是一种存在于正常人群的普遍现象。自此, 作为一种非临床意义的人格特质, 自恋的结构及其功能日益得到研究者的关注。Rhodewalt 和 Eddings (2002)将自恋看做是一种认知、情感和行为的综合体, 共同传递着夸张、重要和独特的积极自我概念; 也有研究者提出自恋包含三个成分: 一是夸大积极的自我概念; 二是维持这种积

极自我概念所采用的自我调节策略; 三是低移情、低亲密度的人际关系(Campbell, Hoffman, Campbell & Marchisio, 2011)。此外, Wink (1991)通过因素分析把自恋分为两种: 脆弱敏感和夸张表现, 即隐性(covert)和显性(overt)自恋。隐性自恋的特点是内省性、防御性、焦虑和易遭受生活创伤, 显性自恋则与外倾性、自信、表现欲和攻击相关。这也成为当前自恋人格研究的重要方向之一。

决策(decision-making)是自恋者行为研究领域的重要组成部分。在管理学中, 决策是指“组织或个人为了实现某种目标而对未来一定时期内有关活动的方向、内容及方式的选择或调整”(周三多, 2005)。美国决策研究专家 Hastie (2001)将其定义为“人类、动物或机器根据自己的愿望(效用、个人价值、目标、结果等)和信念(预期、知识、手段等)选择行动的过程”; Rottenstreich 和 Kivetz (2006)则认为决策是从一系列选择中, 通过评价每个选择的有利条件和潜在风险, 判断每个选择完成的可能性, 从而做出选择的过程。其中, 对自身能力的客观评价与适当的成就动机水平是影响决策效应的主要因素, 而自恋者在这两个方面均存在明显缺陷。一方面, 他们膨胀的自我概念使其在追求权力和地位的过程中往往倾向于高估自己的能力, 在认知决策中表现出过度自信(overconfidence)的特征(Lakey, Rose, Campbell & Goodie, 2008; Campbell, Goodie, & Foster, 2004),

收稿日期: 2011-11-21

^{*} 中央高校基本科研业务费专项资金项目一般项目(10SZYB34)。

通讯作者: 何宁, E-mail: hening@snnu.edu.cn

即对自身状态的估计高于其实际水平(Johnson & Fowler, 2011); 另一方面, 在权力欲和成就动机的强烈驱使下, 其行为决策具有明显的风险寻求倾向(Foster & Trimm, 2008), 从而导致了决策偏差和风险决策(risky decision-making)的出现。

目前, 自恋与决策的关系研究主要集中在赌博、投资和组织管理等领域。下面, 将对这些领域中自恋者决策行为的特征及其理论模型加以回顾, 并对该领域的研究前景做出分析和展望。

2 自恋者行为决策

2.1 自恋与赌博

赌博是当前自恋者行为决策研究的重要领域之一。

Lakey 等人(2008)回顾了病态赌博的临床研究之后发现, 自恋, 尤其是自恋人格障碍(NPD)与病态赌博显著相关。Breen 和 Zuckerman (1999)采用实验室模拟法研究了正常人群的赌博行为, 他们认为赌博行为或赌博行为问题与某些人格特质密切相关, 如自我中心、冲动性、感觉寻求和回报敏感性等, 且这些人格特质与自恋具有明显的内在联系。Mishra, Lalumiere 和 Williams (2010)的研究也发现, 自恋者所表现出的高冒险态度和行为能够预测赌博及其相关问题行为的发生。在确定自恋与赌博的关系之后, 进一步的机制性研究表明, 二者间的关系可由自恋者在认知决策方面的特性加以解释, 如过度自信、高冒险等。Campbell 等人(2004)采用乔治亚赌博任务(Georgia Gambling Task, GGT; Goodie, 2003)和自恋人格问卷(NPI; Raskin & Terry, 1988)进行研究。结果发现, 自恋问卷上得分较高的被试在赌博实验中所得点数显著低于自恋水平较低的被试, 高自恋者对自己回答正确率的估计远远超出其真实水平; 当问及是否愿意就自己答案的正确性进行打赌时, 高自恋群体的赌博接受率也远高于低自恋群体。该研究不仅揭示了自恋与赌博的关系, 也证实了过度自信和高冒险的中介效应。Lakey, Goodie 和 Campbell (2007)采用 GGT 和爱荷华赌博任务 IGT (Iowa Gambling Task, IGT; Bechara, Damasio, A. R., Damasio, H., & Anderson, 1994)对大学生的研究也显示, 自恋者在决策过程中所表现出的过度自信、高冒险, 以及对回报的短视(myopic focus on reward)均可预测病态赌博, 自恋

者的决策偏差是导致病态赌博的重要原因。Lakey 等人(2008)的研究进一步证实, 决策偏差中介了自恋与病态赌博的关系, 换句话说, 自恋不仅直接作用于病态赌博行为, 而且通过过度自信、高冒险和对回报的短视对其产生间接的影响。

此外, 有研究显示(Foster, Shenese, & Goff, 2009), 自恋者常常寻求能带来强烈快感或高度满足的刺激, 自恋与高回报动机和即时回报动机密切相关。如行为上强烈的感觉寻求倾向, 超量消费、过度饮酒和酗酒、性的不忠和乱交以及对经济成功等外在目标的热望(Lakey et al., 2008)。因此, 在赌博活动中, 自恋者往往过度相信自己能够控制随机事件的发生概率, 笃定自己决策和判断的正确性, 并坚信运气和坚持不懈最终会带来收益, 这些信息加工方面的系统偏差使他们在赌博中往往为了追逐感觉刺激和眼前利益而无法做出理性推断, 难以有效地控制自己的行为。

2.2 自恋与管理、投资

自恋和决策的关系研究在组织管理领域中也备受关注, 但实证研究相对较少, 且缺乏一致的结论。

首先, 一些研究指出, 自恋与组织管理中的领导地位(leadership)密切相关。Brunell 等人(2008)的研究发现, 在无领导小组讨论(leaderless group discussion)中, 自恋的个体在活动之初就勇于发表观点并尽可能地自我表现, 其自信和外向的行为特征往往给其他成员造成高能力与胜任的印象, 从而使他们很可能以领导者的身份在群体中脱颖而出。另一些研究也表明, 自恋者常力图引起他人的关注(Buss & Chiodo, 1991), 乐于结交社会名流(Campbell, 1999), 钟情于能够自我展现并赢得掌声的场合(Wallace & Baumeister, 2002)。正是出于对权力、名望和魅力的强烈需求, 凭借表演的天赋、操控他人的能力、以及建立快速、表面化人际关系的本领, 许多自恋者最终成功地登上了领导岗位(Campbell et al., 2011), 而这恰恰为他们提供了满足自我增强(self-enhancement)需求和优越感的途径(Campbell, W. K. & Campbell, S. M., 2009)。组织管理研究表明, 自恋是一种“好坏掺半之事(mixed blessing)”。自恋者最初给人以自信和充满魅力的印象, 但随着时间的推移, 这些特点逐步转化为一种特权感, 且他们缺乏从错误中吸取教训的能力。有研究发现(eg., Foster & Trimm,

2008; Vazire & Funder, 2006), 自恋者在任务前期往往能够迅速获得自己所需的资源, 但随后则会迅速耗尽这些资源。这也和 Maccoby (2003)的观点相一致, 即自恋者的成功是因为其胆略、创造性、冒险精神和下属眼中的魅力, 其不成功则来自于他们的夸张(grandiosity)和偏执。

其次, 自恋影响了组织管理人员的认知决策, 其有效性表现出情境依赖的特征。例如, 自恋者表现出的冲动性在需要做出快速和冒险的决策时会产生良好的效果(Vazire & Funder, 2006); W. K. Campbell 和 S. M. Campbell (2009)指出自恋者在特定的情境下往往能够做出有效的决策, 如新的领导岗位和混乱的情况下; 相反, 在长期固定的领导岗位和稳定的情境下, 其决策却常常被证明是无效和有害的。在一项针对公司管理者的研究中发现(Resick, Whitman, Weingarden, Hiler, 2009), 具有积极自我概念和自我中心倾向的CEO能够建立有效的组织目标, 更渴望基于组织目标的成功, 且其激情能对员工产生积极的影响; 但另一方面, 这些具有自恋倾向的CEO很少关心他人, 不喜欢和公司的其他人建立平等的互换关系, 无法对别人的努力提供特别的关注, 他们只在乎通过自身的努力取得成功以及如何影响他人。此外, Bollaert 和 Petit (2010)的研究表明, 自恋的CEO更可能制定宏伟的战略举措, 在投资方面对资金流动更敏感, 但也可能因此而导致组织绩效出现大的波动。

此外, 自恋者在投资中的决策表现也具有很大的戏剧性, 其所做出的投资决策有时可带来巨大的收益, 但多数却损失惨重。Foster, Reidy, Misra 和 Goff (2011)的研究表明, 自恋能很好地预测风险决策。自恋者更倾向于股票市场之类的风险投资, 而对诸如银行债券等收益相对平稳的领域则较少涉足; 此外, 自恋者在股票市场上的投资收益也有赖于市场状况, 他们在经济下滑期(如熊市)往往损失巨大, 但在经济上升期(牛市)却收获颇丰。该研究不仅验证了自恋者高风险的认知决策特性, 同时说明了其决策成效与所处情境密切相关, 即积极投资环境下决策水平较高, 而面对消极投资环境时往往决策失误。

4 自恋者决策行为的模型解释

4.1 人格特质模型(Personality trait models)

人格特质模型将自恋作为一种可以用人格词

汇加以描述的特质, 其优点在于既有助于清晰地描述自恋者的行为特征, 也能够自恋的不同类型之间进行比较。例如, Vazire 和 Funder (2006)通过元分析提出, 自恋者自我挫败和短视行为(short-sighted)源于其冲动性这一特质。Foster 和 Trimm (2008)进一步指出, 自恋者的冲动性可分为两种: 适应的(functional impulsivity)与适应不良的冲动性(dysfunctional impulsivity)。适应的冲动性有助于个体产生正确的判断和决策(如紧急刹车避免事故的发生), 适应不良的冲动性则往往引发决策失误与不当(如难以忍受侮辱而产生攻击行为)。Campbell, Bosson, Goheen, Lakey 和 Kernis (2007)指出自恋者积极的自我概念主要表现在权利、地位、外表吸引力和创造性等动力性特质(agentive trait)方面, 而非同情心、同理心和关爱等共同性特质(communal trait)方面。此外, 有研究用“大五”人格特质对自恋进行了描述(Clark, Lelchook, & Taylor, 2010; Dickinson & Pincus, 2003), 将夸张的自恋者(grandiose narcissists)定义为“不宜人的外向者(disagreeable extraverts)”, 其行为的主要特点是外倾性上的高分和宜人性上的低分表现; 而脆弱的自恋者(vulnerable narcissists)则被描述为“不宜人的神经质者(disagreeable neurotics)”, 其行为的主要特点是神经质上的高分和宜人性上的低分表现。出于这样的人格特质, 自恋者在日常生活中多有外倾(如和朋友交谈)与低宜人性的行为发生(如诅咒、发誓)(Holtzman, Vazire, & Mehl, 2010)。他们的外倾性和冲动性也使其易于表现出热情、善于社交、果断、冒险和乐观的一面, 在信息加工时多采用整体性和冒险性的认知策略, 有利于快速有效地进行决策。因此, 自恋者在混乱和应急情境中常常能够做出有效的决策, 而在需要深思熟虑和精细加工的情境下往往以失败告终。

4.2 自我调节模型(Self-regulation models)

自我调节模型致力于解释自恋者积极的自我概念、动机、人际关系以及自我调节策略如何对其行为产生影响(Campbell et al, 2011)。动力性自我调节加工模型(Dynamic self-regulatory processing model; Morf & Rhodewalt, 2001)是自我调节模型的典型代表。该模型认为自恋者虽然持有积极的自我概念和较高的自尊水平, 但其自我却十分脆弱, 需要不断通过外部的肯定来维护与加强, 以

达到维持自我特权感、自我增强与保障自我权利和社会地位的目的。因此,自恋者必须通过一系列的调节手段来促成自我、认知、情感和环境之间的协调,如在行为上寻求他人的关注、渴望赞许与名望及追逐浪漫伴侣等,在认知与情感方面则表现出明显的自我服务偏差和自我增强效应等(Young & Pinsky, 2006; Foster, Shriram, & Campbell, 2006; Campbell, Reeder, Sedikides, & Elliot, 2000)。不难看出,自恋者借助各种自我调节手段做出风险决策的目的即在于维护其积极的自我概念。

此外,情绪、情感在自恋的自我调节模型中占有重要地位,许多研究者甚至提出自恋者的行为目的恰恰在于维护和调节其自尊与价值感。自恋并不意味着个体如何积极地看待自己,而是在情感上强烈地希望自己处于优越的状态。因此,情感与动机属性才是自恋的本质所在(Bushman & Baumeister, 1998)。自恋者在自我调节目标成功时往往表现出自豪、自尊和兴奋的情绪反应,而在自我调节目标失败时则表现出愤怒和攻击(Zeigler-Hill, Myers, & Clark, 2010; Emmons, 1987)。但有研究表明,自恋者所使用的调节策略往往难以达到预期目的,反而有损其情绪上积极的自我价值体验(Zeigler-Hill, Myers & Clark, 2010)。如有研究发现,自恋的学生更容易出现学业欺骗,且缺乏内疚感。他们不惜以诚实为代价来维护良好的自我形象,但这种调节策略的效果却适得其反(Brunell, Staats, Barden & Hupp, 2011)。

4.3 趋近回避模型(Approach-avoidance model)

经济决策通常需要对风险(潜在的经济损失)和回报(潜在的经济收益)进行评估。那些在行为动机上更趋近回报而非回避风险的个体(又称高趋近、低回避动机者)倾向于做出冒险的经济决策。Lakey 等人(2008)研究发现,自恋者更容易出现病态赌博行为,其原因在于自恋者往往更趋向于短期和即时的回报,这种对回报的短视行为导致其高风险的认知决策,从而在赌博中损失惨重。Foster 等人(2009)的研究进一步表明,自恋者对风险决策可能带来的收益非常敏感,而对其可能具有的风险与消极后果却感觉迟钝。因此,他们更容易出现高风险的决策行为。自恋者倾向投资于高风险高收益的股票而非债券市场也说明了他们

在高趋近动机下对回报极度敏感的行为特征(Foster et al., 2011)。Foster 和 Trimm (2008)提出,显性自恋者即为高趋近动机(趋向回报的动机)和低回避动机(避免无助的动机)者,而隐性自恋与高回避动机呈正相关,与趋近动机无关。该研究一方面从动机的角度将显性自恋与隐性自恋加以分离,另一方面也证实了显性自恋者的高趋近低回避动机是造成其冲动性行为的重要原因,即他们认为自己的行为最有可能获得回报和避免惩罚,从而不假思索的进行判断和决策。但是,趋近回避模型只适合于解释自恋者在某些情境下的行为表现,而在另一些情境下则差强人意。如有研究表明自恋者在经济不景气时容易做出错误的决策,而在经济上升期往往表现更好(Foster et al, 2011),这也证实了自恋“即好又坏”,其功能和价值很难一言以蔽之。

4.4 归因模型(Attribution models)

归因风格影响决策的信息加工过程(Hastie, 2001)。对积极事件进行内部、稳定的归因,有利于个体自我价值的确立与自尊的维护,并对个体以后的生活产生积极的影响。Campbell 等人(2000)的研究表明,自恋者通过明显的自我服务归因偏差来维持积极的自我概念。他们倾向于在积极事件上做内部稳定的归因,将成功归因于自己而非同伴的能力或努力,在消极事件上则进行外部、不稳定的归因,将失败归咎于他人。Krizan 和 Bushman (2011)研究了自恋者的社会比较倾向。结果发现,自恋者常与不如自己的人进行比较,即向下社会比较,且比较的内容多集中在动力性特质,如权利、地位和外表吸引力等,而较少进行共同性特质方面的社会比较,如宜人性、同情心等。同时,自恋者倾向于将成功归因于自己的能力和努力,而非任务难度和运气;失败时,他们则往往否认自己的责任,而归咎于他人和情境因素。此外,自恋者在成就动机领域通常会夸大他们的表现,否认他人的贡献且缺乏内疚感(Brunell et al, 2011)。显然,自恋者这种具有明显自我服务倾向的归因方式,使其难以预测决策可能产生的不良后果,缺乏全面客观考察诸多因素的能力,而往往按照对自己有利的方式做出风险决策。

4.5 其它模型

情境强化模型(Contextual reinforcement model) (Campbell, W. K. & Campbell, S. M. 2009)

将自恋视作适合于特定情境的一种特质; 沉溺模型(Addiction model) (Baumeister & Vohs, 2007)把自恋作为一种对注意、地位和积极反馈的一种沉溺; 巧克力蛋糕模型(Chocolate Cake Model) (Campbell et al., 2011)则聚焦于自恋者的人际关系领域, 将自恋者的人际关系比作吃巧克力蛋糕, 品尝之初不免诱人和刺激, 而随着时间的推移就会产生油腻、乏味以及不健康之感。也就是说, 自恋者与人交往之初多能发展一种良好的人际关系, 但这种人际关系的虚假性会在长期的人际互动中暴露出来; 自恋的进化模型(Evolutionary approaches) (Holtzman & Strube, 2011)则致力于解释自恋者为何在短期合作中往往能做出有效的决策。

5 研究的局限和前景

自恋在决策中扮演的角色十分复杂, 不同研究间的结论尚难统一。在人们更加关注自我以及社会更加尊重个体的今天, 对自恋和决策的进一步研究显得十分重要。但综观其研究现状, 仍存在一些问题和亟待发展的领域。

5.1 自恋与决策研究方法的不足与改进

从当前该领域自恋研究的量化手段来看, 自陈问卷成为甄别不同自恋水平群体的主要依据, 且集中于显性自恋的结构与功能研究。已有证据显示, 自恋不仅具有水平和强度上的差异, 且在意识水平上具有分离效应。如显性自恋与高自尊和高生活满意度相关, 而隐性自恋者则表现出低自尊和低生活满意度(Wink, 1991; Baumeister & Vohs, 2007); Ng, Tam 和 Shu (2011)也提出, 显性与隐性自恋者对于金钱态度差异显著, 前者多为满足自身的权利欲望, 而后者则主要是为了避免消极的社会评价。显然, 显性与隐性自恋者在认知决策的动机、信息加工过程以及功能方面存在差异, 而单纯的测量学范式难以考察自恋的复杂结构, 必将有损于研究的广度与深度; 从所使用的决策实验任务来看, 以常识性的赌博作业为主, 其形式与内容较为单一, 且不能反映现实生活中对人们来讲意义重大的决策类型, 如消费、医疗、保险、就业、婚姻等; 再从当前所采集的样本来, 以大学生为主的被试群体显然缺乏足够的代表性, 如有研究发现赌博问题在不同年龄阶段的发生概率存在差异(Nower & Blaszczyński, 2008), 那么, 只针对大学生群体的赌博实验结果可能难

以说明其他群体风险决策的特点与规律。因此, 后继研究需要丰富自恋的操作化呈现手段, 设计更为契合现实生活情景的决策实验任务, 同时选取多样化的被试群体以深化自恋者决策过程的机制研究。

5.2 自恋的积极功能与价值

先前的大部分研究都旨在表明自恋者的行为表现与社会期望相悖, 即多数研究结论倾向于将自恋与消极的社会行为结果相联系, 如自恋者易出现决策偏差、易建立虚假的人际关系等。但也有少量研究发现了自恋的积极功能, 如外向、自信、易于应对压力以及在需要快速决策时, 自恋者的冲动性往往有助于问题解决等(eg., Foster & Trim, 2008)。W. K. Campbell 和 S. M. Campbell (2009) 的情境强化模型指出, 自恋者积极的自我概念、情感以及自我增强有利于其行为表现, 如在人际关系建立的初期(如恋爱早期)、新的领导岗位中、紧急情况下、面对消极反馈时以及在公众场合中等, 自恋者的表现颇佳。Corr (2004) 也提出自恋者的趋近动机行为常常是有计划和受约束的, 而以往的研究多聚焦于其行为的冲动性, 并未将二者相区别, 导致了研究结论具有一定的片面性。

Kohut (1971)认为自恋在心理发展中的功能将决定其性质, 并提出成熟的自恋表现为幽默和创造力, 具有积极和正面的价值。另有研究表明(Todd & Gigerenzer, 2003; Foxon, 2006), 决策偏差和启发式是在认知资源有限的情况下适应环境的一种快速、简洁的策略。从这一点来看, 自恋者的冲动性、决策偏差以及风险决策可能具有重要的适应价值与功能。Johnson 和 Fowler (2011)运用进化模型(Evolutionary Model)对与自恋高度相关的特质——过度自信(overconfidence)——进行研究后发现, 过度自信能够激发个体的雄心抱负, 增强个体的斗志、决心与毅力, 最大限度地提高个体的适应性, 因此在进化的过程中被保留了下来。从进化的角度来看, 自恋可能具有积极的适应功能与价值, 但目前这一方面的实证研究尚不多见, 有必要结合不同的行为领域深化对自恋积极功能的研究与探索。

5.3 情绪、自恋与决策的关系

情绪对决策的影响已经得到了广泛的证实, 主要表现为情绪对有限理性(bounded rationality)

决策的影响。情绪不仅直接影响决策,还可通过认知评估间接影响决策(Mitchell, 2011; Shiv, Loewenstein, & Bechara, 2005);预期情绪、决策时情绪、决策后情绪都会作用于决策行为(eg., Mellers, Schwartz, & Ritov, 1999; Bell, 1982)。此外,情绪障碍也可导致决策缺陷,理性思考受限时,情绪反应成为决策的重要依据,如前额受损导致情绪调节缺陷的病人在风险决策任务中偏差较大(eg., Stocco & Fum, 2008; Bechara & Damasio, 2002)。目前,关于自恋的主流定义多视其为情绪性的人格特质,自恋即为情感于自身的过度投放,满足自尊、自我肯定、自我价值感等情绪情感需要正是自恋者进行自我调节的重要驱动力。但这种高情绪唤醒下决策偏差的产生机制并未得到深入研究,也就是说,作为一种稳定的人格变量,自恋引发决策行为的动力过程不甚明了;其次,当前背景主义的兴起意味着应在具体情境下评估特质对行为的影响力,“基因型”的特质如何借助特定情境下的“表现型”行为加以表达,是目前人格研究的重要课题之一。那么,与自恋相关的情绪情感的激活究竟是自动化加工抑或具有任务依赖的特征?如有研究表明,只有当自我受到来自环境的威胁时,自恋才能预测攻击(Bushman, & Baumeister, 1998)。因此,如何在实验中通过不同类型的情绪唤醒任务来分析自恋者决策加工的动力机制将有助于明晰这一概念的结构与功能。

5.4 自恋与决策之关系的跨文化研究

自恋与决策的关系研究长期受制于以欧美为代表的文化语境。随着全球化在社会各个领域的不断推进,研究人员开始关注文化在自恋对决策的影响中所扮演的角色。首先,在决策研究领域,Hsee 和 Weber (1999)发现,在损失与收益情境下,中国被试均表现出更高的风险偏好水平,倾向于做出风险决策,而美国被试却更倾向于风险规避。Weber 和 Hsee (2000)进一步指出,文化对决策的影响是通过作用于认知、动机及价值观等方面来实现的。另有研究表明,集体主义文化下的决策者易受他人意见与消极情绪的影响,而个体主义文化下的决策者更易受到积极情绪的影响(Fong & Wyer, 2003)。此外,认知决策的差异与文化的权利距离(power distance)、集体—个体主义(collectivism-individualism)两个维度密切相关(Tsui, 1996; Awasthi, Chow, & Wu, 2001)。其次,自

恋的跨文化研究再次肯定了对自我进行文化视角观照的重要意义。Oyserman, Coon 和 Kemmelmeier (2002)指出,集体主义与个体主义文化为个体如何诠释自我提供了独特的视角,此乃文化心理学的核心主张之一。一般来说,自恋与个体主义文化相关(Roberts & Helson, 1997),是资本主义的一种心理产物(Triandis & Suh, 2002)。较之于东方文化,西方文化下社会成员表现出更高的自恋水平(Foster, Campbell, & Twenge, 2003)。但相反的研究证据亦表明,集体主义文化下的中国人反而比个体主义文化下的美国人更为自恋(Fukunishi et al., 1996),美国大学生的自恋水平显著低于中国大学生(Kwan, Kuang, & Hui, 2009)。虽然自恋与决策两个研究领域都分别受到了文化心理学的青睐,但关于二者之关系的文化介入并未大规模展开。该方向的研究不仅具有重要的理论意义,从实践角度来看,也将为个体的文化适应提供现实可行的路径。

参考文献

- 周三多. (2005). *管理学* (p. 84). 北京: 高等教育出版社.
- American Psychiatric Association. (1980). *Diagnostic and statistical manual of mental disorders* (3rd ed.). Washington, DC: APA.
- American Psychiatric Association. (2000). *Diagnostic and statistical manual of mental disorders* (4th ed., text revision). Washington, DC: American Psychiatric Association.
- Awasthi, V. N., Chow, C. W., & Wu, A. N. (2001). Cross-cultural differences in the behavioral consequences of imposing performance evaluation and reward systems: An experimental investigation. *The International Journal of Accounting*, 36, 291–309.
- Baumeister, R. F., & Vohs, K. D. (2007). Narcissism as addiction to esteem. *Psychological Inquiry*, 12, 206–209.
- Bechara, A., & Damasio, H. (2002). Decision-making and addiction (part I): Impaired activation of somatic states in substance dependent individuals when pondering decisions with negative future consequences. *Neuropsychologia*, 40, 1675–1689.
- Bechara, A., Damasio, A. R., Damasio, H., & Anderson, S. W. (1994). Insensitivity to future consequences following damage to human prefrontal cortex. *Cognition*, 50, 7–15.
- Bell, D. E. (1982). Regret in decision making under uncertainty. *Operations Research*, 30(5), 961–981.
- Bollaert, H., & Petit, V. (2010). Beyond the dark side of executive psychology: Current research and new

- directions. *European Management Journal*, 28, 362–376.
- Breen, R. B., & Zuckerman, M. (1999). 'Chasing' in gambling behavior: Personality and cognitive determinants. *Personality and Individual Differences*, 27, 1097–1111.
- Brunell, A. B., Gentry, W. A., Campbell, W. K., Hoffman, B. J., Kuhnert, K. W., & DeMarree, K. G. (2008). Leader emergence: The case of the narcissistic leader. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34(12), 1663–1676.
- Brunell, A. B., Staats, S., Barden, J., & Hupp, J. M. (2011). Narcissism and academic dishonesty: The exhibitionism dimension and the lack of guilt. *Personality and Individual Differences*, 50, 323–328.
- Bushman, B. J., & Baumeister, R. F. (1998). Threatened egotism, narcissism, self-esteem, and direct and displaced aggression: Does self-love or self-hate lead to violence? *Journal of Personality and Social Psychology*, 75(1), 219–229.
- Buss, D. M., & Chiodo, L. M. (1991). Narcissistic acts in everyday life. *Journal of Personality*, 59(2), 179–215.
- Campbell, W. K. (1999). Narcissism and romantic attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 1254–1270.
- Campbell, W. K., Bosson, J. K., Goheen, T. W., Lakey, C. E., & Kernis, M. H. (2007). Do narcissists dislike themselves "deep down inside"? *Psychological Science*, 18, 227–229.
- Campbell, W. K., & Campbell, S. M. (2009). On the self-regulatory dynamics created by the peculiar benefits and costs of narcissism: A contextual reinforcement model and examination of leadership. *Self & Identity*, 8, 214–232.
- Campbell, W. K., Goodie, A. S., & Foster, J. D. (2004). Narcissism, confidence, and risk attitude. *Journal of Behavioral Decision Making*, 17, 297–311.
- Campbell, W. K., Hoffman, B. J., Campbell, S. M., & Marchisio, G. (2011). Narcissism in organizational contexts. *Human Resource Management Review*, 21, 268–284.
- Campbell, W. K., Reeder, G. D., Sedikides, C., & Elliot, A. J. (2000). Narcissism and comparative self-enhancement strategies. *Journal of Research in Personality*, 34, 329–347.
- Clark, M. A., Lelchook, A. K., & Taylor, M. L. (2010). Beyond the Big Five: How narcissism, perfectionism, and dispositional affect relate to workaholism. *Personality and Individual Differences*, 48, 786–791.
- Corr, P. J. (2004). Reinforcement sensitivity theory and personality. *Neuroscience and Biobehavioral Reviews*, 28, 317–332.
- Dickinson, K. A., & Pincus, A. L. (2003). Interpersonal analysis of grandiose and vulnerable narcissism. *Journal of Personality Disorders*, 17, 188–207.
- Emmons, R. A. (1987). Narcissism: Theory and measurement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52(1), 11–17.
- Fong, C. P. S., & Wyer, R. S., Jr. (2003). Cultural, social, and emotional determinants of decisions under uncertainty. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 90, 304–322.
- Foster, J. D., Campbell, W. K., & Twenge, J. M. (2003). Individual differences in narcissism: Inflated self-views across the lifespan and around the world. *Journal of Research in Personality*, 37, 469–486.
- Foster, J. D., Reidy, D. E., Misra, T. A., & Goff, J. S. (2011). Narcissism and stock market investing: Correlates and consequences of cocksure investing. *Personality and Individual Differences*, 50, 816–821.
- Foster, J. D., Shenese, J. W., & Goff, J. (2009). Why do narcissists take more risks? Testing the roles of perceived risks and benefits on risky behaviors. *Personality and Individual Differences*, 47, 885–889.
- Foster, J. D., Shira, I., & Campbell, W. K. (2006). Theoretical models of narcissism, sexuality, and relationship commitment. *Journal of Social and Personal Relationships*, 23, 367–386.
- Foster, J. D., & Trimm, R. F. (2008). On being eager and uninhibited: Narcissism and approach-avoidance motivation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34, 1004–1017.
- Foxon, T. (2006). Bounded rationality and hierarchical complexity: Two paths from Simon to ecological and evolutionary economics. *Ecological Complexity*, 3, 361–368.
- Fukunishi, I., Nakagawa, T., Nakamura, H., Li, K., Hua, Z. Q., & Kratz, T. S. (1996). Relationships between Type A Behavior, narcissism, and maternal closeness for college students in Japan, the United States of American, and the Peoples Republic of China. *Psychological Reports*, 78, 939–944.
- Goodie, A. S. (2003). The effects of control on betting: Paradoxical betting on items of high confidence with low value. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 29, 598–610.
- Hastie, R. (2001). Problems for judgment and decision making. *Annual Review of Psychology*, 52, 653–684.
- Holtzman, N. S., & Strube, M. J. (2011). The intertwined evolution of narcissism and short-term mating: An emerging hypothesis. In W. K. Campbell & J. D. Miller (Eds.), *The Handbook of Narcissism and Narcissistic Personality Disorders*. New York: Wiley.

- Holtzman, N. S., Vazire, S., & Mehl, M. R. (2010). Sounds like a narcissist: Behavioral manifestations of narcissism in everyday life. *Journal of Research in Personality*, 44, 478–484.
- Hsee, C. K., & Weber, E. U. (1999). Cross-national differences in risk preference and lay predictions. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12, 165–179.
- Johnson, D. D., & Fowler, J. H. (2011). The evolution of overconfidence. *Nature*, 477, 317–319.
- Kohut, H. (1971). *The analysis of the self*. New York: International Universities Press.
- Krizan, Z., & Bushman, B. J. (2011). Better than my loved ones: Social comparison tendencies among narcissists. *Personality and Individual Differences*, 50(2), 212–216.
- Kwan, V. S. Y., Kuang, L. L., & Hui, N. H. H. (2009). Identifying the sources of self-esteem: The mixed medley of benevolence, merit, and bias. *Self and Identity*, 8, 176–195.
- Lakey, C. E., Goodie, A. S., & Campbell, W. K. (2007). Frequent card playing and pathological gambling: The utility of the Georgia Gambling Task and Iowa Gambling Task for predicting pathology. *Journal of Gambling Studies*, 23, 285–297.
- Lakey, C. E., Rose, P., Campbell, W. K., & Goodie, A. S. (2008). Probing the link between narcissism and gambling: The mediating role of judgment and decision-making biases. *Journal of Behavioral Decision Making*, 21, 113–137.
- Maccoby, M. (2003). *The productive narcissist: The promise and peril of visionary leadership*. New York: Broadway Books.
- Mellers, B., Schwartz, A., & Ritov, I. (1999). Emotion-based choice. *Journal of Experimental Psychology: General*, 128(3), 332–345.
- Mishra, S., Lalumiere, M. L., & Williams, R. J. (2010). Gambling as a form of risk-taking: Individual differences in personality, risk-accepting attitudes, and behavioral preferences for risk. *Personality and Individual Differences*, 49, 616–621.
- Mitchell, D. G. V. (2011). The nexus between decision making and emotion regulation: A review of convergent neurocognitive substrates. *Behavioural Brain Research*, 217, 215–231.
- Morf, C. C., & Rhodewalt, F. (2001). Unraveling the paradoxes of narcissism: A dynamic self-regulatory processing model. *Psychological Inquiry*, 12(4), 177–196.
- Ng, H. K. S., Tam, K. P., & Shu, T. M. (2011). The money attitude of covert and overt narcissists. *Personality and Individual Differences*, 51, 160–165.
- Nower, L., & Blaszczynski, A. (2008). Characteristics of problem gamblers 56 years of age or older: A statewide study of casino self-excluders. *Psychology and Aging*, 23, 577–584.
- Oyserman, D., Coon, H. M., & Kimmelmeier, M. (2002). Rethinking individualism and collectivism: Evaluation of theoretical assumptions and meta-analyses. *Psychological Bulletin*, 128(1), 3–72.
- Raskin, R., & Terry, H. (1988). A principal-components analysis of the Narcissistic Personality Inventory and further evidence of its construct validity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 890–902.
- Resick, C. J., Whitman, D. S., Weingarden, S. M., & Hiles, N. J. (2009). The bright-side and the dark-side of CEO personality: Examining core self-evaluations, narcissism, transformational leadership, and strategic influence. *The Journal of Applied Psychology*, 94(6), 1365–1381.
- Rhodewalt, F., & Eddings, S. K. (2002). Narcissus reflects: Memory distortion in response to ego-relevant feedback among high- and low-narcissistic men. *Journal of Research in Personality*, 36, 97–116.
- Roberts, B. W., & Helson, R. (1997). Changes in culture, changes in personality: The influence of individualism in a longitudinal study of women. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 641–651.
- Rottenstreich, Y., & Kivetz, R. (2006). On decision making without likelihood judgment. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 101, 74–88.
- Shiv, B., Loewenstein, G., & Bechara, A. (2005). The dark side of emotion in decision-making: When individuals with decreased emotional reactions make more advantageous decisions. *Cognitive Brain Research*, 23, 85–92.
- Stocco, A., & Fum, D. (2008). Implicit emotional biases in decision making: The case of the Iowa Gambling Task. *Brain and Cognition*, 66, 253–259.
- Todd, P. M., & Gigerenzer, G. (2003). Bounding rationality to the world. *Journal of Economic Psychology*, 24, 143–165.
- Triandis, H. C., & Suh, E. M. (2002). Cultural influences on personality. *Annual Review of Psychology*, 53, 133–160.
- Tsui, J. S. (1996). Auditors' ethical reasoning: Some audit conflict and cross cultural evidence. *The International Journal of Accounting*, 31(1), 121–133.
- Vazire, S., & Funder, D. C. (2006). Impulsivity and the self-defeating behavior of narcissists. *Personality and Social Psychology Review*, 10(2), 154–165.
- Wallace, H. M., & Baumeister, R. F. (2002). The performance of narcissists rises and falls with perceived opportunity for glory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 819–834.
- Weber, E. U., & Hsee, C. K. (2000). Culture and individual

- judgment and decision making. *International Association for Applied Psychology*, 49(1), 32–61.
- Wink, P. (1991). Two faces of narcissism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61(4), 590–597.
- Young, S. M., & Pinsky, D. (2006). Narcissism and celebrity. *Journal of Research in Personality*, 40, 463–471.
- Zeigler-Hill, V., Myers, E. M., & Clark, C. B. (2010). Narcissism and self-esteem reactivity: The role of negative achievement events. *Journal of Research in Personality*, 44, 285–292.

The Relationship Between Narcissism and Decision-Making

HE Ning; GU Yuan-Bo

(Psychology School, Shaanxi Normal University, Xi'an 710062, China)

Abstract: A literature has emerged of laboratory-based studies on the relationship between narcissism and decision-making in gambling, investment and management settings. Individuals with more narcissistic personalities have relatively consistently shown biased decision-making in the direction of increased risk seeking. Some evidence suggest that the increased risk taking observed by narcissists may be adaptive under some circumstances. Here we review the literature of narcissists' decision-making and key models that attempt to account for it. Limitations of the current literature are also addressed, and future areas of inquiry are suggested.

Key words: narcissism; decision-making; gambling; investment; organizational management; model