

金钱概念启动对亲社会行为的影响及其决策机制*

李爱梅 彭 元 李 斌 凌文铨

(暨南大学管理学院, 广州 510632)

摘 要 金钱是一种重要的资源,也是人们日常生活中非常熟悉的概念。国内外有关实证研究发现,启动金钱概念会诱发自足感、经济型心理定势、自由市场的价值观以及利己自我图式(社会认知模型),从而导致亲社会行为减少。文章探讨了金钱概念启动对利他性亲社会行为、遵规与公益性亲社会行为、关系性亲社会行为和特质性亲社会行为的影响。未来的研究应该进一步关注:(1)金钱概念启动在组织管理中的研究;(2)贫富差异在金钱概念启动与亲社会行为关系中的调节效应;(3)深化时间概念启动影响亲社会行为的研究;(4)金钱概念启动影响亲社会行为的神经机制研究。

关键词 金钱;亲社会行为;自足感;经济型心理定势;自由市场的价值观

分类号 B849:C91

1 引言

金钱作为一种重要的物质资源,不仅可以满足人们的安全和健康等基本生理需要,也有助于自尊和快乐等高级心理需求的满足(Diener & Seligman, 2004)。过去几十年关于金钱的研究主要聚焦在经济水平与主观幸福感的关系上,围绕 Easterlin (1974)提出的“幸福悖论”进行了广泛探讨,人们想知道为什么当收入增长到一定程度,国民的幸福感不再随着收入增长而增长。近几年研究者开始关注金钱概念启动对个体心理和行为产生的影响(Liu & Aaker, 2008; Vohs, Mead, & Goode, 2006, 2008; Zhou, Vohs, & Baumeister, 2009),金钱概念启动研究成为探索金钱心理的一种新取向。常用的启动方法主要有:混词组句任务(scrambled-words task 或 descrambling task)、呈现金钱(影像)或提示金钱问题、回忆或朗读与金钱有关的故事等(谢天,周静,余国良,2012)。利用金钱概念启动技术,心理学领域近几年的实证研

究已经取得了丰富的成果。如 Zhou 等人(2009)的实验研究发现金钱可以缓解生理疼痛和社会痛苦,Zaleskiewicz, Gasiorowska, Kesebir, Luszczynska 和 Pyszczynski (2013)发现,金钱除了镇痛效用外,还可以缓解生存焦虑(existential anxiety)。此外,有些学者也关注了金钱概念启动对个体工作表现的影响,比如 Vohs 等(2006)研究发现,启动被试的金钱概念,被试在有挑战的任务上表现出更大的努力,想要承担更多工作。

亲社会行为(Pro-social Behavior)通常指对他人的有益或对社会有积极影响的行为,包括分享、合作、助人、安慰、捐赠等(张文新,1999)。从社会认知角度看,个体是否实施亲社会行为,受制于他在面临自己需要与他人需要相冲突的情境时进行的社会信息加工,在进行推理或判断的基础上,做出行为决策,而各种主客观因素都可能会影响这一社会信息加工过程以及决策结果(俞国良,1999)。那么金钱作为一种重要的物质资源和社会资源,究竟是如何影响人们的亲社会行为的呢?本文梳理了金钱概念启动对利他性亲社会行为、遵规与公益性亲社会行为、关系性亲社会行为以及特质性亲社会行为的影响,揭示了金钱概念通过诱发自足感、经济型心理定势、自由市场的价值观以及利己自我图式(社会认知模型)对亲社会行为产生影响的作用机制,并指出未来的研

收稿日期: 2013-09-13

* 国家自然科学基金项目(项目编号:70871054, 71271101, 71171096)和广东省人文社科重点基地企业发展研究所基金资助。

通讯作者:李爱梅, E-mail: tliaim@jnu.edu.cn;

凌文铨, E-mail: tlwq@jnu.edu.cn

究方向。

2 金钱概念启动对亲社会行为的影响

研究者们经常把亲社会行为划分为分享、合作、助人和抚慰等多种类型(Iannotti & Ronald, 1985; Farver & Branstetter, 1994)。美国心理学家 Carlo 和 Randall (2002)将亲社会行为分为公开、匿名、利他、依从、情绪性和紧急等 6 类亲社会倾向。这些分类对理解和测量亲社会行为起到了重要作用,但是这些分类考察范围过于狭窄。鉴于此,我国学者寇彧和张庆鹏(2011)基于原型理论提出了青少年亲社会行为的测评维度,认为青少年的亲社会行为可以分为 4 种类型:利他性亲社会行为(主要涉及以他人利益为重,甚至还可能要付出一定代价的行为)、遵规与公益性亲社会行为(主要涉及遵守社会规则和关心公共利益的行为)、关系性亲社会行为(主要涉及建立和维护社会交往中积极关系的行为)和特质性亲社会行为(主要涉及反映个体自身优良品质的行为),构建了青少年亲社会行为的 4 个测评维度。我们认为这 4 个维度也可以较全面地概括成人的亲社会行为本质和分类。一方面,根据发展心理学的相关研究,个体的社会化或者亲社会行为到青少年时期渐趋于稳定和成熟,或许青少年的亲社会行为水平与成人是有差异的,但是亲社会行为类别应该不会大变;另一方面,目前对于成人的亲社会行为分类并没有权威的理论和研究可以借鉴。基于以上因素的权衡,我们选择了目前的关于亲社会行为

的四维度分类法,从四方面综述金钱对亲社会行为的影响。表 1 列出了 4 种类型亲社会行为所包含的具体行为。

2.1 金钱概念启动影响利他性亲社会行为

利他性亲社会行为是一种最典型的亲社会行为,利他性亲社会行为主要涉及以他人利益为重的行为,包括英勇行为、帮助、捐赠和体力支持等。关于金钱对亲社会行为的研究也主要集中在金钱概念启动对利他性亲社会行为的影响上。研究发现,金钱概念启动会减少助人和捐赠等利他性亲社会行为。Vohs 等(2006)通过 3 个实验发现,金钱概念启动使个体对他人的需求不敏感,助人意愿降低,助人行为减少。实验将被试随机分为控制组和金钱组,使用混词组句任务分别对两组进行中性启动和金钱概念启动。启动任务结束后,询问被试是否愿意帮助主试输入问卷并填写愿意输入的份数。结果发现,金钱组的被试比控制组的被试愿意输入的问卷数量更少。研究者又进一步推进了实验——验证被试对即时的助人情境会表现出怎样的行为,结果与预期一致,金钱概念启动的被试表现出较低程度的实际助人行为。同样,金钱概念启动的被试也更不愿意为慈善事业贡献力量,慈善捐赠意愿以及实际的捐款金额都较低(Vohs et al., 2006; Liu et al., 2008)。

还有一些证据表明,经济学中的利己模式(self-interest model)会减少人们做出利他性亲社会行为的倾向,经济学专业的学生似乎也比其他专业的学生更为“自私”。比如,研究发现,经济学

表 1 亲社会行为的 4 种类型

利他性亲社会行为	遵规与公益性亲社会行为	关系性亲社会行为	特质性亲社会行为
英勇行为	公益行为	谦让	宜人
救助	协调关系	不伤害	赞美他人
发展技能	利群体	关心他人	忠诚
捐赠	遵守规则	接纳	讲义气
照顾	积极建议	感激	同情他人
帮助	拾物归还	道歉	宽容
赠送	遵从习俗	安慰	慷慨
体力支持	责任义务	合作	
	体谅他人	分享	
	公德行为	增进友谊	
	环保行为	发起友谊	

资料来源:根据张庆鹏和寇彧(2011)的文章整理

专业的学生以及参加多门经济学课程的学生在慈善捐助和社会困境游戏中更可能做出利己的举措,在分配任务中分给别人的钱相对较少,而留更多的钱给自己,他们对贪婪以及贪婪行为有更积极的评价,并且认为对手也会做出利己的选择(Frank, Gilovich, & Regan, 1993; Tang, Chen, & Sutarso, 2008; Wang, Malhotra, & Murnighan, 2011)。当然,这些研究结论还有待进一步的实验证据支持,并且需要进一步探讨其中的深层原因。

2.2 金钱概念启动影响合规与公益性亲社会行为

合规与公益性亲社会行为主要涉及遵守社会规则和关心公众利益的行为,包括利群体、拾物归还、体谅他人、遵守规则以及公德行为等。研究发现,金钱概念启动会削弱合规与公益性亲社会行为,个体可能会为了实现个人利益而损害他人或集体利益。因此,当把个人目标放在更优先的位置,并且社会联系被削弱时,个体就更少从他人和集体的利益考虑。如 Rubinstein (2006)让大学生在虚拟情境中帮公司雇主在公司盈利和员工福利的两难问题中做出选择,结果发现,比起数学系、法律系以及哲学系的学生,经济类专业的学生更倾向于将公司利润最大化置于员工福利之前,做出有利于雇主而不利于更广大的员工群体利益的决策。此外,个体也更少从道德角度考虑问题(Gruenfeld, Inesi, Magee, & Galinsky, 2008),因此会做出违背社会规则的行为,或者产生诸如撒谎、欺骗、偷盗等不道德行为(Ariely, 2009; Gino & Pierce, 2009)。Kouchaki, Smith-Crowe 和 Brief (2013)通过实验验证了金钱概念启动的个体更容易表现出不道德意向和行为。实验采用混词组句任务启动金钱概念,然后给被试 13 个情境描述,例如:“你在大学里担任一个部门的办公室助理。有一天你独自在办公室复印文件,突然想起自己家里的打印纸正好用完了。然后你就将办公室的一叠纸装在了你的背包里……”。让被试读这些情境并在 7 点量表上评估“你做出这样的行为的可能性有多大?”。统计结果发现,金钱概念启动组做出不道德行为的倾向显著高于控制组被试。虽然有研究者提出,金钱容易使个体为了得到个人利益而变得不诚实(Tang et al., 2008),但是从金钱组报告较高的不道德倾向中我们可以看到,他们对自己的不道德倾向和动机并没有因为社会赞许性而强烈掩饰。或许是因为他们认为为了个人利

益而做出不道德行为是可以接受的,而且对获得个人成功是必须的,所以牺牲他人的利益和公众的利益是无可厚非的(McCabe, Butterfield, & Trevino, 2006)。

以上研究都表明金钱概念启动会减少合规与公益性亲社会行为,但是 Yang, Wu, Zhou, Mead, Vohs 和 Baumeister (2013)研究发现,金钱对亲社会行为的影响是复杂的,脏旧的纸币可能导致个体的自私和贪婪,而新印的干净的纸币却有可能引发更多的公平和互惠。该研究在一个农贸市场进行的现场实验发现,那些收取了脏旧的纸币的商贩在随后的买卖中有更多的欺骗消费者行为,卖给顾客的蔬菜“短斤少两”的程度更大;而那些收取了新印的干净纸币的商贩却给顾客更真实更公平的斤数。在另一个实验室实验中,让被试参加经济学决策游戏(信任游戏,囚徒困境,最后通牒游戏,独裁者游戏),结果发现,接触了脏旧的纸币的被试互惠公平性和合作性降低。这说明,接触脏旧的纸币降低了道德标准(moral standards),减少了个体对公平和互惠的积极态度,增加了不正当获取个人利益的倾向。而接触新印的干净纸币促进了个体对待他人的积极和公平的态度。因此,新印的干净纸币激活了对公平交换的积极联结,而脏旧的纸币激活了自私自利的消极联结,并分别对合规与公益性亲社会行为产生或积极或消极的影响。

2.3 金钱概念启动影响关系性亲社会行为

关系性亲社会行为主要涉及建立和维护社会交往中积极关系的行为,如关心他人、接纳、安慰、合作、分享以及发起友谊等。金钱作为一种社会资源,可以更好地满足人们的物质需要,提高物质独立性。但是心理学家发现,金钱带来的不仅仅是物质独立,更有心理上的独立感和社交需求的下降,从而导致关系性亲社会行为减少。

一方面,金钱提高了个体对独立性和自主感的需求,降低了合作性。尽管与他人合作完成任务意味着减轻了自己的工作量,但比起控制组被试,金钱概念启动的个体却宁愿独立完成任务,对工作全权负责,甚至是可以和亲人朋友一起进行的娱乐活动,他们也喜欢独自进行(Vohs et al., 2006, 2008)。Kay, Wheeler, Bargh 和 Ross (2004)发现,在实验室条件下让本科生接触商业相关的物品(董事会议室,商务公文包,办公桌)就可以

减少其合作行为。金钱带来的独立性也表现在个体对社会影响(social influence)的抵制上,即将社会影响视为对自主能力的威胁,在决策时倾向于做出与多数人相悖的选择;但是,在对自己不太重要的事情做决策时(比如替他人决策),受金钱概念启动的被试表现出对社会影响漠不关心的态度(Liu, Smeesters, & Vohs, 2012)。

另一方面,金钱降低了个体的社交需求,而且减弱了个体感知到的与他人的社会关系。Vohs等人(2006)的实验发现,金钱概念启动的个体与他人保持了更远的身体距离,并且喜欢自娱自乐的活动,表现出较低的社交愿望。金钱的镇痛效果也是个很好的例子,周欣悦等(2009)发现,金钱可以缓解社会排斥带来的痛苦,因为金钱可以作为社会关爱的替代品,降低了人们对社会关系的需求,从而缓解了对社会排斥的恐惧以及社会排斥带来的痛苦。

2.4 金钱概念启动影响特质性亲社会行为

特质性亲社会行为主要涉及个体的人格特质、反映个体自身优良品质的行为,比如宜人、讲义气、同情他人以及宽容等。目前尚未有研究者探究金钱概念启动对特质性亲社会行为的影响。但是我们可以看出,特质性亲社会行为包含的宜人、讲义气、同情他人、宽容以及慷慨都是相对比较稳定的个人特点。已有的研究大多探索金钱概念启动对亲社会行为的即时的、短期的影响,并没有对金钱概念启动的心理效应进行纵向的追踪研究。Frank等(1993)通过邮寄问卷的方式调查了大学各学科教授的捐款额度,发现经济学教授在捐款额度最小的群体中占有很大比例,经济学家比其他学科的学者更为吝啬。我们认为,也许是因为经济学专业的学生和教授经常接触经济学,金钱概念一直处于启动状态,从而产生相应的行为倾向,也可能是经济学改变了他们的人格特质和个人品质,影响了特质性亲社会行为,即使不再接触经济学专业,也可能表现出较低的特质性亲社会行为。目前还没有研究者对金钱概念启动是否会导致特质性亲社会行为的专门研究,Posner, Strike, Hewson 和 Gertzog (1982)认为知识学习会涉及到学习者的基本信念,学习者不仅对具体的事物和现象有一定的理解,也会根据所学的知识对世界、对自己、对活动等形成了一定的基本信念和价值观。我们推测,短期的、实验室

操纵的金钱概念启动可能不会影响特质性亲社会行为,而长期的经济学知识的学习或者在商业领域工作多年的经历可能会影响人们的价值观和思维模式,从而对特质性亲社会行为产生消极影响。

3 金钱概念启动影响亲社会行为的心理机制及理论解释

3.1 金钱概念启动诱发自足感

Vohs等(2006)认为,金钱概念启动之所以对个体的行为产生影响,是因为它诱发了自足感(self-sufficient state)——一种既不依赖于他人也不愿受他人依赖的状态,削弱了保持人际互助的需要。他们据此提出自足理论,并通过实验对自足理论进行了验证,结果发现,自足使人认为自己可以解决问题,因此更少求助;认为别人也可以独立解决问题,因此更少施助;对他人的感受不敏感,对社会支持的需求降低,渴望独立的活动,因此人际距离更远(Vohs et al., 2006; Zhou et al., 2009; 谢天等, 2012)。随后,周欣悦等人(Zhou, Feng, He, & Gao, 2008; Zhou & Gao, 2008; Zhou et al., 2009)提出金钱作为社会资源的理论(money as social resource)来解释“为什么金钱概念启动可以使人自足”。他们认为,人作为一种社会动物,需要相互依赖,形成一个相互接纳的群体才能更好地生存下来。而金钱作为一种帮助个体从社会中获益的社会资源,无论个体是否受到社会和他人的接纳,金钱都可以让人更好地掌控社会系统从而满足自己的需求,因此启动金钱概念会增强个体的力量(strength)、效能(efficacy)和自信(confidence),从而引发自足感,并产生两种倾向:第一,强烈渴望达成个人目标,有很高的控制感和能力感,在有难度、有挑战性的任务上表现出更大的坚持性;第二,个体对他人“免疫”,产生强烈的自主动机,渴望独立活动,表现出较低的社交愿望。

其他研究者也证实,金钱确实会启动个体的自足感。Liu等人(2012)的实验发现,金钱概念启动会诱发个体的自主动机,并将社会影响视为对自己自主权的威胁进而对其进行抵制。甚至当社会影响与自己原本的意愿相一致时,个体也会为了获得自主感而故意做出与他人期望相反的举动。另有研究表明,失业导致的经济压力通过降

低控制感的中介作用引起了一系列身心疾病(Price, Choi, & Vinokur, 2002),这可以从反面说明,金钱可以引发一种自足状态,那么缺乏金钱就会导致自足的反面——较低的效能感和控制感。

综上,金钱概念启动会提高个体的自主需求和自足感,从而对亲社会行为产生消极影响。一方面个体变得更加渴望独立和自由,不希望依赖他人也不希望受到他人的依赖,所以更倾向于独自进行的活动,合作行为减少,对他人的需求不敏感,对人际关系的渴望降低(对关系性亲社会行为产生消极影响);另一方面,自足感使个体更有能力和控制力去满足自己的各方面需求,即使没有社会支持和良好的人际关系,个体依然相信自己有能力自给自足,而且自足感可能也使人们觉得他人也可以自己解决难题,所以助人行为和慈善捐助行为都减少(利他性亲社会行为减少)。

3.2 金钱概念启动诱发经济型心理定势

由于金钱是充当市场价值交换的重要媒介,在任何经济活动中都必不可少,所以长此以往,提到金钱就会激活人们特定的经济型思维定势,从而减少了个体的亲社会行为。研究者提出了以下3种不同的经济型思维定势:

3.2.1 效用定势

斯坦福大学商学院的Liu和Aaker(2008)将金钱概念启动与时间启动的效应共同考虑,提出了心理定势理论(mind-set theory)。心理定势理论认为,时间和金钱引发了不同的思维定势:金钱与价值最大化的概念联系更紧密,因此启动金钱概念会激活效用(utility)定势,而时间与情绪意义的概念联系更紧密,因此启动时间概念会使个体陷入情绪定势。处于效用定势下的个体会以效用最大化作为自己的目标;处于情绪定势下的个体会追求有情绪意义的长期目标(Liu et al., 2008; Mogilner, 2010; 谢天等, 2012)。

具体来说,启动时间概念意味着获得一种体验,激活情绪思维定势,并激发具有情绪意义的目标(Liu et al., 2008)。因此,启动时间概念会使个体更关注实现自身的长远幸福,更多地看到亲社会行为带给自己的情感意义,即帮助别人会让自己产生正面的情绪和幸福感,从而对帮助别人产生更积极的态度。相反,启动金钱概念会激发个体从效用大小或收益大小的角度去做行为决策。正如Liu和Aaker(2008)的研究结果——比起启

动时间概念的个体,启动金钱概念的个体慈善捐款数量更少(利他性亲社会行为减少)。Mogilner(2010)也发现,激活时间概念可以促使个体花更多的时间与亲朋好友相处,相反,启动金钱概念使个体将更多的时间投入在工作中,社交时间减少(对关系性亲社会行为产生消极影响)。另外,当个体将个人收益作为决策的重要依据,关注如何使效用最大化时,就更少从道德角度和他人利益考虑,因此可能做出违反社会规范或者不道德的行为(减少了遵从与公益性亲社会行为)。

3.2.2 市场定价模式

Vohs等(2008)援引Fiske(1991)的市场定价模式(market-pricing mode)提出了一个理论设想:因为金钱是市场价格(market pricing)最典型的形式,所以久而久之,只要提到金钱就会引发“市场定价倾向”(market pricing orientation)。市场定价模式假设,在公平的市场交换过程中,人们在付出之前首先要考虑自己能够得到什么,因此启动金钱概念的个体会采用公平交换的市场定价模式来进行成本和收益分析,用交易中的投入和产出来权衡社会关系。而维持人际关系和助人等亲社会行为一般不会带来即时和明确的回报,而且人们可能认为与他人保持太亲密的人际关系会给自己带来不必要的麻烦。市场-定价模式的观点为金钱的心理效应提供了一个很好的解释,但是并未受到实证研究的检验。市场-定价模式与效用定势的观点比较相似,都认为金钱概念启动诱发了经济型心理定势,使个体更多地考虑某行为带给自己的收益。但是又有区别:市场-定价模式聚焦于客观的公平交换原则,追求公平的“市场交换”;而效用定势强调某事物或行为是否会带给个体较大的主观效用和客观效用。

3.2.3 商业决策框架

决策框架(decision frame)是决策者关于某一特定决策的行为、结果以及可能性的观念和看法,个体差异以及情境特点等因素共同决定着什么样的决策框架会被激活(Tversky & Kahneman, 1981)。Kouchaki等人(2013)认为,金钱是商业社会的最重要的一种媒介,所以只要呈现金钱就会激活个体的商业决策框架(business decision frame)(Tenbrunsel & Messick, 1999),进而影响到人们的亲社会行为以及不道德行为。商业是一种以营利和获取最大利润为目的事业,并和一套特定的准

则和原则相联系。商业决策框架意味着置个人利益于他人利益之上,个体不再为他人考虑,而是更关注如何最大化个人利益,即使这有可能违反社会道德规范。Kouchaki 等人通过实验验证了金钱对商业决策框架的启动效果。实验中控制组和金钱组都需要完成残词补全任务,结果发现,金钱启动组将单词补全为与商业有关的概率显著高于控制组。这说明金钱概念启动让商业有关的概念更容易提取,激活了商业决策框架。商业决策框架与市场定价模式是有区别的,商业决策框架关注获取最大限度的收益,而市场定价模式更关注公平的市场交换。

商业决策框架可以为金钱概念启动减弱亲社会行为的现象提供一个合理的解释。首先,当个体通过商业决策框架去认知情境时,就更容易在个人利益优于他人利益的基础上做决策。利己动机占主导,在利益最大化目的和利己目的导向下,利他、捐赠、互助等利他性亲社会行为必然会受到抑制。其次,商业决策框架使个体排除其他方面的考虑因素(Tenbrunsel et al., 1999)。由于不考虑包括道德的等因素,就增加了不道德行为发生的几率。再者,商业决策框架会弱化社会联系(social bonds),人们倾向于对内群体成员比外群体成员表现出更多的关心、互助以及道德顾忌(Reed & Aquino, 2003)。当社会联系被削弱时,遵规与公益性亲社会行为就降低,人们更容易采用不道德的行为对待他人(Gruenfeld et al., 2008; Loughnan et al., 2010)。

3.3 金钱概念启动诱发自由市场的价值观

麻省理工学院的丹·艾瑞里(2010)在《怪诞行为学》一书中提出,“现代社会给我们提供了两套截然不同的行为规则:一个是旨在促进长期关系、信任与合作的社会规范;另一个是一套围绕着金钱和竞争的市场准则,鼓励个人把自己的利益放在首位”。而金钱作为自由市场经济的象征和运作媒介,可能会使人们将市场运作的规则应用到社会运作中,使个体更倾向于采用自由市场的价值观(free-market value) (Caruso, Vohs, Baxter, & Waytz, 2013)。Caruso 等人(2013)提出,在受金钱概念启动后,个体会更强烈地认同社会达尔文主义的价值观,表现出较低的亲社会行为。经济市场运作中的其中一个信念系统(belief system)就是社会达尔文主义(Social Darwinism)的哲学观点,

认为生存竞争所造成的自然淘汰,在人类社会中也是一种普遍的现象(Spencer, 1860)。人类社会存在的社会地位差距来源于与竞争的经济市场相似的选择过程,社会中的成功人士之所以成功是因为他们更适于当下的社会和经济环境,是“优胜劣汰,物竞天择”的自然结果。通过慈善事业对此进行校正反自然而且低效的,不利于社会的进步。Caruso 等(2013)对此进行了实验研究,启动被试的金钱概念或非金钱概念后用施瓦茨价值观量表(SVS)测量被试的个人价值观。结果发现,金钱概念启动的被试在“权利”维度上赋予更高的值,表明其对社会地位差距的接受和认可程度更高;而在“普通型”维度上赋值较低,表明其愿意为了全人类和自然的福祉而理解他人、维护社会公平和世界和平、保护环境等的程度较低。这种自由市场的价值观念使人们表现出较少的亲社会行为,尤其是利他性亲社会行为。

3.4 社会认知模型的解释机制

有学者提出并检验了社会认知模型(social-cognitive model)来解释情境因素和相对稳定的个人特质如何共同影响道德意向和道德行为(Shao, Aquino, & Freeman, 2008; Aquino, Freeman, Reed, Lim, & Felps, 2009)。该模型基于3个前提:第一个前提是道德认同(moral identity)——个体围绕一套道德特质而组织起来的自我概念或认知图式,包含道德价值观,道德目标,道德品质以及行为脚本的复杂知识结构。道德认同是激发道德行为的重要动机,如果道德认同在自我概念中的重要性 and 中心性很高,那么个体就更可能会实施道德行为。第二个前提是自我概念,自我概念是由多个不同的自我图式组成的多维结构,而且这些自我图式对行为的决定性作用是动态变化的。其中在任何时间能保留在意识中的自我概念称为工作自我概念(Markus & Kunda, 1986)。工作自我概念对个人的情绪、动机状态和行为有着重要的影响。最后一个前提是情境因素。情境因素影响工作自我概念中的某些自我图式的可提取性。基于以上3个前提,社会认知模型认为道德意向和道德行为受到“道德认同在个体自我概念中的中心性”和“情境线索影响自我图式的可提取性”的共同影响。

如图1,根据社会认知模式,当道德认同的可提取性高的时候,个体就会表现出道德行为。

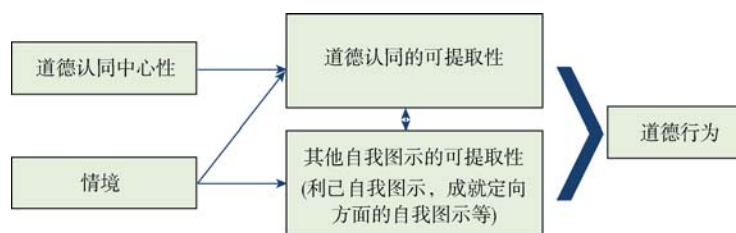


图1 道德行为的社会认知模式

而道德认同的可提取性受到道德认同在自我概念中的中心性和当下情境因素的共同影响。一方面,道德认同的中心性越高,它的可激活潜能和可提取性越大,就越可能促使个体表现出更多的道德行为或亲社会行为(Aquino & Reed, 2002)。另一方面,情境因素也可以影响道德认同的可提取性。如果一个情境因素增加了当前工作自我概念中的道德认同的可提取性,那么这个情境就增加了人们做出道德行为的动机,他用亲社会方式表现行为的可能性增加。另外,除了道德认同外,工作自我概念中的利己自我图式(self-interested identity)也会对道德行为产生影响。某些情境因素会增加利己自我图式的可提取性,而道德认同和利己自我图式是互相排斥的,那么个体就需要在这两种自我图式之间维持动态平衡。

金钱线索是影响道德认同和利己自我图式的可提取性的一个重要因素。金钱对人们的吸引力是不言而喻的,正是因为金钱可以给个体自身带来种种好处,所以金钱才显得如此重要。可见,金钱本身的工具性用途就决定了人们赋予金钱的利己性。金钱可能作为一种激活利己相关图式的情境线索,使利己自我图式在工作自我概念中更加容易提取,并且暂时地抑制了道德认同对行为的指导作用。所以金钱启动使个体的行为更符合利己图式的价值观和目的,做出“利己”但是可能“损人”的行为,使亲社会行为(尤其是遵规与公益性亲社会行为)减少,利己行为和不道德行为增加。社会认知模式为金钱概念启动影响个体亲社会行为的心理机制提供一个比较系统的解释,有助于我们进一步了解金钱概念启动影响亲社会行为的“黑箱”。

3.5 4种心理机制的比较

综上,学者们从不同的角度对金钱影响亲社会行为的心理机制做出了解释,可以看出,它们

分别有不同的侧重点。Vohs等(2006)和Zhou等人(2009)认为,金钱概念启动诱发了个体的自足感,自足感提高了人们的能力感,使人们认为自己有能力解决问题,不需要助人也不需要求助,同时社会支持对自己的意义也不再那么重要;自足感也提高了个体的独立意识,使人们的社会交往和人际依赖性降低,因此自足理论更适用于解释以助人和捐赠为代表的利他性亲社会行为和以追求社会关系为代表的关系性亲社会行为。

而经济型心理定势的侧重点在于,认为金钱概念启动激活了人们的“经济型心理定势”,人们习惯于将经济价值作为评估事物的标准。而亲社会行为不能带来直接的经济回报,所以在“经济型心理定势”的主导下,亲社会行为被评价为没有价值的非盈利行为,所以助人、捐赠和志愿者行为等利他性亲社会行为减少。而且在“经济型心理定势”的驱使下,个体为了达到自己的经济目的不惜做出违反道德的行为。可见经济型思维定势更适用于解释金钱概念启动对利他性亲社会行为和遵规与公益性亲社会行为的影响。

对于金钱概念启动诱发自由市场的价值观的解释机制,自由市场的价值观认为“物竞天择、适者生存”是大自然和人类社会的基本法则,生存竞争所造成的自然淘汰,在人类社会中也是一种普遍的现象。我们认为,自由市场的价值观更适用于解释金钱概念启动对利他性亲社会行为(帮助、慈善捐赠等)的消极影响,事实上自由市场的价值观更可能导致个体价值观的改变,减少特质性亲社会行为。所以我们推测,金钱概念启动会激活自由市场的价值观,并进一步影响特质性亲社会行为。

社会认知模型则着眼于环境中的线索(比如金钱,商业相关的事物)如何影响工作自我概念中不同心理图式的可提取性进而影响亲社会行为。

根据该模型,金钱概念激活了利己相关的自我图式,抑制道德认同对行为的影响,所以个体可能会为了获得个人利益而做出不道德的行为。社会认知模型更适用于解释金钱概念启动对遵从与公益性亲社会行为的消极影响。

基于以上分析,我们认为,自足感、经济型思维定势、自由市场的价值观以及社会认知模型对“为什么启动金钱概念会导致亲社会行为改变”做出了一定的解释,但是这4种心理机制是同时作用还是在某种情境下某一个心理机制占主导?不同启动方法是否分别启动了不同的心理机制?这值得后续研究深入探讨。

4 研究展望

虽然学术界关于金钱对亲社会行为的心理效应已经有了丰富的研究成果,但是仍存在问题需要进一步探讨。我们认为未来的研究可以从以下几个方面进行:

4.1 金钱概念启动在组织管理中的应用

大多数金钱概念启动的研究都在实验室进行,而对实践领域少有涉及。从某种程度上讲,心理学研究的最终目的就是将研究成果应用于实践,解决现实问题。金钱在组织和企业中扮演着非常重要的角色,组织中经常以工资、奖金等作为衡量组织成员的努力程度以及贡献大小的最普遍形式,而这些报酬方式是否会启动员工的金钱概念并对组织行为产生影响呢?目前几乎没有学者对这方面进行针对性的研究。我们注意到了组织公民行为(Organizational Citizenship Behavior)——有益于组织,但在组织正式的薪酬体系中尚未得到明确或直接确认的行为(Organ & Konovsky, 1989),大多数组织公民行为的分类都包含利他主义或助人行为等维度。我们认为,组织公民行为在内涵上与亲社会行为是相似的,可以被视为“亲组织行为”。因此我们推断,在组织中金钱概念的启动可能会削弱组织公民行为。以工资、奖金等方式呈现的金钱线索可能会使员工不愿意做“份外之事”,降低合作性,减少了组织公民行为。但是Caruso等(2013)发现,金钱概念启动可以诱发出个体对当前社会体制和社会不公平更积极的态度,认为人与人之间的地位差距是适宜的,本质上是公平的。据此看来,金钱概念启动或许可以增加员工对企业权力等级以及薪酬差异安排的

满意感和公平感,而满意感和公平感是促进组织公民行为的重要因素(Organ & Konovsky, 1989)。那么金钱概念启动究竟会不会对组织公民行为产生影响?有怎样的影响?显然,对这些问题进行深入研究,并从科学的角度提出一些有效的管理策略具有重大的管理意义。

4.2 贫富差异在金钱概念启动与亲社会行为关系中的调节效应

按照自足理论,金钱作为一种社会资源,可以让人更好地掌控社会系统,提高控制力和效能感,从而导致一系列相应的行为。但是启动贫乏的金钱概念或者启动穷人的金钱概念也会产生自足感吗?金钱概念启动的心理效应会因受启动者的经济地位不同而存在差异吗?Mogilner (2010)发现,启动时间产生的心理效应适用于所有收入的群体,但是启动金钱概念只对高收入群体的关系性亲社会行为产生消极影响,并没有影响低收入群体的亲社会行为。他们认为,可能是低收入群体的金钱资源匮乏,每天都需要合理安排来保证收支平衡。金钱线索是普遍存在于他们的生活中的,一直保持着激活状态,所以实验启动效果不明显。但是我们认为,激活状态的差异并不能完全解释金钱在穷人和富人群体中的不同效应。一方面,按照Mogilner (2010)的观点,低收入者长期处于金钱线索的激活状态下,这和经济学专业的人相似,那么低收入群体就应该表现出与经济学专业的人群相似的行为,即在自然状态下,低收入者的亲社会水平低于高收入群体。但是Mogilner (2010)并没有比较高收入群体和低收入群体的激活差异和亲社会行为差异。而且刘长江和郝芳(2011)通过实验证明,社会价值取向(social value orientation)对合作行为的影响受到人们所拥有初始资源的相对优势的调节。当人们的初始资源处于相对优势位置时,亲社会者与亲自我者有着同等的合作水平,而当人们的初始资源处于相对劣势位置时,亲社会者具有较低的效能感,所以比亲自我者表现出更高的合作水平。Piff, Kraus, Côté, Cheng 和 Keltner (2010)发现,比起较高社会阶层的个体,较低社会阶层的个体表现的更慷慨,更愿意捐赠,更信任他人。Piff等认为这可能是因为处于较低社会阶层(或者社会经济地位)的个体拥有较少的资源,面临更多的威胁以及更低的个人控制感。当人们处于一种劣势位置时更可能表

现出亲社会行为(Han, Li, & Shi, 2009; Rao et al., 2011)。Piff 等进一步发现, 上流社会的个体比下层社会的个体更容易做出不道德行为: 在驾车时更可能违反交通规则, 更可能做出不道德的决策, 更可能拿走别人有价值的物品, 在谈判中说谎等等(Piff, Stancato, Côté, Mendoza-Denton & Keltner, 2012)。从上述实证研究结果可以看出, 低收入群体的亲社会行为表现并不支持低收入群体较高的激活水平之说; 另一方面, 高收入群体的日常消费水平更高, 他们普遍比穷人有着更高的频率去消费场所, 购物或者得到服务都需要金钱交易, 富人的金钱概念激活程度不亚于穷人。所以这种激活状态的差异可能并不能完全解释金钱概念启动在不同收入群体中的不同影响。我们认为, 有这样的可能——金钱概念启动对亲社会行为的影响受到个体的经济水平的调节, 金钱导致的自足感只出现在高收入群体或者拥有充足金钱的群体中, 而低收入群体和生活困窘的人们对金钱的控制力和效能感较低, 启动他们的金钱概念就不会产生自足感, 甚至可能产生相反的效应——“匮乏感”。所以, 我们推论: 金钱概念启动可以通过启动自足感而减少个体(高收入个体)的亲社会行为, 金钱概念启动也会通过启动匮乏感而增加个体(低收入个体)的亲社会行为, 金钱概念启动对亲社会行为的影响在不同经济地位的人群中可能会有不同的表现。后续研究有必要对不同经济水平的人群进行对比研究。

4.3 深化时间概念启动影响亲社会行为的研究

时间是人们生活中的另一重要资源。自金钱概念启动研究范式受到心理学界的关注后, 有学者在金钱概念启动的基础上, 将时间与金钱进行比较, 研究两种资源如何对人们的心理和行为产生不同的影响。比如金钱和时间会影响人们的思维定势和目标选择, 启动金钱会激活效用定势, 而启动时间概念激活情绪定势, 情绪定势更关注追求自身的长远利益和幸福(Mogilner, 2010; Liu et al., 2008), 促进了亲社会行为。但 Gino 和 Mogilner (2013)在金钱概念启动和时间概念启动的对比研究中提出了不同于思维定势的另一种解释: 与启动金钱概念相比, 启动时间概念通过促使个体进行自我反省从而减少了个体做出不诚实行为的倾向。他们发现, 金钱启动诱发了个体较低的自我反省水平, 而时间启动诱发了较高的自

我反省水平, 从而启动时间概念比启动金钱概念减少了个体的欺骗行为, 表现出更多的道德行为。研究时间概念启动的心理效应及其影响机制具有非常重要的实践价值, 如果要鼓励社会各界为慈善事业贡献力量, 可以要求大众花费时间帮慈善机构做事, 或者参加一些公益活动(如大学校园里定期召集同学们去老人院看望孤寡老人); 邀请演艺人员去灾区义演, 或者将演出收入献给公益事业; 也可以请教育专家去贫困山区做演讲(而不是向他们征集捐款)等等。

近 5 年来, 关于时间概念启动的研究越来越多, 时间概念启动相比于金钱概念启动对个体亲社会行为的积极影响已经得到很多学者的验证和认可。但是我们认为以下两点还值得以后研究进行更深入地探讨:

第一, 深入探讨时间概念启动影响亲社会行为的心理机制。按照思维定势的观点, 时间总是与一定的体验相联系, 激活时间概念就会激活个体的情绪思维定势, 促进助人行为和人际关系(Mogilner, 2010)。但是启动情绪思维定势就一定会产生积极效应吗? 相关体验的满意与否是否会对情绪思维定势产生不同的影响? 既然时间总是与一定的体验相联系, 激活时间概念就会激活个体的情绪思维定势, 那么我们推测, 如果所激活的经历带来的是消极体验, 那么被激活可能就是消极的情绪定势, 启动时间概念或许就不能促进亲社会行为。所以思维定势是否真的可以解释时间概念启动对亲社会行为的影响, 未来研究有必要做进一步探讨。

第二, 扩大时间线索和研究群体的范围。有研究发现, 启动时间概念会使个体聚焦于更长远的、与情绪意义相联系的目标, 也就更能看到亲社会行为可能带来的积极情绪和幸福感, 从而表现出更多的助人和利他行为。但是目前关于这方面的研究大多采用“身边其他人癌症病危的事实”等极端的时间信息来凸显时间概念(Goldenberg, McCoy, Pyszczynski, Greenberg, & Solomon, 2000; Ferraro, Shiv, & Bettman, 2005), 缺乏对普遍的时间信息的探讨, 而人们生活中面临的更多的是普通的时间线索。所以今后的研究有待探究普遍的时间线索对亲社会行为的影响。另外, 在被试的选择上, 现有的研究一般都选取大学生群体。但是金钱和时间在不同群体中的充裕与缺乏状况存在很大差异, 金钱和时间带给不同群体的心理感

受也是不尽相同的,相对来说,大学生的时间充裕而金钱缺乏;工作族不但时间紧缺,可能也会面临经济条件的压力;而老年人往往有大把的时间去怀旧,物质财富都成了“身外之物”。所以大学生群体的研究结果并不能代表所有群体,这是以后的研究者需要考虑的问题。

4.4 金钱概念启动影响亲社会行为的神经机制研究

近年来,随着认知神经科学技术的进步,越来越多的研究者采用功能性核磁共振(functional magnetic resonance imaging,简称fMRI)、事件相关电位(event-related potential,简称ERP)、正电子发射断层扫描(positron emission tomography,简称为PET)和功能性近红外成像(functional near-infrared spectroscopy,简称为fNIRS)等技术来探究人类各种心理的中枢神经机制。这样不仅有助于更好地理解潜藏于复杂的社会行为之下的神经机制过程,还会启发我们提出更多有理论价值和现实意义的研究问题。杨东、关欣和陈晨(2011)通过事件相关电位(ERP)技术发现,金钱对个体亲社会行为的影响激活脑区与“自我”激活的脑区相似,主要表现在前额叶。共情和认知观点采择与亲社会行为密切相关,且经常同时发生,尽管如此,Vignemont和Singer(2006)采用fMRI技术发现,共情和认知观点采择激活了不同的神经网络,它们是不同的两个过程。Kim等人(2009)发现,对另一个人产生怜悯会显著地激活中脑腹侧纹状体/隔膜区网络(mid-brain-ventral striatum/septal region network),这些区域对于诱发亲社会取向的动机及伴随的价值感起重要的作用。因此,共情需转化为同情、怜悯或担忧情绪,才能引发亲社会动机(曾盼盼,俞国良,林崇德,2011)。将亲社会行为研究与神经科学的整合,使我们有能力探究亲社会行为的生理机制。我们推测,金钱概念启动可能抑制了共情相关的脑区,所以减少了亲社会行为。此外,金钱概念启动和时间概念启动诱发了不同的思维定势,并影响了人们的决策,那么金钱概念启动和时间概念启动是否激活了不同的脑区?它们影响人们决策的神经机制是什么?未来的研究应该弥补这方面的空白。

参考文献

丹-艾瑞里.(2010). 怪诞行为学(赵德亮,夏蓓洁译)(pp.

53-68). 北京:中信出版社。

刘长江,郝芳.(2011). 不对称社会困境中社会价值取向对合作的影响. *心理学报*, 43(4), 432-441.

谢天,周静,俞国良.(2012). 金钱启动研究的理论与方法. *心理科学进展*, 20(6), 918-925.

杨东,关欣,陈晨.(2011). 金钱对集体—单独活动选择的影响:一项ERP研究. *西南大学学报:自然科学版*, 33(12), 162-168.

俞国良.(1999). 社会认知视野中的亲社会行为. *北京师范大学学报(社会科学版)*, (1): 20-25.

曾盼盼,俞国良,林崇德.(2011). 亲社会行为研究的新视角. *教育科学*, 27(1), 21-26.

张庆鹏,寇彧.(2011). 青少年亲社会行为测评维度的建立与验证. *社会学研究*, (4), 105-121

张文新.(1999). *儿童社会性发展*. (pp. 303, 256). 北京:北京师范大学出版社,

Aquino, K., & Reed II, A. (2002). The self-importance of moral identity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(6), 1423-1440.

Aquino, K., Freeman, D., Reed II, A., Lim, V. K., & Felps, W. (2009). Testing a social-cognitive model of moral behavior: The interactive influence of situations and moral identity centrality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97(1), 123-141.

Ariely, D. (2009). The end of rational economics. *Harvard Business Review*, 87(7-8), 78-84.

Carlo, G., & Randall, B. A. (2002). The development of a measure of prosocial behaviors for late adolescents. *Journal of Youth and Adolescence*, 31(1), 31-44.

Caruso, E. M., Vohs, K. D., Baxter, B., & Waytz, A. (2013). Mere exposure to money increases endorsement of free-market systems and social inequality. *Journal of Experimental Psychology: General*, 142(2), 301-306.

De Vignemont, F., & Singer, T. (2006). The empathic brain: How, when and why? *Trends in Cognitive Sciences*, 10(10), 435-441.

Diener, E., & Seligman, M. E. (2004). Beyond money toward an economy of well-being. *Psychological Science in the Public Interest*, 5(1), 1-31.

Easterlin, R. A. (1974). Does economic growth improve the human lot? Some empirical evidence. In M. Abramovitz, P. A. David & M. W. Reder, eds. *Nations and households in economic growth: Essays in honor of Moses Abramovitz* (pp. 89-125). New York: Academic Press.

Farver, J. A. M., & Branstetter, W. H. (1994). Preschoolers' prosocial responses to their peers' distress. *Developmental Psychology*, 30(3), 334-341.

Ferraro, R., Shiv, B., & Bettman, J. R. (2005). Let us eat and drink, for tomorrow we shall die: Effects of mortality salience and self-esteem on self-regulation in consumer

- choice. *Journal of Consumer Research*, 32(1), 65–75.
- Fiske, A. P. (1991). *Structures of social life: The four elementary forms of human relations: Communal sharing, authority ranking, equality matching, market pricing*. New York: Free Press.
- Frank, R. H., Gilovich, T., & Regan, D. T. (1993). Does studying economics inhibit cooperation?. *The Journal of Economic Perspectives*, 7(2), 159–171.
- Gino, F., & Pierce, L. (2009). The abundance effect: Unethical behavior in the presence of wealth. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 109(2), 142–155.
- Gino, F., & Mogilner, C. (2013). Time, money, and morality. *Psychological Science*, 25(2), 414–421.
- Goldenberg, J. L., McCoy, S. K., Pyszczynski, T., Greenberg, J., & Solomon, S. (2000). The body as a source of self-esteem: The effect of mortality salience on identification with one's body, interest in sex, and appearance monitoring. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79(1), 118–130.
- Gruenfeld, D. H., Inesi, M. E., Magee, J. C., & Galinsky, A. D. (2008). Power and the objectification of social targets. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95(1), 111–127.
- Han, R., Li, S., & Shi, J. N. (2009). The territorial prior-residence effect and children's behavior in social dilemmas. *Environment and Behavior*, 41(5), 644–657.
- Kay, A. C., Wheeler, S. C., Bargh, J. A., & Ross, L. (2004). Material priming: The influence of mundane physical objects on situational construal and competitive behavioral choice. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 95(1), 83–96.
- Kim, J. W., Kim, S. E., Kim, J. J., Jeong, B., Park, C. H., Son, A. R.,... Ki, S. W. (2009). Compassionate attitude towards others' suffering activates the mesolimbic neural system. *Neuropsychologia*, 47(10), 2073–2081.
- Kouchaki, M., Smith-Crowe, K., Brief, A. P., & Sousa, C. (2013). Seeing green: Mere exposure to money triggers a business decision frame and unethical outcomes. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 121(1), 53–61.
- Iannotti, Ronald J. (1985). Naturalistic and structured assessments of prosocial behavior in preschool children: The influence of empathy and perspective taking. *Developmental Psychology*, 21(1), 46–55.
- Liu, J. E., Smeesters, D., & Vohs, K. D. (2012). Reminders of money elicit feelings of threat and reactance in response to social influence. *Journal of Consumer Research*, 38(6), 1030–1046.
- Liu, W., & Aaker, J. (2008). The happiness of giving: The time-ask effect. *Journal of Consumer Research*, 35(3), 543–557.
- Loughnan, S., Haslam, N., Murnane, T., Vaes, J., Reynolds, C., & Suitner, C. (2010). Objectification leads to depersonalization: The denial of mind and moral concern to objectified others. *European Journal of Social Psychology*, 40(5), 709–717.
- Markus, H., & Kunda, Z. (1986). Stability and malleability of the self-concept. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(4), 858–866.
- McCabe, D. L., Butterfield, K. D., & Trevino, L. K. (2006). Academic dishonesty in graduate business programs: Prevalence, causes, and proposed action. *Academy of Management Learning & Education*, 5(3), 294–305.
- Mogilner, C. (2010). The pursuit of happiness time, money, and social connection. *Psychological Science*, 21(9), 1348–1354.
- Organ, D. W., & Konovsky, M. (1989). Cognitive versus affective determinants of organizational citizenship behavior. *Journal of Applied Psychology*, 74(1), 157–164.
- Piff, P. K., Kraus, M. W., Côté, S., Cheng, B. H., & Keltner, D. (2010). Having less, giving more: The influence of social class on prosocial behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 99(5), 771–784.
- Piff, P. K., Stancato, D. M., Côté, S., Mendoza-Denton, R., & Keltner, D. (2012). Higher social class predicts increased unethical behavior. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 109(11), 4086–4091.
- Posner, G. J., Strike, K. A., Hewson, P. W., & Gertzog, W. A. (1982). Accommodation of a scientific conception: Toward a theory of conceptual change. *Science Education*, 66(2), 211–227.
- Price, R. H., Choi, J. N., & Vinokur, A. D. (2002). Links in the chain of adversity following job loss: how financial strain and loss of personal control lead to depression, impaired functioning, and poor health. *Journal of Occupational Health Psychology*, 7(4), 302–312.
- Rao, L. L., Han, R., Ren, X. P., Bai, X. W., Zheng, R., Liu, H.,... Li, S. (2011). Disadvantage and prosocial behavior: The effects of the Wenchuan earthquake. *Evolution and Human Behavior*, 32(1), 63–69.
- Reed II, A., & Aquino, K. F. (2003). Moral identity and the expanding circle of moral regard toward out-groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84(6), 1270–1286.
- Rubinstein, A. (2006). A sceptic's comment on the study of economics. *The Economic Journal*, 116(510), C1–C9.
- Shao, R., Aquino, K., & Freeman, D. (2008). Beyond moral reasoning. *Business Ethics Quarterly*, 18(4), 513–540.

- Spencer, H. (1860). The social organism. *Westminster Review*, 17, 51–68.
- Tang, T. L. P., Chen, Y. J., & Sutarso, T. (2008). Bad apples in bad (business) barrels: The love of money, Machiavellianism, risk tolerance, and unethical behavior. *Management Decision*, 46(2), 243–263.
- Tenbrunsel, A. E., & Messick, D. M. (1999). Sanctioning systems, decision frames, and cooperation. *Administrative Science Quarterly*, 44(4), 684–707.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211(4481), 453–458.
- Vohs, K. D., Mead, N. L., & Goode, M. R. (2006). The psychological consequences of money. *Science*, 314(5802), 1154–1156.
- Vohs, K. D., Mead, N. L., & Goode, M. R. (2008). Merely activating the concept of money changes personal and interpersonal behavior. *Current Directions in Psychological Science*, 17(3), 208–212.
- Wang, L., Malhotra, D., & Murnighan, J. K. (2011). Economics education and greed. *Academy of Management Learning & Education*, 10(4), 643–660.
- Yang, Q., Wu, X., Zhou, X., Mead, N. L., Vohs, K. D., & Baumeister, R. F. (2013). Diverging effects of clean versus dirty money on attitudes, values, and interpersonal behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 104(3), 473–489.
- Zaleskiewicz, T., Gasiorowska, A., Kesebir, P., Luszczynska, A., & Pyszczynski, T. (2013). Money and the fear of death: The symbolic power of money as an existential anxiety buffer. *Journal of Economic Psychology*, 36, 55–67.
- Zhou, X., Feng, C., He, L., & Gao, D. G. (2008). Toward an integrated understanding of love and money: Intrinsic and extrinsic pain management mechanisms. *Psychological Inquiry*, 19(3-4), 208–220.
- Zhou, X., & Gao, D. G. (2008). Social support and money as pain management mechanisms. *Psychological Inquiry*, 19(3-4), 127–144.
- Zhou, X., Vohs, K. D., & Baumeister, R. F. (2009). The symbolic power of money reminders of money alter social distress and physical pain. *Psychological Science*, 20(6), 700–706.

The Effects of Money Priming on Pro-social Behavior and Its Decision Mechanism

LI Aimei; Peng Yuan; LI Bin; LING Wenquan

(Management School, Jinan University, Guangzhou 510632, China)

Abstract: Money plays an important role in people's daily life. Many studies have demonstrated that even subtle reminder of money will influence human behaviors. Empirical researches suggested that money cues had triggered a state of self-sufficiency, economic mind-set, free-market values and self-interested identity (social-cognitive model). As a result, participants whose money concepts were primed showed less altruistic pro-social behavior, less commonweal pro-social behavior, less relationship pro-social behavior and less trait pro-social behavior than those not been primed of money. There are many questions should be further explored: (1) The effects of money on pro-social behavior being extended to cover organizational management; (2) The moderate effect of socioeconomic status between money priming and pro-social behavior; (3) The different effect of time on pro-social behavior compared to money; (4) The neural mechanisms of money priming effects on pro-social behavior.

Key words: money priming; pro-social behavior; self-sufficiency; economic mind-set; free-market values