

选择、自我表达与选择扩散效应*

曹文¹ 陈红^{1,2} 高笑¹ Todd Jackson³

(¹ 西南大学心理学院; ² 认知与人格教育部重点实验室, 重庆 400715)

(³ School of Psychology, James Cook University, Townsville, Australia)

摘要 自我表达会影响西方人的态度, 产生选择扩散效应。国外相关的跨文化研究发现东方人不存在该效应。通过 4 个实验研究中国文化下自我表达对选择态度的影响, 发现选择方式(主动、被动)和自我表达形式(直接、间接)对选择态度产生影响。无论是自己的主动选择还是强加的被动选择, 直接自我表达会增加对所获对象的喜爱程度, 表现为对获得性的肯定。研究者认为, 两种选择方式下不同的心理加工过程导致了这种获得性: 直接表达使个人态度暴露在外, 进行主动选择时要对他人的给予做出肯定回应; 而进行被动选择时, 人们要减缓因利益受损可能导致的失调, 同时中国文化下的面子策略也使人们增加对所获对象的喜爱程度。不过, 间接的自我表达对选择态度的影响不明显。研究者认为, 多个影响因素的相互消长使选择态度得以维持。

关键词 选择; 自我表达; 选择扩散效应; 获得性

分类号 B849:C91

1 前言

自我表达(self-expression)指通过行为、言语或做选择来表达个人看法和感觉(Kim & Ko, 2007), 是一种将自己的思想和观点投射到外界的行为(Kim & Sherman, 2007)。选择扩散效应(spreading alternatives effect)指: 在两对象间做选择后, 人们倾向于增加对所选对象的喜爱程度或减少对非选对象的喜爱程度, 导致对所选对象的评价高于非选对象(Brehm, 1956; Steele, Spencer & Lynch, 1993)。该效应源于当个体认识到: 非选对象有可肯定的特性, 而所选对象无该特性时; 或所选对象有被否定的特性, 而非选对象无该特性时, 所体验到的决策后认知失调的负面情感(Bertram, Galen & Andrew, 2007)。为减缓失调的痛苦, 人们强调或故意去寻找所选对象可肯定的特性和非选对象可否定的特性, 这种有选择的信息加工, 导致对所选对象更多有利评价, 而非选对象反之。在此, 人们通过对物体、对象或观点做选择来表达自己的认同。做选择是人

们表达自己的一种方式(Kim & Drolet, 2003), 选择也被赋予自我表达的功能(Snibbe & Markus, 2005)。并且, 做选择的行为使人们在表达个人偏好的同时, 也对这些偏好产生影响。研究发现, 对选择的表达将对任务的持续性、任务的喜爱程度、任务的表现及对所选对象的满意度等产生影响(Iyengar & Lepper, 1999; Holland, Verplanken, & Knippenberg, 2003)。

1.1 自由选择范式(free-choice paradigm)下的研究

西方文化下, 自我表达有重要意义, 人们将其视为塑造、形成自身的一种方式(Kim & Sherman, 2007)。西方学者采用自由选择范式发现(Heine & Lehman, 1997; Kitayama, Snibbe, Markus & Suzuki, 2004; Hoshino-Browne, Zanna, Spencer, Zanna & Kitayama, 2005), 通过做选择进行的自我表达影响了态度, 产生选择扩散效应。

该范式要求被试基于自身偏好, 对具同等价值的两对象做评价。程序如下(Hoshino-Browne, Zanna,

收稿日期: 2008-03-15

* 西南大学国家重点学科基础心理学基金重点项目(NSKD08004)资助。

通讯作者: 陈红, E-mail: chenhg@swu.edu.cn

Spencer, Zanna, & Kitayama, 2005): 被试为自己希望获取的 10 个同类对象以喜爱程度评定等级后, 被告知可以在 5、6 等级对象中自由选择一个作为实验礼物, 最后再次评定这 10 个对象。该范式下对两对象的矛盾认知导致了失调的负性情绪, 若被试通过增加所选对象的喜爱程度或降低非选对象的喜爱程度来合理化自己的选择, 就产生选择扩散效应。

Steele, Spencer 和 Lynch(1993)采用该范式发现, 美国被试中存在选择扩散效应。Heine 和 Lehman(1997)也发现: 欧裔大学生做选择后对所选对象评价上升, 对非选对象评价下降。但是, Kitayama 等人(2004)的研究却指出: 除非社会情境的需要, 亚裔大学生通常不会去验证他们的选择。Hoshino-Browne 等人(2005)对亚裔的研究也发现, 做选择的行为没有使他们产生选择扩散效应, 并且也没有改变他们对所选对象的后续评价。

目前, 这方面的本土研究较少, 很多对东方人作的结论都是基于西方学者的跨文化研究, 认为东方人不存在选择扩散效应。虽然这些研究中的亚裔被试生于亚洲, 成长环境却多有不同: 部分亚裔的生活环境与家乡类似, 周围也是有相同种族、文化背景的人, 但处在西方文化的大环境中, 或多或少受到西方文化的影响; 而部分亚裔已更多融入到西方文化中。这些因素使亚裔在对亚洲文化传统的认同上多有不同(Hoshino-Browne, Zanna, Spencer, Zanna, & Kitayama, 2005)。基于早前研究, 西方文化下的亚裔不存在选择扩散效应。那么亚洲文化下, 人们更不会存在选择扩散效应。因此, 实验 1a 采用同样的自由选择范式考察中国被试的选择态度, 并假设: 中国被试无选择扩散效应。

此外, 这些研究都是将选择作为一种自我表达的方式, 通过做选择来间接考察自我表达对态度的影响。自我表达要将自己的思想和观点投射到外界, 它包含一系列不同的方式(写、说、选择、决策等)。相对于做选择, 说话可能是一种更具代表性的自我表达行为。因此, 在实验 1a 的基础上, 实验 1b 要求被试对选择进行直接的自我表达(写和说)。自我表达作为对自身的一种反映, 人们希望通过它向外界传递自身的正面形象(所处文化中有价值、被肯定的形象)。这一点上, 东西方文化下人们的区别仅在于想要传递的形象是什么。那么东方文化下, 人们关注社会关系、寻求他人认同(Kim & Ko, 2007), 他人给予应得到肯定, 于是增加对所获对象的喜爱程度。基于此, 实验 1b 假设: 直接的自我表达使中

国被试对所获对象评价上升。

1.2 非自由选择情境(force choice condition)下的研究

自由选择范式是进行主动选择和评价的范式, 而非自由选择情境是进行被动选择和评价的范式(曹文, 陈红, 高笑, 叶琳, 2009)。Kim 和 Sherman(2007)设置了这样一种剥夺情境: 任务要求被试在差异显著的“好对象”和“差对象”间做选择, 通过给予礼物剥夺所选“好对象”并将“差对象”作为礼物强加于被试。该情境在实验材料的选取上就预先设定“差对象”是被试不愿选而又被迫接受的, 对两对象在选择后的评价则是对被动选择结果的评价。

Kim 和 Sherman(2007)在该情境下对欧裔和亚裔的选择态度进行考察, 结果发现: 对选择的表达导致欧裔对非选对象评价降低; 而不管表达与否, 亚裔对非选对象评价无明显变化。并且, 对自我表达的重视程度高则这种变化显著; 反之不显著。即非自由选择情境下的自我表达使欧裔产生选择扩散效应, 而亚裔没有; 且自我表达的重视程度对该效应有调节作用。但是, 该研究未对非选对象进行前测, 对所选对象在选择前后也均未做评价, 仅从单角度上比较欧裔、亚裔在表达后对非选对象的评价。那么, 亚裔在非自由选择情境下是否存在选择扩散效应, 还是此情境下的自我表达影响了该效应, 都需做进一步研究。本文将针对中国被试对这一问题进行探讨。

非自由选择情境下剥夺所选“好对象”, 激发维护自己选择的动机, 导致选择扩散效应。但是, 所选对象已无法获得, 为避免利益受损引起的负面情绪, 人们通过增加对“所获”对象的期望或减少对“所选”对象的期望来减缓可能产生的失调。基于此, 实验 2a 在非自由选择情境下考察中国被试的选择态度, 并假设: 该情境下中国被试无选择扩散效应。实验 2b 则进一步考察非自由选择情境下不同自我表达形式对选择态度的影响。鉴于以往研究的不足, 实验 2b 要求被试对两对象均进行评价, 并加入给予情境的对照研究, 力图较全面地考察自我表达对选择态度的影响。

前面提到, 西方人通过选择来反映自我, 使个体把自我扩展到占有性上, 他们喜欢代表个人身份的占有、支配、发表意见、进行评价等行为(Prentice, 1987)。对西方被试的研究发现, 做选择可以在所选对象和自我间建立联系(Gawronski & Bodenhausen, 2006), 因此, 表现在他们身上的选

择扩散效应其本质就是对自我的坚持、肯定。Merriam-Webster online dictionary(2008)更是直接将自我表达定义为“assertion of one's individual traits”。但不同文化背景下对“自我”的定义不同,所以,对自我的坚持和肯定在不同文化下也应有不同的表现。

Markus 和 Kitayama(1991)认为亚洲文化下,人们追求与所属社会群体的相互关系和归属感,并尽力满足群体的期望,个人选择可能涉及较少的内在价值。甚至在很多情况下,做个人选择对那些个人偏好与群体偏好不一致的个体还可能造成威胁。因此,若情境能使个体实现更高的文化目标时,他们通常倾向于服从他人所表达的选择。中国文化下,以他人为取向的自我(other-oriented self)代表了个体要与外界期望、社会规范一致的倾向(Yang, 1981)。基于此, Gao(1998)总结了中国文化下的 5 种表达习惯:含蓄(implicit communication)、听话(listening-centeredness)、礼貌(politeness)、自己人(a focus on insiders)和面子(face-directed communication strategies)。早先 Brown 和 Levinson(1987)的“面子保全理论”(Face Saving Theory)及 Ting-Toomey(1998)的“面子协商理论”(Face Negotiation Theory)也认为,在面子上妥协是人际中必需的。因为面子涉及各方面的要求和愿望,以及自己与其他集体成员的关系。并进一步指出,集体主义文化下的交流是为加强和巩固社会关系,人们用面子策略互相相应或是维护他人的面子。

直接表达使个人态度成为公开事件,增加个人态度甚至个人本身被评价的可能性,也关系到态度被他人接受或拒绝。那么,集体主义文化下,剥夺所选对象使利益受损的同时,直接表达又强化了维持和巩固社会关系的表达目的。并且主动索取也与中国文化不符,它潜在地侵犯了人际交往规则,还可能对给予方造成威胁,也对自身的社会关系不利。肯定他人的给予则是符合文化要求的,并且对所获对象更多积极关注,也可避免因失去所选对象可能导致的失调。所以,实验 2b 假设:剥夺情境和给予情境下,直接表达组均增加对所获对象的评价。

2 实验 1a 自由选择范式下中国被试的选择态度

2.1 研究方法

2.1.1 被试 随机选取某大学一年级学生 50 名,剔除无效数据后,实际有效被试 49 名(男 24 名,女

25 名;年龄(岁) $M = 19.92$, $SD = 1.12$)。

2.1.2 实验材料 (1) 评价问卷(1[非常不喜欢]—8[非常喜欢]):整体上,你有多喜欢这个笔记簿?你有多喜欢这个笔记簿的封面设计?你有多喜欢这个笔记簿的颜色?你有多喜欢这个笔记簿纸张的质量?

本研究考察前后的态度,为防止被试记住前一次的评定等级并用在第二次评定上,第二次评定时将评价问卷中四个题目逆序排列,将在评定等级上画钩改为由被试填写评定等级。

(2) 等价的两笔记簿 A、B

30 名被试的独立组(某大学本科生,男 15 名,女 15 名;年龄(岁) $M = 20.13$, $SD = 1.17$)针对 10 个笔记簿填写评价问卷($\alpha = 0.81$),选取总分排在 5、6 位的两笔记簿 A、B。 t 检验说明选取的两笔记簿有效($M = 4.60$, $SD = 0.52$; $M = 4.77$, $SD = 0.62$, $t(29) = 0.10$, $p = 0.33$)。本研究所有数据均采用 SPSS 13.0 进行统计分析。

2.1.3 实验设计 单因素被试内设计,自由选择范式考察在两对象间做选择(自变量)是否会导致选择态度的变化(因变量)。

2.1.4 实验程序 被试单独到实验室后,要求评价笔记簿 A、B。然后告诉被试可自由选择喜欢的笔记簿作为实验礼物,随后主试因接待其他被试而离开,被试单独待在实验室 3 分钟(笔记簿 A、B 留在桌上)。主试回来后,要求被试再次评价两笔记簿(逆序评价问卷)并收集个人信息。

2.2 实验结果

2.2.1 操作检验 23 人选笔记簿 A, 26 人选笔记簿 B。将每个被试所选的笔记簿作为目标笔记簿,另一个为非目标笔记簿。对两笔记簿的前测进行 t 检验,差异不显著: $M = 4.59$, $SD = 0.51$; $M = 4.47$, $SD = 0.56$; $t(48) = 0.99$, $p = 0.33$ 。

2.2.2 数据分析结果 配对样本 t 检验发现,选择前后两笔记簿的评价差异不显著。目标笔记簿:前测 $M = 4.52$, $SD = 0.32$; 后测 $M = 4.64$, $SD = 0.40$; $t(48) = 1.61$, $p = 0.11$ 。非目标笔记簿:前测 $M = 4.46$, $SD = 0.39$; 后测 $M = 4.39$, $SD = 0.33$, $t(48) = 1.37$, $p = 0.18$ 。

3 实验 1b 自由选择范式下自我表达对选择态度的影响

3.1 研究方法

3.1.1 被试 随机选取某大学一年级学生 100 名,剔除无效数据后,实际有效被试 98 名(男 48 名,女

50 名; 年龄(岁) $M=19.41$, $SD=1.25$ 。

3.1.2 实验材料

(1) 评价问卷

四个题目与实验 1a 相同。进行前测的评价问卷包含如下指导语, 直接表达组: “仔细比较桌上的两个笔记簿。选择其中一个作为实验礼物并将其代号(A / B)写在横线上_____。之后, 请通知实验员并将你的选择告诉实验员”。间接表达组: “仔细比较桌上的两个笔记簿。选择其中一个作为实验礼物, 请记住你的选择但不要告诉他人(包括实验员)。之后请通知实验员”。

(2) 笔记簿 A、B(同实验 1a)

(3) “自我表达价值观”的开放式问卷

①你认为语言的目的是什么?

②你认为语言表达的能力重要吗? 为什么?

③你觉得“表达自己”重要吗? (1[完全不重要]—8[非常重要])

3.1.3 实验设计 单因素随机分组设计。在实验 1a 的基础上加入直接 / 间接表达两种实验情境: 两情境下都要在两对象间做选择, 唯一区别是将选择表达出来还是将选择保密。

3.1.4 实验程序 被试单独到实验室后, 随机分配到直接 / 间接表达组。先完成评价问卷, 问卷上的指导语告诉被试可自由选择喜欢的笔记簿作为实验礼物, 直接表达组要表达出自己的选择(在问卷上标注并告诉主试), 间接表达组做决定并记住。随后填写开放式问卷, 再次评价两笔记簿(逆序评价问卷)并收集个人信息。

3.2 实验结果

3.2.1 操作检验 53 人选择笔记簿 A, 45 人选择笔记簿 B。数据处理与实验 1a 相同。对两笔记簿的前测进行 t 检验, 差异不显著, $t(97)=1.82$, $p=0.17$ 。

3.2.2 数据分析结果 配对样本 t 检验发现, 直接表达组对目标笔记簿评价上升(前测 $M=4.53$, $SD=0.75$; 后测 $M=4.66$, $SD=0.70$; $t(47)=3.96$, $p<0.01$), 对非目标笔记簿的评价前后无显著差异。间接表达组对两笔记簿前后评价差异不显著(见图 1)。

3.2.3 问卷分析

对开放式问卷进行整理, 表达能力的重要性的和语言的目的两问题上答案存在重复, 可归为三大类(与他人交流、适应关系, 表达内部态度, 其他)。被试主观上较重视自我表达($M=5.69$, $SD=0.93$, $t(97)=17.89$, $p<0.01$), 自我表达的主要目的是交流和适应关系(87%), 较少是表达内部态度(9%)或其

他(4%)。

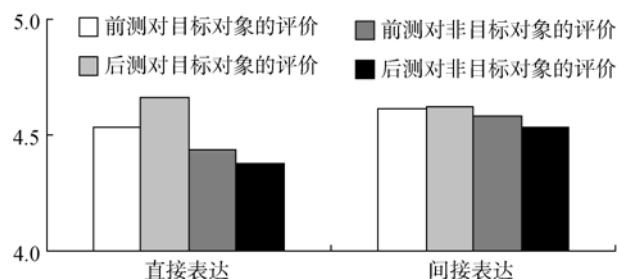


图 1 直接 / 间接表达组选择前、后对两对象的评价

4 讨论

实验 1a 没有出现选择扩散效应, 与假设一致, 也与国外对亚裔的研究结论一致, 说明通过选择进行间接的自我表达不足以影响东方人的态度。实验 1b 中, 间接表达组的态度变化不显著, 再次验证实验 1a 的结论; 直接表达组增加了对所选对象的喜爱程度, 支持实验 1b 的假设。

国外大量研究用自由选择范式检验到西方人对认知失调的体验, 发现选择扩散效应。但对东方人而言, 在该范式下无此效应。中国文化下以关系定义自我, 个体行为的基本动机来自外部而非内部, 社会因素(规范、角色、传统、对社会责任的意识等)指导着行为(Kitayama & Uchida, 2005)。本文认为, 表现为主动选择的自由选择范式并没有与之冲突, 所以外界的强化可能抵消了个人对失调的体验。也就是说, 不再需要个人做态度变化来肯定自己的选择, 接受他人对所选对象的给予即肯定了自己的选择。

根据开放式问卷的结果, 我国被试对自我表达重视程度较高, 表达目的是与他人交流以维持社会关系、适应环境和获得认同, 符合早前的研究发现(Kim & Sherman, 2007)。实验 1b 中表达个人偏好又获得外界认同, 人们将其看作对自身的认同和激励, 产生强化偏好的动机。并且, 个人态度的表达也激发维持关系的动机, 需要个体肯定他人的给予。因此, 所获对象评价上升。

5 实验 2a 非自由选择情境下中国被试的选择态度

5.1 研究方法

5.1.1 被试 随机选取某大学一年级学生 63 名, 剔除无效数据后, 实际有效被试 60 名(男 30 名, 女 30 名; 年龄(岁) $M=19.82$, $SD=1.11$)。

5.1.2 实验材料 (1) 评价问卷(同实验 1a)

(2) 差异显著的“好笔记簿”、“差笔记簿”

30 名被试的独立组针对 10 个笔记簿填写评价问卷(同实验 1a), 选取总分最高的作为“好笔记簿”、总分最低的作为“差笔记簿”。“差笔记簿”是被试不愿要的笔记簿, 目的是减少被试选择它的可能性。 t 检验说明选取的两笔记簿有效: “好笔记簿”, $M=6.74$, $SD=0.54$, “差笔记簿”, $M=2.05$, $SD=0.60$; $t(29)=37.90$, $p<0.00$ 。

(3) VEQ 初测问卷(The Value of Expression Questionnaire; Kim & Sherman, 2007)

包含 11 个项目的 8 分量表, 分别在行为和信念两维度上($\alpha=0.64$ 和 0.62)对自我表达进行测量。采取翻译-回译程序将问卷译为中文版本, 以保证中文题目与原量表内容的一致性。本实验对该问卷进行初测, 以检验其在应用于中国被试时的信度并形成正式问卷。

5.1.3 实验设计 单因素被试内设计, 非自由选择情境下考察在两对象间做选择是否会导致选择态度的变化。

5.1.4 实验程序 被试单独到实验室后, 要求评价两笔记簿。随后告诉被试可自由选择喜欢的笔记簿作为实验礼物, 然后完成 VEQ 初测问卷(两笔记簿都被拿走)。之后主试带着“差笔记簿”回到实验室, 告诉被试由于笔记簿数量有限, 现在只能送给他们余下的这类笔记簿(“差笔记簿”)。之后, 要求被试再次评价两笔记簿(逆序评价问卷)并收集个人信息, 最后询问被试最初选择了哪个笔记簿。

5.2 实验结果

5.2.1 操作检验 被试均选择“好笔记簿”作为实验礼物。对两笔记簿的前测进行 t 检验, 差异显著: $t(59)=34.79$, $p<0.01$ 。

5.2.2 数据分析结果 配对样本 t 检验发现, 对两笔记簿的评价前后无显著差异。“好笔记簿”: 前测 $M=6.42$, $SD=0.59$; 后测 $M=6.50$, $SD=0.60$, $t(59)=1.44$, $p=0.16$ 。“差笔记簿”: 前测 $M=2.37$, $SD=0.59$; 后测 $M=2.38$, $SD=0.62$, $t(59)=1.79$, $p=0.86$ 。

对 VEQ 做信度检验, 行为和信念两维度上均有较高信度($\alpha=0.73, 0.69$), 可进行正式测验。

6 实验 2b 非自由选择情境下自我表达对选择态度的影响

6.1 研究方法

6.1.1 被试 随机选取某大学一年级学生 135 名,

剔除无效数据后得到有效被试 128 名(男 64 名, 女 71 名; 年龄(岁) $M=19.02$, $SD=1.07$)。

6.1.2 实验材料 (1) 评价问卷(同实验 1b)

(2) “好笔记簿”、“差笔记簿”(同实验 2a)

(3) VEQ 正式问卷

6.1.3 实验程序 实验为 2(直接表达 / 间接表达) $\times$ 2(剥夺 / 给予)重复测量设计。被试单独到实验室后, 随机分为四组: 直接表达-剥夺组、直接表达-给予组、间接表达-剥夺组和间接表达-给予组。先对两笔记簿进行评价, 问卷上的指导语告诉被试可自由选择自己喜欢的笔记簿作为实验礼物, 做直接表达的两组被试写下所做选择并告诉主试; 做间接表达的两组被试仅做决定并记住。

完成 VEQ 问卷(同时剥夺情境下的两笔记簿都被拿走)。随后主试带着“差笔记簿”回到实验室, 告诉被试由于笔记簿数量有限, 现在只能送给他们余下的这类笔记簿(“差笔记簿”), 并对直接表达-剥夺组的被试表达歉意。给予情境下无此操作。之后, 被试再次评价两笔记簿(逆序评价问卷)并收集个人信息, 最后询问被试最初选择了哪个笔记簿。

6.2 实验结果

6.2.1 操作检验 对两笔记簿的前测进行 t 检验, 差异显著: $t(127)=54.34$, $p<0.01$ 。

6.2.2 数据分析结果 配对样本 t 检验发现(见表 1): 剥夺情境下, 直接表达组对所获笔记簿评价上升(前测 $M=2.01$, $SD=0.58$; 后测 $M=2.12$, $SD=0.62$, $t(31)=3.04$, $p<0.01$); 间接表达组对所获笔记簿前后评价差异不显著。两组被试对未得到的笔记簿前后评价差异均不显著。给予情境下, 直接表达组对所获笔记簿评价上升(前测 $M=6.31$, $SD=1.04$, 后测 $M=6.46$, $SD=1.07$, $t(31)=3.84$, $p<0.01$); 对未得到的笔记簿评价也上升(前测 $M=2.06$, $SD=0.53$, 后测 $M=2.15$, $SD=0.53$, $t(31)=2.61$, $p<0.05$)。间接表达组对两笔记簿前后的评价差异均不显著。

计算两次评定中两笔记簿评价上升的总和, 作为获得性的指标, 进行 2(表达形式: 直接 / 间接) $\times$ 2(情境: 给予 / 剥夺)的方差分析(见表 2): 表达形式主效应显著: $F(1, 124)=13.52$, $p<0.01$; 情境的主效应不显著: $F(1, 124)=1.53$, $p=0.22$; 两者的交互作用不显著: $F(1, 124)=0.53$, $p=0.47$ 。

6.2.3 问卷分析 VEQ 分析表明, 被试信念上得分($M=5.29$, $SD=0.98$)高于行为上得分($M=4.79$, $SD=0.95$; $t(127)=6.43$, $p<0.05$)。以 VEQ 行为维度

表 1 实验 2b 两情境下对所获对象评价变化的均值及两次评定等级之间的 t 检验

情境	表达形式			
	直接($n = 32$)	t ($df = 31$)	间接($n = 32$)	t ($df = 31$)
剥夺	$M = 0.10, SD = 0.19$	3.04**	$M = 0.05, SD = 0.16$	1.64
给予	$M = 0.15, SD = 0.22$	3.84**	$M = 0.04, SD = 0.24$	0.93

注: * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$.

表 2 实验 2b 中表达形式和情境对选择态度的影响:
方差分析结果($n = 128$)

变量	F ($df = 124$)	p
主效应		
表达形式	13.52	0.01
情境	1.53	0.22
交互效应		
表达方式×情境	0.53	0.47

得分的中位数为标准,将两情境下的被试都划分高、低重视组,回归分析发现:自我表达的重视程度对所获对象的评价无调节作用,高、低重视组都表现出获得性: $F(1, 63) = 15.43, p < 0.01$; $F(1, 63) = 10.39, p < 0.01$ 。

7 讨论

实验 2a 中没有出现选择扩散效应,假设得到支持。非自由选择情境下,一方面剥夺所选“好对象”涉及自身利益,激发维护自己选择的动机,产生选择扩散效应:二次评价提供了抬高所选对象或贬低非选对象的机会(Kim & Sherman, 2007)。另一方面“好对象”已无法获得,为避免利益受损引起的负面情绪,人们通过减少对所选对象的期望或增加对非选对象的期望来减缓可能导致的失调。所以此情境下,可能各影响因素的相互消长维持了态度,而没有产生选择扩散效应。

实验 2b 的剥夺情境下,间接表达组的选择态度无显著变化,验证了实验 2a 的结论;直接表达组增加对所获对象的喜爱程度,与假设一致。直接表达强化了表达目的,也使自己的态度表露出来,激发关系维持的动机,就可能打破该情境下的平衡关系,再次进行权衡。若情境能使个体实现更高的文化目标,人们通常倾向于服从他人的表达(Markus & Kitayama, 1991),积极评价所获对象。给予情境下,间接表达组对所获对象评价无显著变化,直接表达组对所获对象评价上升。本文认为,非自由选择情境下的给予,类似于自由选择范式,实际已将被动选择和评价转化为主动选择和评价,缺乏剥夺所产生的抬高所选对象或贬低非选对象的动机。所

以,即使得到所选“好对象”,人们仍然保留原态度。直接的表达却强化关系维持的动机,从而所获对象评价上升。表达形式在获得性上的主效应也说明,直接表达导致了获得性。

实验 2b 中 VEQ 信念维度的高分与实验 2a 中对自我表达的重视相符,自我表达目的决定了人们在表达内容不利于交流和维持关系时,舍“个体我”而为“社会我”(Yang, 1981)。那么态度暴露后,外界要求再次做出回应,这样的社会情境需要他们去验证自己的选择(Kitayama & Snibbe, 2004)。考虑到外界对自己回应的接受程度,于是进行符合他人期望的自我表达,肯定获得性;反之,若态度还不为人知,态度被评价的可能性降低,再次做出回应时相对顾虑较少(Wood, 2000)。所以,剥夺、给予情境下,直接表达组比间接表达组对所获对象都有更高评价。并且给予情境下,直接表达组对未得到的对象评价也上升,可能是得到所选对象的正性情绪导致的美化倾向。

8 总讨论

8.1 自我的文化差异

文化心理学方面的研究认为,不同文化背景下的自我概念有极大不同,自我的意义存在差异,人们如何进行自我行为(比如自我表达)及伴随的心理活动也可能不同(Kim & Ko, 2007)。所以,在具体文化背景下探讨自我表达及其作用,首先应认识到跨文化背景下对“自我”的定义是不同的。个人主义文化下,自我是独立的,其核心成分来自个人(想法、价值观、偏好、感觉和信念等),个体内部特质产生指导行为的动机,解释人们的行为(Kitayama & Uchida, 2005)。集体主义文化下,个人作为主要的关系实体,在本质上与社会环境关联并受其影响,个体行为的基本动机来自外部,社会因素指导着行为。文化教义,如儒家思想,就常指导人们如何成功地完成角色任务和社会义务。

8.2 自我表达的人际意义

自我表达是将自己的思想和观点投射到外界

的行为,它不可避免地涉及到人际交往及人际关系。个人主义文化下,通过表达自己的想法、感觉及个人生活的各方面让他人了解自己。集体主义文化下,对个人感觉和想法的谈论更多被认为是不恰当的(Kim & Markus, 2002),它潜在侵犯了人际交往的规则,甚至还可能对那些个人看法与群体意见不一致的个体造成威胁(Markus & Kitayama, 1991)。所以,人们倾向于发展这样的习惯——当表达与自我相关的信息时,密切关注社会情境中的线索(Gudykunst & Ting-Toomey, 1988)。所以, Gao (1998)总结中国文化下人们的表达习惯就包括听话、礼貌及面子等,这些都是关注情境线索的结果。

如前言中提到,自我表达可以向外界传递自身的正面形象,这在许多文化下可能都一样。本文认为,所传递的这个形象与中国文化下的面子可能是一致的,因为面子是人人都想要坚持的、为自己树立的公开的自我形象(Mao, 1994)。Ting-Toomey (1998)也认为面子具有普遍意义,因为它是自我概念的外延。她将面子定义为关系情境中个人投射的自我印象,指出中国文化下的面子是个人需求不要超过社会赋予他的身份地位,代表个人从属于社会的价值观。并且,给面子是集体主义文化下面子策略的特征,是用于维护、支持他人需要的一种面子策略,意味着要小心地不使他人陷入困境或丢脸,但通常都涉及对自我的抹杀(Oetzel & Ting-Toomey, 2003)。

8.3 本研究的结果分析及意义

自我表达作为一种重要的社会行为,它可以影响和改变个体内部的心理加工。本研究也强调自我表达的社会性:个人主义文化下,自我表达的社会功能有积极的心理作用(Pennebaker, 1999; Harriot & Carrozzi, 2007);集体主义文化下,自我表达围绕社会认同和他人对自己的定位。在此基础上,本研究探讨了我国文化背景下自我表达对选择态度的影响,发现:自我表达形式(直接、间接)和选择方式(主动、被动)影响了选择态度。

两种选择方式下,间接自我表达对选择态度无显著影响(实验 1a、2a)。主动选择时,他人的给予可能抵消了个人减缓失调(强化所选对象或抑制非选对象来肯定自己的选择)的动机,不需个体再做态度的改变;被动选择时,剥夺所选对象激发维护自己选择的动机,但也使人们体验利益受损的负面情绪,产生减缓失调(增加对所获对象的期望或减

少对所选对象的期望)的动机,两者相互消长可能维持了原态度。

两种选择方式下,直接自我表达使所获对象评价上升(实验 1b、2b),肯定了获得性。直接表达使态度暴露在外,增加自身态度被评价的可能性,并强化表达目的。中国文化下,人们寻求和维护融洽的人际氛围,其行为应符合社会期望。因此,主动选择时表达个人偏好又获外界认同,需要个体对他人的给予做积极回应,增加对所获对象的评价。被动选择时,为维持关系而打破原态度上的平衡,同时为减缓失调也积极关注所获对象,导致其评价上升。

被动选择与个人利益冲突,我国被试没有坚持自己的选择,而是接受了强加的选择。即使选择了“好对象”,在面对社会关系时还是退而求其次,他们的自我表达围绕社会认同和他人对自己的定位,更多受社会态度表达的影响。作为认知中介,他人或社会因素是自我的要素,自我的社会认同具有重要性,自我表达也反映了个体在社会中对自我进行协调的愿望(Kim & Ko, 2007)。杨中芳(2007)也认为,人们在社会情境与自我之间寻求均衡点,即中庸实践思维——行动者根据情境在两种看似对立的状态之间拿捏分寸,取得最佳的行动后果。人们关注实际所得:既减缓了失去“好对象”可能产生的失调,同时也满足社会期望,维持了关系。

西方文化下,人们的自我表达就是要表达并坚持自己的内部态度,塑造独立的自我形象。一旦想法被表达,他们对其有更多的承诺和投入作为维护自己的一种方式(Kim & Sherman, 2007)。所以,当所选对象被剥夺,即是对选择权利的剥夺,是对自我价值的一种挑战,激发本能的防御机制:抬高所选对象,贬低非选对象,产生选择扩散效应。由此进一步说明,自我表达对选择态度的影响受到其文化意义的限制。

个体的归属需要、被群体所重视的需要被认为是人类最基本的需要(Baumeister & Leary, 1995)。为达到这个目的,人们努力成为社会群体的好成员,尽管不同文化下的“好成员”有不同的内涵(Sedikides, Gaertner, & Toguchi, 2003)。所以,人们有向他人传递自己正面形象的动机,并且这样的动机可能在许多文化中都很重要。但是,国外心理学研究多是从个人主义的角度关注动机,鼓励人们去控制和影响周围环境(Kitayama & Uchida, 2005)。而从集体主义的角度出发,为达到同样的目的,可能

会对自我进行不同的表达。社会角色、关系可能在集体主义文化下有同样积极的作用,人们更看重的可能是他人的认同。不过,这并不能说集体主义文化下没有对自我表达的要求。尽管存在文化差异,但个体使自己得到社会认可的基本动机可能是一致的。

本研究从我国文化背景出发,考察自我表达对选择态度的影响,同时关注自我表达的社会性和人际意义,在一定程度上拓展了研究视野。此外,研究中得到的一些结论与国外相关跨文化研究中对亚裔的结论不符(比如, Kim 和 Sherman 发现非自由选择情境下的自我表达对亚裔的影响不明显,但本研究的实验 2b 却发现自我表达使我国被试对所获对象评价上升),进一步说明跨文化研究结论的普遍性有待验证,本土化研究需继续深入。

8.4 本研究的不足及未来的研究方向

国外相关研究(Kim & Sherman, 2007)以欧裔和亚裔美国人为被试,发现对自我表达的重视程度调节了选择扩散效应。本研究未发现在获得性上自我表达重视程度的调节作用,可能有如下三个原因:一是国外相关研究采用跨文化被试样本,所考察到的调节作用可能是文化差异所致,而本研究完全采用中国被试,可能无法考察到类似的调节作用。二是本研究的被试存在局限性:“大学生样本具有较强的同质性,分组结果也较稳定,但采用不同样本得出的结果其推广性如何,还有待将来在同一样本连续施测来验证”(林升栋,杨中芳,2007)。本研究被试均为进入大学不久、处于新旧环境过渡中的一年级新生,可能更迫切需要得到认同。所以,不管内心是否重视自我表达,他们做评价的标准可能都是一致的(社会关系等外部因素)。三是 VEQ 可能不适于考察东方人的自我表达价值观,问卷设计应对具体文化背景做更多的考虑。

另外,本研究的实验材料为笔记簿,就目前我国经济发展水平而言,非自由选择情境下剥夺所选对象所涉及的自身利益有限,即使表达出选择,可能都还不足以使人们为坚持这一选择来对抗社会关系,因此很容易在两者间进行取舍。“Petty 和 Cacioppo(1979)认为,若任务较重要或与己相关,则个体在决策过程中的卷入(involvement)程度就会较高,并且会对相关信息进行较详尽地加工”(刘雪峰,张志学,梁钧平,2007)。因此,任务的重要性或利益的大小影响到被试的选择态度,未来应从这方面做进一步的研究。

最后,被试的选择理由及个人特征(归因风格、独立性等因素)对选择态度也可能存在影响,并且这些指标从深层次上、更具体地涉及了影响态度变化的因素,是以后研究应继续深入的方向。

9 结论

(1) 自我表达对人们心理加工过程的影响存在一定的文化差异。本研究中,自我表达对我国被试在选择态度上的影响主要来自选择方式(主动、被动)和自我表达形式(直接、间接)两方面。

(2) 自由选择范式与非自由选择情境下,做选择没有使我国被试增加对所选对象的喜爱程度,也没有降低对非选对象的喜爱程度,即没有出现西方人所体验到的选择扩散效应。而对选择进行直接的自我表达使我国被试增加了对所获对象的喜爱程度,但没有降低对未得到对象的喜爱程度。

参 考 文 献

- Baumeister, R. F., & Leary, M. R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin*, 117, 497-529.
- Brehm, J. W. (1956). Post-decision changes in the desirability of alternatives. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 52, 384-389.
- Cao, W., Chen, H., Gao, X., & Ye, L. (2009). The retrospect and prospect of spreading of alternatives effect. *Advances in Psychological Science*, 17, 189-196.
- [曹文, 陈红, 高笑, 叶琳. (2009). 选择扩散效应研究的回顾与前瞻. *心理科学进展*, 17, 189-196.]
- Gao, G. (1998). "Don't take my word for it."- Understanding Chinese Speaking Practices. *International Journal of Intercultural Relations*, 22, 163-186.
- Gawronski, B., Galen, V. B., & Andrew, P. B. (2007). I like it, because I like myself: Associative self-anchoring and post-decisional change of implicit evaluations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43, 221-232.
- Gawronski, B., & Bodenhausen, G. V. (2006). Associative and propositional processes in evaluation: an integrative review of implicit and explicit attitude change. *Psychological Bulletin*, 132, 692-731.
- Gudykunst, W. B., & Ting-Toomey, S. (1988). Culture and affective communication. *The American Behavior Scientist*, 31, 384-400.
- Harrist, S., Carlozzi, B. L., McGovern, A. R., & Harrist, A. W. (2007). Benefits of expressive writing and expressive talking about life goals. *Journal of Research in Personality*, 41, 923-930.
- Heine, S. J., & Lehman, D. R. (1997). Culture, dissonance, and self-affirmation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 389-400.

- Holland, R. W., Verplanken, B., & Knippenberg, A. (2003). From repetition to conviction: Attitude accessibility as a determinant of attitude certainty. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39, 594–601.
- Hoshino-Browne, E., Zanna, A. S., Spencer, S. J., Zanna, M. P., & Kitayama, S. (2005). On the cultural guises of cognitive dissonance: The case of Easterners and Westerners. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89, 294–310.
- Prentice, D. A. (1987). Psychological correspondence of possessions, attitudes, and values. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 993–1003.
- Iyengar, S. S., & Lepper, M. R. (1999). Rethinking the value of choice: A cultural perspective on intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 349–366.
- Kim, H. S., & Drolet, A. (2003). Choice and self-expression: A cultural analysis of variety-seeking. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 373–382.
- Kim, H. S., & Ko, D. (2007). Culture and self-expression. In: C. Sedikides, & S. Spencer (Eds.). *Frontiers of social psychology: The self* (pp. 325–342), New York: Psychology Press.
- Kim, H. S., & Markus, H. R. (2002). Freedom of speech and freedom of silence: An analysis of talking as a cultural practice. In: R. Shweder, M. Minow, H. R. Markus (Eds.). *Engaging cultural differences: The multicultural challenge in liberal democracies* (pp. 432–452), New York: Russell-Sage Foundation.
- Kim, H. S., & Sherman, D. K. (2007). “Express yourself”: Culture and the effect of self-expression on choice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92, 1–11.
- Kitayama, S., Snibbe, A. C., Markus, H. R., & Suzuki, T. (2004). Is there any “free” choice? Cognitive dissonance in two cultures. *Psychological Science*, 15, 527–533.
- Kitayama, S., & Uchida, Y. (2005). Interdependent agency: An alternative system for action. In: R. M. Sorrentino, D. Cohen, J. M. Olson, et al. (Eds.). *Culture and social behavior: The Ontario Symposium*. Mahwah (Inc. 10, pp. 137–164), NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Lin, S. D., Yang, Z. F. (2007). What does the bipolar scale measure?—An unexpected discovery in the search for Zhongyong Self. *Psychological Science*, 30, 937–939.
- [林升栋, 杨中芳. (2007). 自评式两极量尺到底在测什么?——寻找中庸自我的意外发现. *心理科学*, 30, 937–939.]
- Liu, X. F., Zhang, Z. X., & Liang, J. P. (2007). Need for cognitive closure, framing effect and decision preference. *Acta Psychologica Sinica*, 39, 611–618.
- [刘雪峰, 张志学, 梁钧平. (2007). 认知闭合需要、框架效应与决策偏好. *心理学报*, 39, 611–618.]
- Mao, L. R. (1994). Beyond politeness theory: Face' revisited and renewed. *Journal of pragmatics*, 21, 451–486.
- Markus, H. R., & Kitayama, S. (1991). Culture and the Self: Implications for Cognition, Emotion, and Motivation. *Psychological Review*, 98, 224–253.
- Merriam-Webster online dictionary. [Definition of self-expression]. Retrieved January 7, 2008, from <http://www.m-w.com/dictionary/self%20expression>
- Oetzel, J. G., & Ting-Toomey, S. (2003). Face concerns in interpersonal conflict: a cross-cultural empirical test of the face negotiation theory. *Communication Research*, 30, 599–624.
- Pennebaker, J. W. (1999). The effects of traumatic disclosure on physical and mental health: The values of writing and talking about upsetting events. *International Journal of Emergency Mental Health*, 1, 9–18.
- Sedikides, C., Gaertner, L., & Toguchi, Y. (2003). Pancultural self-enhancement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 60–79.
- Snibbe, A. C., & Markus, H. R. (2005). You can't always get what you want: Educational attainment, agency, and choice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88, 703–720.
- Steele, C. M., Spencer, S. J., & Lynch, M. (1993). Self-image resilience and dissonance: The role of affirmational resources. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 885–896.
- Ting-Toomey, S., & Kurogi, A. (1998). Facework competence in intercultural conflict: An updated face-negotiation theory. *International Journal of Intercultural Relations*, 22, 187–225.
- Wood, W. (2000). Attitude Change: Persuasion and Social Influence. *Annual Review of Psychology*, 51, 539–570.
- Yang, K. S. (1981). Social orientation and individual modernity among Chinese students in Taiwan. *Journal of Social Psychology*, 113, 59–70.

Choice, Self-Expression and the Spreading Alternatives Effect

CAO Wen¹, CHEN Hong^{1,2}, GAO Xiao¹, Todd Jackson³

(¹*School of Psychology, Southwest University*)

(²*Key laboratory of cognition and personality of Ministry of Education (SWU), Beibei, Chongqing 400715, China*)

(³*School of Psychology, James Cook University, Townsville, Australia*)

Abstract

Self-expression is defined as expressions of one's thoughts and feelings, which can be accomplished through words, choice, or actions. Utilizing both free-choice paradigm (active) and forced choice condition (passive), self-expression could result in the spreading alternatives effect for European Americans. That is to say, after making a choice between two objects, people tend to increase the degree of liking for the chosen object, and decrease the degree for the rejected object. Whereas the effect of self-expression is shared in the Occident, it is not privileged with such a cultural emphasis in East Asia.

Using two choice paradigms (free-choice and forced choice) and two expressive paradigms (direct and indirect expression), four studies demonstrated the spreading alternatives effect in Chinese participants. Utilizing a free-choice paradigm, study 1a examined preference judgments; study 1b compared the preference judgments between expressive choice and non-expressive choice. Similarly, study 2a and 2b examined and compared preference choices in the forced choice condition.

Results showed that, choice style (active or passive) and expression style (indirect or direct) influenced preference judgments. Direct expression increased the degree of liking for the obtained object, while indirect expression did not. One possible explanation could be that direct expression strengthened the motive of expression when people made active choices and then increased the degree of liking for the obtained object, through which people repaired the aversive feeling of cognitive dissonance when given a forced choice after losing the object they chose before. However, indirect expression counterpoised the factors which impacted preference for the obtained object. Thus, people maintained their degree of liking for the obtained object and didn't experience the affirmation of ownership.

Key words choice; self-expression; spreading alternatives effect; ownership