

吃亏是福：择“值”选项而获真利^{*}

唐 辉^{1,4} 周 坤² 赵翠霞³ 李 纾⁴

(¹天津职业技术师范大学心理系, 天津 300222) (²中国民航大学安全科学与工程学院, 天津 300300)

(³山东师范大学心理学院, 济南 250038) (⁴中国科学院心理研究所行为科学重点实验室, 北京 100101)

摘 要 主流决策理论认为人们当遵从个人利益最大化原则, 基于“价”(value)做选择——挑选能直接给自己带来最大获益的选项。但决策者实际上经常会基于“值”(worth)做选择——挑选令自己当下吃亏或损失的选项, 并认为“值得”。为探索选择吃亏的选项究竟“值”在何处, 研究 1 利用情境实验操纵“基于‘值’选择”, 发现选择表面吃亏的“值”选项反而能给个体带来更大的延迟获益。研究 2a 采用归纳法, 确定了吃亏选项会在“惠、善、义、法”4 个潜在维度上被决策者赋予更大的“值”; 研究 2b 利用测量 4 个潜在维度的情境测验, 以销售群体的销售绩效和主观幸福感为真实获益的衡量指标, 验证了“基于‘值’选择”与现实生活中的物质和精神获益间存在正向的线性预测关系。研究首次为中国文化中的“吃亏是福”提供了实证证据的支持, 揭示诱使人们选择吃亏选项的是“后福”——赋在潜在维度上的延迟获益。

关键词 吃亏; 基于“值”选择; 基于“价”选择; 最大化原则

分类号 B849:C91

1 问题提出

当前主流经济学与决策理论认为人们应当遵从个人利益最大化或价值/效用最大化原则, 选择能够直接给自己带来最大好处的选项(Cox, 2004; von Neumann & Morgenstern, 1944)。然而, 现实生活中很多人选择的却是表面上并不利己的, 甚至会给自己带来即时损失(suffer an offered loss)的选项, 貌似违背了以上决策原则。如下面小轶事所示:

威廉·亨利·哈里森(William Henry Harrison), 是美国第 9 任总统。出生于美国一小镇, 他小的时候非常安静和害羞, 以至于镇上的人都认为他不聪明。人们经常拿出一枚 5 分的和 1 角的硬币问他要哪一个, 小威廉总是选择 5 分硬币, 于是人们都嘲笑他。

为什么旁人觉得小威廉的选择不可理喻? 传统的“决策分析”理论在分析人们的选择时假定: 描

述备选选项的表征空间(representation space)是由事先给定的、不变的特征或维度集所构成。在“给定特征或维度集不变”的前提下, 经典决策理论认为: 人们对不同选项的抉择当遵循价值最大化原则(value maximization principle, Luce, 1959)或效用最大化原则(utility maximization principle, von Neumann & Morgenstern, 1944)。即对于各个选项 x , 人们都会基于已给定的(offered)、不变的特征或维度集赋予一主观的价值或效用, 然后选择具有最大价值/效用的选项(Tversky & Shafir, 1992; von Neumann & Morgenstern, 1944; Sugrue, Corrado, & Newsome, 2004)。

于是, 小威廉的选择在旁人眼中便走入“死结”: 在“给定特征或维度集(金钱维度)”不变的前提下, 5 分币的价值或效用绝不可能大于 1 角币的价值或效用。选择 5 分币显然违背了价值最大化与效用最大化原则。

小威廉的选择并非孤例, 此类决策在人类社会

收稿日期: 2013-11-06

^{*} 国家自然科学基金项目(70871110; 31200793)、中国科学院知识创新工程重要方向项目(KSCX2-EW-J-8)、教育部人文社会科学研究青年基金项目(13YJC190022)、北京市优秀博士学位论文指导教师人文社科项目(20138012501)、天津市高等学校人文社会科学研究项目(20122503)。

通讯作者: 李纾, E-mail: lishu@psych.ac.cn

中屡见不鲜。从《三字经》中的“孔融让梨”，到人们对老子“守弱、不争”处事方式的推崇，到对“吃亏是福”理念的信奉，再到西方谚语(意大利)“与老板一块吃啤梨时不要挑最好的(He who eats pears with his master should not choose the best)”，以及《圣经》中“施比受更有福”(It is more blessed to give than to receive)的说教，均表明人们在许多情况下都会主动选择让自己“吃亏”的选项。

选择吃亏是决策偏差还是有意为之？最近有研究(唐辉, 2012; 郑昱, 2012)提出和发展了一种“基于‘值’选择”(worth-based choice)的决策模型。该模型认为，决策者在决策过程中不仅仅是被动地在“给定特征或维度集”上做选择，而是会主动地改造表征选项的特征或维度集，并在改造过的表征空间(生成额外特征或维度上)赋予“延迟”获得的值。这种“改造‘空间’并赋‘延迟’值”的加工过程，是导致做出种种吃亏决策的主因。其中：对于任一选项 x ，我们将决策者基于事先给定的维度(offered dimensions, 如当下的金钱获益)给各选项赋予的“价”(value)定义为 $v(x)$ ；而将决策者基于选项中没有事先给定的维度(unoffered dimensions)而是其主动改造生成的新维度(如未来物质获益、快乐、人际接纳、集体获益等)对每个选项赋予的延迟“值”(worth)定义为 $w(x^c)$ 。然后，决策者会对“价”和“值”的大小作出判断，当认为“价”大于“值”时会基于“价”做选择，反之则会基于“值”做选择，选择最“值得”的选项。

“基于‘值’选择”(worth-based choice)的决策模型能解开“挑选小钱/梨”的死结吗？小威廉自己的解释表明：如果将被选项的效用不仅赋在事先给定的维度(offered dimension, 如单次的金钱获益)上，而且也赋在自己主动改造生成的新维度(unoffered dimension, 如多次的金钱获益)上，这个死结是可以被解开的，他的答案如下：

一天，有一位妇人不忍他被嘲笑，就问，“你为什么从来从不选1角的而总是选择5分的呢？难道你不知道5分比1角少吗？”“我当然知道”，小威廉慢慢回答，“但是如果我选择了1角，他们不就不会再给我机会让我选择了吗？”

小威廉所想象并生成的“多次选择”新维度是极具独创性的，虽当下吃亏却可在未来获益更多。接着我们不禁要问：对于大多数人、大多数情况而言，人们大致可以想象并生成几大类可为自己带来获益的潜在维度，基于这些潜维度所做出的“值”选

择与真正“获益”之间有普遍性的关联吗？

我们推测，基于潜维度所做出的“值”选择与真正“获益”之间存在普遍关联，因为：(1)从互动对方的角度看，由于“报恩”、“互惠”等社会规范(social norm)的存在，当下吃亏的个体极可能未来从互动对方的身上得到更大程度的回报。比如，合作进化研究表明，利他者能够在将来的某个时刻从受惠者那里获得回馈式的收益(Axelrod & Hamilton, 1981; Axelrod, 1984; Delton, Krasnow, Cosmides, & Tooby, 2011; Roberts, 2008; Van Veelen, García, & Rand, 2012)。社会交换理论(Blau, 1964; Delamater, 2013)指出，每个参与交往的个体都可以从他们的相互交往中得到更多的东西。因此，基于“值”选择而当下吃亏的个体极可能由于互动方的报答与回馈而有更多物质获益。同时，当个体在社会互动中先做出吃亏或让步后，互动方会予以其感戴(gratitude)、尊重、人际接纳(interpersonal acceptance)等积极反馈(Bartlett & DeSteno, 2006; DeSteno, Bartlett, Baumann, Williams, & Dickens, 2010)。由此推测，基于“值”选择的个体得到更多物质获益的同时，还能得到更多精神获益。(2)从第三方的角度看，由于社会交往过程具有网络结构(network structure)的特点(Molm, 2010)，当下做出吃亏选择的个体还可能从社会网络中的第三方(the third party)身上获益。由于吃亏这种主动奉献精神符合社会规范(social norm)，个体便容易形成良好的社会声誉，这自然会吸引更多的第三方与之交往(Fehr & Fischbacher, 2003; Ohtsuki, Iwasa, & Nowak, 2009)。故基于“值”选择而当下吃亏的个体还可能从第三方得到更多的物质和精神获益。此外，即使不从他人回报角度而仅从吃亏者自身角度来看，牺牲奉献本身也会给个体带来精神获益。因为吃亏、让步通常表现为一种利他行为，而研究表明利他行为通常可以给个体带来更多的积极情绪体验，更高的生活满意度和主观幸福感(Aknin et al., 2013; Aknin, Dunn, & Norton, 2012; Dunn, Aknin, & Norton, 2008; Meier & Stutzer, 2008)。

相反，“基于‘价’选择”则可能使个体由于一味追求自身当下利益最大化而遭致对方“以牙还牙”(tit-for-tat)的报复(Fehr & Fischbacher, 2003; Axelrod, 1984; Axelrod & Hamilton, 1981)，最终不能最大化自己的利益。同时，根据强互惠(strong reciprocity)理论，第三方也会对这种具有自私倾向并做出背叛行为的个体给以惩罚(Boyd, Gintis, &

Bowles, 2010; Fehr & Fischbacher, 2004), 如社会排斥(social exclusion)等。最终使得这种没有遵循社会规范的个体难以得到对方及第三方的人际接纳和物质回报。

“基于‘值’选择”看似违背价值/效用最大化原则, 实则不然。以往研究在应用传统经济学与决策理论分析人的行为时, 常常局限于选项的“给定维度”, 而忽略了“潜在维度”。当把“潜在维度”纳入决策之中, 从跨期选择(intertemporal choice)的视角来看, 相对于着眼当下利益的“基于‘价’选择”, 着眼长远利益的“基于‘值’选择”很可能在未来会有更大获益。“基于‘值’选择”正应了中国文化中“吃亏是福”的说法, 但目前尚缺乏实证证据的支持。为此, 本研究将具体围绕两点假设展开实证检验:

H₁: 与“基于‘价’选择”相比, “基于‘值’选择”能够给个体带来更多物质获益。

H₂: 与“基于‘价’选择”相比, “基于‘值’选择”能够给个体带来更多精神获益。

为验证假设, 本研究将开展以下研究:

研究 1 以决策行为(“基于‘值’选择”和“基于‘价’选择”)为自变量, 以物质和精神获益为因变量, 利用假设情境(hypothetical scenarios), 操纵出两种决策行为, 对比两种决策行为的获益状况, 以期证明当下主动“吃亏”的“基于‘值’选择”能够给人们带来更大程度的获益。

研究 2 要进一步回答的问题是: 在真实世界中, “基于‘值’选择”与真正“获利”是否有关联? 即人们在运用“基于‘值’选择”过程中通常会生成哪些额外的潜维度, 基于这些潜维度所做出的“值”选择与真正“获利”之间是否有关联。有研究者(Bordens & Abbott, 2006)指出, 要考察自然发生的变量是怎样在真实世界里关联起来, 应该选择相关研究而非实验研究。故研究 2 拟在探索“基于‘值’选择”的潜在维度并且编制出“基于‘值’选择”测量工具的基础上, 利用现实调研(field survey)考察现实生活中“基于‘值’选择”行为和真正“获利”之间的线性预测关系, 以期为假设提供更具生态效度的实证证据。具体而言:

研究 2a, 旨在探索“基于‘值’选择”的潜在维度, 并开发出相应的测量工具。已有研究(郑昱, 2012)区分、界定了“基于‘价’选择”与“基于‘值’选择”行为, 但尚不清楚人们会在哪些潜在维度上进行“基于

‘值’选择”。研究 2a 将在开放式问卷广泛收集“基于‘值’选择”行为典型情境基础上, 归纳探索该决策行为的潜在维度构成, 并开发“基于‘值’选择”行为情境测验。

研究 2b, 利用研究 2a 开发的情境测验, 对比“基于‘值’选择”与“基于‘价’选择”两种决策倾向在现实世界中的真实获益, 检验“基于‘值’选择”是否能真正给个体带来更大程度的获益。

2 研究 1: 择“值”选项而获“真利”——情境实验的证据

在决策研究领域, 许多研究者认为利用假设情境可以较好地考察人的决策模式(Nordgren, van der Pligt, & Harreveld, 2007; Bronfman, Vázquez, Gutiérrez, & Cifuentes, 2008)。据此, 研究 1 将利用假设情境操纵“基于‘值’选择”和“基于‘价’选择”, 考察人们对这两种决策行为的物质回报和精神回报程度。其中, 我们选择两个典型的人际关系情境: 平行关系(向同事借车)和上下级关系(领导问责), 来考察两种决策行为的获益。

2.1 方法

2.1.1 被试

随机选取北京地区大学生 140 名, 其中男生 68 人, 女生 72 人, 平均年龄为 23.34 岁。剔除掉无效填答的 6 份问卷, 最终保留 134 份有效数据。

2.1.2 实验程序与材料

实验为单因素被试内设计, 以纸笔测验形式进行。自变量为决策行为, 分两个水平(基于“值”选择与基于“价”选择), 自变量的操纵通过在“向同事借车”和“领导问责”情境下分别设置两种行为表现(分别对应“基于‘值’选择”与“基于‘价’选择”)来实现。为确保自变量操作的有效性, 事先通过预实验加以检验。选取大学生被试 35 人参加预实验, 以纸笔测验形式, 将“基于‘值’选择”和“基于‘价’选择”两种决策行为的含义及特征描述出来, 然后呈现给被试两种情境。之后, 让被试在 Likert 7 点量表上进行评定, 每一种问题处理方式分别能在多大程度上反映出对应的决策行为。

因变量为精神获益和物质获益, 其中, 精神获益用两种决策行为分别获得的人际接纳程度来衡量, 物质获益用两种决策行为分别获得的物质回报程度(如合作赚钱机会、晋升机会)来衡量。

例如, “向同事借车”情境:

请想象第一种情境：你因事借用了同事 A 的车 1 天，还车时你准备给他 100 元的燃油费，结果对方没有要这 100 元钱。

请想象第二种情境：你因事借用了同事 B 的车 1 天，还车时你准备给他 100 元的燃油费，结果对方收下了这 100 元钱。

请问：

(1) 在第一种情境下，你是否会再找个机会把钱给同事 A：□是 □否

(2) 在第二种情境下，你是否会在意同事 B 收你的钱：□是 □否

(3) 你今后在多大程度上乐意与同事 A 共事？

1 2 3 4 5 6
非常不乐意 比较不乐意 有点不乐意 有点乐意 比较乐意 非常乐意

(4) 你今后在多大程度上乐意与同事 B 共事？

1 2 3 4 5 6
非常不乐意 比较不乐意 有点不乐意 有点乐意 比较乐意 非常乐意

(5) 现在，请想象你手上正好有一个可以合伙赚钱的机会，那么你：

选择同事 A 来参加的可能性有多大：_____ (0%~100%)

选择同事 B 来参加的可能性有多大：_____ (0%~100%)

2.2 结果与讨论

2.2.1 操作检查(manipulation check)

借助相关样本 t 检验的方法，检验两种情境下所设置的问题处理方式能否有效反映出“基于‘值’选择”和“基于‘价’选择”两种决策行为。结果发现，在“向同事借车”情境中，被试认为同事 A 的处理方式更多地反映出“基于‘值’选择”行为，而同事 B 的处理方式则更多地反映出“基于‘价’选择”行为， $M_{\text{同事 A}} = 5.69$, $M_{\text{同事 B}} = 2.31$, $t(34) = 7.13$, $p < 0.001$ 。在“领导问责”的情境中，被试认为下属 A 的处理方式更多体现出“基于‘值’选择”行为，而下属 B 的处理方式则更多地体现出“基于‘价’选择”行为， $M_{\text{下属 A}} = 5.77$, $M_{\text{下属 B}} = 2.23$, $t(34) = 6.42$, $p < 0.001$ 。以上结果表明，通过情境及相应的问题处理方式对于“基于‘值’选择”和“基于‘价’选择”两种决策行为的操纵是有效的。

2.2.2 哪种决策行为的物质和精神获益更多

考虑到性别、年龄因素会对获益造成影响 (郑昱, 2012)，故在下面一系列的分析中均使用协方差分析，将性别(男 = 0; 女 = 1)与年龄的作用加以控制。

首先，考察两种决策行为的精神获益情况。以决策行为类型(“基于‘值’选择”与“基于‘价’选择”)为自变量，以人际接纳程度为因变量，以性别和年龄为协变量，分别在两种情境下进行协方差分析。结果发现，在“向同事借车”情境中，具有“基于‘值’选择”行为的同事 A 获得的人际接纳程度显著高于具有“基于‘价’选择”行为的同事 B， $M_{\text{同事 A}}(SD) = 38.42(5.91)$, $M_{\text{同事 B}}(SD) = 29.35(6.4)$, $F(1, 127) =$

20.27, $p < 0.001$ (见图 1 上图)。在“领导问责”情境中也发现了类似的结果，具有“基于‘值’选择”行为的下属 A 获得的人际接纳程度显著高于具有“基于‘价’选择”行为的下属 B， $M_{\text{下属 A}}(SD) = 39.05(5.67)$, $M_{\text{下属 B}}(SD) = 18.52(7.79)$, $F(1, 127) = 66.57$, $p < 0.001$ (见图 1 下图)。以上结果表明，人们更加愿意与表现出“基于‘值’选择”行为而非“基于‘价’选择”行为的个体合作共事，即具有“基于‘值’选择”行为的个体能得到更多的人际接纳。该结果验证了假设 2，即相对于“基于‘价’选择”，“基于‘值’选择”行为能够给个体带来更多的精神获益。

其次，考察两种决策行为的物质获益情况。以决策行为类型为自变量，以物质获益程度(合伙赚钱机会/晋升机会)为因变量，以性别和年龄为协变量，分别在两种情境下进行协方差分析。结果发现，在“向同事借车”情境中，表征出“基于‘值’选择”行为的同事 A 获得合伙赚钱机会的可能性程度显著高于表征出“基于‘价’选择”行为的同事 B， $M_{\text{同事 A}}(SD) = 70.19(21.41)$, $M_{\text{同事 B}}(SD) = 55.73(22.36)$, $F(1, 127) = 8.03$, $p < 0.01$ (见图 2 上图)。在“领导问责”情境中也发现了类似的结果，表征出“基于‘值’选择”行为的下属 A 获得晋升机会的可能性程度显著高于表征出“基于‘价’选择”行为的下属 B， $M_{\text{下属 A}}(SD) = 81.75(15.56)$, $M_{\text{下属 B}}(SD) = 36.59(22.91)$, $F(1, 127) = 5.07$, $p < 0.05$ (见图 2 下图)。以上结果表明，相对于“基于‘价’选择”，“基于‘值’选择”能得到更多的物质获益。该结果为假设 H_1 提供了支持性证据。

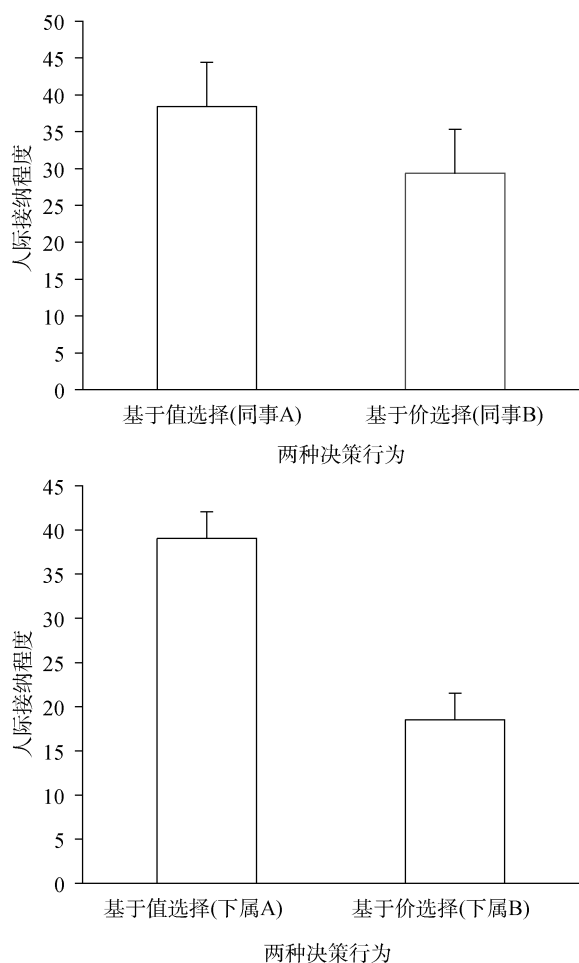


图 1 “向同事借车”情境(上图)与“领导问责”情境(下图)下两种决策行为的精神获益

以上分析表明两种决策行为的物质/精神获益相异径庭:“基于‘值’选择”比“基于‘价’选择”能得到更多的物质获益和精神获益。进一步分析表明:两种决策行为的获益状况体现出中国文化中的两个经典俗语:“吃小亏得大便宜”与“得小便宜吃大亏”。

基于“值”选择: 吃小亏得大便宜 虽然人们对当下吃亏的“基于‘值’选择”未能当面还清,但今后一旦有机会就选择借机还清,而且还会更多。统计结果显示,在“向同事借车”的第一种情境下(即同事 A 没有要这 100 元钱),大部分人(68.7%)会选择再找个机会把钱给同事 A, $\chi^2 = 18.66, p < 0.001$ 。并且,这些人在今后有合伙赚钱的机会时依然会选择把机会给同事 A ($M_{\text{同事 A}}(SD) = 69.89 (22.19)$, $M_{\text{同事 B}}(SD) = 55.45(23.5)$, $F(1, 85) = 5.83, p < 0.05$)。可见,表现出“基于‘值’选择”行为的同事 A 除了得到互动

方等值回报之外,还会在将来得到“涌泉相报”。类似的发现存在于“领导问责”情境中,在第一种情境下(即下属 A 主动承担责任而受罚),绝大部分人(89.5%)会选择再找个机会把钱补偿给下属 A, $\chi^2 = 82.90, p < 0.001$ 。并且,他们在今后有晋升的机会时会更倾向于把机会给下属 A ($M_{\text{下属 A}}(SD) = 83.34 (14.79)$, $M_{\text{下属 B}}(SD) = 34.81 (22.94)$, $F(1, 112) = 7.5, p < 0.01$)。

基于“价”选择: 得小便宜吃大亏¹ 虽然“基于‘价’选择”当下没有吃亏和损失,对方也表示不介意,但却可能在将来失去从对方身上得到更多好处的机会。统计结果显示,在“向同事借车”的第二种情境下(即同事 B 要了这 100 元钱),绝大部分人

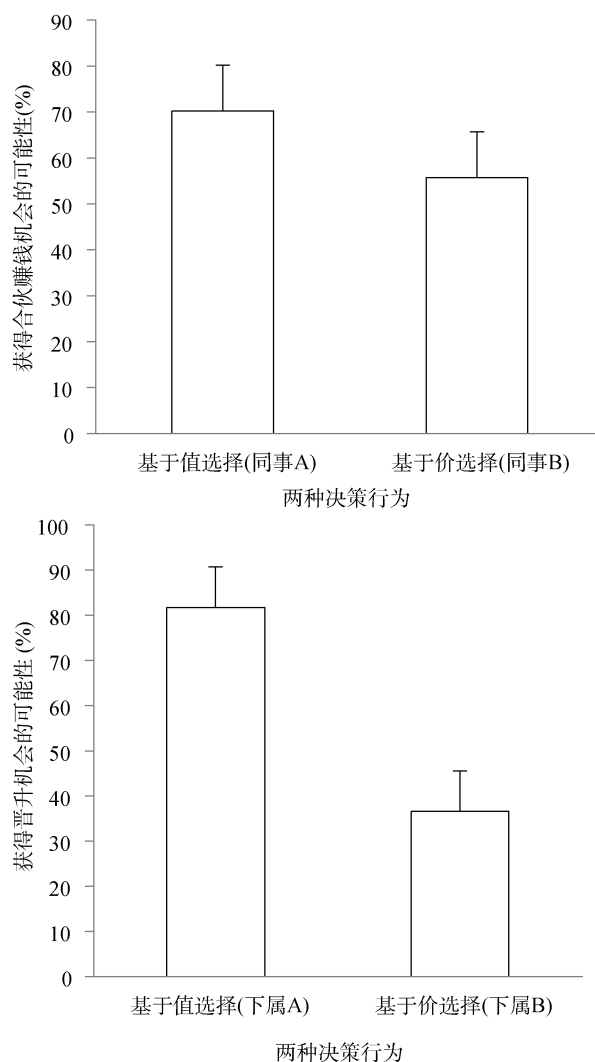


图 2 “向同事借车”情境(上图)与“领导问责”情境(下图)下两种决策倾向的物质获益

¹ 此类问题的设计受张志学(2007)在第七届亚洲社会心理学大会(The 7th Biennial Conference of Asian Association of Social Psychology)上所做题为《Negative fantasy and avoiding conflict in Chinese social interactions》报告的启示,特此致谢。

(74.6%)表示不介意同事 B 收下自己的钱, $\chi^2 = 32.51$, $p < 0.001$, 但是等到今后有可以合伙赚钱的机会时, 这些曾说过“不介意”的人却不会把机会给同事 B ($M_{\text{同事 A}}(SD) = 68.85 (22.28)$, $M_{\text{同事 B}}(SD) = 59.16 (21.62)$, $F(1, 93) = 4.25$, $p < 0.05$)。在“领导问责”情境中发现了类似的结果, 虽然半数以上的人(50.7%)会对下属 B 没有承担责任而表示“不介意”, 但等到今后有晋升的机会时则不倾向于把机会给下属 B ($M_{\text{下属 A}}(SD) = 79.29 (17.61)$, $M_{\text{下属 B}}(SD) = 40.03 (20.75)$, $F(1, 65) = 7.24$, $p < 0.01$)。以上结果为假设 H_1 提供了进一步的证据。

综上, 该部分研究通过直接对比“基于‘值’选择”与“基于‘价’选择”两种决策行为的获益状况, 揭示了“基于‘值’选择”与更大获益之间的因果关系, 为研究假设提供了直接的实验证据。

3 研究 2: 择“值”选项而获“真利”——现实调研的证据

研究 1 为假设提供了来自实验室的证据支持。但假设能否走出实验室, 从现实生活中找到更真实、更生态的证据? 为回答这一问题, 我们拟在归纳探索“基于‘值’选择”潜在维度基础上, 编制一套有效测量“基于‘值’选择”与“基于‘价’选择”的情境测验, 进而利用现实调研从相关研究层面考察这两种决策行为在现实生活中的真实获益情况, 以期为假设提供更具生态效度的实证证据。由于研究者普遍认为利用假设情境可以较好地测察人的决策行为模式(Nordgren et al., 2007; Bronfman et al., 2008), 因此, 研究 2 拟在编制一套决策情境测验的基础上, 进一步考察不同的决策行为倾向与物质和精神获益间的线性预测关系。

3.1 研究 2a: “基于‘值’选择”行为的潜在维度及测量

3.1.1 预研究

目的在于收集“基于‘值’选择”行为的典型事例和关键表征, 初步探索该行为的内在维度, 为构建

假设一位同事借你的数码相机出外游玩, 用时不小心把相机摔坏, 还你相机时说明情况并给了你用于维修的费用 300 元, 你会要这 300 元钱吗: A 要 B 不要

1	2	3	4	5	6
非常肯定选 A	比较肯定选 A	有点肯定选 A	有点肯定选 B	比较肯定选 B	非常肯定选 B

被试与取样 采取现场方式发放预测问卷 240 份, 回收 235 份(回收率 97.9%), 有效问卷 224 份(有效率 93.33%)。有效问卷中, 男性 106 人(47.3%), 女性 117 人(52.2%), 年龄范围为 18~60 岁, 平均年龄

“基于‘值’选择”行为测量问卷做准备。采取匿名开放式问卷收集信息。选取北京、天津地区的大学生、企事业单位人员为被试, 发放开放式问卷 80 份。其中大学生 35 人, 企事业单位人员 45 人; 男 43 人, 女 37 人; 年龄在 19~53 岁之间, 以大专以上学历为主。共回收有效问卷 72 份。

用 Nvivo 7.0 做编码分析。两名经过培训的心理学研究生参与编码。在明确“基于‘值’选择”行为基本概念基础上, 对收集的信息进行整理和归类, 力求概念理解和事件归类一致。通过对开放式问卷结果整理分析后发现, 被试提到的“基于‘值’选择”行为维度主要可以概括为: 长远物质获益、精神获益以及当下他人获益三个方面。

3.1.2 问卷编制及预测

该部分旨在探索“基于‘值’选择”行为的内在结构, 编制“基于‘值’选择”行为测量问卷, 并检验问卷的信效度。

问卷初步编制 在收集到“基于‘值’选择”行为维度与情境的基础上, 组织 8 位了解该主题的行为决策领域研究生展开焦点群体讨论, 形成 53 道情境题。每道情境题均包含一个情境和对应的两个选项(A 和 B), 这两个选项内容分别体现“基于‘值’选择”与“基于‘价’选择”。然后, 找 15 名心理学专业的研究生针对每个情境下面的选项进行评定, 考察其是否能够分别反映出“基于‘值’选择”与“基于‘价’选择”。根据二项式分布, 若 15 个人中至少有 10 个人认为两个选项分别反映了两种不同的决策行为, 表示该情境题具有良好的区分度, 该题便被保留; 否则予以删除。这一步共删除 6 个情境题。由于有 3 道情境题反映主题类似, 故删除 2 题, 只保留 1 题。最后, 形成了由 45 道情境题组成的“基于‘值’选择”行为预测问卷。问卷采用 Likert 6 点量表计分(1 = “非常肯定选 A”, 6 = “非常肯定选 B”)。得分越高代表越倾向于表现出“基于‘值’选择”行为, 得分越低代表越倾向于表现出“基于‘价’选择”行为。例如:

假设一位同事借你的数码相机出外游玩, 用时不小心把相机摔坏, 还你相机时说明情况并给了你用于维修的费用 300 元, 你会要这 300 元钱吗: A 要 B 不要

1	2	3	4	5	6
非常肯定选 A	比较肯定选 A	有点肯定选 A	有点肯定选 B	比较肯定选 B	非常肯定选 B

25.10 岁。以本科学历为主, 主要分布于高校和企事业单位。

项目分析 分析结果表明, 第 26、33、34、45 题的题总相关不显著($r_s = 0.10, 0.10, 0.12, 0.03$, p_s

> 0.05), 且删除这几个项目后“基于‘值’选择”总测验的一致性系数均有所提高, 故予以删除。第 16、19 题的项目区分度不显著($t_s = 1.58, 1.95, p_s > 0.05$), 且删除这两题后量表一致性系数也有所提高, 故予以删除。自此余下 39 个项目。

探索性因素分析 本研究样本数据的 KMO 值为 0.70, Bartlett's 球形检验的 χ^2 值为 406.16, $p < 0.001$, 代表母群体的相关矩阵间有共同因素存在, 可做因素分析。采用主成分分析法, 进行方差最大化旋转, 选取特征根大于 1 的因子。经多次因素分析发现, 可抽取到特征值大于 1 的因子 4 个, 方差累积贡献率为 40.25%, 结构也比较清晰(见表 1)。根据探索性因素分析结果将“基于‘值’选择”行为划分为 4 个维度, 根据项目内容, 分别将其命名如下:

因子 1 包括 1、3、5、10、11、18、41 题。其中 3、5 题反映的是为赢得未来可能的更大物质获益, 而愿意舍弃一部分当前的物质利益。1、10、11、18、41 题反映的是通过舍弃部分物质利益, 赢得对自己而言更加重要或更好的东西, 如亲和力、工作经验、关爱和信誉等。以上题目主要反映的是牺牲或舍弃个人当下的利益, 获取未来或其它方面更大的好处。“惠”字在《辞海》中的释义为好处、给人财物等, 恰能较好概括这一维度体现的获取更大物质获益与好处, 体现个体为了获取将来更多实惠而甘愿损失当下利益。故而将该维度命名为“惠”。

因子 2 包括 22、31、36、38 题。这些题目一方面反映的是在别人做过伤害自己的事情之后, 能够宽恕对方, 甚至做到“以德报怨”。另一方面反映的是具有博爱之心, 乐于施舍。综合而言, 这一维度主要反映出仁爱、慈善的行为。个体为了获得良心上的安宁、精神上的安慰, 认为牺牲自己当下利益而做一些善举是值得的。因此将这一维度命名为“善”。

因子 3 包括 27、29、32 题, 其中 27、32 题反映的是为了朋友之间的互助、情义, 而舍弃个人当下的物质利益。29 题反映的是为了遵守自己的诺言, 为了诚信而甘愿舍弃个人当前的物质利益。概括而言, 这一维度主要体现的是“尚义”而“轻利”, 这里的“义”主要是指人与人之间的情义、信义等。因此将这一维度命名为“义”。

因子 4 包括 2、4、15、37 题, 主要反映的是重视契约、规则或法则的思想。个体认为牺牲个人眼前利益来维护群体的法则或社会的规范, 营造良好的集体环境和社会秩序是值得的。综合体现出一种“法”的意识, 因此将该维度命名为“法”。

表 1 “基于‘值’选择”行为探索性因子分析结果

题目	因子 1	因子 2	因子 3	因子 4
W10	0.59	-0.30	-0.12	-0.01
W18	0.57	0.03	-0.04	-0.10
W1	0.55	0.16	0.11	0.19
W11	0.50	0.17	0.06	-0.04
W5	0.47	0.13	0.25	-0.16
W3	0.47	0.26	-0.06	-0.06
W41	0.47	-0.03	0.34	0.18
W36	0.27	0.65	-0.10	-0.02
W31	-0.04	0.64	0.29	0.12
W22	0.03	0.61	0.04	0.07
W38	0.23	0.51	-0.07	-0.06
W27	0.05	0.08	0.69	0.00
W29	-0.04	-0.08	0.62	0.05
W32	0.10	0.10	0.56	-0.15
W15	0.24	-0.18	0.15	0.66
W2	-0.14	0.02	-0.11	0.62
W4	-0.03	0.29	-0.32	0.52
W37	-0.22	0.36	0.14	0.44
特征根	2.56	1.86	1.52	1.31
方差解释量(%)	14.21	10.32	8.47	7.25
因素命名	惠	善	义	法

3.1.3 正式施测与问卷验证

该部分旨在验证“基于‘值’选择”情境测验的信度和效度。

被试与取样 正式施测共发放问卷 350 份, 回收有效问卷 328 份, 有效回收率为 93.71%。以本科学历为主, 主要分布于高校和企事业单位。其中, 男性 146 人(44.5%), 女性 182 人(55.5%), 年龄范围为 18~55 岁, 平均年龄 25.6 岁。包括参加过山区支教活动的大学生志愿者 30 人, 参加过深圳大学生运动会的志愿者 77 人, 有过献血经历的 56 人。

研究工具 正式施测问卷由 3 部分组成。第一部分为在预测基础上形成的“基于‘值’选择”行为情境测验, 共 18 道题目。第二部分为“基于‘值’选择”行为情境测验的预测效度及其各分量表效标关联效度的测量。第三部分为人口统计学资料的收集。

“基于‘值’选择”行为测验的预测效度通过考察志愿者、献血者在该测验上的得分是否显著大于非志愿者与非献血者来衡量。由于志愿者和献血者是在现实世界中被公认为具有主动吃亏意识和自我牺牲精神的群体, 如果该群体在“基于‘值’选择”行为情境测验中得分显著高于对照组, 则能够为“基于‘值’选择”行为情境测验的预测效度提供有

力佐证。

“基于‘值’选择”行为各分量表的效标关联效度通过考察惠、善、义、法分别与中庸思维、宽恕行为、利他行为、规则意识的相关程度来实现。首先,中庸思维包含阴阳转换思维、全局思考、长期思考、拿捏思考 4 个维度,或能体现“惠”这一维度对当下损失与长远获益权衡过程中的得失转换与全局观念,因此用中庸思维量表(杨中芳,林升栋,2012)作为“惠”的效标测量,共 16 道题目,在本研究中的内部一致性信度为 0.85。其次,由于“善”这一维度主要通过宽恕行为来体现,故而用宽恕行为量表(McCullough & Witvliet, 2002)作为“善”的效标测量,共 12 道题目,在本研究中的内部一致性信度为 0.91。再次,“义”这一维度主要体现互助的行为,这类行为与利他行为比较接近,故使用利他行为自陈量表作为“义”的效标测量,共 20 道题目,汤舒俊、郝佳和涂阳军(2011)对该量表修订后的内部一致性信度为 0.86,在本研究中内部一致性信度为 0.87。最后,“法”维度主要体现的是规则意识,我们选用 16PF 人格量表第 5 版中的“规则意识”(rule consciousness)分量表的中文修订版(Yan & Li, 2002)作为“法”的效标测量,共 11 道题目,在本研究中内部一致性信度为 0.90。

结果与讨论 “基于‘值’选择”行为测验的内部

一致性信度系数为 0.66,惠、善、义、法 4 个分量表的内部一致性信度系数范围在 0.55~0.65 之间。对于情境测验而言,由于受到多维度性、测验长度以及反应方式等因素的影响,其内部一致性系数通常会较低,更多研究者推荐使用重测信度来衡量情境测验的稳定性(Lievens, Peeters, & Schollaert, 2008; Schmitt & Chan, 2006)。研究发现总测验在 3 个周之后的重测信度为 0.73,表明总测验比较稳定。

使用 Amos 17.0 进行验证性因素分析,验证“基于‘值’选择”行为测验的结构效度。研究提出了两个竞争模型:(1)单因素模型,其假设为:问卷中 18 个项目共同直接测量同一个因素,即“基于‘值’选择”,模型图参见图 3(左)。(2)四因素模型,其假设为:问卷中 18 个项目通过测量 4 个因素(惠、善、义、法)来衡量“基于‘值’选择”,模型图参见图 3(右)。从表 2 可知,四因素模型的调整拟合指数 0.916 (AGFI),良适性适配指标(GFI)为 0.937,均在 0.9 以上,且四因素模型的 χ^2/df 为 1.56,小于 3,相对拟合指数(CFI)为 0.835,近似误差均方根(RMSEA)为 $0.04 < 0.05$ 。一般认为, RMSEA 小于 0.05 为非常好的拟合。故可认为“基于‘值’选择”四因素结构模型拟合度更好。这表明探索性因素分析得出的四因素结构模型是较为理想的模型。

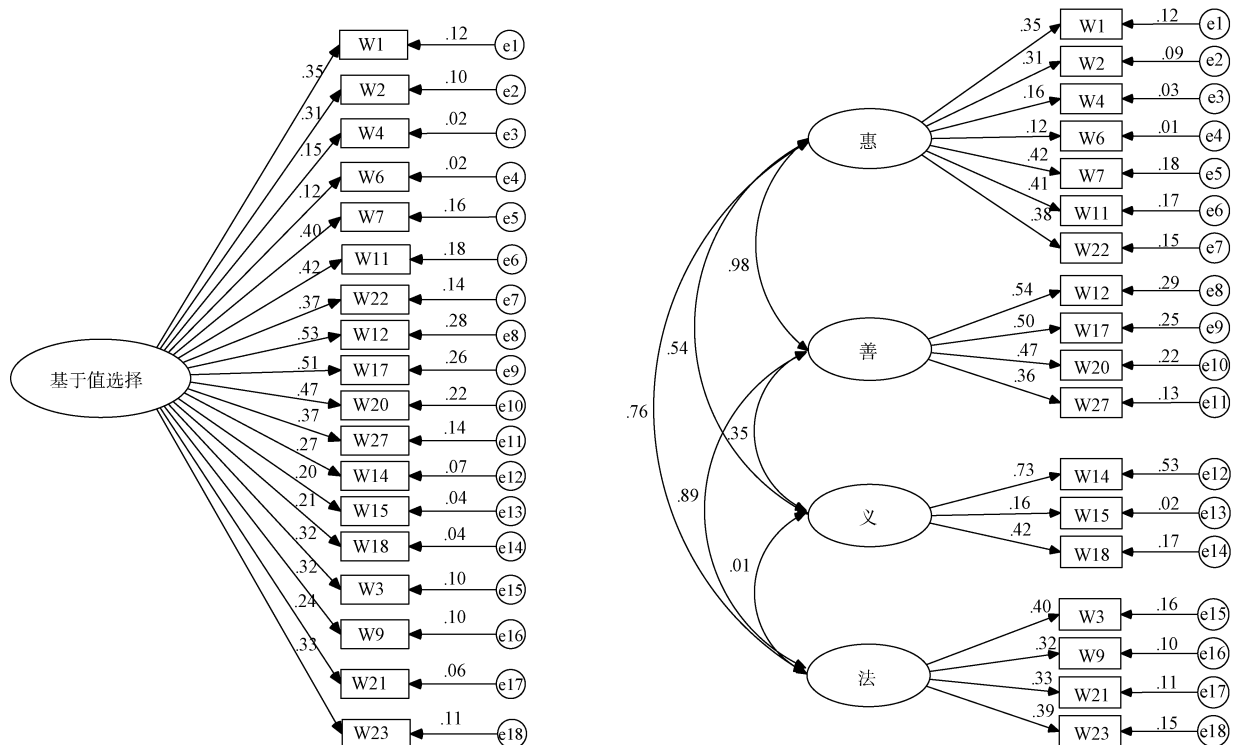


图3 “基于‘值’选择”情境测验的单因素模型(左图)与四因素模型(右图)

表 2 “基于‘值’选择”情境测验的模型拟合指数比较

模型	χ^2/df	p	AGFI	GFI	CFI	RMSEA	RMR
单因素模型	1.78	0.00	0.907	0.926	0.76	0.05	0.14
四因素模型	1.56	0.00	0.916	0.937	0.835	0.04	0.10

然后，考察“基于‘值’选择”行为测验的预测效度。从表 3 可以看出，志愿者组在“基于‘值’选择”情境测验上的得分显著高于非志愿者组。从表 4 可以看出，献血者组在“基于‘值’选择”情境测验上的得分显著高于非献血者组。这表明“基于‘值’选择”情境测验分数能够显著预测人们的志愿行为与献血行为。以上结果综合表明“基于‘值’选择”总测验具有良好的预测效度。

最后，考察“基于‘值’选择”行为测验的效标关联效度。“基于‘值’选择”测验 4 个分量表分别与中庸思维、宽恕行为、利他行为、规则意识 4 个量表的相关分析结果见表 5。可以看出，“善”这一维度与宽恕行为的相关程度最高($r = 0.39, p < 0.01$)。“法”这一维度与规则意识的相关程度最高($r = 0.36, p < 0.01$)。“惠”这一维度跟中庸思维、利他行为和宽恕行为的相关程度都较高。另外，“义”这一维度与宽恕行为相关最高，跟利他行为并没有呈现出相关。

综上，研究 2a 探索了“基于‘值’选择”行为的内在结构，包含惠、善、义、法 4 个维度，并开发了“基于‘值’选择”情境测验。3 周之后的重测信度为 0.73，表明新开发的测验具有良好的稳定性。验证性因素分析结果表明，“基于‘值’选择”情境测验具有良好的结构效度。同时，志愿者、献血者在“基于‘值’选择”情境测验上的得分显著大于非志愿者与非献血者，表明“基于‘值’选择”情境测验具有良好的预测效度。再者，惠、善、义、法 4 个分量表与中庸思维、宽恕行为、利他行为、规则意识 4 个效标的相关结果表明惠、善和法这 3 个维度的效标效度较好，唯有“义”的效标效度欠佳。这可能跟“义”的概念在本研究中被聚焦于情义与信义两个角度，不如利他

行为的范围更加广泛所致。

以上结果总体表明本研究开发的“基于‘值’选择”情境测验具有较好的信效度，能够有效测量出“基于‘值’选择”和“基于‘价’选择”两种不同的决策行为。

表 3 志愿者与非志愿者在“基于‘值’选择”情境测验上的差异

类型	是否志愿者	N	$Mean$	t
山区支教	是	30	78.03	2.75**
	否	43	71.58	
大学生运动会	是	77	76.48	2.35*
	否	143	72.99	

注：** $p < 0.01$, * $p < 0.05$, *** $p < 0.001$ 。下同。

表 4 献血者与非献血者在“基于‘值’选择”情境测验上的差异

	是否献过血	N	$Mean$	t
	是	57	70.89	2.03*
	否	273	67.96	

3.2 研究 2b

该部分旨在利用研究 2a 开发的“基于‘值’选择”测量工具，从现实生活层面上探究是“基于‘价’选择”还是“基于‘值’选择”能够给人们带来更多的获益。

以工作绩效易于测量的房地产中介公司、医药公司两类销售行业的销售人员作为目标群体，用其工作绩效/销售收入和主观幸福感作为衡量指标，来考察表征出两种不同决策行为倾向的销售人员的物质获益和精神获益，以期从现实生活层面验证“基于‘值’选择”与物质和精神获益间正向的线性预测关系。

表 5 测验 4 个分量表与中庸思维、宽恕行为、利他行为、规则意识的相关

变量	1	2	3	4	5	6	7	8
1 利他行为	1							
2 中庸思维	0.11**	1						
3 宽恕行为	0.17**	0.13**	1					
4 规则意识	0.18**	0.23**	0.27**	1				
5 惠	0.25**	0.23**	0.33**	0.23**	1			
6 善	0.25**	0.24**	0.39**	0.37**	0.45**	1		
7 义	0.05	0.05	0.20**	0.08	0.22**	0.26**	1	
8 法	0.22**	0.20**	0.29**	0.36**	0.30**	0.40**	0.06	1

3.2.1 被试与取样

现场向房地产中介公司、医药公司两类销售行业的销售人员发放 200 份调查问卷, 其中房地产、医药类销售人员各 100 份。共回收有效数据 178 份, 包括医药销售类问卷 92 份, 房地产行业问卷 86 份。其中, 男性 120 人(占 67.4%), 平均年龄为 27.59 岁, 平均工作年限为 4.7 年, 年收入平均在 7~8 万元。学历以大学本科为主。

3.2.2 程序与材料

以问卷调查的方式进行, 问卷包括研究 2a 开发的“基于‘值’选择”情境测验、销售业绩水平(销售业绩越高, 则个人提成或收入越多)、主观幸福感量表和人口统计学变量(包括年龄、性别、学历、行业、工作年限、月收入等信息)。其中, 销售业绩水平用个人去年一年的销售总量、目标销售额的完成率、在销售团队内的排名、销售业绩主观评定等指标来衡量。

主观幸福感的测量采用邢占军(2003)在整合已有研究基础上编制的由 20 个项目组成的“中国城市居民主观幸福感量表简本”, Likert 6 点量尺计分(1 = 很不同意, 6 = 非常同意), 具有良好的信度($\alpha = 0.94$)和效度。

3.2.3 共同方法偏差(common method biases)的控制

由于测量采用的是自陈量表的形式, 为了避免共同方法效应的影响, 我们采用 Podsakoff, MacKenzie, S Lee 和 Podsakoff (2003)介绍的方法设计问卷: (1)采取匿名填写问卷法, 在问卷中明确说明此调查只用于群体研究, 不针对个人分析。(2)通过指导语说明每个部分不同的测量内容和计分规则, 避免被试在填写时产生共同方法效应。(3)本研究问卷的反应语句有所不同, 有的是同意程度, 有的是符合程度, 还有填空任务。

3.2.4 研究结果

数据的预分析 首先, 为检测共同方法偏差, 对 3 个研究变量(“基于‘值’选择”行为、销售绩效主观评定、主观幸福感)进行 Harman 单因素检验, 结果显示没有单一因素被析出, 这表明不存在共同方法变异。其次, 对销售员在其所在销售团队内的排名分数进行了 z 分数转化。即先用被试填写的销售团队总人数减去个人排名, 然后除以团队总人数, 得到概率 p 值, 最后查 p-z 转换表求得对应的 z 分数(朱滢, 2000)。由于房地产和医药这两个行业的销售信息统计方式存在一定差异, 不便于合并起来分析, 我们将对两个样本分别进行统计分析。

假设检验 首先, 以房地产销售人员在“基于‘值’选择”情境测验上的得分为前因变量, 分别以房屋销售总量、销售绩效主观评定分数、目标销售额的完成率、销售人员在所属团队内的排名以及主观幸福感为结果变量进行线性回归分析。同时, 考虑到性别、年龄、学历、工作年限等人口统计学变量或会对结果变量造成影响(郑昱, 2012), 故在回归分析过程中把这些变量加以统计控制。从表 6 可以看出, 房地产销售人员在“基于‘值’选择”情境测验上的得分能够显著预测其去年的房屋租售总量($\beta = 0.29, p < 0.05$; $\Delta R^2 = 0.12, p < 0.05$)和其销售绩效在团队内的排名($\beta = 0.28, p < 0.05$; $\Delta R^2 = 0.09, p < 0.05$)。房地产销售人员在“基于‘值’选择”情境测验上的得分对销售绩效主观评定分数($\beta = 0.21, p = 0.07$; $\Delta R^2 = 0.06, p = 0.08$)和目标销售额的完成率($\beta = 0.25, p = 0.075$; $\Delta R^2 = 0.07, p = 0.06$)的预测作用均达到边际显著水平。以上结果表明销售人员在“基于‘值’选择”情境测验上的得分越高, 其销售绩效越好, 研究假设 H₁ 得到进一步验证。此外, 房地产销售人员在“基于‘值’选择”情境测验上

表 6 房地产与医药销售人员“基于‘值’选择”行为对销售绩效和主观幸福感的预测

控制变量	销售总量		销售额完成率		团队内排名		绩效主观评定		主观幸福感	
	房产租售	医药销售	房产	医药	房产	医药	房产	医药	房产	医药
性别 ^a	0.06	-0.08	0.01	-0.15	0.14	-0.05	-0.12	0.05	0.13	-0.16
年龄	-0.13	0.45	-0.05	0.29	0.13	0.04	0.16	0.11	-0.16	0.43
学历 ^b	0.28*	-0.07	-0.14	-0.02	0.08	0.09	-0.05	0.02	0.13	0.12
工作年限	0.39	-0.26	0.09	-0.04	0.12	0.06	-0.03	0.03	0.16	-0.45
前因变量										
基于“值”选择	0.29*	0.08	0.25	0.24	0.28*	0.28*	0.21	0.23*	0.46***	0.31**
ΔR^2	0.12*	-0.02	0.07	0.06	0.09*	0.08*	0.06	0.07*	0.20***	0.10**
F	2.73*	0.08	2.11	1.64	2.60	2.55*	1.96	2.81*	5.24***	4.52**

注: N=178, ^a性别: (1)男, (2)女。 ^b学历: (1)高中(中专、高职)及以下(2)大专 (3)本科 (4)研究生及以上。*** $p < 0.001$, ** $p < 0.01$, * $p < 0.05$ 。

的得分对其主观幸福感具有显著的预测作用($\beta = 0.46, p < 0.001$; $\Delta R^2 = 0.20, p < 0.001$), 这表明越倾向于基于“值”选择, 个体越能体验到更多的幸福感。研究假设 H_2 得到进一步验证。

其次, 以医药类销售人员在“基于‘值’选择”情境测验上的得分为前因变量, 分别以医药销售总量、销售绩效主观评定分数、销售人员在一定规模团体内的排名、目标销售额的完成率以及主观幸福感为结果变量, 控制性别、年龄、学历、工作年限等变量进行线性回归分析。从表 6 可以看出, 医药销售人员在“基于‘值’选择”情境测验上的得分能够显著预测其销售绩效在团队内的排名($\beta = 0.28, p < 0.05$; $\Delta R^2 = 0.08, p < 0.05$), 销售绩效主观评定分数($\beta = 0.23, p < 0.05$; $\Delta R^2 = 0.07, p < 0.05$), 主观幸福感($\beta = 0.31, p < 0.01$; $\Delta R^2 = 0.10, p < 0.01$), 并对目标销售额的完成率的预测作用达到边际显著水平($\beta = 0.24, p = 0.05$; $\Delta R^2 = 0.06, p = 0.07$)。但对医药销售总量的预测作用不显著($\beta = 0.08, p > 0.05$; $\Delta R^2 = 0.02, p > 0.05$)。以上结果基本表明销售人员在“基于‘值’选择”行为情境测验上的得分越高, 其销售绩效越好、主观幸福感越高。该结果进一步支持研究假设 H_1 和 H_2 。

综上, “基于‘值’选择”情境测验分数能够对销售人员的目标销售额的完成率、销售绩效排名、销售绩效主观评定等销售绩效指标以及主观幸福感具有显著的预测作用。这表明个体越倾向“基于‘值’选择”行为, 其工作绩效就越好, 主观幸福感就越高。这从现实生活层面进一步验证了研究假设 H_1 和假设 H_2 , 即相对于“基于‘价’选择”, “基于‘值’选择”能够给个体带来更多的物质和精神获益。但被试对一些涉及到绩效方面的敏感问题的填答可能有顾忌, 今后可以尝试去收集一些客观真实的绩效指标, 比如个人的年度销售总额、真实的团队排名等信息, 为揭示“基于‘值’选择”与真实获益间的关系提供更为客观的证据。

4 综合讨论

决策, 是一种“在备择选项中考虑各种因素做出选择”的认知、思考过程 (Kahneman & Tversky, 2000)。迄今, 人们在应用 von Neumann 和 Morgenstern (1944) 提出的“决策分析”理论时都是针对备择选项表征空间中某给定、不变的特征或维度集所进行的。唐辉(2012)、郑昱(2012)提出决策者在决策过程中不是被动地基于表征选项的特征

或维度集做出选择, 而是会主动地改造表征选项的特征或维度集, 然后做出选择。这一观点进一步丰富和发展了传统的决策分析理论。这种主动改造表征空间(生成额外特征或维度), 并在自生成的维度上赋“延迟”值的思维过程, 是导致做出当下吃亏决策的主因。至于为何“吃亏是福”的说法不是虚幻而是真实的? 这或因为“吃亏”的选项被我们在诸如“惠、善、义、法”等潜维度上赋予了更大的真实“值”。具体而言:

1) 人们可能主动生成一额外维度——“惠”, “吃亏”选项(如替下属承担责任)在自生成的“惠”维度上被赋了更大的值。我们或可结合社会交换理论的互惠规范(reciprocity norm)对这一潜在维度的生成做解释。互惠规范是当一个人给予另一个人一些资源的同时就建立了一种义务, 即后者将在未来某个时间给予前者价值相当的资源进行回报(Wu et al., 2006; Chen & Chen, 2004; 张志学, 韩玉兰, 2004)。互惠的途径包括直接互惠(direct reciprocity)和间接互惠(indirect reciprocity)。施予者一方面可以直接在将来某个时刻从互动对方身上获得等值的回报, 另一方面还可以通过在社会中形成良好声誉(reputation), 然后从间接互动的第三方身上获益(Trivers, 2006)。在中国文化背景下, 互惠规范还形成了自己显著的特点, 即遵循增量性原则(Chen & Chen, 2004)。该原则要求人们在回报时要有增量, 要报大于所施, 也就是人们常说的“滴水之恩, 当涌泉相报”。在这一原则的作用之下, 施予者从对方那里获得的收益将大大超越一般社会交换所遵循的“等值”原则。所以, 在互惠规范的义务性和增量性原则作用下, 当个体基于“惠”这一维度进行考量时, 自然会预期到当下吃亏之后会有等值乃至超越等值的更大回报, 进而把当下吃亏选项判断为“值”, 出现“基于‘值’选择”行为。

2) 人们可能主动生成一额外维度——“善”, “吃亏”选项(如捐财产给有需要的人)在自生成的“善”维度上被赋了更大的值。研究表明, 慈善捐赠或助人行为(charitable/helping behavior)可以让施予者(giver)感觉更快乐、更满意与更幸福(Aknin et al., 2013; Aknin et al., 2012; Dunn et al., 2008)。Harbaugh, Mayr 和 Burghart(2007)借助功能磁共振技术(fMRI)发现捐赠行为会激活个体大脑中与奖赏(rewarding)机制有关的腹侧纹状体。所以, 当个体从“善”这一维度进行考量时, 会预期当下吃亏可以换取自己良心的安宁、精神上的快乐与幸福, 是

一种精神奖赏,就像郑板桥所言“损于己则益于彼,外得人情之平,内得我心之安,既平且安,福即是矣”,便也把吃亏认为是值得的,继而表现出“基于‘值’选择”行为。值得强调的是,“善”这一维度反映出人们的利他行为在某些时候并没有表现出那么强的功利主义色彩,没有关于回报的理性计算,可能只是求得一个良心的安宁、心灵的安慰。这一维度可以有效解释匿名捐赠等诸如此类的行为。

3)人们可能主动生成一额外维度——“义”,貌似“吃亏”的选项(如选择执行合同,付出比违约金更大的代价)在自生成的“义”维度上被我们赋了更大的值。《论语》中有言“君子喻于义,小人喻于利”,当个体做出“义”的行为时,该个体便被视为晓明大义的君子,而君子则被认为是符合社会道德规范(social ethical norms)的,可以从对方和社会他人那里得到更多的嘉许、人际接纳(interpersonal acceptance)以及心理归属感等。如赵志裕的系列研究(Chiu, 1988; 1991)表明如果员工为人慷慨又乐于助人,即使他的工作表现较差,被试也不愿惩罚他;如果一个人在一项不公平的竞争中得到好处,其他人则会贬低获益者的道德人格。此外,中国文化背景下人际互动还遵循一种和谐(harmonious)导向原则,即避免人际冲突(conflict)追求人际和谐(Zhang, Wei, & Leung, 2011; Leung, Brew, Zhang, & Zhang, 2011),而主动吃亏恰是维护人际和谐的一项重要途径。所以,当个体依据“义”这一维度进行考量时,会预期通过当下吃亏维护情义和信义等能够换来更多的人际接纳与人际和谐,便把吃亏选项判断为“值”,继而出现“基于‘值’选择”行为。

4)人们可能主动生成一额外维度——“法”,表面“吃亏”的选项(如冒着被报复的危险揭发造假行为)在自生成的“法”维度上被我们赋了更大的值。有关强互惠(strong reciprocity)理论的研究,可以为“法”的维度提供佐证。Fehr 等人一系列研究表明,当个体发现群体中有背叛行为出现时,宁肯牺牲自己的当下利益去惩罚背叛者,原因在于通过惩罚背叛行为来维护群体法则和社会规范(比如分配公平、合作),可以有效提高包括自己在内的所有团体成员的整体福利水平(Fehr & Fischbacher, 2004; Raihani, Grutter, & Bshary, 2010)。所以,当个体从“法”维度考虑时便认为当下吃亏是值得的,继而出现“基于‘值’选择”行为。

综上,两个研究从实验室实验到现实调研,利用多种方法和手段为研究假设提供了汇聚证据

(convergent evidence)。研究 1 通过假设情境实验有效操纵出了“基于‘值’选择”与“基于‘价’选择”两种决策行为,发现当下吃亏的“基于‘值’选择”能在将来给个体带来更大程度的物质获益和精神获益。研究 2 进一步为研究假设找到了来自现实生活层面的证据。研究 2a 采用归纳法探索出“基于‘值’选择”包含惠、善、义、法 4 个维度,并开发出有效的测量工具。在此基础上,研究 2b 取样于销售群体,以销售绩效和主观幸福感为衡量指标,从现实生活层面证明了相对于“基于‘价’选择”,“基于‘值’选择”能够给人们带来更多的物质获益和精神获益。这两方面研究结果,首次为中国文化中“吃亏是福”的说法提供了实证证据。

本研究的局限性体现在:(1)样本的代表性。由于条件所限,本研究并没有做全国性的分层取样,并且在研究 2 中仅收集了销售群体样本,没有覆盖更多行业与领域的人群。因此,将结论推及其他人群时应保持谨慎。(2)没有充分考虑到社会变迁等因素的影响。由于中国社会人口流动性增强,人际交往风险增加,“报”之规范运作的外在保障条件逐渐受到削弱,可能会使得吃亏者得到回报的几率下降,这或许会影响到人们对“基于‘值’选择”的应用。在今后的研究中,可以把社会变迁等因素作为调节变量,考察其对“基于‘值’的选择”策略的影响作用。

在未来的研究中,可综合利用假设情境、行为实验等手段,探讨“基于‘值’选择”策略对合作、利他行为的影响作用。同时,亦可尝试探索“关系”、“人情”、“面子”(Chen, Chen, & Portnoy, 2009; Leung & Morris, 2011)等有中国文化特色的变量以及道德情绪感戴(gratitude, Bartlett, & DeSteno, 2006)、内疚(guilty, Nelissen, & Zeelenberg, 2009)等在构成“惠、善、义、法”等诸潜维度时所扮演的角色。

在当今急功近利的心态与诸多短视行为频发的时代环境下,研究“基于‘值’选择”这一决策行为及其作用具有重要意义。本研究结果将启示人们更多地从长远视角看问题,从个人、集体乃至社会的未来获益层面上去考虑自己当下的决策,而不要局限于个人眼前利益得失。这将为增进国际合作,推动互利共赢社会机制的建构等提供心理学依据。

参 考 文 献

- Aknin, L. B., Barrington-Leigh, C. P., Dunn, E. W., Helliwell, J. F., Biswas-Diener, R., Kemeza, I., ... Norton, M. I.

- (2013). Prosocial spending and well-being: Cross-cultural evidence for a psychological universal. *Journal of Personality and Social Psychology*, 104, 635–652.
- Aknin, L. B., Dunn, E. W., & Norton, M. I. (2012). Happiness runs in a circular motion: Evidence for a positive feedback loop between prosocial spending and happiness. *Journal of Happiness Studies*, 13, 347–355.
- Axelrod, R., & Hamilton, W. D. (1981). The evolution of cooperation. *Science*, 211, 1390–1396.
- Axelrod, R. (1984). *The evolution of cooperation*. Basic Books.
- Bartlett, M. Y., & DeSteno, D. (2006). Gratitude and prosocial behavior: Helping when it costs you. *Psychological Science*, 17, 319–325.
- Blau, P. M. (1964). *Exchange and power in social life*. New York: Wiley.
- Bordens, K. S., & Abbott, B. B. (2006). *Research design and methods: A process approach*. New York: McGraw-Hill.
- Boyd, R., Gintis, H., & Bowles, S. (2010). Coordinated punishment of defectors sustains cooperation and can proliferate when rare. *Science*, 328, 617–620.
- Bronfman, N. C., Vázquez, E. L., Gutiérrez, V. V., & Cifuentes, L. A. (2008). Trust, acceptance and knowledge of technological and environmental hazards in Chile. *Journal of Risk Research*, 11, 755–773.
- Chen, X. P., & Chen, C. C. (2004). On the intricacies of the Chinese guanxi: A process model of guanxi development. *Asia Pacific Journal of Management*, 21, 305–324.
- Chen, Y.-R., Chen, X. P., & Portnoy, R. (2009). To whom do positive norm and negative norm of reciprocity apply? *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 24–34.
- Chiu, C. (1988). The effect of personality and performance on reward allocation. *Journal of Social Psychology*, 128, 279–280.
- Chiu, C. (1991). Hierarchical social relations and justice judgment among Hong Kong Chinese college students. *Journal of Social Psychology*, 131, 885–887.
- Cox, J. C. (2004). How to identify trust and reciprocity. *Games and Economic Behavior*, 46, 260–281.
- Delamater, J. (2013). *Handbook of Social Psychology*. Stanford: Springer.
- Delton, A. W., Krasnow, M. M., Cosmides, L., & Tooby, J. (2011). Evolution of direct reciprocity under uncertainty can explain human generosity in one-shot encounters. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 108, 13335–13340.
- DeSteno, D., Bartlett, M., Baumann, J., Williams, L., & Dickens, L. (2010). Gratitude as moral sentiment: Emotion-guided cooperation in economic exchange. *Emotion*, 10, 289–293.
- Dunn, E., Aknin, L. B., & Norton, M. I. (2008). Spending money on others promotes happiness. *Science*, 319, 1687–1688.
- Fehr, E., & Fischbacher, U. (2004). Third party punishment and social norms. *Evolution and Human Behavior*, 25, 63–87.
- Fehr, E., & Fischbacher, U. (2003). The nature of human altruism: Proximate patterns and evolutionary origins. *Nature*, 425, 785–791.
- Harbaugh, W. T., Mayr, U., & Burghart, D. R. (2007). Neural responses to taxation and voluntary giving reveal motives for charitable donations. *Science*, 316, 1622–1625.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (2000). *Choices, values, and frames*. New York: Cambridge University Press.
- Leung, K., Brew, F. P., Zhang, Z. X., & Zhang, Y. (2011). Harmony and conflict: A cross-cultural investigation in China and Australia. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 42, 795–816.
- Leung, K., & Morris, M. (2011). Culture and creativity: A social psychological analysis. In: D. de Cremer, R. van Dick, & J. K. Murnighan (Eds.), *Social psychology and organizations* (pp. 371–396). New York: Routledge.
- Lievens, F., Peeters, H., & Schollaert, E. (2008). Situational judgment tests: A review of recent research. *Personnel Review*, 37, 426–441.
- Luce, R. D. (1959). *Individual choice behavior: A theoretical analysis*. New York: Wiley.
- McCullough, M. E., & Witvliet, C. V. (2002). The psychology of forgiveness. In C. R. Snyder & S. J. Lopez (Eds.), *Handbook of positive psychology* (pp. 446–458). New York: Oxford University Press.
- Meier, S., & Stutzer, A. (2008). Is volunteering rewarding in itself? *Economica*, 75, 39–59.
- Molm, L. D. (2010). The structure of reciprocity. *Social Psychology Quarterly*, 73, 119–131.
- Nelissen, R. M. A., & Zeelenberg, M. (2009). When guilt evokes self punishment: Evidence for the existence of a Dobby Effect. *Emotion*, 9, 118–122.
- Nordgren, L. F., van der Pligt, J., & van Harreveld, F. (2007). Unpacking perceived control in risk perception: The mediating role of anticipated regret. *Journal of Behavioral Decision Making*, 20(5), 533–544.
- Ohtsuki, H., Iwasa, Y., & Nowak, M. A. (2009). Indirect reciprocity provides only a narrow margin of efficiency for costly punishment. *Nature*, 457, 79–82.
- Podsakoff, P. M., MacKenzie, S. B., Lee, J., & Podsakoff, N. P. (2003). Common method biases in behavioral research: A critical review of the literature and recommended remedies. *Journal of Applied Psychology*, 88, 879–903.
- Raihani, N. J., Grutter, A. S., & Bshary, R. (2010). Punishers benefit from third-party punishment in fish. *Science*, 327, 171.
- Roberts, G. (2008). Evolution of direct and indirect reciprocity. *Proceedings of the Royal Society B*, 275, 173–179.
- Schmitt, N., & Chan, D. (2006). Situational judgment tests: Methods or constructs? In J. Weekley & R. E. Ployhart (Eds.), *Situational judgment tests: Theory, measurement, and application* (pp. 135–155). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Sugrue, L. P., Corrado, G. S., & Newsome, W. T. (2004). Matching behavior and the representation of value in the parietal cortex. *Science*, 304, 1782–1787.
- Tang, H. (2012). *Benefit from choosing to suffer an Offered Loss: A Worth-Based Choice* (Unpublished doctoral dissertation). Institute of Psychology, Chinese Academy of Sciences, Beijing.
- [唐辉. (2012). 吃亏是福: 一种基于值的选择模型 (博士学位论文). 中国科学院心理研究所, 北京.]
- Tang, S. J., Hao, J., & Tu, Y. J. (2011). Revision of Mach-IV in Chinese college students. *China Journal of Health Psychology*, 19, 967–969.
- [汤舒俊, 郝佳, 涂阳军. (2011). 马基雅弗利主义量表在中国大学生中的修订. *中国健康心理学杂志*, 19, 967–969.]
- Trivers, R. L. (2006). Reciprocal altruism: 30 years later. In: P. K. Kappeler & C. P. van Schaik (Eds.), *Cooperation in primates and humans: Mechanisms and evolution* (pp. 67–85). Berlin: Springer.
- Tversky, A., & Shafir, E. (1992). Choice under conflict: The

- dynamics of deferred decision. *Psychological Science*, 3, 358–361.
- Van Veelen, M., Garcia, J., & Rand, D. G. (2012). Direct reciprocity in structured populations. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 109, 9929–9934.
- Von Neumann, J., & Morgenstern, O. (1944). *Theory of games and economic behavior*. Princeton: Princeton University Press.
- Wu, J. G., Hom, P. W., Tetrick, L. E., Shore, L. M., Jia, L. D., Li, C. P., & Song, L. J. (2006). The norm of reciprocity: Scale development and validation in the Chinese context. *Management and Organization Review*, 23, 377–402.
- Xing, Z. J. (2003). Developing the brief subjective well-being scale of Chinese citizens. *Chinese Journal of Behavioral Medical Science*, 12, 703–705.
- [邢占军 (2003). 中国城市居民主观幸福感量表简本的编制. *中国行为医学科学*, 12, 703–705.]
- Yan, G. G., & Li, C. C. (2002). *Response latency as an index of detecting social desirability*. Paper Presented at The XXV International Congress of Applied Psychology, Singapore.
- Yang, C. F., & Lin, S. D. (2012). A construct validity study of C. F. Yang's zhong yong conceptualization. *Sociological Studies*, (4), 167–186.
- [杨中芳, 林升栋 (2012). 中庸实践思维体系概念图的建构效度研究. *社会学研究*, (4), 167–186.]
- Zhang, Z. X., Wei, X., & Leung, K. (2011). *Buying insurance for harmony: A relational risk perspective on conflict avoidance*. Paper presented at the 24th Annual International Association of Conflict Management Conference, Istanbul, Turkey.
- Zhang, Z. X., & Han, Y. L. (2004). The effects of reciprocation wariness on the process and outcomes of dyadic negotiation. *Acta Psychologica Sinica*, 36(3), 370–377.
- [张志学, 韩玉兰. (2004). 回报谨慎对谈判过程和谈判结果的影响. *心理学报*, 36(3), 370–377.]
- Zhu, Y. (2000). *Experimental Psychology*. Beijing: Peking University.
- [朱滢. (2000). *实验心理学*. 北京: 北京大学出版社.]
- Zheng, Y. (2012). *Worth-based choice and its underlying mechanism: Results from behavioral, eye movement and fMRI studies* (Unpublished doctoral dissertation). Institute of Psychology, Chinese Academy of Sciences, Beijing.
- [郑昱. (2012). 基于“值”的选择及其内在机制: 来自行为、眼动、fMRI 的研究 (博士学位论文). 中国科学院心理研究所, 北京.]

Suffering a Loss is a Blessing: Is It Real Gold or Fool's Gold?

TANG Hui^{1,4}, ZHOU Kun², ZHAO Cui-Xia³, LI Shu⁴

(¹ Department of Psychology, Tianjin University of Technology and Education, Tianjin 300222, China)

(² College of Safety Science and Engineering, Civil Aviation University of China, Tianjin 300300, China)

(³ School of Psychology, Shandong Normal University, Jinan 250038, China)

(⁴ Key Laboratory of Behavioral Science, Institute of Psychology, Chinese Academy of Sciences, Beijing 100101, China)

Abstract

In classical decision theory, choices are guided by the principle of value maximization, such that when offered a set of attributes or dimensions, a decision maker chooses the option with the highest value (value-based choice). In real life, however, people often choose options that will make them suffer a loss. To explain this behavior, Tang (2012) and Zheng (2012) proposed and demonstrated a so-called “worth-based choice” model, in which the decision maker chooses the option with the highest “worth” rather than the highest “value”. To explore what gives an option its worth, and to study the rationale underlying such a choice, we conducted two substudies, as described below.

In Study 1, we created two scenarios — one in which a decision maker makes a “value-based choice” and the other in which a decision maker makes a “worth-based choice.” We recruited 134 subjects and assessed their responses to the two decision makers' choices as a means of comparing the latent benefits associated with each type of choice. We found that decision makers who had suffered an offered loss when applying the “worth-based choice” would gain more in the long term by securing the good opinions of others. In contrast, decision makers who had maximized their immediate benefits by making a “value-based choice” would be subject to revenge or punishment later. These findings suggest that it is potential or deferred benefit that may lead people to make “worth-based choices”.

Study 2 consisted of two substudies. The first study explored the underlying dimensions constantly

considered by decision makers when assessing each option's worth to make a “worth-based choice” (Study 2a). The second study examined the linear correlation between “worth-based choice” and real benefit (Study 2b) in a real-world setting. In Study 2a, a random sample of undergraduates and employees ($N = 72$) was surveyed to collect typical cases of “worth-based choices.” Exploratory factor analysis was then conducted with a random sample of 224 undergraduates and employees (aged between 18 and 60), and four factors (i.e., 惠(favor), 善(virtuous), 义(righteousness) and 法(law)) underlying “worth-based choice” were extracted. The four-factor construct was further proved to be reliable and valid by the results of a confirmatory factor analysis. In Study 2b, we used a sample of 178 salespersons in the real estate and pharmaceutical industries to compare the latent benefits generated by “value-based choice” and “worth-based choice”. The results confirmed our hypothesis that individuals who made a “worth-based choice” would gain more benefit later.

We concluded that, in the “worth-based choice” model, though an individual may suffer an offered loss in the short term, he might gain more benefit in the long term. In the process, we managed to explain, for the first time, the philosophy reflected in a Chinese proverb, “*chi kui shi fu*” (suffering a loss is a blessing). The implications of the present study are also discussed.

Key words suffering a loss; worth-based choice; value-based choice; value maximization