

外显自尊、内隐自尊及其分离对建议采纳的影响^{*}

段锦云 古晓花 孙露莹

(苏州大学心理学系; 教育部人文社科重点研究基地-苏州大学中国特色城镇化研究中心;
苏州大学东吴智库, 苏州 215123)

摘 要 研究探讨了外显自尊和内隐自尊及其分离对建议采纳的影响。研究 1 通过测量的方式来探讨外显自尊、内隐自尊以及自尊分离对建议采纳的影响; 研究 2 通过启动高内隐自尊, 进一步验证自尊分离对建议采纳的影响; 研究 3 通过加入自我概念清晰性的测量, 考察自我概念清晰性是否中介了自尊分离对建议采纳的关系。运用回归分析、Bootstrap 等方法对数据进行处理, 结果显示, 外显自尊与建议采纳成负相关, 内隐自尊与建议采纳的相关不显著; 自尊分离时, 建议采纳程度越高, 这种现象在低外显/高内隐的自尊种类下更显著; 而自我概念清晰性部分中介了自尊分离对建议采纳的影响。

关键词 建议采纳; 外显自尊; 内隐自尊; 外显和内隐自尊分离; 自我概念清晰性

分类号 B849:C91

1 引言

日常生活中, 我们常常面临各种决策, 例如购物、高考志愿填报、工作机会选择、商业计划制定等等。而这当中大部分决策并不能单独完成, 我们或多或少地, 或主动或被动地从他人那里得到建议, 最终的决策往往是决策者本人以及多方建议者观点的综合, 这就是建议采纳过程(advice taking)(Jungermann, 1999)。为了做出更恰当的决策, 听取建议往往是决策过程中不可或缺的一环(Sniezek, Schrah, & Dalal, 2004)。在过去 10 多年里, 建议采纳持续受到行为决策领域学者的关注, 并取得了大量研究成果。Bonaccio 和 Dalal (2006)按照“输入-过程-输出”模型(Input-process-output model)对建议采纳领域的研究成果进行了归纳: 之前大多研究关注的是影响建议采纳的情境因素, 例如任务难度(Gino & Moore, 2007; Schrah, Dalal, & Sniezek, 2006)、是否为建议付费(Sniezek et al., 2004)、对决策或建议的自信程度(Harvey & Fischer, 1997; Yaniv & Kleinberger, 2000)等, 而较少研究探索了

个体差异。作为建议采纳的主体, 决策者自身的许多特征都会显著影响建议采纳程度, 因此同样的建议产生的效果不仅因情况而异, 也因人而异。近来一部分研究开始逐渐关注到决策者的认知、人格特质等变量, 例如, 建议策略与决策者的调节取向之间的匹配会影响建议采纳(段锦云, 周冉, 陆文娟, 李 晶, 朱宜超, 2013); 公开场合中启动决策者的正面自我标签可以显著提高建议采纳的概率(段锦云, 周冉, 古晓花, 2014); 自恋的人更不易采纳别人的建议(Kausel, Culbertson, Leiva, Slaughter, & Jackson, 2015)等。然而, 这当中还有很多个体差异仍待探明。

自尊作为社会心理学领域广泛关注的一个人格和动机因素, 不仅影响个体的身心健康, 还影响着个体的行为选择。前人研究发现, 相比于低自尊的个体, 高自尊的个体更容易坚持自己的观点和想法(McFarlin, Baumeister, & Blascovich, 1984)。自尊这一个体特征总是与自信、权力感联系在一起, 权力感与自信、自尊心三者间有着高度的正相关(Fast, Gruenfeld, Sivanathan, & Galinsky, 2009)。然而, 我

收稿日期: 2015-06-19

^{*} 国家自然科学基金(71372180, 71502167); 江苏省青蓝工程; 苏州大学“东吴学者”项目和浙江省哲学社会科学重点研究基地——技术创新和企业国际化研究中心资助。

通讯作者: 段锦云, E-mail: mgjyduan@hotmail.com

们知道权力感高的人、自信的人往往习惯于拒绝他人的建议,坚持自己的观点(Tost, Gino, & Larrick, 2012)。因此,我们会理所当然地认为低自尊的个体比高自尊的个体更容易采纳建议。然而,越来越多基于内隐视角的研究表明,自尊并不是一个单维的个体特征,它可分为内隐自尊和外显自尊两个相对独立的部分(Greenwald & Banaji, 1995)。那么,在内隐自尊与外显自尊交互作用的情况下,个体对建议采纳的程度又如何?本研究针对这一问题,拟探讨4种自尊类型(高外显-高内隐,高外显-低内隐,低外显-高内隐,低外显-低内隐)对建议采纳的影响。

以自尊为切入点,本研究将从一个新的角度对个体采纳建议的作用机制进行深入探索。通过探讨外显自尊与内隐自尊分别会如何影响人们的建议采纳,探究其过程机制,来探索和拓展前人的研究结论。研究有望拓展建议采纳研究的新领域,探索内隐、外显自尊对建议采纳的不同影响及其内在机制,这是建议采纳领域研究的全新视角。

2 文献综述及研究假设

2.1 建议采纳及其折扣

建议采纳指的是建议对决策者造成影响的程度,决策者采纳建议是为了能做出准确或最优的决策,以及分担决策的后果(Harvey & Fischer, 1997; Yaniv, 2004a, 2004b)。决策前和他人沟通,有助于决策者以一种新的方式重新思考问题(Schotter, 2003),得到关于决策的新信息或新选项(Heath & Gonzalez, 1995)。除此之外,社会压力也可使得个体不会随意拒绝建议(Sniezek & Buckley, 1995)。

尽管建议对决策者决策有重要的影响,大多数研究却发现,决策者普遍存在着建议折扣现象(advice discounting),即决策者更看重自己的初始决策而非他人的建议(Yaniv & Kleinberger, 2000; Harvey & Fischer, 1997)。Lim 和 O'Connor (1995)发现,在最终决策中,即使建议的可信程度很高,决策者初始判断的权重仍显著高于他人建议。Harvey 和 Fischer (1997)发现,决策者最终决策仅向建议者的建议方向偏移了20%~30%。Yaniv 和 Milyavsky (2007)认为,自我中心的策略会导致决策质量达不到最优。Yaniv 和 Choshen-Hillel (2012)的研究则发现,观点采择(perspective taking)可以降低自我中心的偏差,而提升决策质量。

目前研究者们提出了若干理论对建议折扣现

象进行解释。有学者认为决策者使用了锚定和调整策略(anchoring and adjustment; Tversky & Kahneman, 1974),即决策者将自己的初始决策作为锚点,根据获得的建议调整初始决策,但往往调整幅度较小,造成建议产生的影响有限(Harvey & Fischer, 1997; Lim & O'Connor, 1995)。Yaniv 和 Kleinberger (2000)认为,信息不对称是造成决策者坚持己见的原因,因为决策者了解自己决策的依据和理由,却无法充分理解建议者的推理过程,没有证据说服决策者改变决定。Krueger (2003)则认为是自我中心偏差(egocentric bias)造成了建议折扣的产生,即人们往往认为自己的决策优于他人,包括建议者,因为即使在不熟悉的情境下或者在决策前就收到建议,自我中心偏差依然存在。

2.2 自尊与建议采纳

心理学中,关于自尊(self-esteem)的定义很多,如 James (1983)对自尊做过论述,在他看来,自尊是实际取得的成就与目标或标准之间的差异,即成功与抱负之比;Rogers (1951)把自尊定义为现实自我与理想自我之间的差异,是自我态度中的情绪和行为成分;Mruk (1999)则认为自尊即个体以有价值的方式应付生活挑战的能力状态。近年来,也有学者对自尊再定义,Aberson (2010)将整体自尊定义为,个体对自我价值和能力进行评估从而感知到自豪和自信,这种感知因自尊程度的不同而不同。自尊的描述性定义有很多,我们总结后认为,能力和价值是自尊的基础和来源,认知评价和情感过程则是自尊的表现。

Greenwald 和 Banaji (1995)从内隐社会认知角度将自尊分为外显自尊和内隐自尊,认为内隐自尊是个体在评价与自我相关或无关的事物时的一种态度表现,这种态度无法通过内省方式被察觉,它是无意识的、相对不受控制的自我联系;外显自尊则是个体对自己的意识性的、推理性的评价。对于内隐自尊和外显自尊之间关系的研究,结果却不尽相同。有的学者发现二者之间存在显著相关(Buhrmester, Blanton, & Swann, 2011; Hofmann, Gawronski, Gschwendner, Le, & Schmitt, 2005; Greenwald & Farnham, 2000),认为内隐自尊和外显自尊可能反映着自尊的同一结构(Olson, Fazio, & Hermann, 2007);而有的学者则发现两者之间没有显著关联(Bosson, Swann, & Pennebaker, 2000; Schröder-Abé, Rudolph, & Schütz, 2007),认为内外显自尊可能反映着不同的理论结构(Koole, Dijksterhuis, & van

Knippenberg, 2001; Wilson, Lindsey, & Schooler, 2000)。Yu, Chen, Zhang 和 Jin (2015)认为, 不同的文化倾向中介着外显自尊和内隐自尊的关系。研究发现, 在西方文化下, 外显自尊和内隐自尊之间显著相关(Hofmann et al., 2005; Krizan & Suls, 2008); 但在中国文化情境下, 近期的研究均未发现两者之间的显著相关(Shi & Tan, 2008; Zhou & Wang, 2005)。随着研究的深入, 研究者不再单独使用外显自尊来预测个体的行为和心理健康, 而是从外显自尊、内隐自尊以及外显自尊与内隐自尊的分离多视角、全方位地来研究自尊与行为与心理健康之间的关系。

Zeigler-Hill 等(2013)发现, 自尊帮助个体应对消极经验(如失败)带来的不良后果, 也就是所谓的高自尊的压力缓冲模型(stress-buffering model of high self-esteem; Zeigler-Hill, Clark, & Beckman, 2011)。高自尊个体往往有更积极的态度, 更看重自己的想法(Tafarodi & Swann, 2001), 优先考虑自己的兴趣(Lin, Wu, & Chen, 2015), 而更少关心社会期望和社会比较, 不易受外界影响(Paradise & Kernis, 2002); 低自尊的个体则更可能抑郁(Sowislo & Orth, 2013), 感觉到害羞和不自信(Passanisi, Gervasi, Madonia, Guzzo, & Greco, 2015), 有更多心理压力和恐惧(Pruessner & Baldwin, 2015)。Shrauger 和 Sorman (1977)发现, 高自尊个体比低自尊个体更加坚持。而 McFarlin, Baumeister 和 Blascovich (1984)通过解决谜题任务, 进一步发现即使在坚持是无用的时候或有人劝其放弃时, 高自尊个体在失败反馈后依然坚持。Choi 等人(2012)发现, 自尊还在很大程度上影响着个体的职业决策, 高自尊的个体在决策方面有更高的自我效能感(Lin et al., 2015)。Anthony, Wood 和 Holmes (2007)发现, 在无法确定自己是否会被接纳时, 高自尊个体还是会积极参与到社会团体中, 这种性格使得高自尊个体在决策时也更加自信。与此一致, Gebauer 等(2015)发现, 高自尊个体的外倾性(extraversion)显著高于低自尊个体, 而外倾性人格特质的个体往往独断性强, 更果断自信。Owens (1993)研究也发现, 自信和自尊之间存在较强的正相关, 而决策者的自信与建议采纳负相关(See, Morrison, Rothman, & Soll, 2011)。这些发现都暗示着, 高自尊个体更加倾向于坚持自己的判断而非采纳他人建议。因此, 我们提出假设 1:

外显自尊影响建议采纳程度, 外显自尊越高, 建议采纳程度越低。

自尊的双过程模型认为内隐自尊是习惯化、自

动化的对自我的整体评价, 而外显自尊是新形成的自我评价, 当个体认知资源不足或因某些原因无法提取外显态度时, 原本熟悉的内隐态度会再度主宰个体的评价反应(Wilson et al., 2000)。与外显自尊相比, 内隐自尊在预测不受控制的行为时更加有效, 例如对受到威胁时无法言明的焦虑和非言语行为(Rudolph, Schröder-Abé, Riketta, & Schütz, 2010; Peterson & DeHart, 2013)。Glashouwer, Vroling, de Jong, Lange 和 de Keijser (2013)发现, 低内隐自尊与高社会焦虑相关。焦虑来自对结果的高度不确定和难以控制感, 焦虑的个体往往有减少不确定性和降低风险的动机(Brooks & Schweitzer, 2011), 会做出更多建议寻求和采纳行为(Gino, Brooks, & Schweitzer, 2012)。因而, 低内隐自尊的个体更容易采纳建议; 相反, 高内隐自尊的个体由于更少焦虑而较少采纳建议。

由此, 我们提出假设 2:

内隐自尊影响建议采纳程度, 内隐自尊越高, 建议采纳程度越低。

然而, 越来越多研究发现个体的外显自尊和内隐自尊并不总是一致的, 即自尊的分离(discrepancies between explicit and implicit self-esteem)。其中, 高外显低内隐自尊称为防御性或脆弱性自尊(defensive or fragile self-esteem), 在积极的自我观下掩盖着较少意识的自我怀疑, 其往往更加自恋(Jordan, Spencer, Zanna, Hoshino-Browne, & Correll, 2003)。低外显高内隐自尊被称为受损自尊(damaged self-esteem), 此类个体表现出更高神经质、攻击抑制, 更容易受抑郁(Franck, De Raedt, Dereu, & van den Abbeele, 2007)、社交焦虑(Schreiber, Bohn, Aderka, Stangier, & Steil, 2012)等心理问题的侵害。不管是防御性自尊还是受损自尊, 都会导致焦虑(Shedler, Mayman, & Manis, 1993), 压抑愤怒、神经质和抑郁(Schröder-Abé et al., 2007), 物质主义(Park & John, 2011), 以及内隐的自我怀疑(Brinol, Petty, & Wheeler, 2006)。焦虑会降低个体对情境的感知, 而使个体有寻求建议来降低不确定性和风险的动机(Gino et al., 2012)。自我怀疑是自信的反面(车丽萍, 2001), 越自信的个体建议采纳的水平相对越低(Gino, 2008; Gino & Moore, 2007), 自我怀疑则可以增加建议采纳的概率。因而我们推测, 自尊分离的个体, 其建议采纳的水平相对更高。

由此, 本研究提出假设 3: 自尊分离的个体建议采纳程度更高。

2.3 自我概念清晰性的可能解释

自我概念是自我系统中的重要部分,影响着个体对日常生活经验的解释和评价。自我概念包括关于“我是谁”等知识成分问题,和“我对自己感觉如何”等评价成分。人们对于自我的了解程度并不是一致的。Campbell (1990) 将人们对自我概念了解的清晰和自信程度,界定为自我概念清晰性(self-concept clarity, SCC),它具有内部一致性和相对稳定性。

自尊稳定性与自我概念清晰性成正相关(Kernis, Paradise, Whitaker, Wheatman, & Goldman, 2000)。外显自尊和内隐自尊的分离相当于自我概念的分化,影响个体的自我概念清晰性(梁宁建, 吴明证, 邱扶东, 汤文洁, 丁莹, 2009)。Campbell 和 Lavelle (1993)研究发现,相比于高自尊个体对自身的积极观点,低自尊个体在不同时间对自己的评价往往是较为不稳定、不一致的中性评价。徐海玲(2007)则发现,高自尊的个体自我概念清晰性也高。不光如此,内隐自尊还调节着外显自尊和自我概念清晰性的关系,外显自尊和内隐自尊对抑郁的交互效应是通过自我概念清晰性这一中介变量实现的(梁宁建等, 2009)。由此可见,自尊和自我概念清晰性是两个相互作用的心理结构,自尊会影响自我概念清晰性。由此推测,外显和内隐自尊的分离是导致低自我概念清晰性的原因之一。

自我概念清晰性还与个体的抑郁、自尊、感知的压力以及人际问题密切相关。Campbell 和 Fehr (1990)发现,低自我概念清晰性的个体容易受到外界情境的影响,更需要依靠外部刺激信息来进行决策,而难以提取自我相关信息。Bechtoldt, De Dreu, Nijstad 和 Zapf(2010)发现,自我概念清晰性高的个体比自我概念清晰性低的个体,遇到冲突时表现出更多的合作解决问题的行为模式,能更好地约束自己和处理冲突。据此,我们推测,自我概念清晰性会影响人们的建议采纳,当人们自我概念不清时,更可能采纳别人的建议。结合上一段的推测,自我概念清晰性成为了自尊分离与建议采纳之间的中介变量。

由此提出假设 4: 自我概念清晰性中介自尊分离对建议采纳的影响。

3 预实验

在预实验阶段,共有 30 名被试参加,分别对研究 1、2、3 中材料的指导语理解、问卷语句理解、

实验程序界面设计,以及建议的范围进行测试。针对被试的建议对实验进行适当的调整。

预实验结果发现,当建议值超过或低于真值 25%时,绝大部分(26 人,占 86.67%)决策者会直接放弃考虑建议值。因此,在正式实验中,呈现给被试的建议均为真值。

4 研究 1: 外显和内隐自尊对建议采纳的影响

研究目的在于探讨决策者的外显自尊、内隐自尊对决策者的建议采纳是否存在影响。

4.1 被试和过程

106 名在校大学生和研究生参与测试(男生 41 人),被试平均年龄 21 岁($SD = 1.57$)。所有被试的视力或矫正视力正常,无色盲色弱,无任何精神病或神经病史。所以被试均自愿参加,并得到 1 个小礼物作为回馈。

被试到达实验室后,每人安置在一台呈现着测试说明的电脑前,所有测试在电脑上独立完成。为了避免讨好效应,简短告知被试测试有 3 个独立的部分组成,一个小测验、一个词语分类任务和一个体重估计任务,根据程序说明反应即可,测试大约需要 15 min。随后被试开始完成外显自尊、内隐自尊和建议采纳的测量。

4.2 实验材料

4.2.1 外显自尊测量

采用 Rosenberg (1965)编制的自尊量表,由 10 个条目组成,使用 Likert 7 点量表进行计分(1 代表完全不符合,7 代表非常符合)。原量表中条目 3、5、8、9、10 为反向记分,考虑到中西方文化差异,将第 8 题改为正向记分(韩向前,江波,汤家彦,王益荣, 2005)。计算 10 题的平均分为外显自尊得分,分数越高,表示外显自尊水平越高。问卷的 Cronbach α 系数为 0.85。

4.2.2 内隐自尊测量

采用 E-prime 程序设计的内隐联系测验(Implicit Association Test; Greenwald, McGhee, & Schwartz, 1998)来测量被试的内隐自尊。内隐联系测验以反应时为指标,通过测量概念词与属性词的自动化联系强度而实现对内隐态度的测量。程序中表示自我的词:俺、俺的、自己、自己的、自个、自个的、我、我的、本人、本人的;表示他人的词:他、他的、别人、别人的、人家、人家的、外人、外人的、他人、他人的;表示积极的词:诚实、自

豪、可爱、伶俐、高贵、高尚、聪明、漂亮、成功、强壮;表示消极的词:罪恶、卑鄙、无能、愚蠢、失败、讨厌、笨拙、可恨、陈腐、丑陋。第一部分要求被试对概念词进行辨别归类并按键反应,即把属于“我”的刺激归为一类并按 Q 键反应,把属于“非我”的刺激归为一类并按 P 键反应;第二部分对属性词进行判断归类并按键反应,积极的刺激按 Q 键反应,消极的刺激按 P 键反应;第三部分对前两部分出现的所有刺激词进行联合辨别,即把属于“我”或“积极”的刺激均按 Q 键反应,把属于“非我”和“消极”的刺激均按 P 键反应;第四部分是第一部分的反转,要求把属于“非我”的刺激归为一类并按 Q 键反应,把属于“我”的刺激归为一类并按 P 键反应;第五部分是第三部分的反转,即属于“非我”和“积极”的刺激按 Q 键反应,“我”和“消极”的刺激按 P 键反应。第三、五部分分别为相容和不相容部分。为了消除可能存在的顺序效应,实验中一半被试先进行不相容判断然后再进行相容判断。

删掉错误率超过 20% 的被试和反应时超过 10000 ms 的反应,采用 D 分数(Greenwald, Nosek, & Banaji, 2003; 相容部分和不相容部分平均反应时之差除以这两部分所有反应时的标准差)作为内隐自尊的水平指标。

4.2.3 建议采纳的材料

决策任务参照 Gino 和 Schweitzer (2008)采用的人体重量估计任务。首先,要求被试进行初始估计,屏幕上呈现出一张人体全身照,要求被试进行体重估计,以斤为单位,共包括 3 轮。为避免其他因素的干扰,照片中人物背景相同,服装相同,且人物及照片的比例尺寸皆一致。为了让被试有力求正确的动机,告知被试正确率最高的 5 位参与者可得到额外的奖励。

3 次决策完成之后,告知被试为了提高准确率,随机抽取了预实验中其他参与者的估计值供其参考,请被试思考后填入最终决策。为了保持一致性,每个被试接受到的 3 个建议值保持一致。

建议采纳程度通过建议权重(weight of advice, WOA; Yaniv, 2004b)来计算,WOA 反应了被试根据建议修改自己估计值的程度(Yaniv, Choshen-Hillel, & Milyavsky, 2011),WOA 值在 0 和 1 之间,越大说明接受程度越高。

$$WOA = \frac{|\text{决策者最终估计} - \text{决策者初始估计}|}{|\text{建议值} - \text{决策者初始估计}|}$$

4.3 结果

剔除数据有缺失的 3 名被试和 IAT 测验错误率超过 20% 的 4 名被试数据,使用 SPSS 19.0 对余下的 99 份有效数据进行分析。各变量的描述统计如表 1。

表 1 各变量均值、标准差和相关系数的描述性统计表 (N = 99)

变量	均值	标准差	外显自尊	内隐自尊
外显自尊	5.72	0.73		
内隐自尊	0.65	0.28	0.04	
建议采纳	0.21	0.15	-0.23*	0.11

注: * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$ (双侧)(后同)。

以建议采纳为因变量进行回归分析,构建外显自尊、内隐自尊以及其交互作用对建议采纳的回归方程。首先将外显自尊、内隐自尊得分中心化,相乘后得到外显自尊和内隐自尊的交互作用项(Aiken & West, 1991);将外显自尊和内隐自尊加入放入第一层回归,外显自尊和内隐自尊的交互作用项进入第二层。

结果如表 2 所示,根据 Cohen 和 Cohen (1983)的说明,主效应将在第一步回归中显示,交互效应在第二步中识别。外显自尊对建议采纳的主效应显著, $\beta = -0.23$, $t(94) = -2.37$, $p < 0.05$;内隐自尊对建议采纳影响不显著, $\beta = 0.12$, $t(94) = 1.24$, $p > 0.1$ 。外显自尊和内隐自尊的交互作用显著, $\beta = -0.20$, $t(93) = -1.99$, $p < 0.05$ 。

表 2 外显自尊、内隐自尊对采纳建议的回归分析

引入变量	B	SE	β	t	R ²	ΔR^2
第一步					0.07	0.07*
外显自尊	-0.05	0.02	-0.23	-2.37*		
内隐自尊	0.07	0.05	0.12	1.24		
第二步					0.11	0.04*
外显自尊	-0.04	0.02	-0.21	-2.10*		
内隐自尊	0.05	0.05	0.10	1.02		
外显自尊×内隐自尊	-0.16	0.08	-0.20	-1.99*		

为了进一步检验这种交互作用,我们对外显自尊平均值的正负一个标准差的值进行了简单斜率检验(Cohen & Cohen, 1983),如图 1 所示。在低外显自尊(-1 SD)情况下,建议采纳程度与内隐自尊有显著正相关, $\beta = 0.22$, $t(93) = 2.35$, $p < 0.05$,低外显高内隐自尊的被试更多采纳建议;在高外显自尊(+1 SD)情况下,内隐自尊和建议采纳程度则没有

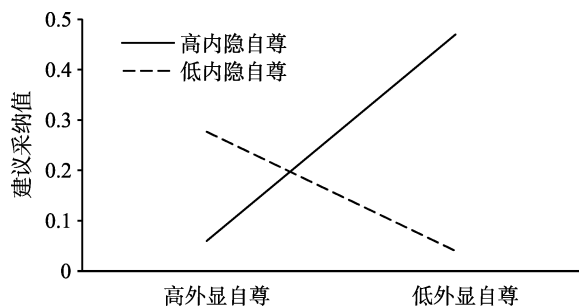


图1 自尊分离对建议采纳的交互影响

显著相关, $\beta = -0.11$, $t(93) = -1.06$, $p > 0.1$ 。

4.4 讨论

研究1探究了外显自尊、内隐自尊对建议采纳的影响。我们得到的数据中,外显自尊的均值显著高于中值4分,这可能与被试是来自重点综合性大学的本科生和研究生有关,名校效应可能会对被试群体的自尊水平造成影响,使测得的外显自尊水平较高。根据自尊领域的相关研究,自信和自尊之间存在较强的正相关(Owens, 1993),高外显自尊的个体更加坚持和固执(Shrauger & Sorman, 1977; McFarlin, Baumeister, & Blascovich, 1984),而自信和固执的决策者对于建议采纳的意愿相对较低。研究结果显示,相比于低外显自尊个体,高外显自尊的个体建议采纳程度更低,不论内隐自尊是高还是低。这一结果证明研究的假设1,外显自尊越高,建议采纳程度越低。

而内隐自尊对建议采纳的影响作用,即假设2未得到验证。我们分析,内隐自尊与建议采纳不相关是因为内隐自尊与建议采纳程度的关系受到外显自尊高低的制约,无法简单指明内隐自尊与建议采纳程度的关系,因而在统计上得到了不相关的结论。虽然内隐自尊对建议采纳的影响作用不显著,但是我们发现自尊分离对建议采纳存在影响。进一步分析发现,这种自尊分离对建议采纳的影响更多来自受损的自尊个体,即:低外显高内隐自尊的个体建议采纳程度显著高于其他3种水平的个体。受损自尊个体往往存在抑郁、孤独、社交焦虑等心理问题(Schreiber et al., 2012),他们为自己制定高标准,批判性地看待自己(Zeigler-Hill & Terry, 2007)。由此我们推测,受损自尊个体为了达到自己高要求或为了缓和焦虑,会更多考虑他人建议。为了进一步验证自尊分离对建议采纳的影响,我们进行了研究2。

5 研究2:自尊分离对建议采纳的影响

越来越多研究证明,通过阈下启动或练习可以

改变内隐刻板印象、偏见和歧视(Rudman, Ashmore, & Gary, 2001; Karpinski & Hilton, 2001)。研究1发现在低外显自尊的情况下,存在外显、内隐自尊差异,则建议采纳程度越高,因此研究2的目的在于通过人为启动高内隐自尊,考察自尊分离和建议采纳的关系是否进一步增强。根据Park和John(2011)的研究,启动高内隐自尊后,会增加低外显自尊的自尊分离,而降低高外显自尊的自尊分离,从而使我们可以再次检验自尊分离是否会改变个体的建议采纳。

5.1 被试及实验程序

74名在校大学生参与实验,男生31人,年龄为19~21岁($M = 19.7$, $SD = 0.60$),其中38人在高内隐启动条件下,36人在控制组。所有被试的视力或矫正视力正常,无色盲色弱,无任何精神病或神经病史。所有被试均自愿参加实验,实验后可获得1个小礼物作为回馈。

研究2与研究1程序基本相同,只是在外显自尊和内隐联想测验之间增加了内隐自尊的启动操作,建议采纳材料由体重估计任务改为平均温度估计任务。采用这个顺序是把内隐自尊测量作为内隐启动的一个操作有效性检验。实验结束后,被试被询问是否猜出了实验目的,没有被试识别出了实验假设。实验大约在15 min左右。

5.2 实验材料

5.2.1 外显自尊

与研究1相同,本实验中Rosenberg(1965)自尊量表的Cronbach α 系数为0.84。

5.2.2 内隐自尊启动

采用陈进、梁宁建和杨福义(2009)的内隐自尊启动范式来启动实验组被试的高内隐自尊,告知被试这是一个词汇判断任务。先在屏幕中央呈现掩蔽刺激“XXXXXX”500 ms,实验组(启动组)的掩蔽刺激消失后,迅速呈现启动词“我”(17 ms,显示器刷新频率为60 Hz),随之呈现积极词语,或者迅速呈现“X”17 ms后呈现消极词语,要求被试迅速对词语做出积极或消极判断,并按键反应。启动词与积极词语或消极词语各配对20次;控制组中无论积极或消极词语前的启动词均为“X”(见图2)。

5.2.3 内隐自尊测量

内隐自尊测量范式与研究1相同,对被试对属性词和目标词反应的错误率和反应时进行统计,删掉错误率超过20%的被试和反应时超过1000 ms的刺激反应,用不相容部分的反应时减去相容部分的

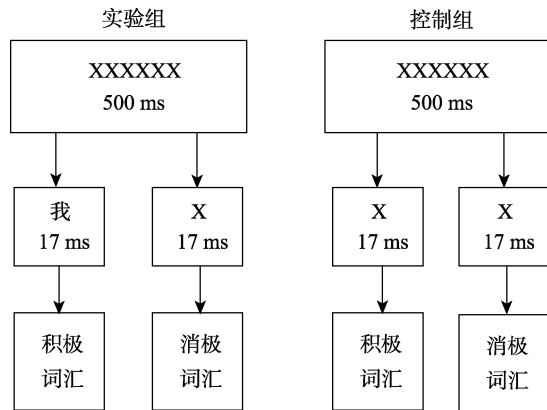


图2 高内隐自尊启动流程示意

反应时除以这两部分所有反应时的差(D 值)作为内隐态度的指标。

5.2.4 建议采纳

为了扩大建议采纳研究有效性的范围, 本实验改用温度估计任务。要求被试对分布全国不同区域的 5 个大城市(北京、上海、武汉、重庆、深圳)进行实验前 1 个月(2014 年 3 月)平均温度的估计。被试依次完成 5 个城市温度的首轮估计后, 向被试提供建议, 被试思考后填入最终估计值。

5.3 结果

首先进行内隐自尊启动的操作性检验, 对启动条件和控制条件下的内隐自尊分数进行 t 检验, 结果发现相比于控制组, 高内隐启动条件下被试的内隐自尊得分更高, 如表 3 所示, 证明内隐自尊启动成功。

表3 启动组与控制组内隐自尊分数比较

分组	n	均值	标准差	t	p
启动组	36	0.62	0.20	2.52	0.01
控制组	34	0.47	0.29		

剔除数据有缺失和内隐联想测验错误率超过 20% 的 4 名被试数据, 使用 SPSS 19.0 对余下 70 份有效数据进行分析。各变量的描述性统计见表 4。

表4 启动内隐自尊条件下各研究变量描述性统计表($N = 70$)

变量	均值	标准差	外显自尊	内隐自尊
外显自尊	5.44	0.85		
内隐自尊	0.55	0.26	-0.11	
建议采纳	0.24	0.19	-0.26*	-0.01

比较控制组和启动组的建议采纳程度, 自尊分离对建议采纳影响如图 3 所示。启动组启动了被试的高内隐自尊, 相对高外显自尊(+1 SD)的个体就

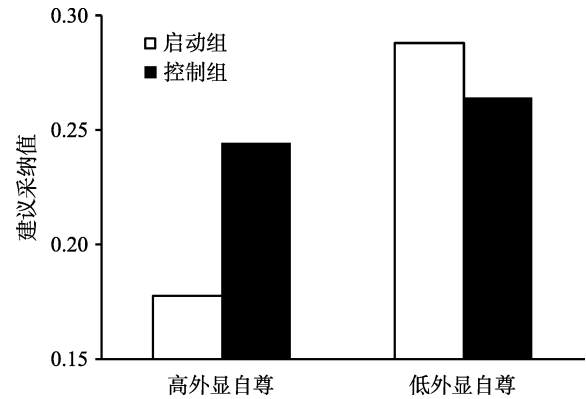


图3 自尊分离对建议采纳的影响

减小了自尊的分离程度, 而对低外显自尊(-1 SD)个体就增大了自尊的分离程度。在启动高内隐自尊条件下, 外显自尊和建议采纳成负相关($\beta = -0.33$, $t(34) = -2.05$, $p < 0.05$)。

5.4 讨论

研究 2 通过启动高内隐自尊来增大低外显自尊个体的自尊分离程度, 减弱高外显自尊的自尊分离程度, 进而探讨自尊分离程度对建议采纳的影响。首先发现, 与之前研究相似, 通过阈下启动自我词与积极词语的关联, 可以有效的启动内隐自尊, 这也证实了内隐自尊并非稳定不可改变的, 它会受到相关因素的影响而发生改变(陈进等, 2009); 其次, 研究 1 和 2 的结论均表明外显自尊会影响建议采纳程度, 外显自尊越大, 建议采纳程度越低; 同时研究 2 发现外显、内隐自尊分离的被试, 建议采纳的程度显著较高, 再次验证了研究 1 中的发现。外显自尊与内隐自尊的分离可以看作是自我概念的分离, 可能会造成自我概念清晰性的降低。因此, 研究 3 将进一步考察自我概念清晰性在自尊对建议采纳影响中的作用。

6 研究 3: 自我概念清晰性的中介作用

6.1 被试和程序

130 名在校大学生和研究生参与研究 3, 其中男生 70 人, 被试平均年龄 21 岁($SD = 1.49$)。所有被试的视力或矫正视力正常, 无色盲色弱, 无任何精神病或神经病史。所有被试均自愿参加实验, 实验结束后可获得 1 个小礼物作为回馈。

过程与研究 1 类似, 与研究 2 相比减少了内隐启动操作, 增加了自我概念清晰性测量。被试到达实验室后先后完成外显自尊问卷、内隐联想测验、自我概念清晰性测量, 最后进行两轮温度估计任务。

6.2 实验材料

研究 3 中外显自尊、内隐自尊和建议采纳的材料与研究 2 相同, 其中外显自尊量表的 Cronbach α 系数为 0.83。

自我概念清晰性问卷采用 Campbell 等(1996)的自我概念清晰性问卷为基础进行修订, 共 12 个项目, 采用 likert 7 点评分, 1 表示非常不符合, 7 表示非常符合。其中 6 和 11 题为正向积分, 其余为反向积分, 分数越高, 表示自我概念清晰程度越高。研究 3 中该问卷的 Cronbach α 系数为 0.78。

6.3 结果

剔除内隐联想测验中错误率超过 20% 的 5 位被试, 以及温度估计任务中 5 个城市估计值均相同的 2 个同学, 使用 SPSS 19.0 对余下 123 份有效数据进行分析。描述性统计见表 5。

表 5 外显自尊、内隐自尊、自我概念清晰性和建议采纳的描述性统计($N = 123$)

变量	均值	标准差	外显自尊	内隐自尊	自我概念清晰性
外显自尊	5.60	0.82			
内隐自尊	0.61	0.27	0.13		
自我概念清晰性	4.15	0.95	0.26**	-0.05	
建议采纳	0.26	0.18	-0.27**	-0.17	-0.23**

6.3.1 外显自尊、内隐自尊与自我概念清晰性的关系

以自我概念清晰性为因变量进行回归分析, 第一层放入中心化后的外显自尊和内隐自尊, 第二层放入外显自尊和内隐自尊的交互项, 结果显示外显自尊与自我概念清晰性显著正相关($\beta = 0.27$, $t(120) = 3.06$, $p < 0.01$), 外显、内隐自尊的交互作用也显著($\beta = 0.22$, $t(119) = 2.44$, $p < 0.05$) (见表 6)。

表 6 外显自尊、内隐自尊对自我概念清晰性的回归分析

引入变量	B	SE	β	t	R^2	ΔR^2
第一步					0.07	0.07**
外显自尊	0.32	0.10	0.27	3.06**		
内隐自尊	-0.28	0.31	-0.08	-0.92		
第二步					0.12	0.04*
外显自尊	0.39	0.11	0.33	3.67***		
内隐自尊	-0.28	0.30	-0.08	-0.94		
外显自尊 $\times$ 内隐自尊	1.01	0.41	0.22	2.44*		

对外显自尊平均值正负一个标准差的值进行简单斜率检验, 如图 4 所示, 低外显自尊条件下,

内隐自尊与自我概念清晰性显著负相关($\beta = -1.29$, $t(119) = -2.52$, $p < 0.01$), 高外显自尊条件下, 内隐自尊与自我概念清晰性相关不显著($\beta = 0.72$, $t(119) = 1.41$, $p > 0.05$)。

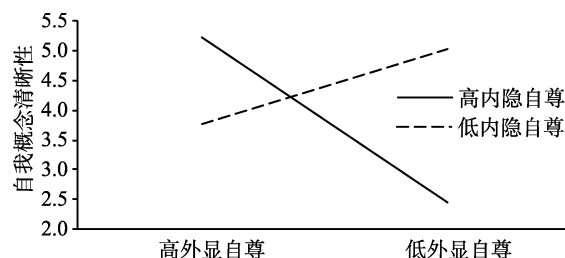


图 4 自尊分离对自我概念清晰性的影响

6.3.2 自我概念清晰性的中介作用分析

用 Bootstrap 方法来探究决策者自尊、自我概念清晰性对其建议采纳的影响, 其中建议采纳为因变量, 外显自尊为自变量, 内隐自尊为调节变量, 自我概念清晰性为中介变量。采用 Hayes (2012)制作的检验中介和调节作用的 PROCESS 分析插件进行检验。结果显示, 假设模型成立($R^2 = 0.10$, $F(2,120) = 6.81$, $p < 0.01$)。其中, 外显自尊对建议采纳的直接作用显著($\beta = -0.005$, $t(120) = -2.51$, $p < 0.05$), 自我概念对建议采纳的影响也显著($\beta = -0.001$, $t(120) = -1.96$, $p = 0.05$)。内隐自尊的调节作用结果如表 7 所示(其中中介效应的路径系数取 95% 的置信区间, 若该区间包含 0, 则说明效应不显著, 区间不包括 0, 说明中介效应显著)。

表 7 自我概念清晰性的中介作用分析

内隐自尊	效应值	Boot SE	BootLLCI	BootULCI
0.34	-0.0004	0.0005	-0.0018	0.0002
0.61	-0.0013	0.0007	-0.0030	0.0000
0.89	-0.0022	0.0012	-0.0053	-0.0001

由表 7 可知, 当内隐自尊低于平均数一个标准差时, 外显自尊通过自我概念清晰性对建议采纳的影响作用不显著; 当内隐自尊高于平均数一个标准差时, 外显自尊通过自我概念清晰性对建议采纳的影响作用显著。说明自尊分离程度越小, 自我概念清晰性也越高, 从而建议采纳水平越低。这与我们的假设一致。

6.4 讨论

研究 3 以自我概念清晰性为通路, 考察了决策者外显自尊、内隐自尊对建议采纳影响。首先检验了外显自尊和内隐自尊对自我概念清晰性的影响,

结果与许多研究相同, 外显自尊和自我概念清晰性显著正相关(Campbell et al., 1996; Constantino, Wilson, Horowitz, & Pinel, 2006); 同时, 自尊分离与自我概念清晰性的负相关, 即内隐自尊和外显自尊的分离会造成自我概念清晰性的降低, 从而对自我知识的自信程度较低(孙晓玲, 邱扶东, 吴明证, 2007)。

自我概念清晰性高的个体往往拥有更高的自尊、更少的负性情绪, 社交主动性更强(Campbell et al., 1996), 而感到无助的个体更加容易寻求帮助和建议。结果也正如假设, 自我概念清晰性和建议采纳负相关, 其在自尊分离与建议采纳之间起中介作用。外显自尊和内隐自尊相一致的个体, 自我概念清晰度高, 从而建议采纳水平相对较低; 相反, 外显自尊和内隐自尊相分离的个体, 自我概念清晰度相对较低, 从而建议采纳水平就相对较高。

7 总讨论

7.1 研究结果讨论

本研究共包括 3 个部分。研究 1 结果发现, 决策者的外显自尊越高, 其建议采纳水平相对越低; 而内隐自尊对建议采纳的影响不显著。这证实了, 外显自尊和内隐自尊并不是相同的心理过程, 它们可以预测着不同的行为趋势(Jordan et al., 2003; Haefel et al., 2007)。外显自尊和内隐自尊的交互作用边缘显著, 简单效应分析初步验证了受损自尊(低外显高内隐)对建议采纳的影响显著。

研究 2 进一步检验了研究 1 中自尊分离对建议采纳的影响。发现通过阈下启动词, 确实可以改变被试的内隐自尊, 这为陈进等(2009)内隐启动范式的有效性也进一步提供了证据。分析发现, 自尊分离程度的增大将提高建议采纳水平。自尊分离会带来心理上的一种不舒服状态(焦虑、抑郁等)和自我怀疑, 而焦虑和自我怀疑都会增加建议采纳的概率(Gino et al., 2012)。进一步分析发现, 自尊分离引起建议采纳的提升主要来自于低外显高内隐自尊个体, 该种自尊被称为受损的自尊。Jordan 等(2013)认为, 低外显高内隐的个体更加深思熟虑, 在收到正面绩效反馈时会提升特质自尊, 而在收到负面反馈时会提升状态自尊, 因而是更加敏感的自尊类型。Cai 等(2011)则发现, 低外显高内隐自尊的个体往往更加谦逊, 也就更多采纳他人建议。而分离的高自尊(高外显低内隐自尊)是防御型自尊, 其和自恋成显著正相关, 这可能会使个体倾向于报告一个较高的自我概念清晰性, 进而拒绝采纳建议, 这一

结果与 Kausel 等(2015)的研究结论一致。

研究 3 则致力于证实自尊分离对建议采纳的影响机制。由于外显自尊和内隐自尊的分离会影响到自我概念的分离, 此时也意味着自我概念清晰性的低水平(梁宁建等, 2009)。因此, 研究 3 一方面进一步验证外显自尊和内隐自尊是否交互影响着自我概念清晰性, 另一方面考察了自我概念清晰性在自尊分离和建议采纳之间的中介作用。结果显示, 外显自尊和自我概念清晰性正相关, 而自尊分离会导致自我概念清晰性的降低, 自我概念清晰性部分中介了自尊分离对建议采纳的影响。

自尊之于行为决策的研究目前相对较少。Shrauger 和 Sorman (1977)及 McFarlin 等(1984)都发现高自尊的个体比低自尊个体更加坚持。自尊与决策自我效能感也有显著相关(Choi et al., 2012), 高自尊的个体往往更愿意自己做决定, 更看重自己的想法(Tafarodi & Swann, 2001), 对自己的选择也更自信。Gebauer 等(2015)发现, 外倾性与高自尊之间有显著相关, 而外倾性人格特质的个体往往独断性强、果断自信。自信和自尊之间存在较强的正相关(Owens, 1993), 而决策者的自信与建议采纳负相关。此外, 高自尊个体更少关心社会期望和社会比较, 不易受外界影响(Paradise & Kernis, 2002), 这也使个体更少采纳他人建议。而低自尊的个体则容易产生心理压力, 产生焦虑和恐惧(Pruessner & Baldwin, 2015), 在人际交往中感到害羞或不自信(Passanisi et al., 2015), 增大了建议采纳的可能性。近年来的研究却逐渐表明, 自尊存在内隐和外显两个独立的建构(Koole et al., 2001; Wilson et al., 2000), 外显自尊高确实会使得人们坚持己见、拒绝建议, 本研究的结果与它们一致。而在内隐自尊方面, 我们未发现其对建议采纳的显著影响。我们认为, 原因之一可能是内隐自尊与建议采纳程度的关系受到外显自尊高低的制约, 无法简单指明内隐自尊与建议采纳之间的关系, 因而在统计上得到了不相关的结论。内隐自尊在预测不受控制的行为时更加有效, 例如受到威胁时无法言明的焦虑和非言语行为(Rudolph et al., 2010; Peterson & DeHart, 2013), 而我们的建议采纳任务, 并不是一个高压力的任务, 也没有给被试施加压力或使其受到威胁, 故内隐自尊的影响较小。

此外, 本研究与建议折扣效应的研究一致, 在 3 个实验中被试建议采纳的平均程度都仅在 20%~30%之间, 进一步验证了建议折扣效应(Yaniv,

2004b);而被试的外显自尊水平显著高于平均值(4分),表明被试有积极的自我观念,这与 Cai 等(2011)和 Yu 等(2015)在中国文化背景下的研究结果相一致。

7.2 理论及现实意义

建议采纳作为决策研究热点领域。本文从社会心理学中广泛研究的特质—自尊入手,探讨其对建议采纳的影响。这对丰富建议采纳领域的研究有非常重要的意义,并拓展了“决策者—建议者系统(JAS)”的研究范围。研究结果也丰富了行为弹性理论(behavioral plasticity theory; Pierce, Gardner, Dunham, & Cummings, 1993)的外延,证实了自尊的负面作用。此外,本研究对建议采纳的影响的探讨不仅包括外显自尊的考量,还拓展到内隐自尊方面,从外显自尊和内隐自尊分离来探讨其对建议采纳的影响。这也为未来探究外显认知和内隐认知对建议采纳的影响开辟了一个新的方向。

国外关于改变内隐自尊来开展研究的范式已相对成熟,而国内关于内隐自尊的研究大多还局限于内隐联想测验的测量。不同与此,本文通过阈下启动词和属性词积极联系的建立,成功改变了被试的内隐自尊。这也丰富了国内关于内隐自尊的相关研究,为内隐自尊进一步的研究提供了方法基础。另外,早期研究发现内隐自尊和外显自尊的不一致,会引起各种形式的自我增强,例如组内偏见、防御倾向和消极情绪,而低水平的自我概念清晰性也伴随着抑郁、压力以及人际问题(Constantino et al., 2006),本研究为自尊的分离引起自我概念清晰性降低提供了证据。

此外,关于自我概念清晰性的研究,目前还主要集中在心理健康、人际关系、社会适应等方面,本研究将其纳入建议采纳领域,并解释了自尊分离对建议采纳的影响机制。这些都是建议采纳领域的全新角度。本研究还发现,自我概念清晰性和自尊一样,对决策任务的影响都具有跨任务一致性。了解这些因素对行为决策的影响,有助于我们开拓视野,深入挖掘建议采纳影响因素和过程。

在日常生活和工作中,人们往往都会主动或被动的从他人处获得建议。开展“决策—建议”研究,对于建议者了解如何使自己的建议效应最大化,决策者了解如何更好的对待建议以提高决策准确性,都有很重要的现实意义。自尊作为影响个体社会适应的一个重要变量,了解其对建议采纳的影响作用也非常重要。比如,高自尊的个体需要时常审查自

我,是否有认真考虑他人的建议,以免错失了做出正确决策的机会。而作为建议者,想要最大化自己的建议效应,需要明白自尊相对较低的人更容易受到影响。同时要避免让决策者感觉到威胁,否则可能会引起低自尊者的防御反应,反而可能达不到建议目的。

7.3 不足及未来研究展望

本研究由于采用上机实验和实验室研究,与日常生活中建议的提出和采纳大多伴随着人际沟通情境不太相同,可能会由于缺少语言、表情等线索而不利于决策者评估建议者的可信度,这是研究的一大不足,不过也这在一定程度上也避免了许多无关线索的干扰。其次,本研究建议采纳的情境为估计性任务,与决策者个人关联性不大,即使告知被试正确性最高的5位同学有机会得到额外礼物,虽然可以一定程度的提高被试的寻求正确的动机,但是与被试相关较高的日常决策的谨慎程度相比,仍有差距。

其次,有研究表明,高自尊的个体遇到自我威胁(ego threat)时,会比低自尊的个体更加高估自己抵抗风险的能力,而造成较低的绩效(Baumeister, Heatherton, & Tice, 1993),同时 Gregg 和 Sedikides (2010)认为在遇到威胁或失败时,低外显自尊的个体会更加防御。这就造成一种可能,当决策者认为建议是一种威胁时,低外显自尊的个体会更少建议采纳。本研究中只强调了力求正确的动机,而生活中有些建议会造成对自我的威胁,因此未来研究中需要综合考虑存在威胁时,自尊对建议采纳的影响情况。

再次,本研究采用的体重估计任务和温度估计任务相对比较简单,一些被试的开始就有相对准确的判断,未来需要进一步考察被试不常遇到或者难以抉择的任务,考察在不熟悉的环境中自尊对建议采纳的影响。此外,可以加入决策时间的衡量,研究不同自尊的个体做决策所需的时间差异,以进一步探究其内部认知机制。

最后,前面的决策和建议采纳可能会对后续的相似决策产生影响,因此部分决策者会受第一个任务的结果的影响和重新调整和考虑第二次决策,造成后一次决策实际上受初始值、建议值和前一次决策值的共同影响。为避免这种可能性,未来可进一步设计不同任务以避免前后决策间的干扰,或对前后决策间的影响进行单独研究。鉴于本研究的被试均是大学生及研究生,以及被试数相对不大的现实,

未来扩大人群做更概化的验证等,也都值得期待。

8 结论

(1)外显自尊对建议采纳存在显著负向影响,内隐自尊对建议采纳的影响不显著。

(2)自尊的分离程度显著正向影响建议采纳。自尊的分离程度越大,建议采纳水平越高,而此效应主要来自受损自尊(低外显高内隐)个体的建议采纳水平。

(3)自我概念清晰性与建议采纳负相关,自我概念清晰性越高,建议采纳的可能性越低。自我概念清晰性部分中介着自尊分离与建议采纳的关系。

致谢:感谢冯文锋对英文摘要的修改意见,也感谢审稿专家的修改意见!

参 考 文 献

- Aberson, C. L. (2010). Diversity experiences and intergroup attitudes. In R. J. Crisp (Ed.), *The psychology of social and cultural diversity* (pp. 171-189). Oxford, UK: Wiley-Blackwell.
- Aiken, L. S., & West, S. G. (1991). *Multiple regression: Testing and interpreting interactions*. London: SAGE.
- Anthony, D. B., Wood, J. V., & Holmes, J. G. (2007). Testing sociometer theory: Self-esteem and the importance of acceptance for social decision-making. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43(3), 425-432.
- Baumeister, R. F., Heatherton, T. F., & Tice, D. M. (1993). When ego threats lead to self-regulation failure: Negative consequences of high self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64(1), 141-156.
- Bechtoldt, M. N., De Dreu, C. K. W., Nijstad, B. A., & Zapf, D. (2010). Self-concept clarity and the management of social conflict. *Journal of Personality*, 78(2), 539-574.
- Bonaccio, S., & Dalal, R. S. (2006). Advice taking and decision-making: An integrative literature review, and implications for the organizational sciences. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 101(2), 127-151.
- Bosson, J. K., Swann, W. B., Jr., & Pennebaker, J. W. (2000). Stalking the perfect measure of implicit self-esteem: The blind men and the elephant revisited? *Journal of Personality and Social Psychology*, 79(4), 631-643.
- Brinol, P., Petty, R. E., & Wheeler, S. C. (2006). Discrepancies between explicit and implicit self-concepts: Consequences for information processing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91(1), 154-170.
- Brooks, A. W., & Schweitzer, M. E. (2011). Can Nervous Nelly negotiate? How anxiety causes negotiators to make low first offers, exit early, and earn less profit. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 115(1), 43-54.
- Buhrmester, M. D., Blanton, H., & Swann, W. B. (2011). Implicit self-esteem: Nature, measurement, and a new way forward. *Journal of Personality and Social Psychology*, 100(2), 365-385.
- Cai, H. J., Sedikides, C., Gaertner, L., Wang, C. J., Carvallo, M., Xu, Y. Y., ... Jackson, L. E. (2011). Tactical self-enhancement in China: Is modesty at the service of self-enhancement in East Asian culture? *Social Psychological & Personality Science*, 2(1), 59-64.
- Campbell, J. D. (1990). Self-esteem and clarity of the self-concept. *Journal of Personality & Social Psychology*, 59(3), 538-549.
- Campbell, J. D., & Fehr, B. (1990). Self-esteem and perceptions of conveyed impressions: Is negative affectivity associated with greater realism? *Journal of Personality and Social Psychology*, 58(1), 122-133.
- Campbell, J. D., & Lavalley, L. F. (1993). Who am I? The role of self-concept confusion in understanding the behavior of people with low self-esteem. In R. F. Baumeister (Ed.), *Self-esteem* (pp. 3-20). US: Springer.
- Campbell, J. D., Trapnell, P. D., Heine, S. J., Katz, I. M., Lavalley, L. F., & Lehman, D. R. (1996). Self-concept clarity: Measurement, personality correlates, and cultural boundaries. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(1), 141-156.
- Che, L. P. (2001). Developments in the study of self-doubt. *Psychological Science*, 24(6), 736, 733.
- [车丽萍. (2001). 关于自我怀疑的研究进展. *心理科学*, 24(6), 736, 733.]
- Chen, J., Liang, N. J., & Yang, F. Y. (2009). A preliminary experimental study on the changeability of implicit self-esteem. *Psychological Science*, 32(4), 812-815.
- [陈进, 梁宁建, 杨福义. (2009). 自尊内隐改变的初步实验研究. *心理科学*, 32(4), 812-815.]
- Choi, B. Y., Park, H., Yang, E., Lee, S. K., Lee, Y., & Lee, S. M. (2012). Understanding career decision self-efficacy: A meta-analytic approach. *Journal of Career Development*, 39(5), 443-460.
- Cohen, J., & Cohen, P. (1983). *Applied multiple regression/correlation analysis for the behavioral sciences* (2nd ed.). Hillsdale NJ: Erlbaum.
- Constantino, M. J., Wilson, K. R., Horowitz, L. M., & Pinel, E. C. (2006). The direct and stress-buffering effects of self-organization on psychological adjustment. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 25(3), 333-360.
- Duan, J. Y., Zhou, R., & Gu, X. H. (2014). The influence of prime of positive self-label on advice-taking. *Acta Psychologica Sinica*, 46(10), 1591-1602.
- [段锦云, 周冉, 古晓花. (2014). 正面自我标签对建议采纳的影响. *心理学报*, 46(10), 1591-1602.]
- Duan, J. Y., Zhou, R., Lu, W. J., Li, J., & Zhu, Y. C. (2013). The impact of regulatory fit on advice-taking in decision making under different cues. *Acta Psychologica Sinica*, 45(1), 104-113.
- [段锦云, 周冉, 陆文娟, 李晶, 朱宜超. (2013). 不同反应线索条件下调节匹配对建议采纳的影响. *心理学报*, 45(1), 104-113.]
- Fast, N. J., Gruenfeld, D. H., Sivanathan, N., & Galinsky, A. D. (2009). Illusory control: A generative force behind power's far-reaching effects. *Psychological Science*, 20(4), 502-508.
- Franck, E., De Raedt, R., Deree, M., & van den Abbeele, D. (2007). Implicit and explicit self-esteem in currently depressed individuals with and without suicidal ideation. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry*, 38(1), 75-85.
- Gebauer, J. E., Sedikides, C., Wagner, J., Bleidorn, W., Rentfrow, P. J., Potter, J., & Gosling, S. D. (2015). Cultural norm fulfillment, interpersonal belonging, or getting ahead? A large-scale cross-cultural test of three perspectives on the function of self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 109(3), 526-548.
- Gino, F. (2008). Do we listen to advice just because we paid

- for it? The impact of advice cost on its use. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 107(2), 234–245.
- Gino, F., Brooks, A. W., & Schweitzer, M. E. (2012). Anxiety, advice, and the ability to discern: Feeling anxious motivates individuals to seek and use advice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 102(3), 497–512.
- Gino, F., & Moore, D. A. (2007). Effects of task difficulty on use of advice. *Journal of Behavioral Decision Making*, 20(1), 21–35.
- Gino, F., & Schweitzer, M. E. (2008). Blinded by anger or feeling the love: How emotions influence advice taking. *Journal of Applied Psychology*, 93(5), 1165–1173.
- Glashouwer, K. A., Vroling, M. S., de Jong, P. J., Lange, W. G., & de Keijser, J. (2013). Low implicit self-esteem and dysfunctional automatic associations in social anxiety disorder. *Journal of Behavior Therapy & Experimental Psychiatry*, 44(2), 262–270.
- Greenwald, A. G., & Banaji, M. R. (1995). Implicit social cognition: Attitudes, self-esteem, and stereotypes. *Psychological Review*, 102(1), 4–27.
- Greenwald, A. G., & Farnham, S. D. (2000). Using the implicit association test to measure self-esteem and self-concept. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79(6), 1022–1038.
- Greenwald, A. G., McGhee, D. E., & Schwartz, J. L. K. (1998). Measuring individual differences in implicit cognition: The implicit association test. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(6), 1464–1480.
- Greenwald, A. G., Nosek, B. A., & Banaji, M. R. (2003). Understanding and using the implicit association test: I. An improved scoring algorithm. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85(2), 197–216.
- Gregg, A. P., & Sedikides, C. (2010). Narcissistic fragility: Rethinking its links to explicit and implicit self-esteem. *Self and Identity*, 9(2), 142–161.
- Haefel, G. J., Abramson, L. Y., Brazy, P. C., Shah, J. Y., Teachman, B. A., & Nosek, B. A. (2007). Explicit and implicit cognition: A preliminary test of a dual-process theory of cognitive vulnerability to depression. *Behavioral Research and Therapy*, 45(6), 1155–1167.
- Han, X. Q., Jiang, B., Tang, J. Y., & Wang, Y. R. (2005). The problems and advice in the use of the SES. *Chinese Journal of Behavioral Medical Science*, 14(8), 763.
- [韩向前, 江波, 汤家彦, 王益荣. (2005). 自尊量表使用过程中的问题及建议. *中国行为医学科学*, 14(8), 763.]
- Harvey, N., & Fischer, I. (1997). Taking advice: Accepting help, improving judgment, and sharing responsibility. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 70(2), 117–133.
- Hayes, A. F. (2012). *PROCESS: A versatile computational tool for observed variable mediation, moderation, and conditional process modeling*. Retrieved from <http://www.afhayes.com/public/process.pdf>.
- Heath, C., & Gonzalez, R. (1995). Interaction with others increases decision confidence but not decision quality: Evidence against information collection views of interactive decision making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 61(3), 305–326.
- Hofmann, W., Gawronski, B., Gschwendner, T., Le, H., & Schmitt, M. (2005). A meta-analysis on the correlation between the implicit association test and explicit self-report measures. *Personality & Social Psychology Bulletin*, 31(10), 1369–1385.
- James, W. (1983). *The principles of psychology*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Jordan, C. H., Spencer, S. J., Zanna, M. P., Hoshino-Browne, E., & Correll, J. (2003). Secure and defensive high self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85(5), 969–978.
- Jungermann, H. (1999). *Advice giving and taking*. Proceedings of the 32nd Hawaii International Conference on System Sciences, Maui, Hawaii: Institute of Electrical and Electronics Engineers, Inc.
- Karpinski, A., & Hilton, J. L. (2001). Attitudes and the implicit association test. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(5), 774–788.
- Kausel, E. E., Culbertson, S. S., Leiva, P. I., Slaughter, J. E., & Jackson, A. T. (2015). Too arrogant for their own good? Why and when narcissists dismiss advice. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 131, 33–50.
- Kernis, M. H., Paradise, A. W., Whitaker, D. J., Wheatman, S. R., & Goldman, B. N. (2000). Master of one's psychological domain? Not likely if one's self-esteem is unstable. *Personality & Social Psychology Bulletin*, 26(10), 1297–1305.
- Koole, S. L., Dijksterhuis, A., & van Knippenberg, A. (2001). What's in a name: Implicit self-esteem and the automatic self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80(4), 669–685.
- Krizan, Z., & Suls, J. (2008). Are implicit and explicit measures of self-esteem related? A meta-analysis for the Name-Letter Test. *Personality and Individual Differences*, 44(2), 521–531.
- Krueger, J. I. (2003). Return of the ego--Self-referent information as a filter for social prediction: Comment on Karniol (2003). *Psychological Review*, 110(3), 585–590.
- Liang, N. J., Wu, M. Z., Qiu, F. D., Tang, W. J., & Ding, Y. (2009). The structure of self-esteem and its relation to psychological adjustment: A perspective from differentiation/integration. *Psychological Science*, 32(1), 51–54.
- [梁宁建, 吴明证, 邱扶东, 汤文洁, 丁莹. (2009). 基于分化/整合视角的自尊结构与心理调适的关系. *心理科学*, 32(1), 51–54.]
- Lim, J. S., & O'Connor, M. (1995). Judgemental adjustment of initial forecasts: Its effectiveness and biases. *Journal of Behavioral Decision Making*, 8(3), 149–168.
- Lin, S. H., Wu, C. H., & Chen, L. H. (2015). Unpacking the role of self-esteem in career uncertainty: A self-determination perspective. *The Journal of Positive Psychology*, 10(3), 231–239.
- McFarlin, D. B., Baumeister, R. F., & Blascovich, J. (1984). On knowing when to quit: Task failure, self-esteem, advice, and nonproductive persistence. *Journal of Personality*, 52(2), 138–155.
- Mruk, C. J. (1999). *Self-esteem: Research, theory, and practice*. New York: Springer.
- Olson, M. A., Fazio, R. H., & Hermann, A. D. (2007). Reporting tendencies underlie discrepancies between implicit and explicit measures of self-esteem. *Psychological Science*, 18(4), 287–291.
- Owens, T. J. (1993). Accentuate the positive-and the negative: Rethinking the use of self-esteem, self-deprecation, and self-confidence. *Social Psychology Quarterly*, 56(4), 288–299.
- Paradise, A. W., & Kernis, M. H. (2002). Self-esteem and psychological well-being: Implications of fragile self-esteem. *Journal of Social & Clinical Psychology*, 21(4), 345–361.
- Park, J. K., & John, D. R. (2011). More than meets the eye: The influence of implicit and explicit self-esteem on materialism. *Journal of Consumer Psychology*, 21(1), 73–87.
- Passanisi, A., Gercasi, A. M., Madonia, C., Guzzo, G., & Greco, D. (2015). Attachment, self-esteem and shame in

- emerging adulthood. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 191, 342–346.
- Peterson, L. J., & DeHart, T. (2013). Regulating connection: Implicit self-esteem predicts positive non-verbal behavior during romantic relationship-threat. *Journal of Experimental Social Psychology*, 49(1), 99–105.
- Pierce, J. L., Gardner, D. G., Dunham, R. B., & Cummings, L. L. (1993). Moderation by organization-based self-esteem of role condition–employee response relationships. *Academy of Management Journal*, 36(2), 271–288.
- Pruessner, J. C., & Baldwin, M. (2015). Biological aspects of self-esteem and stress. In G. H. E. Gendolla, M. Tops, & S. L. Koole (Eds.), *Handbook of biobehavioral approaches to self-regulation* (pp. 385–395). New York: Springer.
- Rogers, C. R. (1951). *Client-centered therapy*. Boston: Houghton-Mifflin.
- Rosenberg, M. J. (1965). When dissonance fails: On eliminating evaluation apprehension from attitude measurement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1(1), 28–42.
- Rudman, L. A., Ashmore, R. D., & Gary, M. L. (2001). "Unlearning" automatic biases: The malleability of implicit prejudice and stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(5), 856–868.
- Rudolph, A., Schröder-Abé, M., Riketta, M., & Schütz, A. (2010). Easier when done than said! *Journal of Psychology*, 218(1), 12–19.
- Schotter, A. (2003). Decision making with naive advice. *American Economic Review*, 93(2), 196–201.
- Schrah, G. E., Dalal, R. S., & Sniezek, J. A. (2006). No decision-maker is an island: Integrating expert advice with information acquisition. *Journal of Behavioral Decision Making*, 19(1), 43–60.
- Schreiber, F., Bohn, C., Aderka, I. M., Stangier, U., & Steil, R. (2012). Discrepancies between implicit and explicit self-esteem among adolescents with social anxiety disorder. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry*, 43(4), 1074–1081.
- Schröder-Abé, M., Rudolph, A., & Schütz, A. (2007). High implicit self-esteem is not necessarily advantageous: Discrepancies between explicit and implicit self-esteem and their relationship with anger expression and psychological health. *European Journal of Personality*, 21(3), 319–339.
- See, K. E., Morrison, E. W., Rothman, N. B., & Soll, J. B. (2011). The detrimental effects of power on confidence, advice taking, and accuracy. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 116(2), 272–285.
- Shedler, J., Mayman, M., & Manis, M. (1993). The illusion of mental health. *American Psychologist*, 48(11), 1117–1131.
- Shi, J. X., & Tan, Y. M. (2008). The relationship of learning burnout with explicit self-esteem and implicit self-esteem in college students. *Psychological Science*, 31(3), 736–737, 710.
- Shrauger, J. S., & Sorman, P. B. (1977). Self-evaluations, initial success and failure, and improvement as determinants of persistence. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 45(5), 784–795.
- Sniezek, J. A., & Buckley, T. (1995). Cueing and cognitive conflict in judge-advisor decision making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 62(2), 159–174.
- Sniezek, J. A., Schrah, G. E., & Dalal, R. S. (2004). Improving judgement with prepaid expert advice. *Journal of Behavioral Decision Making*, 17(3), 173–190.
- Sowislo, J. F., & Orth, U. (2013). Does low self-esteem predict depression and anxiety? A meta-analysis of longitudinal studies. *Psychological Bulletin*, 139(1), 213–240.
- Sun, X. L., Qiu, F. D., & Wu, M. Z. (2007). Self-complexity and coping. *Advances in Psychological Science*, 15(2), 338–343.
- [孙晓玲, 邱扶东, 吴明证 (2007). 自我复杂性模型研究述评. *心理科学进展*, 15(2), 338–343.]
- Tafarodi, R. W., & Swann, W. B., Jr. (2001). Two-dimensional self-esteem: Theory and measurement. *Personality & Individual Differences*, 31, 653–673.
- Tost, L. P., Gino, F., & Larrick, R. P. (2012). Power, competitiveness, and advice taking: Why the powerful don't listen. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 117(1), 53–65.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124–1131.
- Wilson, T. D., Lindsey, S., & Schooler, T. Y. (2000). A model of dual attitudes. *Psychological Review*, 107(1), 101–126.
- Xu, H. L. (2007). Research on the relationship between self-concept clarity and psychological adjustment. *Psychological Science*, 30(1), 96–99.
- [徐海玲. (2007). 自我概念清晰性和个体心理调适的关系. *心理科学*, 30(1), 96–99.]
- Yaniv, I. (2004a). The benefit of additional opinions. *Current Directions in Psychological Science*, 13(2), 75–78.
- Yaniv, I. (2004b). Receiving other people's advice: Influence and benefit. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 93(1), 1–13.
- Yaniv, I., & Choshen-Hillel, S. (2012). When guessing what another person would say is better than giving your own opinion: Using perspective-taking to improve advice-taking. *Journal of Experimental Social Psychology*, 48(5), 1022–1028.
- Yaniv, I., Choshen-Hillel, S., & Milyavsky, M. (2011). Receiving advice on matters of taste: Similarity, majority influence, and taste discrimination. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 115(1), 111–120.
- Yaniv, I., & Kleinberger, E. (2000). Advice taking in decision making: Egocentric discounting and reputation formation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 83(2), 260–281.
- Yaniv, I., & Milyavsky, M. (2007). Using advice from multiple sources to revise and improve judgments. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 103(1), 104–120.
- Yu, Q. L., Chen, J. W., Zhang, Q. Y., & Jin, S. H. (2015). Implicit and explicit self-esteem: The moderating effect of individualism. *Social Behavior and Personality*, 43(3), 519–528.
- Zeigler-Hill, V., Clark, C. B., & Beckman, T. E. (2011). Fragile self-esteem and the interpersonal circumplex: Are feelings of self-worth associated with interpersonal style? *Self and Identity*, 10(4), 509–536.
- Zeigler-Hill, V., Li, H. J., Masri, J., Smith, A., Vonk, J., Madson, M. B., & Zhang, Q. L. (2013). Self-esteem instability and academic outcomes in American and Chinese college students. *Journal of Research in Personality*, 47(5), 455–463.
- Zeigler-Hill, V., & Terry C. (2007). Perfectionism and explicit self-esteem: The moderating role of implicit self-esteem. *Self and Identity*, 6(2-3), 137–153.
- Zhou, F., & Wang, D. F. (2005). The relation between personality traits and self-esteem under Chinese culture. *Acta Psychologica Sinica*, 37(1), 100–105.
- [周帆, 王登峰. (2005). 人格特质与外显自尊和内隐自尊的关系. *心理学报*, 37(1), 100–105.]

The influence of explicit self-esteem, implicit self-esteem and the discrepancies between them on advice taking

DUAN Jinyun; GU Xiaohua; SUN Luying

(Department of Psychology, Soochow University; Key Research Institute of Education Ministry-Center for Chinese Urbanization Studies, Soochow University; Dongwu Thinktank, Soochow University, Suzhou 215123, China)

Abstract

Advice taking, which is a decision-making process formulated by decision-makers with the reference of others' suggestions, was investigated extensively in the field of behavioral decision making. To date, majority of researchers have studied the facilitating or hindering of the exchange of advice by situational factors, leaving plenty of variables relatively unexplored. A small numbers of studies that have included individual differences, such as intelligence, conscientiousness, emotion, power, etc., have found promising results. Self-esteem as an important variable in social psychology, affects the individual's social adaptation and mental health, but its influence on advice taking is still unexplored. Due to explicit self-esteem and implicit self-esteem are two independent dimensions, so we aim to explore the joint influence of explicit self-esteem and implicit self-esteem on advice taking.

Three experiments are designed to test our hypotheses. In study1, we investigated how explicit self-esteem, implicit self-esteem, and the discrepancies of explicit self-esteem and implicit self-esteem affect the advice taking process. In study 2, by priming the high implicit self-esteem, we intended to furtherly verify the influence of self-esteem discrepancies on advice taking. In study 3, we explored whether self-concept clarity mediated the relationship between self-esteem discrepancies and advice taking, thus to deepen the understanding for the mechanism of the discrepancies of self-esteem and advice taking.

310 university students participated in the three experiments, 106 in study 1, 74 in study 2, and 130 in study 3. Results showed that, the explicit self-esteem had a negative correlation with advice taking, and the influence of implicit self-esteem on advice taking was not significant, but the discrepancies of explicit self-esteem and implicit self-esteem affected advice taking. The self-concept clarity mediated the influence of self-esteem discrepancies on advice taking. Implications, limitations and future directions were discussed as well.

Key words advice taking; explicit self-esteem; implicit self-esteem; explicit and implicit self-esteem discrepancies; self-concept clarity