

欺骗判断与欺骗行为中自我控制的影响^{*}

范伟^{1,2} 钟毅平¹ 李慧云² 孟楚熠¹ 游畅¹ 傅小兰²

(¹ 湖南师范大学, 认知与人类行为湖南省重点实验室, 长沙 410082)

(² 中国科学院心理研究所, 脑与认知科学国家重点实验室, 北京 100101)

摘要 欺骗判断与欺骗行为有着不同的心理机制, 正确认识二者之间的关系有助于增强人际间的信任和团队的长远利益。采用行为学实验从两种视角下考察自我控制对欺骗的影响。实验 1 采用材料评定的方法考察了识别他人自我控制能力状况对欺骗判断的影响, 结果发现对比高自我控制能力的人, 被试更倾向于认为低自我控制能力的人更有可能为了自己的利益产生欺骗行为和欺骗倾向。实验 2 采用颜色 Stroop 任务考察了识别他人自我控制资源衰竭状况对欺骗判断的影响, 结果发现当识别他人自我控制资源衰竭时, 在评价他人自己利益去欺骗、为他人利益去欺骗以及在特定情境中欺骗倾向上, 没有发现任何显著的主效应或交互作用。实验 3 采用视觉-感知任务来考察不同水平的自我控制能力对欺骗行为的影响, 结果发现, 对比高自我控制组, 低自我控制组有更多的欺骗行为和欺骗倾向。实验 4 采用颜色 Stroop 任务和视觉-感知任务来考察自我控制资源对欺骗行为的影响, 结果发现, 对比控制组, 自我控制资源衰竭组有更多的欺骗行为和欺骗倾向。这些研究结果表明, 在进行欺骗判断时, 相比自我控制资源状况, 个体会优先识别他人的自我控制能力水平来判断其是否具有欺骗动机或欺骗倾向。在欺骗行为中, 高自我控制能力的个体, 能够更好地抑制自私动机, 更多的考虑长远利益, 出于自身利益去欺骗的可能性会更小; 自我控制资源充足的个体, 更有可能经得住诱惑, 自私自利的欺骗行为发生的可能性也会更小。

关键词 自我控制能力; 自我控制资源; 自我控制失败; 欺骗

分类号 B849:C91

1 引言

欺骗通常被视为获得私利的手段, 有大量的谎言都是由自私主义所驱动的 (DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer, & Epstein, 1996)。然而, 欺骗破坏了人际间的信任和团队的长远利益, 为社会规范所不容。所以如何才能高效正确的识别欺骗就变得非常重要, 这有利于人们在人际活动中避免不必要的损失。有学者将识别欺骗的相关线索分为两类: 一类是信息线索 (informational cues), 另一类是动机线索 (motivational cues) (Wu, Zou, Cai, Wang, & Jin, 2014)。信息线索是指能够直接用来判断个体是否

撒谎的语言和非语言信息。例如, 逻辑矛盾, 与撒谎有关的生理反应等 (DePaulo et al., 2003; van Swol, Braun, & Malhotra, 2012; van Swol, Malhotra, & Braun, 2012)。而动机线索指的是用来间接推断个体欺骗动机或欺骗倾向的行为模式。有高欺骗动机的人更有可能被判断为撒谎者 (Wu et al., 2014)。

在日常生活中, 很多重要的动机线索来自于个体的个人特征, 例如人格、外貌以及说谎能力等。有研究者从人格心理学的角度考察了人格与欺骗行为的关系, 发现某些人格特点与欺骗行为存在相关, 比如创造性人格与说谎行为显著正相关 (Gino & Shea, 2012)。社会心理学家也发现个体的特质会

收稿日期: 2015-08-04

^{*} 国家自然科学基金青年项目 (31500883), 中国博士后科学基金面上项目 (2014M561086), 教育部人文社会科学研究规划基金项目 (13YJA190001), 湖南省自然科学基金面上项目 (2015JJ2101, 2015JJ2097), 湖南省社会科学基金青年项目 (15YBA264), 湖南省教育科学“十二五”规划课题 (XJK0150XL002) 和湖南省教育厅科学研究优秀青年项目 (15B152)。

通讯作者: 傅小兰, E-mail: fuxl@psych.ac.cn

显著地影响欺骗判断(O'Sullivan, 2003)。还有研究者发现,无论他人是否说谎,总有一部分人被认为讲的是真话,还有一部分人总是被认为在撒谎(Bond, Kahler, & Paolicelli, 1985; Zuckerman, DeFrank, Hall, Larrance, & Rosenthal, 1979),这种效应被称为行为偏见(demeanor bias)。还有人发现个体的自我控制特征也可能导致撒谎判断的行为偏见,若识别他人是高自我控制个体,则更倾向于判断他人具有低说谎动机;若识别他人是低自我控制个体,则更倾向于判断他人具有高说谎动机(Wu et al., 2014)。这些研究表明自我控制作为一种动机线索,也有可能影响到个体的欺骗判断。

自我控制是指为了保持或促进合作,抑制不必要的自动行为倾向的能力,所以又被称为自我控制能力。自我控制被认为是内部自然冲动与外部文化需求之间的监管机制(Hofmann, Friese, & Strack, 2009)。自我控制是欺骗判断中一种重要的动机线索,它能在现实生活中广泛的应用,例如有赌博或药物成瘾的人会更容易被认为有欺骗或撒谎行为。此外,个体在执行自我控制任务时会消耗一定的认知资源,此时这种资源处于暂时性的枯竭状态,使后续即使毫不相关的自我控制任务也表现下降,这种资源被称为自我控制资源(Baumeister, Vohs, & Tice, 2007)。有研究表明在自我控制心理活动严重消耗自我控制资源的情况下,个体甚至会出现暂时性的自我控制资源衰竭,简称自我衰竭(ego-depletion, 本文主要指心理上的衰竭),它是导致自我控制失败的一个关键因素,而自我衰竭的效应将持续直至自我控制资源恢复(Tice, Baumeister, Shmueli, & Muraven, 2007; Shmueli & Prochaska, 2009)。那么,个体在进行欺骗判断时是根据他人自我控制能力水平,还是自我控制资源状况来进行判断呢?在前人的研究中,这一心理机制还没有完全弄清楚。

而在欺骗行为中,自我控制能力和自我控制资源又起着怎样的作用呢?前人的研究表明,人们必须进行自我控制,以抑制享乐主义、自私和既得利益等行为动机,从而使团队获得更多的长远利益,个体的自我控制能力和他人对自己的信任有着强烈的正相关(Righetti & Finkenauer, 2011)。前人的研究还发现自我控制能力与一系列的积极行为相关。比如,高自我控制能力的个体会有更好的学术成就(Duckworth & Kern, 2011),更少的冲动行为(Peluso, Ricciardelli, & Williams, 1999; Wills, DuHamel, & Vaccaro, 1995),以及更多的与积极健康相关的行

为(Kuijter, de Ridder, Ouweland, Houx, & van den Bos, 2008)。这些研究结果表明自我控制能力在抑制冲动行为,满足外部需要和长远利益中扮演了关键的角色(Hofmann et al., 2009; Righetti & Finkenauer, 2011)。因此,我们预期高自我控制能力个体抑制冲动行为的能力更强,对比低自我控制能力个体,高自我控制能力个体的欺骗行为会更少。同时也有研究发现自我控制需要认知资源来维持,而认知资源又是有限的。当用于某一活动的认知资源较多时,则用于自我控制的认知资源就可能减少,导致自我控制能力降低或衰竭(Muraven & Baumeister, 2000)。Baumeister 等人通过一系列研究证实,在一定的时间范围内,个体自我控制的能力是有限的,它类似于支持人体肌肉活动的力量,并为人的各种自我控制心理活动提供能量支持,他们亦将这种有限的能力称为自我控制资源(Muraven, Tice, & Baumeister, 1998)。还有研究表明过度使用自我控制,会导致自我控制资源衰竭(Baumeister & Heatherton, 1996)。更为重要的是,当人们处于自我衰竭状态时,自私自利的不道德行为会更容易发生(Gino, Schweitzer, Mead, & Ariely, 2011; Mead, Baumeister, Gino, Schweitzer, & Ariely, 2009)。最新研究发现,当经历了一上午的工作、学习,消耗一定的自我控制资源后,人们在下午更容易做出说谎行为(Kouchaki & Smith, 2014)。所以,我们预期自我控制资源也会影响人的欺骗行为,当自我控制资源不足时,欺骗行为更容易发生。但值得思考的是,限制欺骗行为的过程中,究竟是自我控制能力,还是自我控制资源起着主导作用,也是前人的研究中还没有全完弄清楚的问题。

综上所述,欺骗判断与欺骗行为是基于不同的心理机制,我们分别操作不同的自我控制能力水平来考察它们对欺骗判断的影响,以及操作不同的自我控制资源状况来考察其对欺骗行为的影响,以期能够弄清楚我们在进行欺骗判断和欺骗行为时,自我控制影响的心理机制有何不同。欺骗会破坏人际间的信任和团队的长远利益,但有较高自我控制能力的个体,能够抑制自私动机,出于自身利益说谎的可能性会更小;当人们有充足的自我控制资源时,也可能会抑制住冲动,自私自利的欺骗行为发生可能性会更小。所以,我们假设:在进行欺骗判断时,对比低自我控制能力的个体,被试会认为高自我控制能力的个体会有更低的欺骗动机和倾向;对比控制组个体(低损耗),自我控制资源衰竭个体(高损耗)

会被认为有更高的欺骗行为和倾向。在欺骗行为中, 对比高自我控制能力个体, 低自我控制能力个体会有更多的欺骗行为和倾向; 对比控制组个体(低损耗), 自我控制资源衰竭个体(高损耗)会有更多的欺骗行为和倾向。

2 实验 1 识别他人自我控制能力对欺骗判断的影响

2.1 研究目的与假设

实验目的: 考察识别他人自我控制能力状况对欺骗判断的影响。

实验假设: 对比低自我控制能力的个体, 被试会认为高自我控制能力个体具有更低的欺骗动机和倾向, 而且为自己利益欺骗的动机比为他人利益欺骗的动机具有更低的倾向。

2.2 研究方法

2.2.1 被试

将 104 名非心理学专业女大学生(年龄($M \pm SD$) = 20.22 ± 0.78 岁)随机分为两个组: 所给材料为评价高自我控制能力组与评价低自我控制能力组。其中高自我控制能力组为 53 人, 低自我控制能力组为 51 人。有效问卷为 104 份, 有效率为 100%。实验完成后付给一定报酬。

2.2.2 实验设计

实验采用单因素被试间设计。自变量为识别他人自我控制能力类型(低 vs. 高), 因变量为被试评定结果(自我控制能力评定, 为自己利益欺骗动机的评定, 为他人利益欺骗动机的评定, 情境中欺骗倾向的评定)。

2.2.3 实验材料与实验程序

所有被试在单独的小房间中完成实验, 指导语和实验程序都使用电脑呈现。被试被告知实验的目的是探索人们如何基于日常行为形成对他人的印象。然后给被试呈现某个陌生人(如“小东”)的基本信息, 以及一个描述这个陌生人的日常生活的小故事。通过这个小故事来操作自变量的水平, 被试被

随机分配到高、低“自我控制能力条件”(Righetti & Finkenauer, 2011)。

故事呈现完以后, 要求被试对小东的情况作一些评定。首先, 采用 7 点评分(1=完全不同意, 7=完全同意)评定陌生人的自我控制能力, 共 3 个题目: “故事中的这个人很难改变自己的坏习惯;” “故事中的这个人很难坚持和实现长远目标;” “故事中的这个人很难抵制诱惑。”3 个题目都被反向计分, 克朗巴哈系数 $\alpha = 0.75$ 。

其次, 让被试对故事中陌生人的欺骗动机进行 7 点评分评定(1=非常低, 7=非常高)。欺骗动机的评定分为两种, 一种是为自己的利益去欺骗, 另一种是为他人的利益去欺骗。“在日常生活中, 故事中这个人为自己的利益去欺骗的可能性...”; “在日常生活中, 故事中这个人为他人的利益去欺骗的可能性...”

最后, 使用 Vohs 和 Schooler 用过的实验材料进行情境中欺骗倾向的评定(Vohs & Schooler, 2008)。让被试对他人的欺骗倾向进行 7 点评分评定(1=非常低, 7=非常高)。评定内容为“在解决心算题过程中, 小东故意去欺骗(不按空格键)的可能性...”

2.3 结果

采用独立样本 t 检验对各维度进行分析, 结果如表 1。

2.3.1 操作检验结果

所给材料为高自我控制能力组的被试对他人自我控制能力的评价得分显著高于材料为低自我控制能力组的得分, 且两者间差异极其显著(见表 1)。

2.3.2 为自己利益/他人利益去欺骗

两组被试在评价他人为自己利益欺骗动机上的得分差异显著, 高自我控制能力组的得分显著低于低自我控制能力组的得分(见表 1)。而在为他人利益而欺骗的动机上评价并无显著差异(见表 1)。

2.3.3 情境中欺骗倾向的评定

两组被试在评价他人欺骗倾向上差异极其显著, 且高自我控制能力组的得分显著低于低自我控制能力组的得分(见表 1)。

表 1 高低自我控制能力组评价差异情况比较($M \pm SD$)

评价维度	高自我控制能力组($N = 53$)	低自我控制能力组($N = 51$)	t 值	p 值
识别他人自我控制能力	5.11 ± 1.27	2.73 ± 1.16	10.53***	0.000
识别他人为己利欺骗动机	3.57 ± 1.32	4.49 ± 1.48	-3.57**	0.001
识别他人为他利欺骗动机	2.86 ± 1.35	3.00 ± 1.35	-0.54	0.594
识别他人欺骗倾向	3.83 ± 1.46	4.86 ± 1.59	-3.64***	0.000

注: * $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$ 。

2.4 讨论

实验1中操作检验的结果发现所给材料为高自我控制能力组的被试对他人自我控制能力的评价得分显著高于材料为低自我控制能力组的得分,这一结果表明对实验自变量的操作是成功的,被试认为“高自我控制材料”中的人物有高自我控制能力,而“低自我控制材料”中的人物有低的自我控制能力。

实验考察了识别他人自我控制能力状况对欺骗判断的影响,结果发现对比高自我控制能力的人,被试更倾向于认为低自我控制能力的人更有可能为了自己的利益产生欺骗动机和欺骗倾向。这些结果与前人的研究结果相似。Wu 等人(2014)的研究表明个人的自我控制特征也可能导致撒谎判断的行为偏见,若识别他人是高自我控制能力个体,则更倾向于判断他人具有低的撒谎动机;若识别他人是低自我控制能力个体,则更倾向于判断他人具有高的撒谎动机。毫无疑问,人们在日常的人际交互中会学习自我控制。在合作背景下,个体如果察觉到某人具有较高的自我控制能力,一般会认为自己能在合作中获得更多的收益。事实上,已经有研究者发现个体的自我控制能力和他人对自己的信任有着强烈的正相关(Righetti & Finkenauer, 2011)。这些研究结果可能表明,自我控制能力可能可以作为识别欺骗的动机线索,大多数人会用这一线索来推断个体的欺骗动机和欺骗倾向;高自我控制能力的个体,可能会被认为能够更好地抑制自私动机,更多的考虑长远利益,出于自身利益去欺骗的可能性会更小。

实验结果还发现在识别为己利益或为他利益的欺骗上出现了不同的结果。出现这一差异的原因可能是大多数被试是依据他人的自我控制能力等稳定的人格结构来作为识别欺骗的动机线索,并且会用这一线索来推断个体的欺骗动机和欺骗倾向。而前人的研究表明自我控制能力与一系列的积极行为相关。例如,个体如果察觉到某人具有较高的自我控制能力,一般会认为自己能在合作中获得更多的收益(Righetti & Finkenauer, 2011)。高自我控制能力的个体会有更好的学术成就(Duckworth & Kern, 2011),更少的冲动行为(Peluso et al., 1999; Wills et al., 1995),以及更多的与积极、健康相关的行为(Kuijer et al., 2008)。这些研究表明高自我控制能力的个体与高信任水平相关,可能会被认为能够更好地抑制自私动机,更多的考虑长远利益,出于自身利益去欺骗的可能性会更小。但是在为他人利益去

欺骗上,目前还没有研究发现为他人利益欺骗行为与自我控制能力有交互作用,所以个体的自我控制能力可能与为他人利益欺骗无关,从而导致被试判断高、低自我控制能力的个体在为他利益的欺骗上差异不显著。

实验1的研究结果表明了自我控制能力可能可以作为识别欺骗的动机线索,大多数人会用这一线索来推断个体的欺骗动机和欺骗倾向;高自我控制能力的个体,可能会被认为能够更好地抑制自私动机,更多的考虑长远利益,出于自身利益去欺骗的可能性会更小。但实验1没有考察自我控制资源对欺骗判断的影响。有研究表明当人们处于自我控制资源衰竭状态时,不道德行为会更容易发生(Gino et al., 2011; Mead et al., 2009)。最新研究发现,当经历了一上午的工作、学习,消耗一定的自我控制资源后,人们在下午更容易做出不道德行为(Kouchaki & Smith, 2014)。所以自我控制资源状况也有可能影响到欺骗行为的,为了考察这种可能性,我们设计了实验2,分别考察识别他人自我控制资源衰竭和非衰竭两种条件下对欺骗判断的影响,以期能够弄清楚在进行欺骗判断时主要是依据自我控制能力线索还是自我控制资源线索。

3 实验2 识别他人自我控制资源对欺骗判断的影响

3.1 研究目的与假设

实验目的:考察识别他人自我控制资源衰竭情况对欺骗判断的影响。

实验假设:对比自我控制资源衰竭个体(高损耗),被试会认为控制组(低损耗)个体会有更低的欺骗动机和倾向。

3.2 研究方法

3.2.1 被试

将87名非心理学专业大学生(其中女生51人,年龄($M \pm SD$)= 20.5 ± 0.82 岁)随机分为两组:识别他人自我控制资源衰竭组与非衰竭组(控制组)。其中识别他人自我控制资源衰竭组为45人,非衰竭组为42人。均为右利手,无大脑损伤史,无色盲症状,视力或矫正视力正常。实验完成后付给一定报酬。

3.2.2 实验设计

实验采用单因素两水平被试间设计。自变量为识别他人自我控制资源衰竭程度(高损耗 vs. 低损耗(控制组)),因变量为被试评定(自我控制能力评定,欺骗动机评定,情境中欺骗倾向的评定)结果。

3.2.3 实验材料与实验程序

指导语和实验程序都使用电脑呈现。告诉被试需要单独完成一个任务, 然后与隔壁房间的另一个“被试”进行交流, 但在交流前主试会告知被试有关隔壁“被试”的一些个人情况。然后实验正式开始。接下来, 被试开始完成个人任务。在开始任务前, 主试会告诉被试, 被试是被随机分配的, 其中有一半的被试是完成图片中 10 trials 的颜色 Stroop 任务, 还有一半被试完成图片中 800 trials 的颜色 Stroop 任务。被试任务是体验一个 10 trials 的颜色 Stroop 任务(Neshat-Doost, Dalgleish, & Golden, 2008)。在颜色 Stroop 任务中被试需要对如红色的“红”字, 红色的“蓝”字, 蓝色的“蓝”字, 蓝色的“红”字等进行颜色辨别。所有的图片采用 Photoshop 软件制作, 控制了像素尺寸大小, 明暗度和饱和度。

在完成颜色 Stroop 任务后, 主试就告诉被试有关隔壁“被试”的信息: 在实验组, 主试会告诉被试, 隔壁的“被试”刚刚完成且只完成了一个 800 trials 的颜色 Stroop 任务; 在控制组, 主试会告诉被试, 隔壁的“被试”刚刚完成且只完成了一个 10 trials 颜色 Stroop 任务。再接下来, 要求被试完成一些量表评分。然后进行操作检验, 检查被试识别到的“陌生人”的自我控制资源状况。操作检验为被试对该任务进行主观评定, 使用 7 点量表, 包括对任务难度的评定, 从 1“很容易”到 7“非常难”; 对任务需要付出的努力程度评定, 从 1“不需要付出努力”到 7“需要付出很大的努力”。然后再让被试对“陌生人”进行欺骗动机评定, 以及情境中欺骗倾向的评定, 方法与实验 1 相同。

在完成评定之后, 主试询问被试, 发现没有被试将视频任务与欺骗动机联系起来。然后, 主试支付给被试适当的报酬, 并简要地介绍整个实验。

3.3 结果

采用独立样本 t 检验对数据进行分析, 结果如下:

3.3.1 操作检验结果

在主观难度上识别他人自我控制资源衰竭程度主效应显著, $t(85) = 12.77, p < 0.001$ 。对比做 10 trials 的颜色 Stroop 任务, 被试认为做 800 trials 的颜色 Stroop 任务的难度更大。在主观努力程度上识别他人自我控制资源衰竭程度主效应显著, $t(85) = 15.12, p < 0.001$ 。对比做 10 trials 的颜色 Stroop 任务, 被试认为做 800 trials 的颜色 Stroop 任务需要付出的努力程度更高。

3.3.2 其他维度的评定结果

在评价他人自己利益去欺骗、为他人利益去欺骗以及在特定情境中欺骗倾向上, 都没有发现显著的主效应或交互作用。

由此可知实验材料确实能引起衰竭组自我控制资源的衰竭, 且说明自我控制资源的衰竭程度可能会影响对他人自我控制能力的评价; 但是衰竭程度与体验时间的交互作用不显著, 且衰竭程度与体验时间在其他维度的主效应均不显著。

3.4 讨论

实验 2 中操作检验的结果发现在主观难度上识别他人自我控制资源衰竭程度主效应显著, 对比对比做 10 trials 的颜色 Stroop 任务, 被试认为做 800 trials 的颜色 Stroop 任务的难度更大; 在主观努力程度上识别他人自我控制资源衰竭程度主效应显著, 对比对比做 10 trials 的颜色 Stroop 任务, 被试认为做 800 trials 的颜色 Stroop 任务需要付出的努力程度更高。这些研究结果表明研究者对自变量操作是成功的, 颜色 Stroop 任务起到了预期的效果, 对比做 10 trials 的颜色 Stroop 任务, 被试认为做 800 trials 的颜色 Stroop 任务的陌生人自我控制资源损耗更高。

实验考察了识别他人自我控制资源损耗状况对欺骗判断的影响, 结果发现在多个因变量上差异都没有达到显著值。这一研究结果与预期的假设不相符。但操作检验的结果发现对比完成 10 trials 的颜色 Stroop 任务, 被试认为做 800 trials 的颜色 Stroop 任务的陌生人自我控制资源损耗更高, 这说明实验材料确实能够成功启动被试识别他人的自我控制资源状态。而前人的研究发现, 个人的自我控制特征也可能导致撒谎判断的行为偏见, 若识别他人是高自我控制能力个体, 则更倾向于判断他人具有低的撒谎动机; 若识别他人是低自我控制能力个体, 则更倾向于判断他人具有高的撒谎动机(Wu et al., 2014)。因此, 这些研究结果可能表明个体判断他人是否具有欺骗动机和倾向, 可能不是单独依据他人的自我控制资源状况来作为线索的。

实验 1 与实验 2 分别考察了识别他人自我控制能力和自我控制资源水平对欺骗判断的影响, 研究结果发现自我控制能力低的人会被认为在欺骗的可能性上有更高的得分, 而自我控制资源损耗或充足, 被认为在欺骗的可能性上得分差异不显著。这些研究结果可能表明在识别他人是否欺骗时, 人们更有可能优先依据的是自我控制能力这种动机线

索,而不是自我控制资源状况。但欺骗判断与实施欺骗行为是不同的,因此在人们实施欺骗行为时,自我控制的影响有可能会不太相同。究竟是自我控制能力还是自我控制资源主导抑制着欺骗行为的产生,我们还不清楚。为了解决这一疑问,我们设计了实验3和实验4分别考察自我控制能力和自我控制资源对欺骗的影响。

4 实验3自我控制能力对欺骗行为的影响

4.1 研究目的与假设

实验目的:考察不同水平的自我控制能力对欺骗行为的影响。

实验假设:对比高自我控制能力个体,低自我控制能力个体会有更多的欺骗行为。

4.2 研究方法

4.2.1 被试

通过对218份自我控制量表筛选出实验3的被试(谭树华,郭永玉,2008),选取高自我控制能力共26人($M = 32.92$, $SD = 5.89$, $\min = 19$, $\max = 48$)(年龄($M \pm SD$) = 21.03 ± 0.59 岁),其中男性12人;低自我控制能力的人共29人($M = 64.94$, $SD = 4.21$, $\min = 60$, $\max = 84$)(年龄($M \pm SD$) = 20.69 ± 0.71 岁),其中男性14人。被试均为右利手,身体健康无神经系统疾病,没有脑部损伤史,视力正常或校正后正常。实验完成后付给一定报酬。

4.2.2 实验设计

实验采用单因素被试间设计。自变量为自我控制能力水平(低 vs. 高),因变量为行为结果(欺骗的次数,欺骗倾向次数等)。

4.2.3 实验材料与实验程序

所有被试在独立的小房间中完成实验,指导语和实验程序都使用电脑呈现。采用视觉-感知任务来考察被试的欺骗行为(Kouchaki & Smith, 2014)。给被试观看带有红圆点的正方形图片,正方形被一条对角线分为左右两半,20个红圆点不均匀分布在对角线两边,要求被试判断每个正方形中哪边的红圆点更多。当被试判断右边红圆点更多时得0.2元,判断左边红圆点更多时只得0.01元,最终根据判断左、右的次数(而非判断的正误)计算被试的报酬。每100个试次中,有25个试次左边红圆点明显更多,若被试判断右边红圆点更多,则被试说谎;有25个试次右边红圆点明显更多,若被试判断右边红圆点更多,被试是诚实的;另外50个试次中,左右两

边红圆点数目几近相等,若被试更多地判断右边红圆点多,则被试具有欺骗倾向。所有的红点图片采用Photoshop软件制作,控制了像素尺寸大小,明暗度和饱和度。

正式实验时,首先在屏幕中央呈现一个300 ms的“+”注视点,紧接着随机呈现800~1200 ms的黑屏,之后再呈现500 ms的目标刺激中的一种,最后再呈现1000 ms的黑屏(图1)。目标刺激共计“左边红圆点更多”,“右边红圆点更多”,“左右两边红圆点数目约相等”三种情况。在呈现目标刺激时,被试的任务是认真看刺激并进行分类按键反应,且要求又快又准。如果被试认为左边红圆点更多,则按“1”键;如果被试认为右边红圆点更多,则按“2”键;10个 trials 练习实验之后,完成200个 trials 的正式实验,分2组,每组100个 trials。

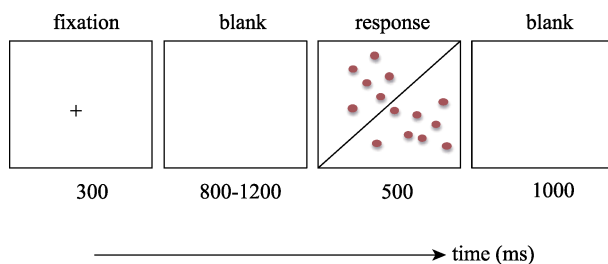


图1 实验1欺骗测验中一个试次的流程图

4.3 结果

4.3.1 欺骗次数

对高低自我控制能力两组被试的欺骗次数进行独立样本 t 检验,结果表明对比高自我控制组,低自我控制组有更多的欺骗行为(高控制组 $M = 7.79$, $SD = 10.17$, 低控制组 $M = 14.31$, $SD = 5.69$, $t(53) = 3.77$, $p < 0.001$)(见图2)。

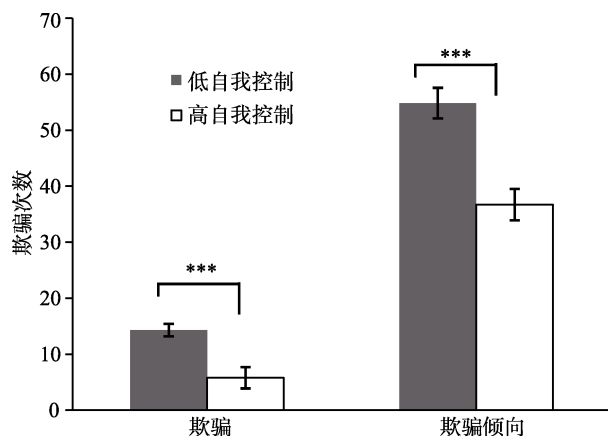


图2 高、低自我控制能力组被试欺骗反应和欺骗倾向结果比较图

4.3.2 欺骗倾向

对高低自我控制能力两组被试的欺骗倾向进行独立样本 t 检验, 结果表明对比高自我控制组, 低自我控制组有更多的欺骗倾向(高控组 $M = 36.72$, $SD = 15.18$, 低控组 $M = 54.85$, $SD = 13.94$, $t(53) = 4.59$, $p < 0.001$) (图 2)。

4.4 讨论

实验 3 对高低自我控制能力两组被试进行了比较, 结果表明对比高自我控制组, 低自我控制组有更多的欺骗行为和欺骗倾向。这与前人的研究结果保持了一致。有研究表明, 高自我控制能力的儿童能够更好地应对青春期的压力, 在未来的学习中更有可能获得优异的学业成绩(Shoda, Mischel, & Peake, 1990)。相比低自我控制能力的个体, 高自我控制能力的个体在抑制自私动机和完成亲社会行为上会更成功。毫无疑问, 人们在日常的人际交互中会学习自我控制。在合作背景下, 个体如果察觉到某人具有较高的自我控制能力, 一般会认为自己能在合作中获得更多的收益。事实上, 已经有研究者发现个体的自我控制能力和他人对自己的信任有着强烈的正相关(Righetti & Finkenauer, 2011)。Wu 等人(2014)的研究表明个人的自我控制特征也可能导致撒谎判断的行为偏见, 若识别他人是高自我控制个体, 则更倾向于判断他人具有低撒谎动机; 若识别他人是低自我控制个体, 则更倾向于判断他人具有高撒谎动机。同时, 还有研究表明高自我控制能力的个体会冷静, 并且有较少的焦虑情绪、较低的攻击行为(Funder & Block, 1989)。有意思的是, 还有研究表明高自我控制能力的个体离婚的可能性更小(Kelly & Conley, 1987)。但是, 也有研究表明自我控制能力较低的个体可能会给对自己或者社会带来较多的负面影响, 例如, 它可能直接或间接地引发个体的学习成绩落后、强迫性思维、毒瘾、攻击行为等负性情绪与事件(Alberts, Martijn, & de Vries, 2011)。这些研究结果可能表明, 自我控制是抑制享乐主义、自私和既得利益等行为的关键, 高自我控制能力的个体, 能够更好地抑制自私动机, 更多的考虑长远利益, 出于自身利益去欺骗的可能性会更小。

实验 3 的研究结果表明了对比低自我控制个体, 高自我控制能力的个体能够更好地抑制自私动机, 更多的考虑长远利益, 欺骗的可能性会更小。但实验 3 没有考察自我控制资源对欺骗判断的影响。有研究表明当人们处于自我控制资源衰竭状态时, 不

道德行为会更容易发生(Gino et al., 2011; Mead et al., 2009)。所以自我控制资源状况也有可能影响到欺骗行为, 为了考察这种可能性, 我们设计了实验 4, 分别考察自我控制资源衰竭和非衰竭两种条件下对欺骗行为的影响, 以期能够弄清楚在产生欺骗行为冲动时主要受到自我控制能力还是自我控制资源的抑制。

5 实验 4 自我控制资源对欺骗行为的影响

5.1 研究目的与假设

实验目的: 考察自我控制资源衰竭与否对欺骗行为的影响。

实验假设: 对比控制组个体, 自我控制资源衰竭个体会有更多的欺骗行为和倾向。

5.2 研究方法

5.2.1 被试

从实验 3 的 218 份自我控制量表中剔出了极端数据后(自我控制能力过高或者过低), 从中选取了 56 名被试(年龄($M \pm SD$) = 20.51 ± 0.63 岁), 其中女性 30 人, 被随机分为两组, 控制组进行自我控制资源低损耗任务(26 人), 衰竭组进行自我控制资源高损耗任务(30 人)。被试均为右利手, 身体健康无神经系统疾病, 没有脑部损伤史, 视力正常或校正后正常。实验完成后付给一定报酬。

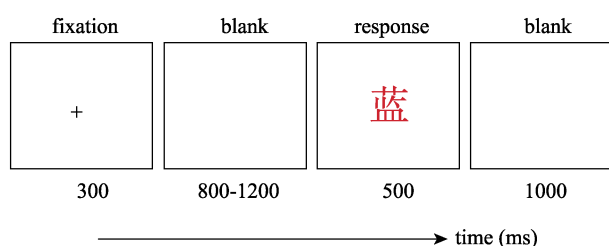
5.2.2 实验设计

实验采用单因素被试间设计。自变量为自我控制资源损耗水平(控制组 vs. 衰竭组), 因变量为行为结果(欺骗的次数, 欺骗倾向次数)。

5.2.3 实验材料与实验程序

所有被试分在独立的小房间中完成实验, 指导语和实验程序都使用电脑呈现。被试被随机分配到两组, 一半的被试分配到自我控制资源衰竭组(高损耗), 另一半的被试分配到控制组(低损耗)。在实验正式开始前, 自我控制资源衰竭组的被试需要先完成一个 15 min 的颜色辨别 Stroop 任务(Neshat-Doost et al., 2008)。在 Stroop 任务中, 被试需要对红色的“红”字, 红色的“蓝”字, 蓝色的“蓝”字, 蓝色的“红”字进行颜色辨别(见图 3A)。而控制组的被试只需要完成一个简单的字体颜色辨别任务(非颜色名词)(见图 3B)。然后进行操作检验, 检查不同被试之间的自我控制资源状况。操作检验为被试对该任务进行主观评定, 使用 7 点量表, 包括对任务难度的评定, 从 1“很容易”到 7“非常难”; 对任务需

A: 自我控制资源衰竭组与控制组的Stroop任务



B: 控制组的颜色辨别任务

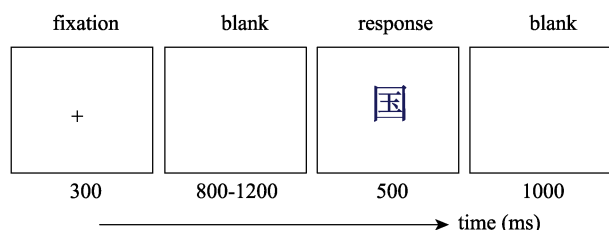


图3 自我控制资源衰竭组与控制组的 Stroop 任务流程图
注: 彩图见电子版

要付出的努力程度评定, 从 1“不需要付出努力”到 7“需要付出很大的努力”。完成评定后被试进行红点任务, 即两组被试进行欺骗行为测试。

采用视觉-感知任务来考察被试的欺骗行为 (Kouchaki & Smith, 2014)。实验材料与程序同实验 3。所有图片采用 Photoshop 软件制作, 控制了像素尺寸大小, 明暗度和饱和度。

5.3 结果

5.3.1 操作检验

在 Stroop 任务上, 自我控制资源衰竭组 ($M = 90.07$, $SD = 21.39$) 与控制组 ($M = 93.48$, $SD = 14.26$) 的正确率都达到了 90% 以上, 表明这两种任务是在被试有能力完成的范围之内。独立样本 t 检验的结果显示自我控制资源衰竭组和控制组的正确率差异不显著, $t(54) = 0.66$, $p = 0.52$, 但反应时差异非常显著, 自我控制资源衰竭组的反应时 ($M = 1130.90$, $SD = 421.99$) 比控制组 ($M = 583.97$, $SD = 151.28$) 的反应时更长, $t(54) = -6.19$, $p < 0.001$ (图 4)。

在任务难度的主观评定上, 独立样本 t 检验的结果显示两组被试的差异边缘显著 ($t(54) = 1.69$, $p = 0.09$), 对比控制组被试, 自我控制资源衰竭组被试认为任务更难一些。而在努力程度主观评定上, 独立样本 t 检验的结果显示两组被试的差异不显著, $t(54) = 1.45$, $p = 0.16$ (图 4)。

5.3.2 欺骗次数

对高低自我控制资源衰竭组被试的欺骗次数进行独立样本 t 检验, 结果表明对比控制组, 自我

控制资源衰竭组有更多的欺骗行为 (自我控制资源衰竭组 $M = 13.37$, $SD = 5.6$, 控制组 $M = 3.15$, $SD = 7.35$, $t(54) = 5.89$, $p < 0.001$) (图 4)。

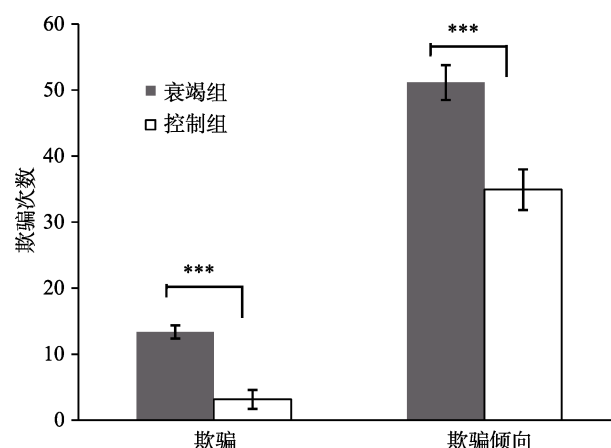


图4 自我控制资源衰竭组和控制组被试欺骗反应和欺骗倾向结果比较图

5.3.3 欺骗倾向

对高低自我控制资源衰竭组被试的欺骗倾向进行独立样本 t 检验, 结果表明对比控制组, 自我控制资源衰竭组有更多的欺骗倾向 (衰竭组 $M = 51.17$, $SD = 14.49$, 控制组 $M = 34.92$, $SD = 15.67$, $t(54) = 4.03$, $p < 0.001$) (见图 4)。

5.4 讨论

在 Stroop 任务上, 对比控制组, 自我控制资源衰竭组的反应时更长。在任务难度的主观评定上, 独立样本 t 检验的结果显示对比控制组被试, 自我控制资源衰竭组被试认为任务更难一些。这些结果可能表明 Stroop 任务成功消耗了衰竭组被试的自我控制资源, 实验对于自变量的操纵是成功的。

实验 4 的结果对高低自我控制资源消耗不同的两组被试进行了比较, 结果表明对比控制组, 自我控制资源衰竭组有更多的欺骗行为和欺骗倾向。这与前人的研究结果保持了一致。如 Vohs 等人的研究发现, 在自我衰竭状态下, 无论是疲劳组被试还是休息组被试都表现出了显著的攻击性倾向; 而在无衰竭条件下, 疲劳组被试和休息组被试相类似, 都没有表现出更高的攻击性倾向, 这说明疲劳并不会影响个体的攻击性行为, 只有自我衰竭才会增加个体的攻击性行为倾向 (Vohs, Glass, Maddox, & Markman, 2010)。还有研究发现对比自我衰竭的个体, 正常个体能够更加成功地控制情绪反应 (Muraven et al., 1998)。前人的研究还发现对比控制组, 自我衰竭的被试的答题正确率显著降低, 并且表现出智力

水平显著降低的现象(Schmeichel, Vohs, & Baumeister, 2003)。另外, 还有研究发现自我衰竭使个体更容易被他人说服(Wheeler, Briñol, & Hermann, 2007)。自我衰竭还将导致个体产生和提取与自身相关的积极信息的能力受到破坏或抑制, 从而产生较低的自我效能感(Fischer, Greitemeyer, & Frey, 2007, 2008)。并且, 自我衰竭对个体人际交往存在着负面影响, 它不利于人们在人际交往中进行合理的自我表露(Vohs, Baumeister, & Ciarocco, 2005)。甚至, 自我衰竭对个体的恋爱关系会在一定程度上受到来自其他魅力个体的威胁(Ritter, Karremans, & van Schie, 2010)。还有研究者发现自我衰竭会增加吸烟者的吸烟行为, 无论被试是否处于戒烟时期, 吸烟行为都变得更加频繁了(Shmueli & Prochaska, 2009)。以及, 自我衰竭状态降低了个体的行为主动性(Vohs et al., 2014), 自我衰竭还会导致消费冲动行为(Vohs & Faber, 2007), 个体攻击性行为的增加(DeWall, Baumeister, Stillman, & Gailliot, 2007), 显现出自私自利的行为(Gino et al., 2011; Mead et al., 2009)。这些研究结果可能表明, 自我控制资源充足与否可能决定了人们自我控制失败的概率, 当人们有充足的自我控制资源时, 更有可能经得住诱惑, 自私自利的欺骗行为发生可能性也会更小。

6 总讨论

6.1 是自我控制能力, 还是自我控制资源, 影响了你的欺骗判断

自我控制是欺骗识别中一种重要的动机线索, 它能在现实生活中广泛的应用, 例如有赌博或药物成瘾的人会更容易被认为有欺骗或撒谎行为。即使没有证据表明低自我控制的人有欺骗行为, 他们也更容易受到不公平的对待, 尤其是在刑事审问或审判情景下。那我们在做欺骗判断的时候到底是依据他人的自我控制能力水平还是自我控制资源状况呢, 实验 1 和实验 2 的研究结果给了我们答案。

实验 1 的结果发现对比高自我控制能力的人, 被试更倾向于认为低自我控制能力的人更有可能为了自己的利益产生欺骗行为和欺骗倾向。这些结果与前人的研究结果相似。Wu 等人(2014)的研究表明个人的自我控制特征也可能导致撒谎判断的行为偏见, 若识别他人是高自我控制能力个体, 则更倾向于判断他人具有低的撒谎动机; 若识别他人是低自我控制能力个体, 则更倾向于判断他人具有高的撒谎动机。这些研究结果可能表明, 自我控制

能力可能可以作为识别欺骗的动机线索, 大多数人会用这一动机线索来推断个体的欺骗行为或欺骗倾向; 高自我控制能力的个体, 可能会被认为能够更好地抑制自私动机, 更多的考虑长远利益, 出于自身利益去欺骗的可能性会更小。而实验 2 的结果发现当识别他人自我控制资源衰竭时, 在评价他人为了自己利益去欺骗、为他人利益去欺骗以及在特定情境中欺骗倾向上, 也都没有发现显著的主效应或交互作用。这些结果与单纯考察自我控制资源衰竭影响研究的结果并不一致。前人的研究表明自我控制资源衰竭会带来很多负面的影响, 有研究发现自我衰竭对个体人际交往存在着消极影响, 它不利于人们在人际交往中进行合理的自我表露(Vohs et al., 2005)。甚至, 自我衰竭对个体的恋爱关系会在一定程度上受到来自其他魅力个体的威胁(Ritter et al., 2010)。自我衰竭状态降低了个体的行为主动性(Vohs et al., 2014), 自我衰竭还会导致消费冲动行为(Vohs & Faber, 2007), 个体攻击性行为的增加(DeWall et al., 2007), 显现出自私自利的行为(Gino et al., 2011; Mead et al., 2009)。当然这些负面影响可能还没有被人们普遍认识和接受, 也不是自我控制资源衰竭带来的最主要的消极结果。所以, 实验 2 的研究结果表明个体判断他人是否具有欺骗动机和倾向的前提, 可能并不单独依据他人的自我控制资源状况来作为动机线索的。

总之, 个体在进行欺骗判断时, 并不单独依据他人的自我控制资源状况, 而是会将他人的自我控制能力作为识别欺骗的动机线索, 优先识别他人的自我控制能力水平来判断其是否具有欺骗动机或欺骗倾向。

6.2 自我控制对欺骗行为的影响是特质的, 还是状态的

高自我控制能力的个体在抑制自私动机和完成亲社会行为上会更成功。毫无疑问, 人们在日常的人际交互中会学习自我控制。在合作背景下, 个体如果察觉到某人具有较高的自我控制能力, 一般会认为自己能在合作中获得更多的收益。事实上, 已经有研究者发现个体的自我控制能力和他人对自己的信任有着强烈的正相关(Righetti & Finkenauer, 2011)。高自我控制能力的个体会有更好的学术成就(Duckworth & Kern, 2011), 更少的冲动行为(Peluso et al., 1999; Wills et al., 1995), 以及更多的与积极健康相关的行为(Kuijer et al., 2008)。这些研究结果表明自我控制能力在抑制冲动行为, 满足外部需要

和长远利益中扮演了关键的角色(Hofmann et al., 2009; Righetti & Finkenauer, 2011)。实验 3 的结果也表明了高自我控制能力的个体, 能够更好地抑制自自动机, 更多的考虑长远利益, 出于自身利益去欺骗的可能性会更小。

自我控制需要认知资源来维持, 而认知资源又是有限的。当用于某一活动的认知资源较多时, 则用于自我控制的认知资源就可能减少, 导致自我控制能力降低或衰竭。更为重要的是, 当人们处于自我控制资源衰竭状态时, 自私自利的欺骗行为会更容易发生。有研究者发现, 对比控制组的被试, 自我控制资源衰竭的被试更倾向于选择被使用过的答题卡, 因此经不住诱惑而产生欺骗行为(Gino et al., 2011; Mead et al., 2009)。实验 4 的结果也发现自我控制资源衰竭状况可能决定了人们自我控制失败的概率, 当人们的自控制资源衰竭时, 更可能会经不住诱惑, 产生自私自利的欺骗行为。

实验 3 考察了自我控制能力对欺骗行为的影响, 自我控制能力是特质的, 比较稳定, 一般不太容易改变。而实验 4 考察了自我控制资源对欺骗行为的影响, 自我控制资源是状态的, 不太稳定, 容易受到环境的干扰。有研究证明情绪调节、思想抑制、抵制诱惑、分心控制等方式都将可能导致人们处于自我控制资源衰竭状态(Muraven et al., 1998)。还有研究发现, 自我控制资源能够通过休息、放松或积极情绪的诱导得到恢复(Tyler & Burns, 2008)。这些研究都支持自我控制资源的影响是状态的, 容易受到干扰。在实验 4 中我们为了排除不同自我控制能力水平对欺骗行为的干扰, 我们只选用了中等自我控制能力水平的被试。实验结果表明对比中等自我控制能力的控制组被试, 中等自我控制能力的衰竭组被试表现出更多的欺骗行为和欺骗倾向。中等自我控制能力个体的自我控制能力水平已经比较高了, 但其欺骗行为仍然受到自我控制资源的影响。因此, 自我控制对欺骗行为的影响可能主要是状态的, 欺骗行为的产生主要受到自我控制资源的抑制, 这也能较好的解释为什么高自我控制能力个体也会有欺骗行为。在下一步的研究中, 我们应该将自我控制能力分成高、中、低三个水平, 分别考察 3 种自我控制能力的个体在自我控制资源衰竭与非衰竭情况下对欺骗行为的影响, 这样才能进一步确定自我控制对欺骗行为的影响是特质的, 还是状态的。

6.3 自我控制资源影响欺骗行为的心理机制

自我控制资源是如何影响欺骗行为的呢? 过

往的研究持两种观点。第一种观点是能量耗竭观。持能量耗竭观的研究者认为, 个体的自我控制资源在日常任务中就会出现大量的消耗, 因而个体可用的自我控制资源的就会大量减少, 当自我控制资源下降到一定的程度时就会出现所谓的自我衰竭状态。一旦出现了自我衰竭状态, 个体就自然没有足够的自我控制资源来支撑其有效完成随后的新自我控制任务(Baumeister et al., 2007)。第二种观点是能量保存观。持能量保存观的研究者认为, 最初的日常任务或自控任务远未达到耗尽个体自我控制资源的程度时, 这种资源损耗会刺激个体自动产生保存剩余自我控制资源的意识, 个体需要储存必要的自我控制资源以备不时之需(Baumeister, 2002)。

相对于能量耗竭观, 心理学近年来的多数研究似乎更倾向于支持能量保存观(Muraven, Shmueli, & Burkley, 2006)。如 Muraven 等人要求所有被试要进行两项不同的自我控制任务, 但是在进行第二项任务之前, 实验组被试被告知马上还将有第三项更重要的自我控制任务等着他们, 结果发现实验组被试在进行第二项自我控制任务时比控制组被试更快地放弃了, 这意味着个体可能在为后面更重要的任务保存一定的自我控制资源(Muraven et al., 1998, 2006)。Tyler 和 Burns 的研究也得出了相类似的结果(Tyler & Burns, 2009)。

在实验 4 中我们考察了自我控制资源对欺骗行为的影响。自我控制资源衰竭组的被试需要先完成一个 15 min 的颜色辨别 Stroop 任务, 然后进行操作检验, 最后完成红点任务。而控制组被试只需要完成一个简单的字体颜色辨别任务(非颜色名词), 然后进行操作检验, 最后完成红点任务。主观评定的结果发现, 对比控制组被试, 自我控制资源衰竭组被试认为任务更难一些, 但在努力程度主观评定上, 两组被试的评定差异不显著。这些结果可能表明, 自我控制资源衰竭组的被试虽然有着更多的欺骗行为或欺骗倾向, 但在前面自我控制资源消耗任务中(Stroop 任务)没有完全耗竭, 自我控制资源上仍有保留, 以备紧急突发事件。所以我们的实验也支持能量保存观, 个体在自我控制资源没有完全衰竭的情况下, 就会发生自我控制失败, 伴随更多的欺骗倾向与欺骗行为。

参 考 文 献

- Alberts, H. J. E. M., Martijn, C., & de Vries, N. K. (2011). Fighting self-control failure: Overcoming ego depletion by

- increasing self-awareness. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47(1), 58–62.
- Baumeister, R. F. (2002). Ego depletion and self-control failure: An energy model of the self's executive function. *Self and Identity*, 1(2), 129–136.
- Baumeister, R. F., & Heatherton, T. F. (1996). Self-regulation failure: An overview. *Psychological Inquiry*, 7(1), 1–15.
- Baumeister, R. F., Vohs, K. D., & Tice, D. M. (2007). The strength model of self-control. *Current Directions in Psychological Science*, 16(6), 351–355.
- Bond, C. F., Jr., Kahler, K. N., & Paollicelli, L. M. (1985). The miscommunication of deception: An adaptive perspective. *Journal of Experimental Social Psychology*, 21(4), 331–345.
- DePaulo, B. M., Kashy, D. A., Kirkendol, S. E., Wyer, M. M., & Epstein, J. A. (1996). Lying in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(5), 979–995.
- DePaulo, B. M., Lindsay, J. J., Malone, B. E., Muhlenbruck, L., Charlton, K., & Cooper, H. (2003). Cues to deception. *Psychological Bulletin*, 129(1), 74–118.
- DeWall, C. N., Baumeister, R. F., Stillman, T. F., & Gailliot, M. T. (2007). Violence restrained: Effects of self-regulation and its depletion on aggression. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43(1), 62–76.
- Duckworth, A. L., & Kern, M. L. (2011). A meta-analysis of the convergent validity of self-control measures. *Journal of Research in Personality*, 45(3), 259–268.
- Fischer, P., Greitemeyer, T., & Frey, D. (2007). Ego depletion and positive illusions: Does the construction of positivity require regulatory resources?. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33(9), 1306–1321.
- Fischer, P., Greitemeyer, T., & Frey, D. (2008). Self-regulation and selective exposure: The impact of depleted self-regulation resources on confirmatory information processing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 94(3), 382–395.
- Funder, D. C., & Block, J. (1989). The role of ego-control, ego-resiliency, and IQ in delay of gratification in adolescence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57(6), 1041–1050.
- Gino, F., Schweitzer, M. E., Mead, N. L., & Ariely, D. (2011). Unable to resist temptation: How self-control depletion promotes unethical behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 115(2), 191–203.
- Gino, F., & Shea, C. (2012). Deception in negotiations: The role of emotions. In R. Croson & G. Bolton (Eds.), *The Oxford handbook of economic conflict resolution*. New York: Oxford University Press.
- Hofmann, W., Friese, M., & Strack, F. (2009). Impulse and self-control from a dual-systems perspective. *Perspectives on Psychological Science*, 4(2), 162–176.
- Kelly, E. L., & Conley, J. J. (1987). Personality and compatibility: A prospective analysis of marital stability and marital satisfaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52(1), 27–40.
- Kouchaki, M., & Smith, I. H. (2014). The morning morality effect: The influence of time of day on unethical behavior. *Psychological Science*, 25(1), 95–102.
- Kuijter, R., de Ridder, D., Ouweland, C., Houx, B., & van den Bos, R. (2008). Dieting as a case of behavioural decision making. Does self-control matter?. *Appetite*, 51(3), 506–511.
- Mead, N. L., Baumeister, R. F., Gino, F., Schweitzer, M. E., & Ariely, D. (2009). Too tired to tell the truth: Self-control resource depletion and dishonesty. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45(3), 594–597.
- Muraven, M., & Baumeister, R. F. (2000). Self-regulation and depletion of limited resources: Does self-control resemble a muscle?. *Psychological Bulletin*, 126(2), 247–259.
- Muraven, M., Shmueli, D., & Burkley, E. (2006). Conserving self-control strength. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91(3), 524–537.
- Muraven, M., Tice, D. M., & Baumeister, R. F. (1998). Self-control as a limited resource: Regulatory depletion patterns. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(3), 774–789.
- Neshat-Doost, H. T., Dalgleish, T., & Golden, A. M. J. (2008). Reduced specificity of emotional autobiographical memories following self-regulation depletion. *Emotion*, 8(5), 731–736.
- O'Sullivan, M. (2003). The fundamental attribution error in detecting deception: The boy-who-cried-wolf effect. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29(10), 1316–1327.
- Peluso, T., Ricciardelli, L. A., & Williams, R. J. (1999). Brief report self-control in relation to problem drinking and symptoms of disordered eating. *Addictive Behaviors*, 24(3), 439–442.
- Righetti, F., & Finkenauer, C. (2011). If you are able to control yourself, I will trust you: The role of perceived self-control in interpersonal trust. *Journal of Personality and Social Psychology*, 100(5), 874–886.
- Ritter, S. M., Karremans, J. C., & van Schie, H. T. (2010). The role of self-regulation in derogating attractive alternatives. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46(4), 631–637.
- Schmeichel, B. J., Vohs, K. D., & Baumeister, R. F. (2003). Intellectual performance and ego depletion: Role of the self in logical reasoning and other information processing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85(1), 33–46.
- Shmueli, D., & Prochaska, J. J. (2009). Resisting tempting foods and smoking behavior: Implications from a self-control theory perspective. *Health Psychology*, 28(3), 300–306.
- Shoda, Y., Mischel, W., & Peake, P. K. (1990). Predicting adolescent cognitive and self-regulatory competencies from preschool delay of gratification: Identifying diagnostic conditions. *Developmental Psychology*, 26(6), 978–986.
- Tan, S. H., & Guo, Y. Y. (2008). Revision of self-control scale for Chinese college students. *Chinese Journal of Clinical Psychology*, 16(5), 468–470.
- [谭树华, 郭永玉. (2008). 大学生自我控制量表的修订. *中国临床心理学杂志*, 16(5), 468–470.]
- Tice, D. M., Baumeister, R. F., Shmueli, D., & Muraven, M. (2007). Restoring the self: Positive affect helps improve self-regulation following ego depletion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43(3), 379–384.
- Tyler, J. M., & Burns, K. C. (2008). After depletion: The replenishment of the self's regulatory resources. *Self and Identity*, 7(3), 305–321.
- Tyler, J. M., & Burns, K. C. (2009). Triggering conservation of the self's regulatory resources. *Basic and Applied Social Psychology*, 31(3), 255–266.
- van Swol, L. M., Braun, M. T., & Malhotra, D. (2012). Evidence for the pinocchio effect: Linguistic differences between lies, deception by omissions, and truths. *Discourse Processes*, 49(2), 79–106.
- van Swol, L. M., Malhotra, D., & Braun, M. T. (2012). Deception and its detection effects of monetary incentives and personal relationship history. *Communication Research*, 39(2), 217–238.
- Vohs, K. D., Baumeister, R. F., & Ciarocco, N. J. (2005). Self-regulation and self-presentation: Regulatory resource depletion impairs impression management and effortful

- self-presentation depletes regulatory resources. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88(4), 632–657.
- Vohs, K. D., Baumeister, R. F., Schmeichel, B. J., Twenge, J. M., Nelson, N. M., & Tice, D. M. (2014). Making choices impairs subsequent self-control: A limited-resource account of decision making, self-regulation, and active initiative. *Journal of Personality and Social Psychology*, 94(5), 883–898.
- Vohs, K. D., & Faber, R. J. (2007). Spent resources: Self-regulatory resource availability affects impulse buying. *Journal of Consumer Research*, 33(4), 537–547.
- Vohs, K. D., Glass, B. D., Maddox, W. T., & Markman, A. B. (2010). Ego depletion is not just fatigue: Evidence from a total sleep deprivation experiment. *Social Psychological and Personality Science*, 2(2), 166–173.
- Vohs, K. D., & Schooler, J. W. (2008). The value of believing in free will: Encouraging a belief in determinism increases cheating. *Psychological Science*, 19(1), 49–54.
- Wheeler, S. C., Briñol, P., & Hermann, A. D. (2007). Resistance to persuasion as self-regulation: Ego-depletion and its effects on attitude change processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43(1), 150–156.
- Wills, T. A., DuHamel, K., & Vaccaro, D. (1995). Activity and mood temperament as predictors of adolescent substance use: Test of a self-regulation mediational model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68(5), 901–916.
- Wu, S., Zou, H., Cai, W., Wang, X., & Jin, S. H. (2014). Motivational cues: The role of perceived senders' self-control ability in raters' deception judgements. *International Journal of Psychology*, 49(2), 123–130.
- Zuckerman, M., DeFrank, R. S., Hall, J. A., Larrance, D. T., & Rosenthal, R. (1979). Facial and vocal cues of deception and honesty. *Journal of Experimental Social Psychology*, 15(4), 378–396.

The influence of self-control in the perceived of deception and deception

FAN Wei^{1,2}; ZHONG Yiping¹; LI Huiyun²; MENG Chuyi¹; YOU Chang¹; FU Xiaolan²

(¹ Cognition and Human Behavior Key Laboratory of Hunan Province, Hunan Normal University, Changsha 410081, China)

(² State Key Laboratory of Brain and Cognitive Science, Institute of Psychology, Chinese Academy of Sciences, Beijing 100101 China)

Abstract

Deceit judgment and deceit behavior have different psychological mechanisms. Understanding the relationship between them will enhance mutual trust and long-term interests of the team. Self-control refers to the ability of restraining unnecessary automatic behavior inclination to maintain or promote cooperation. Self-control is believed as the supervision mechanism of the internal natural impulse and the external cultural requirements. Self-control is an important motivation clue in the deceit recognition. However, the self-control plays the motivation clue role in the deceit recognition or the supervision mechanism role in implementing deceptions, the cognition mechanism remains unclear yet. The influences of the self-control ability and self-control resources on the deceptions are different, but the cognition mechanism of the impacts hasn't been revealed yet. In the present study, we adopted behavioral experiments to investigate the influence of self-control on deception from two views.

In experiment 1, we used the material priming method to examine the impact of perceived others' self-control ability on deceit judgment. The results showed that compared with the ones who have high self-control ability, subjects tended to think the ones who have low self-control ability were inclined to have deception behavior and inclination for their own interest.

In experiment 2, we used the video priming method to investigate the impact of perceived others' self-control resource exhaustion on deception judgment. And the results showed that when perceiving others' self-control resource exhausted, there were no significant main effects or interaction effect in deception inclination when evaluating others deceived for his own interests and other's interest, or in some given contexts.

In experiment 3, we adopted the visual perception task to examine the influence of different levels of self-control ability on deceit behavior. The results showed that compared with the high self-control resource group, the low self-control resource group had more deception behavior and inclination.

In experiment 4, we adopted the Stroop color task and the visual perception task to examine self-control resource's impact on deception behavior. The results showed that compared with the control group, the self-control resource exhaustion group had more deception behavior and inclination.

These findings showed that when judging deception, people preferentially utilize others' self-control ability level to judge whether they have deception motivation or inclination. When implementing deception behavior, individuals who have high self-control ability can better restrain selfish motivation and consider long term interests. The individuals who have sufficient self-control resource are inclined to withstand the temptation.

Key words self-control ability; self-control resource; self-control failure; deception