

The Research Proposal of Intertemporal Decision Making Based on Different Levels of Love of Money

Chao Yang, Haoxiang Yang, Fangzhou Yuan*

School of Education Science, Guizhou Normal University, Guiyang Guizhou
Email: yangchaopsy632@163.com, yfangzhou@126.com

Received: Mar. 3rd, 2015; accepted: Mar. 18th, 2015; published: Mar. 23rd, 2015

Copyright © 2015 by authors and Hans Publishers Inc.
This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY).
<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

Abstract

Through literature review, we find that no scholar has discussed the individuals' different preference of value in the study of intertemporal decision-making influence factors. Based on existing literatures and research paradigms, my study intends to introduce the variable, love of money, and adopt the combination of questionnaire and experimental method. Thus we can investigate the choice difference of individuals who have different levels of love of money. This is not only the study of integration of economics and psychology perspective, but also the development on the basis of existing decision-making field.

Keywords

Intertemporal Decision Making, Love of Money, Love of Money Scale

基于不同金钱崇拜水平的跨期决策研究构想

杨 超, 杨皓翔, 袁方舟*

贵州师范大学教育科学学院, 贵州 贵阳
Email: yangchaopsy632@163.com, yfangzhou@126.com

收稿日期: 2015年3月3日; 录用日期: 2015年3月18日; 发布日期: 2015年3月23日

*通讯作者。

摘要

通过文献梳理发现,在对跨期决策影响因素的研究中,目前并未有学者就个体效价的喜好差异进行过讨论。在已有文献和研究范式的基础上,本研究拟引入金钱崇拜这一变量,采用问卷和实验相结合的方法,以探讨不同金钱崇拜水平个体的跨期决策差异,这是经济学与心理学融合视角的研究,是在已有决策领域研究基础上的发展。

关键词

跨期决策, 金钱崇拜, 金钱崇拜量表

1. 引言

随着全球经济的快速增长,金钱对人们行为决策的影响变得更为频繁、敏感与复杂。对于多数人而言,金钱与时间总是在决策情景中无法兼得。现实生活中,我们时刻面临着跨期决策的困扰。正如现代经济学家 Adam Smith (2002)在《国富论》中所强调的,跨期决策不仅影响一个人的健康、幸福与财富,也关系到国家和世界经济的繁荣与健康(Frederick, Loewenstein, & O'Donoghue, 2002)。

有关跨期决策的研究始于 19 世纪早期的哲学界,心理学界对它的关注以 Mischel (1961)的儿童延迟满足研究为起点。目前已有对跨期决策的研究中,虽就情绪、大五人格、自我控制、时间感知等影响因素进行了探讨,但还未见学者就效价感知差异或喜好偏向进行深入讨论。通过了解人们的金钱态度和决策偏向,能有效管理个体的冲动消费行为和错误价值观影响、提高决策质量。因此,本研究设想,能否找到一个变量来描述个体的金钱喜好程度并通过操纵它来影响个体的跨期决策偏向?这既是亟待阐述的现实问题,也是本研究构想的核心内容。

2. 国内外研究现状和发展趋势

对于跨期决策的定义,国内外学者概念基本一致,认为跨期决策是个体对发生在不同时间点的成本与收益进行权衡,进而做出的各种判断和选择(Frederick, Loewenstein, & O'Donoghue, 2002)。研究发现,与当前或近期的获益(或损失)相比,人们总是倾向于赋予将来获益(或损失)更小的权重,这一心理现象叫做延迟折扣,也叫时间折扣或时间贴现,也即是说奖赏的主观价值会随着时间的延长而贬值(Green & Myerson, 2004; 何嘉梅, 黄希庭, 2009)。

2.1. 关于跨期决策影响因素的研究

关于跨期决策的影响因素,综合国内外学者(梁竹苑, 刘欢, 2011; 秦玲玲, 冯廷勇, 2014; Peters & Büchel, 2011)观点主要可概括为三类:决策选项的属性、决策者自身因素以及决策的情景因素。

2.1.1. 决策选项的属性

对于跨期决策而言,效价和时间是最重要的两个操作指标。针对效价,学者们提出了跨期决策中的大小效应,指的是与大量奖赏相比,小数量奖赏的时间折扣率更大(Benzion, Rapoport, & Yagil, 1989)。时间方面,学者们发现,当决策选项分别以日期与延迟时间间隔表述时,个体的决策偏向不同(Weber et al., 2007)。此外,研究者们还对决策选项的正负(损失或收益)、序列(上升或下降)等方面进行了研究。

2.1.2. 决策者自身因素

已有研究发现, 个体的年龄、自我控制能力、建构水平、时间感知能力、经济状况等属性明显影响着人们的跨期选择行为。如陈海贤和何贵兵(2011)采用“为什么”和“怎么做”的启动范式来考察个体的跨期决策偏向, 研究发现受高建构水平启动的个体比受低建构水平启动的个体对延迟选项的主观价值判断更大, 从而更愿意等待或冒险。人格方面, 叶博涵等人(2013)就大五人格对人们的跨期经济决策的预测作用进行了探讨, 研究发现, 开放性得分较高的被试愿意花时间等待一个较高的回报, 神经质得分较高的被试则更倾向于得到即时的回报, 而外向性、宜人性和严谨性并没有体现出显著的预测作用。此外, 学者们还就个体的情绪、年龄、智力等自身因素进行了讨论。

2.1.3. 决策的情景因素

决策情景因素作为一个大背景融合了文化、经济、政治等多方面的因素, 通过引导个体的动机和意图, 影响其跨期决策。如 Chen (2005)对东西方人进行的对比研究, 研究发现, 东方人比西方人更具忍耐性, 在跨期选择中, 东方人更注重长远的利益, 延迟折扣较小, 而西方人则更偏向于近期利益, 对未来结果的折扣更大。此外, 研究者们还对民族、宗教等背景因素进行了探究。

虽然已有研究就跨期决策的不同影响因素进行了讨论, 但仍然未有学者就效价的喜好程度进行讨论, 因此, 对效价的偏爱研究成为了可能的探索方向。

2.2. 关于金钱崇拜的研究

金钱作为一个重要因素存在于每个人的生活中, 对一些人而言, 金钱就是动力, 随着全球化竞争的来临, 金钱意义的研究引起了各国学者和企业管理者们的广泛关注。

对于金钱态度的测量, 早期研究中提出了许多测量方法。美国心理学家 Tang, T.L.P 教授认为, 人们的金钱态度可分为积极、消极和否定三种类型, 并从认知、情感和行为三个维度加以考察。在此基础上, Tang 等人推出了不同版本的金钱伦理量表(Money Ethic Scale, MES), 并归纳出四种金钱人格的人: 金钱排斥者、金钱冷漠者、金钱不满者和金钱崇拜者。Mitchell 和 Mickel (1999: p. 571)认为金钱伦理量表是测量金钱态度最完整、系统性的量表之一。然而通过对 MES 的内容分析, 研究者们发现其维度较广, 不具针对性, 无法满足特定研究中对金钱态度的测量要求, 鉴于此, Tang 和 Chiu (2003)从 MES 中选取了一些因子并开发了金钱崇拜量表(Love of Money Scale, LOMS), 可以说 LOMS 就是 MES 的一个子量表。Chiu 和 Tang 等(2003)认为, 收入和金钱崇拜是两个独立的构念, 金钱崇拜是“恶魔”(evil)的根源, 而金钱本身则不是。金钱崇拜被定义为个人对金钱的态度、个人的金钱意义以及个人对金钱的需求、价值与渴望。Tang 等人(2006)认为具有高水平金钱崇拜的人渴望变得富有(情感的); 能被金钱所高度激励(行为的), 并认为金钱是生活的重要组成部分(认知的)。

金钱崇拜量表前后有 3 个版本, 分别是 9 个题项的 3 因子模型、17 个题项的 4 因子模型和 15 个题项的 5 因子模型。2013 年, 国内学者谢延浩等人利用 9 题项 LOMS 中文版从企业单位职员、事业单位职员中获得 256 份有效问卷, 通过验证性因素分析发现, 量表具有良好的信度和聚合效度(谢延浩等人, 2013)。2005 年, 国内学者杜林致与 Tang 进行合作, 将 4 维度的 LOMS 引入中国并在天津某大学进行了本土化的差异研究。通过对 319 份有效问卷的分析发现, 性别之间并没有显著差异, 法律、政治学、社会学专业间也没有显著差异, 模型各拟合指数大于 0.9, RMSEA 小于 0.05。虽然研究结果差异不显著, 但是该研究验证了 LOMS 在中国的适用性。2004 年, Tang 等人利用 5 维度的 LOMS 对金钱崇拜在收入与薪酬满意度间所存在的作用进行了探讨, 因素分析结果显示, 模型具有良好的拟合性(Tang 等人, 2004)。

目前国内致力于金钱认知管理、金钱伦理、金钱心理的研究较多, 有关金钱崇拜的研究, 特别是以大学生为对象的研究屈指可数。未来的研究可对大学生的金钱态度作一个基本了解并尝试探究金钱崇拜

在大学生就业决策、跨期经济决策、创业风险决策等方面所起到的作用研究。

3. 研究构想

研究以个体金钱喜好差异为切入点,采用 Tang 等人开发的 9 题项 3 因子 LOMS (中文版)为测量工具来探讨不同金钱崇拜水平个体的跨期决策差异,这采用了经济学与心理学的视角,也是在前人(Tang, 李红, 索涛、何贵兵等)基础上的进一步发展。

3.1. 总体目标

本研究的目标是通过问卷调查与实验研究的方法,在考察被试金钱崇拜水平的基础上,通过操纵跨期决策的任务难度和时间类型,观测个体的决策结果(延迟奖赏 LL 的选择率),以探明金钱崇拜对个体跨期决策的影响作用。

3.2. 研究框架(图 1)

3.3. 研究内容设计

3.3.1. 实验目的

考察高水平金钱崇拜者和低水平金钱崇拜者在跨期决策中的行为倾向差异,探讨金钱崇拜与其它变量可能存在的关系及其对跨期决策行为结果的影响。

3.3.2. 研究对象

以高校大学生与研究生为对象,利用 LOMS (中文版)对 120 名被试进行施测,按照测验总分的高低进行排序,分别从上、从下选取序列中的 27%作为高、低水平金钱崇拜者各 32 人,并尽可能保证被试在重要人口学变量(如男女)上的均衡。且所有被试智力正常,视力或矫正视力均正常,无眼疾病患者,均为右利手。

3.3.3. 实验材料

本实验共包括两个部分。第一部分的材料为《金钱崇拜量表》。利用 LOMS(中文版)对大学生的金钱态度进行测量,已经证明该量表具有良好的信度、效度。该量表共 9 个题目,分 3 个维度。采用 5 点计分法进行计分,1 代表“非常不赞同”、2 代表“不赞同”、3 代表“中立”、4 代表“赞同”以及 5 代表“非常赞同”。

第二个部分材料是在计算机上呈现的实验材料。参照前人的研究(马文娟等,2012;索涛,李红,2012;索涛等,2014),研究所选用的各择选项间的金额差值率为:5%、10%、15%、25%、35%、50%、70%、95%。合并 35%、50%、70%、95%作为“容易决策”类,即 SS 与 LL 的差异较大,被试较易做出决策;合并 5%、10%、15%、25%为“困难决策”类,即 SS 与 LL 差异适中,被试较难做出决策。时间为今天 - 3 天、今天 - 1 周。

3.3.4. 研究假设

基于已有的成果,研究假设:① 高、低金钱崇拜组被试在跨期决策任务中存在不同的行为反应模式,



Figure 1. Research framework
图 1. 研究框架

与低金钱崇拜者相比，高金钱崇拜者更看重报酬的多少，因此在跨期决策中更倾向于选择较大的延迟奖赏(LL)；② 在跨期决策任务中，金钱崇拜、任务难度、时间类型之间存在交互效应。

3.3.5. 实验设计和程序

参照前人的研究范式(马文娟等, 2012; 索涛, 李红, 2012; 索涛等, 2014), 本实验采用 2 (被试类型) × 2 (任务难度) × 2 (时间类型) 的混合设计。其中被试间变量为被试类型(高金钱崇拜者、低金钱崇拜者), 被试内变量为任务难度(困难、容易)和时间类型(今天 - 3 天、今天 - 1 周); 因变量为被试的决策结果, 测量指标为被试选择延迟奖赏项(LL 项)的概率。

实验程序 1: 筛选被试

利用 LOMS 中文版对被试进行分类, 取总分高低 27% 作为高、低金钱崇拜组进入行为实验。

实验程序 2: 跨期选择任务

刺激程序由 E-prime 编制和控制, 并在一台屏幕大小为 17 英寸的液晶电脑上呈现。被试舒适地坐在安静的行为实验室的椅子上, 两眼平视电脑显示器, 眼睛距离显示器大约 50 cm, 背景颜色为灰色, 并且被试到电脑显示屏的水平 and 垂直视角保持在 5° 以内。

实验前首先告知被试: 这是一个简单的真实决策任务, 为了答谢他们对研究的支持, 将会给他们一些劳务费作为报酬。关于数额的多少则基于任务中他们的选择进行权衡。面对每一次的选择, 他们必须在两个选项中做出选择, 其中一个选项会立即得到报酬但金额较小, 另一个选项会较晚得到报酬但金额较大。请根据自己的真实想法做出选择。同时告知被试, 实验中会随机出现探测选项, 以检查其是否认真做出每次选择, 若没有认真完成实验, 最终将不能获得报酬。整个实验结束后, 让被试在所有选择过的选项中随机抽取一个, 作为最后的报酬。

在每个 trial 中, 首先在电脑屏幕中央出现一个 “+”, 持续 500 ms 提醒被试实验准备开始, 然后屏幕上出现两个选项, 如图 2 所示。

左侧选项(今天得到 6 元)为即时选项, 右侧选项(一周后得到 12 元)为延迟选项, 要求被试根据自己真实的想法尽快做出选择。选择左侧选项按 F 键, 选择右侧选项按 J 键。当按键后, 选中选项下面对应的三角形立即由黄色变成红色持续 1000 ms, 以示确认选中。随后进入下一个 trial。

正式实验之前, 被试先进行一个包括 10 个 trial 的练习, 练习程序和正式程序一样, 在练习的过程中, 主试给予详细的指导, 直到被试能单独熟练地掌握整个任务。正式实验由 5 个 block 组成, 每个 block 包含 16 个 trial, 相邻 block 之间有 30 s~1 min 的自控休息时间。为确保数据的真实性和有效性, 实验结束后对每个被试进行追问, 以保证被试的决策是在注意到刺激信息后做出的选择。

3.3.6. 实验数据分析

运用 SPSS20.0、AMOS20.0 对所获实验数据进行统计处理与分析。

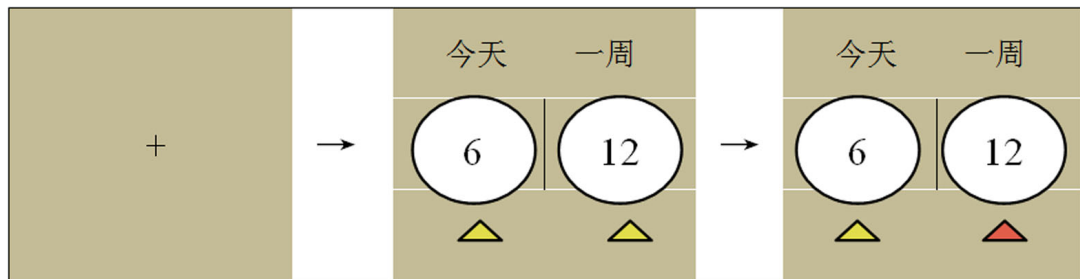


Figure 2. The flow chart of every trial
图 2. 每个 trial 的流程图

4. 小结

本研究探索的是在不同金钱崇拜水平下个体的跨期决策差异与模式，为了能更好地了解金钱崇拜对个体跨期决策行为的影响机制，未来可在此研究结论的基础上更加明确地提出有关金钱崇拜与其它变量关系的假设，并结合 fMRI、ERP 等技术探讨跨期决策中金钱崇拜对个体心理机制的影响。本研究构想不仅是在已有研究基础上的整合与发展，其预期结果也能为后继研究提供十分有意义的线索与思路。

基金项目

贵州省科技基金项目(黔科合 J 字 LKS[2013]50 号)。

参考文献 (References)

- 陈海贤, 何贵兵(2011). 识解水平对跨期选择和风险选择的影响. *心理学报*, 4 期, 442-452.
- 何嘉梅, 黄希庭(2009). 时间贴现的性质与脑机制. *心理科学进展*, 17 期, 98-105.
- 梁竹苑, 刘欢(2011). 跨期选择的性质探索. *心理科学进展*, 1 期, 959-966.
- 马文娟, 索涛, 李亚丹, 罗笠铢, 冯廷勇, 李红(2012). 得失框架效应的分离——来自收益与损失型跨期选择的研究. *心理学报*, 8 期, 1038-1046.
- 秦玲玲, 冯廷勇(2014). 预期情绪对跨期选择调控的认知神经机制. 硕士论文, 西南大学, 重庆.
- 索涛, 李红(2012). 个体人格特质对跨期决策的影响及其神经基础. 博士论文, 西南大学, 重庆.
- 索涛, 张锋, 赵国祥, 李红(2014). 时间感知差异对跨期选择倾向的影响作用. *心理学报*, 2 期, 165-173.
- 谢延浩, 孙建平(2013). 金钱崇拜量表(LOMS)信效度研究. *中国科技论文在线精品论文*, 10 期, 951-957.
- 叶博涵, 张进(2013). 人格与跨期经济决策研究. 硕士论文, 清华大学, 北京.
- Benzion, U., Rapoport, A., & Yagil, J. (1989). Discounting rates inferred from decisions: An experimental study. *Management Science*, 35, 270-284.
- Chen, H. P., Ng, S., & Rao, A. R. (2005). Cultural differences in consumer impatience. *Journal of Marketing Research*, 42, 291-301.
- Du, L. Z., & Tang, T. L. P. (2005). Measurement invariance across gender and major: The love of money among university students in People's Republic of China. *Journal of Business Ethics*, 59, 281-293.
- Frederick, S., Loewenstein, G., & O' Donoghue, T. (2002). Time discounting and time preference: A critical review. *Journal of Economic Literature*, 40, 351-401.
- Green, L., & Myerson, J. (2004). A discounting framework for choice with delayed and probabilistic rewards. *Psychological Bulletin*, 130, 769-792.
- Mitchell, T. R., & Mickel, A. E. (1999). The meaning of money: An individual difference perspective. *Academy of Management Review*, 24, 568-578.
- Peters, J., & Büchel, C. (2011). The neural mechanisms of inter-temporal decision-making: Understanding variability. *Trends in Cognitive Sciences*, 5, 227-239.
- Tang, T. L. P., & Chiu, R. K. (2003). Income, money ethic, pay satisfaction, commitment, and unethical behavior: Is the love of money the root of evil for Hong Kong employees? *Journal of Business Ethics*, 46, 13-30.
- Tang, T. L. P., Luna-Arocas, R., Sutarso, T., & Tang, D. S. H. (2004). Does the love of money moderate and mediate the income-pay satisfaction relationship? *Journal of Managerial Psychology*, 2, 111-135.
- Tang, T. L. P., Sutarso, T., Akande, A., Allen, M. W., Alzubaidi, A. S., Ansari, M. A., et al. (2006). The love of money and pay level satisfaction: Measurement and functional equivalence in 29 geopolitical entities around the world. *Management and Organization Review*, 2, 423-452.
- Weber, E. U., Johnson, E. J., Milch, K. F., Chang, H., Brodscholl, J. C., & Goldstein, D. G. (2007). Asymmetric discounting in intertemporal choice: A query-theory account. *Psychological Science*, 18, 516-523.