

感恩和负债感：概念、理论、测量、范式及其影响因素

冯 蕊

内蒙古师范大学心理学院, 内蒙古 呼和浩特

收稿日期: 2025年3月16日; 录用日期: 2025年5月16日; 发布日期: 2025年5月29日

摘 要

感恩和负债感作为接受他人恩惠后产生的两种主要情绪却较少放在一起讨论, 且以往对感恩或负债感的研究大多从单一角度(如恩惠或感知意图)进行考察。本研究发现能够直接影响感恩和负债感产生的因素为恩惠和感知意图, 因此提出从综合角度探讨二者对感恩、负债感的作用; 其次, 由恩惠和感知意图引发的感恩和负债感比例有所差异, 且拥有不同的情绪体验和认知, 由此衍生的回报行为也会产生区别; 再次, 相较于传统的自我报告, 回报行为也可作为两种情绪的测量方式, 拥有较高的生态效度。

关键词

恩惠, 感知意图, 感恩, 负债感, 回报行为

Gratitude and Indebtedness: Concepts, Theories, Measurements, Paradigms, and Determinants

Rui Feng

School of Psychology, Inner Mongolia Normal University, Hohhot Inner Mongolia

Received: Mar. 16th, 2025; accepted: May 16th, 2025; published: May 29th, 2025

Abstract

Gratitude and indebtedness, as two primary emotions arising from receiving favors from others, have seldom been discussed together. Previous research on gratitude or indebtedness has mostly been conducted from a single perspective (such as the benefit itself or perceived intention). This

study finds that the factors directly influencing the generation of gratitude and indebtedness are the benefit and perceived intention, thus proposing a comprehensive approach to explore their effects on gratitude and indebtedness. Secondly, the proportions of gratitude and indebtedness triggered by benefit and perceived intention differ, accompanied by distinct emotional experiences and cognitions, which in turn lead to differences in the derived reciprocal behaviors. Furthermore, compared to traditional self-reporting methods, reciprocal behaviors can also serve as a measurement for these two emotions, offering higher ecological validity.

Keywords

Benefit, Perceived Intention, Gratitude, Indebtedness, Reciprocal Behavior

Copyright © 2025 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 引言

日常交往中的相互扶持、彼此依赖看似平平无奇，实则是人与人之间最深沉的默契与关怀。古语“千里送鹅毛，礼轻情意重”表达了礼物虽轻，但情谊深厚；“受人滴水之恩，定当涌泉相报”体现了即使受入小恩小惠也要加倍报答，这些无不说明中国社会中，多数人的处事原则与西方社会中注重理性的平等互惠并不相同，而是更倾向于在理性与非理性之间进行平衡与调和(翟学伟, 2004)。因此，探索中国社会交往中的人情往来对于促进人际关系具有重要意义。感恩和负疚感作为受助后的主要情绪，随后由二者引发的回报行为也略显差异，是故探究感恩和负疚感哪一情绪更能促进人际互动，从而建立彼此依赖、相互滋养的关系，而哪一情绪更能激发回报行为，加速利益互换，也就显得尤为重要了。

接受他人帮助后，个体会对施恩者的意图和恩惠进行综合判断。当个体认为施恩者是出于善意加以援助，其感恩程度更高；而当认为他人是出于功利目的才施以援手，负疚感水平更高(Watkins et al., 2006; Tsang, 2006a)。与此相似的是，恩惠也会对两种情绪产生直接影响(Ortony, Clore, & Collins, 2002)，恩惠过大引发的负疚感水平高于感恩水平(Gouldner, 1960; Heider, 2013)，恩惠过小时会影响受恩者的意图推断(Ames, 2004; Flynn & Adams, 2009)。

先前研究多聚焦于单个直接因素(如感知意图或恩惠)对某一情绪的影响机制，而缺乏对多因素交互作用的系统性探讨。因此本研究提出从综合角度考察二者对感恩、负疚感作用的必要性，并着重考察不同恩惠和感知意图组合所诱发的感恩和负疚感在情绪强度上的差异性表现，这种情绪差异性表现致使个体的回报行为分化。因此，深入探究这一心理机制具有重要的理论价值和现实意义。

2. 感恩和负疚感

2.1. 感恩和负疚感的概念

感恩(Gratitude)是指个体由于接受了他人善意提供的具有一定价值的恩惠而诱发的一种愉悦的、心怀感激而意欲报答的认知性情绪(Emmons, 2012; 梁宏宇等, 2015)。根据 Rosenberg (1998)对情感水平的划分，感恩分为特质感恩、心境感恩和状态感恩。特质感恩是指在各种情况下，频繁且强烈地体验到感恩的一般性倾向，以及对不同施恩者所基于的恩惠产生感恩情感的倾向(McCullough, Emmons, & Tsang, 2002; Watkins & Bell, 2017)，特质感恩高的个体拥有四种特质：强度(Intensity, 个体感恩情绪体验的强弱程度)、

体验频率(Frequency, 个体在单位时间内体验到感恩情绪的次数)、广度(Span, 个体能否在不同生活环境中体验到感恩情绪)和密度(Density, 个体能否对产生的感恩情绪进行多维度归因, 即接受恩惠后产生的感恩对象数量) (McCullough, Emmons, & Tsang, 2002); 感恩心境处于特质和情绪状态之间, 能够影响个体在特定情境下的信息加工和反应能力(Rosenberg, 1998; McCullough et al., 2002); 感恩情绪状态是在特定情境下, 个体获得恩惠时产生的一种感激且愉悦的即时性情绪体验(McCullough, Emmons, & Tsang, 2002)。其中, 感恩情绪状态和感恩心境统称为状态感恩, 与特质感恩相对(McCullough et al., 2002), 二者差异主要表现在三个方面: 第一, 生成途径不同(状态感恩依赖于对情境的综合评估, 如施助动机、恩惠价值等; 特质感恩是个体内源性的情感特质) (梁宏宇等, 2015); 第二, 感恩对象不同(特质感恩的对象可以从人泛化到自然、上帝等, 而状态感恩往往只针对施恩者本人) (Nelson et al., 2022; Wood et al., 2010); 第三, 功能表现不同(特质感恩与某些亲社会特质有关, 而状态感恩并不能直接影响亲社会特质) (喻承甫等, 2010; Iyer, 2010)。

在中国传统文化中, 知恩图报这一基本道德规范, 建立了人们的偿付意识。而驱动人们实施回报这一行为的原因不仅只有感恩, 还有人情债引发的负疚感。人情一施一受之间, 两种情绪交织在一起, 致使施受双方的关系地位总是处于一种不平衡的状态, 由这一状态产生的心理压力促使受恩方通过“加倍还人情”的形式表现出来, 因此“人情债”得以延续。在负疚感理论(the Theory of Indebtedness)中, Greenberg (1983)认为负疚感是指个体在获得他人帮助后, 认为自己有义务偿还他人恩惠, 这是一种令人不适、负性的情绪唤醒状态。在这种状态下, 个体试图采取拒绝他人帮助、尽快偿还他人恩惠等行为以减轻不适感。负疚感的产生受到两种社会规范的制约: 一是互惠规范, 即个体应该帮助那些曾经帮助过自己的人; 二是利他规范, 即个体不应该伤害那些曾经帮助过自己的人(Gouldner, 1960); Gao 等人(2020)对负疚感的定义为人们在接受他人帮助后体验到的一种复杂情感, 包含两种成分: 内疚感和义务感, 驱使人们做出回报行为。

2.2. 感恩和负疚感的理论

评价理论(Moors, 2014)认为, 情绪是主体评价产生的结果, 其中目标一致性和主体评价是激发情绪的核心。目标一致性是指情绪源于对某种情况有利或有害的评价; 主体评价反映了个体对事件结果的归因。当个体知觉到事件朝着目标前进或目标实现时, 会产生积极情绪, 若与目标不一致时, 则会产生消极情绪。这说明接受帮助后会产生两种不同的目标, 且这两种目标通过感恩和负疚感两种情绪来分别实现。感恩会使得个体更加关注施恩者和由帮助产生的积极结果(Adams, 1965; Walster, Berscheid, & Walster, 1973), 以及由互惠建立并加强社会关系的机会(Huston & Burgess, 1979), 倾向于将积极结果归因为他人帮助; 负疚感使个体更关注施助后产生的不平等感, 这种不平等感促使个体偿还施恩者, 以恢复平等地位。这与中国文化背景下的人情交换类似: 在他人身处困境时伸出援手, 将施予帮助的人视为“恩人”, 这在人情交往中属于“恩情”的范畴; 出于自身目的进行的人情投资, 会使接受方产生亏欠和愧疚感(即“人情债”), 从而在施予方提出要求后不得不回报(翟学伟, 2004)。不同的情绪由不同关注点所引发, 并产生不同目标的行为反应(DeSteno, Petty, Wegener, & Rucker, 2000; Schultz, Izard, & Ackerman, 2000; Lerner & Keltner, 2000; Roseman, Wiest, & Swartz, 1994; Zeelenberg et al., 2008)。

社会认知模型(Social-Cognitive Model)由 Wood 等人(2008)提出, 该理论对感恩产生的原因进行阐述, 并强调个体对恩惠进行归因和认知评价是感恩产生的重要因素, 即感恩识别(McCullough, Kilpatrick, Emmons, & Larson, 2001)。Tesser, Gatewood 和 Driver (1968)通过情节剧本阅读发现, (a) 帮助价值, (b) 施恩者提供帮助时付出的成本, 以及(c) 施恩者的真诚帮助程度(帮助并非出于别有用心)会对归因产生影响, 且这些评价过程并不独立, 而是形成综合的恩惠评价。这说明当他人出于善意提供帮助, 且这一帮助对

受恩者来说十分有价值、代价昂贵时,个体更有可能产生感恩(Lane & Anderson, 1976)。在此基础上,Watkins (2013)提出了四种能够提升感恩水平的认知模式:个体意识到恩惠确实产生、个体意识到恩惠的美好(个体越重视某一恩惠,感恩水平就越高)、个体意识到施恩者的善意(当个体意识到帮助出于善意,且觉察到恩惠对施恩者造成的成本,感恩水平会增加)、个体意识到恩惠的意外性(当个体对恩惠进行评价时,认为其超出了自己对施恩者的预期,感恩水平会增加)。

虽然感恩识别能够较好解释感恩产生的认知原因,但是无法解释个体间对相同恩惠的评价差异,这些评价又会产生不同的感恩水平。为解决这一问题,Wood 等人(2008)提出了关于状态感恩和特质感恩的社会认知理论,他们认为个体对亲社会情境的特征解释偏差在特质感恩对状态感恩的关系中起中介作用:在接受帮助后,个体会对帮助性质做出归因,并将其整合形成恩惠评价,从而诱发状态感恩。恩惠评价是感恩产生的直接原因,由施恩者付出的成本、帮助的价值以及施恩者的帮助意图所组成,其中状态感恩和特质感恩分别独立影响个体对恩惠的评价。而特征解释偏差的存在使得特质感恩高的个体做出更为积极的恩惠评价,是由于其注意力会从自身转移到施恩者身上(Algoe & Haidt, 2009),自发察觉到对方的积极品质,从而提高对他人的看法;且在一项研究中发现,特质感恩能够积极预测情感共情和换位思考等长期倾向(Davis, 1983)。在此基础上,Converse 和 Fishbach (2012)进一步发现施受双方对同一恩惠的评价并不匹配,这说明不同个体对相同帮助的评价因人而异,存在较显著的主客观差异。

为弥补社会认知理论未对负债感这一消极情绪进行讨论,Kolm (2006)提出了平衡-互惠理论(Balance-Reciprocity Theory),认为负债感的产生是由于在接受他人帮助时,双方原有的关系平衡遭到破坏(主要来源于互惠过程中施恩者对付出成本的核算),认为自己应该回报对方以恢复到原有平衡状态,若未能及时偿还对方会产生负债感体验。

Gao 等人(2020)提出的负债感理论模型(Theoretical Model of Indebtedness)主要从产生机制及驱动互惠行为等方面进行探讨,认为负债感由两种成分组成:内疚感和义务感,源于对施恩者动机的评估(战略性意图、利他性意图),并对受恩者的互惠行为产生不同影响。内疚感与感恩相同,源于受恩者在帮助中感受到的善意,并作为交往动机促进互惠行为;义务感产生于受恩者对施恩者战略性意图的评价,作为义务动机促进互惠行为。负债感的产生机制为:在个体得到他人帮助后,会对他人帮助意图进行评价,并由此产生内疚感和义务感,最终作为双重情感动机驱动回馈行为。其中,个体回馈行为受义务动机的影响越大,背负的“人情债”就越多,就更容易受到他人战略性恩惠的影响,作出非理性决策。

2.3. 感恩和负债感的测量

2.3.1. 感恩的测量

感恩的测量共有两种方式:特质测量和状态测量。特质感恩量表通常采用感恩、愤恨和感激问卷(GRAT)与感恩六项目量表(GQ-6);状态感恩通常采用感恩形容词量表(GAC)进行测量。

感恩、愤恨和感激问卷(The Gratitude Resentment and Appreciation Test, GRAT),由 Watkins 等人(2003)编制。常用于测量个体对生活的感恩态度,包含 3 个维度(富足感、简单感恩和感恩他人),共 44 个项目,采用 5 点计分,得分越高其特质感恩水平越高(Watkins, 2003)。

感恩六项目量表(The Gratitude Questionnaire-6, GQ-6),由 McCullough 等人(2002)开发。该量表共 6 个项目,采用 7 点计分,用于测量个体在感恩体验的频率、强度、广度和密度四个方面的差异,得分越高表示其特质感恩水平越高(McCullough, Emmons, & Tsang, 2002),该量表后经文超等人(2010)等人翻译修订。

感激量表(Appreciation Scale, AS),由 Adler 和 Fagley 于 2005 年编制,共包含 8 个分量表,涵盖感恩的多个方面(如关注拥有、敬畏感和当前时刻等),主要用于测量个体对生活中积极面的关注和欣赏。

感恩形容词量表(Gratitude Adjective Checklist, GAC), 由 McCullough 等人(2002)编制使用, 用于衡量个体的状态感恩。该量表由感恩的(grateful)、感谢的(thankful)和感激的(appreciative)三个形容词构成, 研究要求参与者根据自己当前的主观体验来评估感恩情绪(从“1 = 完全没有”到“7 = 非常强烈”)。

状态感恩量表(State Gratitude Scale, SGC), 由 McCullough 等人(2002)编制。该量表用于测量个体在特定时刻感受到的感恩情绪强度, 量表共包含 6 个项目, 采用 7 点计分(1 = “完全不同意”, 7 = “完全同意”)。

2.3.2. 负债感的测量

负债感分为特质负债感和状态负债感两者的测量, 其中前者常采用 Greenberg 等人(1983)编制的负债感量表(IS)和 Elster 等人(2005)修订的 IS-R 量表; 后者采用形容词评定法。

Greenberg 和 Westcott (1983)编制的负债感量表(Indebtedness Scale, IS)用于测量特质负债感, 包含回报义务感、回报多于索取和愉快感谢 3 个维度。但该测量工具由于年代久远、适用范围有限, 许多学者先后对该量表进行修订(Elster et al., 2005; Naito & Sakata, 2010; Watkins & Bell, 2017), 其中 Elster 等人(2005)修订的 IS-R 量表表现出良好的信效度、适用范围较广, 共 22 个项目, 分为金钱诱发的负债感、收到礼物后的负债感、对偿还的自我道德要求和受助后产生的不适感。

Zhang 等人(2024)修订的中文版特质负债感量表(The IS-R in Chinese Students, IS-R-C), 由偿还压力、交往要求和规避负债三个维度组成。量表共 12 个项目, 7 点计分(1 表示“完全不同意”, 7 表示“完全同意”), 量表得分越高其特质负债感水平越高。

状态负债感的测量方法多为形容词评定法(Watson, Clark, & Tellegen, 1988), 通常采用亏欠的(indebted)、有义务的(obligated)等形容词来评价情绪的强弱程度(Tsang, 2006a; Watkins et al., 2006)。国内多使用负债感(觉得有义务回报)、亏欠感、感觉有责任 3 个项目上上进行描述(惠秋平等, 2015; 张萍, 2012)。

2.4. 状态感恩和状态负债感的诱发范式

2.4.1. 状态感恩的诱发范式

许多关于感恩影响因素的研究大都采用了情节剧本任务和自我报告方法(Watkins et al., 2006; Weinstein et al., 2010; Peng et al., 2018; Peng, 2020; 梁宏宇等, 2015), 其具体实施程序为: 让被试阅读一段描述受助情境的文字材料, 并让其设身处地地进行感受, 并以此诱发感恩情绪。例如, Peng 等人(2018); Peng, 2020 收集真实情境中的受助事件(搭便车回家、帮助同事减轻工作量)并对其进行材料评定。可是这种方法却存在心理现实性低和社会赞许效应高等问题, 这是因为情节剧本中的感恩场景并不一定会引发感恩情绪(Graham, 1988; Weiner, 1979)。此外, 阅读情节剧本的参与者可能是在表达自己对于感恩的理解(Weiner, 1979)而非报告实际产生的感恩情绪, 且个体对自身心理过程的理解并不准确(Nisbett & Wilson, 1977)。其次, 先前研究表明, 情节剧本任务中低成本恩惠也会引发较高的感恩水平(Hegtvædt, 1990), 这是由于存在社会赞许效应, 个体会夸大自身的感恩体验(Lazarus, 2006), 产生天花板效应。相比之下, 非自我报告的测量方式(如行为测量)目的更为隐蔽, 较难猜测到研究者的实验意图(Snyder, Kleck, Strenta, & Mentzer, 1979), 也能引发更有价值的行为反应(Silverman, Frank, & Dachinger, 1974)。因此许多研究者采用真人互动任务等行为测量来检测感恩的影响因素。

Bartlett 和 DeSteno (2006)采用修电脑范式诱发感恩情绪, 首先让参与者在电脑上完成一系列冗长繁重的任务(例如让被试打字), 一段时间后电脑发生故障, 之前所做任务全部丢失。实验人员试图让电脑继续工作但无济于事, 于是离开实验室去找技术人员来帮忙。在等待期间, 另一参与者(即假被试)查看电脑后认定这台电脑只是插头松掉了, 在将插头插紧后, 电脑恢复运转且之前所做任务并未丢失, 在此基础上对参与者情绪进行测量。

Converse 和 Fishbach (2012)仿照“谁能成为百万富翁”这一节目设计真人互动游戏,游戏规则要求参赛者正确回答四个问题才能赢得比赛,问题难度逐步增加。遇到不会的问题时可以寻求帮助,共有三种选择:一个计算器、一本字典和一位有权使用网络的助手,但只有一次求助机会。所有问题以相同顺序出现,其中前两个问题较为简单,第三个问题需要使用字典,第四个问题会提示参赛者可以向助手寻求帮助,在比赛完成后对参与者情绪进行测量。

Beeler-Duden 和 Vaish (2020)设计了找钥匙范式来诱发感恩情绪。实验者要求儿童找到钥匙并打开盒子,拿取其中放置的五张贴纸,钥匙藏在四个箱子中的一个里。在游戏开始之前,儿童参与者会收到从前与之玩过游戏的同伴所留下的一张纸条,纸条上告诉他们钥匙藏在哪个盒子里。当其找到钥匙后,可以选择是否与同伴分享贴纸。

Tsang (2006b)采用资源分配范式来诱发并衡量感恩水平。实验要求在参与者和同伴之间分配奖券,每一轮发放 10 张奖券用于抽奖。分配奖券的方式共有三种:由同伴分配、由参与者分配和随机分配。第一轮由实验者随机发放,第二轮为同伴分配奖券,在分配完成后,会给参与者留下一张纸条,上面写着“我看到你在上一轮拿到的奖券太少了,你一定很失望”,以此传达同伴的善意。第三轮由参与者进行分配,每一轮完成后对其情绪进行测量。

2.4.2. 状态负债感的诱发范式

以往对状态负债感的诱发往往采用情节剧本任务(Peng et al., 2018; Peng, 2020; Naito & Sakata, 2010; Tsang, 2006a)。而由于存在心理现实性低和社会赞许效应高等问题,也有研究者就此开发新的状态负债感诱发范式。

疼痛范式(Gao et al., 2020),任务由多轮互动组成,每轮互动中,真被试(受恩者)与另一名匿名玩家(施恩者)进行匹配,并完成一个点数估计任务。若任务成功则本轮游戏通过,若任务失败,则真被试在本轮中将有 50%的机会接受一个高疼痛刺激或低疼痛刺激,与之配对的匿名伙伴(即假被试)可以选择是否花费金钱来减轻对方的疼痛。

2.5. 感恩和负债感在回报行为的联系与区别

2.5.1. 感恩和负债感在回报行为上的联系与区别

Fredrickson (2004)的情绪拓展建构理论认为,积极情绪会拓宽看待问题的视角、增加行为选择,如感恩的回报方式更加多样化(Algoe & Hadit, 2009);而作为消极情绪的负债感与亲社会行为的关系则更为复杂(寇戡等, 2004)。有研究认为负债感高的个体往往采取“一报还一报”的等价回馈方式(Fredrickson, 2004; Tsang, 2006b),也会采用更为实际的物质回报(如请客吃饭、用金钱回报和送礼),以降低内心的负债感(Naito, Wangwan, & Tani, 2005)。感恩能够促进亲社会行为(McCullough et al., 2002)。与积极情绪相比,感恩更能促进合作、牺牲个人利益以换取共同利益(DeSteno et al., 2010)。感恩的道德情感理论指出,感恩作为道德晴雨表,会提醒受恩者关注对方出于善意施予恩惠时付出的昂贵代价,从而促进其亲社会行为,以作为回报(McCullough, Kilpatrick, Emmons, & Larson, 2001; McCullough et al., 2006)。有研究表明,当他人出于善意提供帮助,且这一帮助对受恩者来说十分有价值、代价昂贵时,个体更有可能产生感恩(Lane & Anderson, 1976; Tesser, Gatewood, & Driver, 1968),由此产生的感恩情绪能够促进对施恩者的回报。有研究发现,即使没有社会压力等外部力量要求回报时(即回报代价昂贵),感恩也会激励人们回报恩惠(Bartlett & DeSteno, 2006)。负债感与回报行为之间的关系更为复杂,以往研究显示负债感与回报意愿和回报行为之间不存在显著相关(付进, 2016; 惠秋平等, 2015; Tsang, 2007);也有研究表明,二者之间存在显著相关性,但就其影响方向尚未达成一致结论:部分学者指出,负债感导致个体回报意愿降低,从而对亲社会行为产生抑制作用(Watkins et al., 2006);然而,有学者提出亲社会行为的主要驱动因素并非

是感恩,而是负债感。负债感能够激发受恩者的亲社会动机,使得具有高负债感个体在未来对施恩者提供帮助的倾向更高(何安明,刘华山,惠秋平,2012;蒲清平,朱丽萍,2012;Peng et al.,2018)。

2.5.2. 感恩和负债感在回报行为理论上的联系与区别

社会交换理论由 Cropanzano 和 Mitchell (2005)提出。该理论认为互惠规范通常指一套被社会广泛接受的规则,即在交换中,一方向另一方提供资源,后者有义务回报这一恩惠,每一行为结果都会形成各自的自我强化循环。互惠交换包括互惠规则、互惠资源和交换关系。其中,互惠规则是指参与交换的双方形成且有义务遵守的规范准则,共包含三条内容:(1) 随着时间推移,所有互惠交换都会趋于公平;(2) 对于不提供帮助的那一方会受到惩罚(Malinowski, 1932);(3) 提供帮助的一方会得到回报(Malinowski, 1932)。为避免承受他人的舆论谴责和自身的良心不安,以及鼓励和延续亲社会行为,个体会在感恩和负债感两种情绪的驱使下自觉偿还他人恩情。互惠资源可以分为特殊性、具体性两个维度,一般来说,特殊性越高、具体性越低的资源(具体性越低,其具有的象征意义更强,如钞票的具体性很高,而爱情的具体性虽低但却拥有较强的象征意义)在短期内较难进行交换(Foa & Foa, 1974, 1980)。交换关系由其交换的性质决定,分为社会交换和经济交换。Blau (1964)认为只有社会交换存在不明确的回报义务,才会产生感恩和信任的感觉,而纯粹的经济交换并不会。

Sahlins (1972)提出互惠类型学理论。该理论认为回报行为由三个维度组成,分别是:(1) 回报即时性,指的是从提供恩惠到回报之间的时间;(2) 回报等价性,表示互换资源在价值上近似相等;(3) 利益性,探索对方参与交换的意图,分为自私自利、互帮互助以及出于关心和兴趣(Sparrowe & Liden, 1997)。由此衍生出三种互惠类型,是一种从“消极互惠”到“一般互惠”的连续体:一般互惠,是指偿还期限不确定、回报等价不确定和低自利性。在这类交换中,施恩者并不期望对方在预定时间内以同等价值的东西来回报自己,而是取决于受恩者何时能够负担得起回报 Sahlins (1972)将其称之为“持续的单向流动”,有研究发现这种不求回报的付出能够引发较高的感恩水平(Tsang, 2006b);在互惠连续体的另一端是消极互惠,其主要特征是即时、回报等价且高度自利。施恩者以索取导向,牺牲受恩者的利益以谋求自身利益最大化。受恩者感受到的回报预期越大,所体验到的负债感水平越高(Tsang, 2006a);“平衡互惠”位于互惠连续体的中间部分,反映了等价资源的同时交换。与专注于自身利益的消极互惠相比,平衡互惠的施受双方均会获得利益(Coyle-Shapiro & Conway, 2005)。

现代交换理论认为,交换规范中存在一种更为宽松的交换形式,称为“互惠交换”(Molm, 2010; Molm et al., 2012),这与“协商交换”不同,前者更强调单方面利益流动,后者更关注双边利益流动。双边利益流动涉及预先规定的交换条件(a)预期他人回报在工具价值上与所收到的利益相当,以及(b)在较短时间范围内尽快完成。相比之下,利益的单方面流动是施恩者在没有事先规定回报的情况下提供利益,因此在回报时间上可以适度延迟,并且由负债感唤醒的不安程度较低(Molm et al., 2007a; Molm et al., 2007b; Molm, 2010; Molm et al., 2012)。由于事先并未就交换条件达成协议,是否得到回报存在相当大的不确定性。为减少这一不确定性,受恩者选择回报的举动有助于双方建立信任。此外,互惠引发的回报更具象征意义,付出的成本与获得的回报之间不具有可比性,而是具有表达价值的功能。在这种情况下,回报以“象征性礼物”的形式表达感激之情——即“认可所获利益并表达感谢,这代表了伙伴关心自己,并表明愿意继续投资此段关系”(Molm et al., 2007b),从而建立更加亲密的社会纽带。与此相反,负债感与双边利益流动相对应,更加关注回报价值、时间以及由此产生的不平等感。

与此观点相似的是,Foa 和 Foa (1980)的资源理论提出了六种交换资源:爱、地位、信息、金钱、商品和服务。这些资源组成一个二维矩阵。第一个维度是资源的特殊性(相对于普遍性而言),即资源价值因其来源而异。货币的特殊性相对较低——无论由谁提供,其货币价值都是不变的。而关爱具有特殊性,

其重要性取决于来源。第二个维度是指资源的具体性,即资源的具体程度。笼统的资源能够提供象征性价值。象征性资源所表示的意义超越了客观价值。一般来说,利益越不特殊、越具体,就越有可能在短期内进行交换。相比之下,具有高度特殊性和象征意义的利益会以一种更为开放的方式进行交换。例如,为某一具体交易而期待金钱回报并不罕见,但为亲情或爱情期待金钱回报的可能性会随之下降。资源分为两种形式:经济和社会情感结果。经济结果是能够解决经济需求的结果,是有形的。社会情感结果是能够解决个体的社会和尊重需求的结果(具有象征性和特殊性)。此外,社会情感结果传递的信息是个体受到重视或被有尊严地对待(Shore, Tetrick, & Barksdale, 2006),经济和社会情感结果可能受到不同交换规则的影响。例如, Martin 和 Harder (1994)发现美国人倾向于平等地分配社会情感资源,而经济效益是按业绩的比例进行分配。与此不同,中国雇主将经济和社会情感结果按比例分配给绩效(Chen, Lee, & Stevenson, 1995)。

Clark 和 Mills (2012)提出公共和交换关系理论。在公共规范下,当个体出现需求后,他人应该对此作出反应且不期望得到回报。公共规范下的互动不对回报做出硬性要求,而是出于关心其福祉而给予帮助。相比之下,交换规范注重以利换利。两者区别在于帮助动机不同:在公共规范的情况下,个体考虑他人福利作出反应,此时回报是基于施恩者需要。在交换规范的要求下,无论对方是否存在需求,个体都要做出回报。此外,在公共规范下期望回报的利益和付出的代价之间不具可比性,但在交换规范的情况下,期望回报的利益在工具价值上与收到的利益相当。最后,公共规范不依赖于时间,只在未来他人的需要出现时作出反应即可,但交换规范要求收到利益后不久作出回报。

通过对感恩和负债感在回报行为及其相关理论的梳理和分析中发现,两种情绪对回报行为的作用机制存在显著差异:感恩倾向于激发自发性的亲社会行为,出现“加倍偿还”的现象,负债感则更多与义务回报相关联,往往采用“等价回报”的方式。这种差异化的行为表现模式为区分和衡量感恩、负债感提供了可靠的行为指标和理论依据;其次,相较于传统的情节剧本任务和自我报告法,基于真人互动任务的实验范式具有显著优势:生态效度更高、较难探测实验目的和能引发有价值的行为反应,因此建议未来研究可采用多种方法结合验证,将真人互动任务与回报行为测量有机结合,提高研究结果的可靠性和有效性。

2.6. 感恩和负债感的直接影响因素

2.6.1. 恩惠

当个体受到帮助、恩惠或礼物时,他们会对施恩者产生感激之情(Emmons & McCullough, 2003),并衡量评估其内在价值、付出的努力、施助原因以及期望得到的回报(Shen et al., 2011)。这说明,恩惠所代表的价值是引发感恩和负债感情绪的必要条件(Ortony, Clore, & Collins, 2022)。恩惠的高低会对二者产生直接的影响:恩惠过大、难以偿还时,产生的负债感水平远远高于感恩(Gouldner, 1960; Heider, 2013);恩惠过小、低于预期时,受恩者会认为对方忘恩负义、做法欠考虑、不够体贴和承诺较轻(Ames, 2004; Flynn & Adams, 2009)。因此,个体倾向于接受与自身期望价值相符的恩惠。以往研究发现,施受双方对同一礼物的价值看法大相径庭(Park, Chen, & Kim, 2024),施予一方预计礼物价格越高,感恩水平越高;但接受一方的情绪要更为复杂,礼物的价格与感恩水平呈倒U型关系。这说明同一恩惠虽然付出的金钱成本一致,但在不同的人眼中价值也截然不同。由此引申出恩惠背后有两层含义:一是表层含义,即在实施帮助行为时所付出的实际金钱、时间和体力成本;二是深层含义,即这一帮助行为在接受方眼中所代表的价值(如对方为付出某一成本所牺牲的利益),代表从不同角度(如主观和客观角度、经济和情感角度等)衡量其行为的综合评价指标。

(1) 恩惠与回报行为的关系

古语云：“太上贵德，其次务施报。来而不往非礼也，往而不来亦非礼也”，这里的礼便是指报之规范的约束与限制。受人恩惠而不予回报会受到来自内外两部分的谴责：一是出于情绪驱动(如感恩和负债感)；二是来自外部社会压力。感恩体验促进对恩惠的善意识和回报行为：既能推动代价更高的互惠行为(Bartlett & DeSteno, 2006; Tsang, 2006b)，也能增加经济交换中的合作行为(DeSteno, Bartlett, Baumann, Williams, & Dickens, 2010)。这是因为感恩能够将注意力集中在施恩者对受恩者的慷慨付出上，进一步激励其表达对施恩者的感谢。感谢可以是明确的恩惠传递行为(例如，你之前帮助了我，所以将来在你需要的时候，我会尽己所能帮助你)，也可以是承认获得了恩惠(例如，表达感谢)，还可以是承诺对此进行回报，表明自己享受到了恩惠，甚至赞扬恩人(Watkins, Scheer, Ovnicek, & Kolts, 2006)。与此相比，负债感受到来自外部社会压力和内心不安的影响，从而“不得不”偿还恩情，因此对亲社会行为的影响更为复杂。

2.6.2. 感知意图

以往研究对感知意图进行了不同的定义。常用于区分施恩者意图的是：① 出于利他意图、出于自私意图，如 Tesser 等人(1968)将施助动机划分为完全利他、部分自私和完全自私的动机。大量研究表明，当人们认为施恩者出于善意给予恩惠时，感恩和负债感水平都会增加(MacKenzie et al., 2014; Weinstein et al., 2010; Watkins et al., 2006; Tsang, 2006a; Greenberg & Saxe, 1975)，而当认为施恩者出于自私意图时，感恩和负债感水平降低(Tsang, 2006a; Shen, Wan, & Wyer, 2011)，其次还发现，施恩者的预期回报增加会导致受恩者的感恩水平降低、负债感水平升高(Watkins Jr, 2016)；② 自愿性，施恩者是否出于自愿也是意图的一种体现：主动提供帮助所包含的善意最强，他人强迫提供帮助(不是由施恩者自行发起)所体现的善意最少，而在受恩者请求下给予帮助所产生的善意介于两者之间(Broll, Gross, & Piliavin, 1974; Greenberg & Saxe, 1975; MacKenzie et al., 2014)。值得注意的是，寻求他人帮助更容易导致负债感水平提升且拥有更强的回报义务，这是由于受恩者需要对在帮助过程中产生的成本负责(Burger, Horita, Kinoshita, Roberts, & Vera, 1997)，倾向于认为对方是为避免社交尴尬才伸出援手(Flynn & Lake, 2008)。此外，受恩者还会因为将对方置于一种难以拒绝、无所适从的境地而感到内疚不安(Walster, Berscheid, & Walster, 1973)。Weinstein 等人(2010)的研究发现，与出于社会期望或为了避免内疚相比，出于自身意愿和价值观施助时，其感恩水平更高。与此研究相似的是，自由意志信念降低会导致回忆感恩事件、感恩水平和回报行为的降低(MacKenzie et al., 2014)；③ 有意性和偶然性，与无意偶然的帮助相比，意图明确清晰的帮助产生的负债感水平和回报意愿更高(Greenberg & Frisch, 1972)。

(1) 感知意图与回报行为的关系

对于个体来说，理解他人行为动机至关重要，这样可以有效地应对他人，确保个体生存(Tomasello, Carpenter, Call, Behne, & Moll, 2005)。感恩具有适应功能，能够指导个体对潜在合作者的行为。当受恩者意识到恩惠是善意的，就会产生感激之情(Tesser, Gatewood, & Driver, 1968; Tsang, 2006b; MacKenzie et al., 2014; Weinstein et al., 2010)。即便善意微小也能体会到他人的关心、支持与爱护(Goffman, 2009)，表明他人出于自愿才帮助自己(Thoits, 1995)。可是，个体的亲社会行为并不意味着其帮助动机是增加他人福祉(Batson, Ahmad, & Stock, 2011)。例如，出于自私动机的感恩行为可能是为了回报之前的帮助以期在未来获得更多的帮助(Trivers, 1971)或感谢施恩者以建立形象，使自己成为一个他人欣赏、有道德的人(Cantor et al., 1982)。

2.6.3. 感知意图与恩惠的综合评价

以往研究探索了感恩情绪的影响因素。例如，Tesser 等人(1968)认为感恩是由施恩者的意图、付出的成本以及恩惠价值所决定的。社会心理学研究提出体验感恩情绪的三个前提条件：(1) 个体认为自己获得

了一个好结果；(2) 个体认为这一恩惠是出于关心他人；(3) 个体对施恩者和受助结果均持有积极态度(Emmons & Crumpler, 2000; Heider, 2013; Naito, Wangwan, & Tani, 2005; Ortony, Clore, & Collins, 2022)。感恩的道德晴雨表理论(McCullough, Emmons, & Tsang, 2002), 提出感恩是一个“道德晴雨表”, 对帮助的价值(对受恩者而言)、付出的成本(对施恩者而言)、意图和自愿性都较为敏感。在此基础上, Watkins (2013)提出了四种能够提升感恩水平的认知模式: 个体意识到恩惠确实产生、恩惠的美好、施恩者的善意以及恩惠的意外性。

先前对影响负债感因素的探讨聚焦于恩惠与感知意图, 其中恩惠的衡量集中在施恩者的帮助成本和受恩者的恩惠价值两个角度: Jou 和 Fukada (2002)发现受恩者获得的恩惠价值增加, 随之产生的负债感体验也会增加; 也有研究发现, 施恩者付出的帮助成本能显著预测负债感体验(De Cooke, 1992; 1997); 感知意图与负债感的关系尚未得出一致结论: 施恩者主动帮助或由于角色要求实施帮助所产生的感恩和负债感水平均较低(Greenberg & Saxe, 1975; Greenberg & Westcott, 1983), 寻求他人帮助所产生的负债感水平最高(Burger, Horita, Kinoshita, Roberts, & Vera, 1997; Flynn & Lake, 2008)。帮助出于明确意图还是偶然为之也会影响负债感的强度。早期研究认为相比于偶然为之的帮助, 意图明确清晰的帮助产生更高的负债感水平(Greenberg & Frisch, 1972), 但近来研究表明, 意图模糊不清的帮助也会产生较高的负债感(付进, 2016; 杨彩霞, 2017; Tsang, 2006a)。

综合上述理论与研究可知, 个体对感知意图、恩惠形成的综合评价对感恩和负债感的产生至关重要, 但是鲜少有研究会将两者结合起来进行讨论(Wood et al., 2008), 且并未对同样是帮助后产生的消极情绪负债感进行理论详述。因此, 采用整合视角考虑感知意图和恩惠对两种情绪的影响程度十分关键。以往研究从单一纬度框架(感知意图或恩惠)对特定情绪状态(感恩或负债感)进行孤立考察, 而现实情境中往往是两因素交互作用下的动态情绪认知过程, 且两种情绪往往同时出现, 其相对比例在不同组合情况下发生相应变化。值得注意的是, 当前理论体系尚未能充分解释是否存在仅有一种情绪产生(如, 纯粹感恩体验的产生机制)的情况, 以及满足相关条件的理论模型构建及其实证研究, 亟待通过结合真人互动实验和行为测量等研究方法进行系统性探索, 以完善感恩和负债感产生机制的两因素协同作用理论。

3. 总结与展望

第一, 先前关于感恩和负债感的研究大多采用阅读情节剧本, 然而这一方法存在低心理现实性和高社会赞许效应等问题(Graham, 1988; Weiner, 1979)。此外, 阅读情节剧本所报告的并非是实际产生的感恩情绪, 而是在表达自己对于感恩的认知(Weiner, 1979)。与此相比, 行为测量能引发更有价值的行为反应, 且受试者较难推测研究目的(Snyder, Kleck, Strenta, & Mentzer, 1979; Silverman, Frank, & Dachinger, 1974)。因此, 对这两种测量方式进行比较十分必要。

第二, 过去对感恩和负债感的研究通常都是对某一影响因素(或恩惠, 或感知意图)展开, 而感恩和负债感的产生是对施恩者付出的成本、帮助动机与恩惠价值形成的综合评价(Wood et al., 2008), 由此从综合角度看待二者对感恩负债感关系的研究较为关键。结合社会认知模型(Watkins, 2013)和互惠 - 平衡理论(Kolm, 2006)得知动机和恩惠对两种情绪的影响程度不同。其中, 动机对感恩的影响更为关键, 恩惠对负债感的作用更为显著, 则由二者形成的综合评价可以从高低程度衡量两种情绪, 进而引发不同的回报行为。

第三, “挟恩图报”与“知恩图报”仅有一字之差, 但传达的意思却差之千里, 这实际上是个体对给予恩惠一方的动机进行推断。在现实生活中往往会出现某些情况: 如对方并非出于本愿但却给予自己实际的帮助, 抑或是对方出于善意帮助却没起多大效果。在这些情景下, 对于个体真实感受的探究具有重要意义。

参考文献

- 付进(2016). 资助者类型与资助动机对大学生感恩和亏欠感的影响. *广西教育*, (4), 56-59.
- 何安明, 刘华山, 惠秋平(2012). 基于特质感恩的青少年感恩量表的编制——以自陈式量表初步验证感恩三维结构理论. *华东师范大学学报(教育科学版)*, 30(2), 62-69.
- 惠秋平, 何安明, 刘华山(2015). 大学生感恩、负疚感、快乐与助人行为关系的情景实验. *心理卫生评估*, 29(11), 852-857.
- 寇戡, 马艳, 王磊, 付艳, 谭晨, 唐玲玲, 徐华女(2004). 青少年的亲社会行为研究. 小康社会: 文化生态与全面发展——2003 学术前沿论坛论文集.
- 梁宏宇, 陈石, 熊红星, 等(2015). 人际感恩: 社会交往中重要的积极情绪. *心理科学进展*, 23(3), 479-488.
- 蒲清平, 朱丽萍(2012). 大学生“知恩图报”的心理反应特点. *心理科学*, 35(5), 1185-1189.
- 文超, 张卫, 李董平, 喻承甫, 代维祝(2010). 初中生感恩与学业成就的关系: 学习投入的中介作用. *心理发展与教育*, 26(6), 598-605.
- 杨彩霞(2017). 施助者的帮助意图对受助者的感恩和亏欠感的影响. 硕士学位论文, 南京: 南京师范大学.
- 喻承甫, 张卫, 李董平, 肖婕婷(2010). 感恩及其与幸福感的关系. *心理科学进展*, 18(7), 1110-1121.
- 翟学伟(2004). 人情, 面子与权力的再生产. *社会学研究*, (5), 48-57.
- 张萍(2012). 感恩情感的形成机制及其干预. 博士学位论文, 上海: 上海师范大学.
- Adams, J. S. (1965). Inequity in Social Exchange. In *Advances in Experimental Social Psychology* (pp. 267-299). Elsevier. [https://doi.org/10.1016/s0065-2601\(08\)60108-2](https://doi.org/10.1016/s0065-2601(08)60108-2)
- Adler, M. G., & Fagley, N. S. (2005). Appreciation: Individual Differences in Finding Value and Meaning as a Unique Predictor of Subjective Well-Being. *Journal of Personality*, 73, 79-114. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.2004.00305.x>
- Algoe, S. B., & Haidt, J. (2009). Witnessing Excellence in Action: The ‘Other-Praising’ Emotions of Elevation, Gratitude, and Admiration. *The Journal of Positive Psychology*, 4, 105-127. <https://doi.org/10.1080/17439760802650519>
- Ames, D. R. (2004). Strategies for Social Inference: A Similarity Contingency Model of Projection and Stereotyping in Attribute Prevalence Estimates. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 573-585. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.87.5.573>
- Bartlett, M. Y., & DeSteno, D. (2006). Gratitude and Prosocial Behavior. *Psychological Science*, 17, 319-325. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2006.01705.x>
- Batson, C. D., Ahmad, N., & Stocks, E. L. (2011). Four Forms of Prosocial Motivation: Egoism, Altruism, Collectivism, and Principlism. In *Social Motivation* (pp. 103-126). Psychology Press.
- Beeler-Duden, S., & Vaish, A. (2020). Paying It Forward: The Development and Underlying Mechanisms of Upstream Reciprocity. *Journal of Experimental Child Psychology*, 192, Article 104785. <https://doi.org/10.1016/j.jecp.2019.104785>
- Blau, P. M. (1964). Justice in Social Exchange. *Sociological Inquiry*, 34, 193-206. <https://doi.org/10.1111/j.1475-682x.1964.tb00583.x>
- Broll, L., Gross, A., & Piliavin, I. (1974). Effects of Offered and Requested Help on Help Seeking and Reactions to Being Helped. *Journal of Applied Social Psychology*, 4, 244-258. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1974.tb02644.x>
- Burger, J. M., Horita, M., Kinoshita, L., Roberts, K., & Vera, C. (1997). Effects on Time on the Norm of Reciprocity. *Basic and Applied Social Psychology*, 19, 91-100. https://doi.org/10.1207/s15324834basp1901_7
- Cantor, N., Pittman, T. S., & Jones, E. E. (1982). Choice and Attitude Attributions: The Influence of Constraint Information on Attributions across Levels of Generality. *Social Cognition*, 1, 1-20.
- Chen, C., Lee, S., & Stevenson, H. W. (1995). Response Style and Cross-Cultural Comparisons of Rating Scales among East Asian and North American Students. *Psychological Science*, 6, 170-175. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.1995.tb00327.x>
- Clark, M. S., & Mills, J. R. (2012). A Theory of Communal (and Exchange) Relationships. *Handbook of Theories of Social Psychology*, 2, 232-250.
- Coyle-Shapiro, J. A., & Conway, N. (2005). Exchange Relationships: Examining Psychological Contracts and Perceived Organizational Support. *Journal of Applied Psychology*, 90, 774.
- Converse, B. A., & Fishbach, A. (2012). Instrumentality Boosts Appreciation. *Psychological Science*, 23, 560-566. <https://doi.org/10.1177/0956797611433334>
- Cropanzano, R., & Mitchell, M. S. (2005). Social Exchange Theory: An Interdisciplinary Review. *Journal of Management*,

- 31, 874-900. <https://doi.org/10.1177/0149206305279602>
- Davis, M. H. (1983). The Effects of Dispositional Empathy on Emotional Reactions and Helping: A Multidimensional Approach. *Journal of Personality*, 51, 167-184. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1983.tb00860.x>
- Davis, M. H. (1983). The Effects of Dispositional Empathy on Emotional Reactions and Helping: A Multidimensional Approach. *Journal of Personality*, 51, 167-184. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1983.tb00860.x>
- De Cooke, P. A. (1992). Children's Understanding of Indebtedness as a Feature of Reciprocal Help Exchanges between Peers. *Developmental Psychology*, 28, 948-954. <https://doi.org/10.1037/0012-1649.28.5.948>
- DeSteno, D., Bartlett, M. Y., Baumann, J., Williams, L. A., & Dickens, L. (2010). Gratitude as Moral Sentiment: Emotion-Guided Cooperation in Economic Exchange. *Emotion*, 10, 289-293. <https://doi.org/10.1037/a0017883>
- DeSteno, D., Petty, R. E., Wegener, D. T., & Rucker, D. D. (2000). Beyond Valence in the Perception of Likelihood: The Role of Emotion Specificity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 397-416. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.78.3.397>
- DeSteno, D., Petty, R. E., Wegener, D. T., & Rucker, D. D. (2000). Beyond Valence in the Perception of Likelihood: The Role of Emotion Specificity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 397-416. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.78.3.397>
- Elster, B., Maleki, L., McLeod, L., & Watkins, P. C. (2005). How are Gratitude and Indebtedness Related. In *Proceedings of the 85th Annual Convention of the Western Psychological Association*.
- Emmons, R. A. (2012). Queen of the Virtues? Gratitude as a Human Strength. *Reflective Practice Formation and Supervision in Ministry*, 32, 49-62.
- Emmons, R. A., & Crumpler, C. A. (2000). Gratitude as a Human Strength: Appraising the Evidence. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 19, 56-69. <https://doi.org/10.1521/jscp.2000.19.1.56>
- Emmons, R. A., & McCullough, M. E. (2003). Counting Blessings versus Burdens: An Experimental Investigation of Gratitude and Subjective Well-Being in Daily Life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 377-389. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.84.2.377>
- Flynn, F. J., & Adams, G. S. (2009). Money Can't Buy Love: Asymmetric Beliefs about Gift Price and Feelings of Appreciation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 404-409. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2008.11.003>
- Flynn, F. J., & Lake, V. K. B. (2008). If You Need Help, Just Ask: Underestimating Compliance with Direct Requests for Help. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95, 128-143. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.95.1.128>
- Foa, E. B., & Foa, U. G. (1980). Resource Theory: Interpersonal Behavior as Exchange. In *Social Exchange: Advances in Theory and Research* (pp. 77-94). Springer.
- Fredrickson, B. L. (2004). The Broaden-and-Build Theory of Positive Emotions. *Philosophical Transactions of the Royal Society of London. Series B: Biological Sciences*, 359, 1367-1377. <https://doi.org/10.1098/rstb.2004.1512>
- Gao, X., Jolly, E., Yu, H., Liu, H., Zhou, X., & Chang, L. J. (2020). *The Hidden Cost of Receiving Favors: A Theory of Indebtedness*. Preprint.
- Goffman, E. (2009). *Relations in Public*. Transaction Publishers.
- Gouldner, A. W. (1960). The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement. *American Sociological Review*, 25, 161-178. <https://doi.org/10.2307/2092623>
- Graham, S. (1988). Can Attribution Theory Tell Us Something about Motivation in Blacks? *Educational Psychologist*, 23, 3-21. https://doi.org/10.1207/s15326985sep2301_1
- Greenberg, M. S., & Frisch, D. M. (1972). Effect of Intentionality on Willingness to Reciprocate a Favor. *Journal of Experimental Social Psychology*, 8, 99-111. [https://doi.org/10.1016/0022-1031\(72\)90028-5](https://doi.org/10.1016/0022-1031(72)90028-5)
- Greenberg, M. S., & Saxe, L. (1975). Importance of Locus of Help Initiation and Type of Outcome as Determinants of Reactions to Another's Help Attempt. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 3, 101-110. <https://doi.org/10.2224/sbp.1975.3.2.101>
- Greenberg, M. S., & Westcott, D. R. (1983). Indebtedness as a Mediator of Reactions to Aid. *New Directions in Helping*, 1, 85-112.
- Hegtvædt, K. A. (1990). The Effects of Relationship Structure on Emotional Responses to Inequity. *Social Psychology Quarterly*, 53, 214-228. <https://doi.org/10.2307/2786960>
- Heider, F. (2013). *The Psychology of Interpersonal Relations*. Psychology Press.
- Huston, T. L., & Burgess, R. L. (1979). Social Exchange in Developing Relationships: An Overview. In *Social Exchange in Developing Relationships* (pp. 3-28). Elsevier. <https://doi.org/10.1016/b978-0-12-143550-9.50007-0>
- Iyer, R. (2010). *Adding Complexity to the Gratitude-Affect Relationship: Deeper Impersonal Gratitude Leads to More*

- Contentment*. University of Southern California.
- Jou, Y. H., & Fukada, H. (2002). Stress, Health, and Reciprocity and Sufficiency of Social Support: The Case of University Students in Japan. *The Journal of Social Psychology*, 142, 353-370. <https://doi.org/10.1080/00224540209603904>
- Kolm, S. (2006). Introduction to the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity. In *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity* (pp. 1-122). Elsevier. [https://doi.org/10.1016/s1574-0714\(06\)01001-3](https://doi.org/10.1016/s1574-0714(06)01001-3)
- Lane, J., & Anderson, N. H. (1976). Integration of Intention and Outcome in Moral Judgment. *Memory & Cognition*, 4, 1-5. <https://doi.org/10.3758/bf03213247>
- Lazarus, R. S. (2006). Emotions and Interpersonal Relationships: Toward a Person-Centered Conceptualization of Emotions and Coping. *Journal of Personality*, 74, 9-46. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.2005.00368.x>
- Lerner, J. S., & Keltner, D. (2000). Beyond Valence: Toward a Model of Emotion-Specific Influences on Judgement and Choice. *Cognition & Emotion*, 14, 473-493. <https://doi.org/10.1080/026999300402763>
- MacKenzie, M. J., Vohs, K. D., & Baumeister, R. F. (2014). You Didn't Have to Do That. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 40, 1423-1434. <https://doi.org/10.1177/0146167214549322>
- Malinowski, B. (1932). 44. Pigs, Papuans, and Police Court Perspective. *Man*, 32, 33-38.
- Martin, J., & Harder, J. W. (1994). Bread and Roses: Justice and the Distribution of Financial and Socioemotional Rewards in Organizations. *Social Justice Research*, 7, 241-264. <https://doi.org/10.1007/bf02334833>
- McCullough, M. E., Emmons, R. A., & Tsang, J. (2002). The Grateful Disposition: A Conceptual and Empirical Topography. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 112-127. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.82.1.112>
- McCullough, M. E., Kilpatrick, S. D., Emmons, R. A., & Larson, D. B. (2001). Is Gratitude a Moral Affect? *Psychological Bulletin*, 127, 249-266. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.127.2.249>
- McCullough, M. E., Root, L. M., & Cohen, A. D. (2006). Writing about the Benefits of an Interpersonal Transgression Facilitates Forgiveness. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 74, 887-897. <https://doi.org/10.1037/0022-006x.74.5.887>
- Molm, L. D. (2010). The Structure of Reciprocity. *Social Psychology Quarterly*, 73, 119-131. <https://doi.org/10.1177/0190272510369079>
- Molm, L. D., Collett, J. L., & Schaefer, D. R. (2007a). Building Solidarity through Generalized Exchange: A Theory of Reciprocity. *American Journal of Sociology*, 113, 205-242. <https://doi.org/10.1086/517900>
- Molm, L. D., Schaefer, D. R., & Collett, J. L. (2007b). The Value of Reciprocity. *Social Psychology Quarterly*, 70, 199-217. <https://doi.org/10.1177/019027250707000208>
- Molm, L. D., Whitham, M. M., & Melamed, D. (2012). Forms of Exchange and Integrative Bonds. *American Sociological Review*, 77, 141-165. <https://doi.org/10.1177/0003122411434610>
- Moors, A. (2014). Flavors of Appraisal Theories of Emotion. *Emotion Review*, 6, 303-307. <https://doi.org/10.1177/1754073914534477>
- Naito, T., & Sakata, Y. (2010). Gratitude, Indebtedness, and Regret on Receiving a Friend's Favor in Japan. *Psychologia*, 53, 179-194. <https://doi.org/10.2117/psysoc.2010.179>
- Naito, T., Wangwan, J., & Tani, M. (2005). Gratitude in University Students in Japan and Thailand. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 36, 247-263. <https://doi.org/10.1177/0022022104272904>
- Nelson, J. M., Schnitker, S. A., Williams, E., & Tsang, J. (2022). Intangible Benefactors and the Contribution of Construal Level and Attitude Accessibility in Predicting Gratitude and Expansive Emotions. *Religions*, 13, Article 866. <https://doi.org/10.3390/rel13090866>
- Nisbett, R. E., & Wilson, T. D. (1977). Telling More than We Can Know: Verbal Reports on Mental Processes. *Psychological Review*, 84, 231-259. <https://doi.org/10.1037/0033-295x.84.3.231>
- Ortony, A., Clore, G. L., & Collins, A. (2022). *The Cognitive Structure of Emotions*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781108934053>
- Park, J., Chen, M., & Kim, J. (2024). How Gift Prices Affect Gratitude? "Right" Gift-Price Effect. *Australasian Marketing Journal*, 32, 45-55. <https://doi.org/10.1177/14413582221132847>
- Peng, C. (2020). *The Bittersweet Flavor of a Favor: Gratitude, Indebtedness, and Social Exchange*. Tilburg University.
- Peng, C., Nelissen, R. M. A., & Zeelenberg, M. (2018). Reconsidering the Roles of Gratitude and Indebtedness in Social Exchange. *Cognition and Emotion*, 32, 760-772. <https://doi.org/10.1080/02699931.2017.1353484>
- Roseman, I. J., Wiest, C., & Swartz, T. S. (1994). Phenomenology, Behaviors, and Goals Differentiate Discrete Emotions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 206-221. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.67.2.206>
- Rosenberg, E. L. (1998). Levels of Analysis and the Organization of Affect. *Review of General Psychology*, 2, 247-270.

- <https://doi.org/10.1037/1089-2680.2.3.247>
- Sahlins, M. (1972/1974). *Stone Age Economics*. Tavistock.
- Schultz, D., Izard, C. E., & Ackerman, B. P. (2000). Children's Anger Attribution Bias: Relations to Family Environment and Social Adjustment. *Social Development*, 9, 284-301. <https://doi.org/10.1111/1467-9507.00126>
- Shen, H., Wan, F., & Wyer, R. S. (2011). Cross-Cultural Differences in the Refusal to Accept a Small Gift: The Differential Influence of Reciprocity Norms on Asians and North Americans. *Journal of Personality and Social Psychology*, 100, 271-281. <https://doi.org/10.1037/a0021201>
- Shore, L. M., Tetrick, L. E., Lynch, P., & Barksdale, K. (2006). Social and Economic Exchange: Construct Development and Validation. *Journal of Applied Social Psychology*, 36, 837-867. <https://doi.org/10.1111/j.0021-9029.2006.00046.x>
- Silverman, L. H., Frank, S. G., & Dachinger, P. (1974). A Psychoanalytic Reinterpretation of the Effectiveness of Systematic Desensitization: Experimental Data Bearing on the Role of Merging Fantasies. *Journal of Abnormal Psychology*, 83, 313-318. <https://doi.org/10.1037/h0036733>
- Snyder, M. L., Kleck, R. E., Strenta, A., & Mentzer, S. J. (1979). Avoidance of the Handicapped: An Attributional Ambiguity Analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 2297-2306. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.37.12.2297>
- Sparrowe, R. T., & Liden, R. C. (1997). Process and Structure in Leader-Member Exchange. *The Academy of Management Review*, 22, 522-552. <https://doi.org/10.2307/259332>
- Tesser, A., Gatewood, R., & Driver, M. (1968). Some Determinants of Gratitude. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 233-236. <https://doi.org/10.1037/h0025905>
- Thoits, P. A. (1995). Stress, Coping, and Social Support Processes: Where Are We? What Next? *Journal of Health and Social Behavior*, 35, 53-79. <https://doi.org/10.2307/2626957>
- Tomasello, M., Carpenter, M., Call, J., Behne, T., & Moll, H. (2005). Understanding and Sharing Intentions: The Origins of Cultural Cognition. *Behavioral and Brain Sciences*, 28, 675-691. <https://doi.org/10.1017/s0140525x05000129>
- Trivers, R. L. (1971). The Evolution of Reciprocal Altruism. *The Quarterly Review of Biology*, 46, 35-57. <https://doi.org/10.1086/406755>
- Tsang, J. (2006a). The Effects of Helper Intention on Gratitude and Indebtedness. *Motivation and Emotion*, 30, 198-204. <https://doi.org/10.1007/s11031-006-9031-z>
- Tsang, J. (2006b). Brief Report Gratitude and Prosocial Behaviour: An Experimental Test of Gratitude. *Cognition & Emotion*, 20, 138-148. <https://doi.org/10.1080/02699930500172341>
- Tsang, J. (2007). Gratitude for Small and Large Favors: A Behavioral Test. *The Journal of Positive Psychology*, 2, 157-167. <https://doi.org/10.1080/17439760701229019>
- Walster, E., Berscheid, E., & Walster, G. W. (1973). New Directions in Equity Research. *Journal of Personality and Social Psychology*, 25, 151-176. <https://doi.org/10.1037/h0033967>
- Watkins, C. E. (2016). Listening, Learning, and Development in Psychoanalytic Supervision: A Self Psychology Perspective. *Psychoanalytic Psychology*, 33, 437-471. <https://doi.org/10.1037/a0038168>
- Watkins, P. C. (2013). *Gratitude and the Good Life: Toward a Psychology of Appreciation*. Springer Science & Business Media.
- Watkins, P. C., & Bell, J. (2017). Current Theories and Research in the Psychology of Gratitude. In *Scientific Advances in Positive Psychology* (pp. 103-129). Praeger.
- Watkins, P. C., Woodward, K., Stone, T., & Kolts, R. L. (2003). Gratitude and Happiness: Development of a Measure of Gratitude, and Relationships with Subjective Well-Being. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 31, 431-451. <https://doi.org/10.2224/sbp.2003.31.5.431>
- Watkins, P., Scheer, J., Ovnicek, M., & Kolts, R. (2006). The Debt of Gratitude: Dissociating Gratitude and Indebtedness. *Cognition & Emotion*, 20, 217-241. <https://doi.org/10.1080/02699930500172291>
- Watson, D., Clark, L. A., & Tellegen, A. (1988). Development and Validation of Brief Measures of Positive and Negative Affect: The PANAS Scales. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 1063-1070. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.54.6.1063>
- Weiner, B. (1979). A Theory of Motivation for Some Classroom Experiences. *Journal of Educational Psychology*, 71, 3-25. <https://doi.org/10.1037/0022-0663.71.1.3>
- Weinstein, N., DeHaan, C. R., & Ryan, R. M. (2010). Attributing Autonomous versus Introjected Motivation to Helpers and the Recipient Experience: Effects on Gratitude, Attitudes, and Well-Being. *Motivation and Emotion*, 34, 418-431. <https://doi.org/10.1007/s11031-010-9183-8>
- Wood, A. M., Froh, J. J., & Geraghty, A. W. A. (2010). Gratitude and Well-Being: A Review and Theoretical Integration. *Clinical Psychology Review*, 30, 890-905. <https://doi.org/10.1016/j.cpr.2010.03.005>

-
- Wood, A. M., Maltby, J., Gillett, R., Linley, P. A., & Joseph, S. (2008). The Role of Gratitude in the Development of Social Support, Stress, and Depression: Two Longitudinal Studies. *Journal of Research in Personality*, 42, 854-871. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2007.11.003>
- Zeelenberg, M., Nelissen, R. M. A., Breugelmans, S. M., & Pieters, R. (2008). On Emotion Specificity in Decision Making: Why Feeling Is for Doing. *Judgment and Decision Making*, 3, 18-27. <https://doi.org/10.1017/s1930297500000139>
- Zhang, J., Feng, R., Li, Z., Liang, H., Jin, T., A, Y. et al. (2024). Reliability and Validity of the Revised Indebtedness Scale in Chinese University Students. *Scientific Reports*, 14, Article No. 31788. <https://doi.org/10.1038/s41598-024-82662-7>