

声誉关注对欺骗困境中道德决策的影响：来自行为的证据

颜文成*, 周思华, 葛明贵#

安徽师范大学教育科学学院, 安徽 芜湖

收稿日期: 2025年5月15日; 录用日期: 2025年7月11日; 发布日期: 2025年7月25日

摘要

近年来,越来越多的学者开始关注道德领域中的禁止性道德范畴。禁止性道德涉及我们不应该做的事,相较于倡导性不道德行为,禁止性不道德行为因其普遍后果更为严重,需要得到社会的广泛重视。过往研究证实声誉关注是人类进行各种社会活动需要考虑的重要因素之一,被他人关注的个体往往表现出更多的亲社会行为,但还未有研究从欺骗行为的角度考察声誉关注的影响。本研究通过一个禁止性道德困境(欺骗困境),采用单因素被试间设计,观察被试在三种声誉关注水平下的表现有何差异。结果表明:公开情境下个体选择报告的金额显著高于匿名情境与模糊情境,受到声誉关注的个体会表现出更少的欺骗行为,即使他们选择了欺骗,报告的数额大小也显著高于未受到声誉关注的个体。研究结论揭示了与倡导性道德困境相同,在禁止性道德困境下,受到更多声誉关注的个体往往会表现的更加亲社会,并且这种情况不仅仅适用于伤害困境,还适用于情绪冲突体验没有那么强烈的欺骗困境。

关键词

声誉关注, 禁止性道德范畴, 道德决策

The Effect of Reputational Concerns on Moral Decision-Making in Deception Dilemmas: Evidence from Behavior

Wencheng Yan*, Sihua Zhou, Minggui Ge#

School of Education Science, Anhui Normal University, Wuhu Anhui

Received: May 15th, 2025; accepted: Jul. 11th, 2025; published: Jul. 25th, 2025

*第一作者。

#通讯作者。

文章引用: 颜文成, 周思华, 葛明贵(2025). 声誉关注对欺骗困境中道德决策的影响: 来自行为的证据. *心理学进展*, 15(7), 152-162. DOI: 10.12677/ap.2025.157414

Abstract

In recent years, a rising number of scholars have focused on the idea of proscriptive morality in the study of morality. Proscriptive morality is concerned with what we should not do, and unlike prescriptive morality, proscriptive morality must be carefully evaluated by society due to their greater overall impact. Prior research has verified that one of the crucial elements that people must take into account when participating in different social activities is reputational concerns. Individuals who get attention from others are more likely to engage in prosocial activity, no study has looked at the effect of reputational concerns from the standpoint of deceptive activity. Using a proscriptive moral dilemma (deception dilemma), this study uses a one-way between-individuals design to examine how participants perform at three degrees of reputation attention. The findings show that: Individuals in the overt context chose to report significantly more amounts than in the anonymous and ambiguous contexts; individuals who receive attention from others are less likely to engage in deceptive activity, and even if they do, the amounts reported are substantially larger than those who do not receive attention from others. The results demonstrate that, similar to prescriptive moral dilemmas, individuals who receive more reputational attention tend to behave more prosocially in proscriptive moral dilemmas, and that this applies not only to harm dilemmas but also to deception dilemmas where the emotional conflict is less intense.

Keywords

Reputational Concerns, Proscriptive Morality, Moral Decision-Making

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

在人们的日常行为中，小到三餐饮食，大到人生抉择，我们的社会生活充斥着各类判断和决策。人类因其本质属性是社会性，总需要在不同情境下与他人进行交互行为，从而产生社会困境，即要求个体必须在自我和他人利益最大化之间权衡(Rand & Nowak, 2013)。道德决策就是一种典型的社会决策，它不仅要求个体考虑金钱、时间等物质成本上的得失，还需要考虑到道德规范与社会制度上的要求(Rilling & Sanfey, 2011)。近年，对道德的研究开始从行为(抑制&激活)和结果(消极&积极)两个方面划分为四个维度(Janoff-Bulman et al., 2009; Carnes & Janoff-Bulman, 2012)。其中，禁止性道德是指我们不应该做的事，相比于倡导性道德更强制也更具有谴责性(Janoff-Bulman et al., 2009)。理解个体在禁止性道德困境中进行决策的影响因素，能让个体避免做出不应该做的事，树立社会规范，维持社会的和谐稳定。那么，在禁止性道德困境中个体是如何进行权衡的？其中的影响因素又有哪些呢？过往研究表明，声誉关注是影响人类道德与判断的一个重要因素，人们的利他行为总是在权衡现下损失与声誉传播为自己带来的未来可能收益(Hardy & van Vugt, 2006; Tan et al, 2017)。而目前，关于道德决策的研究多考虑倡导性道德决策，即助人行为，关注禁止性道德决策的研究较少。过往学者研究禁止性道德决策多用国外文化下的被试，而这些研究也多是考虑金钱损失风险(Bixter et al., 2014; Arfer et al., 2015)，未将风险控制为仅有声誉损失风险。基于此，本研究将金钱损失风险这一因素剥离，单纯考虑社会风险(声誉损失风险)和决策之间的联系，在集体主义文化下，采用一个欺骗困境的单因素被试间设计，探讨不同声誉关注水平对禁止性道德困境

中决策的影响。

1.1. 基于自我调节双重系统的道德分类

从人类社会有意识的形成开始,道德规范的定义一直没有一个明确的解释。在过往道德决策的相关研究中,经常通过设置“迫选任务”诱发更大的决策冲突和负性情绪考察个体道德决策的相关机制以及影响因素,这样的研究方法常常是脱离现实情境的(Zhong et al, 2017)。Janoff-Bulman 等人(2009)的一项研究中考考虑自我调节双重系统-行为激活系统(BAS)和行为抑制系统(BIS)的核心作用,以趋近-回避动机为框架将道德规范划分为倡导性道德和禁止性道德(Janoff-Bulman et al., 2009)。前者以行为激活为基础,关注我们应该做的事,后者以行为抑制为基础,关注我们不应该做的事(Janoff-Bulman et al., 2009)。研究中指出,虽然伤害和帮助似乎是对立的两面,但事实并非如此,比如伤害的反义词是避免伤害,而不是帮助,因为克制伤害别人不代表就要帮助别人;同样,不帮助别人也不代表会伤害别人,所以这两种道德的表现代表了不同形式的动机(Carnes & Janoff-Bulman, 2012)。并且, Carnes & Janoff-Bulman (2012)还提出这里的“道德”一词实际上是二元体系视角,包含了道德与不道德,比如倡导性道德又被划分为倡导性道德行为和倡导性不道德行为。简单来说,可以从行为(激活&抑制)和结果(道德&不道德)将道德分为四类(Carnes & Janoff-Bulman, 2012)。比如捐赠金钱这个行为是需要我们激活的,激活成功则为道德,激活失败则为不道德,前者为倡导性道德行为,后者为倡导性不道德行为;禁止性道德领域则与动机的抑制相关。前人研究表明,禁止性不道德行为涉及强烈的动机,而倡导性不道德行为涉及缺乏动机,两类道德行为应该存在不同的心理机制(Janoff-Bulman et al., 2009; Noval & Stahl, 2015)。据此,本研究决定从该划分角度研究禁止性道德决策的影响因素及背后的作用机制。

1.2. 声誉关注

多项研究发现声誉关注是影响道德决策的一个潜在重要因素,该因素往往可以正向预测个体的亲社会行为(Arfer et al., 2015; Fu et al., 2015; Zhan et al, 2020; Zhan et al, 2022)。例如, Hallgeir 等人通过独裁者博弈任务发现相比于匿名捐赠,公开条件增加了被试对声誉的关注,从而促进了个体的捐赠行为(Sjåstad, 2019); Bereczkei 等人(2007)试图区分声誉关注对慷慨的直接影响和利他动机,发现当志愿者的行为被公开时,志愿者的比例从 25%跃升到 50%;还有学者从进化博弈论视角出发,发现人群中间接互惠行为的存在是声誉机制的结果,声誉因素常作为第三方信息参与到个体行为决策中去(Liu & Xin, 2011)。那么,声誉关注是如何对个体亲社会行为产生影响的?一种可能的解释是竞争性利他主义(competitive altruism),即人们之所以表现出利他主义,是为了塑造可靠形象,并在未来获取更多利益。当个体发现损失利益提升名誉可以带来更多回报时会表现的更利他,反之则不然,这种利他主义也被称为“利己的利他主义”(Barclay & Willer, 2007; van Vugt & Iredale, 2013; van Baar et al., 2019)。而另一种解释则是声誉提升理论,即个体总是希望展示他们想要展示的社会身份,并不遗余力的尽可能维持这一身份(Emler, 1984)。在这一理论中,声誉更多的被强调成一种集体的产物,而不仅仅是个体对自己的印象(Hopkins & Emler, 1990)。由于集体主义文化背景下成长的个体从小被教育重视群体和谐,注重群体联系,并且对于社会交际和人际之间的相互依存性具有更强烈的态度和意识(Markus & Kitayama, 2014),该理论在东方国家尤为适用。故而,对于本研究中所采用的中国被试,声誉关注这一因素应当会显著影响到他们的禁止性道德决策。

近年在道德领域,关于倡导性道德范畴的研究居多,特别是其中的助人行为,即个体是否愿意损失自己的金钱或时间去帮助他人(Zhong et al, 2017; Yang et al, 2017; Zhan et al, 2020)。而禁止性道德范畴上的研究较少,即个体是否愿意为了增加自我收益来主动欺骗或伤害他人(Janoff-Bulman et al., 2009; Zhan et

al, 2022)。那么, 声誉关注对禁止性道德决策的影响机制是否会和倡导性道德有所差异呢? 此外, 个体感知到的声誉关注水平一般是通过设置不同匿名程度的声誉关注情境(公开&匿名&模糊)来进行操纵的, 不同情境下感受到的声誉损失风险不同。声誉损失风险即个体感受到的声誉受损的可能性。例如, 当个体被告知决策会公开时, 通常会意识到利己的自私行为将会对自己的声誉造成极大影响, 此时风险是极大的, 故而表现的更加亲社会; 匿名情境下则恰恰相反。并且, 风险水平与决策的密切关系在神经影像学上也有体现, 一系列脑成像证据显示, 二者在认知机制和神经激活上是存在相似性的(Palmer et al., 2013)。例如, Shenhav & Greene (2010)发现个体在做道德决策和经济决策时, 大脑腹内侧前叶皮质和腹侧纹状体都表现出明显的激活, 并由此推测道德决策同样受到风险水平的影响。还有学者也发现道德决策中的风险信息会调节个体的判断和决策, 低声誉损失风险下个体会做出更多的道义性选择(Fu et al., 2015; Lee et al., 2018)。但是, 上述研究基本都是通过操纵金钱得失的概率来观察个体在道德决策中是如何受到风险水平影响的, 对于风险水平的设置都来自于决策任务本身的经济风险, 而这往往容易引起被试对自私行为进行辩护(Baxter et al., 2014), 从而在一定程度上降低了被试本该感受到的社会风险。社会风险也是风险的一种, 与人类社会中的日常决策同样息息相关(Zhan et al., 2020), 对其进行探讨也具有现实价值与意义。故而, 我们可以考虑剥离过往探讨风险水平与道德决策之间关系的研究中的经济风险, 排除被试对自私进行辩护的行为, 仅仅关注其中的社会风险, 比如道德风险(Baxter et al., 2014)。道德风险是指当一个人的决定的潜在负面后果将由第三方承担时, 一个人就被称为处于道德风险之下(Arfer et al., 2015)。声誉损失风险作为道德风险的一种, 与道德决策有着密切联系。同时, 由于声誉是基于社会道德评价形成的, 不同文化下的个体受声誉关注的影响可能存在一定差异。过往研究基本来源于个体主义文化下的国外样本, 而具有五千年悠久历史的中国自古以来就有“儒”的思想, 中国社会具有讲关系重和谐的儒家社会特征。有学者对中国人的面子文化与荣誉文化进行研究, 发现在中国文化中, 由于注重背景关系, 多数个体对社会形象的重视程度远高于自身形象, 这也对他们的自我价值来源和行为表现产生了不同程度影响(翟学伟, 2013; Wei et al., 2023)。那么, 中国文化下的国内样本在承担不同程度的社会风险时, 他们的禁止性道德决策具体会是什么样的表现呢?

1.3. 近年研究

现有考察声誉损失风险与禁止性道德决策关系的研究中, 只有 Zhan 等人(2022)通过一个涉及电击伤害与金钱收益的两难权衡任务对二者关系进行研究。最终发现个体在伤害困境下的道德决策遵循着一种“利己的利他主义”的道德原则, 声誉关注在抑制个体自私倾向和消除决策所带来的可能的厌恶情绪和认知冲突上起到了关键作用, 即受声誉关注的个体会表现出更多的利他行为。根据前人研究, 禁止性道德范畴被定义为个体是否为了增加自我收益来主动欺骗或伤害他人(Janoff-Bulman et al., 2009)。而伤害他人(如电击)的情境显然比欺骗他人会产生更多的内疚与更强烈的情感冲突, 那么声誉关注在二情境中的作用是否一致呢? 据此, 本研究使用与 Zhan 等人(2022)相同的声誉关注操纵方法, 通过“欺骗他人以增加自己受益或者保持诚实”的两难权衡情境, 以被试的不道德程度作为因变量指标, 考察声誉关注对禁止性道德困境中决策的影响。总体上, 我们预期: 不同的声誉关注水平会对欺骗困境下个体的道德决策产生不同影响。

综上, 声誉关注对个体亲社会行为有重要影响, 并且在不同文化下存在差异。但目前声誉关注与道德决策领域的研究中, 或是主要探究社会风险与风险决策的关系(Baxter et al., 2014; Arfer et al., 2015), 或是考察社会风险与倡导性道德决策的关系(Fu et al., 2015; Lee et al., 2018)。而实验设计中不涉及金钱得失风险, 采用生长在集体主义文化下的被试群体对禁止性道德决策中社会风险(声誉损失风险)进行专门探讨的研究较为缺乏。故为研究集体主义文化下声誉关注对禁止性道德困境中决策的影响, 得出假设 1:

声誉关注会影响被试在禁止性道德困境中的决策,具体表现为,较于匿名情境,公开情境下的个体会做出更少的禁止性不道德决策。

2. 实验一

实验一的目的为考察声誉关注对禁止性道德困境中个体道德决策的影响。我们通过向被试提供禁止性道德困境,根据被试的不道德程度来观察个体禁止性道德决策。

2.1. 方法

2.1.1. 被试

采用 G*Power3.1 来确定样本量,效应量 $f = 0.4$, $\alpha = 0.05$, 计算结果表明,需要 66 名被试达到 0.8 的统计检验力(Faul et al., 2007)。选取安徽某大学在校健康大学生 107 人,随机分配至三种声誉关注处理中,实验结束后,剔除长期接触国外文化、有在国外文化下的成长经历、不理解实验材料、不认真完成实验任务、怀疑实验真实性的数据 15 份。共收得有效数据 92 份,其中男生 21 份,女生 71 份,年龄为 19~27 岁(平均年龄为 20.8 ± 1.684 岁),所有被试均在实验结束后接受 10 元真实金额奖励。

2.1.2. 实验设计

本实验采用单因素被试间设计,自变量为声誉关注水平(决策结果有多大程度被他人看到),包括匿名、公开、中性(模糊)三个水平。因变量操纵为不道德程度,计算公式为不道德程度 = $1 - \text{不诚实被试的报告金额}/100$,数值越高则代表行为表现越不符合社会道德规范。需要注意的是,这里的不道德程度并没有指责参与者的意思,仅是我们对于实验数据的一种称呼。对于诚实被试(即如实报告全部金额的被试),由于本实验关注的是禁止性不道德行为(即不诚实行为),故不纳入后续统计分析中。

2.1.3. 实验材料

禁止性道德困境:

Bixter 等人(2014)在一项道德风险的相关实验研究中,采用赌博任务来研究共同损失与个体风险敏感度之间的关系,结果发现减少受试者的社会距离并没有降低他们的共同损失赌博行为。这可能是因为当回报随机时,更容易为自私行为辩护,即被试会认为赌博本来就是一件概率事件,对方的损失并不是他们自私行为的必然结果。本研究为了消除这种金钱损失的不确定性,避免辩护自私行为心理的出现,采用一个简单的“欺骗以增加自我收益”的情境来测量被试在禁止性道德困境中的决策。在该任务开始时,电脑上会呈现:“接下来你的电脑上会呈现一个随机金额 m ,你的搭档为完成他的实验任务,得知道 m 是多少。你需要在等会儿呈现的对话框中报告一个金额 a ($a \leq m$),之后你的搭档将获得 $a/2$ 的游戏积分,你会获得 $m - a/2$ 的游戏积分。比如你得到 $m = 200$,但选择报告 $a = 150$,则搭档获得 $a/2 = 75$ 积分,你获得 $m - a/2 = 200 - 150/2 = 125$ 积分。” ,下一幕会呈现报酬规则:“实验结束后,大家都会得到一笔报酬。你的报酬为固定的 10 元 + 额外的奖励(与游戏积分相关)。你报告的 a 越大,则获得的额外奖励越小,当 $a = m$ 时,只有固定 10 元。他的报酬与是否能顺利完成任务相关。你报告的 a 越大,则他的任务越简单,越能够顺利完成任务,当 $a = m$ 时,他必定能完成任务。”

通过以上实验材料,拟将被试置于一个欺骗他人以获取更多收益&保持诚实不损害他人利益的一个道德困境中。与传统道德两难困境实验不同的是,被试并不只有非此即彼的选择。即使被试选择欺骗,欺骗的程度也是被量化的,完全由被试自己决定告知对方多少金额。欺骗越多对方受损越多、自己得到越多,反之则没有额外奖励。这也对应了随后采用不道德程度来操纵本实验的因变量指标。

声誉关注的操纵及感知量表:

根据 Arfer 等人(2015)对声誉关注的操纵方法,在进行决策任务之前,被试的电脑上都会根据随机分配的实验条件显示一条信息,在匿名条件下,信息是“你的搭档不会被告知你做了什么选择,也不知道你的行为会影响他的收益”;在公开条件下,信息是“任务完成后,你的搭档将看到你的决策结果,以及知道你的决策是如何影响他们收益的”(Arfer et al., 2015);在模糊条件下则不会呈现与声誉相关的任何信息。在完成相应任务后,电脑会先弹出一个界面向被试解释清楚声誉的概念,即“声誉可以理解为名声,在一定程度上代表着你的社会形象,本实验中可以解释为搭档对你的印象”。之后要求他们填写一个可能性 9 点量表(1 = 一定不知道, 9 = 一定知道)来确保被试读懂了前面的情境材料。最后再填写一个声誉关注感知的 9 点等级评定量表(1 = 一点也不觉得个人声誉会受到影响, 9 = 觉得个人声誉会受到很大影响),即通过一个声誉关注感知量表来验证声誉关注的操纵是有效的,数字越大说明被试感知到的声誉损失风险越大。

2.2. 实验程序

在所有被试参与实验前,先通过一个预实验问卷收集被试的基本信息。随后详细的实验流程参考 Arfer 等人(2015)在一项研究声誉关注与亲社会行为关系中的道德风险赌博任务。成对参与者依次被带到两个实验室,为避免性别因素的后续可能影响,所有被试均不知道搭档的性别。每次实验只安排两人,每位参与者被口头告知:“欢迎参加我们的实验,在这个任务中有两种类型的参与者,分别为甲组和乙组,为避免性别对你们的决策产生影响,我们将你的搭档安排在楼下另一房间。接下来,你们将被分配到不同组,而不同组有不同的任务。实验全程由你独自在房间中通过电脑进行,在实验完成后,会询问你几个问题。之后你们会被带到同一实验室,让你们分别填写一些其他信息。准备好我们就开始实验吧。”在进入正式实验前,参与者并不知晓甲组可以在导致乙组损失的任务中为自己获取利益。并且,所有被试都被分配到甲组,之所以使用这种欺骗,是因为本实验的目的是探究个体在禁止性道德困境中的决策,而将个体分配到不参与决策的乙组会浪费被试(Arfer et al., 2015)。在与实验人员会面之后,为了提高实验的真实性,我们会在电脑上告知参与者本研究内容丰富,全程在线上平台进行,要依次进行 2 个独立研究。其中,研究 1 为行为决策实验,研究 2 为感知能力测验,为避免时间消耗,请尽量快速作答。事实上,研究 1 为欺骗困境的决策任务,研究 2 为声誉关注的操作性测验。

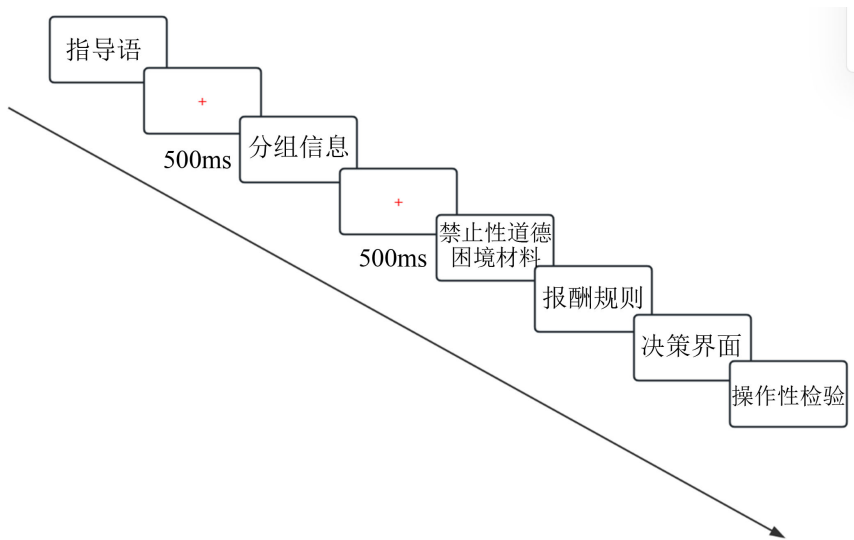


Figure 1. Experiment flow chart
图 1. 实验流程图

实验全程在 E-prime 2.0 专业平台上进行,实验全过程均无时间压力,被试在完成每一项后可以自行按钮跳转至下一项。在正式实验中,首先电脑屏幕上会呈现指导语,在 500 ms 的注视点之后,会告知被试被分配到了哪一组;之后再次呈现注视点 500 ms,依次告知被试甲组的任务信息,以及具体的实验报酬规则;然后向被试提供情境线索(公开&匿名&模糊),在同一页面呈现被试得到的金额 m ,被试的任务是在下面的对话框中输入想要提供给搭档的金额;最后是一个操作性检验,具体通过两个九点评分量表,以检验被试是否认真阅读材料以及声誉关注处理的有效性。详细流程可参照图 1。

在所有实验任务完成后,我们会询问被试一些问题,主要包括:是否有国外文化下的成长经历、是否接受过系统的国外教育等。通过确保被试相信搭档的存在,并且未猜测到实验目的,以便排除一些未理解的被试以及不合理的数据。由于进行欺骗行为可能会对被试产生一定的心理伤害,并且将决策结果展示给他们的搭档是不道德的,结束后参与者会被告知实际上所有人都是甲组,乙组只是一个虚构的对象,他们的最终决策将会被严格保密,所有游戏积分只用作数据处理。并且,在招募被试时,他们只知道会根据表现提供一定的真实金额奖励,并不清楚具体能拿到多少钱,实验结束后,每位被试都会获得固定的 10 元钱奖励。

2.3. 结果

2.3.1. 声誉关注的操作性检验

对声誉关注的主观声誉感知评分进行方差分析,结果显示,声誉关注水平的主效应显著, $F(2, 89) = 34.465$, $p < 0.001$, $\eta_p^2 = 0.436$ 。事后多重比较显示,模糊组($MD = 4.27$, $SD = 1.363$)自我报告的声誉关注感知评分显著低于公开组被试($MD = 5.97$, $SD = 1.332$),但显著高于匿名组被试($MD = 2.97$, $SD = 1.586$), $ps < 0.01$,随着情境中声誉关注水平的提高,被试主观感知到的声誉受损的可能性及程度也会增加。该结果表明声誉关注的操纵有效。

2.3.2. 禁止性道德困境下的道德决策

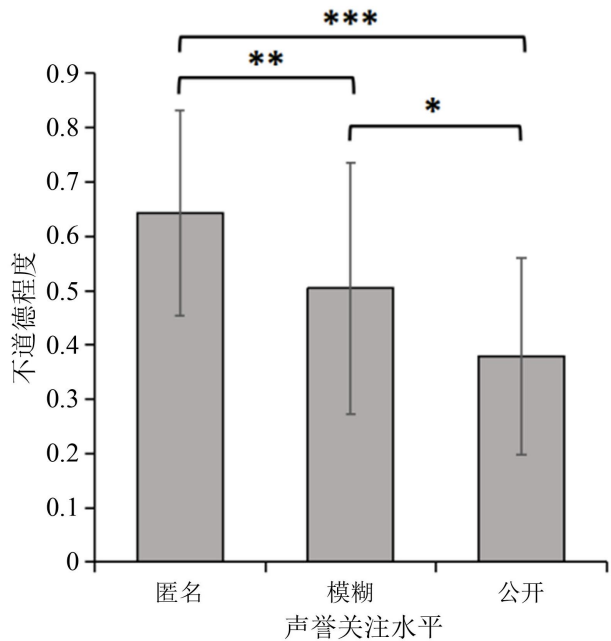


Figure 2. Degree of immorality of subjects at three levels of reputational concern (note: error lines indicate standard errors)
图 2. 三种声誉关注水平下被试的不道德程度(注:误差线表示标准误)

不同声誉关注水平组的年龄差异不显著, $F(2, 89) = 0.155$, $p = 0.856$ 。禁止性道德决策中个体所报告的游戏积分在性别上不存在显著差异, $F(1, 90) = 0.004$, $p = 0.952$ 。此结果表明年龄和性别对禁止性道德决策不存在影响, 因此, 两变量不再纳入后续统计分析。

实验结果显示, 匿名组收得有效数据共 30 份, 其中 0 人选择诚实报告(即如实报告全部金额), 模糊组共 30 份, 其中 1 人选择诚实报告, 公开组共 32 份, 其中 4 人选择诚实报告。由于本实验关注的是禁止性不道德行为, 诚实数据不纳入后续统计分析中。

对三组被试所报告的游戏积分进行处理, 得到他们的不道德程度, 而后对该因素进行单因素方差分析。结果发现, 声誉关注水平的主效应显著, $F(2, 84) = 13.534$, $p < 0.001$, $\eta_p^2 = 0.244$ 。事后多重比较表明, 公开组的不道德程度得分($MD = 0.38$, $SD = 0.18$)显著低于匿名组($MD = 0.65$, $SD = 0.19$)和模糊组($MD = 0.50$, $SD = 0.23$), $p_1 < 0.001$, $p_2 < 0.05$; 匿名组的不道德程度得分显著高于模糊组, $p = 0.009 < 0.01$, 结果如图 2 所示。

3. 讨论

本实验采用一个欺骗他人以获取更多收益或保持诚实不获得额外收益的禁止性道德困境, 探讨在三种不同的声誉关注水平下个体的不道德程度是否会有变化。结果发现: 与公开组和模糊组相比, 匿名组的个体会表现出更少的亲社会行为, 并且当选择欺骗搭档时, 往往欺骗的程度也更大, 显著高于其他两组个体; 与模糊组相比, 公开组会表现出更多的行为。这表明, 不同的声誉关注水平会对欺骗困境下个体的道德决策产生不同影响, 假设 1 得到证实。

就本研究而言, 公开组个体会明确意识到自己的决策结果将被曝光给搭档。对他们来说, 这样“明目张胆”的损害他人利益为自己牟利是一个“道德风险”很大的行为, 故而多会选择不出作欺骗行为, 即使选择欺骗, 也会报告较多的游戏积分; 匿名组个体则承受“道德风险”较少, 当选择欺骗时的欺骗程度也会相应增大。

通过实验结束后的口头询问, 我们排除了在个体主义文化背景下成长的个体, 丰富了集体主义文化下声誉关注与道德决策之间关系的研究领域。研究中三种声誉关注水平均会对个体的亲社会行为产生影响, 该结果与过往国外大部分研究一致, 即声誉关注是影响道德决策的一个潜在重要因素(Arfer et al., 2015; Fu et al., 2015; Zhan et al., 2020), 不论在个体主义文化还是集体主义文化下成长的被试, 声誉关注都可以显著正向预测他们的亲社会行为。这也符合前文论述中所提及的, 在讲关系重和谐的儒家社会中, 对社会形象的重视会对个体决策行为产生一定影响(翟学伟, 2013; Wei et al., 2023)。但是, 本研究并不能说明不同文化背景下的被试在欺骗困境中的决策是否会有显著差异, 这是由于本实验并未设置一个个体主义文化下的对照组来比较二者之间的差异。未来可以考虑采用个体主义文化下的被试进行对照实验, 进一步探究集体主义与个体主义背景下成长的被试在道德决策上的差异。此外, 根据前人定义, 禁止性道德被定义为个体是否愿意为了增加自我收益来主动欺骗或伤害他人(Janoff-Bulman et al., 2009)。Zhan 等(2022)在一项探讨声誉关注、自我相关性与禁止性道德决策之间关系的研究中采用了新颖的伤害困境, 通过“电击”操纵道德决策这一因变量, 这属于典型的个人情感冲突强烈的道德困境。而目前暂未有学者探讨在欺骗困境下个体的决策是否仍会受到声誉关注等因素的影响, 这也是本研究的一项创新之处。

与本实验结果并不相同的是, Bixter 等人(2014)的一项关于道德风险的共同损失赌博实验中, 发现减少社会距离并不能降低个体的赌博行为, 随着道德风险的增大个体仍旧选择让搭档承担自己一手造成的风险。但是, Bixter 在后续中解释这是由于赌博任务存在一个“回报随机”的特殊性, 即当赌博失败导致搭档利益受损时, 个体会归因于赌博本身就有概率失败, 搭档的损失是由这个概率造成, 并不是他们自私行为所导致的(Bixter et al., 2014)。出于这种想法的个体根本不会在意道德风险的高低, 因为不管是公

开还是匿名, 搭档的损失都与自己无关, 自己并不会承担道德压力, 这一行为也被称为“自私行为的辩护”。故而, 本实验的另一个创新点在于排除了金钱损失风险这一因素, 只将道德风险考虑在内。当个体选择欺骗他人, 通过损害他人利益以获取更多利益时, 这完全出于自身选择, 此时就必须承担相应的道德压力, 考虑声誉损失风险。

此外, 本研究的结果并不能支持竞争性利他主义这一理论。这是由于本研究并没有将自我相关性这一因素考虑在内, 即未把搭档分为不同社会距离的多个水平(Zhan et al., 2022), 所有搭档都是陌生人, 故而对于个体来说, 提高声誉并不能带来后续未来的可能收益, 不存在间接互惠行为。但是, 这也恰恰证明了即使没有后续获得利益的可能性, 在集体主义文化背景下成长的个体有很强的群体意识, 重视群体和谐和社会关系, 注重维持自身所一贯展现出来的社会形象(翟学伟, 2013; Wei et al., 2023), 为声誉提升理论补充了证据(Emler, 1984)。

总而言之, 本研究从近年来道德划分的两个新维度出发, 将道德分为禁止性道德和倡导性道德, 考察在一个欺骗困境中个体的行为是否会受到声誉关注这一因素影响。结果发现与倡导性道德困境相同, 禁止性道德困境下的个体决策同样也会受到声誉关注水平的影响, 具体表现为个体受到的声誉关注程度越高, 表现的亲社会行为越多, 并且这种影响不仅存在于情绪体验强烈的伤害困境(Zhan et al., 2022)也存在于情绪体验并不是特别强烈的欺骗困境。较于过往常采用传统的道德两难困境通过“迫选任务”来探讨个体道德决策的研究, 这一新维度更能全面的反映出社会中的道德困境, 具有更大的现实意义。因为现实世界中很少存在极端的两难困境, 当个体陷入道德困境中, 并不是只有两个选项, 常常要权衡多个因素进行考虑, 做出的选择也不是非此即彼的(Zhong et al., 2017)。同时, 本研究也未探讨被大量研究的助人行为(Bereczkei et al., 2007; Sjøstad, 2019; Yang et al., 2017), 而是从欺骗行为这一角度出发, 丰富了道德决策的研究领域。此外, 相比于倡导性道德行为, 禁止性道德行为更强制也更具有谴责性(Janoff-Bulman et al., 2009), 违反禁止性道德所造成的破坏也远高于前者。本研究结果为现实中个体的禁止性道德决策的预测提供了依据, 有助于了解禁止性道德决策的影响因素有哪些, 如何通过简单操纵声誉关注减少个体的禁止性不道德行为, 让个体避免做出不应该做的事, 更好的维持社会的和谐稳定。

本研究仍然存在不足之处。首先是研究主要针对集体主义文化下的被试, 意图为集体主义文化下声誉关注与道德决策之间关系的研究领域补充证据。但仅仅通过询问被试相关问题来选取被试, 这样只能做到简单筛选, 这是因为在集体主义文化背景下成长不意味着内心认同的就是集体主义文化。过往有很多学者提出多种个体主义的测量方法以及如何评估被试的个体主义水平, 未来可以考虑采用更为科学的测量方法(例如通过框架直线任务、启动任务等)来筛选有效被试(黄任之等, 2016; Kitayama & Park, 2007; Brewer & Chen, 2007)。其次, 过往研究表明, 性别这一个体差异因素会对亲社会行为产生重要影响(Dickman & Clark, 2015), 理应也会对同样涉及道德冲突的禁止性道德决策产生影响。虽然在 2018 年的一项关于不同具体情绪对助人决策影响的研究中, 结果证明助人决策情境中被试的性别不存在显著差异(邓华强, 2018), 但是该研究指向的是个人情绪体验并没有那么强烈的倡导性道德困境, 而非禁止性道德困境。本实验也通过方差分析证明了年龄和性别对禁止性道德决策不存在影响, 但并未深入探究个体差异是否会对禁止性道德困境下的决策产生影响, 未来研究可以探讨在不同欺骗困境中个体决策的性别差异和性别相似性。最后, 除声誉关注外, 在日常生活中的各类情绪也会参与到个体的决策中去, 特别是偶然情绪(Barasch et al., 2014)。有研究表明, 偶然情绪因其独立于决策任务而存在, 是预测各种决策的重要信号(Yates, 2007; Yang et al., 2017; Jiang & Sun, 2019), 而本研究却并没有将被试的情绪作为一个变量来考察。并且, 本研究所设置的自变量“声誉关注水平”实际上是一种对社会风险的操纵, 而大量研究表明风险评估领域与具体情绪理论(Appraisal-Tendency Framework, ATF 理论)中的确定性(certainty)和控制感(control)这两种认知评价维度息息相关(Smith & Ellsworth, 1985; Lerner & Keltner, 2001; 徐富明等, 2014; 徐

富明等, 2015)。故而, 为进一步推进禁止性道德决策、情绪与社会风险(声誉损失风险)三者之间关系的研究, 未来可以考虑探讨不同具体情绪对禁止性道德决策的影响, 并考察声誉损失风险在其中的作用。

4. 结论

本实验通过一个欺骗困境考察不同声誉关注水平对禁止性道德困境下个体决策的影响, 让被试在损人利己或保持诚实以不损害他人利益之间进行权衡, 最终得出以下结论:

(1) 在集体主义文化下, 声誉关注会影响个体在欺骗困境中的决策。具体表现为, 受到声誉关注的个体会表现出更少的欺骗行为, 即使选择了欺骗, 欺骗的数额大小也远低于未受到声誉关注的个体。

参考文献

- 邓华强(2018). 悲伤与愤怒情绪诱发对助人决策的影响: 人际责任归因的作用. 硕士学位论文, 成都: 四川师范大学.
- 黄任之, 任孝鹏, 黄敏(2016). 个体主义常用的测量方法及评述. *中国临床心理学杂志*, 24(6), 1034-1037.
- 徐富明, 张慧, 吴修良, 李彬, 罗寒冰(2014). 超越效价的情绪与决策关系的新取向. *心理研究*, 7(2), 9-16.
- 徐富明, 李欧, 邓颖, 刘程浩, 吴修良(2015). 情绪的确性维度对风险偏好的影响. *应用心理学*, 21(4), 325-333.
- 翟学伟(2013). *人情、面子与权力的再生产*. 北京大学出版社.
- Arfer, K. B., Bixter, M. T., & Luhmann, C. C. (2015). Reputational Concerns, Not Altruism, Motivate Restraint When Gambling with Other People's Money. *Frontiers in Psychology*, 6, Article 848. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2015.00848>
- Barasch, A., Levine, E. E., Berman, J. Z., & Small, D. A. (2014). Selfish or Selfless? On the Signal Value of Emotion in Altruistic Behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 107, 393-413. <https://doi.org/10.1037/a0037207>
- Barclay, P., & Willer, R. (2007). Partner Choice Creates Competitive Altruism in Humans. *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences*, 274, 749-753. <https://doi.org/10.1098/rspb.2006.0209>
- Bereczkei, T., Birkas, B., & Kerekes, Z. (2007). Public Charity Offer as a Proximate Factor of Evolved Reputation-Building Strategy: An Experimental Analysis of a Real-Life Situation. *Evolution and Human Behavior*, 28, 277-284. <https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2007.04.002>
- Bixter, M. T., & Luhmann, C. C. (2014). Shared Losses Reduce Sensitivity to Risk: A Laboratory Study of Moral Hazard. *Journal of Economic Psychology*, 42, 63-73. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2013.12.004>
- Brewer, M. B., & Chen, Y. (2007). Where (Who) Are Collectives in Collectivism? Toward Conceptual Clarification of Individualism and Collectivism. *Psychological Review*, 114, 133-151. <https://doi.org/10.1037/0033-295x.114.1.133>
- Carnes, N., & Janoff-Bulman, R. (2012). Harm, Help, and the Nature of (Im)moral (In)action. *Psychological Inquiry*, 23, 137-142. <https://doi.org/10.1080/1047840x.2012.667768>
- Diekmann, A. B., & Clark, E. K. (2015). Beyond the Damsel in Distress: Gender Differences and Similarities in Enacting Prosocial Behavior. In D. A. Schroeder, & W. G. Graziano (Eds.), *The Oxford Handbook of Prosocial Behavior* (pp. 376-391). Oxford University Press.
- Emler, N. (1984). Differential Involvement in Delinquency: Toward an Interpretation in Terms of Reputation Management. *Progress in Experimental Personality Research*, 13, 173-239. <https://doi.org/10.1016/b978-0-12-541413-5.50008-5>
- Faul, F., Erdfelder, E., Lang, A., & Buchner, A. (2007). G*power 3: A Flexible Statistical Power Analysis Program for the Social, Behavioral, and Biomedical Sciences. *Behavior Research Methods*, 39, 175-191. <https://doi.org/10.3758/bf03193146>
- Fu, X., Lu, Z., & Kou, Y. (2015). Effects of a Stranger's Presence and Behavior on Moral Hypocrisy. *Acta Psychologica Sinica*, 47, 1058. <https://doi.org/10.3724/sp.j.1041.2015.01058>
- Hardy, C. L., & Van Vugt, M. (2006). Nice Guys Finish First: The Competitive Altruism Hypothesis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32, 1402-1413. <https://doi.org/10.1177/0146167206291006>
- Hopkins, N., & Emler, N. (1990). Social Network Participation and Problem Behavior in Adolescence. In R. Hurrelmann (Ed.), *Health Hazards in Adolescence* (pp. 385-407). De Gruyter.
- Janoff-Bulman, R., Sheikh, S., & Hepp, S. (2009). Proscriptive versus Prescriptive Morality: Two Faces of Moral Regulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96, 521-537. <https://doi.org/10.1037/a0013779>
- Jiang, Y., & Sun, H. (2019). Concept, Measurements, Antecedents and Consequences of the Effect of Emotion on Inter-temporal Choice. *Advances in Psychological Science*, 27, 1622-1630. <https://doi.org/10.3724/sp.j.1042.2019.01622>

- Kitayama, S., & Park, H. (2007). Cultural Shaping of Self, Emotion, and Well-being: How Does It Work? *Social and Personality Psychology Compass*, 1, 202-222. <https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2007.00016.x>
- Lee, M., Sul, S., & Kim, H. (2018). Social Observation Increases Deontological Judgments in Moral Dilemmas. *Evolution and Human Behavior*, 39, 611-621. <https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2018.06.004>
- Lerner, J. S., & Keltner, D. (2001). Fear, Anger, and Risk. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 146-159. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.81.1.146>
- Liu, G. F., & Xin, Z. Q. (2011). Reputation Mechanisms in Indirect Reciprocity: Image, Standing, Tag and Its Transmission. *Advances in Psychological Science*, 19, 233.
- Markus, H. R., & Kitayama, S. (2014). Culture and the Self: Implications for Cognition, Emotion, and Motivation. In P. G. Altbach, K. Arnold, & I. C. King (Eds.), *College Student Development and Academic Life* (pp. 264-293). Routledge.
- Noval, L. J., & Stahl, G. K. (2015). Accounting for Proscriptive and Prescriptive Morality in the Workplace: The Double-Edged Sword Effect of Mood on Managerial Ethical Decision Making. *Journal of Business Ethics*, 142, 589-602. <https://doi.org/10.1007/s10551-015-2767-1>
- Palmer, C. J., Paton, B., Ngo, T. T., Thomson, R. H., Hohwy, J., & Miller, S. M. (2013). Individual Differences in Moral Behaviour: A Role for Response to Risk and Uncertainty? *Neuroethics*, 6, 97-103. <https://doi.org/10.1007/s12152-012-9158-4>
- Rand, D. G., & Nowak, M. A. (2013). Human Cooperation. *Trends in Cognitive Sciences*, 17, 413-425. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2013.06.003>
- Rilling, J. K., & Sanfey, A. G. (2011). The Neuroscience of Social Decision-Making. *Annual Review of Psychology*, 62, 23-48. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.121208.131647>
- Shenhav, A., & Greene, J. D. (2010). Moral Judgments Recruit Domain-General Valuation Mechanisms to Integrate Representations of Probability and Magnitude. *Neuron*, 67, 667-677. <https://doi.org/10.1016/j.neuron.2010.07.020>
- Sjåstad, H. (2019). Short-Sighted Greed? Focusing on the Future Promotes Reputation-Based Generosity. *Judgment and Decision Making*, 14, 199-213. <https://doi.org/10.1017/s1930297500003430>
- Smith, C. A., & Ellsworth, P. C. (1985). Patterns of Cognitive Appraisal in Emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 813-838. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.48.4.813>
- Tan, C., Wang, P., & Cui, Y. (2017). Should I Sacrifice My Profit before His Eyes? Partner's Ability and Social Distance Affecting the Tendency of Reputation-Profit Game. *Acta Psychologica Sinica*, 49, 1206-1218. <https://doi.org/10.3724/sp.j.1041.2017.01206>
- van Baar, J. M., Chang, L. J., & Sanfey, A. G. (2019). The Computational and Neural Substrates of Moral Strategies in Social Decision-Making. *Nature Communications*, 10, Article No. 1483. <https://doi.org/10.1038/s41467-019-09161-6>
- Van Vugt, M., & Iredale, W. (2013). Men Behaving Nicely: Public Goods as Peacock Tails. *British Journal of Psychology*, 104, 3-13. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8295.2011.02093.x>
- Wei, X., Zhang, K., Fu, X., & Wang, F. (2023). Honor Culture and Face Culture: A Comparison through the Lens of the Dignity, Honor, and Face Cultural Framework and Indigenous Social Theory. *Advances in Psychological Science*, 31, 1541-1552. <https://doi.org/10.3724/sp.j.1042.2023.01541>
- Yang, Z., Gu, Z., Wang, D., Tan, X., & Wang, X. (2017). The Effect of Anger and Sadness on Prosocial Decision Making: The Role of the Interpersonal Attribution of Responsibility. *Acta Psychologica Sinica*, 49, 393-403. <https://doi.org/10.3724/sp.j.1041.2017.00393>
- Yates, F. J. (2007). Emotion Appraisal Tendencies and Carryover: How, Why, and... Therefore? *Journal of Consumer Psychology*, 17, 179-183. [https://doi.org/10.1016/s1057-7408\(07\)70026-8](https://doi.org/10.1016/s1057-7408(07)70026-8)
- Zhan, Y., Xiao, X., Tan, Q., & Zhong, Y. (2020). Influence of Self-Relevance on Moral Decision-Making under Reputational Loss Risk: An ERP Study. *Chinese Science Bulletin*, 65, 1996-2009. <https://doi.org/10.1360/tb-2019-0618>
- Zhan, Y., Xiao, X., Tan, Q., Li, J., & Zhong, Y. (2022). Influence of Reputational Concern and Social Distance on Moral Decision-Making under the Harmful Dilemma: Evidence from Behavioral and ERPs Study. *Acta Psychologica Sinica*, 54, 613-627. <https://doi.org/10.3724/sp.j.1041.2022.00613>
- Zhong, Y., Zhan, Y., Li, J., & Fan, W. (2017). Study on the Mechanism and Intervention of Moral Decision: Effects of Self-Relevance and Risk Level. *Advances in Psychological Science*, 25, 1093-1102. <https://doi.org/10.3724/sp.j.1042.2017.01093>