

# 情绪效价对欺骗行为可接受度的影响

王俊琪

西南大学心理学部, 重庆

收稿日期: 2023年1月20日; 录用日期: 2023年3月3日; 发布日期: 2023年3月10日

## 摘要

该研究的目的是探究不同类型的情绪对欺骗行为可接受度的影响。研究采用视听双通道情绪启动材料对被试进行了积极或消极的情绪启动, 并根据谎言所涉及的利害关系, 将谎言分为利他谎言、损人利己谎言和利己不损人谎言三种, 使用《说谎的可接受度问卷》对欺骗行为可接受度进行测量。结果发现不同的谎言类型对欺骗行为可接受度影响显著, 其中利他谎言接受度最高, 损己利人谎言次之, 对损人利己谎言的接受度最低。不同的情绪状态对三种类型的欺骗行为的接受度无显著影响, 即无论被试是积极情绪还是消极情绪, 对于不同谎言的可接受度之间差异不显著。

## 关键词

情绪, 欺骗行为, 欺骗行为可接受度

# The Influence of Emotion on the Acceptability of Deception

Junqi Wang

Department of Psychology, Southwestern University, Chongqing

Received: Jan. 20<sup>th</sup>, 2023; accepted: Mar. 3<sup>rd</sup>, 2023; published: Mar. 10<sup>th</sup>, 2023

## Abstract

The purpose of this study is to explore the impact of emotion on the acceptability of deception. The study used audio-visual dual-channel emotional priming materials to carry out positive or negative emotional priming on the subjects, and divided the lies into altruistic lies, self-interested lies and self-interested but not self-interested lies according to the interests involved in the lies. The acceptability of deception was measured using the "Acceptability of Lying Questionnaire". The results show that different types of lies have a significant impact on the acceptability of deceptive behavior, among which altruistic lies have the highest acceptability, self-interested lies take the

**second place, and self-interested lies have the lowest acceptability. Different emotional states have no significant impact on the acceptability of the three types of deception, that is, whether the subjects are positive or negative, the acceptability of different lies has no significant difference.**

## Keywords

Emotion, Cheating, Acceptability of Cheating

Copyright © 2023 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

欺骗是一种正常的社会功能，是标志个体心理发展正常的一种认知能力[1]。欺骗行为是一种功能性的沟通策略，虽然这种策略或许会受到谴责。就此而言，欺骗行为的目的并不是终止某次沟通，而是为了达到某种目的，这就是欺骗行为的功能性[2]。有研究者将谎言分为了六种不同的类型：损己利人、说服利用、维护自身形象和保护利益、正式的影响、保护他人免受惩罚和避免他人丢脸[2]。依据谎言的不同原因：维护个人面子、冲突规避、获得权力以及人际交往和保持亲密关系等将谎言分为了五类[3]。虽然不同研究者对于欺骗的分类都不尽相同，但都可以从两个方面来进行划分：1) 谎言的结果：谎言的既得利益者是自己还是他人；2) 谎言的动机：谎言的出发点是利己还是利他。从谎言的结果来划分，Bussey把谎言分为：善意谎言(白谎)、反社会谎言以及开玩笑谎言。其中善意谎言是指避免伤害他人或给他人带来好处的利他性谎言；反社会谎言是指损害他人利益或损人利己的负性谎言；开玩笑谎言是指为了开玩笑而说出的，不会伤害他人的中性谎言[4]。从谎言的动机来划分，McDaniel将谎言划分为了利己和利他两种谎言类型来进行研究，结果发现利他动机的谎言比起利己动机的谎言更容易被接受[5]。综合前人的研究结果，本研究从谎言中涉及的利害关系对谎言进行了分类，将谎言分为了：利他谎言、利己损人谎言、利己不损人谎言。欺骗行为的可接受度(the acceptability of lies)在国内外的研究中还没有十分明确的定义，本研究将欺骗行为可接受度的定义为人们对于人际沟通交流中的欺骗行为的接受程度[6]。通过不同的欺骗行为的故事作为材料，来评定被试的欺骗行为可接受度。有研究者在其欺骗行为可接受度研究中，按照不同的说谎动机(社会动机、个人主义动机、自我中心的动机)、情景的重要程度(重要、不重要)、说谎者与接受者的关系程度(最好的朋友、熟人)、被试的判断立场(自己、他人)编制了12个情景材料，结果发现情景特征是影响欺骗行为可接受度的最重要的因素[2]。

道德的社会直觉模型(the social intuition model)认为是情绪驱动了人们的道德判断，人们被由情绪触发的直觉所引导，在短时间内作出了道德判断，随后人们才会思考这个道德判断的理由[7]。道德的社会直觉模型认为人们的情绪直接决定了最后的道德判断，这个过程不需要认知的参与也不受认知的影响，认知推理只需要在判断后对结果进行合理化或解释[7]。Greene提出了道德判断的认知-情绪双加工理论，即抽象的认知推理和情绪直觉共同决定了道德判断的结果。道德判断的认知-情绪双加工理论认为，人们的道德判断主要由两个信息加工系统来进行处理，其中一个为认知推理过程，这个过程受到人们的学习经验的影响；另外一个系统是情绪动机的过程，这个过程是内隐的，受到人们社会适应的影响。有研究表明，在两个系统发生冲突的时候，往往情绪动机系统会在竞争中胜出，也就是说，其实是情绪主导了道德判断[8]。评价倾向框架(Appraisal-tendency Framework, ATF)理论认为，每种情绪都有特定的认知

评价维度,其中发挥主导作用的评价维度是特定情绪的核心评价主题。有研究认为情绪会通过特定核心评价主题所激发的评价倾向影响个体的判断和决策[9]。例如,处于悲伤情绪的个体可能会做出更多的助人决策[10]。

无论是道德的社会直觉模型还是道德的双加工理论,都表明了情绪对于道德判断的巨大影响。有研究探讨了谎言内容中道德因素的影响,发现被试对欺骗行为的道德评价与说谎者的动机和谎言所带来的结果最为密切[11]。谎言作为一种道德行为,对其做出接受与否的判断也即是做出道德判断,是判断说谎行为是否道德的一个重要心理过程。一些研究表明与道德判断无关的外部刺激所引发的情绪反应也会对道德判断产生显著的影响[11]。在被试进行道德两难判断前先进行积极情绪启动,结果发现,积极情绪启动组相较于中性组的道德判断反应时间更长,并且更容易做出功利性的判断[12]。有研究发现被试的厌恶情绪会使得被试更加不能接受不公行为[13]。不仅仅是阈上情绪启动,也有研究结果表明,阈下情绪启动词唤起的情绪也会影响被试的道德判断[14]。从情绪影响道德判断的角度来看,本研究认为积极或消极情绪会影响人们对于欺骗行为的接受度:在积极情绪状态下,相比于消极情绪状态,会有更高的欺骗行为可接受度。

## 2. 方法

### 2.1. 研究被试

在校大学生 65 名(男性 21 名,女性 44 名),年龄范围 18~23 岁,受教育程度均为大学本科;被试均为右利手;听力正常;视力或矫正视力正常,无色盲。所有被试均自愿参加实验,签署了知情同意书,实验结束后给予被试一定的报酬。

### 2.2. 实验设计及统计分析方法

本研究采用视听双通道情绪唤醒视频来唤醒被试积极或消极情绪。将被试分为两组,一组接受积极情绪双通道唤醒,启动积极情绪;另一组接受消极情绪双通道唤醒,启动消极情绪。然后采用《说谎的可接受度问卷》对被试在情绪唤醒条件下欺骗行为可接受度进行评定。最后用情绪唤醒评定量表《PANAS》对被试情绪唤醒程度进行评定。

采用双因素混合设计,情绪类型(积极、消极)×欺骗行为类型(利他、损人利己、利己不损人)。情绪类型为被试间因素,欺骗行为类型是被试内因素,因变量是《说谎的可接受度问卷》的得分。

本研究所有数据用 SPSS22.0 进行统计处理。采用独立样本 t 检验、重复测量方差分析进行统计分析。

### 2.3. 视听双通道情绪启动视频

情绪启动的材料为由图片与音乐组成的双通道情绪启动视频。其中图片刺激材料为 120 张面部表情图片,图片均来自中国化情绪图片系统(Chinese Facial Affective Picture System),其中负性面孔图片中女性面孔 30 张(唤醒度  $\geq 6.67$ )、男性面孔 30 张(唤醒度  $\geq 7.00$ ),正性面孔图片中女性面孔 30 张(唤醒度  $\geq 5.67$ )、男性面孔 30 张(唤醒度  $\geq 5.33$ ),均具有良好的唤醒度。情绪启动音乐为:使用谢尔盖·普罗科菲耶夫的《亚历山大·涅夫斯基:俄罗斯在蒙古人的枷锁下》作为负性情绪激发用的悲伤音乐,使用巴赫的《勃兰登堡协奏曲 3》作为正性情绪激发用的愉快音乐。两段音乐均为 5.28 分钟,其中《勃兰登堡协奏曲 3》为整首全曲,《亚历山大·涅夫斯基:俄罗斯在蒙古人的枷锁下》为半速播放的无人声伴奏部分。使用情绪启动图片作为视觉通道的情绪启动材料,使用情绪启动音乐作为听觉通道的情绪启动材料,制作了用于情绪启动的双通道情绪启动视频。共制作两个情绪启动视频,分别为:60 张正性图片与 5.28 分钟的《勃兰登堡协奏曲 3》组成的积极情绪启动视频,60 张负性图片与 5.28 分钟半速播放的无人声伴奏

部分的《亚历山大·涅夫斯基：俄罗斯在蒙古人的枷锁下》组成的消极情绪启动视频。每个启动视频的开头都有 0.28 分钟的指导语，启动视频的画面呈现为 60 张情绪启动图片的随机播放，每张图片播放 5 秒，视频总长共 5.28 分钟。

正式实验前对两个情绪启动视频进行了验证，招募在校大学生 30 名，其中男性 12 名，女性 18 名，年龄范围 18~21 岁；受教育程度均为大学本科；被试均为右利手，视力或矫正视力正常，无色盲，听力正常。将被试分为两组，一组接受积极情绪双通道唤醒，启动积极情绪；另一组接受消极情绪双通道唤醒，启动消极情绪。最后用情绪唤醒评定量表《PANAS》对被试情绪唤醒程度进行评定。

采用配对样本 t 检验对两组的情绪启动效果进行检验，结果显示：积极情绪启动组，在《PANAS》量表的积极和消极维度上差异显著( $t = 3.912, p < 0.01$ )，即积极情绪启动材料可以成功进行积极情绪的启动，在后续的研究中可以使用该材料启动积极情绪；消极情绪启动组，同样在《PANAS》量表的积极和消极两个维度上差异显著( $t = -2.48, p < 0.05$ )，即消极情绪启动材料可以成功启动消极情绪，在接下来的实验中，可以使用该材料进行消极情绪启动。

### 3. 结果

据表 1 的结果可知：积极情绪启动组  $t(31) = 7.749 (p < 0.001)$ ，积极情绪启动组积极情绪与消极情绪差异极其显著，积极情绪启动成功；消极情绪启动组  $t(22) = -3.612 (p < 0.01)$ ，消极情绪启动组消极情绪与积极情绪差异显著，消极情绪启动成功。

**Table 1.** Emotion priming T-test results

**表 1.** 情绪启动 t 检验结果

组别		得分(M ± SD)	t	p
积极组	积极	30.97 ± 6.32	7.75	0.000
	消极	23 ± 4.90		
消极组	积极	23.3 ± 4.93	-3.612	0.000
	消极	27.39 ± 5.98		

根据表 2 中显示的数据可知，情绪的主效应不显著( $F = 0.532, p > 0.05$ )，不同情绪状态下的被试谎言可接受度差异并不显著；谎言类型的主效应极其显著( $F = 131.43, p < 0.001$ )，即不同的谎言类别会影响被试对谎言的可接受度。此外，情绪和谎言类型的交互作用( $p > 0.05$ )不显著，即在不同情绪状态下的被试，在积极或是在消极情绪状态下，对利他、损己利人以及利己不损人这三种谎言类型的接受度差异不显著。

**Table 2.** The influence of emotions and types of lies on the acceptability of lies

**表 2.** 情绪、谎言类型对谎言可接受度的影响

来源	平方和	自由度	均方	F	p
情绪	12.805	1	12.805	0.532	0.469
谎言类型	5118.135	2	2559.067	131.427	0.000
情绪×谎言类型	10.174	2	5.087	0.292	0.747

根据表 3 的结果：对损人利己谎言的接受度显著低于与利己不损人谎言( $p < 0.01$ )，且被试对损人利己谎言的接受度也显著低于对利他谎言的可接受度( $p < 0.01$ )，即相较于利他谎言以及利己不损人谎言，被试更不愿意接受损人利己谎言；而利他谎言与利己不损人谎言之间接受度差异不显著( $p > 0.05$ )。

**Table 3.** Differences between types of lies  
**表 3.** 谎言类型事后检验结果

(I)谎言类型	(J)谎言类型 1	平均差异(I-J)	SE	p
利他	利己不损人	0.311	0.875	0.724
	损人利己	12.241*	0.789	0.000
利己不损人	利他	-0.311	0.875	0.724
	损人利己	11.930*	0.752	0.000
损人利己	利他	-12.241*	0.789	0.000
	利己不损人	-11.930*	0.752	0.000

#### 4. 讨论

本实验使用多因素方差分析来对谎言类型对欺骗行为可接受度结果进行分析, 根据所得结果可知: 不同的谎言类型对欺骗行为可接受度影响显著, 其中利他谎言接受度最高, 损己利人谎言次之, 对损人利己谎言的接受度最低。研究结果前人研究相似, 谎言的动机能够显著影响欺骗行为的可接受度, McDaniel [5]、Mealy [6]和 McLeod [15]的研究都发现利他动机的欺骗行为可接受度显著高于利己动机的欺骗行为。Lindskold 发现接受度最高的欺骗行为是避免他人丢脸的谎言, 接受度最低的谎言是损人利己谎言。不同谎言的性质对于个体的来说是不同的, 尽管谎言作为生活中的比较不道德的行为, 是不易被人接受的, 但利他谎言在大多时候会被认为是一种助人行为, 虽然说谎者说了谎, 但是其结果是有利于被欺骗者的, 被欺骗的受伤害程度低, 因此对其接受度较高; 而损人利己谎言则是会对被欺骗者产生伤害的谎言, 不仅伤害了他人, 还为自己牟利, 是不好的, 不道德的, 所以接受度较低; 利己不损人谎言也是不伤害他人的谎言, 大多为了解除自己的困境或帮助自己, 但这都以不伤害他人为前提, 也是可以接受的。总言之, 如果谎言有伤害他人的性质, 那么接受度就显著低于其他不会伤害他人的谎言。欺骗行为是人们在日常的社交生活中不可避免或主动或被动遇到的普遍行为, 有研究表明大学生每周平均说谎的次数为 11 次[16], 所以对欺骗行为的接受性与合理化程度对人们的社会适应来说非常重要。合理化程度较低的个体, 在许可范围内也不会出现欺骗行为, 可能会导致社会适应不良; 但若对欺骗行为的合理化程度过高, 欺骗行为接受度过高, 并且在相应情景中出现类似行为, 可能会形成欺骗人格[17]。所以需要找到一个合适的平衡点, 比完全拒绝欺骗行为更加务实。探讨大学生群体中谎言类型对欺骗行为可接受度的影响, 在社会适应和心理健康教育的角度上有一定的实践价值。

根据 2 (情绪类型: 积极情绪, 消极情绪) × 3 (谎言类型: 损人利己, 利他, 利己不损人) 方差分析的结果, 不同的情绪状态对三种类型的欺骗行为的接受度无显著影响, 即无论被试是积极情绪还是消极情绪, 对于不同谎言的可接受度之间差异不显著。根据皮亚杰和科尔伯格的道德发展理论, 个体道德观念的发展大多在青春期以后已经趋于稳定, 在本研究中所有被试皆为大学生群体, 源于欺骗行为本身的不道德性, 暂时的积极或消极的情绪状态或许不能对已经稳定发展的道德判断产生显著的影响。

在真实的社交生活中, 人们所遇到的谎言类型更加复杂多样, 在本研究中只单单将谎言根据谎言所涉及的利害关系, 分为了利他谎言、损人利己谎言和利己不损人谎言, 过于简单。所以在未来的研究中, 可以考虑更多类型的谎言研究。本研究对于谎言的描述是使用的文字故事, 虽然描述的是贴近生活的场景, 使用了日常的人名, 但还是不够生动, 和复杂的真实环境相比过于死板和简单, 外部效度差。在未来的研究中也许可以采用录制的故事视频或设计让被试亲身参与谎言故事的形式, 提高外部效度。本研究所涉及的情绪种类十分笼统, 只将情绪分为了消极情绪和积极情绪两种, 然而人类的情绪十分复杂, 不应该如此一概而论, 在今后的研究可以讨论更细致的情绪, 例如恐惧、抑郁、焦虑等。

## 5. 结论

不同的谎言类型对欺骗行为可接受度影响显著, 其中利他谎言接受度最高, 损己利人谎言次之, 对损人利己谎言的接受度最低。不同的情绪类型对三种类型欺骗行为的接受度无显著影响, 即无论被试是积极情绪还是消极情绪, 对于不同谎言的可接受度之间差异不显著。

## 参考文献

- [1] Spence, S.A. and Kaylor-Hughes, C.J. (2008) Looking for Truth and Finding Lies: The Prospects for a Nascent Neuroimaging of Deception. *Neurocase*, **14**, 68-81. <https://doi.org/10.1080/13554790801992776>
- [2] Backbier, E., Hoogstraten, J. and Terwogt-Kouwenhoven, K.M. (2010) Situational Determinants of the Acceptability of Telling Lies. *Journal of Applied Social Psychology*, **27**, 1048-1062. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1997.tb00286.x>
- [3] Gold, M. (2010) Is Honesty Always the Best Policy? Ethical Aspects of Truth Telling. *Internal Medicine Journal*, **34**, 578-580. <https://doi.org/10.1111/j.1445-5994.2004.00673.x>
- [4] Kay, B. (1999) Children's Categorization and Evaluation of Different Types of Lies and Truths. *Child Development*, **70**, 1338-1347. <https://doi.org/10.1111/1467-8624.00098>
- [5] Mcdaniel, M.A. and Gradworks, T. (2007) Lying to Your Partner: Acceptability Based on Relationship Phase, Motive, and Sex Dyad. Dissertations.
- [6] Mealy, M., Stephan, W. and Urrutia, I.C. (2007) The Acceptability of Lies: A Comparison of Ecuadorians and Euro-Americans. *International Journal of Intercultural Relations*, **31**, 689-702. <https://doi.org/10.1016/j.ijintrel.2007.06.002>
- [7] Haidt, J. (2001) The Emotional Dog and Its Rational Tail: A Social Intuitionist Approach to Moral Judgment. *Psychological Review*, **108**, 814-834. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.108.4.814>
- [8] Greene, J. (2003) From Neural "Is" to Moral "Ought": What Are the Moral Implications of Neuroscientific Moral Psychology? *Nature Review Neuroscience*, **4**, 846-849. <https://doi.org/10.1038/nrn1224>
- [9] Cavanaugh, L.A., Bettman, J.R., Luce, M.F., et al. (2007) Appraising the Appraisal-Tendency Framework. *Journal of Consumer Psychology*, **17**, 169-173. [https://doi.org/10.1016/S1057-7408\(07\)70024-4](https://doi.org/10.1016/S1057-7408(07)70024-4)
- [10] 杨昭宁, 顾子贝, 王杜娟. 愤怒和悲伤情绪对助人决策的影响: 人际责任归因的作用简[J]. *心理学报*, 2017, 49(3): 393-403.
- [11] 邵爱国. 关于说谎的道德认知研究[D]: [博士学位论文]. 南京: 南京师范大学, 2007.
- [12] Helzer, E.G., et al. (2017) Once a Utilitarian, Consistently a Utilitarian? Examining Principledness in Moral Judgment via the Robustness of Individual Differences. *Journal of Personality*, **85**, 505-517. <https://doi.org/10.1111/jopy.12256>
- [13] Mallucci, P., Wu, D.Y. and Cui, T.H. (2019) Social Motives in Bilateral Bargaining Games: How Power Changes Perceptions of Fairness. *Journal of Economic Behavior Organization*, **166**, 138-152. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2019.08.022>
- [14] Wheatley, T. and Haidt, J. (2005) Hypnotic Disgust Makes Moral Judgments More Severe. *Psychological Science*, **16**, 780-784. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2005.01614.x>
- [15] Beverly, A., et al. (2008) Predicting the Acceptability and Likelihood of Lying: The Interaction of Personality with Type of Lie. *Personality Individual Differences*, **45**, 591-596. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2008.06.015>
- [16] Depaulo, B., et al. (1998) Everyday Lies in Close and Casual Relationships. *Journal of Personality Social Psychology*, **74**, 63-79. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.74.1.63>
- [17] 王煜. 高中生欺骗行为可接受度与人际适应关系及其教育对策的研究[D]: [硕士学位论文]. 天津: 天津师范大学, 2012.