

目 录

摘 要.....	I
目 录.....	V
引 言.....	1
1 文献综述.....	2
1.1 上行敏感性减弱假说.....	2
1.1.1 道德决策中获益敏感性的减弱现象.....	2
1.1.2 上行敏感性减弱假说的提出与检验.....	3
1.2 决策获益额度.....	5
1.2.1 决策获益额度的概念.....	5
1.2.2 决策获益额度对风险决策的影响.....	5
1.3 社会经济地位.....	6
1.3.1 社会经济地位的概念.....	6
1.3.2 社会经济地位的测量方式.....	7
1.3.3 社会经济地位对风险决策的影响.....	9
2 问题提出.....	13
2.1 研究问题与框架.....	13
2.1.1 现有研究不足与改进.....	13
2.1.2 整体研究框架.....	14
2.2 研究意义.....	15
2.2.1 理论意义.....	15
2.2.2 实践意义.....	16
3 实验研究.....	17
3.1 研究 1 决策获益额度对个体风险决策的影响.....	17
3.1.1 研究目的.....	17
3.1.2 研究假设.....	17
3.1.3 研究设计.....	17
3.1.4 研究方法.....	17
3.1.5 研究结果.....	20
3.1.6 分讨论.....	24
3.2 研究 2a 高决策获益额度情境下决策者社会经济地位对风险决策的影响.....	25
3.2.1 研究目的.....	25
3.2.2 研究假设.....	25
3.2.3 研究设计.....	25
3.2.4 研究方法.....	25
3.2.5 研究结果.....	28
3.2.6 分讨论.....	31
3.3 研究 2b 高决策获益额度情境下决策者客观社会经济地位对风险决策的影响.....	32
3.3.1 研究目的.....	32
3.3.2 研究假设.....	32
3.3.3 研究设计.....	32
3.3.4 研究方法.....	32

3.3.5 研究结果	34
3.3.6 分讨论	38
3.4 研究 2c 高决策获益额度情境下决策者主观社会经济地位对风险决策的影响	39
3.4.1 研究目的	39
3.4.2 研究假设	39
3.4.3 研究设计	39
3.4.4 研究方法	39
3.4.5 研究结果	41
3.4.6 分讨论	45
4 总讨论	46
4.1 道德决策时人们对利益的敏感性受到金额大小的影响	46
4.2 高获益额度使得个体对潜在收益的关注始终处于敏感状态	47
4.2.1 高获益额度条件下, 客观社会经济地位不影响个体对潜在收益的敏感性	48
4.2.2 高获益额度条件下, 主观社会经济地位不影响个体对潜在收益的敏感性	49
4.3 创新之处	50
4.4 研究不足与展望	51
5 研究结论	52
参考文献	53
附录	62
致谢	64
攻读学位期间取得的成果	65
浙江师范大学学位论文诚信承诺书	66
浙江师范大学学位论文独创性声明	67

引言

在《新时代公民道德建设实施纲要》中，中共中央和国务院提出了实现全面建成小康社会，全面建设社会主义现代化国家这一战略任务的必然要求是推进公民道德建设和社会道德水平的进步。《慈善蓝皮书:中国慈善发展报告〈2022〉》中的数据显示，截止 2021 年末，我国社会组织总数为 90.09 万个比 2020 年末增加 0.73%，包括 37.1 万个社会团体，52.1 万个社会服务机构，8885 个社会基金会。目前，已有 773 个慈善信托登记，总资产达 39.35 亿元。由此可见，慈善事业热度不减，其效能持续提高。

在我们日常生活中，做道德行为决策时与自我决策时存在差别，个体在做道德相关决策似乎并不会像自我决策时那样将好事做到“极致”，而只要足够就够了，即使是涉及到金钱方面的慈善捐款时，人们似乎也并不关心所捐的钱产生的效益(Berman et al., 2018)。

为了更深入地了解道德行为的这种偏好，Zlatev 等人(2020)提出了道德阈限模型。但是已有研究关于道德阈限模型的实证过程中结果存在差异，基于此，本研究在道德阈限模型的理论基础，进一步探讨前人存在矛盾的可能原因。实验一引入了决策获益额度，考察其对上行敏感性减弱假说的影响，实验二引入社会经济地位这一变量，在相同情境下进一步探讨社会经济地位这一个体因素对上行敏感性减弱假说成立与否产生的影响。

探究和明晰上行敏感性减弱假说成立与否的影响因素具有一定的理论意义和应用价值。本研究不仅探讨了已有研究的矛盾之处，明晰了决策获益额度会影响上行敏感性减弱假说成立，而且深入探讨了高决策获益额度情境下个人因素产生的影响。

1 文献综述

本文基于道德阈限模型，探讨情境因素和个体因素对风险决策的影响。从情境因素角度提出决策获益额度，探讨其对风险决策；从个体因素角度，探讨决策者社会经济地位和主客观社会经济地位在其中的作用。因此，本文首先对道德决策中获益敏感性的减弱现象、上行敏感性减弱假说的提出和检验，决策获益额度，社会经济地位等变量的概念、测量因素以及两两之间的关系进行介绍。

1.1 上行敏感性减弱假说

人们总会有一种保持积极的自我概念的动机，从而做出道德行为(Monin & Jordan, 2009)。但由于道德行为往往与经济利益等方面相冲突，人们往往不会追求最大可能的道德，而只要“足够道德”(Shalvi et al., 2015)。而多少道德才是“足够道德”呢？Zlatev 等人(2020)提出了道德阈限模型，该模型回答了这个问题，并与自我决策相比突出个体在做道德相关决策时存在的行为偏好。该模型具体包含两个核心假说(1)最差结果回避假说。当决策具有道德意义时,人们会更倾向于选择不会出现最差结果的选项；(2)上行敏感性减弱假说。个体在避免了最差结果之后，个体对其他能带来更大好处的选项更不敏感了。该模型在一定程度上确定了道德相关决策的参数。接下来，将具体介绍道德阈限模型中的上行敏感性减弱假说的提出背景、理论依据和实证检验。

1.1.1 道德决策中获益敏感性的减弱现象

从日常消费到公司决策，人们都关心成本效益。消费者希望自己的钱得到充分的发挥，投资者希望获得最大程度的回报。然而，当涉及到慈善捐赠时，捐赠者对金钱所带来的效益并不关心。已有研究发现，人们倾向于认为慈善捐款是个人选择，而不需要以客观的有效性来衡量。人们在选择慈善机构进行捐款的时候，人们更倾向于选择主观偏好的慈善机构，而不考察慈善机构是否能更有效地利用捐款(Berman et al., 2018)。再比如，人们对捐款所产生的效应并不敏感，当 2000

只海鸟遭受石油泄漏的威胁时和 20 万只海鸟遭受石油泄漏的威胁时，人们这两种情况下愿意捐的钱没有显著差异；人们愿意为清理 1 条被污染的河流提供的资金与清理 10 条被污染的河流提供的资金无显著差异(Mitchell & Carson, 1989)。

Zlatev 等人(2020)认为该现象与“道德自尊”有关，并且将该现象总结得出两条规律，形成两个假说。

1.1.2 上行敏感性减弱假说的提出与检验

1.1.2.1 上行敏感性减弱假说的提出

道德自尊(self-regard)是指个体相信自己拥有积极道德品质程度的自我概念，是个体对“我有多道德？”这个问题的及时性回答(Monin & Jordan, 2009),是一种状态自我。为了维持道德自尊，人们经常会做道德的事。但是有时公共的利益和自己的利益会产生冲突，所以人们对自己的道德要求并不会处于极端的水平。

有研究者将道德自尊这种调节过程比作“橡皮筋”的拉伸过程，而这根“橡皮筋”就处在理想道德自我和及时性道德自尊之间，当个体的理想道德自我与道德自尊之间的差距较大时，“橡皮筋”会处于紧绷的状态，成为道德自尊向理想道德自我靠近的驱动力，阻止道德自尊的进一步远离。有时为了防止道德形象的进一步受损，会实施道德行为。但当道德自尊的道德水平比理想道德自我更高或者二者很接近，“橡皮筋”则会表现为一种松弛的状态，也意味着个体对自身道德要求的放松，但是这种松弛也不会是无底线的，会保持在一定范围(张宏伟, 李晔, 2014; Jordan et al., 2014; Miller & Monin, 2016; 何思延, 2017)。

那么多少道德才是足够道德，满足道德自尊后会怎么样呢？道德阈限模型(Moral Threshold Model, MTM, Zlatev et al., 2020)提出：当一个决策具有道德意义时(例如，亲社会行为决策)，人们主要关心的是决策所产生的结果，这个结果至少比其他方案中产生的可能性结果要好，以不至于是最差的结果。这一核心观点被具体为两个核心假说：(1)最差结果回避假说。(2)上行敏感性减弱假说。接下来将具体介绍这两个假说的具体内容。

道德阈限模型的第一个假说是最差结果回避假说。该假说认为，人们在做亲社会决策时，为了让自我感知到自己是道德的，人们会倾向选择优于所有可能结

果中最差的选项。即使这个选项有可能产生更高收益,但只要它有产生最坏的可能性,人们也不会选择这个风险选项。综上所述,道德阈限的第一个假说:个体在做道德相关决策时,会更倾向于选择保证能提供结果的保险选项,而不是可能产生最坏结果的风险选项。有一句谚语可以很好地形容该假说:一只鸟在手(稳妥)胜过两鸟在林(有风险)。比如,有位叫张亮的人想要帮助一群无家可归的人,他需要在两个方案中进行选择,一个是可能帮助无家可归的人们找到永久性住所(成功的话能一劳永逸,失败的话一无所获),另一个是确保能为他们提供一个晚上的临时性住所(无风险,但帮助相对较小)。例子中张亮尝试给无家可归的人提供永久性住房但最终失败是最坏的结果,最差结果假说认为最差的结果不能满足张亮的道德自尊,为了避免这个最坏的结果,张亮会选择比最差结果好一点的选项:确保提供一个晚上临时住所。

需要注意的是,道德阈限模型中对满足道德的最低阈值的界定,不是一个固定数值,而是一条标准,即人们在可选择范围中不是提供最少的帮助。

道德阈限模型的第二个假说是上行敏感性减弱假说。上行敏感性减弱假说主要是描述了道德行为结果与道德行为动机的转换关系。两者的转换机制类似于“非黑即白”的判断过程:一个人只要达到了道德自尊的最低阈限,就不会从更有利的选项中获得同比例增加的道德行为动机,因而个体对于其他选项所产生的利益的大小反应不敏感。也就是说,通过回避最差的结果来满足道德自尊之后,人们不能从其他比回避最差结果更道德的行为中获得额外的道德行为动机。因此,本研究假设人们在做慈善机构获益的道德相关决策时对收益的敏感性比人们在自己做决策时更不敏感。

这个假说对应的谚语为:一旦有一只鸟在手里了,获得第二只鸟就没有什么额外的价值了。具体来说,在原有张亮的例子中,在选项中一旦有了第二差的结果作为保底,其他比第二差结果更好的选择对张亮的吸引力就会降低。

1.1.2.2 上行敏感性减弱假说的实证检验

Zlatev 等人(2020)通过两个实验检验了这两个假说,并排除了其他假说的可能性。第一个实验支持了最差结果回避假说。实验采用金钱投资任务范式,将被试随机分配到亲社会或亲自我的情景中。然后,被试要在方案 A(非风险选项)和

方案 B(风险选项)之间为自己或公共利益做出选择。实验结果支持最差结果回避假说,即人们在做亲社会决策时,避免选择可能导致最差结果的风险选项。第二个实验支持上行敏感性减弱假说。同样采用风险决策任务范式,被试需要在非风险选项和风险选项之间做出选择。不同之处在于被试一共要做 6 轮次选择。6 轮选择的变化在于风险选项的潜在收益,每轮次提供的潜在收益变化范围从 250 美元到 300 美元,轮次之间的增量为 10 美元。这些金额以升序或降序呈现给每个被试。实验结果表明在亲社会决策中,人们会避免选择可能产生最坏结果的风险方案,并且相对于慈善机构获益的决策,人们在做自己获益的决策时对风险选项所带来的潜在利益更不敏感。支持了上行敏感性减弱假说。

通过对比发现,两项研究除实验材料外,实验设计、实验流程等基本一致。实验材料具体不同为: Zlatev 等人(2020)在的研究中决策所带来的收益金额范围是从 250-300 美元,而 Xiao 等人(2021)的研究中 2500-3000 元,其分别所占其所在国民人均生产总值为 5.3%-6.4%和 42.7%-51.2%。对比发现,两项研究的决策获益额度存在较大的差异。同时,相关的研究发现,决策选项中金额损失或收益量的大小会影响个体的决策行为(Wang et al., 2001; 谢晓非 等, 2002)。为了进一步探明决策获益额度的高低是否会影响风险决策行为,从而是造成前人研究结果的不一致的可能因素。本研究将引入决策获益额度这一变量。

1.2 决策获益额度

1.2.1 决策获益额度的概念

决策获益额度是指,决策者在评估风险决策的预期效用时所能获的最大金额。根据决策中所获得的金钱奖励在数额上的大小差异可以具体分为高决策获益额度和低决策获益额度(胡瑞洁, 2021)。

本研究参照前人对决策获益额度的定义,将其定义为决策方案中可产生的最大收益金额,按照大小的差异分为高决策获益额度和低决策获益额度。

1.2.2 决策获益额度对风险决策的影响

决策研究通常涉及物质奖励,如金钱。由于货币具有现代物质生活中所必需

的某些社会特征，它往往与个人行为密切相关，并能提供更真实的决策情景。

决策收益和损失的主观评价会对决策行为产生影响。在早期，决策者被视为寻求效用和自身利益最大化的“理性人”，根据理性行为原则，决策只由四个因素决定：可能收益的大小和概率，可能损失的大小和概率(Von, 2007)。在 1970 年代，西蒙首次提出了“有限理性”的概念。“有限理性”的概念是由西蒙在 1970 年代提出的，他认为人类的理性既不是完美的，也不是不完美的，而是介于两者之间的。有限理性模型指出，在复杂情况下做决定时，人们只考虑可用的选项，一旦他们决定某个选项适合他们，他们就会选择它，而不考虑可能还有其他更令人满意的选项。这种现象也是由现实的限制和约束所决定的。随后，各个领域的研究人员开始科学地研究在有限理性指导下的真实人物的风险决策过程。在有限性理论的指导下，研究人员还提出了前景理论和后悔理论作为决策的理论模型。前景理论认为，决策者在获得奖励时表现出规避风险的行为，停止当前的冒险行为，在感到损失时表现出冒险行为。该理论认为，人类的决策行为受到内部和外部环境认知等因素的影响。

对客观金额的研究也表明，利益的大小会影响一个人的决策行为。对游戏任务的研究揭示了侧重于低风险和高保守的行为模式，Estle 的研究结果显示，与高回报的概率贴现任务相比，低回报的概率贴现任务中的贴现率非常低，而在递延贴现任务中则相反(Estle et al., 2006)。van 等人(2006)还研究了在 IGT 任务中操纵赢牌和输牌的奖励大小，发现当赢牌的奖励大小差异较大时，受试者更有可能选择输牌并带来更多的钱。另一方面，研究发现，随着奖励金额大小的差异减少，受试者不太可能选择亏损的牌。

以上阐述了，在低额金钱激励的情况下，个体会倾向于做出风险规避的行为，而在高额金钱激励的情况下，个体更倾向于做出风险追求的行为。

1.3 社会经济地位

1.3.1 社会经济地位的概念

社会经济地位(socioeconomic status)是社会心理学领域中被广泛研究的概念之一，许多科学家们对它表现出持续的兴趣。社会经济地位的概念相对复杂，它

是指个体或群体在其所处社会中的位置,而该位置是根据个体自身所拥有的社会资源而界定(张杉, 2021; 李孜楠, 2021)。社会经济地位又可以具体分为主观社会经济地位和客观社会经济地位。

本研究采用个体可支配收入作为衡量个体社会经济地位的指标。

1.3.1.1 客观社会经济地位的概念

客观社会经济地位是依据个体所拥有的社会资源的绝对水平来确定其在社会中的所处位置(Bradley & Corwyn, 2002), 主要通过个体的收入水平、受教育程度及职业等因素来衡量, 经常用社会经济地位指数(socioeconomic index, SEI)来表示。

1.3.1.2 主观社会经济地位的概念

主观社会地位(Subjective social status, SSS)指个体对自己所处社会阶层的主观认知和信念。作为个体的主观知觉与判断, 主观社会经济地位不仅含有对客观社会经济地位的知觉, 还包含了对个体家庭资源及在社会中机遇多少的判断。并且这种主观认知既有对目前社会地位的评价, 又有指向未来的评价(Goodman et al., 2003; Jackman & Jackman, 1973; 程刚 等, 2015)。

1.3.2 社会经济地位的测量方式

作为一种客观衡量指标, 有的只选择其中一个指标来反映社会经济地位, 如经济收入, 有的会同时选择多个指标来反映。经济收入反映的是个体客观经济的资本积累, 随着经济资本增加, 个体对生活的掌控感也会增加, 从而对学生的学业成绩产生影响。跟经济收入相比, 可支配收入聚焦于个体最终消费支出和其它非义务性支出以及储蓄的总和。

对于可支配收入的划分和测量, 国内一般通过问卷的形式, 询问被试家庭人均月收入, 每月生活可支配费用(陈宇翔 等, 2022)。全国范围内的居民人均可支配收入的分类方式主要将所有调查户按人均可支配收入水平从低到高的顺序排列, 平均分为五个等分, 依次为低收入组, 中间偏下收入组、中间收入组、中间

偏上收入组和高收入组。

综上,本文针对社会经济地位这一变量,采用可支配收入这一指标,对被试每月可支配收入进行划分,前 27%的被试作为高社会经济地位组,后 27%则为低社会经济地位组。

1.3.2.1 客观社会经济地位的测量方式

客观社会经济地位通常以家庭经济收入、职业和受教育程度作为客观衡量指标(王玥,2016),有的研究者只选择其中一个指标,如家庭经济收入,有的同时选择多个指标(张娜等,2013)。SEI 属于连续性变量,SEI 值越高表明个体的社会经济地位水平越高。客观社会经济地位指数的测量,国际上以及我国大部分学者都采用 Blau 和 Duncan 提出的评价指标体系,即: $SEI = -6.0 + 0.59 \times \text{各个不同职业的教育水平} + 0.55 \times \text{各个不同职业的收入}$ (Blau & Duncan, 1967)。但该公式在测量中国人的客观社会经济地位系数时,解释力却较低(李春玲,2005)。李春玲是国内学者,她在全国范围内进行了一次大范围的调研,并在此基础上发展了一套适合中国计算的社会经济地位指数公式,并且与 Blau 和 Duncan 的公式在解释力方面十分接近,具体为: $Y = 11.808 + 3.349 \times \text{平均教育年限} + 0.573 \times \text{平均月收入(百元)} + 16.075 \times \text{最高管理者} + 11.262 \times \text{中层管理者} + 3.738 \times \text{基层管理者} + 8.1942 \times \text{党政机关} + 6.841 \times \text{事业单位} - 5.694 \times \text{企业单位} - 26.655 \times \text{受歧视职业}$ (李春玲, 2005)。该公式在 Blau 和 Duncan 设计公式的基础上增加了权力、单位性质以及社会歧视三个因素。在具体运用上,研究者们通常会根据李春玲所提出的计算方法,加入学历、收入、工作性质这三个因素。目前,在对客观社会经济地位的测量时候,主要是通过问卷的形式,对被试的受教育程度、工作年限、个人收入水平以及职业等相关进行采集信息,再进行统计,从而得出个体的客观社会经济地位。

本研究在李春玲所提公式的基础上纳入三个核心因素,即受教育年限、收入、职业部门,具体采用以下公式来进行计算具体的客观社会经济地位指数: $SEI = 11.808 + 3.349 \times \text{教育年限} + 0.573 \times \text{平均月收入(百元)} + 8.1942 \times \text{党政机关} + 6.841 \times \text{事业单位} - 5.694 \times \text{企业单位}$ 。

1.3.2.2 主观社会经济地位的测量方式

有许多测量范式用于主观社会经济地位的测量。一些研究使用儿童主观社会经济地位量表和当前主观社会经济地位量表来测量人们对主观社会经济地位的认知(Prokosch et al., 2016)。在当前的 SES 和 SSS 的研究中,最广泛被用来描述人们对社会分层的主观感受的量表是 MacArthur 主观社会地位量表(Goodman et al., 2003; Goodman et al., 2007),共有十级,等级越高代表地位越高,收入越多,所受教育越优良,从事的职业高。该量表包含两个子量表:一个是要求被试评估自己在所属国家范围内的社会地位;另一个是要求被试评估自己在所处社交圈中的社会地位。MacArthur 主观社会地位量表使用了一个视觉尺度,被试会看到一个类似于十级阶梯的图,被要求确定他们在社会等级中的位置,然后选择他们在阶梯上的位置。被试选择的位置越高,他们所感知的社会地位就越高。

本研究对主观社会经济地位的测量方式采用 MacArthur 提出的十级阶梯主观社会地位量表。

1.3.3 社会经济地位对风险决策的影响

人们在做经济决策时来具有规避经济风险的内在倾向,在进行经济决策时会尽量避免损失(Andersen et al., 2008)。这种避免与经济报酬相关的风险的趋势在收入水平较低的人群中更为明显。由于收益确定性可以减少流动性的限制,低收入者在做经济决策时往往更倾向于规避风险。这种倾向不受个体内在风险的偏好影响,而降低个体对风险的敏感性(Haushofer & Fehr, 2014)。Carvalho 等人(2016b)的相关研究表明,有银行账户存款的被试更经常参与彩票风险(具有潜在的财务回报)。最后,Carvalho 等人(2016a)发现在发薪日前后,低收入的人在经济决策中的风险偏好并不存在显著差异。因此,他们假设长期(而非短期)金融稳定可能会增加人们承担经济风险的意愿。

从认知负荷的角度来看,贫穷且有风险的环境很容易导致低收入人群的认知超载,自发产生的负面情绪会增加人们对潜在奖励风险的厌恶,导致他们做出避免风险行为(Heiiman et al., 2010)。急性压力也已经被证实,在个体面对潜在收益时会增加保守决策(Porcelli & Delgado, 2009),但在面对潜在损失时,会增加冒险行为。相反,Moreno(2015)发现慢性压力与经济决策中的风险偏好几乎无关,而Kandasamy 等人(2014)发现,诱发的慢性压力确实有助于风险规避。虽然压力对

风险决策的相关研究并没有得到比较一致的结果。相反,另一项研究考察了压力对利益和伤害背景下的风险决策的影响,发现在收益背景下,急性压力可能促进个体做出更保守的决策行为,而在损失背景下,急性压力可能促进更积极的风险决策行为(Moreno & Laurybel, 2015)。

结合前人研究,本文推断:相较于高收入,低收入个体在金钱和认知压力的相互作用下,在收益情境下会更倾向于做出冒险行为。

1.3.3.1 客观社会经济地位对风险决策的影响

当人们在面对这样一个选择时,风险越大收益越大,风险越小收益越小,这时人们会如何抉择,又会考虑什么?一个富有的人和一个贫穷的人抉择会一样吗?其实已有大量的研究可以提供参考答案。

进化心理学生活史理论的最新研究表明,不管是在童年期还是在成年期不稳定的环境会使个体产生不确定性的心理影响以及认知偏好(Durante & Griskevicius, 2016),从而更容易做出风险决策(何青, 2015)。相关研究也有发现,当个体面临不稳定的环境因素,如曲折的童年史和糟糕的家庭经济状况,他们的风险决策会受到相应的影响,表现出冒险行为(Adamkovic & Martoncik, 2017; Sheehy-Skefngton & Rea, 2017)。

Amir 等人(2018)认为童年时期的家庭 SES 和成年后的行为结果间的联系是一种潜在的、有不确定性管理策略。在这种策略下,低收入者往往会形成一种偏好,以减少不安全的负面成本。换句话说就是“如果你负担不起不好的结果,就避免不确定性”。这种解释与风险承担的相对状态模型相一致,即个体选择有利自己拥有的条件和竞争优势的风险决策方案,反之,会避免自己的不利因素和缺陷,这种偏好是个体在承担风险时进行的一种隐性的“计算衡量”(Barclay et al., 2018)。

1.3.3.2 主观社会经济地位对风险决策的影响

虽然目前为止,还没有关于主观社会经济地位与个人风险判断之间关系的研究,但根据社会比较理论,在社会环境中个人会通过比较自己的客观信息与环境 and 特定区域来评价自己。换句话说,一个人主观上认为的社会经济地位是一种来

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/377136043102006133>