

摘要

日常生活存在各种各样的决策，跨期决策关乎个人远期利益和目标。同时我们不仅需要为自己决策，还存在很多替他人决策的情况，本文立足于获益和损失两种情境，探讨自我、朋友以及陌生人在跨期决策上的差异。跨期决策还受到个体身心状态的影响，根据自我资源控制理论，当个体自我控制资源不足时，会产生自我损耗，在自我损耗状态下个体对同一个问题会产生不同的决策结果。理解不同决策情境下、不同社会距离在自我损耗状态下的决策差异，可以进一步帮助我们做出更理性的决策。因此，本研究重点探讨损益情境下自我损耗对自我、朋友、陌生人在跨期决策方面的行为差异。

实验一先探讨获益和损失两种情境下自我-他人跨期决策的差异，结合 IOS 量表对朋友和陌生人进行划分，结果发现：（1）无论是获益情境或损失情境，社会距离越远，个体越倾向于为他人做延迟选择，即为自己决策对即时奖励的偏好依次大于为朋友和陌生人。（2）相比获益情境下，损失情境下更偏好即时选项，也就是说更倾向于立即损失。实验二进一步探讨了自我损耗这一变量在两种决策情境下对自我-他人跨期决策的影响，结果发现：（1）获益情境下，相对低损耗组，高自我损耗条件下为自我、朋友和陌生人决策都更偏爱即时奖励；损失情境下，高损耗组的个体更倾向于延迟选项，即个体更容易冒险。（2）框架效应在自我损耗状态下的自我-他人跨期决策中更加显著，在损失情境下，个体更容易冒险。

本研究发现在不同的决策情境下，个体为不同社会距离的决策对象决策时都是存在差异，自我损耗会使个体在收益情境下偏好即时奖励，在损失情境下更加偏好延迟损失。本研究进一步丰富了对自我控制资源理论以及解释水平理论的研究，为个体在不同的状态下决策提供了科学理论的指导。

关键词：损益情境，自我损耗，自我控制，社会距离，跨期决策

目 录

摘 要.....	1
ABSTRACT	111
引言	1
第一部分 文献综述	3
1.1 跨期决策.....	3
1.1.1 跨期决策的含义.....	3
1.1.2 跨期决策的理论.....	4
1.1.3 跨期决策的研究方法.....	5
1.1.4 跨期决策的影响因素.....	6
1.2 自我损耗.....	8
1.2.1 自我损耗的含义.....	8
1.2.2 自我损耗的操纵方法.....	9
1.2.3 自我损耗对跨期决策的影响.....	11
1.3 框架效应.....	11
1.3.1 框架效应当前研究.....	11
1.3.2 框架效应与自我损耗.....	12
1.4 社会距离.....	13
1.4.1 社会距离的定义.....	13
1.4.2 社会距离的理论.....	13
1.4.3 社会距离的操纵.....	13
1.4.4 社会距离对决策的影响.....	14
1.5 自我损耗与自我—他人决策的相关研究.....	15
第二部分 问题提出与研究假设	17
2.1 问题提出.....	17
2.2 研究目的.....	17

2.3 研究意义.....	18
2.3.1 理论意义.....	18
2.3.2 现实意义.....	18
2.4 研究假设.....	18
第三部分 实证研究	21
3.1 实验一损益情境下自我—他人跨期决策的差异.....	21
3.1.1 研究目的.....	21
3.1.2 研究方法.....	21
3.1.3 实验结果.....	23
3.1.4 讨论.....	25
3.2 实验二损益情境下自我损耗对为自我—他人的跨期决策的影响.....	26
3.2.1 研究目的.....	26
3.2.2 研究方法.....	27
3.2.3 实验结果.....	28
3.2.4 讨论.....	32
第四部分 总讨论	35
4.1 损益情境下自我—他人跨期决策的差异.....	35
4.2 损益情境下自我损耗对为自我—他人的跨期决策的影响.....	36
4.3 研究创新.....	37
4.4 研究不足与研究展望.....	38
第五部分 管理启示和建议	39
第六部分 总结论	41
参考文献	43
附录	51
致 谢	55

引言

跨期决策是对发生在不同时间点对收益和成本进行权衡与抉择的过程，是一种与时间有关的决策（Frederick et al., 2002）。通常时间的推移就意味着不确定性，因此，延迟的时间越长，可能存在的风险也越大（Prelec & Loewenstein, 1991; Green & Myerson, 1996），使得决策的不确定性因素增加。影响跨期决策的因素有很多，例如决策背景（经济、政治、文化等）、决策对象的特性（奖赏属性、延迟时间等）、决策主体的因素（情绪、未来情景预期能力、特质、自我控制能力等）。

针对跨期决策这一研究对象，研究者们从不同角度开展了研究，例如跨期决策的理论模型、跨期决策中的各种现象、心理折现机制等方面。尤其在心理学理论和方法的研究上取得了丰富的研究成果，并受到广泛的关注。Samuelson 于 1937 基于期望效用理论提出了折扣效用模型，这个模型属于一种理性的模型，个人只需要根据自己心中不变的折扣率，将未来所获得的收入或效用贴现到目前，并与目前的收入相对比，就可以作出判断的选择。从经济角度，可以把个体看成是理性的，但在日常生活中，人是具有感情和能量的，个体的决策不可能一直是理性的，会存在各种各样的影响因素，如个人的劳累感、心情波动，工作一天后疲惫的个体跟上午精神十足的个体在决策方面的表现肯定也有所不同。其中，在自我控制资源理论模型中，个人在进行自我控制时，会消耗一些心理资源，而且心理资源是相互畅通的，也就是说，所有的自我控制行为（包括身体机能调节、注意力控制、冲动控制、人际沟通和判断决策、情绪调节）都源于相同的有限“账户”，个体每完成一次自我控制，“账户”内的资源就会被消耗且减少，当资源别消耗到一定程度时，会影响后续的工作任务，这种现象叫自我损耗效应。自我控制在跨期选择中起着重要作用。丰富的研究表明，自我控制也可以看作是为了更大但延迟的回报而抵制眼前利益诱惑的能力（Luo et al., 2012; Guan et al., 2018; Turner et al., 2019）。为了研究自我控制对跨期选择的影响，我们经常使用自我耗损的实验方法。

代表他人做决定在日常生活中也很常见，例如，医生代表病人做决定，律师代表客户做决定（Albrecht et al., 2010）。因此，为别人做决定的行为和心理属性是行为决策领域中需要关注和解决的问题。许多研究提到了在相同情况下个人对自己和他人做出的决策不一致，这些不一致被称为自我与他人的决策差异（Sun et al., 2020）。此前，

多数研究只关注在自我损耗对自我决策的影响，较少涉及到为他人决策的影响。在日常中，自我损耗是个体常常会经历的一种状态，因此考察自我损耗对为他人决策的影响是非常有必要的，也进一步了解自我、他人跨期决策的差异。

解释水平理论认为，人们表征事物的方式取决于与事物之间的心理距离。心理距离是根据熟悉程度来划分的，熟悉程度往往是以自我为中心的，呈水波式分布。人们倾向于对遥远的事物使用高层次水平的解释，关注基本的、整体的特征和最终状态，而对近距离的事物使用低层次水平的解释，强调边缘的、详细的局部特征，关注达到特定最终状态的过程（Trope & Liberman, 2003），也就是说，心理距离越远，决策结果越理性。在自我损耗的状态下，决策更可能是采用低解释水平做出的。Polman 和 Vohs（2016）根据资源消耗理论，当个人同时在自己和他人之间分配稀缺资源时，个体相较于他人会为自己保留更多的资源。事实也表明，为自己做决策比为他人做决策需要花费更多的精力，涉及的考虑更多，情况更复杂，而且在认知上也更为复杂（Barrafrem & Hausfeld, 2020）。因此，本研究假设，个体在自我损耗后，相较于未损耗状态，更喜欢立即获得回报。

前景理论指出，在收益和损失两种情形下，个人对风险的偏好是不一样的：收益情形下，个人倾向于规避风险，而损失情形下，个人倾向于寻求风险。此外，处于收益情境中的个体在为自己做决定时往往比为他人做决定时更厌恶风险，而处于损失情境中的个体在为自己做决定时往往比为他人做决定时更追求风险（Zhang et al., 2018）。那么，在损耗状态下，为自己、朋友和陌生人在收益和损失情况下跨期决策的差异如何呢？因此，本研究不仅关注自我损耗状态下获益情境下的自我和他人跨期决策的差异，还关注自我损耗状态下损失情境下的自我和他人跨期决策的差异。

综上，本研究以跨期决策为研究对象，先检验不同社会距离在得失情境下跨期决策的差异。进一步检验在自我损耗状态下，损益情境中自我-他人跨期决策的差异。进一步补充了社会距离与自我损耗以及跨期决策三者的关系，同时，为指导人们更好的理性决策提供建议。

第一部分 文献综述

1.1 跨期决策

1.1.1 跨期决策的含义

想象一下在两种金钱奖励之间进行选择：“立即获得 20 元还是一星期之后获得 25 元？”我们会经常面对涉及成本和延迟回报之间的权衡，这个抉择过程在学术上定义为跨期决策（Frederick et al., 2002）。在日常生活中，人们普遍认为等待是充满不确定性的，所以，相比那些价值大的未来选项，更加偏好即时奖励。相对具有不确定性的长期回报，即时回报更具有激励、情感和满足感（Chan, Saqib, 2022）。因此，随着时间的推移，人们对将来回报的客观价值“打折扣”，对当下回报的偏好也随之增强。时间折扣被用来描述这种现象（Bickel et al., 2014）。时间折扣率是衡量跨期决策的关键指标之一，主要可以用来表现个体冲动程度。随着时间折扣的增加，人们会更倾向于小的、直接的回报。相反，较低的时间折扣率意味着人们更喜欢长期收益。在多数研究中，心理学家和经济学家都会用到“金钱跨期决策”的范式来对个体的跨期决策进行研究。例如，“如果你会得到一笔钱，你想今天就得到 70 元还是一个月后得到 120 元？”

跨期决策的影响一方面表现在对个人健康、财富和幸福的影响，另一方面在现代经济学之父亚当·斯密在《国富论》中提到其会影响国家的繁荣程度。自 20 世纪 30 年代以来，经济学家和心理学家已经提出了几个模型来描述跨时间的决策。不管是 Samuelson（1937）提出的折扣效用模型，或者是在之后对其进行了修改，比如，双曲线模型和准双曲线模型，它们都是以时间折扣假说为基础的，它假定人们对未来效用进行折价，而且折现的效用比最初的效用小。对即时奖励的偏好也不是人类独有的；与迟来的奖赏相比，动物们更愿意得到直接的奖赏。但是，只有人类具有自我调控的能力，它使人们能够延迟满足并计划未来（Kim et al., 2013）。跨期决策是一种潜在的思维方式，也是一种对将来进行预测的思维方式。同时，在跨期决策过程中，时间折扣也是衡量决策冲动的一个重要概念。因此，对跨期决策的认知机理进行深入的探讨，有助于理解个体在不同情况下做出不同的决策，进而进行针对性的干预，从而使个体能够做出有利于未来发展的选择和决定。

跨期决策所涉及的领域非常广泛，比如金钱存储、个人健康、生态环境、经济政策、教育规划等。不仅对人们的幸福、健康和财务有影响，而且对一个国家的经济和政治繁荣也有影响。目前，多个领域（包括经济学、心理学、医学、生物学、市场营销等）的学者已从多个学科角度出发，对跨期决策现象以及它的产生机理展开了较为深刻的探讨。

1.1.2 跨期决策的理论

跨期决策的相关研究最早是在经济学领域开展的 (Frederick et al., 2002)。主要采用定量测量方法，借助数学模型来阐述人们在跨期决策中时间折扣的现象。Samuelson 最早提出了折扣效应模型，此模型在决策领域具有较强的代表性且与跨期决策的实验结果非常吻合，最初在学术界被广泛接受，并经常被用来预测人们的决策行为。后来在这一领域的研究发现，在跨期决策中存在许多无法用折扣模型解释的反常现象，如偏好转换和延迟效应。之后，人们开发了诸如双曲线折现模型等模型。

1.1.2.1 折扣效用模型

在跨期决策领域中，Samuelson (1937) 的折扣效用模型是最早的模型。其公式为 $P=F/(1+k)t$ 。其中 P 表示主观上认为的未来报酬， F 表示未来报酬的实际价值， k 是常数，表示时间折扣率， t 表示推迟的时间。这个模型对时间折扣率的假设是固定不变的，所以对于同样的延迟时间个人会做出一样的决策结果。对于这个推论很多研究者表示质疑，实验研究发现，该模型未能解释跨时决策中的许多反常现象。例如，有研究发现，在给立即获得和延迟获取两种选择都加了一定的时间后，受试者的跨期选择倾向出现了逆转--他们从喜欢小的即时奖励转向喜欢大的延迟奖励 (Kirby, Herrnstein, 1995)。Thaler (1981) 在此基础上提出了折扣理论无法解释的现象。在他的实验中，被试需要考虑到现在得到的金钱和将来得到的金钱在什么水平上主客观价值是一样的。依据被试填写的金额发现时间折现率在 1 个月、1 年和 10 年内会逐渐降低。这三个时期相应的时间折现率分别为 219%、120%和 19%。据此我们可以得出，随着时间的推移，折现率不是固定不变的。

1.1.2.2 双曲线折扣模型

这一模型是由 Mazur 在二十世纪八十年代提出，方程式为 $V=A/(1+kD)$ ，其中 A 是未来收益数额， V 是延迟的未来收益数额， D 是延迟的时间（天数）。它可以解释折扣效应模型中无法解释的偏好反转和延迟折扣等现象，同时，模型的有效性已被一

些研究证实。首先，该模型预测个人的主观价值下降的速度会随着延迟获得时间的增加而变慢。这个模型可以很好地说明延迟折扣、冲动消费和药物依赖等一些跨时间的决定。

1.1.2.3 解释水平理论

解释水平理论是由 Trope 和 Liberman (2003) 提出的。这一理论提出，在不同的时间，人们对某一事件的认知模式存在着差异，这就造成了人们对某一事件的不同选择。个人倾向于采用一种更抽象、更高层次的方式来表示在时间上离自己很远的事件，即高水平的解释层次。反之，对于时间离自己很近的事件，个体倾向于用相对具体和较低层次的方式来描述事件，即低水平的解释层次。例如，在 1998 年的研究中，Trope 和 Liberman 将受试者分成两组，要求一组想象“明天”会做的事情，另一组想象“一年后”要做的事情。然后他们被要求描述七件事情，比如看电视和搬家。结果发现，那些想象“一年后”做活动的人倾向于以更抽象和笼统的方式描述事件（例如开始新生活），那些想象“明天”做活动的参与者则喜欢用更具体和细节的方式来描述要发生的活动（例如：做美食、收拾房间）。

解释水平理论认为，不仅是时间距离上的远近，心理距离上的远近同样适用，例如空间距离、社会距离、发生概率等都会影响人们对事物进行表征，对于远空间距离、远社会距离以及大概率不会发生的事情，都会采用高水平的识解水平。Kim (2013) 通过对旅游目的地的描述和操纵不同的社会距离，发现相似的心理距离是可以降低折扣，让个体更加远见。如果对将来的选项添加形象和详尽的说明，人们就会愿意在远期选项投注更多的时间和精力，那么，缺少细节的延迟选项就不会有太大的吸引力。

1.1.3 跨期决策的研究方法

早期的跨期选择的研究可以追溯到经典的棉花糖实验 (Mischel et al., 1989)。在这个实验中，研究人员主要对儿童进行棉花糖诱惑力考验，三分之一的孩子可以抵制美食的诱惑，经跟踪研究，这些儿童的延迟满足能力是可以预测其其他能力的发展。

目前，选择和匹配任务是时间决策研究中最典型和常用的范式。除此之外还有评估任务和定价任务，这两种任务模型存在准确度不高的弊端。

1.1.3.1 选择任务

选择任务通常是给被试提供两个选择：一个是可以立即得到的小奖励，另一个是

需要等待才能获得的大奖励。参与者需要从中做出自己的选择（例如，今天获得 40 元或一年后获得 150 元）。通常情况下，会提供一些具有不相同金额以及不相同时间范围的选项。Mazur 在 1988 年利用计算出被试在每个问题的不同时间点上两个奖励值主观相同的点，也就是无差别点，然后用一个折扣函数（如双曲折扣函数）来计算个人在一段时间内的折扣率。

一般采用纸笔测试的称为选择滴定程序，借助计算机施测的程序叫智能迭代程序，这种试验方法的缺点是锚定效应。

1.1.3.2 匹配任务

另一种跨期决策常用的研究方法是匹配任务范式。在匹配任务中，参与者需要按照自己的理解，结合自己的认识及生活经历，完成填空题，以表示自己的意愿。比如，今天拿到 80 块钱，三个月以后就拿到了多少元。由于该模型的价值是由受试者自行确定的，因此，至少只需一个问题即可得出受试者的时间折现率。匹配任务的不利之处在于，受试者所填入的数字并不能完全反映受试者的实际喜好，主观随意性过强，可参考性不是很高。其优点是可操作性强，效率高。

先前多数跨期决策研究通常采用真实获益和虚拟获益的形式。在真实获益的跨期任务中，受试者得到的奖励是由他在决策任务中的表现决定的。在虚拟获益的决策任务中，受试者被要求想象他们已经得到了一定数量的奖励，他们真实获得的奖励与他们在跨期决策任务中的表现无关。有研究表明，个人在真实奖励任务中的时间折扣率显著高于在虚拟奖励任务中测量的折扣率（Kirby, 1997）。随后，有研究表明，当研究采用被试内设计或者被试间设计时，被试在两种情况下，两种不同类型的时间折扣没有明显差别（Lagorio & Madden, 2005）。

因此，本研究综合考虑各种范式，决定采用虚拟获益的方式，并采用选择任务范式进行试验。

1.1.4 跨期决策的影响因素

影响跨期决策任务的因素十分复杂，对于这些复杂的因素进行分类，大致可以概括为以下三大因素：决策主体、决策情境、决策选项的性质。

1.1.4.1 决策主体

由于个体成长经历以及文化素养的不同，每个决策者都具有不同的特质，有些是相对稳定的，如决策者的年龄、智力和时间感知能力。其次，决策者的生理需求、情

绪状态、认知情况和经济状态等不稳定的特点也会对跨期决策产生较大的影响。

Ifecher 和 Zarghamee (2011) 证实了积极的情绪会降低人们对短期偏好, 增加在未来获得更大回报的可能性。同时, 负面情绪会增加个人的短期偏好倾向 (王鹏, 刘永芳, 2009)。然则, 宋锡妍等 (2021) 通过对负性情绪的研究表明, 伴随着确定性和控制性的偶尔愤怒, 会使人有延迟满足的趋势。当个体主观幸福感越高, 对未来会更有信心, 会更加偏好延迟奖赏(杨鑫蔚, 何贵兵, 2015)。一些研究者也调查了时间感知能力对跨期决策的影响。例如, 索涛等人 (2014) 发现, 高估时间的个体更喜欢更小更近的选项。李爱梅等人 (2015) 在对特别群体进行研究时, 发现孕妇比非孕妇更具有前瞻性。

决策主体还依据决策对象分为不同的主体, 为自己决策和为他人决策个体所占的角度不同, 对同一个问题会做出不一样的选择, 刘永芳等人 (2014) 提出自我—他人由于心理距离不同, 是存在决策差异的。

1.1.4.2 决策情境

每个决策都是与特定的背景相结合的, 对于同一问题, 在不同的决策情境下会产生不同的结果, 跨期决策中又包含时间带来的不确定性, 情境背景的影响就会更加重要, 不同的社会文化, 复杂的金融背景以及政治和生态带来的一系列问题都会对跨期决策产生影响。Laibson (2001) 探索了在经济方面, 通货膨胀会提高参与者跨期决策时的时间折扣率。Chen 等人 (2005) 发现东方人更喜欢长期回报, 而西方人更喜欢短期回报揭示了跨期决策在社会文化方面的差异。Li 等人 (2010) 探讨了汶川大地震对居民的跨期选择行为影响, 指出了居民在大震后的时间折扣水平显著提高。在卫生方面, 吴小菊等 (2020) 认为, 较低的时间折扣率与卫生防护行为呈正面关系, 而与危害卫生的行为呈负面关系。

同时, 决策时呈现的背景大致可以分为两大类——获益情境和损失情境, 在获益情境下, 人们的选择会根据自己的偏好决定, 但在损失情境下, 大多数人都是趋于风险规避的。

1.1.4.3 决策选项的性质

决策选项的性质是会对跨期决策产生影响的, 如选项本身的呈现形式 (如货币、实物或虚拟)、金钱的数量、对时间的描述的方式、延迟的时间长短等。Thaler (1981) 利用金钱选择实验发现一个现象: 选项中货币的数额越小, 越倾向于选择小

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/447153103044010005>