

中国大学生的外显自我增强模式

滕飞, 王登峰, 周丽

(北京大学心理学系, 北京 100871)

【摘要】 目的: 考察中国大学生是否存在自我增强动机以及中国大学生的自我增强动机是否以增强关系他人眼中的自我得以实现。**方法:** 要求被试在八个因素上对成功与失败事件作自我归因和推测他人归因。**结果:** 自我归因条件和推测他人归因条件都表现出明显的自我增强趋势, 即相对于失败事件来讲, 更倾向于将成功事件归因于能力, 人格, 动机和努力等内部因素。这种自我增强的趋势在被试推测亲密他人归因的条件下要比被试自我归因和推测陌生人归因的条件表现得更为明显。**结论:** 中国大学生存在自我增强动机, 并且这种自我增强更多地是增强关系他人眼中的自我。

【关键词】 自我增强; 归因; 关系他人

中图分类号: R395.6

文献标识码: A

文章编号: 1005-3611(2008)01-0052-03

Pattern of Explicit Self-enhancement of Chinese Undergraduate

TENG Fei, WANG Deng-feng, ZHOU Li

Department of Psychology, Peking University, Beijing 100871, China

【Abstract】 Objective: Self-enhancement is a kind of motive that urges people to attend exclusively to the positive aspects of himself, it is so intense that individuals even tend to distort the threatening information to some degree so that they can maintain a positive self-view. This research is to investigate the pattern of self-enhancement of Chinese people. **Methods:** Self-enhancement was measured by requiring participants to make self attribution as well as other attribution of their success and failure on eight factors. **Results:** There existed strong self-enhancement motive in Chinese individuals. Specifically, Chinese undergraduates attribute their success to inner factors such as personality and effort. This trends also evident in the conditions in which participants were asked to speculate the attribute pattern of other people like his/her mother on their own success and failure. **Conclusion:** Chinese undergraduates tend to enhance the self-image in other people's eyes.

【Key words】 Self-enhancement; Attribution; Relationship partner

自我增强是个体自我积极评价倾向的一种有力表现, 具体是指个体选择性地关注、强调与夸大自我积极的方面, 典型的自我增强研究会考察个体是怎样以不太现实的、积极的方式看待自己^[1-3]。传统观点认为东方人不存在自我增强动机, 按照 Markus 和 Kitayama^[4]的观点: 积极自我评价的表达并不是无条件的, 而是需要个体“将自己和他人分离开来, 并将自己看作是与他人截然不同的并且是更好的个体”。东方文化更加注重关系的和谐而相对来讲不太重视自我的独立与实现, 因此不具备这种自我增强的动机, 或者即使存在也相对西方被试的动机弱^[5]。但是这种说法仅仅是基于文化属性的推论, 具体中国人是否存在自我增强动机尚需要研究检验。所以本研究的研究目的一就是考察中国人是否存在自我增强动机。

既然在东方人的生活中关系比自我实现占据更加重要的地位, 那么可以做如下推测, 即东方文化下的自我增强可能会通过生活中比自我更为重要的关

系表达出来。具体来讲, 东方被试通过增强关系他人眼中的自我来达到自我增强的目的。他人尤其是关系中的他人认为自己优秀比自认为自己的优秀要来得更为重要。事实上, Yukiko^[6]在日本进行的一项研究中已经得出了比较类似的结果, 即发现虽然日本被试在对成功与失败事件做自我归因时表现出自我贬损(self-effacing)的趋势(将成功归因于外部因素, 将失败归因于内部因素), 但是日本被试推测其父母对其成功与失败的归因却呈现出显著的自我增强趋势, 也就是被试推测其父母将其成功归因于内部因素而将失败归因于外部因素。所以本研究的研究目的二就是考察中国被试这种强烈的自我增强趋势是否也是通过这种方式表现出来的。

1 对象与方法

1.1 被试

87 名选修社会心理学课程的北京大学在校学生参加了实验, 其中男生 42 名, 女生 45 名, 所有被试年龄均在 19-25 岁之间, 平均年龄为 22.7 岁, 所

有学生都因为参加实验而获得了相应的学分。

1.2 施测程序

量表施测随堂进行。研究者将归因问卷在课堂分发给学生,除填答问卷外,被试还需要给出人口统计变量信息(性别,年龄,年级等),共收回有效问卷 80 份。

1.3 实验设计

被试内设计,自变量有两个,分别为事件的性质(成功与失败两个水平)和归因者(自我,母亲,父亲,好朋友,同班同学,陌生人六个水平)。因变量即为被试在八个归因因素上的得分。

1.4 测量工具

问卷包括三个部分。前两部分测量被试对自己的成功与失败的归因。首先要求被试分别罗列生活中遭遇的三件成功和失败的事件并从中各选择一件对其意义最为重大的成功和失败事件。然后要求被试在八个因素上分别对成功和失败事件进行归因,这八个因素分别是:能力,努力,动机,人格,运气,机遇,局势和环境,其中能力,努力,动机和人格是个体内部因素,而运气,机遇,局势和环境则是外部因素。具体做法是要求被试在 7 点利克特量表上标出他们认为每项因素在多大程度上与自己的成功(失败)有关联,1 代表完全无关,7 代表关系最为密切。

第三部分要求被试在同样的量表上分别标出自己认为母亲,父亲,好朋友,同班同学和陌生人将会认为每项因素在多大程度上与自己的成功与失败有关。具体填答方法与自我归因部分相同,只是每部分将问题:“我认为下列因素在多大程度上与我的成功(失败)有关系?”中的“我”改为“我的母亲(父亲,好朋友,同班同学和陌生人)”。

2 结 果

所有被试列举的生活中最为重要的成功与失败事件都罗列在下表,可以看到大部分被试都认为通过大学入学考试是对自己意义最为重大的成功事件,而在人际关系中遭遇的困难,比如与同学,恋人的矛盾等是对自己意义最为重大的失败事件。见表 1。

2.1 自我归因

分别对被试在八个因素上对成功与失败归因做配对 t 检验,结果发现被试对成功事件的归因在能力,动机,努力,人格四个内部因素上的得分显著地高于被试对失败事件在这四个内部因素上的归因。在三个外部因素上(运气,环境和局势),虽然被试更多地失败归因与这三个外部因素上,但是在三个

外部因素上失败归因与成功归因的得分之间的差异不显著。在机遇因素上被试做成功归因的分数高于做失败归因的分数, t 检验的结果是 $t=3.773, P<0.001$ 。说明被试认为成功相对于失败更多地是由于机遇造成的。

表 1 成功与失败事件分类与频数表

类 别	频 次	
	成 功	失 败
通过 考 试	3 5	2 4
人 际 关 系	1 8	2 5
运 动 ,爱 好 (团 体)	1 2	1 4
运 动 ,爱 好 (个 体)	5	4
工 作 实 践	4	3
家 庭	0	3
获 得 执 照	2	0
疾 病 ,伤 害 ,车 祸	0	7
其 他	1 4	1 0
总 计	9 0	9 0

2.2 对亲密他人归因的预期

分别对被试认为其母亲,父亲,好朋友,同班同学对成功与失败在八个因素上的归因分数做配对 t 检验,结果发现被试认为其母亲,父亲,好朋友,同班同学对其成功事件的归因在能力,动机,努力,人格四个内部因素上的得分显著地高于被试认为其母亲,父亲,好朋友,同班同学对失败事件在四个内部因素上的归因。但是在四个外部因素(运气,机遇,环境和局势)上,被试推测母亲,父亲,好朋友,同班同学对自己的失败归因与成功归因的得分之间的差异并未达到显著性水平。

2.3 对陌生人归因的预期

分别对被试认为陌生人对成功与失败在八个因素上归因做配对 t 检验,结果发现被试认为陌生人对其成功事件的归因在能力,动机两个内部因素上的得分显著地高于被试对失败事件在四个内部因素上的归因,但是被试认为陌生人对成功事件的归因在努力和人格两个内部因素上的得分与被试认为陌生人对其失败事件在这两个内部因素上的归因得分之间的差异并不显著。在三个外部因素上(运气,环境和局势),被试认为陌生人对成功与失败事件归因的得分之间的差异并未达到显著性水平。但是被试认为陌生人在在机遇因素上对被试做成功归因的分数高于做失败归因的分数, t 检验的结果是 $t=2.269, P<0.05$ 。见表 2、表 3。

根据本研究对自我增强动机的界定:被试倾向于将成功事件归因于能力,努力,动机,人格等内部因素(将失败归因于运气,机遇,局势,环境等外部因

素),研究者计算了自我增强/自我贬损归因指数,该指数的具体计算方法是用归因者将成功归因于内部因素的得分与归因者将失败归因于外部因素的得分加总后分别减去归因者将成功归因于外部因素的得分以及归因者将失败归因于内部因素的得分。该指数的得分为正数表示自我增强归因模式而如果该指数的得分为负数则代表自我贬义归因模式。分别计算自我归因指数和自我推测他人的归因指数。不同归因者的归因指数分别为:自我 1.74,母亲 2.87,父亲 2.73,朋友 2.86,同学 1.87,陌生人 0.51。

表 2 在内部因素上对成功与失败的归因

评价者	对成功与失败的归因							
	平均数							
	能力		努力		动机		人格	
	成功	失败	成功	失败	成功	失败	成功	失败
自我	4.23	3.21	4.33	3.94	3.82	3.39	3.90	3.31
母亲	4.06	2.76	4.24	3.71	3.92	3.27	4.06	3.19
父亲	4.14	2.90	4.18	3.63	3.90	3.21	3.99	3.08
好朋友	3.92	2.92	3.92	3.42	3.78	3.10	3.86	2.87
同学	3.91	3.20	3.87	3.31	3.50	2.89	3.47	2.83
陌生人	3.99	3.57	3.64	3.32	3.19	2.86	3.10	2.73

表 3 在外部因素上对成功与失败的归因

评价者	对成功与失败的归因							
	平均数							
	幸运		机遇		局势		环境	
	成功	失败	成功	失败	成功	失败	成功	失败
自我	3.32	3.08	3.72	3.24	3.13	3.14	3.58	3.60
母亲	3.09	3.16	3.76	3.57	3.16	3.04	3.82	3.57
父亲	3.10	3.19	3.72	3.50	3.29	3.07	3.87	3.84
好朋友	3.42	3.24	3.53	3.58	3.03	3.14	3.74	3.46
同学	3.29	2.99	3.26	3.20	3.01	2.97	3.41	3.17
陌生人	3.16	2.98	3.20	2.84	2.88	2.72	3.19	2.94

3 讨 论

从实验结果可以看出,本次研究中的被试表现出自我服务的归因模式,相对于失败事件来讲,被试更倾向于将自己的成功事件归因于能力,人格,动机和努力等内部因素。这说明中国被试同样具有强烈的自我增前动机。

从被试在外部因素的归因上的结果可以看到,只有在自我归因任务中,被试将成功归因于机遇的得分显著地高于将失败归因与机遇的得分,也就是相对与失败事件,被试倾向于认为自己的成功更多地归因于机遇这个外部因素。而被试估计父亲,母亲,好朋友和同班同学对其成功与失败在外部因素上的归因却没有出现显著地差异。相反被试推测陌生人对自己成功与失败的归因也出现了与自我归因相同的结果,即被试认为陌生人将其成功归因于机遇的得分显著地高于将失败归因与机遇的得分,也

就是相对与失败事件来讲,被试倾向于认为陌生人将自己的成功更多地归因于机遇。可见被试在自我归因和推测陌生人对自己归因时才会出现认为成功更多地与机遇这个外部因素有关。从这个结果可以看出,被试在做自我归因,和推测陌生人对自己的成败的看法时出现了轻微的自我贬抑的倾向,而在推测亲密他人(母亲,父亲,朋友,同学)对自己成败的看法时却没有出现这种倾向,此时被试认为亲密他人对自己成功与失败的归因在内部和外部因素上的分布是随机的。

此外被试认为他/她的母亲,父亲,好朋友和同学这些亲密他人倾向于把他的成功归因于能力,努力,动机,人格等内部因素。被试可能通过他人对自己的看法来体现自我增强的倾向。而且归因指数的差异也说明了一些问题。尽管被试的自我归因指数以及推测他人的归因指数均表现为正数,也就是都表现为自我增强的归因模式,但是归因指数的大小却有所差别,这代表着自我增强的效应在不同的归因人中可能有所差异:自我和陌生人的正归因指数最小,而母亲,父亲,恋人和朋友的正归因指数则较高。可以认为被试的自我增强归因模式的效应没有他人增强的归因效应那样明显,可以理解为比起自我增强来,被试更希望别人眼中看到的自己是一个很优秀的人,至少在别人的眼中,自己的成功取决于自己的能力等内因,而失败不是由于自己没有能力,而是由于环境等外因。值得注意的是这种希望在他人眼中表现优秀的趋势并不是针对所有人的,我们可以看到,被试推测陌生人的归因指数在所有的归因者中是最低的,甚至低于被试的自我归因指数,可以看到被试似乎并不太期望一个对自己完全陌生的以一种有利于自己的方式来看待自己。

参 考 文 献

- 1 Fiske ST. Social beings: a core motives approach to social psychology. USA: John Wiley and Sons, 2004. 24-25
- 2 Greenwald AG, Bellezza FS, Banaji MR. Is self-esteem a central ingredient of the self-concept? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1988, 14:34-45
- 3 Steven JH. Positive self-views: understanding universals and variability across cultures. *Journal of cultural and evolutionary psychology*, 2004, 1-2:109-122
- 4 Markus HR, Kitayama S. Culture and the self: Implications for cognition, emotion and motivation. *Psychological Review*, 1991, 98:224-253
- 5 费孝通. 乡土中国. 北京:三联书店, 1985
- 6 Yukiko M. An indirect self-enhancement in relationship among Japanese. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 2003, 34(5):552-566

(收稿日期:2007-06-08)