

调节定向对跨期决策的影响

张玉杰

上海师范大学, 上海

摘要 | 近年来, 调节定向理论逐渐与决策的各个领域相结合, 成为一种新的研究趋势, 在风险决策、道德决策、延迟决策等领域取得了巨大的成果。然而目前关于跨期决策领域的相关研究较少, 鲜有学者对调节定向与跨期决策之间关系进行探讨。我们综合以往相关领域的研究, 探究调节定向与跨期决策之间存在的关系, 并在此基础上对未来跨期决策领域内调节定向的相关应用进行了展望。

关键词 | 调节定向; 跨期决策; 调节定向理论

Copyright © 2022 by author (s) and SciScan Publishing Limited

This article is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/). <https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>



1 引言

作为决策的基本类型之一, 跨期选择广泛存在与人和动物的行为之中, 与个体的发展息息相关^[1]。对动物而言, 放弃现在享受食物而进行储藏, 可以保证在冬天免受饥饿; 对人类而言, 放弃眼前较小的利益往往今后会收获较大的利益。亚当·斯密(Adam Smith)曾指出的, 跨期决策不仅影响一个人的健康、财富与幸福, 也影响一个国家的繁荣昌盛。国内也有学者提出能够做出恰当的跨期决策对人类社会具有十分重要的意义^[2]。

然而, 目前大多侧重于研究跨期决策的认知因素, 对诸如情绪、框架信息等因素的研究^[3-5], 而忽略了对动机的探讨。但是, 作为一个非常复杂的过程, 决策判断的过程会受到很多因素的影响, 既包括认知因素, 也包括动机因素。作为一种重要的动机理论, 调节定向理论自希金斯(Higgins)提出之后便受到了学者们的广泛关注, 在各个领域内进行了深入的研究。本文将梳理调节定向在跨期决策领域内的相关研究, 展现调节定向这一动机因素在跨期决策中所起到的作用, 加深我们对于跨期决策过程中动机因素的认识。

2 调节定向对跨期决策的影响

2.1 跨期决策

跨期决策指人们对发生在不同时间点的事件或者结果的价值进行的权衡和决策^[6, 7]。研究之初,

跨期决策模型基于选项的思路进行。萨缪尔森 (Samuelson) 于 1937 年提出了折扣效用模型, 提出人们将按照一定的比率对未来收益进行折扣。但是随着研究的深入, 大量违背中折扣效用模型的异象在研究中被发现。研究者因而对模型进行修正, 使之可以更好地拟合实验中所得到的数据, 产生了双曲线模型、准双曲线模型等一系列跨期决策模型。然而无论这些模型如何变化, 究其本质, 还是通过折扣率对每个选项的主观期望值进行计算, 进而比较每个选项的期望值, 选择期望值较大的选项。

因此, 一些学者背离了传统的理论发展路径, 基于有限理性假设, 提出个体在选择时会将其某维度处于不利地位的选项摒弃后再做出选择。基于维度的模型认为, 决策者在选择时并非计算选项的总价值, 而是在选项的不同维度上进行比较, 最终在比较中在维度上具有较大优势的选项。比如, 利兰 (Leland) [8] 和鲁宾斯坦 (Rubinstein) [9] 分别提出了相似性理论, 认为许多异象产生于基于维度比较的选项是否相似的加工过程。Li 于 2004 年提出齐当别模型 [10], 该模型认为决策行为实质上是对选项不同维度之间的差别进行判断的过程, 即将差别较小的维度齐同, 将最大的差别最大的维度保留作为决策的最终依据。

在日常生活中, 我们面临的很多选择行为都涉及跨期决策, 如是否进行储蓄、是否缴纳养老保险, 又或者是否要为了将来的健康而牺牲现在的享乐时间去进行锻炼。正如前文所说, 跨期决策与个人发展和国家的长治久安都有密切的联系, 因此已经成为近年来决策及其相关领域的研究热点。目前已经在环境 [11, 12]、健康 [13] 等领域, 并取得了丰硕的研究成果。

2.2 调节定向

调节定向 (Regulatory Focus) 是指当个体受到理想状态指引时, 为达到特定目标而改变自己态度和策略进行自我调节的倾向 [14]。20 世纪 90 年代末, 希金斯在自我差异理论 [15] 的基础上, 提出调节定向理论 (regulatory focus theory, RTF), 区分了个体同时存在两种性质不同的自我调节方式: 促进定向和防御定向。其中前者以理想为导向, 与个体的成就、希望、抱负有关, 强调积极进取、向目标方向努力以得到更多的可能; 后者则以责任为导向, 与保护、安全、义务有关, 强调遵守规则以避免错误防止损失。

希金斯指出, 个体在父母的教养目标和过往经历的影响下形成特质性调节定向。特质性调节定向一旦成型, 相对稳定, 不易改变。父母对孩子的教养目标可分为促进型目标和防御型目标, 持有促进型目标的父母更加关注满足儿童的成长需要, 例如: 鼓励自主和独立; 而持有防御型目标的父母更关注满足儿童的安全需要, 如保护孩子免受伤害 [16]。此外, 希金斯也指出, 除了在长期成长经历的影响下形成的特质性调节定向之外, 还存在受情景因素所诱发而形成的、暂时性的情境性调节定向。这种暂时形成的个人状态, 可以由一些特定事件所触发, 这也为在实验室进行操纵提供了可能。

2.3 调节定向与决策

近年来, 随着研究的进行, 越来越多的研究者开始将调节定向与决策相结合, 在风险决策 [17]、消费决策 [18]、道德决策 [19]、延迟决策 [20]、政治决策 [21] 等领域取得了一定的研究成果。大量的研究表明, 调节定向会对个体的风险决策偏好、投资决策偏好、延迟决策偏好、创业决策偏好产生影响。

在风险决策领域, 目前的研究表明, 在收益领域, 促进定向的个体更多的偏向于风险寻求, 而预防定向的个体则会更加保守, 在损失情境下则相反, 促进定向的个体为了 Zou 等人实验中, 通过对调节定向进行操纵, 直接考察了个人在获益情形下的风险偏好转变。在实验中, 他们通过要求被试书写不同

的内容对被试的调节定向进行操纵,之后,要求被试完成一个股票投资范式。通过实验,Zou等人发现,促进定向的个体对收益领域的变化更加敏感,并且发现,促进定向的个体在不同的投资结果条件下具有显著的差异,但是预防定向的个体在不同的投资条件下差异不显著。但是肖勒(Scholer)等人的一项研究中发现,面临风险决策时,预防定向可以预测个体在损失领域的风险偏好^[22]。

在道德决策领域,朱一杰等人^[23]通过三个实验,分别探究了特质性调节定向和状态性调节定向在道德形象影响个体的亲社会行为中所起到的作用。研究发现,无论是特质性和状态性的调节定向,在促进定向条件下,随着道德自我形象的提升,个体的亲社会行为逐渐加强;但是在预防定向条件下,随着道德自我形象的提升,个体的亲社会意愿逐渐减弱。

在延迟决策领域,有研究发现,促进定向的个体更加偏好直接做出选择,但是预防定向的个体更愿意推迟做出选择的时间。例如:王怀勇等人在实验中通过调节定向问卷筛选出不同调节定向类型的被试,并要求被试分别完成投资情景和租房情景下的延迟决策问题。结果发现,无论是哪种决策情景下,促进定向的个体更加偏好于立刻进行选择,预防定向的个体则更加偏好于延迟选择。

在创业决策领域,福·茂德(Foo Maw Der)等人探讨了促进定向对创业意向的影响^[24]。他们认为,促进定向本身并不能预测创业意向,相反,这些预测要同时取决于促进定向和家庭及环境条件。研究结果表明,在知识产权卷入的条件下,低促进定向的个体比其高促进定向的搭档报告出更高的创业意向。

综上所述,我们可以看到,调节定向与决策之间存在着紧密的联系,在风险决策、道德决策等领域都有着广泛而深入的研究。

2.4 调节定向与跨期决策

通过前文,我们可以看到,调节定向在决策领域已经有着广泛而深入的研究,虽然目前而言,在跨期决策内的相关研究还较少,但是综合过往研究,我们认为,调节定向是影响跨期选择的一个重要因素。

首先,在跨期决策领域内,已经有学者就调节定向进行了一定程度的探讨。Wang等人探究在自我-他人差异影响跨期决策的过程中,调节定向的作用^[25]。研究发现,无论是特质性还是情境性的调节定向,具有促进定向的个体更喜欢即时奖励,具有预防定向的个体更喜欢延迟奖励,并且通过一个因果链的实验设计,证明了情境性调节定向自我-他人差异影响跨期决策中起到了中介作用。此外,在跨期消费领域,有研究表明,促进属性和防御属性都与跨期消费相关。例如,莫吉尔纳(Mogilner)等人发现当消费者面对直接消费时,具有防御属性的商品被认为比具有促销属性的商品更有吸引力,而当人们面对长期消费时,具有促进属性的商品更受青睐^[26]。在另一项研究中,本杰明(Pennington)和罗斯(Roese)探讨了调节定向与时间距离之间的关系,得出即时选择导致关注防御属性,而长期选择导致关注促进属性的结论^[27]。例如,以防御为重点会使人们更加关注他们想要避免的风险。另一方面,以促进为重点则会突出令人满意的结果,未来更大的金钱奖励就会变得更加突出。

其次,在跨期决策领域,识解水平已经被证实是一个影响个体选择偏好的重要因素。具体而言,高识解水平的个体更加倾向于选择收益较大的延迟选项,而低识解水平的个体则更加偏好于选择可以较早获得的即时选项。那么调节定向和识解水平之间是否存在着一一定的关系?有学者就这一问题进行了研究,结果发现,识解水平和调节定向之间存在着对应关系。具体而言,促进定向的人倾向于使用高水平解释建构,而防御定向的人倾向于使用低水平解释建构信息^[28]。因此,我们不难推断,调节定向可能对跨

期决策存在着一定的影响。

最后,虽然跨期决策领域内,与调节定向相关的研究不多,但是正如前文所言,在风险决策领域,已经有大量学者进行了相关的研究。目前已经有研究表明,风险决策和跨期决策存在着一定程度上的相似之处。例如:周蕾等人在研究中使用眼动追踪技术,以确定效应和即刻效应两种异象为例,探究跨期决策和风险决策之间是否具有共同的机制^[29]。结果发现,虽然两种决策存在着部分的特征性,但是两种决策在决策的基本规则上具有共同的机制。而且,不难发现,在传统的决策模型中,跨期选择和风险选择都存在着一个相似的折扣过程。在跨期选择中,延迟选择的主观值随着时间的增加而减小,在风险选择中,结果的主观值随着获得概率的减小而减小。考虑到两种决策领域的相似性,我们认为风险决策的相关研究也可以在某种程度上为调节定向可能是跨期决策的动机因素提供证据支持。

3 未来研究展望

以调节定向在跨期决策领域的相关应用为主线,本文对过往研究进行总结和讨论。我们可以看到,尽管目前在跨期决策领域,调节定向已经得到初步的研究,但是在研究深度、研究内容等方面,仍有诸多不足之处,未来的研究需要进行更多的尝试。

首先,在过往的相关研究中,跨期决策框架大多集中在收益领域,而未能对损失领域进行深入的探讨。过往的研究表明,跨期决策中存在着获益和损失情形下的不对称现象。例如:关颖珊(Kwan)等人的研究发现在获益框架下,自我决策比预期他人决策更加冒险;在损失框架下则相反,即预期他人决策比自我决策更加冒险^[30]。同时,根据以往的研究表明,促进定向更多的影响着人们在收益领域的选择行为,而预防定向则更多的影响着人们在损失领域的选择行为。因此,未来的研究可以将损失情形纳入决策序列,增强结果的现实意义。

其次,过往研究中,跨期选择大多发生在金钱领域,未能对环境、健康等领域进行探讨。有研究表明,跨期决策存在着领域特异性,即不同的决策领域,被试的选择偏好会发生改变。第一,个体时间折扣率在不同的决策领域内会发生较大的变化。研究发现,金钱领域内的时间折扣率高于健康领域,并且两个领域内的时间折扣率相互独立^[31]。第二,部分异象在跨期决策的不同领域内表现不一致。就延迟效应而言,相较于金钱领域,健康领域的跨期决策具有更高的延迟效应^[32]。因此,未来的研究可以进一步探讨调节定向在跨期决策不同领域内的应用。

最后,目前在跨期决策的相关研究中,功能性磁共振成像、事件相关电位、近红外、眼动追踪技术等新兴技术手段已经得到了广泛的应用,但是少有直接使用这些新兴技术考察调节定向与跨期决策之间的联系。借助这些技术,我们可以动态的、直接的反应跨期决策的内部机制。因此未来可以考虑借助这些技术,动态的考察调节定向对跨期选择影响的神经生基础。

参考文献

- [1] Hayden B Y. Time discounting and time preference in animals: A critical review [J]. Psychonomic Bulletin & Review, 2016 (23): 39-53.
- [2] 刘洪志,江程铭,饶俪琳,等. “时间折扣”还是“单维占优”: 跨期决策的心理机制 [J]. 心理学报, 2015, 47 (4): 522-532.

- [3] Lempert K M, Glimcher P W, Phelps E A. Emotional arousal and discount rate in intertemporal choice are reference dependent [J]. *Journal of Experimental Psychology: General*, 2015, 144 (2): 366–373.
- [4] Zhao W J, Diederich A, Trueblood J S, et al. Automatic biases in intertemporal choice [J]. *Psychonomic Bulletin & Review*, 2019, 26 (2): 661–668.
- [5] O'Donnell S, Oluyomi Daniel T, Epstein L H. Does goal relevant episodic future thinking amplify the effect on delay discounting? [J]. *Consciousness and Cognition*, 2017 (51): 10–16.
- [6] Frederick S, Loewenstein G, O'Donoghue T. Time Discounting and Time Preference: A Critical Review [J]. *Journal of Economic Literature*, 2002, 40 (2): 351–401.
- [7] Duan J Y, Wu S J, Sun L Y. Do the powerful discount the future less? The effects of power on temporal discounting [J]. *Frontiers in Psychology*, 2017 (8): 1007.
- [8] Leland J W. Similarity judgments and anomalies in intertemporal choice [J]. *Economic Inquiry*, 2002, 40 (4): 574–581.
- [9] Rubinstein A. “Economics and psychology”? The case of hyperbolic discounting [J]. *International Economic Review*, 2003, 44 (4): 1207–1216.
- [10] Li S. A behavioral choice model when computational ability matters [J]. *Applied Intelligence*, 2004, 20 (2): 147–163.
- [11] Qiu Q, Wang Y, Qiao S, et al. Does air pollution affect consumer online purchasing behavior? The effect of environmental psychology and evidence from China [J]. *Journal of Cleaner Production*, 2020 (260): 120–795.
- [12] 陈嘉欣, 何贵兵. 环境决策中的绿色悖论: 价值取向与自我完成动机 [C] // 中国心理学会 (eds). 第二十届全国心理学学术会议——心理学与国民心理健康摘要集. 2017: 1040–1041.
- [13] 李爱梅, 王海侠, 孙海龙, 等. “长计远虑”的助推效应: 怀孕与环境跨期决策 [J]. *心理学报*, 2018, 50 (8): 858–867.
- [14] Higgins E T. Beyond pleasure and pain [J]. *American Psychologist*, 1997, 52 (12): 1280–1300.
- [15] Higgins E T, Bond R N, Klein R, et al. Self-discrepancies and emotional vulnerability: How magnitude, accessibility, and type of discrepancy influence affect [J]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1986, 51 (1): 5–15.
- [16] Ouyang Y, Yang G, Zhu Y, et al. Better regulatory performance without greater cognitive resource expenditure: The effect of motivational states on self-regulation [J]. *Personality & Individual Differences*, 2020 (166).
- [17] Zou X, Scholer A A, Higgins E T. In Pursuit of Progress: Promotion Motivation and Risk Preference in the Domain of Gains [J]. *Journal of Personality & Social Psychology*, 2014, 106 (2): 183–201.
- [18] Ghiassaleh A, Kocher B, Czellar S. Best seller!? unintended negative consequences of popularity signs on consumer choice behavior [J]. *International Journal of Research in Marketing*, 2020, 37 (4): 805–820.
- [19] Cornwell J F M, Higgins E T. Eager feelings and vigilant reasons: Regulatory focus differences in judging moral wrongs [J]. *Journal of Experimental Psychology: General*, 2016, 145 (3): 338–355.
- [20] 王怀勇, 刘永芳. 调节定向与延迟风险对决策偏好的影响 [J]. *心理研究*, 2013, 6 (2): 56–63.
- [21] Zou X, Scholer A A, Higgins E T. Risk preference: How decision maker's goal, current value state, and choice set work together [J]. *Psychological Review*, 2020, 127 (1): 74–94.
- [22] Scholer A A, Zou X, Fujita K, et al. When risk seeking becomes a motivational necessity [J]. *Journal of*

- Personality and Social Psychology, 2010, 99 (2) : 215–231.
- [23] 朱一杰, 金盛华, 万薇洁, 等. 道德自我形象对亲社会行为的影响: 调节定向的调节作用[J]. 心理科学, 2017, 40 (2) : 421–428.
- [24] Foo M D, Knockaert M, Chan E T, et al. The Individual Environment Nexus: Impact of Promotion Focus and the Environment on Academic Scientists' Entrepreneurial Intentions [J]. IEEE Transactions on Engineering Management, 2016, 63 (2) : 213–222.
- [25] Wang D, Hao L, Zhou M, et al. Making decisions for oneself and others: How regulatory focus influences the “decision maker role effect” for intertemporal choices [J]. Personality & Individual Differences, 2019 (149) : 223–230.
- [26] Mogilner C, Aaker J L, Pennington G L. Time will tell: the distant appeal of promotion and imminent appeal of prevention [J]. Journal of Consumer Research, 2008, 34 (5) : 670–681.
- [27] Pennington G L, Roese N J. Regulatory focus and temporal distance [J]. Journal of Experimental Social Psychology, 2003, 39 (6) : 563–576.
- [28] Lee A Y, Keller P A, Sternthal B. Value from regulatory construal fit: The persuasive impact of fit between consumer goals and message concreteness [J]. Journal of Consumer Research, 2010, 36 (5) : 735–747.
- [29] 周蕾, 李爱梅, 张磊, 等. 风险决策和跨期决策的过程比较: 以确定效应和即刻效应为例 [J]. 心理学报, 2019, 51 (3) : 337–352.
- [30] Kwan V S Y, John O P, Kenny D A, et al. Reconceptualizing individual differences in self-enhancement bias: An interpersonal approach [J]. Psychological Review, 2004, 111 (1) : 94–111.
- [31] Attema A E, Bleichrodt H, L'haridon O, et al. Discounting health and money: New evidence using a more robust method [J]. Journal of Risk and Uncertainty, 2018, 56 (2) : 117–140.
- [32] Barlow P, Reeves A, McKee M, et al. Unhealthy diets, obesity and time discounting: A systematic literature review and network analysis [J]. Obesity Reviews, 2016, 17 (9) : 810–819.

The Effect of Regulatory Focus on Intertemporal Decision Making

Zhang Yujie

Shanghai Normal University, Shanghai

Abstract: In recent years, regulatory focus theory has been gradually combined with various areas of decision making, becoming a new research trend and has made great achievements in the fields of risk decision making, moral decision making, delayed decision making and so on. However, there are few researches on intertemporal decision making and few scholars discuss the relationship between regulatory focus and intertemporal decision making. Based on the previous researches, we explore the relationship between regulatory focus and intertemporal decision making, and prospects the future applications of regulatory focus in intertemporal decision making.

Key words: Regulatory focus; Regulatory focus theory; Intertemporal decision making