

与风险特  
动机,也  
文拟  
人及  
威胁  
性质  
发生  
结果的  
负  
性的

两端  
对  
在当前社会中  
可能存在于二维空间?  
威胁的认知可能有  
概念来讨论风  
更准确地  
景特

比较有代表  
&  
和 (1979)<sup>[1]</sup>的定  
“失”或“获益”情景理  
参照点



及回避失败分量表作为测量个体成就动机的工具；并假设个体成就动机对个体的风险反应方式以及机会—威胁认知有所影响。

## 2 方 法

### 2.1 测量工具

#### 2.1.1 成就动机问卷

成就动机问卷取自“管理者组织行为量表”( )中2个分量表,分别作为“争取成功”和“回避失败”变量的测量。该量表采用点自陈式结构,条目以工作情景的描述为主。“争取成功”分量表测量个体面临任务情景时,朝向高标准、设置具有挑战性的目标,并为实现这一目标进行艰苦的努力,希望获得优秀成绩的欲望;“回避失败”分量表测量个体面临任务情景回避困难、挫折和失败的心理倾向。它体现为害怕、担心失败,遇到困难、挫折和失败时感到沮丧和失望,它反映个体对困难和失败的承受力。

#### 2.1.2 风险情景问卷

风险情景问卷采用 和 (19 )设计的风险文件筐( )。“损失”情景设计以 公司卷入的一场赔偿诉讼案为背景,决策可能导致两种结果,其一是“法庭解决”的方案,如果胜诉则只涉及很少的财产损失,仅需负担少量的法律方面的费用;但如果败诉,则要赔偿和关闭生产线等损失费用达1,100,000元。胜诉的概率为1/ 。其二是“庭外解决”的方案,如果接收这一方案则必须按对方要求赔偿 00,000元。“获益”情景设计以 公司与其竞争对手对市场份额的占领, 公司可以有两种选择,一是与对手的联合,这样 公司可以得到1%市场回报率;二是与对手竞争,如果这样可以有2/ 概率得到22%的回报率和1/ 概率得到10%的回报率。本研究完全采用了 & 问卷内容描述,但对被试的反应方式作了修改。考虑到被试有可能犹疑不定而产生同时选择两种方案的倾向,我们请被试考虑下面的陈述是否与他的态度相符。

问卷为:

- (1)倾向于法庭解决的方案:完全不同意 1 2 7 完全同意(以 表示,高分代表高冒险倾向);
- (2)倾向于庭外解决的方案:完全不同意 1 2 7 完全同意(以 表示,高分代表高保

守倾向);

问卷为:

- (1)选择与 联合的方案:完全不同意 1 2 7 完全同意(以 表示,高分代表高保守倾向);
- (2)选择与 竞争的方案:完全不同意 1 2 7 完全同意(以 表示,高分代表高冒险倾向)。

、 问卷依据正反方向的概率呈现进行机会—威胁框架设计。 卷的机会框架以胜诉( 案例)和占领大部分份额( 案例)的概率呈现; 卷的威胁框架以败诉和占领小部分份额的概率呈现。下面仅举 卷中有关概率的陈述为例:

卷:

如果我们不同意 公司的要求,他们将提起诉讼。如果败诉,我们将要损失大约 1,100,000元,包括关闭生产线、赔偿对方损失以及负担诉讼费等;但如果我们胜诉,我们只需要支付法律方面的一些费用。我方律师认为,我公司胜诉的可能为1/ 。

卷:

公司的分析家认为,选择与 竞争,如果能占领大部分的市场份额,可以得到22%的市场回报率;但如果只能占领小部分的市场份额,则只有10%的回报率。据估计,我公司占领大部分市场份额的可能性为1/ 。如果我们接受 的提议,在相同数量的投资额上,我公司的回报率为1%。

#### 2.1.3 机会—威胁变量测量

机会—威胁变量的测量采用的是 和 (199 )设计的7点量表,包括10个独立的条目。其中,测量机会认知变量的条目是:积极的、可控的、机会、可能成功的、只会赢不可能输的;测量威胁认知变量的条目是:消极的、只会输不可能赢的、涉及个人损失的、行为受限制的、威胁。机会和威胁认知变量分别测量,保证了两者之间是相互独立的。我们采用的指导语如下:

下面是10个描述性的条目。刚才您已经就 ( )事件的解决方案进行了思考。现在请您对 ( )事件本身,并结合您已经给出的回答,判断该事件在1—7的等级上多大程度上符合这些描述。

#### 2.2 被试

在北京和重庆两个地区,选择了 个高校的大一和大二两个年级的本科生(其中包括个别进修生),共27人,年龄从17— 岁,平均为21. ;女性120人,男性1 人。

景

、  
右

善  
景  
的  
天  
禾

$n = 2, 10,$

10.

风险当作威胁从而维护已有财产。为进一步分析两种情景的细节特征,以机会-威胁变量为聚类变量进行聚类分析,可将被试划分为高机会认知和高威胁认知两类群体。两类被试在风险取向变量( )和( )以及机会-威胁变量( 、 )

、 、 )都达到了显著性水平。数据十分明确地表现了两组被试在损失情景中的反应模式,即高冒险取向,高机会认知;低冒险取向,低机会认知(表 2)。这一结果也与 . 和 . (199 )的研究结论是一致的。

表 1 冒险倾向变量与机会-威胁认知变量的相关

表 2 两类被试在冒险倾向与机会-威胁认知变量上的差异检验

变量	类别	M	SD	t	p
	1	.0	2.17	1.70	0.090
	2	.1	2.0		
	1	.2	2	-2	0.00
	2	.2	2.10		
	1	.7	2.0	0.71	0.47
	2	.	2.1		
	1	.	2	-0.74	0.46
	2	.	2.12		
	1	.1	0.07	12.4	0.000
	2	.12	0.97		
	1	2.79	0.79	-12.2	0.000
	2	.97	0.40		
	1	.91	0	17.0	0.000
	2	.04	0.9		
	1	2.0	0.20	-	0.000
	2	.2	0		

注: 1 类被试样本量为 129, 2 类被试样本量为 17。变量含义同表 1。

从数据结果分析,机会-威胁变量并未表现出两维度而仅反映出连续体的特征。因为被试在两个变量上的取值是相对应的,即高机会认知总伴随低威胁认知,相反也成立。当然,这一结论是在本研究特定的变量设计及被试反应方式下得出的。关于机会-威胁变量的两维度特征,我们将在以后的研究中采用其它的变量设计继续加以研究。另外,高机会认知反映的是对风险情景积极的认知倾向及态度,本实验发现被试仅在“损失”情景中,将风险视为机会,而更为冒险;将风险看着威胁时,也更为保守。关于冒险取向与机会-威胁认知之间的因果关系,

本实验无法证实。“获益”情景的冒险倾向变量( )和( )在两类被试上的差异未达到显著性水平,要了解该情景下两者之间的关系还需要获取进一步的信息。

### 3.2 争取成功与回避失败动机分析

将成就动机变量按照 2 个分量表合成为 2 个合成变量即争取成功变量( )、回避失败变量( )。以 2 个合成变量聚类可将被试划分为高成就动机组与低成就动机组,两组被试(两组被试样本均为 1 )在 2 个合成变量上全部差异显著(  $F_{1,1} = .112, SD = 0. , 2 = . , SL =$

$t = 1.7, p = 0.000; r_1 = 2.91, SD = 0.90, r_2 = .92, SD = 0.2, t = -.09, p = 0.000$ ), 高成就动机组的 2 个变量均值表现为高“争取成功”得分和低“失败回避”得分; 低成就动机组得分正好相反。高、低成就动机组仅在风险取向变量和机会—威胁变量上存在显著差异。从变量的取值看, 存在高成就动机、高冒险取向、高机会认知的趋势 ( $r_1 = .40, SD = 2.1, r_2 = .1, SD = 2.41, t = 1.772, p = 0.07; r_1 = .990, SD = 1.0, r_2 = .1, SD = 1.09, t = .19, p = 0.000$ )。

### 3.2.1 “回避失败”变量的分析

在高成就动机组中, 被试在回避失败的合成变

量上离差较大。因此, 我们以成就动机的 2 个合成变量为聚类变量再行聚类, 被试可以再分为两类在寻求成功变量上无差异, 而在回避失败变量上差异显著。因此, 我们将被试分为低回避组与高回避组。两组被试在风险取向变量上无显著差异, 但在机会—威胁的 1 个合成变量 ( , , ) 中的 1 个都达到显著性差异, 且表现出一个非常明显的趋势, 那就是低回避组有更高的机会认知倾向; 而高回避组对机会认知更为消极 (表 )。由此看来, 回避失败动机对预测个体的机会—威胁认知状况更为敏感。甚至可以说, 人们之所以对风险情景存在机会—威胁的认知差异, 是因为个体在回避失败动机上存在差异的缘故, 实际上就是个体在承受风险的能力上存在差异的原故。

表 3 高低回避组在成就动机与机会—威胁认知变量上的差异

变量	类别	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>t</i>	<i>p</i>
----	----	----------	-----------	----------	----------

性差异 ( $F(1, 161) = 2.7, SD = 0.91, \eta^2 = 2.977, SD = 0.97, t = 2.1, p = 0.02$ ); 但在机会认知变量 ( $F(1, 161) = 2.7, SD = 0.91, \eta^2 = 2.977, SD = 0.97, t = 2.1, p = 0.02$ ) 上未达显著性水平。这一结果非常明确地表现出了不同成就动机特征的被试在机会-威胁认知特征上的差异。实际上就是高成就动机的个体在损失的情景中看到的还是机会; 而低成就动机的个体在获益的情况下也仍然关注威胁。一个通俗的例子可以说明这种现象: 一个杯子里盛有半杯水, 高成就动机的个体看到的是还有一半水; 而低成就动机的人在意杯子已经空了一半。而且, 高成就动机组是以强烈的争取成功的倾向导致其对机会的积极认知; 低成就动机组则是以对失败回避的趋力强化了威胁认知。

### 2.3 成就动机中情景变量的分析

对高、低成就动机组被试进行考察时, 发现在低成就动机组中比较明显地表现出获益和损失情景上被试的反应差异。所以, 仍然以一个机会-威胁变

量为聚类变量, 在低成就动机组中可划分两类被试, 除了在  $F(1, 161) = 2.7, SD = 0.91, \eta^2 = 2.977, SD = 0.97, t = 2.1, p = 0.02$  外, 其它变量全部差异显著。从损失情景的风险变量  $F(1, 161) = 2.7, SD = 0.91, \eta^2 = 2.977, SD = 0.97, t = 2.1, p = 0.02$  和机会-威胁变量  $F(1, 161) = 2.7, SD = 0.91, \eta^2 = 2.977, SD = 0.97, t = 2.1, p = 0.02$  的取值来看, 被试的反应规律与从总体样本中所得结论(可对比表 2)所述完全一致, 即高冒险倾向, 高机会认知; 低冒险倾向, 低机会认知。但是, 获益情景中的情况有所不同, 被试表现为高冒险取向, 有更消极的认知(表 3)。特别值得注意的是, 同一组被试, 在损失情景表现为高风险取向, 高机会认知; 而在获益情景表现为低风险取向, 更消极的认知。另一类被试的反应正好相反。这一现象反映了情景变量对个体认知所导致的影响大于个性变量, 尽管两组被试在风险情景变量 ( $F(1, 161) = 2.7, SD = 0.91, \eta^2 = 2.977, SD = 0.97, t = 2.1, p = 0.02$  和  $F(1, 161) = 2.7, SD = 0.91, \eta^2 = 2.977, SD = 0.97, t = 2.1, p = 0.02$ ) 的测量变异较大。需要注意的是, 本测量提供的数据不足以对风险取向与对机会-威胁认知的因果关系进行分析。

表 4 两类被试在冒险倾向与认知变量上的差异检验

变量	类别	M	SD	t	p
	1	.0	0.91	-.49	0.000
	2	.24	0.71	7.2	0.000
	1	.92	0.7	7.2	0.000
	2	2.7	0.70	7.100	0.000
	1	.092	0.49	-.0	0.000
	2	.1	0.11	7.100	0.000
	1	.1	0.7	7.100	0.000
	2	2.2	0.0	-.0	0.00
	1	.0	2.0	-.0	0.00
	2	.9	1.94	2.71	0.007
	1	.27	1.97	2.71	0.007
	2	2.2	2.2	-2.71	0.011
	1	.	2.21	-2.71	0.011
	2	.2	2.01	1.001	0.1
	1	.	2.12	1.001	0.1
	2	2.9	2.1		

注: 1 类被试样本量为 91, 2 类被试样本量为 7。变量含义同表 1。

## 结论

本研究涉及三类变量即成就动机、风险情景中的冒险倾向以及对风险情景的机会-威胁认知。该实验设计在  $F(1, 161) = 2.7, SD = 0.91, \eta^2 = 2.977, SD = 0.97, t = 2.1, p = 0.02$  和  $F(1, 161) = 2.7, SD = 0.91, \eta^2 = 2.977, SD = 0.97, t = 2.1, p = 0.02$  (199) 有关风险情景与机会-威胁认知变量的基础上扩展了变量类型以及被试的反应方式。研究结论清晰地反映出成就动机与冒险倾向以及机会-威胁认知间的关系, 最主要的结论是低回避组有更高的机会认知倾向; 而高回避组表现出更强的威胁认知倾向; 也就是说, 回避失败动机对预测个体的机会-威胁认知状

况更为敏感, 人们之所以对风险情景存在机会-威胁的认知差异, 是因为个体在回避失败动机上存在差异的缘故。另一方面, 高成就动机的个体在损失的情景中看到的还是机会; 而低成就动机的个体在获益的情况下也仍然关注威胁。而且, 高成就动机组是以强烈的争取成功的倾向导致其对机会的积极认知; 低成就动机组则是以对失败回避的趋力强化了威胁认知。

个体在风险情景中的行为倾向与认知反应显得更为复杂。首先, 框架效应不是普遍但的确存在于某类风险情景中, 并且方差分析证实风险情景与框

