

* [基础心理学·人格心理]

主持人: 黄希庭

主持人语: 笛卡儿(Ren'e Descarts, 1596—1650)有一句名言“我思故我在”。从“我思”并不能导出“我在”的结论。“我思”与“我在”是相同的,因为只要我思,我便会在。我们不能怀疑自己的存在。但在心理学的发展史中有一段很长的时间没有研究自我。从冯特(Wilhelm, Wundt, 1832—1920)的科学心理学到华生(John Broadus Watson, 1878—1958)的行为主义心理学,自我几乎完全被排挤在心理学的研究范围之外。在心理学界对自我进行较深入的研究大概始于上个世纪80年代。自我是一个很复杂的心理结构。它具有以下四个特性:第一,自我的独特性。每一个人的自我都是独特的。不仅每一个人自我的生物基础不同(即使是同卵双生子,其自我也是不同的),而且其组成成分和加工方式也不同。心理学从认知的角度看自我的独特性,是由于每个人的自我图式不同。第二,自我的一致性。自我的一致性有两层涵义:一是指“我”不会变成其他东西,昨天的“我”,是今天的“我”,也是明天的“我”。它影响着我对当前信息的加工,引导着我的行为,还为我未来的行为设定目标。正是自我的这一特性促使人们寻求和

信奉与他们自己所认为的自我相一致的信息,回避与他们所想的不一致的信息。自我一致性的另一层涵义是,自我是一个完整整体:“我”思、“我”觉、“我”行动。它不像身体的一部分觉得痛或引起痉挛那样只是心理的某一部分在起作用,而是整体在起作用的。第三,自我的私密性。“我”生活在自然与社会环境中,适应环境,并与环境交互作用,但是“我”的内心世界:“我”思、“我”觉、“我”打算却是私密的。虽然心理学家可以通过行为甚至通过脑电波来窥探私密的自我,但这种窥探仍有很大的局限性。也许正是自我的私密性而导致对自我研究落后的一个重要原因。第四,自我的主动性,表现为不待外力推动而行动,即“我”不仅能总结过去、立足现在、适应环境,还能设想未来、预测未来、创造未来美好的生活。自我是一个开放系统,可以从不同的角度对它进行分析。本期刊登的《小我争(护)面子与大我争面子导向之关系的探讨》和《自我知识组织与心理适应》两文从不同的角度探讨了自我。而《人格和应对方式与心理健康的关系》和《学习不良儿童的家庭环境分析》两文间接地也与自我有关。

小我争(护)面子与大我争面子导向之关系的探讨

王轶楠¹,杨中芳²

(1. 中国社会科学院 社会学所,北京市 100732;2. 北京大学 人格与社会心理研究中心,北京市 100871)

摘要: 本研究的目的是从中国人为大我争面子的行为与小我争(或护)面子行为间的关系的角度探讨中国人大我争面子行为的心理学意义。研究一结果显示:小我争、护面子导向量表得分双高组的大我争面子量表得分显著高于一高组和双低组,即提示前者更需要采取为大我争面子的方式来解决小我争面子与护面子需要间的冲突;研究二结果显示:小我争面子导向高的个体会在能力类特质上进行自我增强,小我护面子导向高的个体会在共享类特质上进行自我增强,而大我争面子导向高的个体则同时在两类特质上表现出自我增强,即提示为大我争面子可以让个体同时实现两类社会赞许价值。最后,笔者针对本研究所存在的问题以及进一步研究的议题进行了讨论。

关键词: 大我;争面子;护面子;自我增强

中图分类号: B848 **文献标识码:** A **文章编号:** 1673-9841(2007)06-0020-08

* 收稿日期:2007-06-19

作者简介:王轶楠(1977-),女,吉林长春人,中国社会科学院社会学所,博士后,主要研究社会心理学。

一、引言

2003年,全国上下掀起了声势浩大的学习马祖光院士(1928—2003年)精神的浪潮。在马祖光的事迹中,有一系列看似矛盾的事件让人们印象分外深刻:他是一个淡泊名利的人,从不会计较自己的名利得失。可是,有一次却是个例外。他不仅争了,而且争得毫不客气。那是在马祖光发现Na₂的新的近红外连续谱区之后。当汉诺威大学的德国人要把马祖光的名字放在论文的第三位时,马祖光不干了,他对研究所负责人说:“这个发现,不是我个人的事,这是中国人做出来的,这个荣誉应该属于中国!”最后,德国汉诺威大学研究所所长不得不写下了这样的证明:“发现新光谱,完全是中国的马祖光一个人独立做出来的。”事后有人问马祖光:“你在国内从来都把名看得那么轻,怎么在国外就把名看得那么重?”马祖光说:“这很简单,在国外我争的是国家的声誉、中国人的尊严,而在国内我让的是个人的名位。”^[1]

看了马祖光院士的这段话,我们方才恍然大悟,为何淡泊名利与勇敢争名这么一对看似矛盾的事情能够在同一个人的身上得到如此完美的结合,因为“让”是对于团体内部成员来说的,而“争”则是相对于团体间成员来说的,而从马祖光精神备受推崇的程度,我们可以认为,无论是“争”还是“让”都有可能是我们的文化中所倡导与鼓励的行为,关键的问题是何时“争”,何时“让”,即随着情境的变化选择合适的自我表现方式,而这也恰好体现了中国人社会行动的特点,即以社会规范为前提,对自己进行超越,以及顺应外界环境来表现自我。杨中芳提出,中国人的自我表现具体表现为以下五点特征:重“正名”(任何表现在外的行为,都必须找一个合礼合宜的理由,才算合理);求同性(中国人在自己表现时,有想要和别人一样的心态);怕壮性(指一种对自己被突出——特别指优秀的一面,被人注意、被人另眼相待的恐惧感);间接性(中国人不能说完全没有表现自己优越的一面的欲望。只是所采取的方法却是非常不同的);公、私自己关系的可变性(中国人自己的两面性可能比较高,使得公己与私己的距离可能比较远,端视自己转化发展的进步而定)^[2]。

究其原因,以上五个特点均可追溯至中国人“要面子”的心理特点。鲁迅在《说“面子”》一文中,曾借外国学者之口,将“面子”称为理解“中国精神的纲领”,“只要抓住这个,就像二十四年前拽住了

辫子一样,全身都跟着走动了”^[3]。面子之于中国人生活的重要性由此可见一斑。从定义上讲,面子是一种建立在内部与外部(对于个体的)判断基础之上的自我评价,这些判断与一个人是否做出与道德规范相吻合的行为以及在一个特定的社会结构之中的地位有关^[4]。与之相关的包括“面子需要”和“面子行为”两类范畴。就“面子需要”而言,按照人类所需要的重要价值,分为“能力的面子”(Agentic face,简称A面子)与“与人共享的面子”(Communal face,简称C面子)两种;面子行为就是个体用以呈现自我的方式,它可以分为“争面子”和“护面子”两类^[5]。在面子需要与面子行为之间存在对应性关系,即护面子导向高的个体是希望通过保持低姿态以避免注意与谨言慎行来维持一个“与人共享的面子”;而争面子导向高的个体目的则是通过采取自我夸大式的策略,自豪地宣扬自我所取得的成就,直接谈论自己的优点和才能来获取“能力的面子”。

虽然理论上人们可以采用争面子与护面子两种方式来获取面子,但是,中国文化的传统使得中国人会通常习惯于采取护面子的策略,并且,很少做出为自己争面子的举动,以避免来自他人的嫉妒或敌意,最终影响人际关系。那么,是不是中国人就没有对于成功的渴望或者争面子的需要呢?事实上,无论是奥运赛场上奋力拼搏的身影,还是不断攀升的GDP都清楚揭示出中国人并非不渴望成功与提高。既然如此,那么中国人就陷入了一个困境,他们该怎么做才能既避免他人非议,保护共享的面子,又同时努力成功,争取到能力的面子呢?杨中芳认为,中国人可以采取一些间接的方法来解决这个问题,比如“衬托法”(昨晚我与教育部长吃饭)或“借助第三者”(张是我们部里最能干的人)等来表现自己的优越性^[2],也就是说,中国人可以通过与别人形成某种暂时或永久的联合(即大我),通过为大我争取面子来保持或提升自己的地位与面子。正如金耀基所言,为“大我”争面子有可能是中国人力争上游、发挥成就感的心理动力。比如在中国传统的教育中普遍运用激发耻感的方法,并且常常还会灌输面子与团体的关系,如“为父母争点面子”,“为学校争点面子”^[6],因为“大我”幸福是“小我”幸福的先决条件^[2],这样就给面子赋予了团体意念,如家耻、国耻,也就更增加了面子的社会性,也使其具有正面的文化意义。

就定义而言,“大我”是一个与“小我”相对应的概念,“小我”类似于社会身份理论(social identity

theory, Tajfel & Turner, 1979)所说的个体化的自我,指的是在一个特定的社会情境中将个体与他们相区分的那些特征^[7]。“大我”等同于社会身份理论所指的社会身份,指的是那些将自我归入更多的具有包容性的社会单元分类,也是指以小我所属的团体(可以是家庭、工厂、社会、国家)为自身界限的、具包容性的自己^[2]。比如孝孝通从社会结构的角度提出:中国人的“自我”是具有伸缩性的,每个人的“己”都是他社会影响所推出去的圈子的中心^[7],被圈子的波纹所推及的就发生联系,进而构成其在某一时间、某一地点所动用的“大我”。一般而言,任何一个团体都会鼓励他的成员发展团结意识,将团体的荣誉视同个人成就加以积极地争取,以便所有成员彼此间共同有一个面子。而在中国社会中,服从规范,“牺牲小我”、“完成大我”更是被鼓励及许以重赏的^[2]。

总之,从中国传统文化对“理想的人”的要求来看,中国人一方面要在自己的优点或成功面前保持谦虚,另一方面却要积极地为其“大我”争取成功和荣誉。事实上,只要我们细心一点儿就可以发现,这种心理特点在很多社会现象中均有体现,比如刘翔在夺得2004年夏季奥运会百米跨栏的世界冠军之后说:“亚洲有我,中国有我”;“今天,中国人向世界证明,他们可以和别人跑得一样快。我太高兴了,我都没力气哭了。感觉像个奇迹,之前根本不敢想我在这里能拿奖牌”;“谁说黄种人不能进奥运前八,我今天就要证明给大家看。我,就是奥运冠军!”等等。显而易见,刘翔不仅将自己的成功看成是仅属于他自己的,而更多地将其看作是其“大我”:中国、亚洲乃至黄种人的。同时,从全社会对于刘翔的推崇程度上,我们更可以看到他的行为是多么地受社会所赞许和鼓励。

所以,虽然中国人通常情况下习惯采用消极的保护策略来维护自己的面子,但同时,他们却可以采用为“大我”争面子的方式来满足自己对于能力与成就型面子的需要,即在保证自己不会导致他人非议的情况下获得成就上的满足。此种观点与Brewer所提出的最佳区分化模型的观点也是一致的。最佳区分化模型认为:个体同时拥有区分(与他人不同)和同化(与他人相同)的需要,然而两种需要又常常是矛盾的,所以个体必须在两种需要之间做出权衡,最好的情况是使得两种需要同时得到满足^[8]。个体争面子的目的便是为了满足与他人加以相区分的需要,而与他人同化的需要则通过护面子来满足。因此,在现实生活中,个体常常需要

在争面子与护面子两类行为之间加以权衡,然而,当个体处于小我身份行动时,两种需要的矛盾却常常是难以调和的,即其中一种的满足必须是以另一者的损失为代价,然而,大我的身份则会让个体在两种需要上同时得到满足。理论上认为,个体做出为大我争面子的行为,既实现了自己对成就的渴望,满足了与人不同的需要,与此同时,同化的或与他人相同的需要则转化为由团体内部的归属感来加以满足。因此,个体通过为大我争面子一个举动便可以让自己同时在看似矛盾的两类需要上同时得到满足。

最后,既然理论上的推导认为中国人为大我争面子的举动是为了解决小我争面子与护面子需要间的冲突,那么,这种观点是否会得到实证材料的支持呢?所以,本研究的目的是探讨中国人为大我争面子与小我争、护面子行为间的关系,包含两项研究。

二、研究一

(一)目的

探讨为大我争面子与为小我争、护面子之间的关系,进而考察哪些人最乐于为大我争面子。

其假设是:存在既要保护自己的面子,同时又爱为自己争面子这样的中国人;相对于只爱争或护面子的人和不爱面子的人(争、护双低)的人来说,既要争面子又要护面子的人的大我争面子水平最高。

(二)方法

1. 材料

个体争、护面子导向量表。该量表由周美伶(1996)编制^[5],在本次研究中的使用得到她本人的允许。争面子导向行为的特征是采取自我夸大式的策略,自豪地宣扬自我所取得的成就,直接谈论自己的优点和才能,来努力追求面子;护面子导向行为的特征是通过避免责备以和他人在一起,保持低姿态以避免注意,谨慎地行动以维持面子。换句话说,以护面子为导向的个体将自己的行动目标定位在保护自己不要丢面子,而以争面子为导向的个体则倾向于拥有增强其公共意象的目标,与此同时,无论是争面子还是护面子均属于个人进行自我印象整饰的范围,所以,为了将其与本研究采用的大我面子导向量表相区分,笔者将其命名为“小我争、护面子导向量表”。

大我争面子导向量表(王轶楠,2006,见附录)^[9]与小我争(护)面子行为不同,个体为大我争面子的目的是为了提升并且增强其“大我”的公共

形象。其操作性定义是指“个体努力地集体争取成功与好评的行为”。量表的理论构念沿用胡先缙(1944)在《中国人的面子观》中对争面子行为的经典性划分,即将其分为“争取”和“夸耀”两个因素,前者指“个体通过自我的积极表现来为大我争取可见的成就与成功”;后者代表“个体向他人夸耀以及宣扬大我的成就与成功”。606名被试初测数据的探索性因素分析结果显示,KMO值为.882,Bartlett's球形检验的 χ^2 值为2067.893(自由度为55)达显著,表示适合进行因素分析。两个共同因素的特征值分别为4.351和1.499,其解释变异量分别为39.553%和13.628%,累计的解释变异量为43.181%。验证性因素分析结果支持两因素模型,RESEA=.076,NNFI=.93,GFI=.92。重测信度分析结果显示:分量表一的六个题目间平均相关为.4766(从.371到.530),分量表二的五个题目间的平均相关为.3558(从.288到.438),十一个题目与总量表分数间的平均相关为.6218(从.566到.658)。同时,就效标关联效度而言,该量表与集体自尊量表之间具有显著的正相关,即一个人对他的集体评价越高,他越有可能做出为其争面子的举动。

2. 被试

188名成人被试,年龄范围是18到60岁,平均年龄37.4岁,标准差为9.28,3人未填年龄信息。其中女性102人,男性84人,2人未填写性别信息。高中及其以下学历93人,大学学历80人,研究生学历11人,4人未填写学历信息。

3. 程序

委托人分发问卷并回收。

(三)结果与分析

首先,针对三个面子导向量表进行信度分析,结果显示:大我争面子导向量表的信度为.8008,小我护面子导向量表的信度是.8659,小我争面子导向量表的信度是.9173,均处于可以接受的范围。

其次,考察被试在性别、学历和年龄上的差异是否会他们在三种面子导向量表上的得分产生影响。T检验结果显示:在排除了两名性别不详被试的量表得分以后,男、女两性在小我护面子导向量表($t(184)=.913, p=.363$)、小我争面子导向量表($t(184)=1.282, p=.201$)以及大我争面子导向量表($t(184)=.294, p=.769$)的得分上均不存在显著性差异。

然而,学历上的不同却对于被试的小我争、护

面子导向的得分存在显著性影响(由于本研究中拥有研究生学历的被试仅为11人,所以该结果仅对比了具有高中与大学学历的两组被试的量表得分差异)。T检验结果显示:中学组被试的小我护面子导向量表得分显著高于大学组被试($t(171)=3.534, p=.001$),同时,前者的小我争面子导向量表得分接近边缘显著性的低于后者($t(171)=-1.861, p=.064$),该结果说明学历越高的人越倾向于更多地采用积极争取的方式赢得面子,而更少地采用消极维护的方式来保持面子。此外,当将年龄与被试在三种面子导向量表上的得分求相关,结果显示:年龄与大我争面子导向量表之间无关($r=.046, p=.532$),说明无论是年纪小还是年纪大的人都有可能乐于为自己的大我争面子;与小我争面子导向量表之间具有显著的负相关($r=-.212^{**}, p=.004$),与小我护面子导向量表之间具有显著的正相关($r=.214^{**}, p=.003$),这一点说明:年龄越大的人越倾向于保护自己的面子,越不愿为自己争面子。

再其次,分析三种面子导向量表之间的相关,结果显示:大我争面子导向量表与小我争面子导向量表之间具有显著性正相关($r=.533^{**}, p=.000$),与小我护面子导向量表之间具有显著性正相关($r=.372^{**}, p=.000$),小我争、护面子导向量表之间无关($r=.035, p=.634$)。该结果提示,无论是习惯于为自己争面子还是护面子的人都有可能是乐于为其大我争面子的人。既然本研究认为小我争面子与小我护面子是矛盾的,那么两个小我面子导向量表间的关系就应该是负向的,而且,周美伶(1997)的研究结果也显示两者之间的相关系数为 $-.17, p<.05$,那么,为什么本研究的结果显示两个量表之间无关呢?笔者认为其中的原因主要有两个:一是与被试的选择有关;二是与中国人中庸式的思维特点有关。

本研究的188名被试均是成人,平均年龄37.4,标准差9.28,符合正态分布,当回顾周美伶(1997)研究中选取的被试时,我们可以发现,在她的研究中,20至40岁被试占据总人数的79%,40岁到68岁的人数仅有21%,所以,被试的年龄分布表现为过于年轻化,而对于与年龄之间具有显著性关系的小我争、护面子量表来说,将略显年轻化的被试的小我争护面子导向量表得分求相关便是有问题的,当笔者将平均年龄是24.64的被试的小我争护面子导向量表求相关时,结果发现,两

者之间呈现出更为显著的负相关 $r = -.125^{**}$, $p = .002$ 。总之,笔者认为考虑到小我争面子与护面子导向与年龄之间显著性的关系,在考察两者关系的时候,选取在年龄上符合正态分布的被试是合理的,显示两者之间无关的结果更为准确地反映了事实情况。

该如何来理解小我争面子与护面子行为间无关的研究结果呢?这一点可以追溯到中国人思维方式中独特的中庸式特点,中庸是一套指导实践的理性思维模式^[10],其中重要的一点是“阴阳思维”^[11],即认为一个事物的两个方面——阴与阳——能够和谐地相处于一体,比如争面子与护面子便是一例^[12]。因此,如前所述,“只要一个人要想争面子就不能太护面子”,仅是就“过分地”争面子会导致的消极结果来说的,对于中国人来说,适度地为自己争面子,或者在某些情境(比如竞赛或找工作)之中争面子是完全可能的,所以,也许正是因为被试在作答时考虑到这一点,才会认为自己既可以护面子又可以争面子,或者有时需要护面子,而有时又需要争面子。此外,是否能够掌握阴阳思维并且用之于实践与年龄之间具有很大的关系,一方面因为年龄大的人更倾向于越传统,想必其对传统文化精神的内化与实践也就越深,另外一方面,因为年龄大的人阅历丰富,所以更容易看到事物的阴阳两面及其之间的转化关系,所以他们也就越有可能认为争面子与护面子行为之间是不矛盾的。所以,本研究所揭示的争面子行为与护面子行为之间无关的研究结果是可以理解的。

最后,按照被试在小我争、护面子导向量表上的得分,尝试采用 K-Means 的方法将其分为四组,结果如表 1 所示。结果显示,188 名被试可以被界限鲜明地分为四组,就各组得分间差异的情况来看,可以将其分别命名为以下四组:双低组(2 组)由在两个小我面子导向量表上得分均低的被试组成;双高组(4 组)由在两个小我面子导向量表上得分均高的被试组成;争高组(3 组)由在小我争面子导向量表上得分高,却在小我护面子导向量表上得分低的被试组成;护高组(1 组)由在小我护面子导向量表上得分高,却在小我争面子导向量表上得分低的被试组成。四组的成功划分验证了本研究的假设 1,即说明的确存在这样一些中国人,他们既想为自己争取到面子,又不希望丢面子,换句话说就是“在护面子的同时争到面子”。

表 1 四组被试的小我争、护面子导向量表得分及人数分布表

	1 组 护高	2 组 争高	3 组 双低	4 组 双高
小护总	122.99	96.89	97.35	123.00
小争总	80.41	104.00	76.56	119.89
人数	51	57	45	35

随后,针对四组被试在大我争面子导向量表上的得分进行方差分析,结果表明:在四组被试的大我争面子导向量表得分间存在显著性差异 $F(3, 184) = 32.331, p = .000$ 。进一步的统计结果(如图 1)显示:双高组被试的大我争面子导向量表(简称“大争量表”)得分显著高于护高组 $t(83.060) = 5.276, p = .000$,争高组 $t(88.598) = 5.764, p = .000$ 与双低组被试 $t(70.024) = 10.449, p = .000$;在护高组与争高组的大争量表得分间不存在显著性差异 $t(106) = .673, p = .502$;同时,双低组的大争量表得分显著低于护高组 $t(94) = 6.021, p = .000$ 和争高组被试 $t(100) = 5.156, p = .000$ 。该结果支持了假设 2 的预测,即表示小我争、护面子导向得分均高者的大我争面子导向得分也最高,得分均低者的大我争面子导向得分最低,而得分一高一低者的大我争面子导向量表得分居中。

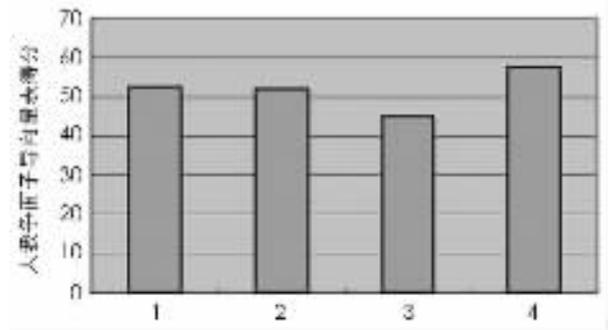


图 1 四组被试的大我争面子导向量表平均分

(四) 结论

本研究结果显示,小我争、护面子导向得分均高者的大我争面子导向得分也最高,得分均低者的大我争面子导向得分最低,而得分一高一低者的大我争面子导向量表得分居中,即说明既要争取面子又要保护自己面子的人是那些最乐于为大我争面子的人,而不大爱面子的那些人(既不争也不护)则最不愿意为大我争面子,同时,只爱争面子或护面子的人的大我争面子水平则处于相当的水平,在四组被试中居中。因此,就此推测中国人为大我争面子的目的是为了解决小我争面子行为与护面子

行为间的冲突,进而同时满足自己对于能力和归属的双重需要。此结论对于揭示中国人自我呈现的特点具有积极的意义。为了更进一步验证本文所提出的三种面子导向之间的关系,又从个体习惯采用的面子导向与其自我评价间关系的角度完成了第二项研究。

三、研究二

既然面子可以被看作个体渴望拥有的一个受到社会赞许的自我意象,那么,争面子导向(或护面子导向)便可以被看作是个体可以用来维持该自我意象的行动策略。而就有关社会赞许性的研究来说,Paulhus(2002)的双级社会赞许性模型认为,不同的自我印象整饰(或自我呈现)策略会导致个体在其自我意象的不同方面上进行自我增强^[13](对自己拥有过分积极的自我评价^[14]),也就是说,能力类特质的自我呈现策略(如小我争面子导向)与能力类特质上(如“有能力的”)的自我增强有关,共享类特质的自我呈现策略(如小我护面子导向)与共享类特质上(如“谦虚的”)的自我增强有关。因此,笔者认为,既然小我争面子导向高的个体会在能力类特质上给予自我更高的评价,即表现出自我增强,小我护面子导向得分高的个体会在共享类特质上进行自我增强,同时,如果说大我争面子行为可以让个体同时实现小我争面子与护面子的双重目的的话,那么,大我争面子导向得分高的个体则会同时在能力类与共享类特质上表现出自我增强。

(一)目的

探讨个体习惯采用的面子导向对其自我评价的影响,进而进一步验证大、小我争(护)面子导向之间的关系。

其假设是:小我争面子导向得分高的被试在能力类特质上的自我评价显著高于得分低的被试,但是在共享类特质上没有发现此种差异,即仅在能力类特质上进行自我增强;小我护面子导向得分高的被试在共享类特质上的自我评价显著高于得分低的被试,但是在能力类特质上没有发现此种差异,即仅在共享类特质上进行自我增强;大我争面子导向得分高的被试在能力与共享类特质上的自我评价显著高于得分低的被试,即同时在能力和共享类特质上表现出自我增强。

(二)方法

1. 材料

小我争护面子导向量表(周美伶,1996);大我争面子导向量表(王轶楠,2006,见附录);能力类—

共享类(简称 A—C 类)特质自我评价量表,六分量表(1—6 代表同意程度逐渐升高,1 为完全不同意,6 为完全同意),即要求被试判断所提供的形容词在多大程度上与他的性格特点相符合。其中 A 类特质包括有能力的,独立的,开放的,独特的,自立的,有创意的;C 类特质包括忍让的,谦虚的,随和的,负责的,合作的,忠诚的(能力与共享类特质的选择参考了之前的三项研究^{[14][15][16]})。

2. 被试

104 人同时施测大我争面子导向量表以及 A/C 特质自我评价问卷。其中男生 47 人,女生 56 人,1 人未填性别,平均年龄 21.37 岁。均为大学三年级的大学生。100 人同时施测小我争/护面子导向量表以及 A/C 特质自我评价问卷,其中男生 38 人,女生 61 人,1 人未填性别,平均年龄 21.8351 岁。均为大学三年级的大学生。

3. 程序

问卷法,大学生随堂测验回收。

(三)结果

首先,本研究采用的大我争面子导向量表及其能力类(简称 A)与共享类(简称 C 类)特质自我评价问卷的信度如表 2 所示。

表 2 本研究采用的量表的信度系数

	A 类 特质	C 类 特质	小我 争面子 导向	小我 护面子 导向	大我 争面子 导向
信度	.709	.792	.8385	.8450	.840

其次,分别将被试的大我争面子导向量表得分和小我争、护面子导向量表得分作为自变量,将被试在 A 类(能力)、C 类(共享)特质上的自我评价作为因变量进行回归分析,结果如表 3 所示,即被试的大我争面子量表得分能够显著地预测其在 A 类特质上的自我评价,标准化回归系数为 .193*,同时,与其在 C 类特质上的自我评价也具有显著性相关,标准化回归系数为 .309** ;被试的小我争面子导向量表得分与其在 A 类特质上的自我评价具有一定程度的正相关,标准化回归系数为 .180,接近显著性水平 $p = .073$,然而却无法预测其在 C 类特质上的自评水平,标准化回归系数为 .124, $p = .220$;最后,被试的小我护面子导向量表得分与其在 A 类特质上的自我评价无关,标准化回归系数为 $-.031$,却能够显著地预测其在 C 类特质上的自评水平,标准化回归系数为 .336, $p = .001$,因此,本研究结果与之前的研究假设基本吻合。

表3 三种面子导向与个体自我评价间的关系

	小我护面子		小我争面子		大我争面子	
	A 特质	C 特质	A 特质	C 特质	A 特质	C 特质
Beta	-.031	.336**	.180	.124	.193*	.309**
Sig.	.762	.001	.073	.220	.050	.001

最后,笔者将个体在三种面子导向量表上得分的高低对于其在12个特质形容词自我评价上的影响分别加以分析。对于具体的A类特质来说,大我争面子导向量表得分高的被试只有在“有能力的”一项特质上的自我评价显著高于大我争面子导向量表得分低的被试($F(1, 64) = 13.443, p = .001$),但是对于C类特质来说,大我争面子导向量表得分高的被试除了在“忠诚的”一个特质上的自评与低分组被试间不存在差异以外($F(1, 64) = .849, p = .360$),在其他特质上的自评均高于后者;小我争面子量表得分高的被试只有在“有能力的”($F(1, 58) = 10.639, p = .002$)和“随和的”($F(1, 58) = 4.306, p = .042$)两项特质上的自我评价显著高于量表得分低的被试,在其他特质上,两组被试之间均不存在显著性差异;小我护面子量表高分组被试在所有A类特质上的自我评价与低分组被试间均不存在显著性差异,在C类特质中所包括的“忍让的”($F(1, 60) = 13.458, p = .001$)、“谦虚的”($F(1, 60) = 13.411, p = .001$)特质上的自我评价显著高于后者,并且,两者在“随和的”特质上的自我评价间的差异达到边缘性显著($F(1, 60) = 3.027, p = .087$)。

(四) 结论

总体说来,本研究的结果比较好地支持了我们之前的假设,即小我争面子导向与能力类特质的自我增强有关,小我护面子导向与共享类特质的自我增强有关,而大我争面子导向同时涉及两类特质上的自我增强。同时,笔者也注意到上述的这种趋势更多地体现在共享类人格特质(即C类特质),而非能力类特质(即A类特质)之上,而在后者中,只有“有能力的”这个词与两个争面子导向之间表现出稳定的正性关系,笔者认为,之所以会出现此种情况,一方面可能与“有能力的”这项人格特质居于能力类特质的核心价值有关,另外一方面也可能提示笔者在能力类特质的选择上存在问题,即不应简单地将“独立的”、“开放的”和“有创意的”这样的词简单地归入“能力类特质”一列。

四、总的结论与建议

本研究从中国文化的特点提出,中国人为大我

争面子的目的是为了了解决小我争面子与护面子间的冲突,进而使得自我在同化与区分上的需要同时得到较高的满足。研究一结果证实:大我争面子导向量表得分最高的人正是在小我争、护面子导向量表上得分均高的那些人;与此同时,研究二结果显示,为大我争面子可以让个体在能力类与共享类特质上同时获得积极的自我评价,即同时实现为自己争面子和护面子的目的和价值。

本研究存在的问题是,既然面子可以被看作是一种受到社会赞许的自我意象,那么,如果简单采用量表作为衡量个体所惯常采用的面子行为的话,那么,势必会难以避免个体自身所具有的社会赞许性的影响,所以,进一步的研究可以尝试采用多种手段(比如内隐测验)来测量被试的自我呈现方式,进而探讨个体的面子行为与需要间的关系。

此外,本研究仅仅是就为大我争面子行为对于中国人的意义一个初步的探讨,还有很多问题值得深入的研究。比如虽然本研究结果显示,小我争面子导向量表得分高和小我护面子导向量表得分高的个体的大我争面子导向量表得分没有差异,但是笔者推测,在同样的为大我争面子行为背后的动机则有可能是完全不同的;此外,本研究涉及的大我仅仅是就一般意义上的团体而言的,事实上,大我是一个具有可拓展性的概念,比如马祖光院士认为自己的成功轻如鸿毛,但是祖国的荣誉却重如泰山,也就是说,马祖光院士的自我已经拓展到了“国家”的层面,然而,也许有人的自我只拓展到了“家庭”或“学校”的层次;除此之外,在不同的具体情境中,个体的大我所涵盖的范围也会有所不同。因此,笔者认为,一方面可以从个体已经拓展到的“大我”层次的角度探究中国人的道德发展水平,另一方面,探讨个体在不同情境下对大我身份的选择则更显灵活性与动态性;最后,中、西方被试在面子行为上的差异应该也会对文化之于自我的影响研究具有启示作用。

参考文献:

- [1] <http://www.china.com.cn/chinese/zhuanti/mzgyz/650153.htm>[EB/OL].
- [2] 杨中芳. 试论中国人的“自己”:理论与研究方向[G]//杨中芳,高尚仁. 中国人·中国心——人格与社会篇. 台北:远流出版公司,1991:93-173.

- [3] 鲁迅. 说“面子”[G]//鲁迅全集(六). 北京:人民文学出版社,1981:126.
- [4] Earley, P. C. Face, harmony, and social structure; an analysis of organizational behavior across cultures [M]. New York, Oxford University Press,1997,55.
- [5] Chou M. L. Protective and acquisitive face orientations: A person by situation approach to face dynamics in social interaction[D]. Dissertation submitted for the degree of Doctor of Philosophy at the University of Hong Kong. 1997.
- [6] 金耀基. “面”、“耻”与中国人行为之分析 [G]//杨国枢. 中国人的心理. 台北:桂冠图书公司,1985:155-237.
- [7] 费孝通. 乡土中国[M]. 北京:生活·读书·新知三联书店出版,1985:21-28.
- [8] Brewer, M. B. The social self: On being the same and different at the same time [J]. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1991, 17 (5): 475-482.
- [9] 王轶楠. 为大我争面子:探究中国人的自我增强[D]. 中山大学博士学位论文,2006.
- [10] 张德胜,金耀基,陈海文,陈健民,杨中芳,赵志裕,伊沙白. 论中庸理性:工具理性、价值理性和沟通理性之外[J]. *社会学研究*,2001(2):33-48.
- [11] 杨中芳. “中庸”实践思维研究——迈向构建一个全新心理学知识体系[G]//王登峰等主编. 人格与社会心理学论丛(一). 北京:北京大学出版社,2004,7:2-21.
- [12] 王轶楠,杨中芳. 中国人的自我呈现与阴阳思维方式[R]. 报告于中国社会心理学年会(黄山),2006年10月20-22.
- [13] Paulhus, D. L. Socially desirable responding: the evolution of a construct[G]. In H. I. Brawn, D. N. Wiley (Eds.) *The role of constructs in psychological and educational measurement*. Mahwah NJ: Erlbaum, 2002: 49-69.
- [14] Kwan, 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): 94-110.
- [15] Brown, J. D., & Kobayashi, C. Self-enhancement in Japan and America[J]. *Asian Journal of Social Psychology*, 2002, 5, 145-167.
- [16] Sedikides, C., Gaertner, L., & Toguchi, Y. Pancultural self-enhancement[J]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2003, 84, 60-79.

责任编辑 曹莉

附录:大我争面子导向量表

1. 我希望通过自己的成功让自己的团体受到称赞,获得荣誉。
2. 我喜欢让人知道我所属团体中的重要人物。
3. 我会尽力为自己的团体争取它应得的那份功劳。
4. 我希望别人知道,我所在的团体能够成功有多么不容易。
5. 我希望自己的成功能够为团体的发展作出贡献。
6. 我希望把团体的庆祝活动搞得隆重而浩大。
7. 我希望通过自己的成功为团体争光。
8. 当团体成功完成一项任务时,我会向他人强调其重要性
9. 为了能够让让自己的团体在竞争中获胜,我会竭尽全力打拼。
10. 我希望通过自己的成功让自己所在的团体变得更有价值。
11. 我乐于在他人面前称赞自己所属团体曾经取得的成就。

A Research on the Relationship between Acquisitive (Protective) Face Orientation of Small Self and Acquisitive Face Orientation of Big Self

WANG Yi-nan¹, YANG Zhong-fang²

(1. *Chinese Academy of Social Sciences, Sociology Institute, Beijing 100732, China;*
2. *Department of Psychology, Peking University, Beijing 100871, China*)

Abstract: The aim of the paper was to research the psychological essence of Chinese seeking face for big self in the perspective of the relationship between seeking face for big self and seeking or protecting face for small self. It was proposed that Chinese is to solve the conflict between protecting face and seeking face. And it was testified that those people with high acquisitive face orientation and protective face orientation would like to seek face for big self mostly.

Key words: big self; seeking face; protect face; self strengthening