

毛利华课题组与合作者在《*Social Psychological & Personality Science*》发表论文揭示了“隐藏的零效应”内在作用机制

日常生活中，人们在面临关乎金钱、事业、健康和配偶等选择上，会对发生在未来的（延迟出现的）结果的价值打折扣，因此，会更倾向于选择短期内能实现的较小的回报（smaller-sooner reward）而不选择在未来能获得的更大的回报（a larger-later reward），这种现象被称为延迟折扣。隐藏的零效应能有效降低延迟折扣的程度（Magen et al., 2008），即在传统的延迟折扣选择任务中（如，你更愿意，[A]今天获得10元，或者，[B]7天后获得20元），给每个选项加入“零”以强调：选择短期较小回报则意味着在未来无收获，选择后期较大回报则意味着短期内无收获（如，你更愿意，[A]今天获得10元并且7天后获得0元，或者，[B]今天获得0元并且7天后获得20元），能够有效减少短期回报的选择。毛利华老师课题组在前人的研究基础上，通过三个研究（一共1606名被试的数据），对“隐藏的零效应”进行重复和作用效果检验，并探究其内在的作用机制。

研究一分别在中国和瑞典的被试样本中成功重复了“隐藏的零效应”的结果。研究二先将男被试暴露于与“性”相关的线索再进行任务选择，结果发现，“隐藏的零效应”范式能有效缓冲性线索导致的延迟折扣增强。研究三通过范式的调整，给被试呈现的选择任务增加以下两种情况：“你更愿意 [A]今天获得10元并且7天后获得0元或者[B]7天后获得20元”，或者，“你更愿意 [A]今天获得10元或者[B]今天获得0元并且7天后获得20元”，结果发现“隐藏的零效应”对延迟折扣的减弱作用其本质是通过跟人们强调选择短期收获的同时也会面临未来的无收获而实现的。

本研究获得国家自然科学基金和Swedish Research Council的资助。瑞典乌普萨拉大学神经科学系博士后党君华博士和北京大学心理与认知科学学院的刘晓萍博士是论文的合作者。

参考文献：

Dang, J., Liu, X., Xiao, S., Mao, L., Chan, K. T., Li, C., Schiöth, H. B. (2020). The beauty of the zero: Replications and extensions of the hidden-zero effect in delay discounting tasks. *Social Psychological & Personality Science*, , 194855062092945. doi:10.1177/1948550620929454

Magen, E., Dweck, C. S., & Gross, J. J. (2008). The hidden-zero effect: Representing a single choice as an extended sequence reduces impulsive choice. *Psychological Science*, 19(7), 648-649. doi:10.1111/j.1467-9280.2008.02137.x

