

# 道德虚伪：一种机会主义的适应策略

吴宝沛<sup>1</sup> 高树玲<sup>2</sup>

(<sup>1</sup>香港中文大学教育心理学系, 香港) (<sup>2</sup>香港大学社会工作与社会行政系, 香港)

**摘要** 道德虚伪在个体层面是指人们言行不一, 在人际层面是指人们持有双重标准。心理学家通常从道德动机、认知失调以及精神分析的角度考察道德虚伪。诱发道德虚伪通常会促使个体做出跟他们公开承诺相一致的行为。作为一种机会主义的适应策略, 道德虚伪可能起源于群体适应情境下的自我谋利需要, 带有欺骗他人和自欺的特点。除了情绪、权力等因素之外, 未来研究需要考察自恋、羞耻、社会操纵能力、情商、文化因素对道德虚伪的影响。

**关键词** 道德虚伪; 道德伪善; 虚伪; 道德判断; 认知失调; 社会认知; 进化心理学

**分类号** B849:C91

## 1 引言

日常经验告诉人们, 许多看起来道德的人实际上是不道德的。唐代的宰相李林甫是道德虚伪的典型, 被人称作“口蜜腹剑”, 因为他总是嘴里说着某人的好话, 而背地里却想着如何陷害对方。西方的不少政治家, 包括与水门事件有关的尼克松以及跟莱温斯基有染的克林顿, 都被认为是道德虚伪的政客(Rangell, 2000)。很多谚语, 比如“满嘴的仁义道德, 一肚子男盗女娼”和“披着羊皮的狼”都是在描述同样的现象, 即某些人只是在别人面前表现出了道德的样子, 而实际上他们背地里做的是跟自己提倡的道德标准相悖的事情, 这就是道德虚伪, 又叫道德伪善(moral hypocrisy)(Naso, 2006; Samuels, 2009)。作为一种复杂的心理现象, 道德虚伪很多时候是难以察觉的。因为跟道德正直(moral integrity)相同的是, 道德虚伪者在他人面前也会做出道德的样子, 只有在不被人察觉的情况下他们才会自我谋利, 即使这样他们可能也依然认为自己是道德的。道德虚伪现象是普遍存在的, 甚至在宗教气氛浓厚的教会学校里也是如此。一项对美加两国教会学校一万多名青少年被试的调查发现, 内在宗教性(intrinsic religion)以及正统宗教性(orthodox religion)得分高的被试认为帮助别人对自己来说很重要, 但

他们实际助人行为与两个量表之间呈负相关, 因此强调助人重要的学生反而很少做出助人行为, 这是一种典型的道德虚伪(Ji, Pendegraft, & Perry, 2006)。很多学生都承认作弊不对, 认为学校禁止作弊的规定非常有必要, 但他们考试依然作弊(Vinski & Tryon, 2009)。

从实证角度对道德虚伪进行剖析要追溯到Batson 等人的经典实验(Batson, Kobrynowicz, Dinnerstein, Kampf, & Wilson, 1997; Batson, Thompson, & Chen, 2002; Batson, Thompson, Seufferling, Whitney, & Strongman, 1999), 但除此之外也有不少心理学家从其他角度对道德虚伪进行探究(e.g. Naso, 2006; Valdesolo & DeSteno, 2007), 而这些研究以及道德虚伪的最新成果很少在相关评论中得到阐述(寇戡, 徐华女, 2005; Batson, 2008; Batson & Collins, 2010)。因此, 本文试图从较为全面的研究视角解读心理学家对道德虚伪的探索, 归纳影响道德虚伪的诸多因素, 以及道德虚伪的诱发对行为的影响。最后, 道德虚伪作为一种机会主义的适应策略, 将在进化心理学的视角下得到深入解读。在国内尚无对道德虚伪进行实证研究的背景下, 本文希望能够引起中国心理学家对这一广泛存在的心理现象的关注。

## 2 道德虚伪的研究视角

不少研究者试图从各自的角度理解和探索道

收稿日期: 2011-11-14

通讯作者: 吴宝沛, E-mail: woobaopei@gmail.com

德虚伪,他们通常认为道德虚伪是一种言行不一的心理现象(e.g., Batson et al., 1997; Naso, 2006; Samuels, 2009; Wagner, Lutz, & Weitz, 2009)。不同取向的研究者各有侧重:道德虚伪被视作一种复杂的道德动机,一种认知失调状态,或者一套自我防御机制。

## 2.1 道德动机

不少理论认为道德失效(moral failure)的两种常见原因是:道德知识缺乏或者情境压力过大。前者以科尔伯格的道德发展理论为主,强调道德规则获得的重要性;后者则以各种社会心理学理论为主,强调情境因素比如从众、责任扩散减少了人们的道德行为。Batson 和 Thompson (2001)认为道德虚伪是导致道德失效的另一个重要因素。前两种因素的共同点都是假设人们试图要做一个道德的人,他们的动机都是道德正直;而道德虚伪则是一种披着道德外衣的自我谋利动机,即使在各种条件具备的情况下,也未必会促使人们做出道德行为。因为道德虚伪目的在于让人看起来是道德的,而不是要人真的去做道德的事。

Batson 跟同事设计了一个经典的道德两难情景:被试需要分配两种不同的任务给自己和同伴(虚拟被试,两人不会见面):一种是有趣有奖励的积极任务,一种是无聊乏味的中性任务。被试可以随便分配,而同伴都会被告知任务是随机分配的。因此,这一设置提供了被试看起来很道德,实际上可以不道德的选择空间:他们可以通过公平的投币程序,而无论结果如何都把积极任务分给自己。随后的多个研究都证明了道德虚伪的广泛存在。在提供硬币的情况下,20位被试中有10人投币,但9个人都把积极任务给了自己,而且投币组自我报告的道德感都很高(Batson et al., 1997, 研究2)。甚至在硬币两面明确写好自己或者同伴标签的情况下,大多数投币者还是把积极任务留给自己(Batson et al., 1999, 研究1)。因为在完全遵循随机概率的情况下,根据投币结果而决定是否把积极任务给自己,投币的人中应该只有一半左右得到积极任务,而多次实验中通过投币把积极任务分给自己的被试比例都在80%左右(Batson, 2008)。如果被试知道实验结束后要与同伴见面讨论,有更多的人会使用投币这种公平的分配方式,但是投币的人中把积极任务给自己的比例依然远远超过一半(Batson et al., 2002, 研究

1)。令人惊讶的是,投币的道德虚伪者(硬币显示是别人,但把积极任务分给自己)自我报告的道德感明显高于那种不投币就把积极任务分给自己的明目张胆的自私者(Batson et al., 2002, 研究2)。

其他研究者在 Batson 等人(1997, 1999)的基础上,扩展了道德虚伪的概念:在个体层面,道德虚伪指的是个体的实际行为跟自己声称的道德标准相冲突;在人际层面,道德虚伪指的是人们对自己和他人进行道德判断时采用双重标准(double standard),对自己更宽容、对别人更苛刻的一种心理倾向(Lammers, Stapel, & Galinsky, 2010; Polman & Ruttan, 2011)。采用类似的两难任务,Valdesolo 和 DeSteno (2008)发现同样是把有趣有奖励的积极任务分给自己,人们认为自己这样做比别人这样做更公平。

## 2.2 认知失调

也有不少研究者试图从认知失调理论(Festinger, 1957)的角度理解道德虚伪(Aronson, 1992; Stone, Wiegand, Cooper, & Aronson, 1997)。认知失调理论认为人有一种寻求认知协调的动机,当信念与行为不一致的时候会产生冲突,促使个体通过改变行为或者态度的方式减少或者消除这种不协调状态(Festinger, 1957)。道德虚伪意味着公开表达的信念与行为之间的不一致,这种认知失调状态可能会促使人们采取措施减少态度与行为的不一致。与 Batson 等人认为道德虚伪是一种内在动机不同, Aronson 认为道德虚伪是一种外在行为与态度之间的失调状态,人们倾向于减少或者消除这种状态。基于认知失调视角的道德虚伪研究,通常采用虚伪诱发(hypocrisy induction)范式。这一范式的典型设计如下:要求被试通过录像或者录音的方式公开表明某种态度(比如支持安全性行为),接着要求他们回忆曾经做过的跟这一态度相反的行为(没有使用安全套的性经历),研究者随后测量被试的态度改变或者行为改变(是否积极使用安全套)。结果表明,虚伪诱发能够有效增加大学生使用安全套的意图、购买安全套的数量和实际使用安全套的频率(Aronson, Fried, & Stone, 1991; Stone, Aronson, Crain, Winslow, & Fried, 1994)。

虚伪诱发范式作为一种基于认知失调的态度改变干预方法,在随后的很多研究中得到了检验和应用。Hammons (2010)发现虚伪诱发减少了大

学生的酗酒行为,干预之后他们的血液酒精浓度明显下降,饮酒的频率和数量也都明显减少。在另一项研究中,被试先做一个鼓励安全驾驶的讲演,接着回想自己曾经有过的不安全驾驶行为,由此导致的虚伪感受影响了人们对安全驾驶的重视,他们分发安全驾驶宣传单的意愿更强烈,自愿分发的传单数量也更多(Fointiat, 2008)。Morrongiello 和 Mark (2008)把虚伪诱发模式应用到对游乐场中冒险行为的干预中,发现这一范式可以有效减少儿童进行游戏时的冒险伤害行为,甚至在干预中没有提及的冒险行为也在干预之后有所减少。虚伪诱发还会减少人们的公路狂暴(road rage),使得被试对于超车者表现出更少的消极情绪,也更可能原谅对方超车的鲁莽行为(Takaku, 2006)。

虚伪诱发的效应可能受到某些因素的调节,比如诱发方式、自尊、内隐偏见以及自我复杂性。Dossett (2009)发现采用传统的虚伪诱发范式能够增加人们资源循环利用的行为,但是基于计算机平台的同样程序则不会影响被试的这一行为。Peterson, Haynes 和 Olson (2008)则证实虚伪诱发的效应通常只在高自尊的个体身上出现,低自尊的个体即使在虚伪诱发之后也不会减少他们的吸烟行为,同样也不会有强烈意愿试图改变自己不健康的生活方式。Hing, Li 和 Zanna (2002)发现虚伪诱发会减少持有内在偏见的种族主义者(高内隐偏见,低外显偏见)对亚裔的歧视。相比对亚裔没有歧视(低内隐偏见,低外显偏见)的对照群体,持有内在偏见的被试在虚伪诱发之后报告了更多的内疚和不安,他们在一个假设的经费削减场景中,对亚裔社团经费的削减额度也更小。McConnell 和 Brown (2010)发现自我复杂性(self-complexity)影响虚伪诱发之后人们态度改变的方向。被试首先填写他们对某些学习行为(如阅读课本,从不旷课)重要性的评价,接着写一段宣传学习技能和学习努力重要性的材料,然后回想他们自己没有认真学习的经历,接着再次填写他们的学习态度。结果发现,虚伪诱发增强了自我复杂性高的被试的学习态度,但却弱化了自我复杂性低的被试的学习态度。这可能是由于自我复杂性低的被试在虚伪诱发之后,倾向于采取即时策略(act-immediately)降低认知失调,而自我复杂性高的被试则倾向于采取长线策略(long-range mindset)来维持自我概念的

完整(McConnell & Brown, 2010)。

### 2.3 精神分析

作为一种深层心理,道德虚伪同样引起了精神分析学家的关注(Kris, 2005; Naso, 2006, 2007; Rangell, 2000)。Rangell (2000)认为自我与本我的冲突导致了神经症,而道德虚伪则是自我与超我冲突的结果。由于超我是一个开放的系统,外界环境中的压力很有可能导致超我弱化(superego weakness),进而引起道德虚伪——软弱的超我无法整合自我的现实需要。这种文明和本能之间的冲突,给人一种假象:表面上文明的要求被满足了,而实际上被满足的是本能的需要。Naso (2006)则认为,道德虚伪不同于超我弱化,因为超我弱化意味着个体在面临现实利益的时候软化或者放弃道德原则,而道德虚伪则试图在不放弃道德原则的情况下获取现实利益。同时道德虚伪跟自恋也不同,因为自恋只是试图维持一个过分夸大的自我意象,没有欺骗成分,而道德虚伪则意味着欺骗别人让他们以为自己也跟他们持有相同的道德观念。一个自恋的同性恋者不会隐瞒他的性取向,而一个道德虚伪的同性恋者则会跟周围的人一起谴责同性恋的不道德,而背地里维持自己的同性恋身份。Kris (2005)持有类似的观点,认为道德虚伪是一种有意识的欺骗,目的是获取他人信任。多种因素导致人们容易受到道德虚伪的影响:寻求确定性、理想化、强大的本能以及轻信。而且,人们似乎对道德虚伪持有矛盾的态度:表面上予以谴责,内心里较为宽容(Kris, 2005)。

除了把道德虚伪跟其他相似概念进行区分之外,Naso (2006)认为道德虚伪跟否认(disavowal)和合理化(rationalization)的防御机制有密切关系。否认意味着个体自身的不道德行为没有在意识里得到承认(不认为自己是不道德的),道德标准被模糊了(无意识降低了自己的道德标准),或者道德标准与个体行为之间的对比被否认了(不把行为与标准两者放在一起进行对比)。合理化则意味着个体倾向于把自我的不道德行为视作道德的,或者寻找各种借口为其开脱。Batson 等人(1999)的研究发现道德虚伪跟自我欺骗有关,支持了道德虚伪否认个人行为与道德标准之间对比的假设。被试在两种自我觉察(self-awareness)的情境中进行任务分配:高自我觉察,被试在投币分配任务时面对镜子里的自己;低自我觉察,被试决策

时背对镜子里的自己(研究2)。结果显示,高自我觉察情境下,投币的人中有一半把积极任务分配给了别人,道德虚伪效应被排除。同时操纵道德标准和自我觉察,他们得到了类似的结果:道德标准明显、高自我觉察的情况下,投币的被试的确没有表现出道德虚伪现象。这可能意味着,当个体行为与道德标准之间的对比明显的时候,人们的道德虚伪动机会被压抑。

Naso (2007)认为,道德虚伪作为一种用以解决各种利益冲突的欺骗策略,与羞耻有着密切关系。羞耻通常起因于个人的核心自我(core self)由于不道德行为而受到损害,因而试图避开他人关注进而减少这种损害(de Hooge, Zeelenberg, & Breugelmans, 2010; Tangney, Stuewig, & Mashek, 2007)。道德虚伪者很少感到羞耻,因为羞耻可能引起明确的自我觉察,进而把自己的行为跟道德标准进行对比,因此会抑制道德虚伪。通过逃避羞耻,道德虚伪者也就避免了反思性的自我觉察,进而否认自己做了不道德的事情,或者把不道德的行为合理化为无关痛痒的小事,从而保护核心自我不受损害。

### 3 道德虚伪及其判断的影响因素

道德虚伪可以理解成自身道德行为与人们对他人持有的道德标准之间的差值。这意味着个人道德行为的提高或者对他人道德标准的降低,都会减少道德虚伪;反之亦然。有研究者考察了三种消极情绪愤怒、内疚和妒忌对道德虚伪的影响(Polman & Ruttan, 2011)。愤怒会促使人们更少忍受别人的行为,提高对他们的道德标准,同时又提高自己的道德行为,认为自己理所当然义愤填膺,因此愤怒会增强道德虚伪。内疚则会引发人们自身的道德行为,因此会减少道德虚伪。妒忌则促使人们努力减少自己与被妒忌者之间的差距,这意味着妒忌降低了个体对他人的道德标准,相应地提高了对自己的道德要求,因而出现要求自己甚于要求他人的情形,从而逆转了道德虚伪。这些假设在道德两难场景以及现实捐助场景中得到了证实。Tong和Yang(2011)发现感激(gratitude)减少了被试在Batson的道德两难任务中的道德虚伪:对照组中,投币之后把积极任务分给自己的被试有77.8%,而感激组中只有36.4%,这意味着很多被试投币得到了积极任务之后反而把这一任

务分给了别人。而骄傲则引起了较多的道德虚伪,虽然跟对照组相比两者之间的道德虚伪差异并不显著。

Lammers等人(2010)通过多个实验考查了权力对道德虚伪的影响。通过回忆方式启动被试的权力高低,接着一半被试参加一个掷骰子赢奖品的游戏,另一半被试则评价是否可以接受他人虚报差旅费的做法。掷骰子的被试要把一个十面体的骰子掷十次,因此他们如果诚实的话,每个被试的平均点数应该在50左右,被试报告的分数越高,表明他们作弊行为越严重。结果发现,权力高的被试做出了更多的作弊行为,同时他们对于别人虚报差旅费也表现出了更强烈的谴责态度。采用其他多种方式启动权力高低,Lammers等人(2010)发现在不同道德两难问题上(为了重要的约会闯红灯;缴纳个人所得税时漏掉兼职收入;保留被小偷偷来又扔掉的自行车),权力高的人都会对别人持有更严格的道德标准,而权力低的人则一视同仁,认为无论对自己还是对别人来说这些做法都是同等程度的不可接受。

Valdesolo和DeSteno(2008)发现,面对把积极任务留给自己这种做法,通常被试认为自己比别人更公平。但在进行判断时如果要求被试努力记住一连串的数字,这种道德虚伪效应就会消失。这一结果意味着道德虚伪涉及某种程度的意志控制。要求被试回想自己曾经做过的违背个人承诺的事件会引发人们的道德虚伪,但是阅读谚语(比如“人人都有犯错的时候”)则会减轻他们的虚伪感受,但这一现象只出现在男性被试身上(Stalder, 2010)。同时,谚语的通用性(applicability)能够预测男性被试采用大事化小(trivialization)策略的倾向(Stalder, 2010)。

个体差异变量也可能影响人们的道德虚伪。Carpenter和Marshall(2009)采用Batson等人(2002)的研究设置,要求被试在两个任务(积极任务和中性任务)中选择一个给自己,并且提供给他们一个贴有标签的硬币。他们先对被试进行宗教启动,一半被试阅读圣经中神爱世人之类的章节(内容不涉及公平或者平等分配),另一半被试则没有启动。最后研究者测量了所有被试的宗教倾向。存在宗教启动的情形下,宗教倾向可以反向预测人们的道德虚伪:宗教倾向高的被试更少做出道德虚伪行为。单纯的宗教倾向并不能预测言行一致

的道德行为。同样,事前测量的道德取向(公平取向或者关怀取向)通常也不能预测被试在随后的道德两难任务中是否做出利他的道德决策(Batson et al., 1997; Watson & Sheikh, 2008)。Batson 等人(1997)发现社会责任感量表(Social Responsibility Scale)其实测量的道德虚伪倾向:该量表得分高的个体更可能选择投币的方式(表面上很公平)决定两种任务的分配,而在实际分配任务的时候又倾向于把积极任务留给自己(实际上不道德)。

对他人或组织道德虚伪的判断受到信息呈现策略的影响,比如不一致信息的呈现顺序(Barden, Rucker, & Petty, 2005; Wagner et al., 2009)。在 Barden 等人(2005)的一项研究中,被试读到某人的两份材料:材料 1,此人声称自己要过一种健康的生活方式;材料 2,此人被曝光有很多不健康的生活习惯。一半被试先读材料 1,再读材料 2;另一半被试则相反。结果发现,言语在前、行为在后的顺序产生了更强烈的道德虚伪印象。这一效应甚至在个人理念跟社会规范不一致的时候也存在,即某人宣称做爱时不应该使用安全套,结果发现他每次都用了,这一顺序要比相反顺序引起更强的道德虚伪印象。行为在前、言语在后的顺序之所以会削弱道德虚伪的判断,是因为给他人留下了个人改变的印象,即某人因为某件事情而发生了态度转变,个人转变的归因完全中介了顺序效应对虚伪印象的影响(Barden et al., 2005)。除了顺序效应,Wagner 等人(2009)考察了言语抽象(abstractness)和预防免疫(inoculation)两种沟通策略对企业虚伪(corporation hypocrisy)印象的影响。因为媒体报道的消极企业行为通常都是具体案例,于是企业的宣传政策越具体就越容易被发现跟实际行为之间的不一致,因而给公众留下更强的虚伪印象。预防免疫则是提供给公众一个中等程度的消极信息以及对这一信息的相应辩护。两种策略都能够减少公众对企业虚伪的知觉以及其他的消极反应。

#### 4 作为机会主义适应策略的道德虚伪

到目前为止,尚无心理学家从进化心理学角度探讨道德虚伪的本质。如前所述,已有研究主要关心道德虚伪是否存在以及影响道德虚伪的因素。道德虚伪作为一种普遍存在的心理现象(Ji et al., 2006; Vinski & Tryon, 2009),本身就是一个耐

人寻味的问题。简单地说,如果道德虚伪只是给人们带来不利后果,那么这种心理性状(psychological trait)在漫长的自然选择过程中就会被淘汰掉而无法保留到今天。现存的特定心理是过去进化的产物,试图解决的是进化环境中反复出现的选择难题,因为具有这种心理能够使得人类(更确切的说,是人类的祖先)更好地适应各种环境选择的压力,获取更多的生存和繁衍优势(Buss, 2009)。如果承认道德虚伪具有某种适应性,那么它试图解决的进化难题是什么呢?

我们认为,道德虚伪是一种机会主义的适应策略,针对的是群体生活情境下自我谋利的环境压力。群体生活要求个人具有较高的合作性和道德性,否则就可能被群体排斥和驱逐而导致一系列不良症状如抑郁、焦虑和营养缺乏,影响个体正常的社会适应(Williams, 2007, 2009)。但是需要明确指出的是,相比合作或道德策略,个体通过背叛或者不道德策略常常可以获取更多的物质利益,无疑会使他们在与其他群体成员竞争有限资源的时候具有更多相对优势。外在的压力要求人们遵守道德规范,而内在的需要又怂恿他们尽可能地谋取物质利益,道德虚伪作为一种机会主义的适应策略,可以使人们保持道德形象的同时又能获得足够的现实好处。Batson (2008)也强调道德虚伪的动机不是为了提升道德水平,而是要在他人面前显得道德,而一旦道德行为可能带来损失时,道德虚伪者就会做出跟自己的道德形象不一致的选择。相比赤裸裸的规范破坏者,道德虚伪为人们提供了一种道德形象的保护,使得他们不至于像道德自私者那样容易被发现,进而被群体排斥和驱逐。同时,相对于刻板的道德正直者,道德虚伪者又会在有利可图的时候“忘记”道德原则谋取更多现实利益。因此,道德虚伪的机会主义特点,有助于个体在披着道德外衣的同时获取更多的物质利益。自然选择可能为人类配备了道德虚伪的心理模块,这一模块的启动具有条件依赖性:第一,获取额外收益的可能性比较高;第二,被他人发现的可能性比较低。已有研究发现,权力高的人会表现出更强的道德虚伪倾向(Lammers et al., 2010),这可能因为权力是跟获取资源的渠道联系在一起的,权力高更有可能获取额外的社会资源。而权力低的人获取社会资源的渠道更少,他们采取阳奉阴违的道德虚伪策略很可能带来较

少收益, 招致更多损失。已有研究的另一个发现是, 被试如果面对镜子进行决策, 他们的道德虚伪心理会被抑制(Batson et al., 1999)。这意味着镜子的存在也许增加了人们被人观察的感觉, 他们如果表现出道德虚伪行为就有可能被揭穿。无人在场独自决策时, 人们的确更容易表现出道德虚伪行为(Batson et al., 1997, 1999)。

基于进化心理学的视角, 道德虚伪必然与欺骗和自欺有着密切关系。道德虚伪要求人们保持在他人面前的道德形象, 但是在有利可图有机可乘的情况下则抛弃道德原则。因此, 道德虚伪的个体言行不一, 带有欺骗他人的性质(Samuels, 2009)。Valdesolo 和 DeSteno (2008)发现道德虚伪需要一定的意志控制, 通过认知负载削弱这种意志控制能力, 结果人际情境下的道德虚伪现象就消失了。这一发现表明道德虚伪可能是一种有意识的欺骗行为, 需要个体进行某种程度的意识控制。鉴于欺骗是一种有意识的伪装, 常常需要刻意表现或者隐藏某些行为, 这些欺骗线索(比如过度紧张、自我控制和认知负载, Trivers, 2010)就有可能被他人的欺骗探测机制发现。在通常的社会交往情境下, 人们表现出对被人欺骗的高度敏感, 常常能够准确地判断出对方是否有行为欺骗(e.g., Kiyonary, 2010; Vanneste, Verplaetse, Van Hiel, & Braeckman, 2007; Verplaetse, Vanneste, & Braeckman, 2007)。因而对于欺骗者来说, 隐藏自己试图欺骗的线索无疑非常必要, 无意识的自欺被认为是试图解决欺骗线索容易被识别出来的一种进化适应机制(Byrne & Kurland, 2001; von Hippel & Trivers, 2011)。道德虚伪可能涉及自欺, 这一假设也在 Batson 等人(1999)的研究中得到了支持: 那些投币之后把积极任务分给自己的被试, 他们自我报告的道德感要高于没有投币就把积极任务给了自己的被试。这意味着同样是把积极任务给自己, 只不过虚伪的人多了投币程序, 就判断自己比自私的人更道德。个体道德虚伪与人际道德虚伪也许面临不同的检测压力: 前者意味着个人言语和行为之间的对比, 人们更容易被确定某人言行是否一致; 而后者指人持有双重标准, 因此人们对多个判断背后是否采用同一标准进行鉴定更加困难。未来研究可以检验是否不同的道德虚伪涉及不同的欺骗类型: 较为隐蔽的人际道德虚伪带有欺骗成分, 而个体道德虚伪则带有自

欺成分。

进化心理学从功能适应性的角度看待道德虚伪, 有助于对已有研究的整合以及提出新的研究思路。比如, 道德虚伪的诱发研究表明, 当个体的言行不一广为人知时会努力做出道德形象的修补行为(e.g., Aronson et al., 1991; Stone et al., 1994)。不过, 这种效应只在传统实验室条件下才会出现, 通过计算机平台的虚伪诱发不影响人们随后的行为选择(Dossett, 2009)。这可能意味着, 传统实验室方式营造的虚拟公共环境减少了被试试图欺骗他人或自欺的可能, 因为自己宣讲的条目以及自己的名字都会出现在公共场所。而计算机操作则具有相对的抽象性, 被试或许缺乏暴露于公众视野中的感受, 即使他们的承诺和行为不一致也具有相当的隐蔽性。从进化心理学的角度来看, 个体未必总是试图减少他们的认知失调, 而只有在言行不一可能影响他们道德形象的前提下才会这样做。至少对道德虚伪者来说, 言行不一是一种常态, 只有在被人发现之后才愿意进行修正。道德虚伪的程度还可能跟互动个体的身份有关, 因为亲缘个体之间具有更多共同的进化利益, 因此进化心理学预测交往个体具有亲缘关系时, 他们会表现出较少的道德虚伪。

## 5 总结与展望

道德虚伪的研究依然处于起步阶段, 但心理学家已经开始从各个角度探讨道德虚伪的特点及其影响因素。Batson 等人(1997, 1999, 2002)通过道德两难范式, 利用严谨的实验设计, 从个体角度证实了道德虚伪的存在: 很多人努力做出道德的样子, 实际上追求的却是自我利益, 即使在这种情况下他们还会认为自己是道德的。Valdesolo 和 DeSteno (2007, 2008)则从人际角度扩展了道德虚伪: 对于同样的道德事件人们持有双重的道德标准, 在对待自己的时候较为宽松, 在对待别人的时候较为苛刻。两条线索的共同点都是强调道德虚伪涉及自我利益与他人利益的冲突(Polman & Ruttan, 2011)。基于认知失调理论的虚伪诱发范式, 则是从干预角度探讨了如何利用道德虚伪的问题: 当道德虚伪公诸于众, 人们会通过行为改变以便与他们公开表达的信念一致, 进而减少认知失调(Aronson et al., 1991; Stone et al., 1994)。精神分析学家强调道德虚伪跟否认和合理化的防御

机制有关,与自我反思的情绪如羞耻存在紧密联系,道德虚伪同样被视作一种试图解决自我与他人利益冲突的心理策略(Naso, 2006, 2007)。同时,不少分散的研究探讨了道德虚伪及其判断的影响因素。而从进化心理学的角度来看,道德虚伪是一种机会主义的适应策略,一方面个体通过保持良好的道德形象被群体接纳,另一方面个体通过在必要时候放弃道德原则以便更好地谋取个人利益。这一适应策略跟欺骗他人和自欺有着不可分割的关系。除此之外,未来的研究可以尝试从下面几个方面,对道德虚伪进行更加深入地研究。

第一,道德虚伪在个体层面上是指个人言行不一(Batson et al., 1999; Kris, 2005),因此影响道德虚伪判断的一个重要指标就是言行不一的程度,可以通过实验控制的方式操纵个体言语跟行为之间的差距,验证是否差距越大,人们感觉到的虚伪程度越高。

第二,精神分析学家认为自恋和羞耻跟道德虚伪有密切关系(Naso, 2007)。道德虚伪者试图展现自己的道德形象,操纵别人对自己的判断,因此他们应该具有较高的社会操纵能力(Machiavellianism, Wilson, Near, & Miller, 1996)和情绪的识别和控制能力(情商, Mayer, Salovey, & Caruso, 2008)。未来研究可以探讨自恋、羞耻、社会操纵能力以及情商与道德虚伪之间的关系。

第三,文化因素可能影响道德虚伪的表现形式以及普遍程度。Tong 和 Yang (2011)发现在道德两难任务分配中,投币之后把积极任务分给自己的新加坡被试其比例同样接近 80%,跟西方被试的比例相似(Batson et al., 2007)。这意味着道德虚伪也许在东方文化下同样普遍。Matsumoto 等人(2009)发现不同文化具有不同的情境变异(context differentiation),情境变异大的文化允许人们在不同的情境下有不同的行为,而情境变异小的文化则更强调不同情境下个体行为的一致性。因此,心理学家可以探索是否不同情境变异的文化有不同的道德虚伪水平,以及情境变异高的文化是否对道德虚伪有更高的容忍度。

相比西方,中国文化历来强调道德的重要性,这可能意味着个体行为道德化的压力更大,因而许多人不管是否已经真正内化了道德信念,都需要表现出道德的样子。这种道德化的压力是否会造就更多的道德虚伪,是一个值得考察的问题。

但是, Batson 等人(1999)发现在道德标准启动的情况下,道德虚伪并不因此而减少,只有同时伴随自我觉察的提高才会抑制道德虚伪,促使人们在实际选择中做出道德行为。因此,单纯强调道德而没有自我监督和社会监督,也许不能有效地减少道德虚伪。道德虚伪的普遍存在凸显了道德监督跟社会监督的重要性。道德监督意味着个体需要发展出良心作为一个内在的监督者;而社会监督则意味着需要他人和社会对于某些人(比如高权力者)可能的道德虚伪予以监视。也许只有双管齐下,才能减少道德虚伪可能带来的消极影响。

## 参考文献

- 寇彧, 徐华女. (2005). 论道德伪善——对人性的一种剖析. *清华大学学报(哲学社会科学版)*, 20(6), 56–61.
- Aronson, E. (1992). The return of the repressed: Dissonance theory makes a comeback. *Psychological Inquiry*, 3(4), 303–311.
- Aronson, E., Fried, C., & Stone, J. (1991). Overcoming denial and increasing the intention to use condoms through the induction of hypocrisy. *American Journal of Public Health*, 81(12), 1636–1638.
- Barden, J., Rucker, D. D., & Petty, R. E. (2005). “Saying one thing and doing another”: Examining the impact of event order on hypocrisy judgments of others. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31(11), 1463–1474.
- Batson, C. D. (2008). Moral masquerades: Experimental exploration of the nature of moral motivation. *Phenomenology and the Cognitive Sciences*, 7, 51–66.
- Batson, C. D., & Collins, E. C. (2010). Moral hypocrisy: A self-enhancement/self-protection motive in the moral domain. In M. D. Alicke & C. Sdeikides (Eds.), *Handbook of Self-Enhancement and Self-Protection* (pp. 92–111). New York, NY: Guilford.
- Batson, C. D., Kobrynowicz, D., Dinnerstein, J. L., Kampt, H. C., & Wilson, A. D. (1997). In a very different voice: Unmasking moral hypocrisy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72(6), 1335–1348.
- Batson, C. D., & Thompson, E. R. (2001). Why don't moral people act morally? Motivational considerations. *Current Directions in Psychological Science*, 10(2), 54–57.
- Batson, C. D., Thompson, E. R., & Chen, H. (2002). Moral hypocrisy: Addressing some alternatives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(2), 330–339.
- Batson, C. D., Thompson, E. R., Seufferling, G., Whitney, H., & Strongman, J. A. (1999). Moral hypocrisy: Appearing moral to oneself without being so. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(3), 525–537.

- Buss, D. M. (2009). The great struggles of life: Darwin and the emergence of evolutionary psychology. *American Psychologist, 64*(2), 140–148.
- Byrne, C. C., & Kurland, J. A. (2001). Self-deception in an evolutionary game. *Journal of Theoretical Biology, 212*(4), 457–480.
- Carpenter, T. P., & Marshall, M. A. (2009). An examination of religious priming and intrinsic religious motivation in the moral hypocrisy paradigm. *Journal for the Scientific Study of Religion, 48*(2), 386–393.
- de Hooge, I. E., Zeelenberg, M., & Breugelmans, S. M. (2010). Restore and protect motivations following shame. *Cognition and Emotion, 24*(1), 111–127.
- Dossett, A. P. (2009). *Inducing hypocrisy as a means of mass persuasion*. Unpublished Master's thesis, Ohio State University. Retrieved from <http://etd.ohiolink.edu/send-pdf.cgi/Dossett%20Angela%20Poe.pdf?osu1249582594&dl=y>
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Fointiat, V. (2008). Being together in a situation of induced hypocrisy. *Current Research in Social Psychology, 13*(12), 145–153. Retrieved from <http://www.uiowa.edu/~grpproc>
- Hammons, M. E. (2010). *Examining the hypocrisy paradigm as an intervention for modifying high-risk alcohol use behaviors among college students*. Unpublished Doctoral dissertation, University of Central Florida. Retrieved from [http://etd.fcla.edu/CF/CFE0003237/Hammons\\_Mary\\_E\\_2\\_01008\\_PhD.pdf](http://etd.fcla.edu/CF/CFE0003237/Hammons_Mary_E_2_01008_PhD.pdf)
- Hing, L. S. S., Li, W., & Zanna, M. P. (2002). Inducing hypocrisy to reduce prejudicial responses among aversive racists. *Journal of Experimental Social Psychology, 38*, 71–78.
- Ji, C-H., C., Pendergraft, L., & Perry, M. (2006). Religiosity, altruism, and altruistic hypocrisy: Evidence from protestant adolescents. *Review of Religious Research, 48*(2), 156–178.
- Kiyonary, T. (2010). Detecting defectors when they have incentives to manipulate their impressions. *Letters on Evolutionary Behavioral Science, 1*(1), 19–22.
- Kris, A. O. (2005). The lure of hypocrisy. *Journal of the American Psychoanalytic Association, 53*, 17–22.
- Lammers, J., Stapel, D. A., & Galinsky, A. D. (2010). Power increases hypocrisy: Moralizing in reasoning, immorality in behavior. *Psychological Science, 21*(5), 737–744.
- Matsumoto, D., Yoo, S. H., Fontaine, J., & 56 members of the Multinational Study of Cultural Display Rules. (2009). Hypocrisy or maturity? Culture and context differentiation. *European Journal of Personality, 23*, 251–264.
- Mayer, J. D., Salovey, P., & Caruso, D. R. (2008). Emotional intelligence: New ability or eclectic traits? *American Psychologist, 63*(6), 503–517.
- McConnell, A. R., & Brown, C. M. (2010). Dissonance averted: Self-concept organization moderates the effect of hypocrisy on attitude change. *Journal of Experimental Social Psychology, 46*, 361–366.
- Morrongiello, B. A., & Mark, L. (2008). “Practice what you preach”: Induced hypocrisy as an intervention strategy to reduce children's intentions to risk take on playgrounds. *Journal of Pediatric Psychology, 33*(10), 1117–1128.
- Naso, R. C. (2006). Immoral actions in otherwise moral individuals: Interrogating the structure and meaning of moral hypocrisy. *Psychoanalysis Psychology, 23*(3), 475–489.
- Naso, R. C. (2007). Beneath the mask: Hypocrisy and the pathology of shame. *Psychoanalytic Psychology, 24*(1), 113–125.
- Peterson, A. A., Haynes, G. A., & Olson, J. M. (2008). Self-esteem differences in the effects of hypocrisy induction on behavioral intentions in the health domain. *Journal of Personality, 76*(2), 305–322.
- Polman, E., & Ruttan, R. L. (2011). Effects of anger, guilt, and envy on moral hypocrisy. *Personality and Social Psychology Bulletin, 38*(1), 129–139.
- Rangell, L. (2000). A psychoanalytic view of the impeachment process: The psychoanalysis of hypocrisy. *Psychoanalytic Dialogues, 10*(2), 309–313.
- Samuels, A. (2009). Carnal critiques: Promiscuity, politics, imagination, spirituality, and hypocrisy. *Psychotherapy and Politics International, 7*, 4–17.
- Stalder, D. R. (2010). The power of proverbs: Dissonance reduction through common sayings. *Current Research in Social Psychology, 15*(7). Retrieved from <http://www.uiowa.edu/~grpproc/crisp/crisp.html>
- Stone, J., Aronson, E., Crain, A. L., Winslow, M. P., & Fried, C. B. (1994). Inducing hypocrisy as a means of encouraging young adults to use condoms. *Personality and Social Psychology Bulletin, 20*(1), 116–128.
- Stone, J., & Wiegand, A. W., Cooper, J., & Aronson, E. (1997). When exemplification fails: Hypocrisy and the motive for self-integrity. *Journal of Personality and Social Psychology, 72*(1), 54–65.
- Takaku, S. (2006). Reducing road rage: An application of the dissonance-attribution model of interpersonal forgiveness. *Journal of Applied Social Psychology, 36*(10), 2362–2378.
- Tangney, J. R., Stuewig, J., & Mashek, D. J. (2007). What's moral about the self-conscious emotions? In J. L. Tracy, R. W. Robins, & J. R. Tangney (Eds.), *The self-conscious emotions: Theory and Research* (pp. 21–37). New York, NY: Guilford.

- Tong, E. M. W., & Yang, Z. Y. (2011). Moral Hypocrisy: Of proud and grateful people. *Social Psychological and Personality Science*, 2(2), 159–165.
- Trivers, R. (2010). Deceit and self-deception. In P. M. Kappeler & J. B. Silk (Eds.), *Mind the gap: Tracing the origins of human universals* (pp. 373–393). New York, NY: Springer.
- Valdesolo, P., & DeSteno, D. (2007). Moral hypocrisy: Social groups and the flexibility of virtue. *Psychological Science*, 18(8), 689–670.
- Valdesolo, P., & DeSteno, D. (2008). The duality of virtue: Deconstructing the moral hypocrite. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44, 1334–1338.
- Vanneste, S., Verplaetse, J., Van Hiel, A., & Braeckman, J. (2007). Attention bias toward noncooperative people. A dot probe classification study in cheating detection. *Evolution and Human Behavior*, 28, 272–276.
- Verplaetse, J., Vanneste, S., & Braeckman, J. (2007). You can judge a book by its cover: the sequel. A kernel of truth in predictive cheating detection. *Evolution and Human Behavior*, 28, 260–271.
- Vinski, E. J., & Tryon, G. S. (2009). Study of a cognitive dissonance intervention to address high school students' cheating attitudes and behaviors. *Ethics & Behavior*, 19(3), 218–226.
- von Hippel, W., & Trivers, R. (2011). The evolution and psychology of self-deception. *Behavioral and Brain Sciences*, 34, 1–56.
- Wagner, T., Lutz, R. J., & Weitz, B. A. (2009). Corporate hypocrisy: Overcoming the threat of inconsistent corporate social responsibility perceptions. *Journal of Marketing*, 73, 77–91.
- Watson, G. W., & Sheikh, F. (2008). Normative self-interest or moral hypocrisy?: The importance of context. *Journal of Business Ethics*, 77, 259–269.
- Williams, K. D. (2007). Ostracism. *Annual Review of Psychology*, 58, 425–452.
- Williams, K. D. (2009). Ostracism: A temporal need-threat model. *Advances in Experimental Social Psychology*, 41, 275–314.
- Wilson, D. S., Near, D., & Miller, R. R. (1996). Machiavellianism: A synthesis of the evolutionary and psychological literatures. *Psychological Bulletin*, 119(2), 285–299.

## Moral Hypocrisy: An Opportunistic Adaptive Strategy

WU Bao-Pei<sup>1</sup>; GAO Shu-Ling<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Department of Educational Psychology, The Chinese University of Hong Kong, Hong Kong, China

<sup>2</sup> Department of Social Work and Social Administration, The University of Hong Kong, Hong Kong, China

**Abstract:** Moral hypocrisy refers to both the intrapersonal discrepancy between what individuals think is moral and how they actually behave, and the interpersonal discrepancy between the acceptability of one's own moral transgression and the same one committed by others. Researchers usually comprehend moral hypocrisy from moral motive, cognitive dissonance, and psychoanalysis perspectives, attribute deceit and self-deception as indispensable parts of moral hypocrisy, and show that induced hypocrisy leads to attitude or behavior change in line with individuals' public commitment. From the perspective of evolutionary psychology, moral hypocrisy is an opportunistic adaptive strategy, evolved in the group living situations, motivating people to appear to be moral so that they are accepted by other in-group members and behave immorally when they are not noticed by others to reap more survival and reproduction resources. Many factors shape moral hypocrisy perception and judgment — specific emotions, power, presentation order of statements and inconsistent behavior, cognitive control and individual difference variables. Intrapersonal moral hypocrisy may entail self-deception, whereas interpersonal moral hypocrisy may entail deceit. Many understudied factors which may also influence moral hypocrisy, such as narcissism, shame, Machiavellian intelligence, emotion intelligence, and cultural variables, should be investigated in the future research.

**Key words:** moral hypocrisy; hypocrisy; moral judgment; cognitive dissonance; social cognition; evolutionary psychology