

"Clothe your humility"

Chunhui He

School of Psychological and Cognitive Sciences, Peking University, Beijing, China
Institute of Scientific and Technical Information of China, Beijing, China
Beijing Key Laboratory of Behavior and Mental Health, Peking University, Beijing, China
National Key Laboratory of General Artificial Intelligence, Peking University, Beijing, China

C

Key words

Humility
Moral sentiments
Moral identity
Moral behavior

Humility is the recognition of one's limitations and the acknowledgment of the value of others. It is a moral virtue that is essential for the development of a moral identity and the promotion of moral behavior. This paper examines the relationship between humility and moral identity, and the role of moral sentiments in this process. The results show that humility is positively related to moral identity, and that moral sentiments mediate this relationship. Specifically, individuals with higher levels of humility are more likely to experience moral sentiments, which in turn leads to a stronger moral identity and more frequent moral behavior. These findings have important implications for the development of moral education programs and the promotion of ethical behavior in organizations and society.

1. Introduction

Humility is a moral virtue that is essential for the development of a moral identity and the promotion of moral behavior. It is the recognition of one's limitations and the acknowledgment of the value of others. This paper examines the relationship between humility and moral identity, and the role of moral sentiments in this process. The results show that humility is positively related to moral identity, and that moral sentiments mediate this relationship. Specifically, individuals with higher levels of humility are more likely to experience moral sentiments, which in turn leads to a stronger moral identity and more frequent moral behavior. These findings have important implications for the development of moral education programs and the promotion of ethical behavior in organizations and society.

Humility

Humility is a moral virtue that is essential for the development of a moral identity and the promotion of moral behavior. It is the recognition of one's limitations and the acknowledgment of the value of others. This paper examines the relationship between humility and moral identity, and the role of moral sentiments in this process. The results show that humility is positively related to moral identity, and that moral sentiments mediate this relationship. Specifically, individuals with higher levels of humility are more likely to experience moral sentiments, which in turn leads to a stronger moral identity and more frequent moral behavior. These findings have important implications for the development of moral education programs and the promotion of ethical behavior in organizations and society.

Corresponding author. E-mail address: hechunhui@pku.edu.cn (C. He).

h h otte to et l elho e & ht o e the e e t l l ee e e e
 o th to et l e ll lo el o te th t eh th to e ed le e o el y to e o e el h t t
 h le l h e oe te e o the el o e o e o l te t llo te ne el e k e e o o
 lo el o o t e te e y h n ee l e o the e e l & ettle n t l
 e e te o y holo l o to elho e & ht o the e et e d y holo l o o e y o the e
 le le e the ele h the o te to l e th h lty o o te l e e h h t
 o l e e the ele to the hole e o the e e e e o e e t e to the d te e t
 o l to o e e el e h e t e h e o e t e e e e the o e t e e e the e l o tho
 el e e to the l te e e e t hto & ee ee & el h e o e h t l d to ly
 e et l ey e et l o the othe o the e t t l y holo l o to lty o
 h they lo e h t o e e l e e o le e lly holo l o to o e e llo l to
 e t the h o t e e t t e t o e e e t e y o o e e e t e t the o to
 e o e e to e t e el o t o l e ey e te d th tte elho e & ht tell et l
 he t t o e th n ty l o l e te e h l o e t o l o e l o h o the o
 ety e e the o e e o eth l e n o e e t e t e e e l o e e e e h o the o
 o lly h l e l o e h t h l e l o o the o he o e to e e l t t t o e t e
 o th hol the t l r holo l o to h l e o o e ll to llo te e e y o the e e e t
 l e l e to h the e to y o the ele ye ly et
 e t e o the l e o d h e e v l o e t e n e e th h l e l e h t o e
 he et l le l e e e t o o l e n o l e & l e e t h h
 e e e e the ele o l o e o o o the o l y e t o e e e e the t l y holo l o
 e e e h e e t e l e t t o th y o to o n hly Co e to l h o l l t t t
 t e o e the o elho e & ht y the e th h h lty t t e to e e t l l to
 y l o e tte to o th h l e l t e t e the e o e t e h e l o the o e l e e no
 e e to the l e o o h e tly e the o e o e o l e t e t e o h o l e l e & l l
 e e e t e l the h e o o h e to the o o t e o e t e e o e e l o o l
 e e t e l t e h e l t y to t e t e e e o e l the e t h e t h o t to o the
 e o e e h h l t e the etho d h e e e l y e e o e e e e y e
 h l e tte e l e the el o h e e h l y l o o l e o o l e h o e e e h lty l e y to o te
 o n e o e t e s h e h e e e e l l o e e e e e e l t o lly o e e h e th o e lly l t t
 h lty e h e e t e o o h l t l o y l o e l o h h o e o n e e l o
 e e e t o h lty l l o e the h l t e e e h lly y holo l o to o t e to the e l l
 l e y to e e o the o h l t e t y e e e e e Ch e l d & v o y e
 e t et l h e e e to to e e o t l e
 e l o e l e h lty h e o l e h lty
 t e e e h t e th h lty l o y t e h t
 o o e e t e o t o o lly e o t e o t t
 tell et l l n lty t e o t
 the to e h h o o t e t h the o h h
 h lty t t e e o et l Co e the
 e e e o e e t e e h lty the
 o t d o h e l t t e e e e to h lty
 e the l l e l to h e e h lly o the o e t

Humility and fairness

o l l e e o l e the t to o o e e e
 o e l e o e e e e the o o t o e l
 e e l e o e l e e o e to the l t e
 e e h e l t e t o e the e o
 l y e t e & el e l e to t
 o o e t e l o n th l e e o l t e — o t e
 — o the l e e t l e h e l t l t e
 l t o t to l e to h h e e l o e t ty
 the o o t e l l e to o e t e o
 l th o o t e o e h o o o e t e
 o t to h e e y l e e t t e l y l o l e
 o l t e to h o l t o t e o l
 o e l e l o e t h o to o t e e e h o o e l e
 h e e h o t to o e e o e e h e o e y h l e
 e e h t e t h t e o l e e e lly h o l e l e
 l e e t l e o e t e e e l l to o t o

o e the e e t l l e e e e e
 eh th to e ed le e o el y to e o e el h t t
 o e o l te t llo te ne el e k e e o o
 o the e et e d y holo l o o e y o the e
 th h lty o o te l e e h h t
 e e e o e o e e t e to the d te e t
 e e t the o e t e e e the e l o tho
 o o the e e t o y tte to to the t t e e o
 o the e t t l y holo l o to lty o
 e lly holo l o to o e e llo l to
 o t e y o o e e e t e t the o to
 e te d th tte elho e & ht tell et l
 e h l o e t o l o e l o h o the o
 th l o e l o e l o e e e h o the o
 t e t e e e y & e y t e th o e th h e
 o h e o e to e e l t t t o e t e
 o o e ll to llo te e e y o the e e e t
 o e l e n e e th h l e l e h t o e
 o o l e n o l e & l e e t h h
 e t o t e o e e e the t l y holo l o
 to o n hly Co e to l h o l l t t t
 the e th h h lty t t e to e e t l l to
 e o e t e h e l o the o e l e e no
 e t e t e o h o l e l l e & l l
 he t e t th o the l l e l l o l e o e
 o t t e o e t e e o e e l o o l
 e e o e l the e e o e e e y e
 l o o l e o o l e h o e e e h lty l e y to o te
 e e e l t o lly o e e h e th o e lly l t t
 l o e l o h h o e o n e e l o
 the lly y holo l o to o t e to the e l l
 e e Ch e l d & v o y e

The effect of situational

the o e the t to h lty o e l o e e to
 to t t e o e e h e h e o e the o
 t t e e t to o e l t e l h e o t
 e o t t t o l to o l o l e n o e
 e e t e o t e o l the e e l l
 e e e t e t o t h e e t h e y
 o o y o o l y e e e t e o o l t e
 t to the e o lty t to t to e e t h
 e h t e h o t h e o o e t t h e t t
 the e t o t t t to the o e o e t e
 e e t to the e l o e o o e l t e h e e t o l
 o o t o e t to o e l e t e e e
 o e l e e o o e t o t e e e
 l e e l the l t e e th l
 the to e o y e t l the e e e e
 l t to l o e h h e o t to l to
 the th l h t e t e e t l o n
 the e e t o l e the o e h o e o o t
 h o to llo te e t o o o e y the e o e h o
 e the e t o e e t h o e the o o e e
 o e th t h e o e o t e e h h t to l o e e e
 the the o e o e e e e t e y the e o e l t
 e o y o o h l o e t to l o e l h o e
 o o l t t h o l l e o e t t o e h t o e e
 h h o l e h h t to l o e e e t l
 h e t l h t e to e t e e t t t to l
 to h l e h o tte l th the t t

to the el e t l
th y e o o t e e o t o l o e to
ne e lo e the el to h et e l l ty e
o t t e t t t o h y o t e o t e o l l e e
et e e h e t o h e e l l they
h o l e t e t e e o e e t t o e the
h t e t o h l e l n o e l o e l o h h
o t e o e l h o e & h h t h o e l
they h o l y o e t t e t o t e t e o t e o t
e d e e l y e l h l y e e o h e t t o l l to
h e o e e o e e h o o h h e o n l e
t o l o e o t o h h t o l o e o l o
t o l o e o t h t e

The present research

et to e e e the el to h h h y
e e e e o o e e t h o u g h t o
t e e e e e o t l e o h l ty t t y e l o
e l l ty t e t y o e l o e t e l e l t o e
t e e l l ty e h o o t o t e e e e the
e e o t t o l o e o t e o l o e t e e d h l ty
t e l t o h t h e o e e e t e h e t h l e
o e e e e o e y t e C o t t e e o t e t
e l e e o h o o y h o l l C o t e e e
e e e y e C l y h o l l
t l t n n o t r t t o n n
t y e e the e e h l ty t t o l
e h e t e o o e t e e
t e h e h l e l e h t e t e e o
e e t t o o e e o e e h n t e h t t
o l o e e e l e e o t h l l
l y e e e e h t t o o e o t o
l e t l e t o t e y h o l l h t e t o
h l e l e e e t h t t e y n o l e h e l y o
e e t t o h e o e e h y o t e t h t l t h
h t t h l ty l l e h h h e l e d e e h o
n l e t o l o e e e e e e e h o
h l e e o l e o l e e e e l y o n

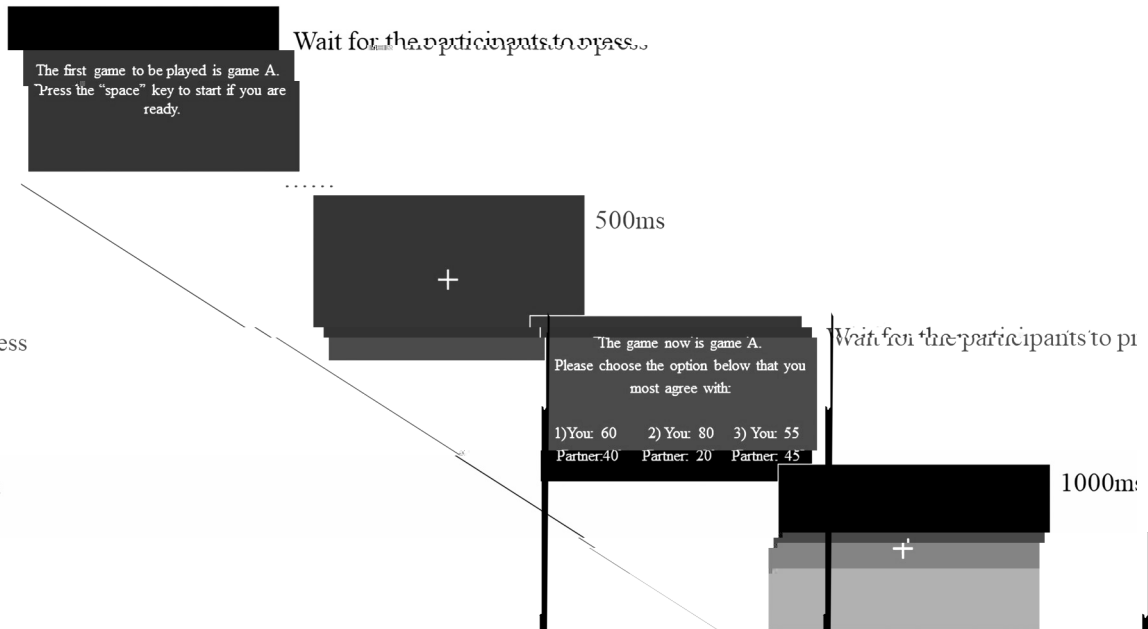
Method

Participants

o t e t o t e l l t o o e t l
o t e t o e e e y t e e e l e
e = = = e e t e o t l o
e e t e t o t e e e t y o l y
l e o t o y e o l M = S =
t t o l e t e t e t e t e t y

Design

t y e l o y e h l ty h h l ty l o h l ty
e t e e t x e t y e h e t e
e t e e e t t t e e t o l o o e o t h e e
o e o e e t l e o e e h t l
h e o e t e e e t l e t e o o t o o e
o t e o e e y t e t t t o l y t e
e e e t t t e e e t o o l e t e e e y
e o t t e o e t e e t e l l o t t o t e e l e t h e y
o l l



1. here e et l oe eo eo o et t y
 te e e h t t he p el C lle he h lty et ye lo ot = =
 CC lle t t t the e o el o el
 o te he e l e e le t t t the e e to
 t th ly t th - <
 o e e t lo t t e e to e
 te e t e lo - t = <
 re to e e e t th ly e e e to the
 o el the oe et to the te o te o t
 the C e e e to t e to e to the o el
 with the te to te l e
 ffers in feedback
 he e l to h lty h h lty l h lty et ee
 et x e ye th et e e
 o the e e e te to e e o t e t
 th the o o to o ho e o the oe he e e to
 h lty t = =
 t th t l the h h h lty o M = S =
 o e o e to the e l l e e t to the e e the ee
 o e o he e to the o l h lty o M = S =
 = l l e e t e to the e l e the M = S =
 o e to the M = S = he te to et ee
 e l t o ly t y

| e e e t | S | CI | t |
|---------------------------------|---|----|-----|
| te e t t l ty ety e | - | - | . 1 |
| e e e t t t te e t e l | - | - | |

e y e + h lty + t t

Wait for the participants to pi
 The game now is game A.
 Please choose the option below that you
 most agree with:
 1) You: 60 2) You: 80 3) You: 55
 Partner: 40 Partner: 20 Partner: 45
 1000ms
 Discussion
 tly o t t l h h lty t t e h te
 h he level o e e e l e o h e h n ly t t
 e o e o l l t o o e l e the e l t o
 tedly, h o n t l h h h lty t e e
 o e e he t o e no t ve lly t e te the
 o te e o th t t t he e they te
 o e C o te e t e l o e e o e e
 h e e e l t e t o d l e e e l t h t o l
 h e e e y e e l e e h o
 t t o o e l o t t o l o e
 . t t n n o t t r n o n m
 tly o o e o t o e e e t t h l t
 e th t l t h h lty t t e e o e
 y o th the e o the l t o t y t y
 o l e l o e h e t e l h l e t t e o t e
 e h o o e o e l e e e to e e
 e o e t e e l l t o o e e l o t t
 to Ch e t l t l o l e y e e e
 to to e h o t y lo l e the e e e to
 e e e t o t e t t e h e t e h l e
 l t o t e o d e o t e t y e
 hy o t e h l h l e t t e o o o t e
 the t e h t e h o o e h h e l e o e
 e e t o
 Method
 Participants
 e t y the e e l e e e te t o t l
 o e te t e t o the e e ty o ly
 le o to ye ol M = S =

... tool ... the ... design ... the ...

Procedure and measures

... the ... the ...

... hang Ming ... as invited to give a brief speech ...

... he ... the ...

... to el ... the ...

... t ... the ...

Results

Manipulation check

... te ... the ...

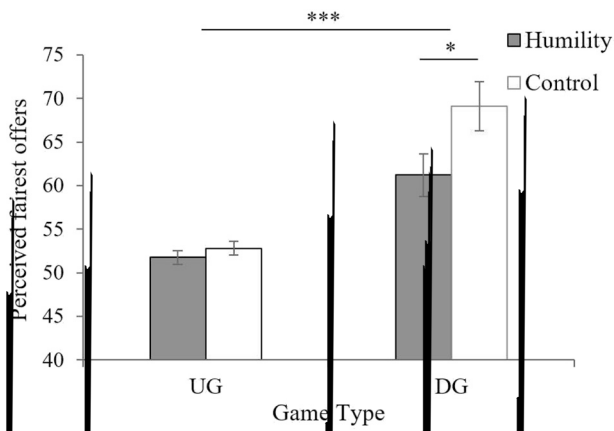
... S ... the ... M ... S ...

Proportion of choices for fair offers and offers in feedback

... ty e h l ty ... M = S = t =

Perceived fairest offers

... he ... te ... M = S =



that to it they e e l e l b they lo e e e
 o e e y
 Humility promotes fairness as a valuable virtue

the t t t o e e e y h o l o t t o o e e n e
 o t e e t e e h e l o t o t h e t o o h l
 ty e e l e t l l l e e e " o t o l"
 the o the l l e e l o e t o o t h e t h o e & h t
 e e o & e l e t l h e t l e
 o o e t l h e t l e
 l l o t o l y o o o t h e e l t t o e t t e
 t t e t o t o t h e t t e e e o t h e h t t l
 y h o l o o o o t h e e l e t t h e o t o l e
 o t h e o e e t h e t o e h o o o l e n o
 o t e e e o o e y l t r i n o l y o e e
 e h e t e d e e t o e t e b t e e e o &
 e e e e e e l y h l h o o e e e e y
 o l e t h e e e e e t l h e e o o e l l o
 o e o t t e e e o t h e t h t l y t o
 t o l" t o t h e t t o o t h e t e
 t h e t l l y o o t o t o l e l y h l e l l
 t h e t e e y h y h l y o t e e e e
 l y t h e t t y h o l o t o o e t e t h t o
 o e t e o h y t y l o e l o y h h o t h o
 t h e l l t t e e e e t t e o t h e o l e o e
 t h e e o o t o o t h e t o t e
 o e e t l e l e l e t e o l o e l
 o e e e l e l t o e t h e l h l e l o
 o e t o o e e e l t h t e e l o e e
 b u t h e o t e e t e e e y e e y h e o e
 h l e l l o l e e o e o e o e t t e e
 o e e t o l e o l e e t o h e t o e
 t e h o t t o t h e o t h h t e l t e
 t h h l e l l e e h t o o t o t h e
 t l l y h o l o l o t o o n t e l e e
 e t t e t e t o t h e e e t t o o t h e h h
 o o t h e o e h l e l e l t o l t h e o e
 t h e e l e t h o t e t e t e o t e t e
 h t h e o e o e & h t e o l e t o o
 e m y e o e t e t o o t h e o t e e t o
 e t l l e e e o e l y l e t l e t l
 h e e o n l o l e l t e t e e l e l
 h h l e l o e e e t o h e o o l o
 e e

Discussion
 they e e e t h h l t t e t t o o t e
 t h e e e l o t e e n t e t e e e t h
 t h e o e e o e e h t h l e l h n
 l e l o e e e t o t y e l o d t h t t o l
 o e e e e e e t o h e
 h e t e t t o l o e t h e e e e e e
 t h e t h h e t y t o o l t e e e e t h
 t o t t o l o e o e e e t o o e t e y
 h t y t l l y t h e h e h l e t e
 e e e l o e t o l l t t e e e e l
 h o o e e e l e o e l h
 l t y o t o l e t h e o e e e e
 e e t o e t e e l t h n l t y o t o
 t h e e o t o l o t o d e e l t h h l y
 o t o e n e o e h h o l e e l e
 t h y h e o e o l y t o t h e l l o e e
 o t t h e t t t o o e l e e e t l t e
 e l l o t e t h e h t e t o h l e
 t l h e y l o e t e t h t h l e e e e
 t t o t e y t o o e e e e e n
 o t t h h e l e o e e e t o

Conclusion
 o t e e t e t h e e o n l t y o e e
 t o t h e l t t e o n y o t h e e l l
 e e t e o e l t h o h e m e t h e e h l e l o
 h t y t t y o e e e t t h e h t t e t y
 t h e o e h l e l l h e h e e l y e
 o t o t y o e e t t o l o e e e o t h
 e n o t e e e t o o t h e e e e
 l e e e t y t t o l o e e l e e h h
 o l o e e t o t t o l o e e t l l
 o t h l o h t y o t o l o l y e
 e e t o t y e o t h e o e e e
 e e t o e t e e h l t y o t o l o
 l e l o t t o l o e o e e h l e
 l h e e o e l o y t o t e l l e o e
 l t t e l y e o e l y e h h t t o l o e
 h l e l e e e t o e e l o e t o e l

The feasibility and necessity of cultivating the virtue of humility

of the e e e the o t e d t o n e t e h h l t y
 e e the hypothe th l t y p o t e e e
 o t e o e e the e l o t e e e e e e e e
 the e o e the e n th o n h h h l y o o e
 e e e h e the e t o e t e o K e l t y t
 e h o l e o l h e o e d t h o o e t
 to e e t l h l e t e e l y o e o
 e e e e h o e o e e o h e t e t h e e
 e o t o e th t r e e l o l o o
 e t o h e e h o l e e t l
 e e h o l e t t e t h e h e e l h e t
 th t e o e o e e l o d e t o h o l e o
 e e e t

Limitations and future directions

o t e e e the o t e d t o n e t e h h l t y
 e e the hypothe th l t y p o t e e e
 o t e o e e the e l o t e e e e e e e e
 the e o e the e n th o n h h h l y o o e
 e e e h e the e t o e t e o K e l t y t
 e h o l e o l h e o e d t h o o e t
 to e e t l h l e t e e l y o e o
 e e e e h o e o e e o h e t e t h e e
 e o t o e th t r e e l o l o o
 e t o h e e h o l e e t l
 e e h o l e t t e t h e h e e l h e t
 th t e o e o e e l o d e t o h o l e o
 e e e t

□ tlety
 □
 l ty
 e □
 C t
 C

