

风险情景中参照点与管理者认知特征^{*}

谢晓非

(北京大学心理系, 北京 100871)

王晓田

(Dept. of Psychology, University of South Dakota)

摘要 采用问卷测量的方法探讨风险情景以及个性特征对个体风险倾向的影响。结果显示: (1)成就动机的两个成分, 即争取成功与回避失败能够分别预测个体在风险情景中的风险倾向与认知特征; 争取成功动机对预测个体机会认知更敏感, 而回避失败动机对预测威胁认知更有效。(2)回避失败动机是区分个体风险倾向的关键变量, 个体在风险情景中的风险倾向取决于个体回避失败动机的强弱。(3)实验证实了当以“成功”为参照点时, 回避失败倾向低的个体, 在获益情景中更冒险而在损失情景中更保守; 相反, 回避失败倾向高的个体, 在损失情景中更冒险而在获益情景中更保守。研究表明, 结合人格和情景两类变量探讨个体风险倾向的反应模式能够更准确地描述个体行为倾向及其认知特征。这一结论提供了一个可能的思路来解释 P 理论与刻板模式之间的争执。另外, 企业与学生样本在数据的总体趋势上存在相当多的一致性, 但在细节上仍然存在差异, 因此以学生样本数据进行推论时须要特别谨慎。

关键词 风险情景, 风险认知, 风险倾向。

分类号 B849: C93

1 前言

预测理论^[1, 2] (prospect theory 简称 P 理论) 自从问世以来, 一直受到广泛的关注; 尤其 Kahneman 因其在决策领域的重要贡献而荣获 2002 年诺贝尔经济学奖, 更使得这一具有代表性的理论备受瞩目。该理论认为在中等概率的情况下, 个体在损失情景中更倾向冒险, 而获益情景中更可能采取保守的策略; 同时, 大量的实证研究支持了这一结论^[3]。然而, 另一种与之对立的观点也从来没有停止过对 P 理论的质疑。许多学者认为决策者对威胁的关注会导致回避风险的反应, 而对机会的关注会诱导冒险的反应。例如 Hollenbeck 发现被试在赢钱的机会条件下有极高的冒险倾向^[4]。MacCrimmon 和 Wehrung 也认为被试在机会条件下比在威胁条件下更可能冒险^[5]。这就是说, 个体在获益条件下有冒险反应而在损失条件下有保守反应。Staw 等人将这一现象描述为威胁刻板模式 (threat-rigidity-model, TRM), 指个体或群体以机械和刻板的反应方式面对威胁, 其行为效应主要为个体在威胁面前表现

出保守和回避风险的倾向^[6]。这一结论也许更符合我们的常识与现实中的情形。对于这两种相互矛盾的理论, Highhouse, Yuce^[7] 认为部分原因是因为混淆了损失—获益情景与机会—威胁认知两类概念。但是, 要严格区分这两对风险情景中的概念, 对于个体来讲可能是相当困难的。两类概念本身就可能是混杂在一起, 并在个体对情景的知觉中发挥着作用。同时, Highhouse, Yuce 还认为 P 理论未考虑动机、情绪等因素在风险认知中可能扮演的角色, 而 Lopes 则更明确地指出因为成就动机的差异, 个体在风险情景中会对正面或负面结果有不同的侧重^[8]。事实上, 如果考虑到动机、情绪及人格等因素, 具有个性差异的个体在面临相同风险情景条件时, 其反应也许完全不同。所以, 这应该是理解和解释两种理论之间分歧的另一条重要思路。

风险情景中认知特征与行为倾向的研究一直因为风险本身的特异性而难以获得比较稳定和明确的结论。从心理学角度看, 对风险的偏好源于个体对所处风险情景的认识, 风险情景的独特性在于其不确定性特征, 对个体而言意味着成功与失败、机会与

收稿日期: 2003-09-14

^{*} 国家自然科学基金资助项目 (70171034)。

通讯作者: 谢晓非, E-mail: xiaofei@pku.edu.cn

威胁、收益而导致决策者产生一种心理状态的认知特征。具有代表性的实验仍然在继续。当理论出现矛盾的时候,如果仅仅从各自的前提存在的前提条件入手。P理论与TRM

(1)实验威胁是两对交叉地对考虑这可以更征。(2)与反应机作为加入动量,我样本更要标准应该受情景,中有可参照点时,个

1.1 的积极

研究中

10],因

面已相

金、损失

金的理

的可能性

尔

因此

生,目

多直

问题

沉

那

对

如果

两种对立的可能性同时并存,因

种接近一回避并存的心理。这

特殊性使决策者在风险情景中

向成为一个特殊的课题,其中,

理论与TRM各自的支持者均

大量的实证数据,其理论争执

任何理论的存在都有其前提

论出现矛盾的时候,如果仅仅

来讨论冲突,而不是从分歧存

的话,也许很难真正理解矛盾

这一原则,本研究者认为探讨

的分歧有三个思路可以借鉴:

(1)风险中的获益-损失与机会-威

概念,两对概念可以各自和交

景认知产生影响。因此,同时

险情景中对个体认知的作用,

风险情景中的认知与行为特

的差异性对风险情景的认知

P理论与TRM都没有将动

果在情景和认知变量的基础上

有机会从一个新的视角观察

(3)风险高低与冒险与否都需要

参照,参照点在风险认知中的意义

P理论仅以一个参照点界定

划分。但研究表明风险情景

上的参照点,比如生存与成功

是一个参照点来界定风险情景

就有可能发生改变^[9]。

分与参照点效应

研究者从自己观察问题的角度

有关风险的定义不尽相同,但

全面。这些定义主要基于风险

负性特征,这实际上代表了传

毫无疑问,风险包含了不确

但从另一个侧面来看,风险如

行为的产生。

的可能性

重可能性

特点,即

下寻求风

个体丰富

利于风险

本研究者

性,既可能

是以承受可

是,“风险”

具体研究中

险情景(risk

风险偏好(r

ception)等等

参照点效

正在逐渐被认

发现,个体如

个体的参照点

为我们失去了

们已经拥有的

强调风险的标

参照的,以便对

中,某些客观的

风险可能是以某

行利率,甚至以抽

成本。这一类参

较为客观的。但

主观性的色彩。因

的参照点,本身就

职员对工资的认知

资的预期;如果他

他则会工资知

难发现风险情景中

点。Yates, Stone定

参照(Status quo ref

(Non-status quo refe

个体目前所处的现实

的工资问题,个体现

他下一工作工资的参

的工资数额,则可能视

参照则是指无客

为例,如果个

工作过,则对未来

采用的参照就应属于非现状参照。但

参照点的选取受众多主观因素

的积极

研究中

10],因

面已相

金、损失

金的理

的可能性

尔

因此

生,目

多直

问题

沉

那

对

如果

主观的,它与个体的个性因素有关。这可能成为影响个体风险情景特征认知与风险反应模式复杂关系的原因之一。机会(opportunity)对于个体来说是获得某种他所希望的结果的可能或时机;而威胁(threat)则是一种危险或不希望发生的后果的警告^[11]。机会—威胁认知可能是个体判断行为结果的重要线索。显然,当个体将风险情景知觉为机会大于威胁时与威胁大于机会时会导致个体不同冒险倾向的反应模式。毫无疑问,个体的机会—威胁认知同样受到主观因素的制约。获益—损失是用以描述风险情景更经典的概念。Tervsky, Kahneman 对“损失”或“获益”的理解已经加入了主观知觉的成分,即风险情景对于个体是获益还是损失与个体所采用的参照点有关。但事实上,无论是 Kahneman, Tervsky 本人所使用的实验材料,比如:亚洲疾病案例,还是 MacCrimmon, Wehrung 涉及的诉讼案与合资案都是将获益与损失以客观的获益(无损失)和损失(无获益)设计来实现的。因此,这时的获益—损失的概念更接近客观描述。比如:在 MacCrimmon, Wehrung 问卷中的“诉讼案”情景,即以损失为其情景特征,风险决策的结果仅影响到损失的程度,而“合资案”情景则以“获益”为其情景特征,风险决策将决定是否能够更大限度地获益。相对而言,风险情景的机会—威胁认知可能更多地反应出个体对风险情景特征的主观知觉,也就是说,即便对损失情景,个体也可能知觉到蕴藏着的机会,哪怕仅仅是一种避免损失的机会;而在获益情景中同样存在威胁,甚至只是无法获益的威胁。然而,个体的风险反应模式与个体的机会—威胁认知的关系并非是简单、直接的,个体并不一定知觉到机会就表现出冒险的倾向;相反,也并不一定知觉到威胁就肯定表现出保守的倾向。因此,个体在多重认知维度上的表现与其冒险倾向的关系可能相当复杂。谢晓非,王晓田

在风险情景中 (risk-seeking) 以 会一威 同时也认为 单独作用于个 论与 TRM 仅涉 此基础上, High- 即机会一威胁认知 动机变量, 即成就动 标准, 即成功和生存参

cc
nc
ailu
冒险
险
求
体
计
兰
动
凡
在风
威胁
目对与
人知更
本在风
时, 风
者推

体大 以案为背景。决策可能导致两种结果, 一种是法庭 解决方案, 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 用达 1, 100, 000 元。胜诉的 概率为 1/3。二是庭 解决方案, 如果接受这一方 案则必须按对方的要 赔偿 300, 000 元。该情景仅 涉及损失, 风险程度 损失的大小衡量。另一情景 为获益情景, 以 AT 同与其竞争对手对市场份额

风
对

情景仅涉及获益,其风险程度以获益多少衡量。被试以7点量表在每一情景中对两个选项(冒险或保守)进行选择。

2.2.2 机会—威胁认知量表 机会—威胁认知变量的测量采用 Scot

们理解真实的风险以及风险情景更为客观,因此,企业被试更不容易受到文字的或其它描述性的非真实特征变化的影响。弄清企业被试对情景反应的真实情况以及与学生被试的差异,有重要的学术价值,也将是本研究的讨论重点之一。第二,在总样本中,认知变量比风险倾向变量更为敏感,但两者之间并未表现出直接的关系。因此,认知变量在风险研究中的价值,应得到更为广泛的重视,其作用也有待进一步进行澄清。

3.2 子样本的风险情景特征分析

企业被试总样本的风险情景特征变量未能反应出明显的规律,那么,进一步分析企业被试子样本在风险情景中的反应模式,就是一个自然的思路。因此,以损失情景中的两个风险倾向变量($PMGR_{RS}$ 、 $PMGR_{RA}$)作为聚类变量时,聚类分析可划分出两类被试,其在损失情景中的风险倾向变量均达到显著性水平 $PMGR_{RS1}$ ($M=2.20$), $SD=0.90$; $PMGR_{RS2}$ ($M=5.84$), $SD=0.83$; $t=-22.120$, $p=0.000$; $PMGR_{RA1}$ ($M=5.66$), $SD=0.98$, $PMGR_{RA2}$ ($M=2.18$), $SD=0.86$; $t=20.005$, $p=0.000$, 即在该情景中表现为高冒险组与低冒险组;但获益情景中的风险倾向变量($ATCR_{RS}$ 、 $ATCR_{RA}$)均未达到显著性水平。相应地,当以获益情景中的两个风险倾向变量作为聚类变量时,聚类分析发现了类似的结果,两组被试在获益情景中的风险倾向变量均达到了显著性水平 $ATCR_{RS1}$ ($M=2.02$), $SD=0.94$; $ATCR_{RS2}$ ($M=5.82$), $SD=0.85$; $t=-22.234$, $p=0.000$; $ATCR_{RA1}$ ($M=5.79$), $SD=1.13$, $ATCR_{RA2}$ ($M=1.95$), $SD=0.74$; $t=21.200$, $p=0.000$, 而在损失情景中的风险倾向变量($PMGR_{RS}$ 、 $PMGR_{RA}$)均未达到显著性水平。从聚类分析结果中可以看出,被试在两个风险情景中的反应模式,也就是高、低冒险组被试的反应模式,也能得到认知变量的支持。

高、低冒险组被试的情景特征变量进行检验时,则发现了非常明显的情景效应。这一结果说明,情景仍然是非常重要的影响企业被试风险倾向与认知变量的因素,而且,在两个风险情景中的高冒险与低冒险组在风险倾向变量和机会—威胁认知变量上具有不同的特征。具体分析如下:

损失情景条件下的高、低冒险组在两个情景中的风险倾向变量与机会—威胁认知变量的 t 检验见表 1、2。高冒险组被试在损失情景中有更强的冒险倾向,并与其在获益情景的冒险倾向相比有非常显著的差异,即该被试组在损失情景倾向冒险在获益情景倾向保守,其反应模式符合 P 理论;同时,该被试组对损失情景的机会认知比对获益情景的机会认知更低,相反其对损失情景的威胁认知比获益情景更高。那么被试在损失情景的冒险并非因为对机会的知觉而产生。这种冒险倾向究竟是因为情景因素还是因为被试的个性差异而产生的?应该结合更多的证据对其进行解释。

然而,对应的低冒险组的情况有所不同,该被试组除了与高冒险组在冒险和保守倾向上都有显著的差异外,其在两个情景中的风险倾向表现也与高冒险组的被试不同。该组被试在损失情景中比在获益情景中的冒险程度更低,而保守倾向更高;相反,在获益情景冒险程度更高而保守倾向更低,即低冒险组被试的反应符合刻板模式的预测。同时,该被试组对情景的认知变量与高冒险组被试相似,即对损失情景的机会认知更低而威胁认知更高;相应地,对获益情景的机会认知更高而威胁认知更低。从表 1、2 中显示的数据可以看出,两组被试对两个情景的认知特征是一致的,而在两个情景下的风险倾向却正好相反,其差异是十分明显的。

这一结果反映出个体行为倾向的矛盾现象,即一部分被试的行为倾向符合 P 理论的预期;而另一部分被试的反应符合刻板模式的结论。也可以说,

明

变量	<i>p</i>
PMG _{RS}	0.000
ATC _{RS}	
PMG _{RA}	0.000
ATC _{RA}	
PMG _O	0.000
ATC _O	
PMG _T	0.000
ATC _T	

n = 50。

与损失情
种行为模式。
为模式：在获
倾向以及更作
则表现出 P 理
获益情景下有
时，两组被试
获益情景有更
的威胁认知。

威胁认知
冒险倾向
分歧。第
现出的研
线索之一
路，即被
机的数

变量	均值	标准差	PMG _O - ATC _O	<i>t</i>	<i>p</i>
PMG _{RS}	5.17	1.67			
ATC _{RS}	1.95				
PMG _{RA}	5.79	0.907	PMG _O - ATC _O	-4.686	0.000
ATC _{RA}	5.48	0.942			
PMG _O	3.82		PMG _T - ATC _T	5.292	0.000
ATC _O	5.48				
PMG _T	3.82				
ATC _T	2.05	0.757			

注：*n* = 57。

倾向变量与认知变量的情景间比较

变量	均值	标准差	<i>t</i>
PMG _{RS}	4.33		7.441
ATC _{RS}	2.02		
PMG _{RA}	3.81		-5.907
ATC _{RA}	5.79		
PMG _O	4.08	1.043	-6.386
ATC _O	5.647		
PMG _T	3.616	1.043	5.866
ATC _T	2.753	0.943	

注：*n* = 52。

3.3 成就动机对风险倾向的影响

基于成就动机对于企业人员的重要性,选择成就动机作为个性变量,探讨成就动机与风险倾向变量以及机会-威胁认知变量的关系,不言而喻具有很强的理论价值和实践意义。根据 K-means Cluster 方法将被试按成就动机量表中的得分划分为两组,即高成就动机(84人)与低成就动机组(29人)。数据显示高成就动机组争取成功动机水平显著高于低成就动机组 $A_{ch高}(M=4.051)$, $SD=0.428$; $A_{ch低}(M=3.840)$, $SD=0.413$, $t=2.306$, $p=0.023$, 而回避失败动机水平则显著低于低成就动机组 $A_{vf高}(M=2.640)$, $SD=0.348$; $A_{vf低}(M=3.556)$, $SD=0.309$, $t=12.534$, $p=0.000$ 。

3.3.1 成就动机与认知变量的关系 高、低成就动机组在风险倾向变量与机会-威胁认知变量上进行的 t 检验发现仅在损失情景中的认知变量达到了显著性水平 $PMG_{O高成就}(M=4.829)$, $SD=1.057$; $PMG_{O低成就}(M=4.262)$, $SD=0.776$, $t=2.645$, $p=0.009$; $PMG_{T高成就}(M=3.415)$, $SD=0.932$, $PMG_{T低成就}(M=4.088)$, $SD=0.944$, $t=3.329$, $p=0.001$ 。结果表明具有高成就动机倾向的个体也对风险情景有更积极的认知倾向,即其机会认知更高而威胁认知更低。特别值得关注的是,这一显著性的差异仅仅发生在损失情景,说明损失情景对于诱发认知变量的差异性更有作用。

了解成就动机的两个动机变量与风险倾向变量以及机会-威胁认知变量的相关,可以进一步澄清成就动机变量中的两个不同成分对个体反应模式的影响。结果发现被试争取成功的动机水平仅与获益情景下的机会认知呈现了显著性相关 $r_{ATCO}=0.203$, $p=0.033$; 回避失败动机则与损失情景下的机会认知以及威胁认知呈现显著性相关 $r_{PMGO}=-0.211$, $p=0.036$; $r_{PMOT}=0.370$, $p=0.000$, 这一结果表明,成就动机的两个成分分别与不同情景相联系,争取成功的动机与机会认知相关;这表明争取成功的动机对个体的机会认知进行预测;相应地,回避失败动机能够预测个体的威胁认知状况。从心理学的角度来看,情景的设置对于更准确地测量个体的反应模式是非常必要的。同时,这一结果与成就动机的理论是一致的(请参见参考文献 1)。因此,成就动机的两个成分对于了解心理反应模式具有重要的价值。

此外,成就动机的两个成分所起的作用,仅以成就动机变量进行聚类分析,可以将

被试划分为高、低争取成功动机组,该变量差异显著,但未发现任何其它变量存在相应的显著性差异。然而,当以回避失败为聚类变量时,可以得到两组被试在回避失败变量上具有显著性差异 $A_{vf高}(M=3.617)$, $SD=0.305$; $A_{vf低}(M=2.674)$, $SD=0.368$; $t=11.498$, $p=0.000$, 但在争取成功变量上无显著差异;这表明两组被试的区别仅仅在回避失败的动机水平上,因此这两组被试可以称为高回避组(24人)与低回避组(89人);高低回避组被试在损失情景的认知变量上表现出了显著的差异 $PMG_{O高回避}(M=4.250)$, $SD=0.769$; $PMG_{O低回避}(M=4.800)$, $SD=1.050$, $t=-2.845$, $p=0.006$; $PMG_{T高回避}(M=4.131)$, $SD=0.912$, $PMG_{T低回避}(M=3.442)$, $SD=0.945$, $t=3.250$, $p=0.002$, 并表现为高回避失败组有更低的机会认知和更高的威胁认知,相反,低回避失败组有高的机会认知与更低的威胁认知。这一结果说明被试在机会-威胁认知变量上的变化,其主导作用的是回避失败的动机;也就是说,争取成功与回避失败动机的影响并非是等同的,显然,回避失败动机有更明显的预测作用,而且在损失情景中表现最为突出。这一结论也与学生样本一致。

3.3.2 成就动机与风险倾向变量的关系 成就动机与风险倾向变量的关系有两个明确的结果:第一,回避失败动机与获益情景中的冒险倾向相关 $r_{ATCRS}=0.225$, $p=0.018$; $r_{ATCRA}=-0.176$, $p=0.066$ 。这一关系表明在获益情景中,被试回避失败倾向越强,则表现得越保守。在获益情景中比较冒险的被试,表现出较低回避失败的倾向。第二,以获益情景变量为聚类变量的高、低冒险组,在争取成功动机上表现为高冒险,高争取成功倾向;低冒险,低争取成功倾向,但未达到显著性差异;同时,高冒险组表现为低回避失败动机;低冒险组表现为高回避失败动机,其在回避失败动机变量上达到了显著差异 $A_{vf高冒险}(M=2.768)$, $SD=0.466$; $A_{vf低冒险}(M=2.983)$, $SD=0.563$, $t=-2.183$, $p=0.031$ 。实际上,这两个结果得到的是同样的结论:当以获益情景变量作为划分标准时,被试的反应模式非常清楚,即低回避失败动机的被试有更高的冒险倾向;而高回避失败动机的被试有更高的保守倾向。

从前文的研究推断中可以发现,情景对参照点的调节作用表现为:在获益情景中个体更可能以非现状参照点为标准,考虑到个体是在已有一定收益的条件下选取参照点,这时“生存”不应该是主要问

题,而达
点。相反
为标准。
是力图排
强化“生
结论
冒险组相
照点进行
机的被试
动机的相
回避失败
回避失败
冒险组被
应模式的
的反应在
失败动机
成功动机
教育中,
注重忍
人人皆
失败动机
回避失败
个体,以
点时选
被试对
试应该
为参照
开拓;同
利条件
的目标
情景中
景中将
目标的
因而能
避免失败
重要的实
从
式所描
反应模
论之间
成就动
规律。
成
一威胁

被强化为参照
从现状参照点
要的动机应该
状态,因此易
量划分的高低
“成功”作为参
低回避失败动
而高回避失败
保守;同时,低
为保守而高回
说,与高低冒
机的被试其反
失败动机被试
发现^[1]回避
相对于争取
在我们所受的
目标,而较少
力的意识因为
,而只在回避
寸说明了因
低回避失败的
以保存为参照
回避失败动机
失败动机的相
的被试以成
则在下勇
,容易在
照时,个体
因在获益
在损失情
一能达成
失败压力,
低回
有重
反模
解这两个
当我们引
个体的反应
行为和机会
成功动机主

3.

理
结论
样本
异性
况进
同无
被试
实验的
异同性
首
明显的
effect)的

(2)两个样本均表
益情景下的机会认
=0.033, 企业样本; L
威胁认知呈现显著性和

分分别与不同情景相联系的特点,因此情景的设置对于更准确地测量被试的反应是必要的。(3)两个样本的数据都证实了成就动机中回避失败动机在预测个体风险情景特征以及机会—威胁认知变量时更为敏感。对子样本的分析中发现回避失败动机是更具鉴别力的指标,这一特点在两个样本中都能看到。

上述分析可以得到一个明确的结论,企业与学生在数据的总体趋势上表现出相当多的一致性,尽管在一些细节上仍然存在某些差异,因此在进行推论时仍然须要特别谨慎。

4 总 结 论

情景特征和个性特征是影响个体在风险情景中风险倾向的两类重要变量。而且,结合两类变量探讨个体风险倾向的反应模式能够更准确地描述个体行为倾向及其认知特征。本研究结果显示:首先,成就动机的两个成分,即争取成功与回避失败能够分别预测个体在风险情景中的风险倾向与认知特征;争取成功动机预测个体机会认知更敏感,而回避失败动机预测威胁认知更有效。其次,回避失败动机是区分个体风险倾向的关键变量,个体在风险情景中的风险倾向取决于个体回避失败动机的强弱。最后,本研究证实,当以“成功”为参照点时,低回避失败动机的个体,在获益情景中倾向冒险而在损失情景中倾向保守,这一表现符合刻板模式;而高回避失败动机的个体,在损失情景中倾向冒险而在获益情景中倾向保守,这一反应符合P理论。该结论提供了一个可能的思路来解释P理论与刻板模式之间的争执。通过对其它影响变量的控制,比如加入个性变量,有可能进一步澄清两种理论产生分歧的原因。

另外,企业与学生在数据的总体趋势上存

在相当多的一致性,但在细节上仍然存在差异,因此以学生样本的数据进行推论时须要特别谨慎。

参 考 文 献

- 1 Kahneman D, Tversky A. Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 1979, 47(2): 263~291
- 2 Tversky A, Kahneman D. Advances in prospect theory: Cumulative representation of Uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1992, 5: 297~323
- 3 Colin F C. Prospect Theory in the Wild: Evidence from the Field. *The Choices Values and Frames*. Cambridge University Press, New York, 2000. 288~300
- 4 Hollenbeck J R, Ilgen D R, Phillips J M et al. Decision Risk in Dynamic Two Stage Contexts: Beyond the Status quo. *Journal of Applied Psychology*, 1994, 79: 592~598
- 5 MacCrimmon K R, Wehning D A. *Taking Risks: The Management of Uncertainty*. New York: The Free Press, 1986. 300~325
- 6 Staw B M, Sandelands L, Dutton J E. Threat-rigidity cycles in organizational behavior: A multi-level analysis. *Administrative Science Quarterly*, 26: 501~524
- 7 Highhouse S, Yuze P. Perspectives, perception and risk-taking behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 1996, 65(2): 159~167
- 8 Lopes L L. Between hope and fear: The Psychology of Risk. *Advances in Experimental Social Psychology*, 1987, 20: 255~295
- 9 Xie X F, Wang X T. Risk perception and risky choice: situational, informational and dispositional effects. *Asian Journal of Social Psychology*, 2003, 6: 117~132
- 10 Yates F J, Stone E R. *The Risk Construct: Risk-Taking Behavior*. New York: Wiley, 1992. 1~25
- 11 Xie X F, Wang X T. The achievement motive and opportunity-threat perception. *Acta Psychologica Sinica*, 2002, 34(2): 192~199
(谢晓非, 王晓田. 成就动机与机会—威胁认知. *心理学报*, 2002, 34(2): 192~199)
- 12 Atkinson J W. Motivational determinants of risk-taking behavior. *Psychological Review*, 1957, 64(6): 359~372

10

POINTS AND CONCLUSIONS IN

st
I
f
t

f
li
v
c
k