

风险倾向的跨文化差异研究综述

李 洁 谢晓非

摘 要: 近年来, 研究者们对于风险倾向的跨文化差异进行了一系列的研究, 大部分的结果发现中国被试在涉及经济领域的决策行为时会比美国被试更加倾向于风险寻求。本文回顾了发现风险倾向差异的研究, 和从各个角度提出来的理论解释, 并且评价了这一研究领域的现实意义以及将来可以进一步探讨的研究方向。

关键词: 冒险倾向 跨文化差异 概然思维

1. 引言

风险倾向是指人在面对不确定事件时的态度或行为(保守或激进, 风险寻求或风险回避等)。从20世纪中期开始, 有关风险态度和风险评估方面的研究越来越多, 其中包括对模糊性、不确定性和风险的区别, 以及对风险下决策的各种模型研究等。而风险倾向的跨文化差异虽然早在20世纪70年代开始就有所涉及^[1], 但真正引起关注的是在20世纪90年代左右的一系列研究, 这些研究展示了亚洲(主要是中国)和欧美国家(主要是美国)之间的风险倾向差异。与此同时, 研究者对造成这些差异的原因也展开了研究, 并提出了文化层面, 认知层面等可能的解释。

2. 不同文化下的风险倾向差异

关于中西文化下风险倾向的差异, 一个比较著名的研究是Hsee和Weber在1999年比较了中国被试和美国被试的风险倾向差异^[2]。结果发现中国被试在经济风险领域比美国被试更冒险, 而在其他领域则没有发现两国显著的风险倾向差异。中国和美国在政治体系, 文化体系以及传统价值观方面都有很大的不同, 同时两国在国际上都有

较大的影响, 两国之间的经济贸易交流也日渐增加, 对于这两个国家人们的风险倾向差异的研究不但具有理论意义, 也富有现实意义^[2]。在他们的实验1中, 采用类似绝对等同值(certainty equivalence)^[3]的方法, 即让被试在肯定得到一定数量的钱, 与可能得到更多的钱也可能得不到钱(概率各为50%)之间做选择(损失情景下则是肯定损失一定数量的钱, 和有可能损失更多钱或者无损失之间的选择)。通过逐渐增加肯定得到的钱的数量, 分析被试的选择, 得到与风险选项价值相当的一笔肯定可以得到的钱——这笔钱的数量即该风险选项的绝对等同值。研究者通过绝对等同值的大小的比较, 将被试的风险倾向转化为钱的数量上的比较, 以此分析被试是风险寻求的还是风险回避的。结果发现, 不论是在获益情景还是在损失情景, 中国被试都比美国被试倾向于接受风险选项, 即更冒险(more risk-seeking)。实验二中, 进一步比较了三种情景下的决策: 投资, 医疗建议, 和学业分数。在投资情景下, 被试要做的是经济决策, 例如, 将钱存起来则利率是2%, 用来买股票, 则有50%的可能是0利率, 或者50%可能有8%的利率。被试要在几种存钱利率和股票回报之间做选择。(以金钱为回报, 其实与实验一类似, 只是增加了投资决策的背景。)医

疗情景下, 被试要在两种缩短头痛时间的药物之间做选择, 药物 A 可以缩短的时间的确定的, 而药物 B (表征风险选项), 则有可能不能缩短时间, 或者比药物 A 缩短更多的时间。学业分数的情景下, 被试要选择作文内容是写保守的, 还是创新的, 因为创新内容有可能得更高分, 也有可能得 0 分。通过这几种不同情景的比较, 研究者发现, 中国被试只在经济投资领域比美国被试更冒险, 而其他两个领域则没有显著差异。

另外也有其他的研究发现, 在与金钱相关的风险决策中, 中国被试是更倾向于冒险的, 例如, 与美国人相比, 台湾人更倾向于建议别人接受风险 (例如接受一份前途可能非常辉煌但是不稳定的工作而不是一份普通的安稳的工作)^[4]。Bon-tempo, et al^[5]比较了美国、荷兰和我国的香港地区和台湾地区的大学生和专业的安全分析师, 让他们评定一系列彩票的风险程度, 结果发两个西方国家和两个中国文化背景地区的被试所表现出的风险认知是不同的, 而且文化背景对风险认知的预测作用, 显著大于职业、收入水平等因素。有较近的研究^[7]也发现, 中国人比美国人对风险的容忍程度更高, 不论是在态度上还是在行为上都如是。但这种差异也仅限于经济决策当中, 与 Weber 和 Hsee 1998 年的研究结果一致。

那么, 造成这种差异的原因可能来自哪里呢?

3. 对风险倾向差异的解释

3.1 缓冲假说 (cushion hypothesis)

当研究发现两个国家之间的差异的时候, 不加分析地将这些差异归因于文化, 是欠妥当的。在对差异解释中很重要的一点, 是区分环境的影响和文化的文化影响^[8]。就风险倾向的中美差异来看, 从环境的影响可以解释为中国目前经济迅速发展, 因此提供了更多的机遇和更少的约束, 在这样的环境中, 接受挑战往往会带来更多的获益, 因此人们更倾向于冒险 (环境——经济假说)。另一种缓冲假说 (cushion hypothesis) 则是从由文化所决定的社会关系来解释: 因为中国是个集体主义程度很高的国家, 而美国相对是集体主义程度很低的国家^[9], 两个社会中人们的社会网络的大小是不同的。个人主义社会注重个人的自由和责任, 而集

体主义社会强调社会关系和相互依赖。因此, 在中国, 社会中的个体彼此间有较高的相互依赖程度, 即便冒险的结果是失败, 也可以因为有强大的社会网络而得到经济上的支持, 使得风险选项的潜在代价并不大, 因此人们更倾向于冒险。即集体主义的社会文化像垫子一样, 对风险起到了缓冲的作用。为了证明基于文化差异的 cushion hypothesis, Weber 和 Hsee 对中国、德国和美国的谚语进行了分析^[10]。他们认为, 文化的沉淀和传承可以从一个国家的文化产物——谚语——中来体现。而且, 从集体主义倾向, 文化价值观以及社会安全网络上来说, 德国和中国较接近, 而与美国差异较大^[9], 但从经济水平和发展状况来说, 德国与中国的差异又较大, 而与美国较接近。因此, 如果分析的结果是德国与中国接近而与美国差异较大的话, 则这种差异至少可以证明是与集体主义文化相关, 而非与当前的社会经济状况相关。研究者首先从词典中找出与风险或者风险行为有关的谚语, 从 15000 条中国谚语中提取出 549 条与风险有关, 而有 187 条美国谚语被从 10000 条谚语中提取出来, 被认为是与风险有关的。中国与风险有关的谚语, 例如: “一失足成千古恨”、“不如虎穴, 焉得虎子”; 美国与风险有关的谚语例如: “双鸟在林不如一鸟在手 (A bird in the hand is better than two birds in the woods)”。然后让各国被试分别对总结出来的谚语进行评分, 评价该谚语鼓励 (反对) 冒险的程度。研究结果表明, 集体主义倾向高的国家 (中国和德国) 的谚语比个人主义国家 (美国) 的谚语更鼓励冒险。因为个人主义国家不看重社会关系和社会网络的支持, 因此美国谚语应用在社会风险领域的比中国和德国少, 而因为经济发展和经济风险是三个国家都看重的, 所以三个国家应用于经济领域的谚语数量没有区别。另外, 因为中国社会看重人际和社会网络关系, 回避社会领域的风险所带来的对这种关系的潜在损害, 因此中国谚语中反应出来的是更多鼓励经济领域的冒险 (例如投资风险), 而非社会风险领域的冒险 (例如, 是否告诉你的朋友他的拜访会打扰你的日程——潜在风险: 坦白告诉他的后果可能会损害你们之间的关系)。这个研究的结果为 cushion theory 提供了强有力的支持。

在 cushion theory 的基础上, Weber 和 Hsee 进一步结合风险决策中的风险回报模型 (risk- return model) 探讨中美冒险差异的来源^[11]。早期 Markowitz (1959)^[12]的研究中提出风险回报模型, 即人们对一个风险选项的承受 (willingness to pay for a risky option- - WTP) , 受到这个选项的回报大小和决策者假定的风险性大小的影响:

$$WTP(X) = f(V(X), R(X)) = V(X) - bR(X)$$

后来的很多效用函数都采用了风险回报模型的框架来解释^[13], 从模型可以看出不同的个体, 群体或者决策背景有可能会产生不同的风险认知。除了风险结果的价值以外, 风险倾向的差异来自两方面: 主观知觉到的风险概率 (即 $R(X)$), 和愿意为这个概率下的后果而冒险的倾向 (即系数 b)。那么, 中国被试和美国被试之间的风险倾向差异到底是来自于 $R(X)$ 的不同还是系数 b 的不同, 或是都有差异呢? Weber 等的研究中, 给被试一系列的风险选项, 例如, 某风险选项, 有 79% 的可能得到 \$3500, 有 20% 的可能损失 \$5300, 有 1% 的可能损失 \$16000。该风险选项的期望效用值是 \$1544。被试的任务是给出两个值: 1, 愿意出多少钱买这个风险选项 (即 WTP); 2, 被试认为这个选项的风险性有多大 (0 到 100% 之间, 即 $R(X)$)。结果发现, 中国被试给出的 WTP 显著高于美国被试 (说明中国被试对风险选项的评价更高, 更倾向于冒险), 而中国被试的所知觉到的风险性 ($R(X)$) 显著低于美国被试。然后, 研究者以 WTP 为因变量, 以风险选项的期望效用值和主观知觉到的风险性为自变量做回归, 得到如下的回归拟和方程:

$$WTP(X) = a + b_{EV}E V(X) - b_{R}R(X)$$

以此来求得风险倾向系数 b_{R} 。结果发现不同国家的被试在系数 b_{R} 上没有显著差异。因此可以推测, 造成中美被试风险倾向差异的, 并非中国被试在相同的风险面前更富于冒险精神, 而是中国被试对同样的风险选项相对于美国被试来说, 所知觉到的风险性更小, 即两国被试的差异主要在于风险概率的知觉上。而 Weber 等认为这个结果也是符合 cushion theory 的, 按照该理论, 中国被试即使冒险失败了后果也不会太严重, 因为有

较强的社会人际网络的支持, 因此同样的风险选项对于中国被试来说, 风险性就显得没有那么大了。

风险认知和风险决策的很多理论 (例如期望效用理论^[14], 前景理论等^[15]) 都认为, 影响风险下的决策行为的两个主要因素是对该风险后果 (outcome) 的评价和对风险概率 (probability) 的评价。Weber 等在上面介绍的研究中一个重要的结论是认为中国人和美国人对同样的不确定事件的概率判断是有系统差异的, 那么, 这种差异是如 cushion hypothesis 的解释由于社会文化因素减小了风险概率的知觉呢, 还是由于认知上的差异——中国人可能受到这种概率性判断的训练较少, 或者不习惯用概率的表达方式判断不确定的事物? 中国人和美国人在对于一般事件的概率判断和概然思维 (probabilistic thinking) 上是否有显著的、稳定的差异呢? 当然, 这两个方面的影响不必是相互排斥的, 有可能两个原因都影响这种概率知觉的差异, 甚至于中国人的认知 (概然思维) 也是源于社会文化的影响而沉淀的产物。

3.2 概然思维的差异

将风险分为后果和概率两个部分来描述, 是沿用西方经济学的表述和研究范式。中国被试有可能对概率的知觉是不如西方人那么精确的, 或者说中国人不习惯用“概率”的表达去描述一件事, 也有可能对用“概率表达”的方式陈述的事件在认知上会和西方人有差异。而这种差异也可能是造成中国和美国被试面对风险时对风险的评估不同, 而导致不同的风险倾向的原因。

3.2.1 概然思维的跨文化差异研究

Phillips (1980)^[16]在他的研究中将概然思维定义为: 一种适应用 (习惯) 概然定式 (probabilistic set), 对不确定性 (uncertainty) 进行区分别的倾向, 和将不确定事件用概率来表达的能力。在他研究中, 使用不确定看法问卷 (View of Uncertainty Questionnaire) 对马来西亚的来自英国, 香港地区, 印尼和马来西亚的学生进行测量。被试要回答的问题中, 一半问题是关于还未发生的事件的看法, 例如“你觉得接下来这三个月你会感冒么”; 另一半问题是大多数人都不太确定的问题, 例如“苏伊士运河有 100 里长么? ”。而被

试只要求写下他觉得适合的对这些问题的答案。(即被试可以简单得回答是或否,也可以用概率的表达来回答,或者回答不知道。)而结果被分为几类进行分析:以“是或否”的形式回答的问题的个数,回答“不知道”的个数,用概率的表达方式回答的个数,使用了多少个不同的概率,还有不置可否的回答(例如:我希望不是)。结果发现三个亚洲国家和地区的结果比较接近,而英国的结果和它们差别较大。尤其是中国学生和英国学生之间的差异显著:中国学生在回答问题时,较少使用概率的方式,所使用到的不同概率的数目也比英国学生要少。研究者在结论中提到,中国学生对不确定性的区分不如英国学生,可以看出,英国学生的概然思维倾向更强。另外也有其他研究发现,比较香港学生和英国学生对不确定事件的反应时,英国学生用概率表达的对不确定性的区分度更高,而且对概率的知觉也更精确^[17]。另外一种较为常用的考察对概率判断的模式是通过问一些大部分人都不太确定的问题,让被试估计自己的答案的正确性。例如,“谁的怀孕期时间更长? A 人类 B 黑猩猩”被试做出选择后,被要求评估自己的答案正确的概率是多少(用百分比的表达形式)。如果被试给出的答案发生的概率与其实际发生的概率越接近,则被试的概率判断越准确。用这种范式有很多研究都发现,中国被试所判断的概率不如西方被试(美国,英国)的判断准确。而且还有一种趋势是,中国被试往往高估了自己的答案是正确答案的可能性^[18]。但这种对概率判断的不精确是不是受到测量题目的影响呢?即对于知识性的问题(general knowledge)的答案,很大程度取决于被试的背景知识,和其本身对这些知识的了解程度。于是 Yates 等在 1998 年的研究^[24]中用另一种题目类型来测量被试对概率的判断。在他们的研究中,给被试提供了一段材料,介绍两种新的病的病症和基准发病率(base rate),然后让被试判断某个具有一系列病症的病人,属于两种病的概率。结果发现,中国被试比美国被试更容易给出极端的数值(extreme probability),而且对自己的答案更自信(over-confidence)。这些结果提示,这种差异的趋势不仅在中国被试中存在,而且在实际的决策中(practical decision making)中也存在。

3.2.2 对概然思维跨文化差异可能的解释

关于中国人对概率的知觉更差,对不确定性的区分不敏感,以及对概率知觉的精确性(calibrator)更弱的现象,先后有很多研究者从不同的角度提出解释。Phillips 等(1977)认为,这种概然思维的文化差异,是与“命中注定(fate orientation)”的文化有关^[17]。在中国文化中,更受到一种命中注定思想的影响,所以对将来的预测和估计较少,人们抱着一种一切都是注定了的思想,缺少对将来的长期计划,将来的事件更容易被用一种不确定(uncertain)的眼光去看,而不是可能性有多大的估计(probable or improbable)^[16]。另外,在 Yates 等在 1998 年的研究中发现,中国被试的答案变化范围很大,相对于美国被试来说,一致性更差。结合以往的研究, Yates 等认为有可能是因为在中国文化中,要求人们做概率判断的任务很少,因此,人们不习惯这种思维,对概率判断的任务在完成的时候就更加不精确,而且缺乏一致性。

另一种可能的解释是,中国孩子在成长的时候被潜移默化地灌输了一些完成认知任务的原则^[19]。例如,“如果知识是从某篇文章中得到的,那最好的获得知识的方法就是把文章背下来。”因此,中国的孩子习惯用记忆和背的方法获得一些信息和知识,当他们在做判断的时候,会将现有的信息与记忆里的信息做比较和匹配,因此他们对所作出的判断会更极端,更自信(“如果我记得,那么应该是没错的”)。

综上,这些研究从不同的角度探讨了中国被试和美国被试在对概率知觉上的差异,而对于这些差异的原因,仍然没有一个被普遍接受的解释,也许这个问题需要更多的从文化层面出发的分析和讨论。

4. 对他人风险倾向的预测

尽管大部分研究发现中国人对风险的容忍度更高,更少回避风险。但有趣的是,当让中国被试和美国被试预测对方的风险倾向时,却得到了相反的结果。即两国的被试都预测对方会更冒险,而中国被试预测美国被试会更冒险,而中国被试预测中国被试会更冒险。

的风险倾向的时候, 会依据那个国家的经济表现来推测 (Economic performance hypothesis^[20])。即他发现, 让五个国家和地区的被试预测这五个国家和地区的人的风险倾向, 结果发现五组被试所预测的风险倾向的排序与这五个国家和地区的经济水平排序是一致的。这个研究结果应用在跨国贸易和谈判中是十分有趣的, 即两国被试所持的对对方的风险倾向的预测与事实其实是相反的。

5. 对风险倾向跨文化差异研究的意义及展望

在谈判中, 觉察到不同文化下的认知和倾向的差异, 比单纯地去回避这些差异更有意义。因为有时正是这种差异的存在使得两个不同文化的群体在谈判中可以达到共识, 认为自己能从冲突中获益^[18]。不但如此, 了解彼此的风险倾向和决策态度, 对于国际政治政策的制定, 以及经济贸易的更好开展, 都有重要意义^[21]。

另外, 已有的研究结果——例如缓冲理论——试图从冒险失败后对于个人主义社会背景下的个体与集体主义背景下的个体来说, 后果的严重程度不同来阐述的。从个体对失败的回避和承受能力的角度来看, 这与一些用中国被试做研究的结果是一致的。例如, 在成就动机与风险倾向之间关系的研究中, 回避失败维度比追求成功维度对风险倾向的预测效果更明显^[22]。另外, 从决策者特性的角度去探讨风险倾向差异的时候, 决策者不同的模糊容忍度, 不同的认知闭合需求等, 都可预测不同的风险倾向。是否中国人和美国人, 在回避失败维度, 模糊容忍程度, 认知闭合需求等特质上有差异, 如果有, 这些差异是否是来自文化的影响等问题, 都是可以进一步讨论的方向。

参考文献:

[1]Phillips L. D. and Wright, G. N. (1977). Cultural differences in viewing uncertainty and assessing probabilities, in Jungermann, H. and de Zeeuw, G.

(eds), *Decision- Making and Changes in Human Affairs* (pp. 507- 515), Dordrecht: Reidel.

[2]Warner, J. r (1995) 'The world is not always your oyster: Why cross border mergers so often come to grief', *Business Week*, 30 October, 132 ~ 134.

[3]Tversky A, Kahneman D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5, 297 ~ 323.

[4]Hong, L. K. (1978). Risky shift and cautious shift: Some direct evidence of the culture- value theory, *Social Psychology*, 41, 342 ~ 346.

[5]Bontempo, R.N., Bottom, W.P., Weber, E. U. (1997). Cross- cultural differences in risk perception: A model- based approach. *Risk Analysis*, 17, 479 ~ 488.

[6]Hsee, C.K. & Weber, E.U. (1999) Cross- national differences in risk preference and lay predictions *Journal of Behavior Decision Making*, 12, 165 ~ 179.

[7]Fan, JX. & Xiao, JJ (2003). Cross- cultural differences in risk tolerance: A comparison between Chinese and Americans *Consumer Interest Annual*, 49.

[8]McDaniel, T. L. & Gregory, R.S (1991). A Framework for structuring cross- cultural research in risk and decision making. *Journal of Cross- Cultural Psychology*, 22, 103 ~ 128.

[9]Hofstede, G. (1980). *Culture's consequence*. Beverly Hill, CA: Sage.

[10]Weber, E.U. & Hsee, C.K. (1998). What folklore tells us about risk and risk taking: Cross- cultural comparisons of American, German, and Chinese Proverbs *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 75, 170 ~ 186.

[11]Weber, E.U. & Hsee, C. (1998). Cross- cultural differences in risk perception but cross- cultural similarities in attitudes towards perceived risk. *Management Science*, 44, 1205 ~ 1218.

[12]Markowitz, H.M. (1959). *Portfolio Selection*. Wiley, New York.

[13]Bell, D.E. (1995). Risk, return and utility. *Management Science*, 41, 23 ~ 30.

[14]Eldar S, Robyn A L. (2002).Rationality. *Annual Review of Psychology*, 53,491 ~ 517.

[15]Kahneman D, Tversky A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47:263 ~ 291.

[16]Phillips L.D. (1980). Cultural variation in probabilistic thinking: Alternative ways of dealing with uncertainty. *International Journal of Psychology*, 15,239 ~ 257.

[17]Wright, G.N., Phillips L.D.,Whalley, P.C , Choo, G.T., Tan, N.I., & Wisudha, A. (1978). Cultural differences in probabilistic thinking. *Journal of Cross-cultural Psychology*, 9, 285 ~ 299.

[18]Yates JF., Lee, JW. & Bush, JG. (1996). General knowledge overconfidence: Cross national variations, response style, and “ reality.” *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 70, 87 ~ 94.

[19]Liu, L.M. (1986). Chinese cognition. In M. H. Bond(Ed), *The psychology of the Chinese people* (pp.73- 105). Hong Kong: Oxford University Press

[20]Li, S & Fang, Y.Q. (2004).Respondents in Asian Cultures (eg. Chinese) are more risk- seeking and more overconfident than respondents in other cultures (eg., in United States) but the reciprocal predictions are in total opposition: How and why? *Journal of Cognition and Culture*, 4, 263 ~ 294.

[21]Hayakawa, H., Fischbeck, P.S & Fischhoff, B. (2000). Automobile risk perceptions and insurance- purchasing decisions in Japan and the United

States Journal of Risk Research, 3, 51 ~ 67.

[22]Xie, X. F. & Wang, X. T. (2004). The reference points and manager's cognitive characteristics in risky situations *Acta Psychologica Sinica*, 36:575 ~ 585. (谢晓非, 王晓田。风险情景中参照点与管理者认知特征。心理学报, 2004, 36: 575 ~ 585)

[23]Tversky A, Fox C R. (1995). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Psychological Review*, 102, 269 ~ 283.

[24]Yates JF., Lee, JW., Shinotsuka, H., Patalano, A.L. & Seck, W. R. (1998). Cross-cultural variations in probability judgment accuracy: Beyond general knowledge overconfidence? *Organizational behavior and human decision processes*, 74, 89 ~ 117.

A literature review of risk taking differences across culture

Li Jie Xie xiao Fei

Abstract: In recent years, there have been studies to research the risk taking differences across cultures. Most of these studies showed that Chinese are more risk- seeking when making risky decisions, especially in the economic area. The aim of this article is to review the studies that revealed such differences, and summarize several explanation and theories. The meaning of this topic and several directions that deserve future interest and exploration is suggested in the end.

(上接第116页)

On Advocating and Cultivating the Nation ' s Spirits in Teachers ' Colleges Marongxian

(Fuqing Branch of Fujian Teachers ' University, Fuqing, Fujian 350300)

Abstract: The report of the Party ' 16th Conference indicates that nation ' s spirits is the mainstone of a

nation ' s existence and development. As an important part of a nation ' s education, there is no doubt that higher teachers ' colleges plays a significant part in advocating and cultivating a nation ' s spirits. Under this new situation, it is an urgent and significant task to grasp the truth of the nation ' s spirits exactly, to have a clear idea of the historical sense and to explore the effective ways of advocating and cultivating the nation ' s spirits in teachers ' colleges.

Key words: Nation ' s Spirit; Teachers ' Colleges; Advocate and Cultivate; Methods.