

# Plug One's Ears While Stealing a Bell—Influence Factors and Enlightenment of Self-Deception

Chenghui Tan\*, Shanshan Ma\*, Chuan Qin

School of Education, Soochow University, Suzhou Jiangsu  
Email: Chenghui9603@126.com

Received: Jul. 22<sup>nd</sup>, 2020; accepted: Aug. 4<sup>th</sup>, 2020; published: Aug. 11<sup>th</sup>, 2020

---

## Abstract

Due to distortions in the processing of related information, people tend to hold a wrong belief with clear motivation and believe it to be true; that is, self-deception. Self-deception as a personality trait and relatively independent mental state is beneficial to both the individual and the survival of the species to a certain extent. But improper use can also cause incalculable harm. By expounding the concept and classification of self-deception, this paper sorts out the relevant researches on the factors affecting self-deception, such as self-esteem, self-control, emotion and social situation. In order to promote the positive influence of self-deception on individuals and society and avoid its harm, the paper puts forward some suggestions on how to deal with self-deception in daily life.

## Keywords

Self-Deception, Conceptual Connotation, Influencing Factors, Enlightenment

---

# “掩耳盗铃”——自我欺骗的影响因素及启示

谭成慧\*, 马姗姗\*, 秦川

苏州大学教育学院, 江苏 苏州  
Email: Chenghui9603@126.com

收稿日期: 2020年7月22日; 录用日期: 2020年8月4日; 发布日期: 2020年8月11日

---

## 摘要

由于相关信息处理过程中发生的扭曲, 人们往往会持有一种带有明确动机性的错误信念, 并对其信以为

\*共同第一作者。

真,即自我欺骗。自欺作为一种个性特征和相对独立的心理状态一定程度上既有利于个体,也有利于物种的生存,但若利用不当,也会产生不可估量的危害。本文通过阐述自我欺骗的概念内涵及其分类,梳理影响自我欺骗的自尊、自我控制、情绪和社会情境等因素的相关研究,提出了日常生活中应对自我欺骗的建议,以期能够促进自我欺骗对个人和社会的积极影响,规避其危害。

## 关键词

自我欺骗,概念内涵,影响因素,启示

Copyright © 2020 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

## 1. 引言

所谓“自欺欺人”是指欺骗自己也欺骗别人,即明明知道真相却不肯面对事实。早期的研究者将自我欺骗(Self-deception)称为“通货紧缩”,即一种带有明确动机性的错误信念,反映了相关信息处理过程中发生的扭曲[1]。从进化的角度来看,这种自我欺骗之所以会登上历史舞台是因为它对于欺骗者来说不仅节约了认知负荷,而且也让自己的谎言更难被察觉到。也就是说,对于任何谎言,如若自己都信以为真,那么其他人也更难区分真假。此外,从个人角度出发,虽然在外力的帮助下可以阻止个体进行自我欺骗,但人们往往更倾向于通过忽视行为的负面信息,包括忽视自身的自我欺骗,来维持一种积极正面的自我表现[2]。

可见,无论是个人还是人际间自我欺骗都作为一种欺骗策略被自然选择保留下来,一定程度上既有利于个体,也有利于物种的生存。但若利用不当,也会产生不可估量的危害,例如掩耳盗铃等现象。为避免这种由于自欺导致的信息完整性的丧失,也是人们最初对自欺进行探索的原因,因此,考虑哪些因素会影响自我欺骗,并据此对人们日常生活提出建议是本文的主要目的,通过阐述自我欺骗的概念内涵及其分类,同时梳理有关自我欺骗影响因素的相关研究,来促进自我欺骗对个人和社会的积极影响,规避其危害。

## 2. 自我欺骗的概念内涵及分类

### 2.1. 概念内涵

经典的自我欺骗定义认为自欺需要同时具备对现实的两种表征,其中一种是正确的,另一种是错误的,并且有权使用正确信息的那部分自我可以控制另一部分自我能够获得的信息[3],从而使部分真实信息得到掩盖。其主要表现为:(1)个体持有两种矛盾的信念(即  $p$  和非  $p$ )。(2)这两个相互矛盾的信念同时存在。(3)个体没有意识到持有其中一种信念。(4)个体的动机决定了何种信念能够被意识所觉察到。支持经典定义的研究者认为自我欺骗是个体面对明确反证时有目的地获得和保持一种信念的过程,自欺是为了让个体不显露任何对于欺骗的自我认识,使个体确信某件事情的过程。以这种观点来看,自欺者出于心理获益而持有这种相互矛盾的信念,并不是无缘无故,其存在于认知缺陷以及维持这种认知缺陷的行为中,也就是说人们能够意识到个体偶尔的问题行为,但很难预测这些行为的后果;同样人们能够理解自己将会进行欺骗,但很难感知到那些欺骗引发了自欺的过程。

van der Leer 和 McKay 提出了偏向信息加工理论(biased information processing)来解释自我欺骗中的积极信念[4]。其主要观点为：当个体面对负面信息时，会根据自身意愿来忽视记忆中的相关信息或者对其进行合理化以维持一种积极的自我评价。此外，个体也可以通过限制信息或重建记忆的方式使信息加工过程产生偏向。即寻找或接收到信息时，一旦其与自身目标相悖，就会立即停止搜索甚至是自动化地质疑信息的有效性和真实性。在信息解释过程中，虽然一些不受欢迎的信息可能会被重新编码成更加积极的信息，但这些信息很可能无法在记忆中被提取，因为与个体自身偏好不一致的信息很容易被遗忘或被误解。

## 2.2. 分类

随着自我欺骗的研究不断深入，研究者们从最初笼统的将某些例子归为自我欺骗的范畴，到渐渐发现这些实例之间存在的差别，最终将自我欺骗分为两大类，即突出自我的个体内自欺以及突出人际交往的个体间自欺。

个体内自欺主要表现在拒绝信息，即逃避负面的消息或与自己的世界观不相符的信息[5]。个体之所以会发生个体内自欺，主要就是为了维持积极正面的自我形象，回避那些可能威胁自身的负面信息，为了自尊和幸福感的即时满足，拒绝与自身利益相悖的因素，平衡和稳定个体的心理状态[6]。在个体内自欺的基础上，为了探讨人际交往中的欺骗行为，引入了个体间自欺这一概念。在人际交往情境下，研究者指出个体感受到的欺骗探测压力会影响个体产生自欺，而这种欺骗探测压力会因个体所处情境的不同而发生变化，所处情境欺骗探测压力越大，个体越有可能发生个体间自欺[7]。在相同的情境中，欺骗对象的欺骗探测能力也会影响个体产生自欺，Lu 和 Chang 研究发现面对欺骗探测能力比较高的对象，谎言被戳穿的可能性就较高，因此人们更有可能发生个体间自欺[8]。

## 3. 自我欺骗的影响因素

### 3.1. 自尊

自我欺骗与自尊有很大的相似性，二者都与自我提升有关。同时，自我欺骗作为一种防御机制，有助于人们在维持自尊的同时减少焦虑[9]。反过来具有较高自尊的个体也有着较高的个体间自我欺骗的倾向[10]。在使用社交媒体过程中，自我欺骗可以增强个体的自尊和主观幸福感。自我欺骗可以通过“积极错觉”来促进个体的自尊和幸福感；个体在社交媒体中有选择性的积极自我表露，从而得到他人的积极反馈来提升自尊和幸福感[11]。此外也有研究发现相比于低自尊个体，高自尊个体自我欺骗的消退也更慢。这说明个体本身的人格特质会直接影响到其如何加工和处理信息以及人际交往的行为表现，在一定程度上影响了个体内自欺和个体间自欺。

### 3.2. 自我控制

自我控制能够使个体放弃即时的不恰当反应而选择更加合适的反应。即当自我控制不足时，个体容易出现不恰当反应，包括说谎。自我控制能力对自我欺骗也有显著的影响。研究发现不同自我控制能力的个体都有可能发生自我欺骗，但相比低自我控制能力个体，高自我控制能力个体自我欺骗的程度更低。这说明高自我控制个体更懂得躲避自我欺骗带来的负面影响[12]。不仅如此，自我控制还与个体的社会地位感知存在交互作用共同影响自我欺骗，如果个体的社会地位感知较高，高低自我控制能力的个体都会产生较少的自我欺骗；而当个体的社会地位感知较低时，低自我控制能力的个体会产生更多的自我欺骗[12]。这说明高自我控制个体更懂得利用自我欺骗有益地指导行为，而低自我控制个体在高社会地位感知下能抑制自我欺骗行为。

### 3.3. 情绪

有研究者认为从自身角度出发,自我欺骗是为了调节个体的心理状态[13]、增强自信心和控制感,校准失衡的认知恢复到平衡状态[14]。因此情绪(尤其是负面情绪)对自我欺骗的影响受到了近年来研究者的关注。有研究者考察了悲伤、恐惧和快乐情绪的唤起对自我欺骗的影响,结果发现悲伤情绪和恐惧情绪较中性情绪下个体的自我欺骗水平更高,这两种负性情绪,一定程度上会让个体知觉到如暴力的、灾难的以及无力感等对自身有威胁性的信息,因此更需要通过自我欺骗来获得对自身有益的特质。同时快乐情绪下也比中性情绪下发生了更高水平的自我欺骗[15]。这可以从自我欺骗的动机中找到解释,快乐情绪下的个体可能产生了认知上的偏差,例如更好的自我形象和更强大的个人能力,通过自我欺骗被试可以获得更多的资源(如自尊、自信、个人魅力和主观幸福感)以使得个人表现符合个人预期,而这是有利于个体生存和发展的。

### 3.4. 社会情境

研究表明个体是否采用自我欺骗的模式是由社会情境决定,社会的复杂性也决定人际交往中的自我表现的复杂性,自我欺骗是在个体所处的社会情境中发生。过度自信是人类在漫长的竞争过程中,发展出了最普遍的一种自我欺骗。想象在竞争情境中,对方作为竞争者,如果他不了解你的真实能力,那么你的过度自信也许会作为最有利的竞争条件之一,有助于有效的欺骗他人,那些对自己有着过高期望的学生,也会激发别人对自己产生过高期望[16]。也有研究设置了社会妨碍情境,考察其对自我欺骗消退的影响,结果发现作弊妨碍可有效地减少了作弊行为和对自我成绩积极信念的建立,提高自我作弊行为的意识,从而削弱自我欺骗,并在消极反馈条件下加速自我欺骗的消退[17]。

## 4. 应对自我欺骗的启示

### 4.1. 慎重考虑即时的奖赏和长远的结果

人们形成自我欺骗的信念是因为个体更倾向于即时的奖赏,即使这可能会造成长期的负面的结果。例如,在前瞻考试范式中,瞥见答案的个体更倾向于在第二次考试中高估自己的成绩,获得即时的自我满足,而忽视了这种不切实际的乐观主义会使得自己在接下来的测试中频频受挫,表现不佳。自我欺骗作为一种情感应对方式是极其敏锐的,一旦发现心理状态的细微变化,就会倾向于立刻做出反应,因此在情绪变化波动之时要更加注意认知控制,等到情绪稳定后再进行决策。

### 4.2. 提升自控力和自信心,合理利用自我欺骗

日常生活中可以利用培训和干预等方式,提高个体的自我控制能力;或者以给予更多赞扬或抬高的方式来提升他人的社会地位感知,抑制或削弱个体由于自我服务偏向动机带来的不利自我欺骗,从而更好地避免自我欺骗带来的后果。针对特殊人群时,也能使用自控力训练或及时调整他们的社会地位感知,合理引导他们利用自我欺骗,让更多的绝症病人形成积极乐观的心态、毒瘾或赌瘾者戒瘾走出困境、精神病人逐渐得到矫正和治愈。

### 4.3. 人际互动中要做到真诚待己待人

自我欺骗调节心理状态的灵活性虽然在一定程度上可以避免承受突如其来的负面信息所造成的伤害,但也使个体更容易形成以错误的信念进行认知的习惯。欺骗和自欺就像硬币的正反面相互独立也相互影响。自欺会逐渐变成一种说服或欺骗他人而不被察觉的策略,同时欺骗他人也会变成自欺的一种手段[18]。为了促进人际交往,防止欺骗引发的猜疑和不信任,我们首先要做到真诚待己,注意换位思考和将心比

心，如此即可利人利己。

#### 4.4. 掌握正确的情绪调节方式

已有研究者发现负反馈可以通过减少个体的积极信念同时提高自我意识来减少自欺的发生，以阻止或减少自欺的消极影响[19]。因此，日常生活中，我们应该学会正确的情绪调节方式，在面对不同的情绪状态时适当采用认知重评或表达抑制，以防被自欺产生的错误信念所左右。在不同的情绪状态下要选择适合自己的情绪调节方式，不过度依赖情绪进行判断和认知，正视并接纳自己的各种情绪。

#### 4.5. 注意社会奖惩机制的确立

个体自我欺骗发生后，可通过内省来表征自我行为，从而获得消极的信息，进而减少积极信念并提高自我意识来减少自我欺骗。但是，自我欺骗通常发生在无意识下，在自然状态下，个体通过自我认知来监控自我欺骗，或者通过他人获得消极反馈来减少自我欺骗，都是非常困难的。因此，在自我欺骗发生前和发生后，来自他人干预来消退自我欺骗是非常有必要的。因此社会组织和企业可以通过积极的奖惩或消极的妨碍机制来塑造正面的价值标准，通过对不道德行为的干预来提高自我意识，减少自我欺骗。

### 5. 总结

日常生活中，自我欺骗的产生时常是无意识的，但却并非不可避免的，往往会受到个体人格特质、自身能力和情绪等内在状态和因素的影响，也会受到外在社会情境的激发。在人际交往和竞争等情境中，善加利用这种自我欺骗是对个体乃至社会都具有积极意义的，然而我们仍需在道德允许范围内，时时警惕“自欺”与“欺人”的相互转化，防止在盲目自欺过程中丧失了基本的价值判断标准。

### 基金项目

苏州大学大学生课外学术科研基金项目(KY20200004Z)阶段性成果。

### 参考文献

- [1] Mele and Alfred, R. (1997) Understanding and Explaining Real Self-Deception. *Behavioral & Brain Sciences*, **20**, 127-134. <https://doi.org/10.1017/S0140525X9751003X>
- [2] Bruggeman, J. (2015) Deceit and Self-Deception. *Sociological Forum*, **30**, 243-248. <https://doi.org/10.1111/sof.12156>
- [3] Pinker, S. (2011) Representations and Decision Rules in the Theory of Self-Deception. *Behavioral and Brain Sciences*, **34**, 35-37. <https://doi.org/10.1017/S0140525X1000261X>
- [4] Van der Leer, L. and McKay, R. (2017) The Optimist Within? Selective Sampling and Self-Deception. *Consciousness and Cognition*, **50**, 23-29. <https://doi.org/10.1016/j.concog.2016.07.005>
- [5] Eytan, B., Solomon, M. and Lada, A. (2015) Political Science. Exposure to Ideologically Diverse News and Opinion on Facebook. *Science*, **348**, 1130-1132. <https://doi.org/10.1126/science.aaa1160>
- [6] Lopez, J.K. and Fuxjager, M.J. (2012) Self-Deception's Adaptive Value: Effects of Positive Thinking and the Winner Effect. *Consciousness and Cognition*, **21**, 315-324. <https://doi.org/10.1016/j.concog.2011.10.008>
- [7] Lönnqvist, J.-E., Irlenbusch, B. and Walkowitz, G. (2014) Moral Hypocrisy: Impression Management or Self-Deception? *Journal of Experimental Social Psychology*, **55**, 53-62. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2014.06.004>
- [8] Lu, H.J. and Chang, L. (2014) Deceiving Yourself to Better Deceive High-Status Compared to Equal-Status Others. *Evolutionary Psychology*, **12**, 635-654. <https://doi.org/10.1177/147470491401200310>
- [9] 蒲小波. 自我欺骗、自尊与情绪自传体记忆的关系研究[J]. 首都师范大学学报(社会科学版), 2009(S4): 56-62.
- [10] Paglione, N.L. (2010) Self-Deception, Self-Esteem, and Narcissism in Batterers: The Relationship between Self-Perceptions and Time in Treatment. Dissertations & Theses Gradworks.
- [11] 丘文福, 陈志勇. “95 后”大学生社交媒体自我呈现对其幸福感的影响[J]. 宁波大学学报(教育科学版), 2017, 39(5): 13-18.

- [12] 杨博. 自我控制和社会地位感知对自我欺骗的影响[D]: [硕士学位论文]. 长沙: 湖南师范大学, 2017.
- [13] 范伟, 杨博, 刘娟, 等. 自我欺骗: 为了调节个体心理状态[J]. 心理科学进展, 2017, 25(8): 1349-1359.
- [14] Seiffert-Brockmann, J. and Thummes, K. (2017) Self-Deception in Public Relations. A Psychological and Sociological Approach to the Challenge of Conflicting Expectations. *Public Relations Review*, **43**, 133-144. <https://doi.org/10.1016/j.pubrev.2016.12.006>
- [15] 邬雨洲, 史慧颖. 情绪激活对个体自欺水平影响的实验研究[J]. 心理学进展, 2019, 9(4): 708-716.
- [16] Shakti, L., Vivek, N. and Judith, K. (2014) Self-Deceived Individuals Are Better at Deceiving Others. *PLoS ONE*, **9**, e104562. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0104562>
- [17] 刘娟. 自我欺骗的消退机制: 消极反馈和作弊妨碍的作用[D]: [硕士学位论文]. 长沙: 湖南师范大学, 2019.
- [18] Dings, R. (2017) Social Strategies in Self-Deception. *New Ideas in Psychology*, **47**, 16-23. <https://doi.org/10.1016/j.newideapsych.2017.03.011>
- [19] Liu, J., Zhang, W., Zhan, Y., Song, L., Guan, P., Kang, D., *et al.* (2019) The Effect of Negative Feedback on Positive Beliefs in Self-Deception. *Frontiers in Psychology*, **10**, 702. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.00702>