

Self-Enhance or Self-Verification: The Conditions of Motivation and Effect*

Caihong Fu, Houchao Lv

Faculty of Psychology, South West University, Chongqing
Email: fch0507@163.com, Houchao928@163.com

Received: Oct. 19th, 2012; revised: Oct. 29th, 2012; accepted: Nov. 13th, 2012

Abstract: Because of the difference of processing resources, self-view certainty, relationship quality and culture, Self-enhance and Self-verification motive are activated in different conditions respectively. Psychologists have more mixed view about psychological and physiological function of Self-enhance and Self-verification. Appropriate Self-enhance or Self-verification can bring the benefits on emotion, relationships and achievement etc., but disorders appearing when these two self-motivates combine with some negative personal characters. The future studies should consider further discussion from the combination of different motives, life-span development and cultural differences.

Keywords: Self-Enhance; Self-Verification; Self-View Certainty; Close Relationship; Depression

自我提升还是自我验证：产生条件及影响*

付彩虹, 吕厚超

西南大学心理学部, 重庆
Email: fch0507@163.com, Houchao928@163.com

收稿日期: 2012年10月19日; 修回日期: 2012年10月29日; 录用日期: 2012年11月13日

摘要: 受认知资源、自我观确定性、人际关系质量以及社会文化因素的影响, 自我提升动机和自我验证动机的激活因情境而异。研究者普遍认为这两种动机对个体的影响是利弊参半的。适宜的自我提升和自我验证能够带来情绪、人际、成就等方面的好处, 但与某些消极的个人特质相结合则带来不利的影响。未来研究应从不同动机的结合、毕生发展和文化差异性方面展开更深入的探讨。

关键词: 自我提升; 自我验证; 自我观确定性; 亲密关系; 抑郁

1. 前言

“拍马屁”现象在生活中司空见惯, 受拍者总是乐在其中。人们为什么喜欢听好听话呢? 自我提升理论(Allport, 1937)认为, 人们具有一种用积极眼光看待自己的强烈愿望, 表现为期望增加自我观的积极面, 或减少自我观的消极面(Leary, 2007), 即人们普遍存在一种偏好积极评价的趋势, 同时“好听话”也能让

人们心情愉悦, 信心倍增。自我提升的具体表现如自我服务偏向归因(self-serving bias attributions)、自我设障(self-handicap)(McCrae & Hirt, 2001)等。此外, 优于平均数效应(the better-than-average effect)(Guenther & Alicke, 2010)、盲点偏见(the bias blind spot)(Pronin, Gilovich, & Ross, 2004)等也是自我提升动机产生的结果。

但是, 马屁也有拍在马腿上的时候, “好听话”固然让人舒服, 但有时人们会更喜欢听“真话”, 这

*基金项目: 本研究受全国教育科学“十一五”规划教育部青年专项课题(EIA100409), 重庆市教育科学规划项目(10-GJ-0236)资助。

是自我验证动机(Swann, 2012)在起作用。自我验证理论认为个体成长过程中逐渐形成一种对自我的稳定看法,即自我观(self-view)。稳定的自我观使个体感到自己的世界是一致的、稳定的和可预测的,个体不断寻求验证自我观的信息(Swann, Rentfrow, & Guinn, 2003),巩固和维持能验证自我观的人际关系(Gomez, Huici, Seyle, & Swann, 2009),远离不能验证自我观的关系,适时采取行动以维持稳定的自我观,如创造自我验证的空间、引发自我验证的评价等(韩立丰、王重名, 2011)。

显然,在追求积极评价和保持自我观一致性之间存在着矛盾,尤其表现在消极自我观的个体中。当对反馈做出反应时,自我提升动机促使人们选择好的、令人舒服的、对自尊有利的评价;而自我验证动机促使个体以自我观为参照选择自认为真实的评价,此时消极自我观者更喜欢与自我评价一致的消极评价。日常人际交往中往往也会遇到“说真话还是说好听话”的困境,人们在什么情况下喜欢自我提升,而什么时候又会产生验证自我观的愿望呢?这将是本文关注的主要问题,通过对不同条件下自我提升动机和自我验证动机激活机制的研究进行综合回顾,探讨这两种动机产生的个体和环境因素,了解两种动机差异性激活的特点。

2. 自我提升动机和自我验证动机的激发条件

为了揭示自我动机如何激发个体的情绪和行为,研究者对影响自我提升动机和自我验证动机产生的条件进行了大量研究,其中认知资源的限制、个体自我观的确定性、被拒绝的风险、人际关系的亲密程度、文化差异等均有可能影响人们对反馈的偏好。对两种动机产生的具体情境和要素进行研究表明,自我提升动机和自我验证动机并非两种互不相容的自我动机,而是一种同时存在但因具体情境的差异而选择性激活的自我动机。

2.1. 认知资源的可利用性

认知资源对自我动机激发的影响是在自我动机领域较早提出的研究方向,并在过去的几十年中不断发展,从单纯的认知资源限制到认知资源与反应前的准备状态(如,对自我的觉知程度)的交互作用研究,

为更广泛的研究提供坚实的理论基础。

Shrauger(1975)认为,人们对评价的情感反应(满足感、喜欢、反感等没有足够的认知资源参与的反应)的激活过程支持自我提升理论,对评价的认知反应(如,评价的准确性,归因方式选择等)的激活过程支持自我验证理论。此后的大量研究支持这一推论,如认知能力发展水平较低的婴儿(五个月)已经表现对微笑面孔的偏好,4~6个月的婴儿表现出对旋律优美音乐的偏好(Fernald, 1993)。在Swann, Hixon, Stein-Seroussi和Gilbert(1990)的研究中,实验者要求被试在得到两个评价者的评价后立即判断更喜欢哪个评价者,结果大部分被试表示喜欢提供积极评价的评价者,持消极自我观的被试也做出同样的反应。当实验者让被试思考一段时间再进行评价时,出现了不同的结果:持消极自我观的被试偏好提供消极评价的评价者。这表明在情感反应阶段自我提升动机处于优势地位,当上升到认知层面时自我验证动机的效应更强。

Swann和Schroeder(1995)对反馈反应阶段认知资源对自我动机激发特点的影响进行了详细分析,认为随着认知加工资源的逐渐增加,人们开始考虑评价是否与自我观一致,甚至进一步考虑不一致但积极的评价也许是别人表示友好的方式,然后选择合适的反应方式。Kwang和Swann(2010)在一项元分析研究中比较了自我提升和自我验证在情感反应和认知反应阶段的效应,发现情感反应阶段自我提升效应显著,认知反应阶段自我验证效应显著。

尽管元分析结果支持了认知资源对动机激发的影响作用,但不能认为认知资源是决定自我动机的充分条件。Swann和Schroeder(1995)关于认知资源充足条件下的利弊分析也可以为后来关于自我保护动机及出于自我保护的目的进行自我提升的行为提供合理的解释。

如今,认知资源可利用性假设已得到研究者的普遍认可,最近一个新的方向开始引起人们的关注——自我凸显和认知资源的交互作用,研究者(Noordewie & Stapel, 2011)认为事实并非如Swann等人(1995)所预测的那样,自我提升动机和自我验证动机的激发顺序并不是确定的。如前所述,在对反馈的效价(反馈是积极还是消极,包括对反馈特征的觉知过程)做出反应时,往往表现出自我提升的倾向,而对反馈的一致性

反应(反馈是否与自我概念或自我观一致, 包括两步: 1) 对自我观或自我概念的认知; 2) 比较自我观或自我概念与反馈是否一致)为自我验证的表现。Noordewier 和 Stapel(2011)认为, 当自我凸显(self-salience)时人们首先对一致性做出反应, 即先做出自我验证反应, 再对效价做出反应, 即表现自我提升; 而当自我概念未得到激活时人们的反应模式则相反。至今这一结果未得到进一步的验证, 但这一新的研究范式有助于进一步理解自我动机的作用机制, 同时也为我们走出认知资源对反馈反应的限制, 关注认知资源以外的因素提供了新的思路。

2.2. 自我观的确定性

自我观确定性反映个体收到反馈前的自我知觉, 是指主观上对自我信念(self-belief)的信心。自我观确定性与自我概念清晰度有关, 但存在区别。自我概念清晰度是指感受到整体自我是一个清晰而稳定的实体, 而自我观确定性更关注在具体特征上的自信程度(Anseel & Lievens, 2006), 这种自信程度的差异可能影响个体反馈反应的方向。Swann 和 Schroeder(1995)认为自我观确定性是自我动机产生的主要因素之一, 即, 当自我观非常确定时, 人们最有可能倾向于寻求自我观的验证(Chen, Chen, & Shaw, 2004; Pelham, 1991; Pelham & Swann, 1994); 当自我观不确定时, 人们偏好对自己有利的反馈。

但是, 在组织背景下的研究结果却与上述结果不同。Anseel & Lievens(2006)在一个现场研究中以问题意识、协调、信息管理、决断四类能力为例, 考察被试在相应能力方面的自我评价, 以及对自我评价的确定性和对反馈得分的反应。回归分析结果并未出现前文所提到的效应, 却发现反馈反应主要受自我提升动机的支配, 较少受自我验证动机的影响。因此认为反馈得分是影响反馈反应的关键因素而与自我观确定性无关, 同时强调在自然工作环境中自我提升对反馈反应的导向作用更明显。为什么会出现这样截然不同的结果呢? 与日常生活背景下的研究对比发现, Anseel 和 Lievens(2006)选取的四种品质通常是组织环境对个体要求非常高, 且非常重要的品质。而通常重要的或核心的特质方面的反馈更偏好积极的反馈(Bodroža, 2011), 这样更容易理解为什么他们更容易

表现出自我提升的动机。

此外, 与前文研究相比, 组织背景下的研究与日常人际背景相比, 人格特征一致性较高, 自尊水平可能普遍偏高, 这也许是产生不同结果的原因。Stinson 等人(2010)在认识信号系统和接受信号系统的基础上提出了自尊的调控功能。即积极反馈条件下, 高自尊者的具体自我观确定性高, 低自尊者的自我观确定性较低; 消极反馈条件下, 则表现出相反的模式。因此具体情境中状态自尊的差异也可能是影响自我动机的产生。这也将是未来研究需要关注的内容。

2.3. 人际关系中的接纳与拒绝风险

评价者的特征及彼此间的互动情况也是影响自我动机的主要因素, 以往的研究多以夫妻或恋人为被试, 关注关系质量(或亲密度)对反馈反应的影响。Swann 等人(1994)让夫妻一方对另一方进行评价, 发现积极自我观者得到积极评价时评估的夫妻亲密度更高, 而消极自我观者得到消极评价时评估的夫妻亲密度更高。随后的研究尽管效应大小不同, 但都认为人们更喜欢配偶提供能够验证自我观的评价(如, Cast & Burke, 2002; De La Ronde & Swann, 1998; Kraus & Chen, 2009)。Kraus 和 Chen(2009)发现, 人们更期望重要他人对自己的评价与自我观一致, 尤其当评价内容对自己很重要、确定的或属于不易观察的特征时关系满意度最高。但这些关系满意度较高的夫妻倾向于在具体特质方面验证彼此的自我观, 而在整体特质方面(如, 整体价值观和道德品质)偏好自我提升(Neff & Karney, 2005), 同时期待得到与婚姻关系相关品质(如, 深情的, 温暖的, 有责任感的)方面的积极评价。这可能因为对整体特质和与婚姻关系高相关特质的消极评价意味着“拒绝”或“不合格”, 因此人们不希望得到这些方面的消极评价。

与重要他人或亲密关系相比, 一般人际关系形成初期总伴随着较大的拒绝风险, 消极的评价传递“所有方面都不好”的信号, 并不受人欢迎。持消极自我观的人对拒绝的警惕性尤其高, 如低自尊的人进入新环境时会很焦虑, 只有当他们认为自己被接纳时焦虑才得到缓解(Anthony, Holmes, & Wood, 2007; Anthony, Wood, & Holmes, 2007)。此时人们可能更希望得到积极的评价, 而不受真实自我观的影响。

同样的结论也在元分析研究中(Kang & Swann, 2010)得到验证, 研究发现, 在人际关系中, 当拒绝风险小时, 自我验证效应很高。例如, 随着相处时间的增加, 夫妻双方对自我验证反馈的期望更强烈(Campbell, Lackenbauer, & Muike, 2006); 而拒绝风险很大时, 往往出于自我保护的需要选择自我提升的表现或偏好对自我形象有利的反馈, 其中低自尊个体对拒绝风险尤为敏感(Bernichon, Cook, & Brown, 2003)。在平衡关系中, 两种动机都具有很强的效应, 只是通过不同的反应表现出差异。人类的行为过程太过复杂, 并不是自我提升或自我验证动机能够完全解释的, 以上论述仅在一定程度上解释个体在不同拒绝风险条件下的反应倾向。

2.4. 社会文化

在文化心理学领域的研究中, 对两种动机的关注存在不平衡性和相似性的特点。一方面不平衡性表现在研究者对两种动机的重视程度上, 自我提升动机通常被认为是更为显著、更具普遍意义的自我动机, 因此备受关注, 且已形成相对成熟的看法; 而以 Swann 等人为代表的自我验证动机并没有在文化心理学领域进行过多的讨论。另一方面, 如前所述, 这两种密不可分的动机都受自尊水平、反馈效价、情境等因素的影响。

讨论社会文化对自我动机的影响首先要探讨两种动机的跨文化普适性。其中自我提升动机的跨文化普适性之争主要存在于“过程差异观”和“内容差异观”两大阵营之间(王轶楠, 2005), 前者以文化自我观为代表, 认为“自我方式(self-ways)”影响自我构建(self-construal)(Sedikides, Gaertner, & Toguchi, 2003), 即东方人“相依我”和西方人“独立我”的构建方式影响着自我提升动机的产生, 西方人崇尚独立自我偏好自我提升, 而东方人为维持人际和谐表现更多的自我批判。“内容差异观”强调人们倾向在自己认为重要的属性上表现出自我提升(王轶楠, 2005), 如, 西方人认为与个人主义相关的属性更重要, 东方人认为与集体主义相关的属性更重要, 该观点得到 Sedikides, Gaertner 和 Vevea(2007)的元分析结果支持。同时对中国人的内隐自我提升存在性的证实(刘肖岑、桑标、窦东徽, 2011a; 王利霞, 2011 等)也为自我提升的跨文化普适性提供了充足的证据。对不同语言和文化背景

的被试进行研究也验证了自我验证动机具有跨文化普适性, 且因不同文化中自我观本质的不同而存在差异(English, Chen, & Swann, 2008; Seih, Buhrmester, Lin, Huan, & Swann, 2013)。

近来, Spencer-Rodgers, Boucher, Peng 和 Wang (2009)从自我概念的特征出发, 提出辩证主义是影响自我验证的文化因素, 他们以中国大陆学生和美国学生为被试进行研究, 辩证主义对不同文化背景下的个体都有重要作用。根据自我提升理论(Baumeister, 1998), 人们期待得到自我相关特征的积极评价或暗示, 这使人们可能忽视或者拒绝批判性的反馈。自我验证理论(Swann, Rentfrow, & Guinn, 2003)假设, 若人们的整体自我观是积极的, 他们会抗拒那些批评的信息。这种自我提升和自我验证的趋势在西方文化中非常明显, 因为对高度赞赏的自我概念(Heine, Lehman, Markus, & Kitayama, 1999)和具有评价性的一致自我概念(Spencer-Rodgers et al., 2004)是文化赋予的; 而在东方文化中, 人们更强调辩证(Spencer-Rodgers et al., 2009)和“自谦”(胡金生、黄希庭, 2009), 比非辩证文化中的个体表现出更多灵活的和矛盾的整体自我概念。Spencer-Rodgers 等人(2009)发现, 给欧裔美国人提供虚假的人格信息反馈时, 他们会忽视这些反馈或者做出更极端的反应(如, 给被试不一致的、消极的反馈, 被试可能在接下来表现的更积极), 相反东亚人则倾向于调整自己的反应, 使其更接近主试的反馈。

由此可见, 自我提升动机和自我验证动机的跨文化普适性已是无争的事实, 但文化对自我动机产生的具体影响, 如不同文化个体的信息加工方式、自我概念的特征等如何影响自我动机的产生, 以及东亚文化中内隐自我提升的特点等将是需要进一步验证和探讨的问题。

3. 自我提升和自我验证对个体的影响

自我提升动机和自我验证动机是人类在进化过程中不断形成并保留下来的自我动机形式, 对人类的生存和繁衍具有重要的意义(Swann, 2012; Sedikies & Skowronski, 2009)。从进化学的角度看, 自我提升动机有助于自我系统的发现, 对人际关系的优化具有潜在的优势, 此外它还能使人们在群体中获得成功和较高的社会地位(Sedikies & Skowronski, 2009)。同时, 人们通过自我验证巩固自我同一性和相关行为, 使群

体成员之间具有可预测性，促进劳动分工，此外稳定的自我观将有助于提升群体成员的存活率。

刘肖岑等人(2011)将自我提升对个体适应的影响总结为三种理论：有益论、有害论、利弊参半论。现在越来越多的研究者偏向利弊参半论的观点，认为在一定的时间和情境范围内自我提升具有适应性，而在另一些时间和情境下，则会出现适应不良的情况。这一说法同样也适用于自我验证对个体的影响，如通常认为自我验证有助于减轻焦虑、改善健康，而消极自我观者的过度消极反馈寻求则可能导致抑郁的产生(North & Swann, 2009)。下文将对以往研究中自我动机对个体的积极和消极影响进行回顾。

3.1. 积极影响

适度的自我提升和自我验证能够给个体的情绪、人际、成就等方面带来积极的影响。就情绪获益而言，通常认为自我提升有助于提升自信、缓解焦虑、保持心情愉悦，进而提升自尊水平。自我验证则有助于个体保持心理一致性，与预期一致的反馈有助于减轻焦虑、沮丧、抑郁等情绪(Swann, Chang-Schneider, & Angulo, 2008; Ayduk, Mendes, Akinola, & Gyurak, 2008)。

就社会人际获益而言，高自尊的个体容易获得更多的资源，高自我效能感、乐观、自信的人更容易被视为有人际吸引力的人，因此具有这些特征的人在新关系建立阶段更具优势(Letzring & Nofle, 2010)。自我验证使同伴间具有可预测性，这是信任的关键组成部分(Tyler, 2001)，不仅交流互动更加顺畅，而且有助于关系的维持。如前文所述，尤其在亲密关系中，自我验证动机的满足可预测较高的关系质量。

高自尊的个体期待通过实现目标达到自我价值的实现，因而追求成功的动机更强。高自我效能、人际交往成功、成就动机强的群体成员往往会赢得群体的信任去承担重要的集体责任，而信任和接纳有助于个体社会地位的攀升，进而成为团队的领导者。但从已有的研究看，自我验证动机对成就的直接影响并不显著。

3.2. 消极影响

现有的研究几乎能够得出同样的结论，即这两种动机对个体的消极影响主要表现在过度追求自尊和

过度消极反馈寻求两个方面。对自尊追求虽然在短时间内具有情绪、人际关系、自主性、成就等方面的好处，但从长远角度看则可能产生不利的影响。Crocker和 Park(2004)将追求自尊定义为寻求状态自尊提升或避免状态自尊低于特质自尊而采取的一系列行为或策略，与追求目标的实现密切相关，而与特质自尊无关。他们认为从长远看，追求自尊将会妨碍能力、自主性、关联需要的满足，甚至降低自我调节能力、损害身(通过焦虑抑郁情绪间接损害身体健康)心(抑郁、焦虑、自恋)健康。但当前研究普遍认为自尊追求与抑郁症并不存在直接关联，而只是抑郁产生的一个危险因素。过度消极反馈寻求主要表现为消极自我观者不断寻求消极验证消极自我观的信息，这使个体长期处于低自尊状态，并维持抑郁症状。North和 Swann(2009)认为只有在消极反馈寻求倾向行为与消极反馈同时出现时才产生抑郁情绪。

Evraire和 Dozois(2011)的过度确认寻求和消极反馈寻求的整合模型(integrative model of ERS and NFS)认为，个体都期待亲密他人在整体特征上的提升和具体特征上的准确评价。其中 ERS 帮助人们收集亲密他人接纳或拒绝自己的信息，这种信息与整体态度一致(接纳或拒绝)，因此是对本质的评价，对幸福感影响很大。NFS 是他人对自己局部特征的认知，通常是对消极自我观信息的过度寻求。然而在抑郁症患者身上 ERS 和 NFS 的同时出现则会引起亲密他人的反感，导致拒绝和消极反馈增加，最终致使抑郁症状保持或加重。

综上所述，这两种自我动机对个体的积极影响源自进化过程所形成的适应性方面；消极影响则并不是自我动机本身产生的，而是个体精神状态与自我动机的共同作用，其中个体消极的精神状态是根本原因。

4. 小结与展望

通过对以往研究的回顾和总结，发现对自我动机的探讨并不能只对某一种动机进行孤立地研究。尤其像本文关注的两种自我动机，理论假设存在部分重合，具体表现不易区分，且动机的激发情境容易混淆，因此将两种自我动机进行综合研究将有助于准确理解自我动机激发的特点。迄今自我提升动机和自我验证动机理论的研究已达成一定程度的共识，认为情感

反应阶段自我提升动机占优势，而认知反应中自我验证动机占优势。拒绝风险是认知反应中影响自我动机产生的主要因素，较大的拒绝风险将促使人们倾向自我提升以获得良好的关系。尤其在对反馈反应的作用中，非常确定的自我观是人们进行自我验证的基础。而不同文化所导致的认知和思维方式的差异使自我提升和自我验证的动机以不同的方式表现出来。

这两种动机对个体的影响包括积极和消极两个方面，实践领域的研究者正在关注自我动机对个体身心健康的影响以及与自我动机共同产生消极影响的个体情绪及精神状态，这有利于我们全面理解自我动机，为应用实践提供参考价值。当前的研究也存在一些有待改善的地方，这些问题也将推动自我动机领域的研究。

4.1. 不同自我动机综合研究的必要和未来走向

将自我提升动机和自我验证动机置于同一研究框架中进行探讨已取得了初步的进展，但仍存在一些未解决的问题。如，自我动机界定不够清晰，Leary (2007)认为真正的自我动机是一种与心理自我有关的动机。而那些通过改变自我形象向更好的方向发展的自我改善和自我实现动机都不能称之为自我动机，他认为自我动机是一种努力建立并维持自我意识、自我表征和自我评价的特殊状态倾向。至今该说法并未得到其它研究者的附和，也没有研究对此进行验证。由此也造成了研究中的一些困扰，如从理论假设看，自我设障行为是自我提升的表现，而往往我们认为这也是出于自我保护的需要。因此对自我动机进行综合研究的同时，确定清晰的自我动机概念是很有必要的。

4.2. 毕生发展的自我提升动机和自我验证动机研究取向

在人一生的发展过程中，自我概念也在不断的发展变化，对不同年龄阶段个体自我动机激发的特点进行考察将为理解个人行为，促进个体发展提供有益的帮助。国内曾有研究者关注青少年阶段自我提升动机发展的年龄特点(刘肖岑、桑标、窦东徽, 2011b)及青年与中年自我提升特点的比较(王利霞, 2011)并取得了一些有意义的结果。但相关的研究还不丰富，大部分其它研究仍以大学生为被试，其它年龄阶段个体的

自我动机特点也需要得到关注。如自我验证动机理论的核心概念——自我观，随着个体的成长，自我观的特点及确定性呈现动态的变化过程，因此随着这种变化自我动机的激发特点及对个体的影响是值得探讨的问题。

4.3. 自我提升动机和自我验证动机的文化差异性研究

虽然迄今为止研究者已对自我提升动机和自我验证动机的跨文化普遍性和差异性进行了探讨，但社会文化的差异性对自我动机激发特点的影响方面的研究还有很长的路要走。已有的理论已在一定程度上解释了自我动机差异性激活的原因，但对很多行为的解释都很无力，如过程差异观和内容差异观无法解释为什么东方人普遍存在内隐自我提升的方式。Spencer-Rodgers 等人(2009)关于辩证主义的认知方式对自我验证动机的影响研究，为深入具体地考察文化因素与自我动机激发特点的关系提供了新的思路。

参考文献 (References)

- 韩立丰, 王重鸣(2011). 自我验证与人际一致性: 团队多样性利用的新视角. *心理科学进展*, 19 期, 374-384.
- 胡金生, 黄希庭(2009). 自谦: 中国人一种重要的行事风格初探. *心理学报*, 41 期, 842-852.
- 刘肖岑, 桑标, 窦东徽(2011a). 自我提升的利与弊: 理论、实证及应用. *心理科学进展*, 19 期, 883-895.
- 刘肖岑, 桑标, 窦东徽(2011b). 人际/非人际情境下青少年外显与内隐的自我提升. *心理学报*, 43 期, 1293-1307.
- 王利霞(2011). *自我增强: 外显与内隐的实证研究*. 西北师范大学硕士学位论文, 兰州.
- 王铁楠(2005). 有关自我增强跨文化普遍性的争论. *心理科学进展*, 13 期, 822-827.
- Allport, G. W. (1937). *Personality: A psychological interpretation*. New York, NY: Holt.
- Anseel, F., & Lievens, F. (2006). Certainty as a moderator of feedback reactions? A test of the strength of the self-verification motive. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 79, 533-551.
- Anthony, D. B., Holmes, J. G., & Wood, J. V. (2007). Social acceptance and self-esteem: Tuning the sociometer to interpersonal value. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92, 1024-1039.
- Anthony, D. B., Wood, J. V., & Holmes, J. G. (2007). Testing sociometer theory: Self-esteem and the importance of acceptance for social decision-making. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43, 425-432.
- Ayduk, O., Mendes, W. B., Akinola, M., & Gyurak, A. (2008). Self-esteem and blood pressure reactivity to social acceptance and rejection. *Self-verification processes revealed in physiological responses*. Manuscript in preparation, UC Berkeley.
- Bernichon, T., Cook, K., & Brown, J. D. (2003). Seeking self-evaluative feedback: The interactive role of global self-esteem and specific self-views. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 194-204.

- Bodroža, B. (2011). Cognitive and affective reactions to success and failure—The quality of feedback as the determinant of self-verifying and self-enhancing motivation. *Psihologija*, 44, 149-166.
- Campbell, L., Lackenbauer, S. D., & Muise, A. (2006). When is being known or adored by romantic partners most beneficial? Self-perceptions, relationship length, and responses to partner's verifying and enhancing appraisals. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 1283-1294.
- Cast, A. D., & Burke, P. J. (2002). A theory of self-esteem. *Social Forces*, 80, 1041-1068.
- Chen, S., Chen, K. Y., & Shaw, L. (2004). Self-verification motives at the collective level of self-definition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86, 77-94.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2000). The "what" and "why" of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior. *Psychological Inquiry*, 11, 227-268.
- English, T., Chen, S., & Swann Jr., W. B. (2008). A cross-cultural analysis of self-verification motives. In R. Sorrentino, & S. Yamaguchi (Eds.), *Handbook of motivation and cognition across cultures* (pp. 119-142). San Diego, CA: Elsevier.
- Evraire, L. E., & Dozois, D. J. A. (2011). An integrative model of excessive reassurance seeking and negative feedback seeking in the development and maintenance of depression. *Clinical Psychology Review*, 31, 1291-1303.
- Fernald, A. (1993). Approval and disapproval: Infant responsiveness to vocal affect in familiar and unfamiliar languages. *Child Development*, 64, 657-674.
- Guenther, C. L., & Alicke, M. D. (2010). Deconstructing the better-than-average effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 99, 755-770.
- Gomez, A., Huici, C., Seyle, D. C., & Swann, W. B. (2009). Can self-verification strivings fully transcend the self-other barrier? Seeking verification of ingroup identities. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97, 1021-1044.
- Heine, S. J., Lehman, D., Markus, H., & Kitayama, S. (1999). Is there a universal need for positive self-regard? *Psychological Review*, 106, 766-794.
- Kraus, M. W., & Chen, S. (2009). Striving to be known by significant others: Automatic activation of self-verification goals in relationship contexts. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97, 58-73.
- Kwang, T., & Swann Jr., W. B. (2010). Do people embrace praise even when they feel unworthy? A review of critical tests of self-enhancement versus self-verification. *Personality and Social Psychology Review*, 14, 263-280.
- Leary, M. R. (2007). Motivational and emotional aspects of the self. *Annual Review of Psychology*, 58, 317-344.
- Letzring, T. D., & Nofle, E. E. (2010). Predicting relationship quality from self-verification of broad personality traits among romantic couples. *Journal of Research in Personality*, 44, 353-362.
- McCrae, S. M., & Hirt, E. R. (2001). The role of ability judgments in self-handicapping. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, 1378-1389.
- Neff, L. A., & Karney, B. R. (2005). To know you is to love you: Implications of global adoration and specific accuracy for marital relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88, 480-497.
- Noordewier, M. K., & Stapel, D. A. (2011). When failure feels better than success: Self-salience, self-consistency, and affect. *British Journal of Social Psychology*, 50, 321-330.
- North, R. J., & Swann Jr., W. B. (2009). Self-verification 3608: Illuminating the light and dark sides. *Self and Identity*, 8, 131-146.
- Pelham, B. W. (1991). On confidence and consequence: The certainty and importance of self-knowledge. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 518-530.
- Pelham, B. W., & Swann Jr., W. B. (1994). The juncture of intrapersonal and interpersonal knowledge: Self-certainty and interpersonal congruence. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 349-357.
- Pronin, E., Gilovich, T., & Ross, L. (2004). Objectivity in the eye of the beholder: Divergent perceptions of bias in self versus others. *Psychology Review*, 3, 781-799.
- Sedikides, C., Gaertner, L., & Toguchi, Y. (2003). Pancultural self-enhancement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 60-79.
- Sedikides, C., Gaertner, L., & Vevea, J. L. (2007). Inclusion of theory-relevant moderators yield the same conclusions as Sedikides, Gaertner, and Vevea (2005): A meta-analytical reply to Heine, Kitayama, and Hamamura (2007). *Asian Journal of Social Psychology*, 10, 59-67.
- Sedikides, C., & Skowronski, J. J. (2009). Social cognition and self-cognition: Two sides of the same evolutionary coin? *European Journal of Social Psychology*, 39, 1245-1249.
- Seih, Y. T., Buhrmester, M. D., Lin, Y. C., Huan, C. L., & Swann Jr., W. B. (2013). Do people want to be flattered or understood? The cross-cultural universality of self-verification. *Journal of Experimental Social Psychology*, 49, 169-172.
- Shrauger, J. S. (1975). Responses to evaluation as a function of initial self-perceptions. *Psychological Bulletin*, 82, 581-596.
- Spencer-Rodgers, J., Boucher, H. C., & Peng K. P. (2009). Cultural differences in self-verification: The role of naïve dialecticism. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 860-866.
- Swann Jr., W. B. (2012). Self-verification theory. In P. Van Lang, A. Kruglanski, & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of theories of social psychology* (pp. 23-42). London: Sage.
- Swann Jr., W. B., Chang-Schneider, C., & Angulo, S. (2008). Self-verification in relationships as an adaptive process. In J. Wood, A. Tesser, & J. Holmes (Eds.), *The self and social relationships* (pp. 49-72). New York: Psychology Press.
- Swann Jr., W. B., Hixon, J. G., Stein-Seroussi, A., & Gilbert, D. T. (1990). The fleeting gleam of praise: Behavioral reactions to self-relevant feedback. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 17-26.
- Swann Jr., W. B., Rentfrow, P., & Guinn, J. (2003). Self-verification: The search for coherence. In M. Leary, & J. Tangney (Eds.), *Handbook of self and identity* (pp. 367-383). New York: Guilford.
- Swann, W. B., & Schroeder, D. G. (1995). The search for beauty and truth: A framework for understanding reactions to evaluations. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 1307-1318.
- Tyler, T. R. (2001). Why do people rely on others? Social identity and social aspects of trust. In K. S. Cook (Ed.), *Trust in society* (Vol. 2, pp. 285-306). New York: Russell Sage Foundation.