

内隐人格观对承诺升级的影响——成功期望的中介效应*

欧阳林依 许燕 高树青

(北京师范大学心理学部,应用实验心理北京市重点实验室,心理学国家级实验教学示范中心(北京师范大学),北京 100875)

摘要:研究旨在探讨内隐人格观对承诺升级的影响以及期望在其中的中介作用。研究1比较了个体的实体启动、渐变启动和无启动对照三种条件下,个体的承诺升级倾向是否受不同启动类型的影响。结果发现,被启动渐变论的被试与无启动和实体启动的被试相比,前者表现出更多的承诺升级倾向。研究2使用情景模拟任务,分析了个体不同内隐人格观与承诺升级的关系,并在此基础上探讨了成功期望的中介作用。结果发现:(1)个体越倾向渐变论则更多的产生承诺升级行为;(2)成功期望在内隐人格观与承诺升级的关系中起完全中介作用。

关键词:内隐人格观;实体论;渐变论;承诺升级;成功期望

中图分类号:B848

文献标识码:A

文章编号:1003-5184(2018)05-0457-07

1 引言

承诺升级(Escalation of Commitment, EOC)是人们决策过程中经常会出现的一种非理性现象,只要有决策,就可能会产生承诺升级的行为。Staw (1976)首次提出了承诺升级(EOC)的概念,承诺升级是指在做决策的过程中,决策者之前所做的决定,在得到了一个负面结果的情况下(比如先前投资没有得到回报),明知道持续增长投资,失败的可能性会很大,却依然选择坚持之前决定(持续投资)的现象。

产生承诺升级的原因有很多,例如之前投资产生的沉没成本效应(Hafenbrack, Kinias, & Barsade, 2014)、项目完成度(Boehne & Paese, 2000)以及初始责任(Whyte, 1991)等因素都可能会导致决策者增加自己的承诺。随着学者对承诺升级研究的深入,人们开始关注个体差异的影响。决策中的个体差异实际上可以为研究中已发现的各种非理性的选择提供新的理论解释(梁竹苑, 许燕, 蒋奖, 2007)。

近几年来,研究者们将“内隐人格观”的概念引入了决策判断领域,并被广泛关注。在个体差异方面,内隐人格观是人们的一种对人基本特性(如品德、智力、人格特征等)的看法或者认知图式(王墨耘, 傅小兰, 2003)。Dweck, Chiu 和 Hong (1995)提出内隐人格观存在的主要的维度就是:个体认为基本特性可变与否。通过这个维度可根据所持内隐人格观的不同,而将个体划分为两类:渐变论者、实体

论者。

渐变论者(incremental theorist)认为,个体能够在一些基本特性上发生显著性的变化,个体行为会被各种具体、动态因素所影响,同时他们也认为个体处于一个具体的环境中,内、外部的环境因素会使个体行为发生变化;而实体论者(entity theorist)则秉持着相反的观点,他们觉得基本特性并不能随着时间或其他外部因素的改变而改变,同时会选择用更概括、抽象的内在特质解释个体表现,特质决定行为,而环境因素并没有太多影响(Yeager, Lee, & Jamieson, 2016)。

人们通常认为渐变论者的心理调节能力高于实体论者,并且拥有很好的机能适应性(Snyder, Malin, Dent, & Linnenbrink - Garcia, 2014)。实体论者遇到挫折或者困难情况,则通常归因于自己的能力不足,并很难改变,因此容易出现无助性倾向,产生消极的情感与行动;相反渐变论者则更多关注环境因素,认为情况可以改善从而寻求新的解决办法(Roese & Olson, 1995),表现为积极的情感和行为(Liu, Chiu, Chen, & Lin, 2014),并且更容易克服个人挫折(Burnette & Finkel, 2012)。但是在某些情境下实体论者也会表现的比渐变论者出色,如已有研究发现,实体论者相对渐变论者而言,可以更快的放弃他们认为不可改变的关系或者不可实现的目标等(Plaks & Chasteen, 2013)。同时也已有研究证明,渐变论者更不容易放弃出现问题的伴侣关系等

* 基金项目:国家自然科学基金面上项目(31671160),国家科技支撑计划(2012BAI36B3)。

通讯作者:许燕, E-mail: xuyan@bnu.edu.cn。

(Burnette & Franiuk, 2010)。

实际上,个体所持有的特定的内隐人格观,可以塑造大脑的运作方法,并且引导人们做出决策和行为(Murphy & Dweck, 2010),而内隐人格观的内涵也已从普通人对基本特质可变性的观点扩展到个体对特质以及事物是否可变的观念,这大大扩展了内隐人格观在决策与判断领域的应用。例如,在决策方面已有研究表明,由于渐变论者更不容易放弃,并试图寻找更好的解决方案(Blackwell, Trzesniewski, & Dweck, 2007),因此很容易对改善自己处境产生不现实的期望。

通过内隐人格观的理论和具体研究,研究认为持有不同内隐人格观的个体在面临前期决策的负性结果时会有不同的反应。实体论者认为事物的基本特性不可变,因此他们会更多考虑项目本身的问题,并消极看待投资对象的发展;而渐变论者则会更多的考虑情境因素等其它的因素,认为现在并不是意味着全部,而只是发展的开始,不管现在结果的好与坏,都能通过自己的努力和投入得到提高或者改善(Wrosch, Scheier, Carver, & Schulz, 2003)。因此渐变论者更可能选择不否认现在的过错,也准许自己做得较差,而集中努力提升将来自己的能力(Park & Kim, 2015)。

因此得出假设:

H1: 个体的内隐人格观影响其承诺升级,渐变论者的承诺升级水平高于实体论者的承诺升级水平。

在决策过程中,认知模式和行为方式起到关键作用。内隐人格观作为一种对人格最直接的认知变量,它在帮助个体了解自身的基础上也影响着人们其它方面的认知。

从 Staw(1981)提出的承诺升级模型出发,该模型认为个体的“前瞻理性”,即个体对未来成功概率以及结果价值的感知影响了个体的承诺升级,个体对投入的成功可能性感知越高则承诺升级倾向越高。由于渐变论者面对沉没成本更容易形成积极期望(Park & Kim, 2015),因此很可能使得其承诺升级水平与实体论者相比更高,并且以成功的结果期望作为中介。

即这种期望的差异影响了人们对沉没成本的态度,形成糟糕的投资,在负性投资回报的情境下,坚持继续投资形成了承诺升级。因此得出假设:

H2: 对事物发展的期望中介了个体的内隐人格

观对承诺升级的作用。

综上所述,研究引入“对结果的期望”中介变量,借助以往研究中使用的范式和指标等(Arkes & Blumer, 1985; Dweck, Chiu, & Hong, 1995; Levy, Strossner, & Dweck, 1998; Lee, Keil, & Wong, 2015; Barsky & Zyphur, 2016),从人格认知系统的视角探究内隐人格观对承诺升级的影响,以期承诺升级行为的干预提供实证研究与理论指导。

2 研究1 内隐人格观对承诺升级的影响

2.1 目的

通过操纵被试的内隐人格观,探讨内隐人格观能否对被试的承诺升级产生影响。

2.2 方法

2.2.1 被试

研究通过问卷星(<https://www.sojump.com>)随机招募了165名高校学生进行实验,剔除不认真作答的结果,最终得到有效数据为157份。其中男性42人,女性115人,被试平均年龄为24.07岁($SD = 5.70$)。

2.2.2 工具

(1) 内隐人格观启动材料

已有研究证明,给被试阅读一段杜撰的文字,文字材料中提供了具有说服力的渐变论或实体论的证据,这段文字成功地启动了被试不同的内隐人格观(Dweck et al., 1995)。研究中同样通过材料阅读的方式启动被试的内隐人格观。

(2) 内隐人格观

采用 Levy(1998)等人编制的一套8道题目的内隐人格观问卷(研究中 $\alpha = 0.76$)。其中4道题目是对实体论的描述(例如,“一个人是怎样的人反映了他最基本的东西,并不会有太大的改变”),4道题目是对渐变论的描述(例如,“每个人,不论他们是谁,都可以显著地改变他们的基本特质”)。问卷采用6点评分(1强烈不同意~6强烈同意),计时实体论的部分进行反向计分。最后得到的内隐人格观总分具有连续性(得分越高,渐变论倾向越高;得分越低,实体论倾向越高)。

(3) 承诺升级

承诺升级的材料改编自 Arkes 和 Blumer(1985)研究中使用的实验材料“(blank radar plane)”,很多研究者们都采用在这个材料的基础上改编的实验范式,探索承诺升级现象(Kwak & Park, 2012)。

2.2.3 程序

将被试随机分三组,一组呈现实体论启动材料,另一组呈现渐变论启动材料,最后一组作为对照组,不呈现任何启动材料。启动被试的内隐人格观后,通过内隐人格观问卷对启动效果进行测量,随后完成承诺升级问卷。实验结束后支付给被试一定金额的酬劳。使用 SPSS 20.0 进行数据录入和分析。

2.3 结果

2.3.1 内隐人格观启动的操作性检验

结果发现三组被试的内隐人格观得分差异显著: $M(\text{渐变})=3.71(n=51)$, $M(\text{实体})=2.87(n=53)$, $M(\text{对照})=3.22(n=53)$, $F(2,154)=23.46$, $p<0.001$, $\eta^2=0.233$ 。得分越高,被试的渐变论倾向越高;得分越低,实体论倾向越高。

事后检验结果发现,实体启动与渐变启动的内隐人格观差异显著。这一结果说明研究1的内隐人格观的启动操作是有效的。材料成功启动了被试相应的内隐人格观,渐变启动的被试比实体启动的被试更偏向于认为人格特质可以发生变化。

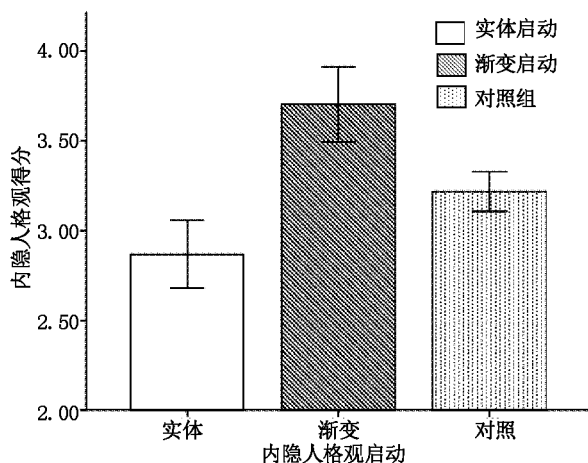


图1 不同操作条件下的内隐人格观得分

2.3.2 内隐人格观对承诺升级的影响

将渐变启动、实体启动与对照组的承诺升级得分进行方差检验。结果发现,持不同内隐人格观的被试,承诺升级的得分差异显著, $F(2,154)=9.56$, $p<0.001$, $\eta^2=0.110$ 。

事后检验结果发现,实体启动与渐变启动的承诺升级倾向:实体论者($M=6.59$) $<$ 对照组($M=7.06$) $<$ 渐变论者($M=7.58$)。支持了假设1。

研究结果证实了内隐人格观对个体的承诺升级行为确实存在显著的影响,揭示了内隐人格观和承诺升级的因果关系。但是其中的影响机制问题并没有完全解释清楚。从 Staw (1981) 提出的承诺升级模型出发,个体的“前瞻理性”(对结果价值和未来

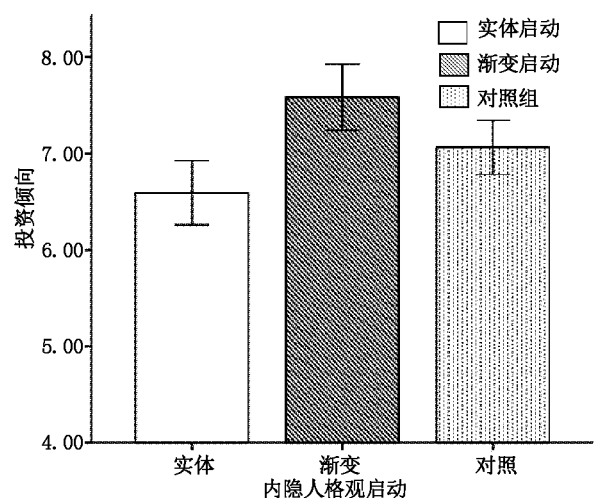


图2 内隐人格观对承诺升级的影响

成功概率的评估)会影响个体的承诺升级,而不同内隐人格观的个体对于事物变化发展的预期也存在差异。因此不同内隐人格观个体在承诺升级中表现出来的差异,可能是他们的结果期望存在差异。为此,在研究二中加入中介变量“对结果的成功期望”。

3 成功期望的中介作用

3.1 目的

探究个体内隐人格观对承诺升级的影响是否由于人们在损失情境中,对事件继续进行的成功期望差异造成的。

3.2 方法

3.2.1 被试

采用随机抽样法在某高校选取170名学生作为研究对象,发放问卷170份,得到有效问卷158份,有效回收率92.94%。其中男性31名,女性127名,平均年龄为28.89岁($SD=10.29$)。

3.2.2 工具

(1) 内隐人格观

同样采用 Levy 等(1998)编制的一套8道题目的内隐人格观问卷(研究二中 $\alpha=0.706$)。其中4道题目是对实体论的描述,4道题目是对渐变论的描述。

(2) 承诺升级

使用与研究一相同的承诺升级情境材料——“blank radar plane”项目投资问卷。根据 Arkes 和 Blumer(1985)研究中使用的实验材料(常用于对承诺升级的研究)。被试被告知前期由他所做的决策得到了一个负性反馈,询问被试在做后续决策时,是否还会继续进行投资。

(3) 对结果的期望

测量被试对所做决策结果成功的期望水平(“您认为这个项目未来能够取得优势,并最终成功获利的希望有多大?”),采用 5 点评分,得分越高,表示被试对结果成功的期望水平越高。

(4) 控制变量

研究的控制变量包括性别、年龄、文化程度、户籍类型、独生子女与否、平均月收入。同时考虑到决策责任可能对承诺升级产生影响(Schultze, Pfeiffer, & Schulz, 2012),在研究中将决策者对项目的责任感(“你对这个项目当前状态的负责程度?”, 5 点评分)加入控制变量,降低它们对承诺升级可能产生的影响。

3.2.3 程序

根据内隐人格观问卷的计分方式计算被试的内隐人格观得分。内隐人格观是单维性质的,实体论和渐变论是同一维度的两级(Yin, Yu, & Poon, 2016)。将实体论题目的部分进行反向计分,再算出 8 道题的平均分,即为每个被试的内隐人格观分

数。分数越高,表明被试渐变论倾向越高;分数越低,实体论的倾向越高。最后使用 SPSS 20.0 进行数据录入和分析。

3.3 结果

通过 Levy 等(1998)编制的内隐人格观问卷测量被试的内隐人格观,通过中位数($Mdn = 3.25$)将被试分为两组,渐变组和实体组的被试内隐人格观得分差异显著: $M(\text{实体}) = 2.69 (n = 74)$, $M(\text{渐变}) = 3.69 (n = 84)$, $t(156) = -16.46, p < 0.001$ 。表明持渐变论观点的被试比持实体论观点的被试更倾向于认为人格特质可以发生变化。

3.3.1 各变量的平均数、标准差和相关矩阵

对承诺升级得分、内隐人格观和期望进行相关分析,各个变量的平均数、标准差,以及相关矩阵分析见表 1。从描述性统计及相关分析的结果(表 1)来看:期望与内隐人格观以及平均投资存在显著的正相关关系($r = 0.27, p < 0.01$; $r = 0.42, p < 0.001$)。这与研究假设是相一致的,因此可以进一步进行统计分析,检验变量之间的因果关系。

表 1 各变量描述性统计及相关矩阵分析($n = 158$)

变量	<i>M</i>	<i>SD</i>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1 性别	1.80	0.44	1								
2 年龄	28.89	10.29	0.12	1							
3 文化程度	4.24	0.70	-0.04	-0.05	1						
4 户籍类型	1.34	0.47	0.08	-0.20*	0.27***	1					
5 是否独生	1.64	0.48	0.06	0.37**	-0.01	0.37***	1				
6 平均月收入	2.99	0.98	-0.10	0.22**	-0.06	-0.33***	0.14	1			
7 负责程度	3.80	0.83	0.11	-0.07	0.10	-0.03	-0.16*	-0.00	1		
8 内隐人格观	3.22	0.63	0.07	-0.07	0.13	0.15	0.04	0.02	0.09	1	
9 承诺升级	6.72	1.44	0.06	-0.02	0.07	0.16*	0.10	-0.15	0.35***	0.19*	1
10 期望	3.57	0.73	-0.05	0.03	-0.02	0.11	0.10	-0.00	0.14	0.27**	0.42***

注:(1)内隐人格观变量:1 = 实体论,2 = 渐变论;(2)期望变量:1 = 根本没希望,5 = 完全有希望;(3)* $p < 0.05$,** $p < 0.01$,*** $p < 0.001$;(4)所有数值保留两位小数(下同)。

3.3.2 中介效应检验

人口学变量、决策责任作为控制变量以排除其影响。将实体论者、渐变论者的承诺升级得分进行独立样本 t 检验。结果发现,持不同内隐人格观的被试,承诺升级的得分差异显著, $t(157) = -2.48, p < 0.05$ 。实体论者($M = 6.87$)的承诺升级倾向 < 渐变论者($M = 7.54$)的承诺升级倾向。再次支持了假设 1。

依次进行中介效应检验。层级回归的结果如表 2 所示。首先,从 $M2$ 可知,内隐人格观对承诺升级的回归系数: $\beta = 0.35, p < 0.05$,说明内隐人格观对承诺升级有显著的正向预测作用(内隐人格观分数越高,渐变论倾向越高),与研究一的结果一致。其次,根据 Baron 和 Kenny(1986)提出的中介检验方法,将中介效应分成三个步骤进行检验。

表 2 模型中变量关系的回归分析

变量	M1:期望		M2:承诺升级		M3:承诺升级	
	Step1	Step2	Step1	Step2	Step1	Step2
控制变量:						
年龄	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
性别	-0.17	-0.20	-0.03	-0.07	-0.03	0.06
文化程度	-0.08	-0.10	0.00	-0.03	0.00	0.04
户籍类型	0.20	0.16	0.31	0.25	0.31	0.15
是否独生	0.11	0.10	0.32	0.30	0.32	0.24
月均收入	0.02	0.00	-0.15	-0.17	-0.15	-0.17
责任感	0.16 *	0.14	0.63 ***	0.61 ***	0.63 ***	0.52 ***
自变量:						
内隐人格观		0.26 **		0.35 *		0.17
中介变量:						
期望						0.68 ***
ΔR^2	0.06	0.05	0.17	0.02	0.17	0.13
ΔF	1.24	8.11 **	4.35 ***	4.04 *	4.35 ***	13.58 ***
合计 R^2	0.06	0.10	0.17	0.19	0.17	0.30
调整后 R^2	0.01	0.06	0.13	0.15	0.13	0.26

注:表中呈现的为非标准化 β 系数。

研究二中,根据 Baron 和 Kenny 提出的中介检验构建 3 个方程(M1, M2, M3)进行依次检验。由 M1 知,内隐人格观能够显著地预测对结果的成功期望($\beta = 0.26, p < 0.01$); M2 中可知,内隐人格观能够显著地预测承诺升级($\beta = 0.35, p < 0.05$); M3 内隐人格观和期望都进入回归方程后,期望对承诺升级有显著地预测作用($\beta = 0.68, p < 0.001$),而内隐人格观对承诺升级的影响变得并不显著($\beta = 0.17, p > 0.05$)。说明成功期望对内隐人格观和承诺升级起到完全中介的作用(Indirect Effect = 0.22, LLCI = 0.08, ULCI = 0.42)。支持了假设 2。

根据渐变论倾向越高,内隐人格观分数越高可知,渐变论者更容易产生对项目的好的期望,进而导致产生承诺升级的行为,而实体论者则不会。

从中介效应分析结果可知,研究二中内隐人格观、承诺升级和期望之间具体的路径关系系数如图 3 所示。

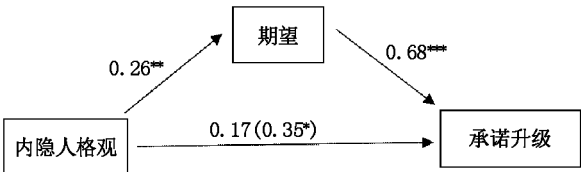


图 3 内隐人格观、期望与承诺升级的路径系数图

结果表明对结果的期望中介了内隐人格观对承诺升级的影响。渐变论者之所以会比实体论者出现更多的承诺升级行为,更可能是因为产生了对当时

负面处境的积极期望,即认为能够在之后通过努力改善当前负面的处境,进而会选择继续投资得到更多的机会以解决问题。这与假设 2 是相一致的。

4 讨论

从数据结果中可知,持不同内隐人格观的被试,承诺升级的倾向不同。渐变论者与实体论者相比,更可能产生承诺升级。这与以往实体论者可以更快的放弃他们认为出现问题的伴侣关系的结果是相一致的(Kammrath & Peetz, 2012)。

渐变论者因为更加承认人的特质和周围事物的可变性(李爱梅,刘楠,孙海龙,熊冠星,2016),因此在遇到负面反馈这种不好的结果时,会更多的着眼于改变,以及改变带来的结果,在渐变论者的认知里,人们总是处于一种发展变化的动态环境中;而实体论者则会更多的归因于自身能力不足,认为这是不可改变的,因此更可能会选择直接放弃这个失败的决策(王墨耘,傅小兰,2003; Park & Kim, 2015)。

Moon(2001)提出,个体在决策过程中同时存在前瞻理性和回溯理性。前瞻理性是指个体对未来成功概率和结果价值的评估(Staw, 1981),也就是研究中设置的中介变量“成功期望”。个体认为投资成功的概率越高,则越可能发生承诺升级(Wong, 2005)。因此,渐变论者因为看待事物发展变化的观点,更可能持有一种对所有事物的“积极期望”,即使有不好的结果,也会试图寻找更好的解决方案(Blackwell et al., 2007),改善负面的处境。而实体

论者则会直接放弃他们认为不好的关系或结果 (Plaks & Chasteen, 2013)。

根据结果可知,研究提出的中介模型得到了支持。期望在内隐人格观与承诺升级中起到完全中介的作用,该结果符合 Staw 提出的承诺升级模型 (1981),证明决策者在决策过程中存在“前瞻理性”,渐变论者与实体论者相比较而言,对成功概率的估计更加积极,更容易产生积极期望,引发承诺升级。

综上,可以发现期望确实是内隐人格观对承诺升级影响的关键变量。因为渐变论者面对负面结果更容易形成积极期望,因此会更多的选择增加承诺,使得其承诺升级水平与实体论者相比更高。

5 结论

(1)内隐人格观会影响个体的承诺升级行为:渐变论者与实体论者相比,产生承诺升级的倾向更高;

(2)内隐人格观通过成功期望的中介效应影响承诺升级行为。渐变论者与实体论者相比,更容易产生积极的成功期望进而引发个体的承诺升级行为。

参考文献

- 李爱梅,刘楠,孙海龙,熊冠星. (2016). “内隐人格理论”与消费者决策研究述评. *外国经济与管理*, 38, 38 – 50.
- 梁竹苑,许燕,蒋奖. (2007). 决策中个体差异研究现状述评. *心理科学进展*, 15, 689 – 694.
- 王墨耘,傅小兰. (2003). 内隐人格理论的实体论 – 渐变论维度研究述评. *心理科学进展*, 11, 153 – 159.
- Arkes, H. R., & Blumer, C. (1985). The psychology of sunk cost. *Organizational Behavior & Human Decision Processes*, 35, 124 – 140.
- Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator – mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1171 – 1182.
- Barsky, A. P., & Zyphur, M. J. (2016). Disentangling sunk – costs and completion proximity: The role of regulatory focus. *Journal of Experimental Social Psychology*, 65, 105 – 108.
- Blackwell, L. S., Trzesniewski, K. H., & Dweck, C. S. (2007). Implicit theories of intelligence predict achievement across an adolescent transition: A longitudinal study and an intervention. *Child Development*, 78, 246 – 263.
- Boehne, D. M., & Paese, P. W. (2000). Deciding whether to complete or terminate an unfinished project: A strong test of the project completion hypothesis. *Organizational Behavior & Human Decision Processes*, 81, 178 – 194.
- Burnette, J. L., & Finkel, E. J. (2012). Buffering against weight gain following dieting setbacks: An implicit theory intervention. *Journal of Experimental Social Psychology*, 48, 721 – 725.
- Burnette, J. L., & Franiuk, R. (2010). Individual differences in implicit theories of relationships and partner fit: Predicting forgiveness in developing relationships. *Personality and Individual Differences*, 48, 144 – 148.
- Dweck, C. S., Chiu, C. Y., & Hong, Y. Y. (1995). Implicit theories and their role in judgments and reactions: A word from two perspectives. *Psychological Inquiry*, 6, 267 – 285.
- Hafenbrack, A. C., Kinias, Z., & Barsade, S. G. (2014). Debiassing the mind through meditation: Mindfulness and the sunk – cost bias. *Psychological Science*, 25, 369 – 376.
- Kammrath, L. K., & Peetz, J. (2012). You promised you’d change: How incremental and entity theorists react to a romantic partner’s promised change attempts. *Journal of Experimental Social Psychology*, 48, 570 – 574.
- Kwak, J., & Park, J. (2012). Effects of a regulatory match in sunk – cost effects: A mediating role of anticipated regret. *Marketing Letters*, 23, 209 – 222.
- Levy, S. R., Stroessner, S. J., & Dweck, C. S. (1998). Stereotype formation and endorsement: The role of implicit theories. *Journal of Personality & Social Psychology*, 74, 1421 – 1436.
- Liu, C. H., Chiu, F. C., Chen, H. C., & Lin, C. Y. (2014). Helpful but insufficient: Incremental theory on challenge – confronting tendencies for students who fear being laughed at. *Learning & Individual Differences*, 38, 367 – 377.
- Moon, H. (2001). The two faces of conscientiousness: Duty and achievement striving in escalation of commitment dilemmas. *Journal of Applied Psychology*, 86, 533 – 540.
- Murphy, M. C., & Dweck, C. S. (2010). A culture of genius: How an organization’s lay theory shapes people’s cognition, affect, and behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 36, 283 – 296.
- Park, D., & Kim, S. (2015). Time to move on? when entity theorists perform better than incremental theorists. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 41, 736 – 748.
- Plaks, J. E., & Chasteen, A. L. (2013). Entity versus incremental theories predict older adults’ memory performance. *Psychology & Aging*, 28, 948 – 957.
- Roese, N. J., & Olson, J. M. (1995). Outcome controllability and counterfactual thinking. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 620 – 628.
- Schultze, T., Pfeiffer, F., & Schulz, S. (2012). Biased information processing in the escalation paradigm: Information search and information evaluation as potential mediators of escalating

- commitment. *Journal of Applied Psychology*, 97, 16 – 32.
- Snyder, K. E. , Malin, J. L. , Dent, A. L. , & Linnenbrink – Garcia, L. (2014). The message matters; The role of implicit beliefs about giftedness and failure experiences in academic self – handicapping. *Journal of Educational Psychology*, 106, 230 – 241.
- Staw, B. M. (1976). Knee – deep in the big muddy: A study of escalating commitment to a chosen course of action. *Organizational Behavior & Human Performance*, 16, 27 – 44.
- Whyte, G. (1991). Diffusion of responsibility: Effects on the escalation tendency. *Journal of Applied Psychology*, 76, 408 – 415.
- Wong, K. F. E. (2005). The role of risk in making decisions under escalation situations. *Applied Psychology*, 54, 584 – 607.
- Wrosch, C. , Scheier, M. F. , Carver, C. S. , & Schulz, R. (2003). The importance of goal disengagement in adaptive self – regulation: When giving up is beneficial. *Self and Identity*, 2, 1 – 20.
- Yeager, D. S. , Lee, H. Y. , & Jamieson, J. P. (2016). How to improve adolescent stress responses: Insights from integrating implicit theories of personality and biopsychosocial models. *Psychological Science*, 27, 1078 – 1091.
- Yin, C. Y. , Yu, H. Y. , & Poon, P. (2016). Consumers' attributions and brand evaluations in product – harm crises: The role of implicit theories of personality. *Journal of Consumer Behaviour*, 15, 87 – 95.

The Effects of Implicit Theory of Personality on Escalation of Commitment

Ou Yang Linyi Xu Yan Gao Shuqing

(Faculty of Psychology, Beijing Normal University, Beijing Key Laboratory of Applied Experimental Psychology, National Demonstration Center for Experimental Psychology Education (Beijing Normal University), Beijing 100875)

Abstract: To explore the impact of implicit theory of personality on the Escalation of Commitment. Experiment 1 was conducted to evaluate the subjects' reaction to entity theory, incremental theory or non – implicit theory priming. The results showed that subjects who were induced by incremental theory display difference contrast to subjects of entity theory and non – implicit priming. In Experiment 2, we use the scenario simulation task to examined the relationship between individuals' implicit theory of personality and escalation of commitment. In addition, we investigated whether this relationship was mediated by expectation of success. The results show that: (1) The incremental theorists are more likely to produce escalation of commitment behavior; (2) Expectation of success played a complete mediation role in the relationship between implicit theory of personality and escalation of commitment.

Key words: implicit theory of personality; entity theory; incremental theory; escalation of commitment; successful expectation