

# 自恋与道德虚伪:权谋术和辩证思维的作用\*

侯玉波 唐 尧 张斌梅子

(北京大学心理与认知科学学院, 北京 100871)

**摘 要:**探讨自恋影响道德虚伪的内在机制和边际条件。通过对 200 名金融行业员工的问卷调查,发现个体的自恋倾向能正向预测道德虚伪水平,是权谋术而不是印象管理在自恋与道德虚伪之间起中介作用。进一步的分析还发现辩证思维调节着自恋与道德虚伪之间的关系——对辩证思维水平低的人而言,自恋正向影响道德虚伪;而对辩证思维水平高的人而言,自恋不影响道德虚伪。结果对理解当代中国人自恋人格与道德特性的关系有重要意义。

**关键词:**自恋;道德虚伪;权谋术;印象管理;辩证思维

**中图分类号:**B848

**文献标识码:**A

**文章编号:**1003–5184(2020)06–0568–06

## 1 问题的提出与假设

### 1.1 道德虚伪

道德虚伪是指人们在道德问题上对自己和他人采取双重标准的倾向 (Valdesolo & DeSteno, 2007), 表现为对他人提出高道德要求, 对自己却降低标准的倾向, 也就是所谓的对自己宽容、对别人苛刻 (Valdesolo & DeSteno, 2008)。道德虚伪具有普遍性, 一项掷硬币分配任务的实验研究发现, 80% 的被试会把好事分配给自己 (Batson, Thompson, Seufferling, Whitney, & Strongman, 1999)。当超速等不道德行为由他人做出时人们更难接受, 而发生在自己身上时却常常原谅 (Lammers, Stapel, & Galinsky, 2010)。从后果上看, 道德虚伪使我们预测他人行为的准确性下降, 引发信任危机 (Weiss, Burgmer, & Mussweiler, 2018), 影响个体心理健康。心理学家把道德虚伪看成是一种机会主义的适应策略, 其本质是欺骗和自私, 它使得人们在保持道德形象的同时获得足够多的好处 (吴宝沛, 高树玲, 2012)。

人们为什么要表现出道德虚伪? 常见的解释是人们对自我价值的保护 (Batson, Kobrynowicz, Dinnerstein, Kampf, & Wilson, 1997), 该观点认为道德虚伪有助于保护自我, 相当于自我表演策略中的自我抬高。同时, 提高对他人的道德要求可以避免自我利益损失 (Weiss et al., 2018), 降低对自我道德要求能让人在获得好处的同时, 减轻对自己的惩罚。心理学研究发现许多因素会影响道德虚伪, 比如, 愤怒能增加道德虚伪, 内疚会减轻道德虚伪, 嫉妒会反转道德虚伪, 权力感与道德虚伪正相关 (Lammers et

al., 2010)。而被赞扬会提高道德虚伪 (Tong & Yang, 2011), 信仰与道德虚伪呈现负相关。本研究主要探讨个体的自恋和道德虚伪的关系, 研究以当代金融业从业人员为对象, 探讨他们的自恋倾向影响道德虚伪的中介机制和调节条件。

### 1.2 自恋与道德虚伪

自恋 (Narcissism) 作为一种人格特质对人心理和行为有重要的影响。适度的自恋有利于建构积极的自我 (Campbell, Reeder, Sedikides, & Elliot, 2000), 提升创造力 (Martinsen, Arnulf, Furnham, & Lang-Ree, 2019), 但极度自恋则是一种人格障碍。心理学研究表明, 高自恋者喜欢关注自我, 夸大自我的重要性, 喜欢利用别人, 从而表现出优越和特权感。为了所谓的自尊, 他们常常进行自我美化和自我提升, 因为对消极影响感受迟钝而引发周围人的不快 (Judge, Piccolo, & Kosalka, 2009)。与西方人不同, 中国人重视人际和谐, 强调低调谦和, 因而很少自恋。但 Hamamura (2018) 的研究发现中国年轻一代的自恋在不断增强, 这种增强和城市化、富人增多以及独生子女有密切的关系。Simon (2007) 发现 30 岁以下的中国年轻人很关注自我, 而对他人和公众事务缺乏兴趣。有人甚至发现人们对自己和伴侣出轨采用双重标准也与自恋有关 (Warach, Josephs, & Gorman, 2019), 自恋与道德虚伪有密切关系 (Naso, 2007)。与自恋者对外展示自己美好形象相似, 道德虚伪者也会对外展现出高道德水准。高自恋者具有更积极的自我概念, 并倾向于采取行动去维持良好的自我感觉, 他们会通过扩大他人与自己的差距

\* 基金项目: 国家自然科学基金项目 (31671159)。

通讯作者: 侯玉波, E-mail: houyubo@pku.edu.cn。

来显示自身人格的卓越和能力的突出。为了达到这种自我美化,他们会对外展现高道德标准,对内降低对自己的道德要求,从而使自身的不道德行为合理化,最终提升他们的道德虚伪水平。据此,我们提出假设1:

H1:自恋和道德虚伪正相关,自恋水平越高的人,道德虚伪的程度也越高。

### 1.3 权谋术的中介作用

权谋术也叫马基雅维利主义,起源于文艺复兴时期意大利政治家马基雅维利对权术的推崇。马基雅维利认为人们在必要时可以使用一些不道德策略,这些策略包含不信任他人、渴望获得高地位、渴望控制他人和操控他人(Dahling, Whitaker, & Levy, 2009),具体体现为利用、作弊、操控、欺骗及无礼等行为(Jones & Paulhus, 2017)。高权谋术的人常表现出不正直、不分享和不道德行为(Kish-Gephart, Harrison, & Treviño, 2010),权谋术甚至能预测青少年的霸凌倾向(Berger & Caravita, 2016)。自恋与权谋术之间存在显著的正相关(Dahling, Whitaker, & Levy, 2009),自恋倾向高的人渴望地位,幻想成功,为维护个人价值感和优越感,在必要时常常采取欺骗、操纵手段达到目的。而操控、欺骗他人的个体,需要降低标准来合理化个人不道德行为,但对外仍宣称较高的道德标准来维护个人形象,因此权谋术正向预测道德虚伪。因此预测自恋通过权谋术影响道德虚伪。据此提出假设2:

H2:权谋术在自恋与道德虚伪关系中起中介作用。

### 1.4 印象管理的中介作用

自恋和道德虚伪之间的关系也可能与印象管理有关。戈夫曼认为,在日常的人际互动中,交往双方通过控制自己的行为,使对方对自己有好的评价,从而做出符合期望的行为。鲍迈斯特把印象管理看成一个基本的人际过程,人们在日常生活中常采用六种印象管理策略——自我提升、显摆、谦虚、恳求、恫吓和奉承。高自恋者为了保持在他人心目中的良好形象,常常会操纵印象管理。自恋也可能通过印象管理提升道德虚伪,据此,提出假设3:

H3:印象管理在自恋与道德虚伪的关系中起中介作用。

### 1.5 辩证思维的调节作用

思维方式是人们思考和处理问题时的思维习惯。对思维方式的研究最早可以追溯到荣格,他从内外倾、感知觉、思维情感三维度把个体的思维方式细分成八类,成了这方面研究的理论基础。随着文

化心理学的发展,Nisbett和Peng等人从东西方思维方式差异的角度,提出了整体与分析思维的理论(Nisbett, Peng, Choi, & Norenzayan, 2001)指出中国人的思维方式具有整体性和辩证性(侯玉波, 2007),其中的辩证思维强调用联系和矛盾的观点处理问题(侯玉波,彭凯平,朱滢,2016)。具有这种思维的人看问题时从多角度入手,处理矛盾采取折中的方式(Spencer-Rodgers, Williams, & Peng, 2010)。辩证思维高的人会更容易从自我和他人的角度去思考,当意识到双重道德标准的冲突时,倾向于采用折中的方式调节,提升自我道德标准或者降低对他人的要求;而低辩证思维的个体则较少进行此类思考及标准的调整。因此辩证思维可能会调节自恋对道德虚伪的作用。据此提出假设4:

H4:辩证思维调节着自恋与道德虚伪之间的关系。辩证思维水平较低时,自恋显著正向预测道德虚伪,而辩证思维较高时,这种关系较弱或不再显著。

本研究主要探讨以下几个问题:一是自恋是否正向影响道德虚伪?二是在自恋与道德虚伪的关系中权谋术和印象管理是否起中介作用?三是自恋影响道德虚伪是否受辩证思维的调节?研究的理论模型如图1所示:

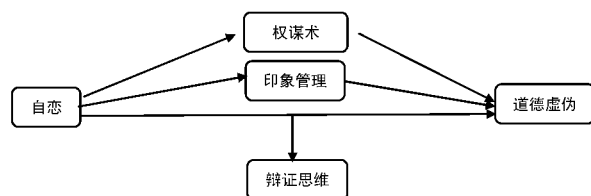


图1 研究的理论模型

## 2 研究方法

### 2.1 被试

被试为金融行业的员工。发放问卷200份,回收179份,剔除无效问卷13份,得到有效问卷166份,有效率为83%。被试年龄在18~52岁,平均年龄为25.49岁( $SD=7.17$ ),男性69名,女性97名。

### 2.2 变量及测量工具

自恋人格:采用周晖、张豹、陈丽文和叶敏怡(2009)依据自恋人格量表(NPI, Narcissistic Personality Inventory)编制的问卷。该问卷共34个题目,采用6点评分,1分代表完全反对,6分代表完全赞成,分数越高代表自恋水平越高。研究样本中 $\alpha$ 系数为0.96。

权谋术:采用Christie和Geis(1970)编制的马基雅维利主义人格量表第四版(Machiavellianism

Personality Scale, MPS)。共 20 个题目,采用 6 点计分,1 分代表完全反对,6 分代表完全赞成,分数越高代表权谋术水平越高。研究样本中  $\alpha$  系数为 0.72。

自我监控:采用 Snyder 和 Mark (1974) 编制的用来测量印象管理的自我监控量表,共 25 项,用是或否回答。研究样本中的  $\alpha$  系数为 0.75。

辩证思维:采用侯玉波等(2016)编制的中国人整体思维方式量表,包括 26 个题目,采用 7 点李克特量表计分,1 分代表完全反对,7 分代表完全赞成。用其中联系性和矛盾性维度得分之和衡量辩证思维。研究样本中  $\alpha$  系数为 0.83。

道德虚伪:采用 Lammers 等(2010)所用的两个不道德行为情境:为赶约会超速和临时工作逃税。让被试分别从自己和他人角度判断对两个问题的接受程度,9 点计分,1 为完全不接受,9 为完全接受。为了证明情境的有效,我们选择 30 个学生做预测实验,结果表明这两个情境都能很好地预测出个人对自己与他人违背道德时接受程度的差异。用两情境中对自己和他人不道德行为接受程度的差值衡量道

德虚伪的水平。

## 2.2 程序

采用团体测试的方法,获得员工知情同意后在空闲时间发放问卷,被试在填写完成问卷后获得价值 20 元的礼品。

## 3 研究结果

### 3.1 描述统计

采用 SPSS18.0 分析被试对自己/他人漏税以及自己/他人超速的接受程度以及差异。其中超速和漏税两个情境中均存在自己和他人之间的显著差异(自己超速  $M = 6.56 >$  他人超速  $M = 4.82, t = -5.23, p < 0.001, Cohen's d = -0.81$ ;自己漏税  $M = 7.26 >$  他人漏税  $M = 3.95, t = -10.89, p < 0.001, Cohen's d = -1.69$ ),表明研究所涉及的情境中存在着道德虚伪。

各变量的描述统计结果及相关矩阵见表 1:可以看出自恋、权谋术、印象管理、辩证思维和道德虚伪之间有显著相关,所以可以对这些变量之间的关系做进一步的检验。

表 1 研究中各变量的均值、标准差和相关矩阵

	<i>M</i>	<i>SD</i>	1	2	3	4	5	6
1 年龄	25.49	7.17						
2 性别	1.58	0.49	-0.11					
3 自恋	3.40	0.92	-0.02	-0.21**				
4 权谋术	3.68	0.65	-0.01	-0.31**	0.18*			
5 辩证思维	5.20	0.65	0.10	0.03	0.32**	0.03		
6 印象管理	0.49	0.17	-0.19*	0.04	0.30**	0.14	0.03	
7 道德虚伪	2.52	1.93	-0.05	-0.08	0.27**	0.34**	-0.05	0.09

注:\*表示在 0.05 水平上显著,\*\*表示在 0.01 水平上显著。

### 3.2 自恋和权谋术对道德虚伪的作用

以自恋为自变量,道德虚伪为因变量,权谋术为中介变量进行回归。中介作用如表 2。第一步回归,用自恋预测道德虚伪,发现自恋对道德虚伪有显著的预测效应( $\beta = 0.27, t = 3.52, p < 0.001$ );第二步回归,用自恋预测权谋术(马基雅维利主义),发现自恋对权谋术的预测效应显著( $\beta = 0.18, t = 2.35, p = 0.020$ );第三步回归,用自恋和权谋术共同预测道德虚伪,发现自恋对道德虚伪有显著的预测效应( $\beta = 0.21, t = 2.88, p = 0.004$ ),权谋术对道德虚伪有显著的预测效应( $\beta = 0.30, t = 4.16, p < 0.001$ ),并且自恋和权谋术共同预测道德虚伪的模型显著( $F_{2,163} = 15.46, p < 0.001$ )。进一步进行 Sobel 检验,发现权谋术中介自恋与道德虚伪的模型是显著的,说明权谋术在自恋与道德虚伪之间起部分中介作用,从而验证了假设 1 和假设 2。

表 2 权谋术的中介作用分析

预测变量	权谋术	道德虚伪	
	第二步	第一步	第三步
自变量			
自恋	0.18*	0.27**	0.21**
中介变量			
权谋术			0.30***
合计 <i>R</i> 方	0.03	0.07	0.16
调整 <i>R</i> 方	0.03	0.07	0.15
<i>F</i> 值	5.50*	12.41**	15.46***

注:\*表示在 0.05 水平上显著,\*\*表示在 0.01 水平上显著,\*\*\*表示在 0.001 水平上显著。

### 3.3 印象管理的中介作用分析

采用回归的方法,以自恋水平作为自变量,道德虚伪作为因变量考察印象管理的中介作用。结果如表 3。第一步回归,用自恋预测道德虚伪,发现自恋对道德虚伪有显著的预测效应( $\beta = 0.27, t = 3.52, p < 0.001$ );第二步回归,用自恋预测印象管理,发现

自恋对印象管理的预测效应显著( $\beta = 0.30, t = 4.08, p < 0.001$ );第三步回归,用自恋和印象管理共同预测道德虚伪,发现自恋对道德虚伪有显著的预测效应( $\beta = 0.26, t = 3.27, p = 0.001$ ),印象管理对道德虚伪没有显著的预测效应( $\beta = 0.01, t = 0.10, p = 0.919$ ),自恋和印象管理同时预测道德虚伪的模型显著( $F_{2,162} = 6.01, p = 0.003$ )。Sobel 检验发现印象管理的中介作用不显著,假设3没有得到验证。

表3 印象管理的中介作用分析

预测变量	印象管理	道德虚伪	
	第二步	第一步	第三步
自变量			
自恋	0.30***	0.27**	0.26**
中介变量			
印象管理			0.01
合计 R 方	0.09	0.07	0.07
调整 R 方	0.09	0.07	0.06
F 值	16.63***	12.41**	6.01**

注:\*表示在0.05水平上显著,\*\*表示在0.01水平上显著,\*\*\*表示在0.001水平上显著。

3.4 思维方式的调节作用分析

采用分层回归法,以自恋为自变量,道德虚伪为因变量分析思维方式的调节作用。结果如表4:自恋和辩证思维的交互项对道德虚伪有显著的预测效应( $\beta = -0.40, t = -5.73, p < 0.001$ ),假设4得到验证。

表4 辩证思维对自恋与道德虚伪关系的调节作用

回归步骤	变量	F 值变化	调整后 R <sup>2</sup>	R <sup>2</sup> 变化量	$\beta$ 值
第一步	自恋	12.41**	0.07	0.07	0.40***
第二步	辩证思维	3.67	0.08	0.02	-0.22
第三步	自恋 × 辩证思维	32.83***	0.23	0.15	-0.40***

注:\*表示在0.05水平上显著,\*\*表示在0.01水平上显著,\*\*\*表示在0.001水平上显著。

调节作用如图2,以思维方式水平 $\pm 1SD$ 分为高、低辩证思维组,分别对道德虚伪作回归。结果显示低辩证思维组自恋水平正向影响道德虚伪水平( $simple\ slope = 1.56, t = 23.49, p < 0.001$ );高辩证思维组自恋水平对道德虚伪没有显著影响( $simple\ slope = -0.03, t = -0.04, p = 0.965$ )。也就是说,对缺乏辩证思维的人来说,自恋对道德虚伪的影响显著,而对辩证思维倾向高的人而言,自恋不影响道德虚伪。

4 讨论

4.1 人口学变量的影响

研究发现年龄和印象管理水平呈显著负相关,这与 Berinsky (2004) 的发现一致。说明随着年龄增

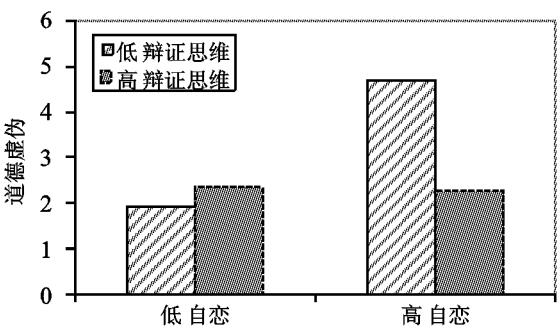


图2 辩证思维对自恋与道德虚伪关系的调节作用

长,个体对自己的认识以及自信、自尊水平趋于稳定,不需要用印象管理来达到自我调节。研究还发现男性相比女性更加自恋,权谋术水平更高。在中国社会中,虽然女性的地位在不断提升,但在家庭和社会中男性依然起主导作用。男性比女性容易获得更多关注,被认为应该肩负更多责任,被寄予更多的期望,可能使得男性更为自我欣赏、自恋水平更高(周晖,张豹,陈丽文,叶敏怡,2009),在事业上更有野心。因此男性有更多的自恋与权谋术。

4.2 自恋影响道德虚伪的机制

研究通过两个情境证明了道德虚伪的普遍性(Tong & Yang, 2011)。说明在牵涉到自身利益的时候,要让个体做出完全公平的决策非常困难。人们往往做不到“严人先律己”。研究发现自恋水平能显著预测道德虚伪水平,越自恋的人道德虚伪水平越高。首先,根据归因理论,人们解释自我和他人的行为时存在偏差。根据观察者-行为者效应,道德情境中人们倾向于将自己的不道德行为归因于环境因素,而对他人则更多归因于内在特质,如自己超速是因为迟到会让他人等待,而他人超速却是因为漠视交通规则,因此容易出现双重标准。这一方面是由人的认知局限决定的——行为者更容易注意到环境,而观察者则会更多注意行动者;另一方面则可能是动机因素或者人格所引发。严顺琴和张宁(2013)发现,自恋者在归因时有更多自我服务动机,因此对待自己可能会突显外界因素、降低基准以突出行为的合理性,对待他人时弱化环境因素,突出他人行为的不可接受,以此来维护高道德水平的自我概念。因此,一个人越是自恋就越容易采取双重道德标准。其次,吴宝沛和高树玲(2012)从进化心理学的角度对此加以解释,他们把道德虚伪看成是一种机会主义的适应策略,是进化的产物。它能使入获得更多的利益,而很难被人发现。自恋高的人为了维护自己的重要性和独特性,扩张权力感,会倾向于利用他人(American Psychiatric Association, 1994),会对他人提出更高的道德要求,从而把自己塑造成高道德形象,并在高道德水准的外衣下为自

己谋取更多利益。

自恋与权谋术之间存在正相关,权谋术与道德虚伪之间存在正相关,权谋术在自恋和道德虚伪之间起部分中介作用,支持了研究假设。自恋者渴望地位、幻想成功、坚信独特,而权谋术表现为不信任、渴望地位、渴望控制和对他人的操控,自恋人格与权谋术之间联系紧密(Dahling, Whitaker, & Levy, 2009)。研究者认为权谋术、非临床性自恋和非临床性精神变态是三种互有重叠的人格变量,这三种人格都有一定的反社会倾向,称作人格黑三角。本研究将权谋术视为一种个体利用他人达成自己目标的倾向(Christie & Geis, 1970),包括利用、作弊、操控和欺骗。利用、操纵甚至欺骗他人的人会对别人要求高,对自己要求低,因为这能使他同时获得好名声和实际利益。

研究发现自恋与印象管理显著正相关。自恋者为了寻求周围人的赞赏,维护自己的高自尊,以及自己所认为的高地位和成功形象,往往会进行印象管理,给人留下好印象,因此自恋能够预测印象管理(Liao, Zhou, Guo, & Li, 2019)。但用自恋和印象管理同时预测道德虚伪时,自恋对道德虚伪的预测效应显著,印象管理对道德虚伪没有预测效应。这说明印象管理中介自恋与道德虚伪的模型不显著,假设3没有得到验证。表明自恋的个体并不是通过印象管理的策略来展示道德虚伪,而是通过权谋术来实现的。

研究还证明辩证思维对自恋和道德虚伪之间的关系起调节作用。对辩证思维低的人而言,自恋水平正向影响道德虚伪水平;而对于辩证思维水平高的人而言,自恋对道德虚伪的影响作用很弱。辩证思维反映了人们看问题时采用的联系性和矛盾性观念,对于思考问题较为片面或看不到矛盾的人来说,自恋水平越高,越从自利角度出发思考问题、忽视对他人的损害,道德虚伪水平也越高。而对于思考问题时具有整体观和承认矛盾的人来说,会识别出自恋引发的双重标准之间的冲突,并试图采用折中策略进行调节(Spencer - Rodgers, Williams, & Peng, 2010),在计算自己得到利益的同时,也会想到他人的利益是否受损,因此其道德虚伪水平并不随自恋水平的变化而变化,这也反映了辩证思维在中国文化中的意义,高辩证思维阻断了高自恋发生消极影响的路径。

本研究是对自恋与道德虚伪关系的初探,未来这一方面还有很多问题值得探究。首先,道德虚伪在东西方文化中都普遍存在,而影响道德虚伪的因素和机制是否具有文化差异,还需要进行深入的跨文化研究。其次,对自我和他人的双重道德标准是

否受关系密切程度的影响还未知。此外,研究发现辩证思维有调节效应,其他思维方式如批判性思维、整体与分析性思维对道德虚伪的影响也值得探讨。最后,研究主要探讨道德虚伪的影响因素,今后的研究可以探讨道德虚伪作为自变量时对其他因素的影响,比如工作绩效、人际关系、团体氛围以及企业环境。

## 5 结论

通过对金融行业员工的研究得到以下结果:(1)自恋和道德虚伪之间存在着密切的关系,自恋程度越高的人的道德虚伪程度也越高;(2)权谋术在自恋和道德虚伪之间起中介作用,自恋是通过权谋术来影响个体的道德虚伪行为的;(3)印象管理不是自恋引起道德虚伪的中介因素,自恋引发的道德虚伪不是因为自恋者要给别人留一个好的印象,而是通过权谋术来起作用的;(4)辩证思维对自恋与道德虚伪的关系起调节作用,只有缺乏辩证思维的个体,自恋对道德虚伪的影响才显著,而对具有较高辩证思维的人来说,自恋对道德虚伪的影响则不明显。

## 参考文献

- 侯玉波. (2007). 文化心理学视野中的思维方式. *心理科学进展*, 15(2), 211 - 216.
- 侯玉波, 彭凯平, 朱滢. (2016). 中国人整体思维方式量表的编制与确认. *中国社会心理学评论*, 11(2), 45 - 72.
- 吴宝沛, 高树玲. (2012). 道德虚伪: 一种机会主义的适应策略. *心理学科学进展*, 20(6), 926 - 934.
- 严顺琴, 张宁. (2013). 自恋与归因方式、心理健康的关系研究. *中国健康心理学杂志*, 21(8), 1253 - 1255.
- 周晖, 张豹, 陈丽文, 叶敏怡. (2009). 自恋人格问卷的编制及信效度的初步检验. *中国临床心理学杂志*, 17(1), 5 - 7.
- American Psychiatric Association. (1994). *Diagnostic criteria from DSM - IV*. Washington, D. C.: The American Psychiatric Association.
- Batson, C. D., Kobryniewicz, D., Dinnerstein, J. L., Kampt, H. C., & Wilson, A. D. (1997). In a very different voice: Unmasking moral hypocrisy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72(6), 1335 - 1348.
- Batson, C. D., Thompson, E. R., Seufferling, G., Whitney, H., & Strongman, J. A. (1999). Moral hypocrisy: Appearing moral to oneself without being so. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(3), 525 - 537.
- Berger, C., & Caravita, S. C. S. (2016). Why do early adolescents bully? exploring the influence of prestige norms on social and psychological motives to bully. *Journal of Adolescence*, 46, 45 - 56.
- Berinsky, A. J. (2004). Can we talk? self - presentation and the

- survey response. *Political Psychology*, 25(4), 643 – 659.
- Campbell, W. K., Reeder, G. D., Sedikides, C., & Elliot, A. (2000). Narcissism and comparative self – enhancement strategies. *Journal of Research in Personality*, 34, 329 – 347.
- Christie, R., & Geis, F. L. (1970). Studies in Machiavellianism. *American Political Science Association*, 67(1), 400 – 407.
- Dahling, J. J., Whitaker, B. G., & Levy, P. E. (2009). The development and validation of a new Machiavellianism Scale. *Journal of Management*, 35, 219 – 257.
- Hamamura, T. (2018). A cultural psychological analysis of cultural change. *Asian Journal of Social Psychology*, 21, 3 – 12.
- Jones, D. N., & Paulhus, D. L. (2017). Duplicity among the dark triad: Three faces of deceit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 113(2), 329 – 342.
- Judge, T. A., Piccolo, R. F., & Kosalka, T. (2009). The bright and dark sides of leader traits: A review and theoretical extension of the leader trait paradigm. *Leadership Quarterly*, 20, 855 – 875.
- Kish – Gephart, J. J., Harrison, D. A., & Treviño, L. K. (2010). Bad apples, bad cases, and bad barrels: Meta – analytic evidence about sources of unethical decisions at work. *Journal of Applied Psychology*, 95(1), 1 – 31.
- Lammers, J., Stapel, D. A., & Galinsky, A. D. (2010). Power increases hypocrisy: Moralizing in reasoning, immorality in behavior. *Psychological Science*, 21(5), 737 – 744.
- Liao, S., Zhou, X., Guo, Z., & Li, Z. (2019). How does leader narcissism influence employee voice: The attribution of leader impression management and leader – member exchange. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 16(10), 1819.
- Martinsen, O. L., Arnulf, J. K., Furnham, A., & Lang – Ree, O. C. (2019). Narcissism and creativity. *Personality and Individual Differences*, 142, 166 – 171.
- Naso, R. C. (2007). Beneath the mask: Hypocrisy and the pathology of shame. *Psychoanalytic Psychology*, 24(1), 113 – 125.
- Nisbett, R. E., Peng, K., Choi, I., & Norenzayan, A. (2001). Culture and systems of thought: Holistic versus analytic cognition. *Psychological Review*, 108(2), 291 – 310.
- Simon, E. (2007). China's me generation. *Time*, 170(19), 47 – 51.
- Snyder, M., & Mark, S. (1974). Self – monitoring of expressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 526 – 537.
- Spencer – Rodgers, J., Williams, M., & Peng, K. P. (2010). Cultural differences in expectations of change and tolerance for contradiction: A decade of empirical research. *Personality and Social Psychology Review*, 14(3), 296 – 312.
- Tong, E. M. W., & Yang, Z. Y. (2011). Moral Hypocrisy: Of proud and grateful people. *Social Psychological and Personality Science*, 2(2), 159 – 165.
- Valdesolo, P., & DeSteno, D. (2007). Moral hypocrisy: Social groups and the flexibility of virtue. *Psychological Science*, 18(8), 689 – 670.
- Valdesolo, P., & DeSteno, D. (2008). The duality of virtue: Deconstructing the moral hypocrite. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44, 1334 – 1338.
- Warach, B., Josephs, L., & Gorman, B. S. (2019). Are cheaters sexual hypocrites? Sexual hypocrisy, the self – serving bias, and personality style. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 45(10), 1 – 13.
- Weiss, A., Burgmer, P., & Mussweiler, T. (2018). Two – faced morality: Distrust promotes divergent moral standards for the self versus others. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 44(12), 1712 – 1724.

## The Impact of Narcissism on Moral Hypocrisy and Its Internal Mechanism

Hou Yubo Tang Yao Zhang Binmeizi

(School of Psychological and Cognitive Sciences, Peking University, Beijing 100871)

**Abstract:** Moral hypocrisy refers to holding a double standard at the interpersonal level. Focused on the link between narcissism and moral hypocrisy indicated by prior psychoanalyst, the present study aims to determine the relationship and its internal mechanism. Investigating 200 employees in financial industry through survey method, the results show that narcissism positively predicts the moral hypocrisy. Moreover, Machiavellianism plays a mediating role between the relationship of narcissism and moral hypocrisy. However, such mediating effect has not been confirmed in impression management. Further analysis indicates that dialectical thinking moderates the relationship between narcissism and moral hypocrisy. Specifically, for people with low level of dialectical thinking, narcissism positively affects moral hypocrisy, but for people with high dialectical thinking, the effect does not significant. Theoretically, the current results are of great significance for understanding the relationship between narcissistic personality and moral characteristics of contemporary Chinese. In practice, the results suggest a potential way to change moral hypocrisy by adjusting mode of thinking.

**Key words:** narcissism; moral hypocrisy; Machiavellianism; impression management; dialectical thinking