

華人對成就的人際歸因方式與 動機之分析研究*

韓貴香

淡江大學通識與核心課程中心
教育心理與諮商研究所助理教授

本研究探討不同程度的關係親近性以及成就事件對對方具不具有威脅性，如何影響儒家社會的華人對自身的成就事件做人際歸因，以及其背後的動機為何。研究結果支持華人在面對不同的互動對象時，基於不同的動機，會以不同的人際歸因方式來解釋自己成就的想法。簡單的說，當自己的成就會威脅到對方時，不管和對方的關係親不親近，基於同理對方和維護對方的面子，個人都會以外在因素的運氣來向對方歸因自己的成就。當自己的成就不會威脅對方，對象的親近程度便決定華人的歸因方式，在互動的對象是關係親近者時，基於互享榮耀的動機，華人會以努力和能力這種自我增進的方式，來歸因自己的成就；當互動的對象是不熟識者時，則是以外在因素的運氣為歸因方式，但其後的動機是受到不讚己長社會規範的影響，此不同於在自己的成就會威脅到對方時，是基於同理心而謙虛的情況。

關鍵字：謙虛、自我增進、人際歸因、成就威脅性

* 本研究蒙國科會計畫 (NSC96-2413-H-032-005) 之經費支持，以及投稿期間匿名審查委員的指正與寶貴意見，在此一併致謝。

收稿日期：98年6月29日；接受刊登日期：98年11月19日

壹、前言

過去的研究發現，華人在對他人解釋自己的成就時，會有謙虛的現象，亦即傾向以外在因素的運氣來歸因自己的成就（陳舜文，2005: 8-10；鄭慧玲、楊國樞，1977: 87-90；Crittenden, 1996: 265-267；Wan and Bond, 1982: 28-30）。而學者在解釋此現象時，多強調此是由於儒家社會注重人際關係的維持，有成就者在為人處事方面更須處處小心，以保護他人的面子（彭泗清，1993: 300-308；楊國樞，1992: 103；Leung, 1996: 146-148）。這樣的解釋隱含著：保護他人面子的「同理心」動機是華人之所以會對自身成就表現「謙虛」的最主要原因。然而，這樣的說法立即引發的疑問是：華人在人際互動的情境中對自己的成就表現謙虛，其動機是否都是為了保護他人的面子，以維護人際關係的和諧？或者也可能是個人基於「不讚己長」社會規範的習染，而表現出來的習慣性反應？若此兩者均是華人對成就表現謙虛的原因，則其適用的情境分別為何？同時，為了維護人際關係的和諧，華人在對成就做人際歸因時真的就不會自誇？若答案是否定的，那麼華人可以對自己成就自誇的適當的人際和諧情境又是什麼？

本研究即是由人際關係的親近性，特別是關係親近者（例如家人、好友）和非親近者（例如同學、鄰居）所構成的情境特性，思考其是否影響個人對成就做人際歸因的方式和動機。因為謙虛的歸因方式，在某種程度上表徵著對互動對象的虛偽和不真實，此是否真有益於和情感親近者關係的維持，值得再作思考。此外，如果說表現謙虛是為了同理對方以保護其面子，那麼當此成就不會威脅對方，個人應該就沒有謙虛的必要。因此，本研究加入成就事件對對方（互動對象）是否具有威脅性的操弄，嘗試解析基於個人的成就會不會威脅對方，華人向這些對象解釋成就的歸因方式和動機。此問題的回答，可以讓我們瞭解，在不同情境中，華人即使同樣是採謙虛的人際歸因方式，來向他人解釋自己的成就，但卻可能是基於同理心或不讚己長社會規範這兩種完全不同的動機。

貳、文獻分析

長久以來，西方文獻在探討成就歸因時，多採 Weiner (1986: 17-30; 2000: 4-7) 的四種分類：能力、努力、運氣與作業難易度。前兩項通常被合併視為內在歸因 (internal attribution)，因為不管是能力或者努力，都意謂著個人本身是事件成功的主要因素；後兩項則被稱為外在歸因 (external attribution)，因為不管是運氣或作業容易，都是外在於個人的因素，而非個人可以控制。雖然直接將成就的歸因方式做此四種分類略嫌簡單，但，相關的研究搜集各種可能的成就歸因內容後，再以因素分析的方法檢驗，則發現不同的歸因內容，最後其實多是反映上述 Weiner 的四種分類 (Meyer, 1980: 291-295)。也因此，以能力與努力 (內在歸因)、運氣和作業難易度 (外在歸因) 來探討成就歸因，就成了普遍被接受的概念 (Arkin et al., 1980: 435-436; Campbell and Sedikides, 1999: 23-24; Mullen and Riordan, 1988: 3-5; Yan and Gaier, 1994: 150-152)。

就歸因的型態上說，成就歸因可以簡單分為：「自我歸因」(self-attribution)，指個人私下對自己的成就做歸因；「他人歸因」(other-attribution)，指個人對他人的成就做歸因；以及「人際歸因」(interpersonal-attribution)，指個人對他人解釋自己成就的原因 (Hewstone, 1989: 54-63, 122-126)。不管是哪一種歸因型態，在概念上，將成就歸因於自己的內在因素 (能力、努力)，都被視為是一種自我增進 (self-enhancing) 的策略，可以增進個人的自尊或自我概念；反之，將成就歸因於外在自己無法控制的因素 (運氣、作業容易)，此在私下自我歸因的情況，被視為自我貶抑 (self-effacing)，因其否認自己與成功之間的直接關聯 (Miller and Ross, 1975: 213-214; Zuckerman, 1979: 245-247)；但如果是在人際歸因的情境，對自己的成就做外在歸因則被視為「謙虛」，因其可能是受到人際互動情境中，個人想給對方留下好印象，或其他的情境相關因素影響而表現出來的客氣說法 (Baumeister, 1982: 14-15)。本研究所探討華人對成就的歸因方式，即是指「人際歸因」而言，且特別著眼在人際互動情境中，成就者和此歸因對象的關係親近性，

以及該成就是否會威脅到對方（覺得被比下去），此兩因素可能具有的影響效果之探討。

西方的相關研究顯示，個人自我歸因其成就時，會傾向採能自我增進的歸因方式，亦即將成功歸因於自己的能力或努力，強調自己才是事件成功的原因（Miller and Ross, 1975: 213-214; Zuckerman, 1979: 245-247）。雖然對自己的成就做自我歸因，在概念上和個人會如何對他人解釋自己成就的人際歸因不同。但對在西方文化下成長的個人而言，由於個人主義強調個體的獨立自主與內在一致性，個人為維持其自尊或正向自我觀，偏好以正向的方式來肯定自己（Markus and Kitayama, 1991: 226; 1994: 569）。同時，社會讚許的自我呈現方式，亦強調個人應表現出個人的自信（Helmreich et al., 1970: 259-264; Zuckerman, 1979: 247-251）。因此，對自己或對他人解釋自己的成敗，在西方的文化中，一般的情況下並不會有明顯的不一致，因為此兩者均是採「自我增進（self-enhancing）」的方式進行。而此，和華人在對他人解釋自己的成就時，常常將成就歸因於外在因素之運氣（周欣樺，2002: 65-68；Bond et al., 1982: 157-159; Crittenden, 1996: 265-267）的現象，則有明顯的不同。

持文化自我觀點（cultural-self perspective）的學者認為，此是由於東方的儒家文化強調人際間的相互依賴（interdependent）和關係和諧的維持。在這樣的文化下，個人的自我價值並不若在西方個人主義文化中需要特別突顯，因此在對他人解釋自己的成就時，便缺乏採自我增進方式歸因的動機（Heine et al., 1999: 769-770; Heine et al., 2000: 76; Kanagawa et al., 2001: 91-93; Kitayama et al., 1997: 1245-1250）。

相較於持文化自我觀者認為，東方文化下成長的個人對自己的成就做外在歸因，是缺乏維持「正向自我觀」動機的想法。另有一派學者則認為：東方文化下成長的個人在向他人歸因其成就時，之所以不若西方人那樣表現自我增進，其實是受到文化中社會規範的影響。因為在集體主義文化中，「不讚己長」是一強而有力的社會規範，人們自小就被教導不可以誇口自己的成就（Cai et al., 2007: 162-163; Kurman, 2001: 1707; Sedikides et al., 2003: 72-73）。換言之，在集體主義文化下成長的個人，並非沒有維持正向自我觀的動

機，而是受到社會規範的影響，個人在對他人歸因自己的成就時，會避免對自己的成就或能力做過度的吹捧。

以社會規範的約束，來解釋華人在人際歸因時，會傾向將成就解釋為「運氣」，似乎比華人缺乏正向自我觀的觀點，更可以描述華人社會的相關現象。例如 Yan 和 Gaier (1994: 146-158) 同時研究美國、日本、中國、韓國和東南亞地區的研究參與者，對有關自己成就領域 (achievement domain) 生活事件的歸因方式時發現：這五個地區的研究參與者，對於自己的成功事件，均一致性地歸因於努力 (最高分)，其次才是能力，而運氣和作業難易度，在這五個地區中，均被評為是較不重要的因素。周欣樺 (2002: 65-71) 的研究與 Yan 和 Gaier 的研究結果，則並不完全一致，其主要的差別在於：雖然華人研究參與者在如甄試的人際競爭情境中，會將自己的學業成就，歸因於自己的內在因素 (能力和努力)，表現出自我彰顯的行為，但在和同學相處的人際和諧情境，則是傾向將自己的學業成就，謙虛地歸因於外在因素 (運氣)。如果說華人和西方人一樣，都有維持「正向自我觀」的動機，那麼在成功情境時，個人向外所表現出來的「謙虛」，便很明顯是受到「情境」因素的影響。Yan 和 Gaier 的研究所呈現的，是研究參與者對自己成就的自我歸因；而周欣樺的研究所探討的，則是個人依不同社會情境的特性，對自己的成就做人際歸因的結果。

一、華人對成就的人際歸因方式與動機

由於深受儒家文化的影響，華人對自己的成就謙虛，基本上可以被視為是一種道德人格的追求。所謂「卑以自牧，自養其德」，藉由對自己成就的自謙、自貶，可以進而提升個人內在的道德主體，反映自己永遠有待改進的態度 (胡金生、黃希庭，2006: 1392-1395)。而此對於道德人格的理想追求，落實在華人和他人的日常互動時，便慢慢地成了個人對自己成就自表的一項社會規範。所謂「謙受益，滿招損」，在此「不讚己長」的社會規範影響下，華人傾向對自身的成就低調、保守，並認為此是個人良好教養的表現。反之，不懂得對自己的成就謙虛，甚至對成就自吹自擂，則會引起他人的反感。也因此，華人在和他人互動時，並不如西方人般偏好以正向的方式來歸因自己

的成就，而是採謙虛的外在歸因方式，此同時還可以獲得他人正向的評價（王晴巧、孫蓓如，2007: 159-160）。

除了「不讚己長」社會規範的遵守，另一個常被拿來解釋華人為何習於對自己成就謙虛的觀點，則是保護他人面子的同理心。對儒家社會來說，人際關係和諧的維持是社會互動的重心，個人在為人處世方面需處處小心，以保護對方的面子（彭泗清，1993: 300-308；楊國樞，1992: 103；Leung, 1996: 146-148）。因此，當個人的成就隱含著互動對方的失敗時，基於同理對方的感受，華人常會因而以外在因素的運氣來解釋自己的成功，據此安慰對方並不是自己的能力或努力高過對方，而是外在不可控制的因素「運氣」使然。很明顯地，在這種情況下對個人的成就表現謙虛，其動機是基於同理對方和給對方留面子。此和前述基於「不讚己長」社會規範的遵守，以獲得他人的正向評價，在動機上並不一致。

雖然同理對方給對方留面子，也可以被視為一種廣義的社會規範，但同理心的表現是基於對對方處境的感同身受，這是一種來自於個人自身內在的動力，成就者基於此動機而對自己的成就表現謙虛時，並不會去計較是否會給對方留下好的評價。然而，「不讚己長」則比較是一種外在於個人的社會力量，規範著成就者遵從此一規則的，是情境中他人可能的評價。而本研究的主要目的之一，即是想區別華人在對自己的成就做人際歸因時，雖然都可能將之歸因於外在因素的運氣，但基於上述兩種不同的動機（同理心、不讚己長的社會規範）適用的情境分別為何。之所以要如此將表現謙虛的動機做區分，主要是認為：基於同理心所表現出來的謙虛，是一種人同此心的現象，此在西方社會中應該同樣普遍；而華人文化才有的謙虛特色，應是基於「不讚己長」社會規範的動機而來。不過由於本研究並沒有針對此部份做跨文化的比較，因此僅會在綜合討論的地方，針對已有的文獻對這個部份再做討論。

此外，前文也提到，對於自己的成就，華人其實和西方人一樣，在自我歸因時都有維持其「正向自我觀」的動機，也就是說，都傾向認為是因為自己的努力或能力（Chen et al., 2009: 190-192; Yan and Gaier, 1994: 155-157）。另一方面，在人際競爭情境中，華人因為追求對自己有利的資源或結果，因而會對自己的成就做內在歸因甚或自誇，則是個普遍的現象，也已經

獲得許多的研究支持（周欣樺，2002: 65-71; Bernardin and Orban, 1990: 206-207; Farh and Werbel, 1986: 527-529; Meyer, 1980: 291-295）。但對人際和諧的情境，相關的研究其實是將討論的焦點放在華人對成就謙虛的現象（周欣樺，2002: 35-68；陳舜文，2005: 8-10；鄭慧玲、楊國樞，1977: 87-90；Wan and Bond, 1982: 23-31），而很少提及甚或忽略華人在對他人解釋自己的成就時，是不是也有歸因於努力或能力的自我增進現象。因此，本研究的目的之二，即是想找出華人對他人歸因自己的成就時，不需要謙虛甚或可以自我彰顯的人際和諧情境。亦即，在什麼樣的情況下，華人可以對他人誇耀自己的成就，且又不會威脅到人際關係的和諧。

二、關係親近性的影響

過去的研究習慣以「類化他人」為比較標的，來探討與個人「自我增進」有關的現象 (Krueger, 1998: 510-511; Taylor and Brown, 1988: 198-199)。這樣的研究取向，對著重個人主義思考模式的西方文化而言可能是適當的，因為「他人」相對於自己來說都是他者，人際間的關係脈絡並不是那麼重要。然而受儒家文化影響的華人社會，卻是一個以關係導向為主的社會 (relationship-dominant society)，處於不同關係情境中的個人，其適當的行為表現是依互動對象和自己的不同關係而定。Ho (1998: 1-16) 即強調在探討華人的社會行為時，應採取方法上的關係主義 (methodological relationalism) 來探討個人面對不同關係對象時的反應，所以分析的單位應該是「不同關係中的個人 (person-in-relations)」或「關係中不同的人 (persons-in-relation)」。

雖然在人際關係的分類上，不同的學者依不同理論觀點或研究目的，已有多種不同的分類方式。例如楊國樞 (1992: 105-110) 依人際親疏程度的不同，將華人的社會關係分為家人關係、熟人關係以及生人關係，認為互動對方與自己的關係，決定兩造之間的對待方式與反應類型。黃光國 (1989: 76-82, 2005: 7-13) 則依情感性成份和工具性成份比例的多寡，將人際關係分為「情感性關係」、「混合性關係」和「工具性關係」，並認為不同的人際關係適用不同的資源分配法則。而針對以華人為對象所做的實徵研究也顯示，處於不同情境中的個人，的確受到互動對象和自己關係的不同，而表現出「差

序格局」的社會行爲或判斷（危芷芬、黃光國，1998: 137-153；李美枝，1993: 267-300；鄭伯壩，1995: 119-173）。

本研究即是根據這樣的概念，並以成功時華人對不同關係對象歸因自己的成就需不需要表現謙虛來分析。應先說明的是，本研究在分類時並沒有將前述著重在陌生人的工具性關係納入，主要原因是「工具性關係是個人爲了獲取某些生活資源，而和陌生人建立的關係。在這種關係裡，個人和他人交往的主要目的，是要以這種關係作爲手段和工具，來達成個人的目標，而不是要和對方建立長久性的穩定關係」（黃光國，1989: 80-81, 2005: 9-11）。換言之，工具性關係的建立是基於個人對自身資源的爭取或目的的達成，才和某些不認識的人（例如店員）建立的短暫性關係。此類關係並不同於（或較不是）個人在有所成就時會與之互動的對象。因此，本研究對人際關係的分類，著重在情感性這部份，在概念上是將不同的人際關係區分爲：「關係親近者」指父母、兄弟姊妹、好友；以及「非關係親近者」指一般的互動他人、同學、鄰居、不熟之親友……。而將人際關係分爲關係親近者與非親近者這樣的分類雖然簡單，但本研究的目的，在此僅著眼於對比個人在同樣是人際和諧的情況下，如何對同一成就事件做內在歸因（自我增進）或外在歸因（謙虛）的效果。因此，這樣的關係分類，應已足以幫助我們有效區辨華人在對同一成就做人際歸因時，會不會因爲和對方的關係親近度不同，而採取不同的歸因方式。

舉例來說，對於關係親近者，例如家人和好友，雖然此兩者關係建立的基礎不同，但對個人而言，這些情感親近者都是可以真實呈現自我感受和想法的對象，在追求成就的過程中，這些人則是給自己打氣和相互扶持的人。所以，在個人有所成就時，這些人（不管是家人或好友）自然是和自己分享榮耀的對象。在這種情況下，榮耀分享便可以是一種對自己成就自誇的動機，因爲在面對這些關係親近者時，採內在歸因的方式（能力、努力）不僅可以增進個人的自我感受，也可以突顯與這些關係親近者共享的「面子」榮光，若是將成就歸因於外在因素的運氣，則不管是個人的成就感或與他人共享的面子便失色的多。反之，對非關係親近者，不管是鄰居、同學、不是很親的親戚等，對於成就者來說，和這些關係對象的情感基礎，都沒有深厚到可以

任意表現出真實的自我。因此，不自誇這種受社會規範約束的歸因方式，自然成了個人向這些對象描述自我成就時的適切行爲。循此，我們似乎可以合理地推論，基於成就榮耀分享的動機，關係親近者例如家人和好友，是華人可以對自己的成就誇耀的人際和諧情境；反之，非關係親近者的互動對象，則是華人需要將成就謙虛地歸因於外在因素，以獲得他人正向評價的人際互動情境。

不過，僅以人際關係的親近性，來分析華人對他人解釋自己的成就會否謙虛，其實不脫過去華人「差序格局」的社會行爲研究框架，也尚未呈現華人如何對自身成就做人際歸因的全貌。因為該成就事件對此互動對象的意義爲何，特別是是不是具有威脅性，同樣也應該加以考量。

三、成就事件威脅性的影響

西方的自我評價維護模式 (Self-Evaluation Maintenance Model) 認爲：當與自己關係親近的他人，在對自我定義 (self-definition) 不重要的能力或領域表現超越自己，會令自己產生一種與有榮焉的正向情緒。相對地，如果此親近他人是在重要的能力向度超越自己，那麼產生的便是一種相互比較的歷程，此時對方的成就隱含著自己無能的威脅感，並可能破壞雙方原本親近的和諧關係 (Beach et al., 1998: 924-925; Tesser, 2000: 291-292; Tesser and Campbell, 1980: 341-342)。這樣的觀點，其實也提供我們思考另一個可能，亦即如果我們是這個成功的他人，則我們的成功對和我們互動的他者而言，一樣可以造成與有榮焉或社會比較的情境效果。也就是說，特別是在自己的成就會威脅到對方或意謂著對方的失敗時，成就者雖然不是此社會比較情境中的失敗者，而能深刻知覺到對方那種「被比下去」的威脅感受。但基於同理心，此成就者其實應能敏感於對方可能會有的自我受威脅感，並據以調整自己和對方互動的方式。

舉個例子來說，如果互動的對象和你在此成就事件是處於競爭的狀態，你的成功隱含著對方的失敗。那麼，當競爭過後，彼此又回到平時的人際互動，則不管對方是否是情感親近者，在和此對象互動時，個人基於同理對方的感受，應該都會對自己的成就做外在歸因，以維護對方的面子。反之，如

果你的成就不會威脅到對方，那麼關係的親近與否，就可能有很不同的影響效果。對關係親近者而言，你的成就可以讓對方有與有榮焉之感，因此基於榮耀分享的動機，對這些人你並不需要謙虛，反可以大方地以內在歸因的方式來解釋自己的成就，此也是前文中想界定的華人可以對自己成就誇耀的人際和諧情境。相對來說，對於另一些泛泛之交甚或只是想像的類化他人，則華人在社會化的過程中所習染的「不讚己長」文化價值觀，便很自然會成為個人的行為準則，並規範個人在此人際互動中如何歸因自己的成就。也就是說，個人會習慣性地對自己的成就謙虛，以獲得他人認為自己是個有教養者的正向評價。

若以周欣樺（2002: 35-68）的研究為例，其探討的人際和諧情境，主要是操弄一學業成績不好的社團朋友，在抱怨自己這學期可能被當的情況下，詢問另一同學期末考為何還能維持不錯成績的情境來看，此操弄應是屬於上述個人成就會威脅互動對象的情境。在此情況下，個人便很可能對自己的成就謙虛，周欣樺的研究結果也的確支持這樣的想法。然而，為了維護人際關係的和諧，華人就不會對自己的成就自誇？同時，此研究的設計只能看出華人對自己成就表現出謙虛的結果（做外在歸因），並沒有進一步探求其謙虛的動機是基於同理心，以維護他人的面子，或僅只是基於「不讚己長」社會規範的習慣性反應。本研究則是根據互動對象關係的親近性，以及該成就事件（對此對象）具不具有威脅性為焦點來分析。嘗試突顯華人在對某些關係對象歸因自己的成就時，其實並不見得會謙虛，而是同樣可能表現出自我增進的行為。同時，即使是對自己的成就表現謙虛，在面對不同的對象時，也可能是基於不同的動機（同理心、不讚己長社會規範）考量。

在研究的方法上，本研究是以華人的關係取向為思考的脈絡，嘗試以個人面對不同程度的關係親近者，以及成就事件會不會威脅到對方為背景，探討個人對自己成就的人際歸因方式和動機會否因而不同。研究一以質化訪談的方式收集相關的資料，研究二再根據研究一所收集的資料結果，編製情境問卷和做量化的檢驗。

參、研究一

研究一藉質化研究深入訪談的方法，收集華人對於自身成就會如何做人際歸因的人際互動資料，以分析華人在向他人解釋自己的成就時，會不會採「自我增進」或「謙虛」的歸因方式，並嘗試回答下面兩個問題：

1. 具有成功經驗的個人在面對不同的關係對象時，如何以「自我增進」或「謙虛」的方式解釋自己的成就；以及，
2. 其背後考量的可能因素或動機為何。

另一方面，藉由此質化訪談的資料整理，還可以回顧前述文獻分析的有效性，並據以編製研究二的情境問卷與歸因動機的選項。

一、研究方法

(一) 研究對象

採立意取樣的方式，因此受訪者的實際取得，一方面是以研究者可接觸到的博、碩士班學生為對象，另一方面則透過朋友介紹具有成就經驗者接受訪談。研究一共訪問八位受訪者，茲將其基本資料和訪談時第一個提及的成功事件整理於表 1-1：

表 1-1：受訪者之基本資料和第一個提及的成功事件

代號	性別	年紀	職業別	第一個提及的成功事件
01	女	29	服務業	業績得全區第一名
02	男	18	大學生	國際數學競賽第四名
03	男	30	研究助理	打敗眾多競爭者被錄取
04	女	32	博士生	某文學創作獎第一名
05	女	40	資訊業	被挖角
06	女	31	博士生	大學聯考
07	男	42	公務員	某次球賽得冠軍
08	男	24	碩士生	碩士班入學考

(二) 訪談的進行

以深入訪談為主要的資料收集方法，在確定受訪者願意接受訪談之後，研究者便會與對方確認其方便的時間和地點。如果受訪者是博士、碩士生，則訪談是在學校的研究室進行，如果是社會人士，則會選擇受訪者公司附近較安靜的咖啡廳，以避免訪談過程受到干擾。在開始訪談之前，研究者會先徵求受訪者的同意，將訪談的內容錄音。有關訪談的進行，是先要求受訪者簡要描述自己最近或印象最深刻的一次成功經驗，研究者再根據受訪者自己敘述的資料，進一步探求和澄清其在面對不同關係對象時，是如何（或會如何）解釋自己該次的成功經驗，以及其背後是否有不同的考量因素或動機。待受訪者回答完該成就事件相關的問題之後，再請受訪者回憶其他的成就事件，如此反覆詢問，因此，每位受訪者提及的成功事件可能不只一件。

必須說明的是，研究者在進行訪談之前，雖然在理論的層次上思考過受訪者可能會有何反應，但，為了避免研究者自己對此問題的意識影響受訪者，因此在訪談的過程中盡可能採取開放的問題形式。例如在受訪者敘述完一個成功經驗後，研究者接著會問「你會怎麼跟你的家人（朋友……）說這件事？」或者是「如果你的家人（朋友……）問起你為什麼會有這麼好的表現，你會怎麼解釋？」待受訪者回答完後，研究者再接著問「你為什麼會這麼說（努力、運氣……）？」在受訪者接受訪談的過程中，研究者除了必要的澄清和做摘要外，儘可能不再提供多餘的訊息，以避免干擾受訪者對事件的敘述。

(三) 訪談資料的分析

每一次的訪談結束後，研究者除了紀錄訪談現場中受訪者的特色、反應與訪談時自己的感受外，並會請研究助理將訪談錄音騰成逐字稿，研究者再根據訪談現場所做的筆記和摘要，配合錄音檔案核對並修正逐字稿。在逐字稿確定後，研究者會反覆詳讀，分辨出與研究主題相關的資料，作為研究分析的主題文本。與主題無關的資料，在不影響對整體脈絡的理解下，則刪除不進行分析。

對於與研究主題相關的文本，在分析時會將重要的句子畫線，並將可表

達完整且意義獨立的段落予以斷句和做摘要。摘要的內容主要是受訪者對成就的歸因方式或動機的整理，例如受訪者在此是以運氣（或努力）來解釋成就。之後這些摘要會轉化為更精簡的概念化資料，例如外在歸因或謙虛。最後，再將所有已經概念化的文稿資料，依關係親近性和事件對對方是否具有威脅性分解成不同的部份，然後再對不同部分的相關文稿意義是否一致，進行分析和比較，以形成更精確的印象。藉由這樣的過程，研究者嘗試將不同部分的資料重新整合，以回答具有成功經驗的個人在面對不同的關係對象時，會如何歸因自己的成就，以及其背後的動機有無不同。

由於訪談的資料是每訪談完一位受訪者便立即處理和分析，因此每增加一筆訪談資料，均可與先前的訪談結果做對照，並比較不同受訪者對相同議題（不同的關係親近性、事件威脅性）所做的歸因和動機是否一致。所以研究一雖然僅有八位受訪者，但在訪談的過程中，不同的受訪者對上述議題的回答其實很接近。也就是說，雖然僅有八位受訪者，但對所想探討的問題回答應已飽和，因此，研究結果便直接以這八位受訪者所提供的資料來做分析和處理。

二、研究結果

由深入訪談所獲得的資料，依互動對象為關係親近者／非關係親近者以及該成就事件會／不會威脅對方，進一步將受訪者面對不同對象時，對自己的成就會如何做人際歸因以及背後思考的動機為何，整理於表 1-2：

表 1-2：受訪者對不同關係者的人際歸因方式與動機

關係對象	關係親近／無威脅 (家人、好友)	關係親近／有威脅 (家人、好友…)	非親近／有威脅 (同學、鄰居…)	非親近／無威脅 (同學、鄰居…)
人際歸因的方式	內／外向歸因	外向歸因	外向歸因	外向歸因
人際歸因的動機	成功榮耀的分享	體貼對方的感受	體貼對方的感受	社會規範的約束

由受訪者所陳述的資料發現，在面對不同的關係對象時，當事人對自己成就的人際歸因方式並不一定是謙虛。以下依不同的關係對象，將研究的訪談資料簡要擷取於下。

(一) 對關係親近／無威脅者的人際歸因方式與動機

由於家人關係是個人可以真實表現自我的對象，受訪者在提到會如何對其解釋自己的成就時，並不認為自己會想在這些對象面前刻意表現出「謙虛」或客氣，其歸因的方式比較可能因個別成長的家庭氛圍不同而異，因而謙虛和自我增進的解釋都可能被提及。受訪者之一即提到：

「就是會老實講，努力的部份或運氣的部份都會說，因為對他們（家人）我並不需要隱瞞什麼，不過講的方式，有時候就很像是一種習慣，就是不可以太那個（囂張）……」（08）

相對地，也有受訪者提到對家人會玩笑性的表現出自我彰顯。

「那我也會跟他們（父母）說：你們不錯啊，生個女兒滿有才華的啊，那我爸媽就會很高興……」（04）

訪談的資料顯示，雖然受訪者告知父母自己成功因素的方式，可能受家庭氛圍以及和父母的相處模式而有所差別。不過，和好友的互動在表達上則較活潑，此可能和父母是規範的教導者，而好友扮演的主要是自己情感的支持者有關。

「對好朋友喔，我會老實講啊，既然是好朋友自然是不需要隱瞞或客套啊，而且其實我很可能還會開玩笑地自己誇自己一下，我們（好友）之間，一向就是這樣，很臭屁……」（03）

「因為朋友應該很清楚我的努力，知道我為何成功，所以根本就不需要刻意說些有的沒的，那我如果對他（好友）也說是運氣，反而很像很見外……」（01）

雖然對家人和朋友，個人表達的人際歸因方式可能略有不同，不過，背

後希望和對方分享自己成就和榮耀的動機卻是相同的。

「就是能分享我覺得開心的事啊，能肯定我……像我爸常會說我們很聰明是因為像他，就炫耀啊，就是說我爸媽會對我的事覺得很開心……」(02)

「當然好朋友會很替我高興啊，他們可能會叫我不要臭屁，可是我知道他們會真的為我感到開心，會覺得我這樣很好」(03)

(二) 對關係親近／有威脅者的人際歸因方式和動機

如果說自己的成就事件和對方有關（會威脅到對方），特別是在和對方的情感很親近時，訪談的資料顯示，雙方在互動時成功的一方會盡可能避免提到自己的成功，且在做人際歸因時會傾向以運氣的好、壞來總結雙方在成就上的差異。

「可能因為是好朋友，所以在那種情況下比較會關心的可能就會是你哪裡沒答好，你那時候運氣可能比較差一點啊，可是我們很像比較不會特別講說你考的多好這樣子。就是最後大家就會得到一個結論就是運氣啦，大概就是說他運氣比較不好，那相對我的運氣就比較好這樣子。」(06)

「這也是我為什麼考完博班不是很高興的原因，那時其實是覺得他（男朋友）沒有考上，所以其實那時候就算我自己心裡面高興，可是在考後和他的互動，就不會覺得很高興，而且其實我們之間就是會盡量避免去談這件事。其實後來我知道他也不覺得是我比較努力，而是認為是一些外在因素造成的，例如有一些口委比較不喜歡他，那我雖然覺得準備考試的過程（讀書）我比他認真和專心，可是我也不會真的和他說這個，而是當他認為他的運氣沒有我好時，我就不答腔就當作默認。」(04)

當進一步詢問受訪者在這樣的情境下和這些情感親近者互動，心裡面關

注的是什麼時，受訪者均提到自己的焦點會很自然地轉移到關心對方的感受，希望能維護對方的面子，也擔心自己的成功對對方造成壓力或傷害。

「為什麼默認喔，就我剛剛也說了，後來其實我們之間就是會盡量避免去談這件事，那有時他抱怨的時候我就靜靜的聽，運氣也好、努力也好，其實在這時候變的很像也沒那麼重要，我比較在意的是不要因為我很像比他優秀或比他努力就傷害他，我並不希望自己的成功變成他的壓力或傷害。」(04)

「我覺得那是人的心態，因為是好朋友嘛，所以在那種情況下就比較會關心對方的感受啊，那你那時候如果說對啊，因為我比較用功你比較不用功，所以你聯考考得沒我好就真的很白目……那是一種同理心嘛，如果是我沒考好人家還在那邊說他多厲害，我以後一定不會再理他。」(06)

(三) 對非關係親近／有威脅者的人際歸因方式和動機

至於自己的成就事件和對方有關(會威脅到對方)，而和對方只是泛泛之交時，訪談的資料顯示，成功的一方在自我呈現時，同樣會傾向以運氣來解釋和對方在此成就上的差異。

「可能是大學聯考的關係吧，遠一點的很像考完就沒聯絡了，所以其實也不太會去談這個，那如果真的碰到了對方又問我，我應該還是會說運氣，那因為這個是我考得比較好嘛，所以還是應該顧慮一下別人的感受。」(06)

「像我那時候被挖角，有一回在路上就碰到以前的同事，那其實我知道他也很想來，可是老闆沒有挑到他，那我就會淡淡的，大概就是跟他客氣一下說是運氣，因為覺得很像不知道要說什麼……」(05)

受訪者在提到和這些關係不是太親近者互動時，為何會將自己的成就解釋成運氣，所提的理由其實和對情感親近者很接近，都是不願意自己的成就

威脅到對方的感受。可見，當自己的成就對互動對方具有威脅性時，不管雙方的情感如何，關懷他人感受的同理心都是一個重要的考量。

「就是說……我覺得可能是因為我身旁的同學都考不好，那所以如果我說我考的好怎樣怎樣，那我會擔心會不會傷害到同學……」(06)

「因為在這樣的情況很像也不能說什麼，必須要顧到對方的感受，很像就是怕會多說多錯，所以就是最好就淡淡的……」(05)

(四) 對非關係親近／無威脅者的人際歸因方式和動機

如果互動的對象和自己並無深厚的情感基礎，則自己的成就雖然不會對對方造成威脅，但和對方的情感關係也沒有深厚到可以表現出真實的自我，因此，「運氣」便成了解釋自己成就最恰當的理由。

「因為我們是哪種很小很小的地方，我們村莊只有十戶人家左右，所以什麼事情都會這樣傳來傳去，誰家發生什麼事情，隔天就全村莊都知道了這樣子，所以他們如果問我，我都會跟人家講說是運氣好運氣好……」(06)

「要看交往的程度吧，對比較遠的我就會說是運氣，可是對比較熟的就不會，就會講比較……嗯……正確的，就是其實我也很努力或我在這方面的能力也不錯這樣……」(01)

至於為何將自己的成就解釋為外在因素的「運氣」，會成為面對非關係親近者或不熟識者的強勢反應，主要的理由則可能是個人在社會化的過程中，已經學到「不讚己長」的社會規範，因此習慣於不可以對自己的成就表現出驕傲或自誇。

「為什麼會說是運氣喔，就是我會覺得和不是很熟的人講自己有多棒，很像是在跟別人展示自己的翅膀，覺得不需要這樣子……」(04)

「因為覺得講自己好的事情是因為自己的能力，很像有點自大這樣

子，我覺得我常會壓抑自己不要這樣，這可能跟我爸媽教給我的教育有關係吧，就是不可以驕傲……」(06)

(五) 小結

針對研究一的目的，希望藉由深入訪談的方式瞭解日常生活中，華人在面對不同的人際關係時，對於自己的成就會如何做歸因以及其背後思考的動機為何，我們可以得到以下的暫時性結論。

當互動的對方是家人和好友這類可以真實表現自我的情感性關係對象時，華人其實並不會刻意表現謙虛，特別是在親子關係較輕鬆以及面對平輩好友時，還很可能會開玩笑性地對自己的成就自誇。不過，不管受訪者提到的歸因方式是自誇或謙虛，其背後思考的主要動機都是希望能和家人、好友分享自己成就的榮耀。

當自己的成就會威脅到對方時，則不管和對方的關係親近與否，訪談的資料顯示，受訪者都會將自己的成功歸因於運氣。分析其為何將自己的成就歸因於運氣的想法，則發現此其實反應出華人社會，個人需體貼他人的感受並維護其面子的現象（彭泗清，1993: 300-308；楊國樞，1992: 103）。此對照面對不熟悉的對象，而自己的成就又不會威脅到對方時，受訪者也強調自己會將成就歸因於運氣的講法，表面上看來似乎一樣，但分析其背後的動機，後者主要是遵循在社會化過程中習染的「不讚己長」文化規範，因而表現出謙虛的適切行爲（王晴巧、孫蓓如，2007: 159-160；Cai et al., 2007: 162-163），則又有其根本上的不同。

由於研究一是以質化訪談為收集資料的方法，雖然研究者在訪談的過程中，已儘可能避免讓本身的問題意識影響受訪者，但為使研究一的結果更具有說服力，仍有必要針對此結果進行另一量化的研究檢驗。

肆、研究二

研究一的訪談資料結果，呼應前面文獻分析將成就者可能做人際歸因的對象，分為：關係親近／無威脅、關係親近／有威脅、非關係親近／有威脅

以及非關係親近／無威脅者四類的想法是可行的。因為華人在面對這些不同的對象時，基於自我呈現的動機不同，對不同對象歸因成就的方式，便可能因而不同。

就如在文獻分析中所推論的，有成就者在面對關係親近者時採內在歸因的方式，不僅可以增進個人的自我感受，也可以突顯與這些關係親近者共享的「面子」榮光。然而，相關的研究也發現，儒家文化對「努力」賦與很高的評價，強調個人應該努力以達成他人或自己所期許的成就（Dweck et al., 1995: 267-285）。反之，強調自己的能力則有驕傲自滿的意涵，此和「不讚己長」的社會規範和價值觀明顯不合（Cai et al., 2007: 162-163）。因此，華人在面對關係親近者時，雖會對成就採內在歸因，但很可能是歸因於努力而非能力。另一方面，研究一的結果也發現，華人向父母歸因自己成就的方式，受家庭氛圍以及和父母的相處模式影響，特別是對部分關係較嚴肅的家庭，可能因為父母是規範的教導者，因此個人在與之互動時，雖想榮耀分享，卻很可能仍會拘謹地將成就歸因於外在因素的運氣。因此，研究二想要檢驗的第一個假設是：

假設一：對於關係親近／無威脅者（父母），個人最可能將成就歸因於努力，其次是運氣，且兩者的動機都是「成功榮耀的分享」。

當自己的成就會威脅到對方時，前面的文獻分析提到，華人社會重視人際關係的和諧，因此，不管和對方的關係親近與否，成就者都有責任避免讓對方有被比下去的威脅感，以保護對方的面子（彭泗清，1993: 300-308；楊國樞，1992: 103）。很明顯的，在這樣的動機下，將成就歸因於運氣，是最可能被採取的策略。據此，研究二提出的第二個假設為：

假設二：對於關係親近／有威脅者（好友）與非關係親近／有威脅者（同學），個人對此成就的主要歸因方式都是外在因素的「運氣」，而其動機都是「體貼對方的感受」。

最後，對非關係親近者且自己的成就對對方又不具威脅時，對於成就者來說，由於和這些關係對象的情感基礎，並沒有深厚到可以任意表現出真實的自我（黃光國，1989: 80-81, 2005: 11）。因此，將成就歸因於運氣，自然成了個人向這些對象描述自我成就時的適切行為。但不同於成就事件對對方有

威脅的情況是基於同理對方，在此情境下的謙虛，則是遵循「不讚己長」的文化規範（王晴巧、孫蓓如，2007: 159-160；Cai et al., 2007: 162-163）。因此，研究二提出第三個研究假設如下：

假設三：對於非關係親近／無威脅者（鄰居），個人對此成就的主要歸因方式同樣是「運氣」，而其動機則是「社會規範的約束」。

一、研究方法

（一）研究對象

研究參與者為選修「心理學導論」與「社會心理學」課程的學生，研究二共發出二百份問卷（四種版本各五十份），回收的有效問卷一百八十八份，其中男性八十人（42.6%），女性一百零八人（57.4%）。

（二）研究設計

採情境實驗法，利用故事建構操弄實驗情境，自變項有兩個，一為互動的不同人際關係，分為「關係親近者」和「非關係親近者」；另一則為事件的威脅性，設計為「會」和「不會」威脅互動對象自我的成就事件，因此是一個 2（人際關係：關係親近者 vs. 非關係親近者）× 2（事件威脅性：會 vs. 不會）的二因子設計。為了避免不同的情境並陳，容易讓研究參與者猜到真正的研究目的，因此採取受試者間（between-subjects）之設計，每位參與者僅填答一種情境問卷。至於依變項則是研究參與者對這些關係對象的歸因方式和動機。

（三）研究工具

1. 成就事件的選擇與設計。由於研究一的受訪者均提到和考試相關的成就經驗（大學或／和研究所的入學考試）。研究者在情境設計時，考量對強調升學主義的台灣社會而言，入學考試的確是每位莘莘學子都有的經歷，具有一定的外在效度，因此研究二便以大學入學考試（學測）為操弄情境的背景。情境故事的內容敘述：「子晴是一名高三的學生，功課一向不錯，在班上常和同學一起讀書，準備即將到來的學測。果然，學測的結果子晴拿到僅次於

滿級分的 74 級分，如願考上自己心目中理想的大學……」。情境的描述到此四種版本都保持一致，接下來便操弄恭賀子晴學測成績優異的互動對象，主要操弄的變項有兩個，分別為「關係親近性」和「此事件對對方的威脅性」。

- a. 關係親近性與事件的威脅性。關係親近性主要是操弄「關係親近者」vs.「非關係親近者」，而事件的威脅性則是操弄子晴大學學測的優異表現「會」vs.「不會」威脅到和其互動的對象。因此共可以分為四種人際歸因的對象，研究參與者需想像如果是子晴，在面對下列對象（受試者間設計）恭賀自己考上好大學時，會如何回應。茲將此四種對象在問卷中的描述摘錄於下。
 - b. 關係親近／有威脅：子晴在班上的好友亞旭。學測結果通知以後的第二天，子晴和同學們都回到學校拿成績單，走到校門口時，剛好碰到班上的好友亞旭。子晴和亞旭的感情很好，彼此之間無話不說，也常一起準備學測。不過亞旭的學測成績失常，無法申請到想上的大學。看見子晴，亞旭走過來恭賀他（她）考上理想的大學……
 - c. 關係親近／無威脅：在此設計為子晴的父母。收到學測成績單的那天，子晴剛好從外面回來，在大門口遇到爸媽。子晴和爸媽的感情很好，彼此之間無話不說，爸媽也常陪子晴準備學測。看到子晴回來，爸媽便恭賀他（她）考上理想的大學……
 - d. 非關係親近／有威脅：子晴隔壁班不熟的同學亞旭。學測結果通知以後的第二天，子晴和同學們都回到學校拿成績單，走到校門口時，剛好碰到隔壁班的同學亞旭，子晴和亞旭並不熟，彼此也只交談過幾次話，但透過同學知道亞旭的學測成績失常，無法申請到想上的大學。看見子晴，亞旭走過來恭賀他（她）考上理想的大學……
 - e. 非關係親近／無威脅：在此設計為子晴的鄰居陳太太。收到學測成績單的那天，子晴剛好從外面回來，在大門口遇到隔壁的陳太太，子晴和陳太太並不熟，彼此也只交談過幾次話。看到子晴回來，陳太太便恭賀他（她）考上理想的大學……

2. 情境操弄的有效性。為確認前述情境對於「關係親近性」和「事件威脅性」兩變項操弄的有效性，先對 60 位選修「心理學導論」的研究參與者（每

種情境 15 人) 進行操弄檢核。參與者在讀完情境故事後, 需想像自己是故事主角子晴, 並回答故事後附的操弄效果檢核題目。其一為評量子晴和互動對象的關係親近程度, 題目的設計為「子晴與父母 (亞旭、陳太太, 依不同版本而異) 的關係親近程度如何?」研究參與者須依 9 點量表 (1=一點都不親近; 9=非常親近) 評量該對象與子晴的關係親近度; 其二為評量子晴學測的優異表現對對方的威脅性如何, 題目的設計為「子晴學測的優異表現會不會讓父母 (亞旭、陳太太, 依不同版本而異) 有被比下去了的感覺?」研究參與者同樣須依 9 點量表 (1=一點都不會; 9=非常可能) 回答此問題。針對回收的 60 份情境操弄檢核問卷 (男性 28 份, 女性 32 份), 以 *t*-test 檢驗參與者對關係親近者 (父母/好友) 與非關係親近者 (陳太太/隔壁班同學) 的親近性評量, 結果顯示其間有顯著差異 ($M=8.03$ vs. $M=2.86$, $t(58)=20.28$, $p<.001$), 不過父母和好友以及陳太太和隔壁班同學之間則無顯著差異 (分別為 $M=7.93$ vs. $M=8.13$, $t(28)=-.54$, $p>.05$ 以及 $M=3.0$ vs. $M=2.73$, $t(28)=.75$, $p>.05$)。以同樣的方法檢驗事件威脅性操弄的效果, 結果同樣顯示有威脅 (好友/隔壁班同學) 與無威脅 (父母/陳太太) 的操弄兩者之間有顯著差異 ($M=7.33$ vs. $M=1.83$, $t(58)=12.13$, $p<.001$), 但有威脅的好友和隔壁班同學, 以及無威脅的父母和陳太太之間則無顯著差異 (分別為 $M=7.53$ vs. $M=7.13$, $t(28)=.53$, $p>.05$ 以及 $M=1.47$ vs. $M=2.20$, $t(28)=-1.39$, $p>.05$)。此結果顯示, 前述研究設計的情境, 對於關係親近性和事件威脅性的操弄是有效的, 並可將之用來當作正式施測的實驗情境。

3. 有效樣本的檢驗。正式施測所用的情境是採上述已經檢驗過操弄效果的情境。不過為了確認研究參與者的確注意到情境故事所操弄的細節, 正式施測時, 參與者在讀完情境故事後, 還是需要回答故事後附的檢核題目, 題目之一為確認填答者是否注意到子晴的學測表現優異, 題目設計為「子晴學測的成績 (1)很理想 (2)不理想」。其二為確認恭賀子晴考上好大學的對象和子晴的關係是「(1)父母 (2)鄰居 (3)形影不離的好友 (4)不熟的同學」。在有威脅的情境還會加問一則亞旭的大學學測結果「(1)成績優異 (2)並不理想」的題目。如果研究參與者答錯這些檢核題, 表示回答問題時並不用心, 在分析資料時會將這些問卷排除。

4. 人際歸因的方式。單選題，問卷在設計時，參考 Weiner (1986: 17-30)、Yan 與 Gaier (1994: 150-152) 以及陳舜文 (2005: 51-53) 等相關研究對成就歸因的分類方式 (努力、能力、運氣、作業難易度等)，配合本研究的學測情境將可能回答的理由設計為四種：1. 我很努力嘛；2. 我聰明啊；3. 我運氣好啦；以及4. 題目容易，再加上5. 其他 (請說明) 以避免前述四種理由仍有不足之處。研究參與者在讀完情境故事後，需想像如果自己是故事主角子晴，在面對上述不同關係對象恭賀其學測成績優異時，會選擇哪一種歸因方式向對方解釋自己為何會成功。

5. 人際歸因的動機。單選題，根據研究一質化訪談的資料，將三種可能的歸因動機 (社會規範、榮耀分享和體貼對方) 分別列出，同時考量研究參與者選擇以能力和努力為解釋成就的理由時，也有可能和在西方文化中成長的人一樣，是為維持「正向自我觀」的動機，因此加入一「如果自己很棒，就應該說出來」的選項。此外，再增加一「其他」的選項以避免這四種動機仍有不足。問卷中的選項描述為：1. 和對方分享自己學測成績優異的喜悅；2. 體貼對方的感受並保護對方的面子；3. 如果覺得自己很棒，就應該說出來；4. 做人不可以驕傲，所以不應該誇口自己的成就；5. 其他 (請說明)。研究參與者在選擇完人際歸因的方式後，接下來須由上述的不同動機中，挑選一項自己之所以這樣向對方解釋自己學測考得好的原因 (動機)。

(四) 研究程序

本研究是以情境問卷為研究工具，在正式施測前先對情境變項操弄的有效性進行檢核，在確定研究對情境的操弄有效後便進行正式施測。正式施測是採團體施測的方式在研究者任課的班級進行。在分派問卷以前，先以隨機的方式將四種不同的問卷版本加以混合，每位填答者僅回答一種情境問卷。

二、研究結果

研究二共發出二百份問卷，回收兩百份，在回收的問卷中有三位研究參與者勾選的人際歸因方式為「其他」，其中有兩位說明自己會回答「我有認真讀書」以及「我很認真」，因此直接將之歸到「努力」，另有一位回答自己會

「微笑就好」，由於無法將此問卷歸類，因此並不列入分析。此外，扣除八份答錯檢核題，以及三份答題不完整的問卷後，列入研究分析的有效問卷共一百八十八份(有效樣本回收率為 94%)。其中關係親近／無威脅的問卷為四十九份，非關係親近／有威脅的問卷四十七份，關係親近／有威脅以及非關係親近／無威脅的問卷則均為四十六份。

在開始分析資料以前，先以卡方統計檢驗參與者對成就事件所選擇的歸因方式有無性別差異，結果發現，性別和歸因方式之間並無關聯 ($\chi^2(3, N=188)=2.24, p>.05$)。進一步比較人數分佈較多的運氣歸因 (140 人) 與努力歸因 (35 人) 兩組，男、女所採的歸因動機 (社會規範、體貼對方、正向自我、榮耀分享) 有無不同。結果也顯示，不管是運氣歸因或努力歸因，男、女所採的歸因動機均無顯著差異 (分別為 $\chi^2(3, N=140)=3.15, p>.05$ 和 $\chi^2(3, N=35)=4.90, p>.05$)。因此，後續的分析直接排除性別效果的考量。

(一) 人際歸因的方式和動機的檢驗

在整理人際歸因動機的資料時發現，有兩位研究參與者選擇第 5 個選項 (其他)，進一步檢視其所陳述的理由為「對於亞旭成績不好，也感到難過」以及「他很難過，我應該低調」，其實反映的都是體貼和同理對方的感受，因此，在分析時直接將其歸入選項「體貼對方」。為方便分析，茲將四種版本的研究參與者所選擇的人際歸因方式和動機，整理於表 2-1。

假設一認為：對於關係親近／無威脅者 (父母)，個人最可能將成就歸因於努力，其次是運氣，且兩者主要的動機都是「成功榮耀的分享」。為檢驗此假設，先以卡方適合度考驗法檢驗在「關係親近／無威脅」情境的研究參與者選擇的歸因方式，結果發現雖然四種歸因方式都有，但其間的差異達顯著 ($\chi^2(3, N=49)=26.51, p<.001$)，主要的歸因方式是「努力 (53%)」，其次才是「運氣 (29%)」。由於在進行卡方分析時，倘遇到自由度 (df)=1 而且理論次數 (不是觀察次數) 又小於 5 的時候，必須進行耶茲氏校正 (Yate's correction for continuity) (林清山, 1992: 301)。經檢查表 2-1 雖然有幾個細格的觀察次數小於 5，但研究二在檢驗其三個假設時所進行的卡方分析，並沒有剛好同時吻合上述這兩種情況者 (有 0 的細格 SPSS 內鍵的程式會自動

表 2-1：研究參與者對不同關係對象所選擇的人際歸因方式和動機之次數分布

人際歸因方式		互動關係		關係親近 / 無威脅 (n=49)		關係親近 / 有威脅 (n=46)		非關係親近 / 有威脅 (n=47)		非關係親近 / 無威脅 (n=46)	
		人際歸因	動機	次數	百分比	次數	百分比	次數	百分比	次數	百分比
努力	社會規範			0		0		0		1	
	體貼對方	26	3	2	0	2	0	5	1		
	正向自我	(53%)	2	(4%)	1	(4%)	0	(11%)	0		
	榮耀分享		21		1		2		3		
聰明	社會規範			1		0		0		0	
	體貼對方	7	1	0	0	0	0	1	0		
	正向自我	(14%)	1		0		0	(2%)	0		
	榮耀分享		4		0		0		1		
運氣	社會規範			3		2		12		34	
	體貼對方	14	2	43	41	45	33	38	0		
	正向自我	(29%)	1	(94%)	0	(96%)	0	(83%)	0		
	榮耀分享		8		0		0		4		
容易	社會規範			0		0		0		0	
	體貼對方	2	0	1	0	0	0	2	1		
	正向自我	(4%)	0	(2%)	1		0	(4%)	0		
	榮耀分享		2		0		0		1		

忽略且不計算自由度)，因此研究二是直接採未校正過的卡方值來判讀其顯著性。

為確認研究參與者對成就選擇不同的人際歸因方式之動機是否一致，進一步再以卡方適合度考驗法，分別檢驗選「努力 (26 人)」和「運氣 (14 人)」

者，所持的動機是否都是「榮耀分享」（採「聰明」和「容易」歸因者因分別只有7人和2人，其細格的人數過少，故不予以分析），考驗的結果的確發現參與者選擇的動機都是「榮耀分享」（分別為 $\chi^2(2, N=26)=26.39, p<.001$ 以及 $\chi^2(3, N=14)=8.29, p<.05$ ），循此，假設一獲得支持。

假設二認為：對於關係親近／有威脅者（好友）與非關係親近／有威脅者（同學），個人選擇的人際歸因方式是外在因素的「運氣」，且動機都是「體貼對方的感受」。在檢驗此假設時，同樣採卡方適合度考驗法，分別檢驗「關係親近／有威脅」和「非關係親近／有威脅」情境的研究參與者所選擇的歸因方式，結果發現在這兩種情境中，絕大多數的參與者都是選擇「運氣」（分別為 $\chi^2(2, N=46)=74.91, p<.001$ 和 $\chi^2(1, N=47)=39.34, p<.001$ ）。

由於假設二的第二個部份想檢驗的是，在這兩種情境的研究參與者之所以以運氣為歸因方式，主要的動機是「體貼對方的感受」，因此，這部份的統計僅針對選擇運氣者做分析（分別為43人和45人），結果發現，參與者選擇的主要動機的確是「體貼對方的感受」（分別為 $\chi^2(1, N=43)=35.37, p<.001$ 和 $\chi^2(1, N=45)=9.8, p<.01$ ），因此假設二的想法亦獲得支持。

假設三則認為：對於非關係親近／無威脅者（鄰居），個人同樣會以「運氣」為人際歸因的方式，但其動機則是「社會規範的約束」。在檢驗此假設時採和假設二相同的方法，結果發現研究參與者選擇的人際歸因方式，主要是「運氣」（ $\chi^2(3, N=46)=82.17, p<.001$ ）。再針對「運氣（38人）」這一細格的參與者分析動機，結果發現主要的動機的確是「社會規範的約束」（ $\chi^2(1, N=38)=23.68, p<.001$ ），此支持假設三的想法。

(二) 小結

整體而言，研究二的資料分析結果支持研究假設的想法，亦即華人在對他人解釋自己的成就時，並不完全是以「運氣」為人際歸因的方式。當對方為關係親近者且此成就又不會威脅對方時，研究參與者基於「成功榮耀的分享」，主要是將成就解釋為自己的努力，其次才是運氣。此相較於其他的三種情境，參與者對人際歸因方式的選擇的確較為自由，即使是外在因素的運氣和作業容易都有超過三成的人選。而當自己的成就會威脅到對方時，不管和

對方的關係親近與否，本研究的參與者都是以運氣為主要的人際歸因方式，而其背後的動機都是「體貼對方的感受」，此很不同於當事件不會威脅到對方但和對方並不熟悉時，研究參與者雖然也是以運氣來歸因自己的成就，但其動機卻是受到「社會規範的約束」的情況。

伍、綜合討論

整體而言，研究一和研究二的研究結果，支持華人會如何對他人解釋自己的成就，其歸因的方式受到該成就事件會不會威脅到對方而定的想法。特別是當成就會威脅到對方時，和對方情感親近性的效果便消失，因為不管和對方關係親近或不親近，研究參與者都是以外在因素的運氣為人際歸因的方式，且其背後的動機均是「體貼對方的感受」。當此成就不會威脅到對方時，研究參與者對成就的歸因方式才受到與互動對象關係親近與否的影響。當對方為關係親近者，基於和對方「榮耀分享」，在向對方歸因自己的成就時似乎可以比較隨性，研究二的結果顯示，「努力」是最常被提及的理由。但如果對方為非關係親近者，則基於遵守不讚己長的社會規範，研究參與者選擇的主要歸因方式是運氣。值得注意的是，此和成就事件對對方具有威脅性時，個人也是將成就歸因於運氣的情況並不相同，因為在後者的情況，個人對自己的成就謙虛，主要的動機是基於「體貼對方」的同理心。

這樣的研究結果顯示，即使是在強調人際和諧的情境中，在儒家文化下成長的華人也和西方人一樣，都有可能表現出強調自己優點的自我增進行為。只不過由於儒家文化的社會氛圍並不鼓勵自誇，因此，自我增進的人際歸因方式僅表現在關係親近者之間。同時，以研究二的結果來看，選擇努力的人數的確多於選擇能力者，此可能是因為儒家文化對「努力」賦與極高的評價，強調個人可以憑努力來達成他人或自己所期許的成就 (Dweck et al., 1995: 267-285)。反之，強調自己的能力則有驕傲自滿的意涵，此和「不讚己長」的社會規範和價值觀明顯不合 (Cai et al., 2007: 162-163)。

應該進一步說明的是，當自己的成就會威脅到他人時，不管和對方的關係親近與否，個人基於體恤對方的同理心，在選擇人際歸因的方式時，皆傾

向以運氣來解釋自己的成就。此嚴格說來，並不能算是儒家或東方文化特有的現象，因為同理心其實是一普世的價值觀，即使是在個人主義的文化中仍然可見，例如 Wosinska 等人（1996: 238-239）的研究即顯示，當個人的成就可能威脅到同事的自我感受時，個人的適當反應是謙虛，以維持工作情境的和諧。如此說來，僅有在自己的成就不會威脅對方，華人仍傾向以謙虛的人際歸因方式來解釋自己的成就，且主要的動機是受到「不讚己長」社會規範的習染，才比較能突顯華人受到儒家謙虛文化影響的特色。例如 Tice 及其同事（1995: 1134）的研究結果就指出，西方人在熟識者面前其實和東方文化下的個人一樣，對自己的特質描述會表現謙虛。不過，當互動對方和自己不熟或是陌生人時，自我增進的現象便會出現而變得比較勇於吹捧自己。可見，台灣比較受謙虛文化色彩影響的人際歸因方式，應是表現在當自己的成就不具威脅性且對方又非熟識者時，不過，這樣的想法仍需進行跨文化的研究，才能獲得進一步的驗證和支持。

陳舜文（2005: 24-43）認為儒家社會的成就目標可以概分為「社會成就目標」和「個人成就目標」，社會成就目標是指內團體或社會重視的目標，且由內團體如父母設定表現目標與標準；而個人成就目標則是指基於個人興趣，由個人自行設定表現的目標與標準。其研究結果同時發現，個人會如何向他人解釋自己的成就，要視成就事件的性質而定。對於「社會成就目標」如果歸因的對象是朋友，研究參與者傾向將成功解釋為「運氣」。不過，如果事件的性質是屬「個人成就目標」，則主要是將成功解釋為「努力」，其次才是「運氣」。就本研究操弄的成就事件（大學學測）來看，應是屬陳舜文所分類的「社會成就目標」，而本研究的結果除了在面對關係親近／無威脅（父母）的情境，研究參與者會將成就歸因於「努力」以外，對其他關係的歸因方式則和陳舜文的研究結果一致，主要都是以「運氣」來解釋自己的成就。不過，對於「個人成就目標」的成就，個人在面對不同關係對象（特別是事件對對方是不是具有威脅性）時，是否仍如陳舜文的研究發現，會先以「努力」其次才是「運氣」的方式來做歸因，則需要再做研究探討。

值得注意的是，研究二的結果雖然指出當成就事件不會威脅到關係親近者時，華人會傾向以內在因素的努力和能力來解釋自己的成就，但仍有超過

三成的研究參與者以外在因素的運氣和題目簡單為理由。過去的研究顯示，在集體主義文化中，「不讚己長」是一強而有力的社會規範，人們自小就被教導不可以誇口自己的成就，所以會避免對自己的成就或能力做過度的吹捧 (Cai et al., 2007: 162-163; Kurman, 2001: 1707)，因此，華人對於自己的成就，會以內在因素或外在因素來解釋，此是不是和其內化相關的社會規範強度有關，則可以再做進一步的探討。

另一方面，楊國樞 (1992: 92-93) 提到西方個人主義文化下，因其生活圈內的運作形態，強調的是個人是否有能力展現其內在的特質，而使在此文化下成長的個人容易發展出個人取向的自我；相對地，儒家主義的華人社會，其生活圈的運作型態強調的是個人是否有能力維持其社會關係的和諧，因此，此文化下的成員容易發展出社會取向的自我。但隨著地球村的到來，很明顯地，每個文化下成長的個人，並不單純只接受單一文化，而是同時受到多元文化的影響。以現代台灣社會中的個人成長過程為例，個人生長的环境雖然偏向傳統的東方文化，社會規範要求個人應維持社會關係的和諧；但工業化和都市化所帶來的西方文化衝擊，亦對在台灣社會中成長的個人的自我概念產生影響。楊國樞與陸洛 (2005: 72-75) 即認為：台灣已經是一個東、西文化並存的雙文化社會，從小生活在此文化中的台灣民眾，已同時發展出社會取向自我與個人取向自我。而由於個人成長經驗的個殊性，以及受西方文化影響的程度不同，台灣社會中的個人便可能同時擁有不同強度的社會取向自我與個人取向自我 (韓貴香, 2003: 2-3)。基於不同的自我取向對個人在有所成就時該如何與他人互動的觀點並不相同，因此，有沒有可能個人取向自我較高者，比較會採取自我提升的人際歸因方式，而社會取向自我較高者則反，則是未來研究可以再進一步探討的。

不管是研究一或研究二，都是以「個人」的角度出發，來探討在儒家文化下成長的華人，面對不同的關係對象時，會如何對自身的成就做歸因。然而，由於儒家文化不若西方文化強調以自己這個獨立的「小我」為界線，而是常常將和自己親近的他人納進自己的「大我」中 (李美枝, 1993: 284)。因此，個人的成就常常不僅僅是個人的成就，也是可以納入此「大我」中的他人的面子之所繫。也就是說，榮耀的分享對華人而言，可以被視為是一種表

現出自我增進行爲的動機，當個人在有所成就時，藉由內在歸因的方式（能力、努力），不僅可以增進個人的小我，也可以突顯整個大我的面子；反之，若是將成就歸因於外在因素的運氣，則不管是與大我共享的面子或個人的成就感受，都會失色的多。另一方面，若由研究二的參與者對自己的成就做內在歸因，且其動機爲維持個人「正向自我觀」者僅有四人的結果來看，似乎隱含東方文化下成長的個人不若西方人般擁有維持個人正向自我觀的動機（Heine et al., 1999: 769-770; Markus and Kitayama, 1991: 226; 1994: 569），而與本研究認爲華人同樣具有正向自我觀的觀點不符。但其實應注意的是本研究操弄的，是成就者對他人歸因自己成就的人際和諧情境，此時和對方榮耀的分享是更吻合成就者動機的選項，至於維持個人自我觀的動機，應是在個人私下對自己成就自我歸因的情況下，例如 Yan 與 Gaier（1994: 155-157）的研究情境中才比較會出現。

雖然研究二是採紙筆測量的情境實驗法，研究所獲得的結果，僅能看成是研究參與者在虛設情境下的想像反應。此比較是屬於人們對該情境「應然行爲」的想像，而非人們在真實情境「實際行爲」的反應。然而，以情境故事編製的研究方法，有其在施測和資料分析時的方便之處，且透過設身處地的情境想像，研究參與者其實並不會隨意亂答。因此，依此方法所獲致的結果，雖是屬於對相關情境應該如何回應（應然）的想像，但仍應具有高的可推論性。不過，不可否認的，以情境實驗法來進行研究也有其限制，特別是爲了使研究結果明確，常常會刻意控制操弄的情境，使之盡可能單純。但這樣的情境設計卻可能和真實生活中人們的實際互動（實然）有所出入。例如真實生活中可能不像研究設計描述的只面對好友一人的單純情況，而是碰到好友時還混有其他非關係親近者在場；或者是雙方的互動並非私下，而是多人在一起的公開情境。在這類真實的社會互動情境中，成就者表現出來的歸因方式和歸因動機，可能就牽扯到更複雜的心理歷程，而需要再做進一步的研究分析和探討。

由研究二所獲得的資料雖然支持研究一採質化訪談所獲得的結果，但仍有一些研究上的限制需要進一步釐清。例如情境中互動對象的設計，在事件有威脅性時互動對象理所當然是學校的同學，因此，關係親近者設計爲同班

的好友，非關係親近者則為隔壁班不熟的同學；但在事件沒有威脅性時，互動的對象則找不到可以相對應的同儕關係，因為大學學測對台灣的學生而言，其同儕關係幾乎人人都是競爭對手，因此，問卷的設計將關係親近者改為父母，非關係親近者改為鄰居。這樣的人際關係設計可以比較吻合個人的實際生活情境，具有較高的外在效度。雖然父母、同學和鄰居在關係建立的基礎上並不一致，且鄰居（陳太太）對研究二的大學生填答者而言，在概念上仍是屬垂直關係的「長輩」，此可能影響研究參與者對人際歸因方式的選擇偏向謙虛。然而，若以本研究的結果來看，這樣的顧忌則並不成立，因為如果純然是輩分所造成的效果，按理說在華人傳統社會規範中，晚輩在權威者面前應表現謙遜，因此不論是面對「父母」或「陳太太」（均為長輩），受測者應該都會做出運氣的外歸因，且其動機應該都是「不讚己長」的社會規範，但本研究的結果並非如此。當然，未來的研究在情境的設計上，可以藉由敘述水平關係的同學中有人並不打算升學或已經申請到國外大學，因此並不參加學測來操弄無威脅性的情境，如此則可避免上述輩分可能造成的影響。

參考資料

A. 中文部分

王晴巧、孫蓓如

2007 〈華人的自我呈現與自謙行為：一項實驗研究〉，《本土心理學研究》27: 119-174。

危芷芬、黃光國

1998 〈積極義務與消極義務：台美大學生道德判斷的文化比較研究〉，《中華心理學刊》40: 137-153。

李美枝

1993 〈從有關公平判斷的結果看中國人之己關係的界限〉，《本土心理學研究》1: 267-300。

周欣樺

2002 「人際競爭情境和人際和諧情境中的歸因型態」，台灣大學心理學研究所碩士論文。

林清山

1992 《心理與教育統計學》。台北：東華書局。

胡金生、黃希庭

2006 〈華人社會中的自謙初探〉，《心理科學》29: 1392-1395。

陳舜文

- 2005 「華人的社會目標與成就動機：以台灣大學生為例」，台灣大學心理學研究所博士論文。

黃光國

- 1989 〈儒家思想中的正義觀〉，見楊國樞、黃光國（編），《中國人的心理與行為》，頁 67-93。台北：桂冠。
- 2005 〈人情與面子：中國人的權力遊戲〉，見黃光國（著），《儒家關係主義：文化反思與典範重建》，頁 1-46。台北：台大出版中心。

彭泗清

- 1993 〈中國人「做人」的概念分析〉，《本土心理學研究》2: 277-314。

楊國樞

- 1992 〈中國人的社會取向：社會互動的觀點〉，見楊國樞、余安邦（編），《中國人的心理與行為——理念及方法篇》，頁 87-131。台北：桂冠。

楊國樞、陸洛

- 2005 〈社會取向自我實現者與個人取向自我實現者的心理特徵：概念分析與實徵衡鑑〉，《本土心理學研究》23: 71-143。

鄭伯壠

- 1995 〈家長權威與領導行為之關係：一個台灣民營企業主持人的個案研究〉，《中央研究院民族學研究所集刊》79: 119-173。

鄭慧玲、楊國樞

- 1977 〈成就歸因歷程對成就動機與學業成就的影響〉，《中央研究院民族學研究所集刊》43: 85-127。

韓貴香

- 2003 〈自我概念差異、不同生活向度滿足與正、負向情感感受之關係——以台灣女性幼教老師為例〉，《中華心理衛生學刊》16: 1-22。

B. 英文部分

Arkin, Robert, Harris Cooper, and Thomas Kolditz

- 1980 "A Statistical Review of the Literature Concerning the Self-Serving Attribution Bias in Interpersonal Influence Situations," *Journal of Personality* 48: 435-448.

Baumeister, Roy F.

- 1982 "A Self-Presentational View of Social Phenomena," *Psychological Bulletin* 91: 3-26.

Beach, Steven. R., Abraham Tesser, Frank D. Fincham, Deborah J. Jones, Debra Johnson, and Daniel J. Whitaker

- 1998 "Pleasure and Pain in Doing Well, Together: An Investigation of Performance-Related Affect in Close Relationships," *Journal of Personality and Social Psychology* 74: 923-938.

Bernardin, H. John and Joseph A. Orban

- 1990 "Leniency Effects as a Function of Rating Format, Purpose for Appraisal, and Rater Individual Differences," *Journal of Business and Psychology* 5: 197-

- 211.
- Bond, Michael H., Kwok Leung, and Kwok Choi Wan
1982 "The Social Impact of Self-Effacing Attributions: The Chinese Case," *The Journal of Social Psychology* 118: 157-166.
- Cai, Huajian, Jonathon D. Brown, Ciping Deng, and Mark A. Oakes
2007 "Self-Esteem and Culture: Differences in Cognitive Self-Evaluations or Affective Self-Regard?" *Asian Journal of Social Psychology* 10: 162-170.
- Campbell, W. Keith and Constantine Sedikides
1999 "Self-Threat Magnifies the Self-Serving Bias: A Meta-Analytic Integration," *Review of General Psychology* 3: 23-43.
- Chen, Shun Wen, Hsiou-Huai Wang, Chih-Fen Wei, Bih-Jen Fwu, and Kwang-Kuo Hwang
2009 "Taiwanese Students' Self-Attributions for Two Types of Achievement Goals," *Journal of Social Psychology* 149: 179-194.
- Crittenden, Kathleen S.
1996 "Causal Attribution Processes among the Chinese," pp. 263-279 in Michael Harris Bond (ed.), *The Handbook of Chinese Psychology*. Hong Kong: Oxford University Press.
- Dweck, Carol S., Chi-Yue Chiu, and Yi-Ying Hong
1995 "Implicit Theories and Their Role in Judgments and Reactions: A World from Two Perspectives," *Psychological Inquiry* 6: 267-285.
- Farh, Jiing-Lih Larry and James D. Werbel
1986 "Effect of Purpose of the Appraisal and Expectation of Validation on Self Appraisal Leniency," *Journal of Applied Psychology* 71: 527-529.
- Heine, Steven J., Darrin R. Lehman, Hazel Rose Markus, and Shinobu Kitayama
1999 "Is There a Universal Need for Positive Self-Regard?" *Psychological Review* 106: 766-794.
- Heine, Steven J., Toshitake Takata, and Darrin Lehman
2000 "Beyond Self-Presentation: Evidence for Self-Criticism among Japanese," *Personality and Social Psychology Bulletin* 26: 71-78.
- Helmreich, Robert, Elliot Aronson, and James LeFan
1970 "To Err Is Humanizing Sometimes: Effects of Self-Esteem, Competence, and a Pratfall on Interpersonal Attraction," *Journal of Personality and Social Psychology* 16(2): 259-264.
- Hewstone, Miles
1989 *Causal Attribution: From Cognitive Processes to Collective Beliefs*. Oxford: Basil Blackwell.
- Ho, David Y.
1998 "Interpersonal Relationships and Relationship Dominance: An Analysis Based on Methodological Relationalism," *Asian Journal of Social Psychology* 1: 1-16.
- Kanagawa, Chie, Susan E. Cross, and Hazel Rose Markus
2001 "Who Am I: The Cultural Psychology of the Conceptual Self," *Personality*

- and Social Psychology Bulletin* 27: 90-103.
- Kitayama, Shinobu, Hazel Rose Markus, Hisaya Matsumoto, and Vinai Norasakkunkit
1997 "Individual and Collective Processes in the Construction of the Self: Self-Enhancement in the United States and Self-Criticism in Japan," *Journal of Personality and Social Psychology* 72: 1245-1267.
- Krueger, Joachim
1998 "Enhancement Bias in Descriptions of Self and Others," *Personality and Social Psychology Bulletin* 24: 505-516.
- Kurman, Jenny
2001 "Self-Enhancement: Is It Restricted to Individualistic Cultures?" *Personality and Social Psychology Bulletin* 27: 1705-1716.
- Leung, Man-Chi
1996 "Social Network and Self-Enhancement in Chinese Children: A Comparison of Self-Reports and Peer Reports of Group Membership," *Social Development* 5: 146-157.
- Markus, Hazel Rose and Shinobu Kitayama
1991 "Culture and the Self: Implications for Cognition, Emotion, and Motivation," *Psychological Review* 98: 224-253.
1994 "A Collective Fear of the Collective: Implications for Selves and Theories of Selves," *Personality and Social Psychology Bulletin* 20: 568-579.
- Meyer, Herbert H.
1980 "Self-Appraisal of Job Performance," *Personnel Psychology* 33(2): 291-295.
- Miller, Dale T. and Michael Ross
1975 "Self-Serving Biases in the Attribution of Causality: Fact or Fiction?" *Psychological Bulletin* 82: 213-225.
- Mullen, Brian and Catherine A. Riordan
1988 "Self-Serving Attributions for Performance in Naturalistic Settings: A Meta-Analytic Review," *Journal of Applied Social Psychology* 18: 3-22.
- Sedikides, Constantine, Lowell Gaertner, and Yoshiyasu Toguchi
2003 "Pancultural Self-Enhancement," *Journal of Personality and Social Psychology* 84(1): 60-79.
- Taylor, Shelley E. and Jonathon D. Brown
1988 "Illusion and Well-Being: A Social Psychological Perspective on Mental Health," *Psychological Bulletin* 103: 193-210.
- Tesser, Abraham
2000 "On the Confluence of Self-Esteem Maintenance Mechanisms," *Personality and Social Psychology Review* 4: 290-299.
- Tesser, Abraham and Jennifer Campbell
1980 "Self-Definition: The Impact of the Relative Performance and Similarity of Others," *Social Psychology Quarterly* 43(3): 341-347.
- Tice, Dianne M., Jennifer L. Butler, Mark B. Muraven, and Arlene M. Stillwell
1995 "When Modesty Prevails: Differential Favorability of Self-Presentation to

- Friends and Strangers,” *Journal of Personality and Social Psychology* 69: 1120-1138.
- Wan, Kwok Choi and Michael Harris Bond
1982 “Chinese Attributions for Success and Failure under Public and Anonymous Conditions of Rating,” *Journal of Consumer Research* 24: 23-31.
- Weiner, Bernard
1986 *An Attributional Theory of Motivation and Emotion*. New York: Springer-Verlag.
2000 “Intrapersonal and Interpersonal Theories of Motivation from an Attributional Perspective,” *Educational Psychology Review* 12(1): 1-14.
- Wosinska, Wilhelmina, Amy J. Dabul, Robin Whetstone-Dion, and Robert B. Cialdini
1996 “Self-Presentational Responses to Success in the Organization: The Costs and Benefits of Modesty,” *Basic and Applied Social Psychology* 18: 229-242.
- Yan, Wenfan and Eugene L. Gaier
1994 “Causal Attributions for College Success and Failure: An Asian-American Comparison,” *Journal of Cross-Cultural Psychology* 25(1): 146-158.
- Zuckerman, Miron
1979 “Attribution of Success and Failure Revisited, or: The Motivational Bias Is Alive and Well in Attribution Theory,” *Journal of Personality* 47: 245-287.

The Study of Chinese Interpersonal Attribution Styles and Motivations for Achievements

Kuei-hsiang Han

Assistant Professor

Center for General Education and Core Curriculum
Graduate Institute of Educational Psychology and Counseling
Tamkang University

ABSTRACT

This study focused on the effect of interpersonal closeness and threats of one's achievement to the interacting target on interpersonal attribution for the achievements of Chinese subjects. The results of this study found that Chinese adopt different attribution styles to explain their achievement to different relationships, and the motivations behind this differ, too. For example, when the achievement would be a threat to the interacting target, Chinese would attribute their achievement to luck, and their concern was empathy and allowing the other to save face. When the achievement would not be a threat, then, how Chinese attribute their achievement depends on their closeness to the target. When the interacting target was an intimate, Chinese would not be modest. In fact, they made interpersonal attribution for their achievements to ability and efforts with the motivation of sharing glory. On the contrary, when the target was just an acquaintance, Chinese would attribute their achievement to luck, and the motivation behind this was to obey the social norm of "not to boast of one's advantages" which was different from the motivation of empathy in the situation where one's achievement was a threat to the target.

Key Words: modesty, self-enhancement, interpersonal attribution, threat of achievements