

论直觉、偏差和情绪在伦理决策中的作用

伍如昕

(中南大学公共管理学院, 湖南长沙, 410083)

摘要: 伦理决策是伦理学尤其是商业伦理研究领域中的重要议题。现有大多数伦理决策模型基于理性、意识和准合法的前提假设, 将伦理决策视为逻辑和理性的过程。尽管这些模型在目前伦理决策的研究中占有主导地位, 然而这些模型往往难以完全解释伦理思维和实践困境中的复杂性。事实上, 许多非理性因素对伦理决策存在影响。通过回顾、梳理现有伦理决策中直觉、偏差和情绪对伦理决策影响的相关研究说明, 这些非理性因素从根本上影响着人类伦理决策, 并且导致对理性的标准化伦理决策理论的偏离。

关键词: 伦理决策; 有限理性; 非理性; 直觉; 偏差; 情绪

中图分类号: B82-05

文献标识码: A

文章编号: 1672-3104(2015)02-0014-06

一、引言

伦理决策是伦理学尤其是商业伦理研究领域中的一个非常重要的议题。自20世纪80年代开始, 研究者们就开始提出各种各样的理论模型, 以期揭示伦理决策的过程及其主要影响因素(如 Rest^[1]; Jones^[2])。大量的伦理决策模型试图通过将伦理决策过程划分为具体的阶段, 并且为最终的决策提供规范的理性路线来帮助人们进行判断。其假定人们的决策是理性的, 并且原则上能够从伦理道德的角度评价他们的决策。然而, 也有一些研究认为, 这些理性和深思熟虑的伦理决策模型是难以完全解释伦理思维和实践困境的复杂性的。伦理认知并不必然会导致伦理行为^[3], 无意识的过程和直觉可以施加比其现已得到承认的更大的影响。^[4]认知的理性模式常常难以俘获真实的人类选择和行为^[5, 6], 伦理决策过程的有限理性^①同样值得人们的关注。^[7]人们可能会在没有意识到的时候以非伦理的形式行为, 从而成为伦理上的盲人。^[8]如公正判断中的置换过程、首因效应、极端判断、补偿偏见等就体现出了公正判断中的有限理性。^[9]事实上许多非理性^②因素对伦理思维和行为存在影响, 这些因素和过程从根本上影响着人类伦理决策, 并且导致对理性的标

准伦理决策理论的偏离。本文以直觉、偏差和情绪为例, 首次尝试对伦理决策中的有限理性进行回顾, 以期引发人们对伦理决策有限理性问题的关注, 增强对影响伦理决策的有限理性因素的认识和理解, 从而为更好地指导伦理决策实践和教育培训服务。

二、伦理决策中的直觉

伦理决策究竟依靠于理性的认知还是感性的直觉? 尽管早期有关伦理决策研究侧重伦理认知的作用, 强调理性的认知与推理是影响伦理决策的主要因素。但其实早在20世纪80年代, 就有研究者提出了伦理决策中直觉的存在。Kitchener在其提出的模型中描述了两个水平的道德推理: 直觉水平和临界-评价水平。在直觉水平上, 决策者基于知识和经验, 引导自动的、前反思的普通的道德思想和伦理行动。^[10]但他认为直觉水平是不足的, 因而提出了由基于哲学理论、伦理准则、指导、标准和原则的合理判断构成的临界-评价水平, 以增强、指导、评价和捍卫伦理决策。^[10]遗憾的是, 在此之后, 大多数伦理决策模型认为决策者面对伦理困境时是“思考”的, 即是有意识的加工过程。尽管一些伦理框架承认直觉判断、道德敏感性、情境环境, 以及个人价值的影响, 却基本上

收稿日期: 2014-04-16; 修回日期: 2015-02-05

基金项目: 教育部人文社会科学研究青年基金(13YJCZH204); 中国博士后科学基金第54批面上资助项目(2013M542148); 中央高校基本科研业务费(2012QNZT199)

作者简介: 伍如昕(1983-), 女, 湖南衡阳人, 中南大学公共管理学院讲师, 管理学博士, 伦理学博士后, 硕士生导师, 主要研究方向: 行为决策, 人力资源管理

没有模型能充分地解决和识别 **Kitchener** 的直觉水平中所嵌入的变量的问题。在这些模型中，非理性的思维或者影响被视为纯粹的理性过程中的“杂质”^[11]而不是认知努力中内生和不可避免的成分。

然而，在现实生活中，个体的决策通常都是在复杂和不确定的条件下做出的。由于人类的认知能力有限，加之决策情境的复杂性、模糊性和不确定性等特征，使得个体在做决策时经常会使用直觉方式。而 **Elm** 和 **Radin** 通过一个引导性的有关伦理决策的研究，发现伦理决策可能并没有实际意义上的“特殊”或者与其他决策过程存在差别。^[12]因此在现实中，人们的伦理决策有依靠直觉的特点，其不完全是理性判断或“思考”的过程，伦理决策的本能性、直觉性和回顾性等特征同样不容忽视。

近年来越来越多的研究开始关注伦理决策中的直觉因素。**Hadit** 发现个体在道德决策时存在“道德失声”现象，即个体能够进行快速并十分肯定的道德判断，却无法给出支持这种判断的适宜理由。^[14]据此，他认为真正影响道德决策的是一种快速、自动化且无意识的道德直觉，即“个体突然产生了包含情绪效价(好—坏、喜欢—不喜欢)的道德判断，他虽然意识到了这个判断，却无法觉察到其中搜索、权衡或结论产生过程中的任何步骤”。**Haidt** 声称，判断和支撑它的信念之间的关系并不意味着信念会产生判断。相反地，道德判断是道德直觉的产物，并且，其随后即便有道德推理(如果必需的话)，也是事后建构以证明决策和用来影响他人的(直觉)。^[4]据此，他提出了一个道德的社会直觉主义模型以替代理性主义模型，但遗憾的是他没有提供相关的经验证据来证实其模型。但 **Haidt** 的研究却引发了大量道德直觉背景下的道德决策研究。研究者大多认同道德决策中存在有意识认知和无意识情绪两种加工过程，二者之间不能够完全分离与孤立。而来自认知神经科学的证据则发现，当将道德判断视为类属概念时，研究倾向支持道德判断的非理性加工；当视为类似记忆的连续体时，倾向支持理性与非理性的双加工。^[13]研究还显示，个体进行风险回避的道德判断时多是基于行动的非理性判断；进行奖赏趋近道德判断时多是基于意图的非理性判断。^[13]**Murphy & Dacin** 在研究欺骗的心理路径时，发现当面临机会和激励/压力时，“没有意识到”“应对合理化的直觉”和“推理”这三种取决于态度合理化的心理路径将引导个体走向欺骗。^[14]可见在伦理道德决策中存在直觉的作用，从而表现出某种程度的有限理性。

除了上述揭示伦理道德决策中的有限理性的研究外，一些研究者也试图提出新的伦理决策模型以整合伦

理决策中的有限理性。如近期出现的关注公正判断的道德信念整合理论(**Integrated theory of moral conviction**)强调，纯粹的公正关心受道德观念驱使，公正判断是根据内心的价值体系在道德框架内做出的，它更多地依存于“非理性”的道德直觉而不是外部社会线索，该理论提出并检验了权威独立假设、试金石假设和情绪假设来说明公正判断的“非理性”。**Woiceshyn** 提出了一个商业伦理决策模型，在这个模型中，其将伦理决策的理性水平加工和直觉水平加工整合在一起，提出了伦理决策的综合模型，其认为推理(有意识的过程)和直觉(潜意识的过程)通过形成、回忆和应用获得长期经营成效所必须具备的道德原则交织在一起，构成了商业伦理决策的过程。该模型打破了以往仅仅从意识层面和理性加工角度探究伦理问题的局面，是对经典伦理决策过程模型的有益补充。^[15]

可见，在社会认知的双过程加工理论的推动下，目前研究者们已经逐步承认了直觉在伦理决策中所扮演的角色，开始探索直觉因素在伦理决策中的作用及其发挥作用的边界条件。但有关伦理决策的直觉水平加工过程本身的研究还较为少见，现有的大多数伦理决策模型均描绘的是 **Kitchener** 提出的临界—评价水平之上有意识的伦理决策过程，即以伦理认知为起点，却少有研究关注在直觉水平的伦理决策过程究竟是怎样的？其生理机制如何？其与临界—评价水平的伦理决策模型所刻画的决策过程是否存在差异？其又是如何与伦理决策的理性过程产生交互作用的？这些问题目前尚未得到很好的回答和解释。

三、偏差与伦理盲目性

多年以来，标准决策理论声称人们应该像理性的代理人一样行动，以准确和连贯地理解他们的目标和欲望，并且按照可控的行为，稳定的偏好和逻辑的自我利益行动^[16]。然而，心理学研究者在许多领域如经济学、医学、法律和外交领域掀起了一场革命，他们阐述了决策者是如何偏离理性的现实和系统方式的。^[5, 6]行为研究表明判断不一定是无偏差的，人们通常不会如此理性地行为。决策不是基于世界的客观状态而是我们对世界的主观经验。相应地，人类理性的能力是有限的，其有限性导致了重要的倾向和有问题的偏差。^[5, 17]如信息收集和假设检验可能会因为一种常见的证实偏差而偏向最初的印象。因此，在面对伦理困境时，已有概念将锚定随后的推理，并且可能影响信息的收集、分析和检索。同时，某些信息的影响

也会受到以往的行动和易引起注意的因素如决策者的显著特征的调节。^[18]同样的影响也存在于有关对刻板印象威胁的研究文献中。不少研究表明对某人的刻板印象的期望的意识,不管是积极的还是消极的,均会影响人们的行为。^[19]而随着行为决策和有限理性理论的繁荣和发展,研究者们也开始从直觉和有限理性角度研究伦理决策问题。

目前,研究者从不同偏差入手,证明了某些个体心理偏差与非伦理决策与行为间存在一定的关联。**Street** 通过实验研究发现承诺升级的情景增加了决策者非伦理行为的可能性。^[20]**Novicevic** 等研究了社会比较中的自我评价偏差对伦理决策影响,研究发现自我强化的个体(如那些认为他们比他们的同伴更为伦理)比自我贬低的个体(如那些认为他们与他们的同伴相比更加少伦理)表现出了更高的增加责任的响应。^[21]**Kern** 和 **Chugh** 认为伦理决策不可避免地会受到自动性的影响,他们通过三个实验研究发现,如果决策是以损失框架出现时,决策者比以收益框架出现时卷入了更多非伦理的行为。^[22]**Hayibor** 和 **Wasieleski** 考察了可得性偏差对组织中非伦理决策的影响,认为道德强度是一种感知的结构,个体对可得性偏差的使用将影响其对道德强度的感知,并反过来将影响道德问题的觉察和最终的解决。^[23]**Hershfield**, **Cohen** 和 **Thompson** 则发现短视对非伦理决策和行为存在影响,那些认为与未来的自我存在连续性的人们相较于那些缺少认为与他们未来的自我存在连续的人们,更可能以伦理的应对方式行为。^[24]

此外,研究者们还从认知偏差角度,探讨了伦理的盲目性问题。如 **Tenbrunsel** 等从个体对自身伦理认知上的偏差感知解释了为什么人们不能像其想象的那样伦理。^[25]**Palazzo**, **Krings** 和 **Hoffrage** 则采用意义建构理论的方式,提出伦理盲区是由个体意义建构的活动和情境因素相互交织而产生的。^[8]**Manzoni** 则认为在一些情况下,人们可以识别他们面临的伦理困境,但是难以负担各种决策参数,因而,在许多情况下,人们甚至并未意识到他们面对着一个伦理的问题,他们通常没能认识到他们(或其他人)以非伦理的方式行为,这常使他们高估他们自身(和他们所喜欢的他人)的诚实廉正,而导致这一伦理盲目性的原因主要有四个:伦理衰退、被激发的盲目、证实偏差和自我服务的偏差/身份保护。^[26]

从上述研究可见,目前研究者仅识别了几种可能对伦理决策和行为产生影响的偏差,对伦理决策中偏差问题的关注还远远不及财务金融决策领域中有关偏差的研究。然而,如同财务金融领域有关认知偏差问

题的研究一样,只有准确识别伦理决策中存在的各种认知偏差及其对伦理决策的影响,才能有意识地采取措施消除或减少这些偏差对伦理决策的不良影响,或发挥其积极作用。同时从伦理教育角度来看,帮助个体认识到偏差和伦理盲目性对自身伦理决策的影响,本身对提高个体决策的伦理性就有着重要的作用,而个体伦理决策水平的提高,将有助于整个社会伦理道德水平的提升。因此,进一步发掘可能影响伦理决策的认知偏差因素,了解其进化过程,以及各种认知偏差的交互作用,以及认知偏差与其他个体、情境、伦理问题本身等变量的交互作用在伦理决策过程中发挥的作用,是今后可以进一步开拓的研究领域。

四、情绪与伦理决策

“情绪在决策中的作用”是未来决策领域需要解决的十六个问题之一。^[27]情绪是任何决策中的关键部分^[28],情感影响认知过程,由于情感启发式的存在,所有的刺激都会唤起自动的情感评价,这对许多判断和行为都会产生深刻的影响。^[5]在伦理决策中尤其如此,因为伦理决策通常是个人的,且是高度自我相关的。目前有研究开始探讨情绪在伦理决策中的作用。^[29-31]如道德心理学中的研究表明,伦理决策通常是以个体的感觉和直觉形成的。^[4, 32]**Haidt** 引用了 **David Hume** 的话将推理称为“the slave of the passions”(激情的奴隶)^[4],并且认为没有情绪,道德不复存在,行为不会与推理相悖,除非他的结果与感情相悖。

事实上,哲学家们在很早之前就认为情绪和伦理决策之间存在关联,早在18世纪,以沙甫慈伯利、哈奇森、休谟、亚当·斯密等为代表的情感主义伦理学派就已经开始用情感来说明伦理道德问题。^[33, 34]而我国的传统儒家哲学更加是情感型的,其将人视为情感的存在,由此探讨人的伦理道德问题。^[35]另有一些学者们则试图寻找情绪和伦理决策存在关联的经验证据。如 **Connelly** 等采用实证方法揭示了情绪与伦理选择之间的联系,他们发现积极和消极的情绪可以解释伦理选择中的显著差异,并且情绪在个体水平所起的作用比在更大的组织层级的作用更大。^[36]**Rabl** 和 **Kühlmann** 在研究腐败行为的预测变量时,认为预期的情绪和有关私人或者职业目标的实现等方面的其他成分(如:目标可行性、目标欲望、目标意图)不允许腐败行为的预测。^[37]**Curtis** 则认为消极心境与更低地报告非伦理行为的意图相关。同时考虑各个类别的情感/情绪和个人价值观,**Curtis** 也发现严肃性和责任感对

报告非伦理行为有积极作用，除非应答者心情不好。^[38]Glenn, Raine 和 Schug 则借助脑神经科学的技术发现了情绪和非功利性道德判断之间的联系。^[39]而大量的认知神经科学方面的研究则证明了情绪在公平决策中的重要作用。^[40]

在不确定条件下，情绪在伦理决策中则扮演着更加重要的作用。如 Clore 和 Schwarz 在其主张的情绪—信息等价说(Feeling as information)中指出，情绪可以作为一种信息线索直接影响判断，情绪是使判断简单化的启发式，即人们根据自己的情绪作出快速判断，而不是整合判断任务的外部信息以及自己的内部记忆和联想。^[41]一般来说，利用可获得的情绪感受比从记忆中提取相关事例进行仔细的利弊权衡要容易，也更加有效，特别是在决策与判断非常复杂或心理资源非常有限的情况下尤其如此。这种心理捷径使得情绪成为决策与判断的启发式。不确定性会诱发强烈的“情绪—经验”过程，经历不确定时，个体会以经验的方式加工信息，此时的伦理判断会被情绪左右，个体会潜意识地将信息编码为具体的形象或象征，被动体验事件而非主动加工。^[42]这在有关公正判断的研究中得到了证实，如 Van den Bos 提出的“热认知”概念(认知过程中的情绪色彩)，其认为在热认知过程中，认知因素和情绪因素共同决定公正判断、道德判断。当人们处于不确定性条件下，无法对所经历的事件做出公正判断时，情绪就会强烈地影响人们的公正判断。相反，如果人们知道公正判断所需要的全部信息，此时人们往往依靠的是认知因素，而不是情绪。^[41]可见，信息的确定与否，是决定认知或情绪谁更加起作用的关键调节因素。这一观点在方学梅和陈松的实验研究中再次得到了证实，其发现不确定性调节了情绪与公平判断之间的关系，当用于公平判断的外部信息不明确时，情绪充当了公平判断的线索。^[41]

另有一些研究则主要关注非伦理决策和行为本身引发的情绪体验，他们大多认为非伦理的行为会引发负面情感(如内疚，羞愧和悔恨)，其反过来会促使个体未来不去实施非伦理行为。^[43]同时现有的研究也强调情感会通过反思和期待间接地影响未来的行为^[42]，比方说内疚可能会产生与某种特殊的行为的负向关联，从而使得未来这种类型的行为不太可能出现。^[44]但与大多数研究认为非伦理行为会引致负面的情感不同的是，Ruedy 等通过一系列实验研究发现非伦理行为可以引发积极的情感，从而为即便在不存在利害关系，也没有个体收益的情况下，非伦理行为也能普遍和持久存在提供了一个可能的解释。^[45]

可见，将情绪整合到伦理决策问题的研究中已成

为目前的一种趋势。一方面，情绪和情感因素可能会以直觉和有限理性的方式影响着伦理决策。如人们受到最小化后悔和逃离由于不确定和冲突所带来的不适的动机的驱动，倾向于避开冲突的选择。而当不得不面对一个不确定的、充满冲突的困境时，个体可能会选择一个客观上更糟糕，但是更少挫败的行动，他们可能会延迟决策，并且使得后果恶化；或者为了避免矛盾做出草率的决定，从而产生同样的不良后果。另一方面，情绪体验也可被视为由(非)伦理决策引发的结果变量。非伦理决策在导致非伦理行为产生的同时也会引起个体积极或消极的情绪反应，如引发内疚、羞愧和焦虑等消极情绪，或兴奋等积极情绪，这些情绪可能会减少也可能增加未来非伦理决策和行为出现的可能性，也就是说，这一情绪体验反过来又会对非伦理决策产生影响。这就提醒我们在考虑(非)伦理决策和行为中的物质收益和风险时，还需要考虑由情绪带来的心理成本和收益。但从现有的研究成果来看，更多的研究关注的是消极情绪体验的影响，对由(非)伦理决策带来的积极情绪体验的研究还较为少见。

五、结论与启示

上述关于伦理决策中的直觉、偏差和情绪的研究，从不同角度揭示了现实中个体伦理决策对理性的标准模型的偏离，也揭示了非理性因素在伦理决策中的重要作用。从研究现状来看，研究者已日渐认同伦理决策中的直觉过程和情感在其中扮演的角色，相关研究也由对现象的揭示和描述逐渐转向对内在机制的探索。相比较而言，有关伦理决策中偏差的影响以及伦理盲目性的研究还较为少见，而且，仅仅停留在对可能影响伦理决策和行为的偏差的识别上，探讨影响过程黑箱和伦理盲点形成机制的研究还很少。此外，从目前的研究来看，多数研究还只是从单层面探讨某种非理性因素对伦理决策和行为的影响，直觉、偏差、情感作为影响伦理决策的个体变量，当遭遇不同的组织情境、伦理问题以及社会文化因素等因素时，其所起的作用可能有所不同，因此探讨不同类型因素间的交互作用对伦理决策的影响，识别关键影响因素，以及各关键因素发挥作用的路径也是未来可以进一步探索的问题。

与过去 35 年中大量揭示不确定条件下有限理性的决策者是如何决策和行为的研究相比，专注于伦理决策中有限理性问题的研究还十分欠缺。这可能也是为何有关伦理决策的学术著作数量极为少见的原因之

一。许多新近提出的伦理决策框架都没有充分考虑作为决策者的人的本质特征,一些作者虽承认非理性因素在伦理推理中的作用,但是很少充分地刻画伦理判断的情感和直觉模型的各种成分和影响。真正的现实具有挑战性的伦理情境要求决策模型在理论上为人所知,在研究中有基础,在视野上更全面,因此如何将现有的不确定条件下的有限理性研究整合到伦理决策模型中,是提出更具普适性和代表性的伦理决策模型所必须解决的一个问题。此外,不确定条件下,有限的人类认知能力使得人们依靠直觉和情感过程,这些过程通常可以有效率地工作,以节约人类的认知资源,但是有时候也会导致偏差和不一致。如果决策者可以认识到伦理决策中的有限理性,通过识别、调整和整合主观的、自动的、直觉的和情境中的那些可能影响他们的思考的力量,就能够尽可能地优化他们的伦理推理,做出更加高效的伦理决策。

注释:

- ① 有限理性(bounded rationality)是指介于完全理性和非完全理性之间的在一定限制下的理性。有限理性的概念最初是Arrow(1951)提出的,他认为有限理性就是人的行为“即是有意识地理性的,但这种理性又是有限的”。诺贝尔经济学奖得主西蒙是有限理性的主要倡导者,其认为客观环境是复杂的、不确定的,信息是不完全的;人的认知能力是有限的,其不可能洞察一切,找出全部备选方案,也不可能把所有参数都综合到一个单一的效用函数之中,更不可能精确计算出所有备选方案的实施后果。因此现实生活中的个体是介于完全理性与完全非理性之间的“有限理性”人。
- ② 非理性(irrational)主要是指一切有别于理性思维的精神因素,如情感、直觉、幻觉、下意识、灵感;也指那些反对理性哲学的各种非理性思潮,如唯情论、意志论、生命哲学、无意识、直觉论、神秘主义、虚无主义、相对主义等。本文中的非理性主要指影响伦理决策的理性思维以外的因素,如直觉、情绪等。

参考文献:

- [1] Rest J R. Moral development: Advances in research and theory [M]. New York: Praeger, 1986.
- [2] Jones T M. Ethical decision making by individuals in organizations: an issue-contingent model [J]. The Academy of Management Review, 1991, 16(2): 366-395.
- [3] Smith T S, McGuire J M, Abbott D W. etc. Clinical ethical decision making: an investigation of the rationales used to justify doing less than one believes one should [J]. Professional Psychology: Research and Practice, 1991, 22: 235-239.
- [4] Haidt J. The emotional dog and its rational tail: A social intuitionist approach to moral judgment [J]. Psychological Review, 2001, 108: 814-834.
- [5] Kahneman, D. A perspective on judgment and choice: mapping bounded rationality [J]. American Psychologist, 2003, 58: 697-720.
- [6] Kahneman D, Klein G. Conditions for intuitive expertise [J]. American Psychologist, 2009, 64: 515-526.
- [7] Rogerson M D, Gottlieb M C, Handelsman M M, etc. Nonrational processes in ethical decision making [J]. American Psychologist, 2011, 66(7): 614-623.
- [8] Palazzo G, Krings F, Hoffrage U. Ethical Blindness [J]. Journal of Business Ethics, 2012, 109: 323-338.
- [9] 胡金生, 叶春, 李旭, 高婷婷. 公正判断中的“非理性”: 加工特征、主要表现和影响因素[J]. 心理科学进展, 2012, 20(5): 726-734.
- [10] Kitchener K S. Intuition, critical evaluation, and ethical principles: the foundation for ethical decisions in counseling psychology [J]. The Counseling Psychologist, 1984, 12: 43-55.
- [11] Ford G G. Ethical reasoning for mental health professionals [M]. Thousand Oaks, CA: Sage, 2006.
- [12] Elm D R, Radin T J. Ethical decision making: special or no different? [J]. Journal of Business Ethics, 2012, 107(3): 313-329.
- [13] 沈汪兵, 刘昌. 道德判断: 理性还是非理性的?——来自认知神经科学的研究[J]. 心理科学, 2010, 33(4): 807-810.
- [14] Murphy P R, Dacin M T. Psychological pathways to fraud: understanding and preventing fraud in organizations [J]. Journal of Business Ethics, 2011, 101(4): 601-618.
- [15] Woiceshyn J. A model for ethical decision making in business: reasoning, intuition, and rational moral principles [J]. Journal of Business Ethics, 2011, 104: 311-323.
- [16] Baron J. Thinking and deciding [M]. New York: Cambridge University Press.
- [17] Shafir E, LeBoeuf R A. Rationality [J]. Annual Review of Psychology, 2000, 53: 491-517.
- [18] Shafir E, Simonson I, Tversky A. Reason-based choice [J]. Cognition, 1993, 49: 11-36.
- [19] Shapiro J R, Neuberg S L. From stereotype threat to stereotype threats: Implications of a multi-threat framework for causes, moderators, mediators, consequences, and interventions [J]. Personality and Social Psychology Review, 2007, 11(2): 107-130.
- [20] Street M, Street V L. The effects of escalating commitment on ethical decision-making [J]. Journal of Business Ethics, 2006, 64(4): 343-356.
- [21] Novicevic M M. Self-evaluation bias of social comparisons in ethical decision making: the impact of accountability [J]. Journal of Applied Social Psychology, 2008, 38(4): 1061-1091.
- [22] Kern M C, Chugh D. Bounded ethicality: the perils of loss framing [J]. Psychological Science, 2009, 20(3): 378-384.
- [23] Hayibor S, Wasieleski D M. Effects of the use of the availability heuristic on ethical decision-making in organizations [J]. Journal of Business Ethics, 2009, 84(1): 151-165.
- [24] Hershfield H E, Cohen T R, Thompson L. Short horizons and

- tempting situations: lack of continuity to our future selves leads to unethical decision making and behavior [J]. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 2012, 117(2): 298–310.
- [25] Tenbrunsel A E, Smith-Crowe K. Ethical decision making: where we've been and where we're going [J]. *Academy of Management Annals*, 2008, 2: 545–607.
- [26] Manzoni J F. Building and nurturing a high performance -high integrity corporate culture [C]// Antonio Davila, Marc J. Epstein, Jean-François Manzoni (ed.) *Performance Measurement and Management Control: Global Issues (Studies in Managerial and Financial Accounting)*. Bradford: Emerald, 2012, 25: 41–63.
- [27] Hastie R. Problems for judgment and decision making [J]. *Annual Review of Psychology*, 2001, 52: 653–683.
- [28] Schwarz N. Emotion, cognition, and decision making [J]. *Cognition & Emotion*, 2000, 14: 433–440.
- [29] Pizarro D. Nothing more than feelings? The role of emotions in moral judgment [J]. *Journal for the Theory of Social Behavior*, 2000, 30: 355–375.
- [30] Tangney J P, Stuewig J, Mashek D J. Moral emotions and moral behavior [J]. *Annual Review of Psychology*, 2007, 58: 345–372.
- [31] Schweitzer M E, Gibson D E. Fairness, feelings, and ethical decision-making: consequences of violating community standards of fairness [J]. *Journal of Business Ethics*, 2008, 77: 287–301.
- [32] Greene J, Haidt J. How (and where) does moral judgment work? [J]. *Trends in Cognitive Sciences*, 2002, 6: 517–523.
- [33] 迈克尔·斯洛特著.王楷译.情感主义德性伦理学：一种当代的进路[J]. *道德与文明*, 2011, 2: 28–35.
- [34] 王传峰. 近代情感主义伦理学道德感理论探析[J]. *武汉科技大学学报(社会科学版)*, 2011, 13(5): 551–554.
- [35] 蒙培元. 人是情感的存在——儒家哲学再阐释[J]. *社会科学战线*, 2003, 2: 1–8.
- [36] Connelly S, Helton-Fauth W, Mumford M D. A managerial in-basket study of the impact of trait emotions on ethical choice [J]. *Journal of Business Ethics*, 2004, 51: 245–267.
- [37] Rabl T, Kühlmann T M. Understanding corruption in organizations-development of empirical assessment of an action model [J]. *Journal of Business Ethics*, 2008, 82: 477–495.
- [38] Curtis M B. Are audit-related ethical decisions dependent upon mood? [J]. *Journal of Business Ethics*, 2006, 68: 191–209.
- [39] Glenn A, Raine A, Schug R. The neural correlates of moral decision-making in psychopathy [J]. *Molecular Psychiatry*, 2009, 14(1): 5–6.
- [40] 吴燕, 周晓林. 公平加工的情境依赖性：来自 ERP 的证据[J]. *心理学报*, 2012, 44(6): 797–806.
- [41] 方学梅, 陈松. 不确定性、情绪对公正判断的影响[J]. *心理科学*, 2012, 35(3): 711–717.
- [42] Maas M, van den Bos K. An affective experiential perspective on reactions to fair and unfair events: individual differences in affect intensity moderated by experiential mindsets [J]. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2009, 45(4): 667–675.
- [43] Baumeister R F, Vohs K D, Nathan De Wall C, etc. How emotion shapes behavior: feedback, anticipation, and reflection, rather than direct causation [J]. *Personality and Social Psychology Review*, 2007, 11: 167–203.
- [44] Massi L L. Anticipated Guilt as Behavioral Motivation [J]. *Human Communication Research*, 2005, 31: 453–481.
- [45] Ruedy N E, Moore C, Gino F, etc. The cheater's high: the unexpected affective benefits of unethical behavior [J]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2013, 105(4): 531–548.

The role of intuition, heuristics, and emotion in ethical decision-making

WU Ruxin

(School of Public Administration, Central South University, Changsha 410083, China)

Abstract: Ethical decision-making is an important issue in the field of ethics research especially of the business ethics. Currently, most ethical decision-making models treat the process of ethical decision-making as a logical and reasoned process, sitting on assumptions of rational, conscious, and quasilegal reasoning. Such models are predominate despite the fact that they could not fully explain the complexity of the ethical thinking and the dilemmas in the practice. In fact, many irrational elements affect the processes in the ethical decision-making. The essay selectively reviews the effects of intuition, heuristics, and emotion, which profoundly affect human behavior and lead to systematic biases and departures from normative theories of rationality.

Key Words: ethical decision-making; bounded rationality; irrationality; intuition; heuristics; emotion

[编辑：颜关明]