



心理距离、伦理判断与 供应商伦理管理

陈银飞¹, 茅宁²

1 江苏大学 财经学院, 江苏 镇江 212013

2 南京大学 管理学院, 南京 210093

摘要: 借鉴解释水平理论的新近观点, 构建理论模型研究决策者感知到的心理距离如何影响企业对供应商不符合伦理规范行为的解释水平, 进而影响伦理判断和伦理管理态度。采用认知心理学双因素混合实验设计和伦理模拟情境法, 设计目前供应商、较远未来供应商和无关第三方3个版本的4种模拟伦理小场景, 以54名有管理经验的MBA学员和管理专业博士生为被试进行实验研究。研究表明, 心理距离对解释水平、伦理判断和伦理管理的主效应显著; 企业与供应商之间的心理距离越近, 对不符合伦理规范行为的解释水平越低, 对供应商的伦理判断越不严格, 对其伦理管理的程度越松; 心理距离不仅直接影响而且通过解释水平和伦理判断的部分中介影响企业对供应商的伦理管理程度; 把供应商视为无关第三方, 对其不符合伦理规范的行为进行高水平解释, 才能提高伦理判断的准确性, 进而提高供应商伦理管理的有效性。

关键词: 供应商伦理管理; 心理距离; 解释水平; 伦理判断; 实验研究

中图分类号: F274 **文献标识码:** A **doi:** 10.3969/j.issn.1672-0334.2014.03.008

文章编号: 1672-0334(2014)03-0083-11

1 引言

随着世界经济一体化的加速, 企业与外部供应商的合作越来越紧密, 可越来越多的大型集团公司却面临来自供应商的道德风险, 轻则品牌受损, 重则直接破产^[1]。默多克新闻集团因所雇佣侦探的窃听行为被迫停止出版《世界新闻报》, 三鹿集团因奶农添加三聚氰胺而破产, 苹果公司时常面临供应商的环境和健康问题, 耐克公司经常受到血汗工厂的指控。因此, 挖掘供应商伦理管理失效的原因对企业可持续发展至关重要。

公众媒体通常认为外在竞争、利益驱使和管理者道德水平低下是供应商伦理管理失效的主要原因, 学术界也从决策者个体、组织及外部环境寻找原因。而关于行为伦理与有限道德理论的最新研究指出了伦理决策质量的有限性, 即道德水准高的决策者并

不一定能够做出完全理性的伦理决策^[2]。绝大部分管理者本意并不想破坏商业伦理, 但会在无意识中从事不符合伦理规范的行为, 或对他人不道德行为视而不见^[3-4]。本研究基于解释水平理论研究企业对供应商伦理管理决策的有限性, 探讨企业与供应商之间的心理距离如何影响企业对供应商不符合伦理规范行为的解释水平, 进而影响企业供应商伦理管理决策质量。

2 相关研究评述

2.1 心理距离与解释水平

解释水平理论把距离这一概念引入到判断和决策领域, 认为个体所感知的与认知客体之间的心理距离影响人们对事件解释水平的高低^[5]。解释水平理论认为, 人们对认知客体的心理表征具有不同层

收稿日期: 2013-09-04 **修返日期:** 2014-03-27

基金项目: 国家自然科学基金(70973045); 教育部人文社会科学研究项目(11YJC630026)

作者简介: 陈银飞(1977-), 女, 江苏南通人, 毕业于南京大学, 获管理学博士学位, 现为江苏大学财经学院副教授、博士后, 研究方向: 行为伦理管理等。E-mail: chenyinfei@mail.ujs.edu.cn

次的抽象程度(即解释水平),并形成一连续体,在理论上可以简化为低水平解释和高水平解释。高水平解释抽象、简单、结构化、连贯、去背景化,反映事件主要的核心特征,低水平解释反映事件次要的表面特征^[6]。李雁晨等^[5]总结了近年来学者们对于解释水平的操作化定义;Fujita等^[7]和Todorov等^[8]用渴望性代表高水平解释,用可行性代表低解释水平;Freitas等^[9]和Milkman等^[10]把解释水平与自我概念联系起来,认为理想自我、渴望自我或应该的自我包含高水平解释,而实效自我、欲望自我反映低水平解释;Trope等^[11]用核心性和从属性两种标准区分解释水平的高低,高水平解释的变化会引起事件在性质和意义上的巨大变化,低水平解释的变化只影响事件的细节和具体方面,事件的低水平特征从属于事件的高水平特征。

心理距离是以个体的直接经验为原点,个体所感知的认知客体在时间、空间、社会或假设性等维度上离“自我”的距离,其参照点是此时此地的自我^[11]。解释水平理论最早从时间维度阐述距离与解释水平的关系,后来逐渐把时间距离、空间距离、社会距离以及其他可能的距离类型(假设性)纳入心理距离的统一框架。时间距离是未来或过去相对于现在的距离,空间距离是空间位置离此地的距离,心理距离则涉及他人与自己、群体内与群体外以及朋友与陌生人等,假设性指事件的概率。对于未来或过去、空间位置较远、陌生人或群体外、概率较小的事件,个体感知的心理距离较远,解释水平高;对于此时此地自己正在经历的事件或发生概率较高的事件,个体感知的心理距离较近,解释水平低。对心理距离近的事件,倾向于采用具体的、情境性的、附带性的低水平解释;对心理距离远的事件,倾向于采用概括性的、去情境化的、本质性的高水平解释。

解释水平理论表现出较强的解释能力,逐渐被运用到各种类型的判断和决策研究中。Freitas等^[9]研究解释水平对选举行为的影响,发现临近选举时,当时的具体环境会影响选举人的偏好,而在这之前,具有高渴望性素质的候选人会受到追捧;Henderson等^[12]研究解释水平对谈判决策的影响,发现如果在谈判开始之前较长时间就进行准备,谈判者关注关键问题,考虑问题全面,谈判结果比较有利;Dhar等^[13]将解释水平理论运用到消费者行为的研究中,发现消费者购买目标与实际购买行为不一致;柴俊武等^[14]研究解释水平对品牌联想和品牌延伸评估的影响,发现具有低水平解释倾向的消费者呈现更多的范例性联想,对范例性契合延伸产品的评估要好于原型性契合延伸产品,而高水平解释倾向的消费者则相反;徐惊蛰等^[15]研究表明,社会距离影响个体在决策中的认知表征方式,自己决策比为他人提建议在更大程度上受可行性高低的影响,更为偏爱可行性高的选项。

由此可知,个体感知的心理距离远近不同,对认知客体的解释水平则不同,其判断和决策结果也不

同。个体在判断和决策时,对心理距离远的行为,更关注与高水平解释相匹配的信息、经验和事物,更容易被抽象和具有一般特征的构念影响;对心理距离近的行为,更关注与低水平解释相匹配的细节性的信息,更容易被事发当时的具体情境影响。

2.2 心理距离与伦理决策的有限性

(1) 伦理决策的有限性

传统理性主义的伦理决策理论建立在标准的新古典经济学基础之上,假定决策者具有完全理性,采用规范性研究。而近10年发展起来的行为伦理则建立在行为经济学基础之上,认为理性是依赖于情境的,假定决策者具有有限理性,采用描述性研究。理性主义伦理研究从个体、组织和外部环境等方面寻找影响伦理决策的因素,关注伦理决策的理性和深思熟虑的过程^[16-20];行为伦理研究决策者个体认知偏差、内隐态度、情感和情绪等对伦理行为的影响,关注伦理决策过程的自动、直接和隐性的一面^[2,21-24]。

Bazerman等^[3]和Chugh等^[25]直接把有限理性拓展到伦理决策领域,提出“有限道德”的概念,研究伦理决策质量的有限性,即人们会不知不觉地实施与自己外显道德准则不相符的行为。如果揭发会损害自己的利益,人们会选择“故意视盲”,对他人的不道德行为故意视而不见^[4]。人的内心深处有两种自我,“应该自我”理性、冷静、认知且有思想,体现个体的伦理准则和伦理意图;“想要自我”冲动、情绪化且感性,体现个体的自利性^[26]。人们有一套自己奉行的道德准则、价值观和思想意识,自认为会依此行事,对他人行为也会依此标准进行客观准确的评价。然而,在很多情况下,人们并不会启用伦理准则和价值标准,很多时候人们只关注外部制约条件、当时压力和自身利益等,忽略了事件中的伦理问题。人们会在无意识中从事不道德行为,或对他人的不道德行为视而不见,即人们的行为会背离外显的道德准则,表现出有限性。

(2) 心理距离与伦理决策的有限性

伦理准则和道德标准通常是抽象、上位的认知构念,具有连贯性,不随环境变化而改变,在任何情况下都是指导行为的标准。例如,安全这一标准适用于任何场合,家庭要安全、国家要安全、开车要安全、食品要安全等,且安全这一概念是抽象的、上位的,在不同的场合具体的含义不一样。不管面对怎样的情形,人们都会依据社会公认的伦理准则和道德标准作出判断。此外,伦理准则和道德标准在人们的一生中都非常重要,是个体自我身份界定和认同中最重要的部分。根据解释水平的界定,伦理和价值层面的构建属于高水平解释^[27]。因而对于心理距离远的伦理事件,决策者更容易启用伦理准则,其伦理判断更准确,决策质量高;对于心理距离近的伦理事件,决策者更容易关注具体情境,忽略事件所隐含的伦理问题,伦理判断容易产生偏差,伦理决策质量较低。对于不道德行为,心理距离越远,其不符合伦理

规范的程度越严重;对于道德友善行为,心理距离越远,评价越高。

Eyal等^[27]认为,对于心理距离远的情形,决策者更容易启用伦理准则,而不是考虑事件发生时的具体细节,并采用模拟伦理小故事(包括兄妹性行为、用旧国旗做抹布、食用自家已死亡的狗等)研究时间距离对伦理决策的影响。具体而言,相对于马上发生的事件,个体倾向于采用伦理和道德层面的术语解释较远未来的不符合伦理规范行为;对较远未来发生的不符合伦理规范的行为,个体的判断也更严厉;从第三方的角度(社会距离远)判断这些行为也会更严厉。Eyal等^[27]还发现,对于善行的判断和决策,心理距离起到同样的作用。钟毅平等^[28]的研究结果也表明心理距离对道德行为的判断有重要影响。

Gino等^[29]的研究证实社会距离对伦理决策的影响。人们如何应对他人的不道德行为在某种程度上受到与他人关系的影响,如果存在较强的社会关系,如同属一个群体,那么组内某一成员不符合伦理规范的行为就会影响到组内的其他成员;Gino等^[29]的实验研究表明人们对群体内与群体外成员的态度不同,对于群体内成员的不道德行为,参与者不置可否且会效仿,而群体外成员不符合伦理规范的行为则不会产生传染效果;Gino等^[30]进一步指出哪怕双方的关系很微弱,一人的不道德行为对另一人的影响程度也很大,他们提出“心理接近”的概念,认为如果决策个体与某人存在同一天生日、来自同一个地方或同一个民族、同处一个组等细微的相似之处,那么在心理上会产生某种接近的感觉,认为对方的不道德行为可以理解并为其辩护,自己也会效仿对方的不道德行为。

综上所述,关于行为伦理和有限道德的研究已从不同角度证实了伦理决策质量的有限性。而Eyal等^[27]的研究已经将解释水平理论应用到伦理决策领域,解释水平理论同样适用于伦理问题的解释和判断,心理距离是影响伦理决策质量的一个重要因素。伦理准则在伦理决策中所起的作用受心理距离这一变量的调节,心理距离近,对伦理问题的解释水平低,更多地受事发当时具体情境的干扰,伦理决策质量低,表现出有限性。本研究把解释水平理论与伦理决策有限性理论相结合,探讨供应商伦理管理决策的有限性,与毫无关系的第三方相比,企业与供应商之间的心理距离近,这将导致企业决策者对供应商不符合伦理规范行为的解释水平低,在评价供应商行为时不容易启用伦理和道德层面的解释,更多关注那些诸如质量、成本和交货期等方面的信息,伦理决策质量低,表现出有限性。

3 研究假设

(1) 供应商伦理管理

小企业发展成集团以后会逐渐把非核心业务外包,或从供应商处购买原料和零部件,甚至整个产

品都由供应商代工,自身只保留产品设计和品牌推广等核心业务。如果最终产品出现问题,即使是由供应商的原料或零部件质量缺陷导致,承担责任的也是这些知名企业。而且,如果供应商从事不符合伦理规范的行为(如破坏环境、违反劳工标准等),购买企业也会受到消费者抵制,甚至损害品牌。因此,大型集团在把业务或零部件转包给供应商的同时,也要承担供应商带来的道德风险。但是风险并不一定导致损失,只是存在导致损失的可能性,企业的管理者往往出于其他层面的考虑而对来自供应商的道德风险视而不见,不加管制,最终造成严重后果。

依据Zyglidopoulos等^[31]关于旁观者观察到的所在组织中出现的道德行为后的态度分类,企业面对供应商不符合伦理规范的行为可能出现3种管理态度,一是旁观,既不对供应商进行管理,也不参与其不符合伦理规范的行为;二是管理供应商,使供应商的行为符合购买企业的伦理准则;三是被供应商传染,不但不去管理供应商,反而自身也从事不符合伦理规范的行为,可能是被动无辜参与,也可能是积极主动参与,甚至是故意参与。

(2) 心理距离与供应商伦理管理:解释水平和伦理判断的中介作用

对供应商的管理不同于对自身的伦理管理,除决策者个体特征及其所处的内部和外部环境等因素,企业与供应商之间既有合作又不是完全一体化的关系也会产生重要影响。Gino等^[29-30]关于伦理决策的研究认为,人们对群体内成员的不道德行为较为宽容,哪怕只是微弱的亲近关系也会影响伦理判断的客观性。供应商是企业的战略合作伙伴,他们同属一条供应链且关系亲近,企业会对供应商产生心理接近。当企业决策者在心理上接近供应商时,就会觉得供应商的不道德行为不那么糟糕或情有可原。因此,企业与供应商的心理距离直接影响企业对供应商的伦理判断,进而导致企业的供应商伦理管理失效。本研究控制决策者个体特征以及内部组织和外部环境因素等变量的影响,研究企业对供应商的心理距离如何通过解释水平和伦理判断的中介影响企业对供应商的伦理管理。

不管是从道德层面考虑还是从自身长期利益考虑,企业都需要对供应商进行伦理管理。但在现实中供应商伦理管理失效的案例时有发生,且涉及很多行业。虽然这些事件涉及不同的行业,但是它们之间存在共同点,即过分关注产品质量、成本和交货期限等层面的低水平解释,忽略了伦理道德层面的高水平解释。

供应商符合伦理规范的行为属于高渴望-低可行的选择,而不符合伦理规范的行为属于低渴望-高可行的行为。如果不符合伦理规范的行为成为行业潜规则,则会出现“劣币驱逐良币”的现象。在其他人都实施不符合伦理规范行为时,自己独善其身,产品将没有市场。

根据以上分析可知,企业在供应商的伦理管理过程中关注供应商提供原料、零部件或成品的质量和成本等低解释水平层面的因素,没有重视与此伴随的不道德行为。供应商的不道德行为恰恰具备了低渴望-高可行的特点,企业决策者往往不会启用伦理层面的高水平解释,因而会对供应商不符合伦理规范的行为视而不见。根据解释水平理论,与毫无关系的第三方相比,供应商和企业同属一个供应链群体,他们之间的社会距离近,导致企业决策者在评价供应商行为时不容易启用伦理和道德层面的解释,更多关注质量、成本和交货期等方面的信息。而且,与过去发生或未来可能发生的行为相比,对于供应商目前正在实施的不符合伦理规范行为,企业决策者感知的心理距离近,解释水平相对较低,容易忽略行为中所涉及的伦理因素。因此,本研究提出假设。

H₁ 企业与供应商心理距离近,对供应商不符合伦理规范行为的解释水平低。

H_{1a} 与无关第三方相比,决策者对供应商不符合伦理规范行为的解释水平相对较低。

H_{1b} 与较远未来供应商相比,决策者对目前供应商不符合伦理规范行为的解释水平相对较低。

在对供应商不道德行为的管理中,准确的伦理判断至关重要。对于目前供应商正在实施的不道德行为,企业决策者感知的社会距离和时间距离都很近,解释水平低,很难启用伦理和道德标准,因而对目前供应商不符合伦理规范行为的判断比较宽松。对供应商行为准确的伦理判断是有效管理供应商的起点,如果伦理判断比较松,那么企业对供应商的管理也会较松。因此,本研究提出假设。

H₂ 企业与供应商心理距离近,对供应商不道德行为的伦理判断和管理态度比较松。

H_{2a} 与无关第三方相比,决策者对供应商不符合伦理规范行为的判断和伦理管理相对较松。

H_{2b} 与较远未来供应商相比,决策者对目前供应商不符合伦理规范行为的判断和伦理管理相对较松。

企业与供应商之间的心理距离影响决策者对供应商不道德行为的解释水平,进而影响企业对供应商的伦理管理程度,而解释水平和伦理判断在这一过程中起到关键的中介作用。因此,本研究提出假设。

H₃ 解释水平和伦理判断对心理距离与伦理管理之间的关系具有中介作用。

H_{3a} 解释水平对心理距离与伦理判断之间的关系具有中介作用。

H_{3b} 伦理判断对心理距离与伦理管理之间的关系具有中介作用。

H_{3c} 伦理判断对解释水平与伦理管理之间的关系具有中介作用。

基于以上分析,本研究提出解释水平和伦理判断中介下的心理距离与伦理管理关系的概念模型,如

图1所示。

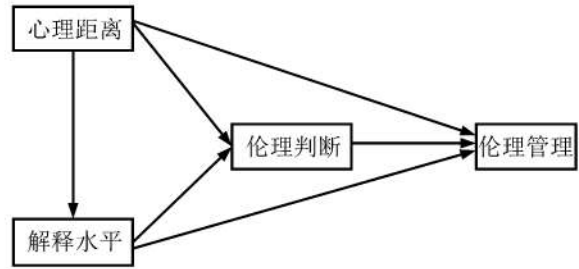


图1 概念模型

Figure 1 Conceptual Model

4 实验设计

4.1 实验材料

本研究探讨决策者感知的企业与供应商之间心理距离如何通过伦理判断的中介作用影响企业对供应商的伦理管理态度。在有限道德的制约下,伦理判断过程是一种内隐的、无意识的过程,难以衡量和控制,如果用量表测量就激活其明意识过程。此外,本研究探讨企业的供应商伦理管理问题,涉及道德敏感性,因此无法设计量表通过问卷调查的方式直接测量。伦理决策研究中普遍采用伦理模拟情境测量伦理管理态度,这种方法可以改善通过调查问卷获得的数据的质量^[32]。本研究借鉴 Eyal 等^[27]和 Bazerman 等^[4]关于伦理判断的实验研究,采用模拟情境法收集伦理判断和管理态度数据,通过假想当事人的行为了解被试对某种伦理行为的态度。

本实验自编4个不符合伦理规范行为的模拟情境问卷,问卷包括供应商目前正在实施的不符合伦理规范行为(目前供应商)、供应商在较远未来将要实施的不符合伦理规范行为(较远未来供应商)和无任何关系第三方不符合伦理规范行为(第三方)3个版本,除关于心理距离的表述不同,其他方面都一致。

实验中的模拟情境小故事根据大众知晓的商业事件进行编制,是社会普遍公认的不符合伦理规范的行为。在故事描述中加入一些“情有可原”的具体情境或细节,弱化伦理因素,让这些不符合伦理规范的行为不会产生大的危害,使故事中既包含抽象、高水平的伦理、道德和价值观,又包含具体、低水平的细节和情境。选取的4种行为涉及化工行业的环境污染(环境)、食品行业中违规添加有害物质(食品安全)、服装行业的劳工标准(劳工标准)和新闻行业的窃听(窃听),根据现实中的这4种行为编制成4个模拟小故事,对每个模拟情境提供两种复述性的选项,一种是高水平解释的选项,主要是伦理和价值层面的描述,一种是低水平解释的选项,主要是对行为的描述,选项的顺序是随机的。每个模拟情境在提供复述选项后,采用Likert 5级量表设计行为的伦理判断评价选项,并提供5种关于如何对待该不符合伦理规范行为的态度选项,即效仿、不置可否、拒

表1 描述性统计
Table 1 Descriptive Statistics

心理距离		环境		食品安全		劳工标准		窃听	
		均值	标准差	均值	标准差	均值	标准差	均值	标准差
解释水平	目前供应商	0.444	0.511	0.611	0.502	0.333	0.485	0.389	0.502
	较远未来供应商	0.667	0.485	0.722	0.461	0.500	0.514	0.556	0.511
	第三方	0.889	0.323	0.944	0.236	0.778	0.428	0.833	0.383
伦理判断	目前供应商	3.056	0.938	3.556	0.855	2.444	0.616	2.556	0.705
	较远未来供应商	3.444	0.922	3.833	0.857	2.944	0.802	3.278	0.958
	第三方	4.056	0.873	4.611	0.502	3.444	0.855	3.889	0.832
伦理管理	目前供应商	3.000	0.840	3.333	0.485	2.444	0.511	2.611	0.698
	较远未来供应商	3.722	0.752	4.000	0.686	3.000	0.686	3.389	0.850
	第三方	4.222	0.548	4.722	0.461	3.389	0.777	3.667	0.767

绝合作、劝告和举报^[31]。

4.2 被试

共有54名MBA学员和有过实践经历的企业管理专业的博士生参与该实验,他们具有较扎实的管理理论知识,也有一定的管理经验,能够理解供应商伦理管理决策行为。其中男性42人,女性12人;年龄从28岁至46岁,均值为34.326岁。

4.3 实验设计和程序

采用心理距离(3个水平)×不符合伦理规范行为模拟故事(4个情境)混合设计,其中被试间因素为不符合伦理规范行为模拟情境设定的心理距离,3个水平分别为目前供应商、较远未来供应商和无关第三方;被试内因素为不符合伦理规范行为的相关故事,4个情境分别为环境、食品安全、劳工标准和窃听。

实验于2012年3月在江苏某高校MBA中心实验室进行,实验持续时间约15分钟,被试在进行实验之前均获得一份精美的礼品。将被试随机分成3组,第1组阅读到的4个模拟情境都是无任何关系第三方的不符合伦理规范的行为;第2组阅读到的4个模拟情境都是供应商在较远未来将要实施的不符合伦理规范的行为;第3组阅读到的4个模拟情境都是供应商目前正在实施的不符合伦理规范的行为。被试在阅读完模拟情境后,需要对关于行为解释水平的复述选项进行选择,对所描述行为不符合伦理规范的程度进行1~5的评价,并表明其对待这种行为的态度的。

4.4 变量测量

本研究主要涉及心理距离、解释水平、伦理判断和伦理管理4个变量。心理距离共有3个取值,如果被试阅读到的是“供应商目前正在实施的不符合伦理规范行为”情形,心理距离取值为1;如果阅读到的是“供应商在较远未来将要实施的不符合伦理规范行为”情形,心理距离取值为2;如果阅读到的是“无

任何关系第三方的不符合伦理规范行为”情形,心理距离取值为3。对每个不符合伦理规范行为的模拟情境提供两种复述性选项,分别按高、低解释水平进行复述,高解释水平复述主要涉及道德价值层面的描述,低解释水平的复述主要是对行为本身的描述。如果被试选择高水平解释复述项,解释水平取值为1;如果被试选择低水平解释复述项,解释水平取值为0。对模拟情境的伦理判断设计5个等级,基本符合伦理规范取值为1,稍微不符合伦理规范取值为2,较不符合伦理规范取值为3,很不符合伦理规范取值为4,极不符合伦理规范取值为5。关于伦理管理行为设计5种行为态度选项,效仿取值为1,不置可否取值为2,拒绝合作取值为3,劝告取值为4,举报取值为5,按顺序伦理管理程度越来越严。

5 实验结果

5.1 方差分析

描述性统计见表1。在4种行为类型下,第三方行为的解释水平最高,相应的伦理判断和伦理管理程度也最严格,其次是较远未来供应商,最后是目前供应商;在3种心理距离下,食品安全问题的解释水平最高,相应的伦理判断和伦理管理程度也最严格,其次是环境问题,然后是窃听问题,最后是劳工问题。由表1可以初步看出,心理距离不同,对不符合伦理规范行为的解释水平不同,相应的伦理判断和伦理管理程度也不同;行为类型不同,解释水平、伦理判断和伦理管理程度也不同。

总体样本的相关性分析见表2。心理距离与解释水平、伦理判断和伦理管理之间均存在显著的正相关关系,相关系数分别为0.354、0.449和0.513, $p < 0.010$;解释水平与伦理判断和伦理管理之间均存在显著的正相关关系,相关系数分别为0.775和0.660, $p < 0.010$;伦理判断与伦理管理之间也存在显著的正相关关系,且相关系数达到0.880, $p < 0.010$ 。说明伦理

判断与伦理管理之间的相关性非常高,如果伦理判断严格,那么企业对供应商的伦理管理也严格,只有准确的伦理判断,才能促使有效地伦理管理。因而,在供应商伦理管理中,准确的伦理判断是关键。

表2 变量相关系数

Table 2 Correlation Coefficient of Variables

变量	心理距离	解释水平	伦理判断	伦理管理
心理距离	1.000			
解释水平	0.354**	1.000		
伦理判断	0.449**	0.775**	1.000	
伦理管理	0.513**	0.660**	0.880**	1.000

注:**为1%的显著性水平。

5.2 方差分析

为了检验 H_1 和 H_2 ,分别以解释水平、伦理判断、伦理管理为因变量进行 3×4 方差分析,即心理距离(目前供应商、较远未来供应商和第三方) \times 行为类型(环境、食品安全、劳工标准和窃听)。

(1)心理距离对不符合伦理规范行为的解释水平的影响

分别对目前供应商、较远未来供应商和无关第三方3种情形下的高解释水平和低解释水平的选择次数进行统计,并对3种心理距离情形下的选择次数做条状图,如图2所示。从图2可以看出,在对模拟情境中不符合伦理规范行为的低解释水平的选项上,“目前供应商”这一心理距离提示下对其的选择次数最多,然后是“较远未来供应商”这一提示下的选择次数,最少的是“第三方”提示下的选择次数;在对模拟行为高解释水平的选项上,其顺序正好相反。进一步对选项的总次数进行 χ^2 检验, $\chi^2 = 27.452$, $p = 0.000$,表明被试对解释水平的选择与心理距离相

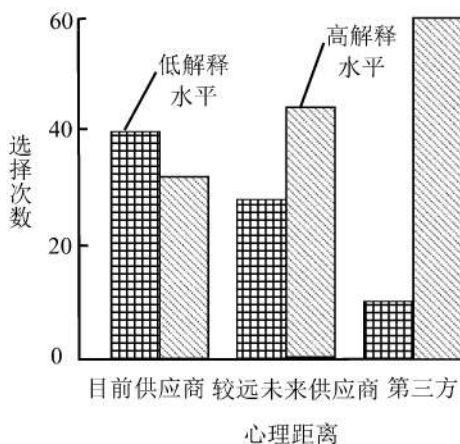


图2 解释水平的选择次数

Figure 2 Frequency of Construal Level

关。根据两因素混合设计方差分析的内容和检验统计公式,以解释水平为因变量对心理距离和行为类型两个因素进行方差分析,结果如表3所示。球对称检验结果近似 χ^2 值为19.582,不满足球形假设, p 为0.002,小于0.050,对表3结果采用Greenhouse-Geisser系数进行校正。由表3可知,行为类型对解释水平的主效应显著, $F = 8.606$, $p = 0.000$,小于0.050;心理距离对解释水平的主效应也显著, $F = 4.894$, $p = 0.011$,小于0.050;二者的交互作用不显著, $F = 0.319$, $p = 0.894$,大于0.050。

表3 心理距离、行为类型与解释水平的方差分析

Table 3 ANOVA of Psychological Distance, Behavior Types and Construal Level

来源	平方和	自由度	均方	F值	p值
行为类型	1.500	2.389	0.628	8.606	0.000
行为类型 \times 心理距离	0.111	4.778	0.023	0.319	0.894
行为类型误差	8.889	121.837	0.073		
心理距离	6.333	2	3.167	4.894	0.011
心理距离误差	33.000	51	0.647		
总和	49.833	182.004			

为进一步比较心理距离和行为类型对解释水平的影响,以解释水平的均值为纵轴,以各行为类型为横轴,根据3种心理距离情形不同行为类型的解释水平的均值做折线图,如图3所示。图3中,4种行为类型下“目前供应商”不符合伦理规范行为的解释水平均低于对“第三方”的解释水平,据此, H_{1a} 得到验证;4种行为类型下对“目前供应商”不符合伦理规范行为的解释水平均低于“较远未来供应商”的解释水平,据此, H_{1b} 得到验证。由此可见,“第三方”不符合

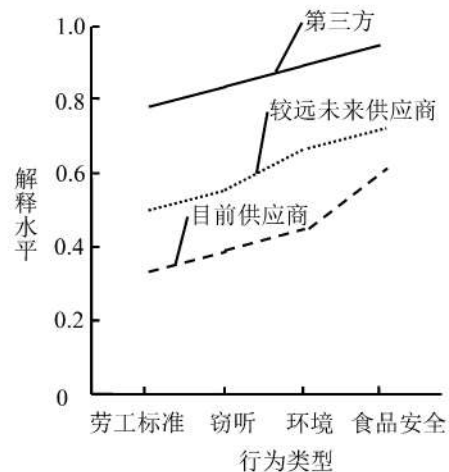


图3 心理距离、行为类型与解释水平

Figure 3 Psychological Distance, Behavior Types and Construal Level

伦理规范行为的解释水平最高,其次是“较远未来供应商”,对“目前供应商”的解释水平最低,说明心理距离越近,解释水平越低。据此, H_1 得到验证。此外,在3种心理距离情况下,被试对“食品安全”行为的解释水平均高于“环境”,对“环境”的解释又高于“窃听”,对“窃听”的解释又高于“劳工标准”,进一步说明不符合伦理规范的行为类型对解释水平的影响也显著。

(2)心理距离对伦理判断的影响

为了验证心理距离对伦理判断的影响,以伦理判断为因变量,对心理距离和行为类型两个因素进行方差分析,结果见表4。因为球对称检验结果不满足球形假设,近似 χ^2 值为17.448, p 为0.004,小于0.050,表4给出的是Greenhouse-Geisser矫正结果。从表4可以看出,行为类型对伦理判断的主效应显著, $F = 46.840, p = 0.000$,小于0.050;心理距离对伦理判断的主效应也显著, $F = 10.938, p = 0.000$,小于0.050;二者的交互作用不显著, $F = 0.964, p = 0.441$,大于0.050。

表4 心理距离、行为类型与伦理判断的方差分析
Table 4 ANOVA of Psychological Distance, Behavior Types and Ethical Judgment

来源	平方和	自由度	均方	F值	p值
行为类型	32.630	2.430	13.427	46.840	0.000
行为类型 × 心理距离	1.343	4.860	0.276	0.964	0.441
行为类型误差	35.528	123.940	0.287		
心理距离	43.620	2	21.810	10.938	0.000
心理距离误差	101.694	51	1.994		
总和	214.815	184.230			

以伦理判断均值做为纵坐标,以各行为类型为横坐标,根据目前供应商、较远未来供应商和第三方的伦理判断均值做折线图,如图4所示。由图4可知,被试对“第三方”不符合伦理规范行为的判断最严格,其次是“较远未来供应商”,最不严格的是“目前供应商”。此外,被试对不同行为类型的判断也不同,对“食品安全”的伦理判断最严格,其次是“环境”,然后是“窃听”,最不严格的是“劳工标准”。

(3)心理距离对伦理管理态度的影响

以心理距离和行为类型为自变量、伦理管理态度为因变量进行混合因素方差分析,球对称检验结果满足球形假设,近似 χ^2 值为9.972, p 为0.076,大于0.050,因此无需校正,方差分析的结果见表5。从表5可以看出,行为类型对伦理管理的主效应显著, $F = 50.394, p = 0.000$,小于0.050;心理距离对伦理管理的主效应也显著, $F = 20.897, p = 0.000$,小于0.050;二者的交互作用不显著, $F = 1.309, p = 0.402$,大于0.050。

用不显著, $F = 1.309, p = 0.402$,大于0.050。

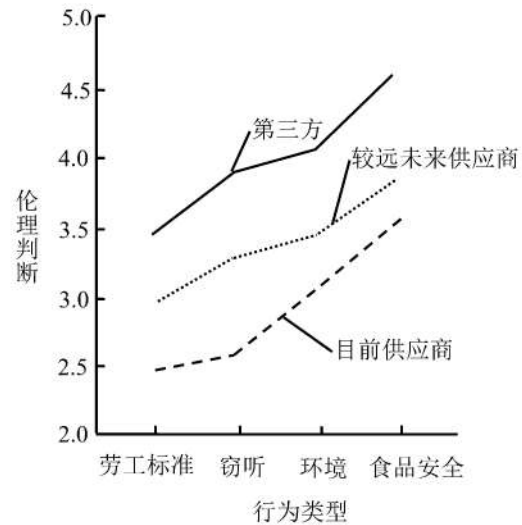


图4 心理距离、行为类型与伦理判断
Figure 4 Psychological Distance, Behavior Types and Ethical Judgment

表5 心理距离、行为类型与伦理管理态度的方差分析
Table 5 ANOVA of Psychological Distance, Behavior Types and Ethical Management Attitude

来源	平方和	自由度	均方	F值	p值
行为类型	36.162	3	12.054	50.394	0.000
行为类型 × 心理距离	1.491	6	0.248	1.039	0.402
行为类型误差	36.597	153	0.239		
心理距离	48.361	2	24.181	20.897	0.000
心理距离误差	59.014	51	1.157		
总和	181.625	215			

以伦理管理态度的均值为纵坐标,以各行为类型为横轴,根据不同心理距离情形下的伦理管理态度均值做折线图,如图5所示。由图5可知,被试对于“第三方”的伦理管理态度最强硬,其次是对“较远未来供应商”,对“目前供应商”的伦理管理态度最宽容。此外,被试对不同类型的行为不符合伦理规范行为的伦理管理态度也存在显著差异,对待“食品安全”的伦理管理态度最严格,其次是“环境”,然后是“窃听”,伦理管理态度最不严格的是“劳工标准”。

根据表4和表5的方差分析结果可知,心理距离对伦理判断和伦理管理态度的主效应均显著。根据图4和图5中关于3种心理距离的伦理判断均值及伦理管理态度均值的直观比较可知,对“目前供应商”

表6 回归分析结果
Table 6 Regression Analysis Result

解释变量	模型1 解释水平	模型2 伦理判断	模型3 伦理判断	模型4 伦理管理	模型5 伦理管理	模型6 伦理管理
心理距离	0.354*** (5.540)	0.449*** (7.345)	0.200*** (4.516)	0.513*** (8.748)		0.148*** (4.240)
解释水平			0.705*** (15.942)		0.660*** (12.837)	-0.059 (-1.200)
伦理判断						0.859*** (16.608)
R^2	0.125	0.202	0.636	0.263	0.435	0.793

注:括号内的数据为t检验的统计量;***为1%的显著性水平。

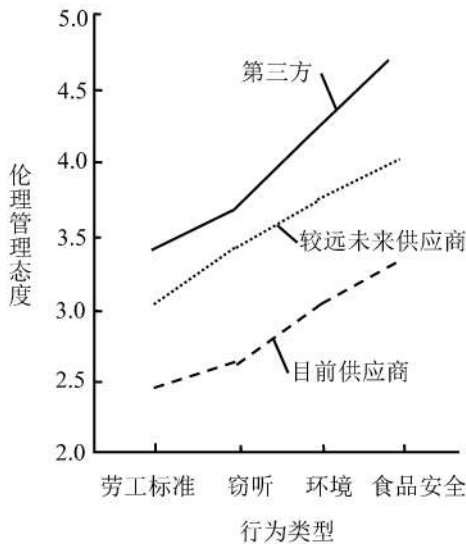


图5 心理距离、行为类型与伦理管理态度
Figure 5 Psychological Distance, Behavior Types and Ethical Management Attitude

不符合伦理规范行为的伦理判断和伦理管理程度比对“第三方”松,据此, H_{2a} 得到验证;对“目前供应商”不符合伦理规范行为的伦理判断和伦理管理程度比对“较远未来供应商”松,据此, H_{2b} 得到验证。由此可知,企业与供应商之间的心理距离近,对供应商不符合伦理规范行为的伦理判断和伦理管理程度比较松,据此, H_2 得到验证。

5.3 心理距离、解释水平与伦理管理:伦理判断的中介作用

为了验证 H_3 ,即解释水平和伦理判断在心理距离对伦理管理影响中的中介作用,本研究根据温忠麟等^[33]总结的中介效应检验程序进行检验。

表6给出采用SPSS软件对各变量进行回归分析的结果。模型1以解释水平为因变量、心理距离为自变量进行回归,模型2以伦理判断为因变量、心理距离为自变量进行回归,模型3以伦理判断为因变量、以心理距离和解释水平为自变量进行回归,模型

4以伦理管理为因变量、以心理距离为自变量进行回归,模型5以伦理管理为因变量、以解释水平为自变量进行回归,模型6以伦理管理为因变量、以心理距离、解释水平和伦理判断为自变量进行回归。

表6中的回归系数,除了解释水平对伦理管理的直接影响系数-0.059的 p 值为0.232以外,其他所有回归关系的 p 值均小于0.001。由模型2和模型3的回归结果可知,在加入解释水平这一变量后,心理距离对伦理判断的回归系数由0.449下降为0.200,而由模型1和模型3的回归结果可知,心理距离对解释水平以及解释水平对伦理判断的影响均显著,回归系数分别为0.354和0.705,说明解释水平对心理距离与伦理判断的关系具有部分中介作用, H_{3a} 得到验证;由模型4和模型6的回归结果可知,在加入伦理判断这一变量后,心理距离对伦理管理的回归系数由0.513下降为0.148,而由模型3和模型6的回归结果可知,心理距离对伦理判断以及伦理判断对伦理管理的影响均显著,回归系数分别为0.200和0.859,说明伦理判断对心理距离与伦理管理的关系具有部分中介作用, H_{3b} 得到验证;由模型3、模型5和模型6的回归结果可知,在加入伦理判断这一变量后,解释水平对伦理管理原本显著的影响(回归系数为0.660)变得不再显著,而解释水平对伦理判断以及伦理判断对伦理管理的影响却显著,回归系数分别为0.705和0.859,说明伦理判断对解释水平与伦理管理的关系具有完全的中介作用, H_{3c} 得到验证。由此, H_3 得到验证。

6 结论

本研究借鉴解释水平理论研究的最新进展,构建心理距离、解释水平、伦理判断与伦理管理的理论模型,依据认知心理学实验方法,采用两因素混合设计与情境法,设计4种不符合伦理规范行为的模拟场景,并把每种行为描述成“目前供应商”、“较远未来供应商”和“第三方”3种情形,研究心理距离的远近对解释水平、伦理判断和伦理管理的影响,研究结论如下。

(1) 企业与供应商的心理距离近,对其不符合伦

理规范行为的解释水平低。与毫无关系的第三方及未来可能的供应商相比,企业对目前供应商不符合伦理规范行为的解释水平低。

(2)企业与供应商的心理距离近,对其不符合伦理规范行为的判断和管理不够严格。与毫无关系的第三方及未来可能的供应商相比,企业与目前供应商的心理距离近,对其伦理判断不够严格,对其管理态度也较宽松。

(3)解释水平和伦理判断对心理距离与伦理管理的关系具有中介作用,解释水平对心理距离与伦理判断的关系具有部分中介作用,伦理判断对心理距离与伦理管理的关系具有部分中介作用,伦理判断对解释水平与伦理管理的关系具有完全中介作用。

(4)方差分析中还有一些结果虽然不属于本研究假设,但仍值得关注。本研究虽然没有直接关注不符合伦理规范的行为类型对供应商伦理管理的影响,但实验结果表明行为类型不同,解释水平有高低,相应的伦理判断和伦理管理的程度也存在显著差异,不管是对于第三方、未来供应商还是对于目前供应商的行为,关于食品安全的解释水平均最高,其次是“环境”,然后是“窃听”,解释水平最低的是“劳工标准”;相应地,不管是对于心理距离远的第三方还是对于心理距离近的供应商,对“食品安全”的伦理判断和伦理管理均最严格,其次是“环境”,然后是“窃听”,判断和管理最不严格的是“劳工标准”。

本研究没有从传统伦理决策的研究角度探讨供应商伦理管理失效的个体因素、组织因素和外部环境因素,而是探讨导致供应商伦理管理失效的另类原因,即企业管理者感知到的与供应商之间的心理接近影响企业对供应商行为的解释水平和伦理判断,进而影响企业对供应商的伦理管理。本研究探讨这种被忽略的内隐原因为深入研究供应商伦理管理提供了新的视角,也进一步丰富了行为伦理理论。本研究没有从道德层面规范性地论述企业应该如何进行供应商伦理管理,而是描述性、解释性地阐述一种供应商伦理管理的内隐原因,这种研究结论对企业如何实施有效的供应商伦理管理具有重要的实践意义。

核心企业和供应商是同一供应链上的利益共同体,如果供应商发生安全、环境和人权等问题,都可能导致企业品牌受损或破产。中国食品行业频繁爆发三聚氰胺、瘦肉精、苏丹红等问题,表面上看是企业为了追逐利润而不顾消费者健康在食品中添加有害物质,实际上是核心企业对供应商伦理管理的失效。不只是中国企业,不少国际知名品牌也都面临来自供应商的道德风险。如果说小企业缺乏对供应商管理的经验,那么国际知名品牌都有相对完善的供应商社会责任管理条例和规章,仍只是关注交货期、产品质量和采购成本,无视供应商的不道德行为。根据本研究结论,直接的原因是企业决策者对供应商不道德行为的解释水平比较低,进而没能进

行无偏的伦理判断,最终没能有效地管理供应商。而企业决策者感知到的与供应商之间的心理接近是深层的原因,心理距离会通过3条路径影响供应商伦理管理,即直接影响、通过伦理判断的部分中介作用影响以及通过解释水平和伦理判断的部分中介作用影响。据此,对企业的供应商伦理管理实践提出以下几点建议。

(1)心理距离是深层原因,只有把供应商视为毫无关系的第三方才有可能实施有效的供应商伦理管理。如果企业决策者能够撇开与供应商的关系,站在毫无关系的第三方立场对供应商行为构建伦理层面的解释,就能产生准确的判断,从而有效管理供应商的不道德行为。

(2)对供应商不符合伦理规范行为进行高水平解释是有效供应商伦理管理的前提。企业决策者只有对供应商行为进行高水平解释,启用道德标准,才有可能对供应商进行有效的伦理管理。

(3)对供应商不符合伦理规范行为准确无偏的伦理判断是有效供应商伦理管理的关键。有限道德制约下的判断偏差是一种无意识的认知偏差,很难纠正。企业决策者首先要意识到无意识偏差的存在,并有意识地加以克服,才能提高供应商伦理管理的有效性。

考虑到普通管理专业的本科生虽然有一定的管理学知识,也了解一些企业伦理问题,但是本研究探讨企业与供应商之间的心理接近如何影响企业管理者对供应商不道德行为的解释水平,进而影响企业对供应商的伦理判断和管理态度,需要被试具有一定的实际管理经验,因而本研究以曾经从事过管理工作的MBA学员和管理专业博士生为被试。遗憾的是因符合本研究要求的被试目标群体有限,而且他们很难在一个统一的时间参加实验,本研究只招募到54名被试,人数不够多,可能会使实验的结果不够稳健。如果能在社会上招募一些正在从事供应商管理工作的人员作为被试,将会使实验结果更可靠和更具说服力。

参考文献:

- [1] 郭毅,丰乐明,刘寅.企业规模、资本结构与供应链社会责任风险[J].科研管理,2013,34(6):84-90.
Guo Yi, Feng Leming, Liu Yin. Enterprise size, capital structure, and social responsibility risk of supply chain[J]. Science Research Management, 2013, 34(6):84-90. (in Chinese)
- [2] Reynolds S J, Leavitt K, DeCelles K A. Automatic ethics: The effects of implicit assumptions and contextual cues on moral behavior[J]. Journal of Applied Psychology, 2010, 95(4):752-760.
- [3] Bazerman M H, Tenbrunsel A E. Blind spots: Why we fail to do what's right and what to do about it[M]. Princeton, NJ: Princeton University Press,

- 2011;23-35.
- [4] Bazerman M H, Tenbrunsel A E. Ethical breakdowns [J]. *Harvard Business Review*, 2011, 89(4): 58-65, 137.
- [5] 李雁晨, 周庭锐, 周琇. 解释水平理论: 从时间距离到心理距离 [J]. *心理科学进展*, 2009, 17(4): 667-677.
Li Yanchen, Zhou Tingrui, Zhou Xiu. Construal level theory: From temporal distance to psychological distance [J]. *Advances in Psychological Science*, 2009, 17(4): 667-677. (in Chinese)
- [6] Trope Y, Liberman N, Wakslak C. Construal levels and psychological distance: Effects on representation, prediction, evaluation, and behavior [J]. *Journal of Consumer Psychology*, 2007, 17(2): 83-95.
- [7] Fujita K, Eyal T, Chaiken S, Trope Y, Liberman N. Influencing attitudes toward near and distant objects [J]. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2008, 44(3): 562-572.
- [8] Todorov A, Goren A, Trope Y. Probability as a psychological distance: Construal and preferences [J]. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2007, 43(3): 473-482.
- [9] Freitas A L, Langsam K L, Clark S, Moeller S J. Seeing oneself in one's choices: Construal level and self-pertinence of electoral and consumer decisions [J]. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2008, 44(4): 1174-1179.
- [10] Milkman K L, Rogers T, Bazerman M H. I'll have the ice cream soon and the vegetables later: A study of online grocery purchases and order lead time [J]. *Marketing Letters*, 2010, 21(1): 17-35.
- [11] Trope Y, Liberman N. Construal-level theory of psychological distance [J]. *Psychological Review*, 2010, 117(2): 440-463.
- [12] Henderson M D, Fujita K, Trope Y, Liberman N. Transcending the "here": The effect of spatial distance on social judgment [J]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2006, 91(5): 845-856.
- [13] Dhar R, Kim E Y. Seeing the forest or the trees: Implications of construal level theory for consumer choice [J]. *Journal of Consumer Psychology*, 2007, 17(2): 96-100.
- [14] 柴俊武, 赵广志, 何伟. 解释水平对品牌联想和品牌延伸评估的影响 [J]. *心理学报*, 2011, 43(2): 175-187.
Chai Junwu, Zhao Guangzhi, He Wei. Impacts of construal level on brand association and brand extension evaluation [J]. *Acta Psychologica Sinica*, 2011, 43(2): 175-187. (in Chinese)
- [15] 徐惊蛰, 谢晓非. 解释水平视角下的自己-他人决策差异 [J]. *心理学报*, 2011, 43(1): 11-20.
Xu Jingzhe, Xie Xiaofei. Self-other decision making difference: A construal level perspective [J]. *Acta Psychologica Sinica*, 2011, 43(1): 11-20. (in Chinese)
- [16] 张彦. 基于风险考量的伦理决策研究 [J]. *自然辩证法研究*, 2008, 24(8): 63-67.
Zhang Yan. Ethical decision studies based on risk consideration [J]. *Studies in Dialectics of Nature*, 2008, 24(8): 63-67. (in Chinese)
- [17] McDevitt R, Giapponi C, Tromley C. A model of ethical decision making: The integration of process and content [J]. *Journal of Business Ethics*, 2007, 73(2): 219-229.
- [18] 周延云, 李瑞娥. 现代企业伦理决策实证研究述评 [J]. *经济管理*, 2006(14): 21-26.
Zhou Yanyun, Li Ruie. The comments of the empirical research on ethical decision-making in modern enterprises [J]. *Economic Management*, 2006(14): 21-26. (in Chinese)
- [19] Groves K, Vance C, Paik Y. Linking linear/nonlinear thinking style balance and managerial ethical decision-making [J]. *Journal of Business Ethics*, 2008, 80(2): 305-325.
- [20] 吴红梅, 刘洪. 西方伦理决策研究述评 [J]. *外国经济与管理*, 2006, 28(12): 48-55.
Wu Hongmei, Liu Hong. The comments on western ethical decision-making research [J]. *Foreign Economics & Management*, 2006, 28(12): 48-55. (in Chinese)
- [21] De Cremer D. Psychological perspectives on ethical behavior and decision making [M]. Charlotte, NC: Information Age Publishing, 2009: 124-136.
- [22] 王鹏, 方平, 姜媛. 道德直觉背景下的道德决策: 影响因素探究 [J]. *心理科学进展*, 2011, 19(4): 573-579.
Wang Peng, Fang Ping, Jiang Yuan. Moral decision-making in the context of moral intuition: Exploring the influence factors [J]. *Advances in Psychological Science*, 2011, 19(4): 573-579. (in Chinese)
- [23] Haidt J. The emotional dog and its rational tail: A social intuitionist approach to moral judgment [J]. *Psychological Review*, 2001, 108(4): 814-834.
- [24] Reynolds S J. A neurocognitive model of the ethical decision-making process: Implications for study and practice [J]. *Journal of Applied Psychology*, 2006, 91(4): 737-748.
- [25] Chugh D, Bazerman M H, Banaji M R. Bounded ethicality as a psychological barrier to recognizing conflicts of interest [M] // Moore D A, Cain D M, Loewenstein G, Bazerman M H. *Conflicts of Interest: Challenges and Solutions in Business, Law, Medicine, and Public Policy*. Cambridge: Cambridge Uni-

- versity Press, 2005:74-95.
- [26] Tenbrunsel A E, Diekmann K A, Wade-Benzoni K A, Bazerman M H. The ethical mirage: A temporal explanation as to why we are not as ethical as we think we are [J]. *Research in Organizational Behavior*, 2010, 30:153-173.
- [27] Eyal T, Liberman N, Trope Y. Judging near and distant virtue and vice [J]. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2008, 44(4):1204-1209.
- [28] 钟毅平, 陈海洪. 心理距离对道德行为判断的影响 [J]. *心理学探新*, 2013, 33(1):43-46.
Zhong Yiping, Chen Haihong. The effects of psychological distance on judging moral behavior [J]. *Psychological Exploration*, 2013, 33(1):43-46. (in Chinese)
- [29] Gino F, Ayal S, Ariely D. Contagion and differentiation in unethical behavior: The effect of one bad apple on the barrel [J]. *Psychological Science*, 2009, 20(3):393-398.
- [30] Gino F, Galinsky A D. Vicarious dishonesty: When psychological closeness creates distance from one's moral compass [J]. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 2012, 119(1):15-26.
- [31] Zyglidopoulos S C, Fleming P J. Ethical distance in corrupt firms: How do innocent bystanders become guilty perpetrators? [J]. *Journal of Business Ethics*, 2008, 78(1/2):265-274.
- [32] Alexander C S, Becker H J. The use of vignettes in survey research [J]. *Public Opinion Quarterly*, 1978, 42(1):93-104.
- [33] 温忠麟, 侯杰泰, 张雷. 调节效应与中介效应的比较和应用 [J]. *心理学报*, 2005, 37(2):268-274.
Wen Zhonglin, Hau Kit-Tai, Chang Lei. A comparison of moderator and mediator and their applications [J]. *Acta Psychologica Sinica*, 2005, 37(2):268-274. (in Chinese)

Psychological Distance, Ethical Judgment and Supplier Ethical Management

Chen Yinfei¹, Mao Ning²

1 School of Finance and Economics, Jiangsu University, Zhenjiang 212013, China

2 School of Management, Nanjing University, Nanjing 210093, China

Abstract: Based on the new points of views in the construal level theory, this study builds a research framework to discuss how psychological distance influences enterprise's construal level of supplier's unethical behavior, which in turn affects ethical judgment and management. The two-factor mixed experimental design and ethical scenario simulation, a method of cognitive psychology experimental research, is adopted to create four types of unethical behavior scenarios with each behavior further classified into the present supplier's, the future supplier's and the unrelated third party's version. 54 MBA and doctoral students with management experience are selected as research subjects to participate the experiments. The variance analysis shows the main effects of psychological distance on construal level, ethical judgment and ethical management are all significant, which indicates that the closer the psychological distance between the enterprise and its suppliers is, the lower the construal level on the unethical behavior is, the less strict the ethical judgment on the suppliers is, and the looser the supplier ethical management is. The psychological distance not only directly influences the supplier ethical management but also affects supplier ethical management through partial mediation of the construal level and the ethical judgment. Only if the suppliers' unethical behavior is represented in high-level construal by regarding them as an unconcerned party, can the ethical judgment be made more correct, leading to improve the effectiveness of the supplier ethical management.

Keywords: supplier ethical management; psychological distance; construal level; ethical judgment; experimental study

Received Date: September 4th, 2013 **Accepted Date:** March 27th, 2014

Funded Project: Supported by the the National Natural Science Foundation of China(70973045) and the Humanity and Social Sciences Research of Ministry of Education(11YJC630026)

Biography: Dr. Chen Yinfei, a Jiangsu Nantong native (1977 -), graduated from Nanjing University and is an Associated Professor and Post-doctoral in the School of Finance and Economics at Jiangsu University. Her research interests include behavioral ethical management, etc.

E-mail: chenyinfei@mail. ujs. edu. cn

□