

DOI: 10.13718/j.cnki.xdzk.2022.10.001

安全感与老年人受骗易感性： 老化焦虑和自恋人格的作用

苟春¹, 温静¹, 马之遥¹, 苏红², 邵景进¹

1. 西南大学心理学部, 重庆 400715; 2. 重庆城市管理职业学院智慧康养学院, 重庆 401331

摘要: 考察安全感与老年人受骗易感性之间的关系, 老化焦虑的中介作用和自恋人格的调节作用. 采用安全感量表、老化焦虑量表、自恋人格量表和受骗易感性问卷对 317 名老年人 ($M_{\text{年龄}}=69.09$, $SD=6.69$) 进行调查. 结果表明: ① 安全感与老年人老化焦虑、受骗易感性之间呈显著负相关; ② 老化焦虑在安全感与老年人受骗易感性之间起到部分中介作用; ③ 老化焦虑中介作用的后半段路径受到自恋人格的调节. 对于高自恋的老年人, 老化焦虑显著正向预测其受骗易感性; 而对于低自恋的老年人, 老化焦虑对其受骗易感性的预测作用不显著. 研究结果有助于揭示安全感与老年人受骗易感性之间的关系, 对于老年人受骗的预防和干预具有一定的参考价值.

关键词: 安全感; 老化焦虑; 自恋人格; 受骗易感性

中图分类号: B844.4 文献标志码: A

文章编号: 1673-9868(2022)10-0002-09

开放科学(资源服务)标识码(OSID):



Sense of Security and the Vulnerability to Fraud in Older Adults: Effects of Aging Anxiety and Narcissistic Personality

GOU Chun¹, WEN Jing¹, MA Zhiyao¹,
SU Hong², SHAO Jingjin¹

1. Faculty of Psychology, Southwest University, Chongqing 400715, China;

2. School of Smart Healthcare Industry, Chongqing City Management College, Chongqing 401331, China

Abstract: The present study aimed to examine the mediating role of aging anxiety in the relationship between sense of security and the vulnerability to fraud in older adults, as well as the moderating role of narcissism in the indirect relationships. A total of 317 older adults ($M_{\text{age}}=69.09$, $SD=6.69$) were investigated by Security Questionnaire, Aging Anxiety Scale, NPI-13 and the Vulnerability to Fraud Questionnaire. The results showed that: ① There was a significant negative correlation between sense of security

收稿日期: 2022-07-11

基金项目: 国家社会科学基金项目(06BSH101); 重庆市研究生教育教学改革研究项目(yjg193023); 重庆市高等教育教学改革研究项目(202149); 中央高校基本科研业务费专项资金项目(SWU2109227).

作者简介: 苟春, 硕士研究生, 主要从事老年人受骗心理研究.

通信作者: 邵景进, 博士, 教授.

and the vulnerability to fraud, aging anxiety. ② Aging anxiety plays a partially mediating role between sense of security and the vulnerability to fraud in older adults. ③ The second half path of the mediating effect of aging anxiety was moderated by narcissistic personality. Specifically, for older adults with a high level of narcissism, aging anxiety has a significant positive prediction effect on their vulnerability to fraud; for others with low narcissism, the prediction effect did not reach a significant level. The results of this study are helpful to reveal the relationship between sense of security and the vulnerability to fraud in older adults, and have certain reference value for the prevention and intervention of older adults to fraud.

Key words: sense of security; aging anxiety; narcissism; vulnerability to fraud

老年人受骗是当前各国所面临的一个严重的社会公共问题,亦是老年人可能面临的最普遍的犯罪形式之一^[1]. Burnes 等^[2]对美国 1991—2016 年老年人受骗流行率进行了元分析,发现美国社区居住认知能力良好的老年人受骗流行率为 5.6%,即每年每 18 名老年人中就有 1 人陷入诈骗中,每年因诈骗造成的经济损失达 10 亿美元^[2]. 同样,我国老年人受骗案例也层出不穷,形势严峻,引起了社会各界的广泛关注. 据 2015 年中国健康与养老追踪数据(CHARLS)显示,我国 60 岁及以上老年人报告遭遇诈骗经历的比率为 13.1%,即每 100 名老年人中约有 13 名老年人曾遭遇过诈骗^[3]. 仅 2018 年,公安部破获针对老年人的保健品诈骗达 3 000 起^[4]. 诈骗不仅会给老年人造成巨额的经济损失,还会给他们的心理造成严重创伤. 许多老年人在受骗后会感到自责、羞愧、愤怒,长期可能会产生焦虑症、抑郁症等心理问题,甚至导致老年人住院频率增加,自杀风险升高^[2,5-6]. 因此,探明老年人受骗的影响因素及作用机制,有助于为老年人受骗的预防和干预措施提供实证支持. 鉴于大多数受害者不愿意报告自己真实的受骗情况^[7],许多研究者提出了受骗易感性概念,用以衡量个体面对潜在风险性情境时所做出的非理性且影响自身利益决策的行为倾向,是个体在未来面对真实骗局时的受骗可能性指标^[4,8-10].

根据 Maslow^[11]的需要层次理论,安全感作为一种低层次的基本需求,对个体的心理、行为有着重要的影响. 已有研究发现安全感与老年人受骗易感性呈负相关^[12],高安全感的老年人通常人际关系良好,对生活有较好的确定控制感,能够以问题为中心进行理性思考,常采取合作、保守的态度解决问题^[13],在进行决策时,倾向于风险规避^[14],做出错误决策的概率较小,降低了其上当受骗的可能性. 相反,部分老年人随年龄增长不可避免地经历一些健康、认知、经济以及社会联结等多方面的丧失^[15],容易产生不稳定情绪,难以维持良好的人际关系,对生活的确定控制感较低^[13],更容易体验到低安全感. 根据稀缺理论(Scarcity Theory)的观点,稀缺资源更容易吸引个体的注意力. 低安全感的老年人在寻求安全感补偿时,容易被与安全感相关的信息消耗注意力,忽视其他信息,影响其决策质量^[16-17],且在决策过程中倾向于风险寻求^[14,18],增加了其受骗易感性. 因此,本研究提出假设 1:安全感是老年人受骗的一种保护性因素,可以显著负向预测老年人受骗易感性(H1).

尽管有研究证实安全感与老年人受骗易感性之间存在负相关,但是对两者之间的具体作用机制尚不明确,即安全感是通过何种途径影响老年人的受骗易感性. 以往的研究发现,安全感是预测个体心理健康问题(抑郁、焦虑情绪)的重要因素^[19-20],当个体缺乏安全感时会产生各种心理和行为问题,焦虑是个体缺乏安全感时最常体验到的负性情绪,对个体的认知加工、注意策略有着重要的影响^[21]. 老化焦虑作为老年人常面临的一种焦虑情绪,可能受到安全感的影响,表现为老年人对伴随年龄增加而发生的一系列丧失事件感知到担忧与焦虑^[22]. 高安全感的老年人,人际关系良好,能够体验到归属和爱的满足,通常拥有解决问题的能力,确定控制感较高^[13],可能较少体验到老化焦虑. 因此,高安全感的老年人在信息加工过程中,较少受到老化焦虑的影响,做出错误决策的概率较小^[23],降低了其受骗的可能性. 而低安全感的老年人,通常人际关系薄弱,确定控制感较低^[13],可能会体验到更高水平的老化焦虑. 高老化焦虑会削弱老年人认知资源的分配,抑制其认知加工过程,致使老年人更容易做出冒险决策^[23-24],增加其受骗的可能性. 本研

究推测,安全感会影响老年人的老化焦虑,从而影响其认知加工过程和行为决策,因此提出假设 2:老化焦虑在安全感和老年人受骗易感性之间起到中介作用(H2).

虽然安全感和老化焦虑会影响老年人的受骗易感性,但是并不是所有体验到低安全感和老化焦虑的老年人都会上当受骗.受骗是一个复杂的认知决策过程,不仅与老年人的基本心理需要、情绪等密切相关,还会受到老年人自身人格特质的影响,比如自恋人格.自我调节模型(Self-Regulation Models)指出自恋作为一种广泛而稳定的人格特质,调节个体的思维方式和行为决策^[25-26].社会认知理论(Socio-Cognitive Theory)认为高自恋者通常会高度关注自我以及与自我相关的信息,这种注意倾向会使个体在信息加工过程中容易忽视其他信息^[27];高自恋者善于结交新朋友,这种外倾性特质使其更容易与陌生人建立联系;高自恋者有较强的优越感,当他们感知到自己能力和地位受到威胁时,会激发强烈维护自我价值感的动机,加之较少听从他人建议和过于自信的特点^[25, 28],更容易做出冲动决策^[29-31].据此,我们推测高自恋的老年人,当他们体验到低安全感—高老化焦虑时,会产生强烈维护自我价值感的动机,其外倾性特质使其更容易对关注他们的施骗者做出反应,加之他们容易高估自己的能力、较少听取他人建议等特点,使其更容易上当受骗;而低自恋的老年人,即使被施骗者唤醒了低安全感—高老化焦虑,受骗易感性也不会显著增加.因此,本研究提出假设 3:自恋人格调节老化焦虑在安全感与老年人受骗易感性之间起到中介作用(H3).

本研究探讨安全感对老年人受骗易感性的影响,检验老化焦虑和自恋人格在两者之间的作用.具体包括:① 检验安全感是否可以显著负向预测老年人受骗易感性;② 系统考察老化焦虑在老年人安全感和受骗易感性之间的中介作用;③ 自恋人格调节老化焦虑在安全感与老年人受骗易感性之间的中介作用.变量间关系如图 1 所示.

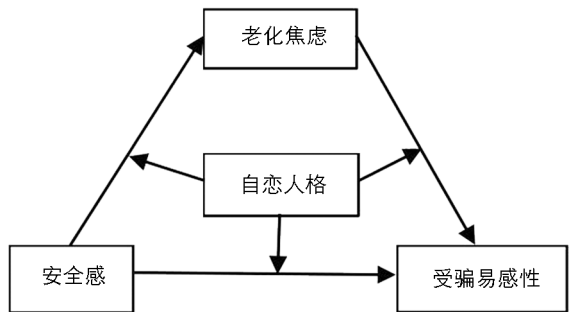


图 1 假设模型图

1 方法

1.1 研究对象

本研究运用滚雪球取样方法,选取重庆市部分社区 320 名认知能力良好的老年人作为研究对象,最终得到有效问卷 317 份,有效率为 99.06%.其中,男性 122 名(38.49%),女性 195 名(61.51%),年龄介于 55~93 岁之间($M=69.09$, $SD=6.69$).以往的研究发现,个体的性别、年龄、受教育程度、职业和收入水平平均和受骗密切相关^[32].因此,本研究将性别、年龄和社会经济地位(Socioeconomic Status, SES)纳入协变量进行分析,其中使用主成分分析法合成被试的社会经济地位(SES)指数,其公式为:

$$SES = (\beta_1 \times ZE + \beta_2 \times ZJ + \beta_3 \times ZI) / \beta_4$$

其中 β_1, β_2 和 β_3 为因子负荷, β_4 为第一个因子的特征根, ZE 为标准化受教育程度, ZJ 为标准化退休前职业, ZI 为标准化可支配月收入.

1.2 研究工具

1.2.1 安全感量表

采用丛中等^[33]编制的安全感量表测量被试的安全感.该量表包括两个维度:人际安全感(如“人们说我是一个害羞和退缩的人”等),确定控制感(如“我总是担心自己的生活会变得一团糟”等).量表共 16 个题目,采用 5 点计分,1 表示“非常符合”,5 表示“非常不符合”,得分越高表明个体安全感越高.本研究中量表的 Cronbach α 系数为 0.85.

1.2.2 老化焦虑量表

采用 Ravary 等^[22]编制的老化焦虑量表测量被试的老化焦虑.量表共 7 个题目,如“随着年龄增长,身

体健康状况每况愈下让我感到焦虑”等。采用 7 点计分, 1 表示“非常不同意”, 7 表示“非常同意”, 得分越高表明个体老化焦虑水平越高。本研究中量表的 *Cronbach α* 系数为 0.91。

1.2.3 自恋人格量表

采用 Gentile 等^[34] 编制、程浩等^[35] 翻译的自恋人格量表中文版评估被试外显自恋的程度。量表包括 3 个维度: 领导权威(如“我喜欢在人群中拥有威信”等), 夸大自我表现(如“我喜欢展示我的身体”等), 特权感(如“我对他人有很高的期望”等)。量表共 13 个题目, 采用迫选作答, 1 表示“不符合”, 2 表示“符合”, 得分越高表明个体自恋程度越高。本研究中量表的 *Cronbach α* 系数为 0.74。

1.2.4 受骗易感性问卷

采用 Shao 等^[36] 编制的受骗易感性问卷测量被试的受骗易感性。问卷包括 4 个维度: 缺乏对误导性商业行为的警惕(如“我经常阅读各种广告宣传单”等), 对营销活动的开放程度(如“推销员对我嘘寒问暖, 让我很高兴”等), 缺乏市场知识(如“我很少仔细阅读产品的说明书/合同条款”等), 易受操纵(如“我购买过可疑的产品”等)。问卷共 17 个题目, 采用 5 点计分, 1 表示“很不符合”, 5 表示“非常符合”, 得分越高表明个体受骗易感性程度越高。本研究中量表的 *Cronbach α* 系数为 0.82。

2 研究结果

2.1 共同方法偏差检验

本研究全部采用被试的自我报告, 可能存在共同方法偏差。因此, 我们在问卷设计阶段适当变换指导语、反应语句和计分方式, 平衡问卷的正向题和反向题; 在统计方面, 采用 Harman 单因素法进行共同方法偏差检验^[37]。结果表明, 特征值大于 1 的因子共 15 个, 且第一个因子解释的变异量为 16.54%, 小于 40% 的临界标准, 说明该研究的共同方法偏差不明显。

2.2 统计分析

采用 SPSS 23.0 软件(Statistical Product and Service Solutions)进行 Pearson 相关分析和回归分析, 采用偏差校正的百分位 Bootstrap 法进行模型建构和有调节中介效应检验^[38]。有调节的中介模型检验使用 SPSS 宏程序 PROCESS 插件进行分析, 本研究从原始样本中有放回地抽取 5 000 个样本估计中介效应的 95% 置信区间, 并选择模型 59 进行分析。

2.3 描述性统计分析和相关分析

将研究变量和协变量进行相关分析。如表 1 所示, 安全感分别与老年人受骗易感性、老化焦虑、自恋人格呈显著负相关; 老化焦虑分别与老年人受骗易感性、自恋人格呈显著正相关; 自恋人格与老年人受骗易感性呈显著正相关。

表 1 描述性统计结果及变量间的相关矩阵($N=317$)

变量	<i>M</i>	<i>SD</i>	1	2	3	4	5	6	7
1 性别	—	—	1						
2 年龄	69.09	6.69	0.12*	1					
3 SES	0.00	3.00	0.11	0.02	1				
4 安全感	54.87	10.36	0.03	0.00	0.26**	1			
5 老化焦虑	28.61	9.95	0.00	-0.02	-0.26**	-0.46**	1		
6 自恋人格	17.77	2.89	-0.13*	-0.06	-0.11	-0.18**	0.13*	1	
7 受骗易感性	45.75	10.23	-0.06	0.15**	-0.22**	-0.31**	0.34**	0.31**	1

注: “性别”为虚拟变量, 女性=0, 男性=1; *M* 为平均值, *SD* 为标准差; * $p < 0.05$ 为有统计学差异, ** $p < 0.01$ 为有显著的统计学差异, *** $p < 0.001$ 为有极其显著的统计学差异。

2.4 安全感与老年人受骗易感性的关系： 有调节的中介模型检验

在控制了协变量后，通过构建 3 个回归模型来检验老化焦虑在安全感与老年人受骗易感性之间的中介作用，以及自恋人格的调节作用^[38]。回归分析表明(表 2)，① 安全感显著负向预测老年人的受骗易感性($\beta = -0.23, p < 0.001$)(方程 1)；② 安全感显著负向预测老化焦虑($\beta = -0.41, p < 0.001$)(方程 2)；③ 安全感通过老化焦虑间接预测老年人的受骗易感性($\beta = -0.14, p < 0.05$)，老化焦虑与自恋人格的交互项对老年人受骗易感性的预测作用显著($\beta = 0.12, p < 0.05$)，而安全感与自恋人格的交互项对老年人的老化焦虑、受骗易感性的预测作用不显著(方程 3)。依照温忠麟等^[38]提出的有调节的中介模型检验方法，可以确定安全感能够通过老化焦虑影响老年人受骗易感性，且该中介作用的后半段路径受到自恋人格的调节(表 2)。

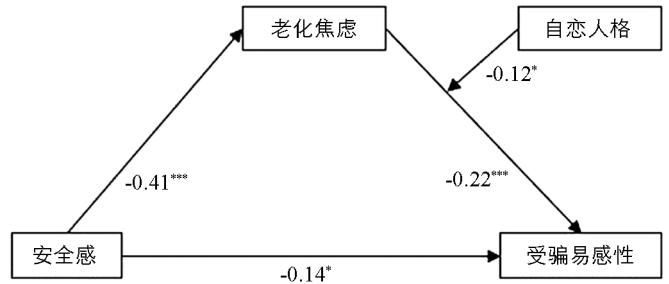


图 2 自恋人格的调节作用模型图

表 2 有调节的中介效应分析

变量	方程 1(校标: 受骗易感性)			方程 2(校标: 老化焦虑)			方程 3(校标: 受骗易感性)		
	β	SE	95%CI	β	SE	95%CI	β	SE	95%CI
性别	-0.05	0.11	[-0.26, 0.15]	0.08	0.10	[-0.12, 0.29]	-0.05	0.10	[-0.26, 0.15]
年龄	0.16**	0.05	[0.06, 0.27]	-0.02	0.05	[-0.12, 0.08]	0.17***	0.05	[0.07, 0.27]
SES	-0.04*	0.02	[-0.08, -0.01]	-0.05**	0.02	[-0.08, -0.02]	-0.03	0.02	[-0.07, 0]
安全感	-0.23***	0.05	[-0.33, -0.12]	-0.41***	0.05	[-0.52, -0.31]	-0.14*	0.06	[-0.25, -0.02]
老化焦虑							0.22***	0.06	[0.11, 0.33]
安全感×自恋人格	0.04	0.05	[-0.06, 0.14]	0.02	0.05	[-0.08, 0.12]	0.10	0.06	[-0.01, 0.21]
老化焦虑×自恋人格							0.12*	0.06	[0.01, 0.23]
R^2		0.21			0.23			0.25	
F		13.36***			15.86***			13.17***	

注：“性别”为虚拟变量，女性=0，男性=1；* $p < 0.05$ 为有统计学差异，** $p < 0.01$ 为有显著的统计学差异，*** $p < 0.001$ 为有极其显著的统计学差异； R^2 为决定系数，F 为方程的显著性检验。

为了更清楚地了解自恋人格的调节作用，我们将自恋人格按照 $M \pm SD$ 分成高、低两组，进行简单斜率检验(图 3)。结果表明，对于高自恋的老年人，老化焦虑显著正向预测其受骗易感性($\beta_{simple} = 0.34, t = 4.38, p < 0.001$)；而对于低自恋的老年人，老化焦虑对其受骗易感性的预测作用不显著($\beta_{simple} = 0.10, t = 1.23, p > 0.05$)。

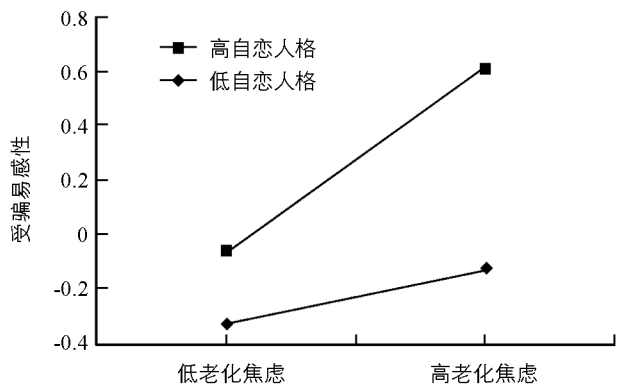


图 3 自恋人格的调节作用

3 讨论

本研究采用问卷调查法，考察了安全感与老年人受骗易感性之间的关系及作用机制，发现安全感显著负向预测老年人受骗易感性，老化焦虑在安全感与老年人受骗易感性之间起到部分中介作用，并且中介作用的后半段路径受到自恋人格的调节。研究结果验证了安全感可以显著降低老年人受骗易感性，深入分析了安全感影响老年人受骗易感性的潜在机制与边界条件，充实了安全感与老年人受骗领域的相关研究，对老年人受骗的预防和干预有一定的参考价值。

3.1 安全感和老年人受骗易感性

研究发现,安全感显著负向预测老年人受骗易感性,支持了假设 1,说明高安全感的老年人受骗易感性更低^[12]。高安全感的老年人,他们的人际安全感、确定控制感较高,在面对诈骗情境时良好的人际关系以及对生活的确定控制感使他们更不容易被施骗者误导,对施骗者宣传的信息更加谨慎,决策时更加保守,规避了受骗的可能。而低安全感的老年人,他们的人际安全感、确定控制感较低,而个体普遍都有与他人建立联系、保持控制感的需要^[11],因此低安全感的老年人为了满足人际需要,可能会对关注他们的施骗者做出反应,低确定控制感使他们更容易受到施骗者的影响,做出冒险决策,导致受骗的可能性增加^[16,18,39]。

3.2 老化焦虑的中介作用

研究发现,老化焦虑在安全感与老年人受骗易感性之间起到部分中介作用,支持了假设 2。高安全感的老年人通常人际关系较好,对生活的确定控制感更高,在面对困难时有较好的解决问题能力以及良好的社会网络帮助其渡过难关。因此,他们较少体验到因老化而导致的消极后果,诸如老化焦虑、抑郁等负面情绪体验更少,在面对诈骗情境时其认知加工过程受到老化焦虑的影响更少,受骗易感性更低。而低安全感的老年人缺乏良好的人际关系,对生活的确定控制感更低,更容易产生老化焦虑、恐惧等负面情绪^[40-41]。老化焦虑会削弱他们认知资源的分配,抑制其认知加工,使其在面对诈骗情境时不能对信息进行全面理性的分析,容易被诈骗信息误导^[23]。同时,高老化焦虑的老年人在面对决策情境时,更加倾向于风险寻求,高风险寻求使其更容易做出错误决策,受骗的可能性增加^[42]。

3.3 自恋人格的调节作用

研究发现,自恋人格在老化焦虑与老年人受骗易感性之间起到调节作用,部分支持了假设 3。老化焦虑对受骗易感性的预测作用只在高自恋的老年人中显著,可能原因在于高自恋的老年人,优越感与特权感强烈,有较强的自我提升倾向^[30],当他们被唤醒较高水平的老化焦虑时,有较强的消除老化焦虑的动机,并且老化焦虑使其信息加工过程受到抑制,加之他们容易高估自己的能力^[43-46],较少听从他人建议,多采用整体性和冒险性的认知策略等特点^[28]使其更容易上当受骗。此外,高自恋者善于自我表现,喜欢引人注目^[47],乐于结交新朋友^[25],这种过度外倾性的特点使他们更容易与施骗者建立联系,增加了受骗的可能性。而对于低自恋的老年人,即使被唤醒了较高水平的老化焦虑,但是由于其维护自我价值感的动机较弱,决策时较为谨慎、保守,其受骗的可能性低于高自恋的老年人。安全感与老化焦虑、安全感与老年人受骗易感性之间的直接关系不受自恋人格的调节,可能原因在于自恋尽管在一定程度上具有和谐人格、调节个体心理和行为的功能^[48],但是这种调节功能可能较为有限。根据 Maslow^[11]需要层次理论的观点,自恋属于自尊、信任这一层次的需要,安全感属于更低层次的需要,层次越低的需要对个体心理健康和行为决策的影响越大,因而安全感缺乏会对老年人老化焦虑和受骗易感性产生直接影响。

4 结论

1) 安全感显著负向预测老年人受骗易感性。

2) 老化焦虑在安全感与老年人受骗易感性之间起到部分中介作用。

3) 老化焦虑的中介作用受到自恋人格的调节。相较于低自恋的老年人,高自恋的老年人安全感更多地通过老化焦虑影响其受骗易感性。

本研究存在一些局限,需在未来的工作中加以改进。① 本研究基于问卷调查法横向探讨了安全感与老年人受骗易感性之间的关系,未来可以采取纵向研究探讨二者的因果关系及内在作用机制。② 本研究采用自我报告法,具有较强的主观性,未来可以采取实验法对结论进行验证。③ 本研究通过测量被试对误导信息的警惕程度、对营销活动的开放程度等评估其受骗倾向,但是老年人真实受骗情况复杂多样,未来可以针对真实的受骗类型展开更为细致的研究。

参考文献:

- [1] ROSS M, GROSSMANN I, SCHRYER E. Contrary to Psychological and Popular Opinion, there is no Compelling Evidence that Older Adults are Disproportionately Victimized by Consumer Fraud [J]. *Perspectives on Psychological Science*, 2014, 9(4): 427-442.
- [2] BURNES D, HENDERSON C R Jr, SHEPPARD C, et al. Prevalence of Financial Fraud and Scams among Older Adults in the United States: a Systematic Review and Meta-Analysis [J]. *American Journal of Public Health*, 2017, 107(8): e13-e21.
- [3] 徐进. 孤独与欺诈——来自中国老年人受骗事件的经验分析 [D]. 南宁: 广西大学, 2019.
- [4] 何铨, 沈津如. 老年人受骗脆弱性的理论与测量方法 [J]. *应用心理学*, 2020, 26(3): 208-218.
- [5] BUTTON M D, LEWIS C, TAPLEY J. Not a Victimless Crime: The Impact of Fraud on Individual Victims and Their Families [J]. *Security Journal*, 2014, 27: 36-54.
- [6] SPRENG R N, KARLAWISH J, MARSON D C. Cognitive, Social, and Neural Determinants of Diminished Decision-Making and Financial Exploitation Risk in Aging and Dementia: a Review and New Model [J]. *Journal of Elder Abuse & Neglect*, 2016, 28(4/5): 320-344.
- [7] DELIEMA M, YON Y, WILBER K H. Tricks of the Trade: Motivating Sales Agents to Con Older Adults [J]. *The Gerontologist*, 2016, 56(2): 335-344.
- [8] JAMES B D, BOYLE P A, BENNETT D A. Correlates of Susceptibility to Scams in Older Adults without Dementia [J]. *Journal of Elder Abuse & Neglect*, 2014, 26(2): 107-122.
- [9] BOYLE P A, YU L, SCHNEIDER J A, et al. Scam Awareness Related to Incident Alzheimer Dementia and Mild Cognitive Impairment: a Prospective Cohort Study [J]. *Annals of Internal Medicine*, 2019, 170(10): 702-709.
- [10] LEE J, SOBERON-FERRER H. Consumer Vulnerability to Fraud: Influencing Factors [J]. *Journal of Consumer Affairs*, 1997, 31(1): 70-89.
- [11] MASLOW A H. A Theory of Human Motivation [J]. *Psychological Review*, 1943, 50(4): 370-396.
- [12] 杨航, 邵景进, 张乾寒, 等. 老化恐惧与老年人受骗易感性: 安全感和掌控感的中介作用 [J]. *中国临床心理学杂志*, 2019, 27(5): 1036-1040.
- [13] 安莉娟, 丛中. 安全感研究述评 [J]. *中国行为医学科学*, 2003(6): 698-699.
- [14] 杨继平, 陈婧妍. 安全感对风险决策的影响 [J]. *校园心理*, 2017, 15(1): 47-49.
- [15] 穆光宗. 成功老龄化之关键: 以“老年获得”平衡“老年丧失” [J]. *西南民族大学学报(人文社科版)*, 2016, 37(11): 9-15.
- [16] SCHMEICHEL B J. Attention Control, Memory Updating, and Emotion Regulation Temporarily Reduce the Capacity for Executive Control [J]. *Journal of Experimental Psychology General*, 2007, 136(2): 241-255.
- [17] 林琳. 基于稀缺理论的安全感研究 [D]. 武汉: 华中师范大学, 2017.
- [18] LIANG J. Psychological Antecedents of Promotive and Prohibitive Voice: A Two-Wave Examination [J]. *Academy Management*, 2012, 55(1): 71-92.
- [19] 倪亚琨, 郭腾飞, 陈萍, 等. 受艾滋病影响儿童领悟社会支持对自尊的影响: 安全感、同伴关系的复合式多元中介效应 [J]. *中国临床心理学杂志*, 2015, 23(4): 695-700, 745.
- [20] 王明忠, 范翠英, 周宗奎, 等. 父母冲突影响青少年抑郁和社交焦虑——基于认知-情境理论和情绪安全感理论 [J]. *心理学报*, 2014, 46(1): 90-100.
- [21] 沈学武, 王轶男, 耿德勤. 强迫障碍患者的幼年不良生活事件与不安全感心理特点 [J]. *中国健康心理学杂志*, 2011, 19(1): 18-20.
- [22] RAVARY A, STEWART E K, BALDWIN M W. Insecurity about Getting Old: Age-Contingent Self-Worth, Attentional Bias, and Well-being [J]. *Aging & Mental Health*, 2020, 24(10): 1636-1644.
- [23] 田彦英, Ding Cody, 胡延坤, 等. 焦虑、风险决策及其关系的神经机制 [J]. *应用心理学*, 2019, 25(2): 169-178.
- [24] KIRCANSKI K, NOTTHOFF N, DELIEMA M, et al. Emotional Arousal may Increase Susceptibility to Fraud in Older and Younger Adults [J]. *Psychology and Aging*, 2018, 33(2): 325-337.
- [25] CAMPBELL W K, HOFFMAN B J, CAMPBELL S M, et al. Narcissism in Organizational Contexts [J]. *Human Re-*

- source Management Review, 2011, 21(4): 268-284.
- [26] MORF C C, RHODEWALT F. Unraveling the Paradoxes of Narcissism: a Dynamic Self-Regulatory Processing Model [J]. Psychological Inquiry, 2001, 12(4): 177-196.
- [27] 侯永青, 侯婉滢, 周爱保. 不同类型自恋者对自我相关信息的认知加工偏好 [J]. 心理发展与教育, 2020, 36(5): 528-537.
- [28] 何宁, 谷渊博. 自恋与决策的研究现状及展望 [J]. 心理科学进展, 2012, 20(7): 1089-1097.
- [29] BAIOMEISTER R F, VOHS K D. Narcissism as Addiction to Esteem [J]. Psychological Inquiry, 2001, 12(4): 206-210.
- [30] SEDIKIDES C, GREGG A P. Narcissists and Feedback: Motivational Surfeits and Motivational Deficits [J]. Psychological Inquiry, 2001, 12(4): 237-239.
- [31] 黄亨奋, 吕庆华, 景凯雯. 体育消费过程中消费者特性对仿冒品购买意愿影响机理研究——基于自恋的视角 [J]. 中国体育科技, 2019, 55(11): 31-40.
- [32] FAN J X, YU Z. Understanding Aging and Consumer Fraud Victimization in the Chinese Context: a Two-Stage Conceptual Approach [J]. Journal of Elder Abuse & Neglect, 2021, 33(3): 230-247.
- [33] 丛中, 安莉娟. 安全感量表的初步编制及信度、效度检验 [J]. 中国心理卫生杂志, 2004, 18(2): 97-99.
- [34] GENTILE B, MILLER J D, HOFFMAN B J, et al. A Test of Two Brief Measures of Grandiose Narcissism: The Narcissistic Personality Inventory-13 and the Narcissistic Personality Inventory-16 [J]. Psychological Assessment, 2013, 25(4): 1120-1136.
- [35] 程浩, 张向葵, 崔力炎, 等. 13 条目自恋人格量表中文版的信度效度研究 [J]. 中国临床心理学杂志, 2020, 28(3): 487-491.
- [36] SHAO J J, DU W P, LIN T, et al. Credulity rather than General Trust may Increase Vulnerability to Fraud in Older Adults: a Moderated Mediation Model [J]. Journal of Elder Abuse & Neglect, 2019, 31(2): 146-162.
- [37] 周浩, 龙立荣. 共同方法偏差的统计检验与控制方法 [J]. 心理科学进展, 2004, 12(6): 942-950.
- [38] 温忠麟, 叶宝娟. 有调节的中介模型检验方法: 竞争还是替补? [J]. 心理学报, 2014, 46(5): 714-726.
- [39] KINDLE P A. Scarcity: Why Having too Little Means so Much, by Sendhil Mullainathan and Eldar Shafir [J]. Journal of Human Behavior in the Social Environment, 2015, 25: 284-286.
- [40] 高伟娟. 对控制感的心理学理解——控制感研究述评 [D]. 长春: 吉林大学, 2005.
- [41] 梅红叶. 小组工作在改善老年人焦虑感中的应用研究——以武汉市洪山区 L 社区为例 [D]. 武汉: 中南民族大学, 2016.
- [42] LOEWENSTEIN G F, WEBER E U, HSEE C K, et al. Risk as Feelings [J]. Psychological Bulletin, 2001, 127(2): 267-286.
- [43] YOUNG S M, PINSKY D. Narcissism and Celebrity [J]. Journal of Research in Personality, 2006, 40(5): 463-471.
- [44] FOSTER J, SHRIRA I, CAMPBELL W K. Theoretical Models of Narcissism, Sexuality, and Relationship Commitment [J]. Journal of Social and Personal Relationships, 2006, 23: 367-386.
- [45] CAMPBELL W K, REEDER G D, SEDIKIDES C, et al. Narcissism and Comparative Self-Enhancement Strategies [J]. Journal of Research in Personality, 2000, 34(3): 329-347.
- [46] JOHNSON D D P, FOWLER J H. The Evolution of Overconfidence [J]. Nature, 2011, 477(7364): 317-320.
- [47] BUSS D M, CHIODO L M. Narcissistic Acts in Everyday Life [J]. Journal of Personality, 1991, 59(2): 179-215.
- [48] HICKMAN S E, WATSON P J, MORRIS R J. Optimism, Pessimism, and the Complexity of Narcissism [J]. Personality and Individual Differences, 1996, 20(4): 521-525.