

# “达”则兼济天下？社会比较对亲社会行为的影响及心理机制\*

郑晓莹 彭泗清 彭璐珞

(北京大学光华管理学院, 北京 100871)

**摘要** 本文通过两个研究探讨社会比较对亲社会行为的影响及其内在机制。研究一中, 被试被随机要求与学习成绩排名第一或者最后的人相比, 然后测量其助人倾向。结果发现, 与向上比较组和控制组相比, 向下社会比较会提高个体的助人倾向。研究二通过虚构的智力测验排名反馈操纵社会比较, 然后测量被试的捐款意愿。结果发现, 得知测验成绩比大多数人好的时候, 人们更愿意捐款。两个实验共同表明, 社会比较对亲社会行为的影响由个体对弱势群体的同理心中介。

**关键词** 社会比较; 亲社会行为; 同理心; 助人; 捐款

**分类号** B849:G91

## 1 前言

《孟子·尽心上》云:“古之人, 得志, 泽加于民; 不得志, 修身见于世”。“达则兼济天下”似乎成了公众对成功者的期许, 不少成功人士也以此作为自己的信条。前世界首富比尔·盖茨将 580 亿美元财产尽数捐献; 世界第二大富豪沃伦·巴菲特捐出其所持财富的 85%; 华人首富李嘉诚至今捐助逾 145 亿港元, 约占其资产的 1/3。这些例子印证了社会经济地位上的“达”者确实能“兼济天下”。那么, 除了客观社会经济地位外, 由社会比较产生的主观心理感受上的“达”是否也会产生类似的结果呢?

与客观社会经济地位相比, “穷”与“达”更多时候是由于和他人比较而产生的主观心理感受(李静, 郭永玉, 2010; Mentzakisa & Morob, 2009)。所谓“比上不足, 比下有余”, 人们正是通过这种社会比较来认识和评价自我, 并产生“穷”与“达”的心理体验: 与处境更好的人比较时(向上社会比较), 产生心理上的“穷”(心理劣势感); 与处境更差的人比较时(向下社会比较), 产生心理上的“达”(心理优势感)。大量社会比较的文献表明, 社会比较无处不在,

几乎涵盖生活的方方面面(Festinger, 1954)。值得指出的是, 以往有关社会比较的研究大多关注其所产生的个体内后果(intrapersonal consequences), 如自我概念、自尊水平, 或是随后的自我任务表现等, 而极少关注其所带来的人际间后果(interpersonal consequences), 如对他人的感知、对自我-他人关系的影响等(Corcoran, Crusius, & Mussweiler, 2011; Exline & Lobel, 1999)。然而, 社会比较作为一个具有浓厚人际色彩的概念和现象, 其相关研究不应忽略该概念的人际属性, 包括体现在前因、过程及后果等社会比较各方面的人际属性特点。本研究尝试从亲社会行为这一人际行为后果方面对这一领域进行理论和实证补充。

亲社会行为(prosocial behavior)泛指那些助人、慈善捐赠及自我牺牲, 并且获得回报的可能性微乎其微的行为(Rosenhan, 1978)。人类作为群居性和社会性生物, 需要依赖国际合作和互助, 才能很好地适应环境和应对变化。因此, 亲社会行为对人类生存和社会发展至关重要, 同时也是心理学领域一个经久不息的研究热点(参见综述 Penner, Dovidio, Piliavin, & Schroeder, 2005)。

收稿日期: 2014-06-23

\* 国家自然科学基金项目(71372025), 北京大学光华管理学院院长科研基金。

通讯作者: 郑晓莹, E-mail: zhengxiaoyingpku@gmail.com

回顾文献发现,只有些许零星文章探讨“社会比较对亲社会行为的影响”。Klein (2003)发现,进行向下比较之后,人们更愿意帮助他人。他在实验中告知被试其实验任务表现比另一个实验同伴更好或更差,然后要他们为实验同伴后续需要完成的另一实验任务提供答题线索。结果发现,被试在接受正面的社会比较反馈信息,即进行向下社会比较之后,更愿意给予实验同伴有用的任务解答线索。Van de Ven, Zeelenberg 和 Pieters (2010)则通过设置被试及其搭档获得的实验奖励的相对数额来操纵社会比较方向。他们发现,当搭档双方一方获得额外奖励,而另一方没有任何奖励时,获得奖励的一方会更愿意接受未获得奖励的一方的求助。然而,Klein (2003)和 Van de Ven 等人(2010)的研究均只探讨了针对比较对象的帮助行为。本研究则进一步提出,向下比较对亲社会行为的增强作用并不局限于被比较下去的对象,而是会泛化到一般性的需要帮助的他人。

事实上,以 Isen 为代表的早期研究者们已经从实证上初步验证了上述论断。例如,Isen (1970)在实验中告诉被试他们在知觉运动任务上的表现高于或低于平均水平,结果发现,那些认为自己的表现高于平均水平的被试在接下来的助人情境中更乐于帮助他人,并且更愿意捐款给慈善机构。他们称之为“暖流效应(warmth glow of success)”,即与比自己差的人比较之后产生的积极情绪会溢出到其他包括亲社会行为在内的正性行为上(Isen, 1970; Isen, Horn, & Rosenhan, 1973)。然而,所谓的“暖流”究竟是何种情绪?又是如何对亲社会行为产生作用的? Isen 等人并未就此进行详实的探讨与验证。本文在此基础上进一步指出,向下比较通过增强个体对他人处境的同理心,从而提高亲社会行为表现。

同理心(empathy)是指对其他需要帮助的人有同情和关心的情感体验,是预测亲社会行为的重要变量(Dovidio, Piliavin, Schroeder, & Penner, 2006)。孟子曰:“人皆有不忍人之心”。这种不忍人之心即为同理心的体现。对他人产生同理心的前提条件是个体必须注意到他人的困境和需求。在社会比较情境中,相对向上比较而言,进行向下社会比较之后的个体有更丰富的心理资源和能力去关注他人,体验他人处境,从而产生感同身受的体验。Baumeister, Bratslavsky, Muraven 和 Tice (1998)提出,许多需要意志控制的自主行为都共享同一内在

资源,这种资源就是心理资源,也叫自我资源。在一定时间内,个体的心理资源是有限的,如果前面的任务(如解题、做选择、控制情绪等)消耗了一部分资源,那么可用于后续任务的资源便会减少(ego depletion, Baumeister et al., 1998)。向上社会比较通常导致心理压力与自我威胁(韩晓燕, 迟毓凯, 2012; Eastwick & Finkel, 2008),而应对这种自我威胁是需要消耗心理资源的(Sherman & Hartson, 2011)。因此,向上比较之后,人们可使用的心理资源减少,这使得他们会将有限的资源专注于解决自身所面临的问题,而注意不到他人的需要,表现为同理心的降低。相反,向下社会比较使自我得到肯定和满足(Wills, 1981),从而拥有更丰富的心理资源和能力去关注他人的需求,对他人的处境更加敏感。

其次,从意愿和动机角度来讲,向下比较的个体比向上比较的个体更希望帮助他人。Baumeister 和 Leary (1995)提出,归属感(need to belong)是人类的基本动机之一。人们一方面通过超越他人(getting ahead)寻求控制感和权力地位,另一方面又渴望被他人接纳和认可(getting along) (Wolfe, Lennox, & Cutler, 1986)。因此,人们不仅关心自己的利益,同时也关注他人的福祉以及自己与他人的关系。在社会比较情境中,尽管人们可以从相对比较优势中获得心理满足感,但也常常担心成为向上比较的对象,并由此产生担忧(outperforming related strain)。这种担忧可能来源于与比较对象接触的尴尬、难为情,担心比较对象产生嫉妒甚至报复情绪(Exline & Lobel, 1999; 2001)。例如,Exline 和 Lobel (2001)让被试回忆曾经比他人好的经历,发现被试不仅有诸如骄傲和开心这样的积极情绪,同时也有人际关系的担忧。这种忧虑不无道理。太过优秀的人总给人感觉太遥远,不可及(Aronson, Willerman, & Floyd, 1966)。因此,社会比较产生的差距加剧人际距离,不利于人际关系的建立和维持,所谓“高处不胜寒”。这一点在学习情境和政治情境中均有所体现。在 Ishiyama 和 Chabassol (1984)的研究中,一名学生提到“如果我成为学校里面最好的学生,我担心我的同伴就不再接纳我了”。在 2008 年美国总统竞选时,为了拉近与选民之间的距离,塑造“亲民”形象,民主党候选人奥巴马和共和党候选人麦凯恩争相撕去“精英”(elite)的标签,要当“穷人”(Fiske, 2011)。“精英”成为了美国政治里最讽刺和侮辱性的字眼(Greene, 2010)。Aronson 等人(1966)的研究有趣地发现,与完美而不犯错误相比,犯愚蠢

的错误能够提高优秀个体的吸引力。因为优秀的人常常被看做遥不可及的超人,而犯错为他们赋予普通人性的色彩,拉近了评价者与他们之间的距离,从而使他们更具吸引力。基于上述分析可以看出,当人们意识到自己比他人好的时候,由于种种顾虑,他们会更加渴望被他人接纳,与他人建立联系。这种被接纳的心理需求不仅仅针对被比较的对象,而成为更一般的意愿。

综上所述,我们提出如下假设:与向上比较和无比较条件相比,向下比较会提高人们的同理心,进而增加人们的一般性亲社会行为表现。为了检验上述研究假设及心理机制,我们设计了两个实验。研究1考察真实的学习成绩比较如何影响助人倾向;研究2通过虚构的智力测验反馈操纵社会比较方向,考察其对捐款意愿的影响,进一步验证研究1结果的稳健性。

## 2 研究1:学习成绩比较对助人倾向的影响

### 2.1 研究方法

#### 2.1.1 被试

北京某高校在校本科生100人,其中男生40人,女生60人,平均年龄20岁。

#### 2.1.2 实验设计与流程

研究1采用单因素被试间设计,被试被随机分配到向上比较组,向下比较组或者控制组。我们借鉴Lockwood和Kunda(1997)的方法,构建学习成绩比较情境用以操纵社会比较方向。

为了验证比较内容对被试的重要性和真实性,在正式实验之前,我们从同一被试总体中随机选取了31名本科生进行了一个前测。我们让被试从11个对大学生而言较为重要的方面中(如家庭条件、学习成绩、个人才华、外貌、社交能力等)选出对他个人而言最重要的三项,以及经常被拿来与他人进行比较的三项。结果表明,个人才华和成绩被认为是对自己最重要的两个方面(分别有10人和7人提及),而学习成绩是最经常拿来与他人进行比较的方面(有12人提及)。因此,使用学业成绩作为比较内容是与我们的样本相契合的。

正式实验中,被试首先被要求将自己上一学年的学习成绩绩点(GPA)与同专业同年级排名第一(向上比较组)或者排名最后(向下比较组)的同学进行比较。为了进一步强化比较的效果,我们画了一个横坐标用以代表年级不同学生在整个年级的成

绩排名位置,坐标轴下面依次标出相应的百分比,百分比越大代表排名越靠后:最右端1%处代表第一名所在的位置,最左端100%代表最后一名所在的位置。被试被要求将自己的排名与第一名或最后一名进行比较,并且标记出自己所处的排名位置。控制组没有提及任何有关学习成绩或比较的信息。进行比较操纵之后,我们测量了被试的亲社会行为倾向和可能的中介变量——同理心、情绪和自我评价,以及其他控制变量。

#### 2.1.3 测量

##### 亲社会行为

亲社会行为测量改编自DeWall, Baumeister, Gailliot和Maner(2008)的研究,共包含帮助流浪汉、帮助福利院孤儿、为乡村图书馆捐款、为地震灾区捐款等4个虚拟情境。被试阅读完情境之后,在7点里克特量表上表明自己的帮助意愿,1代表非常不愿意,7代表非常愿意( $\alpha = 0.70$ )。

##### 同理心

同理心的测量改编自Davis(1983)的人际反应量表(Interpersonal Reactivity Index, IRI)中的同理心分量表。根据同理心的定义,我们从中选择了2个题目,并根据帮助情境进行了适当改编,主要测量的是个体对不幸的他人的同情和关心:(1)对那些不幸的人的遭遇我能感同身受;(2)我觉得自己和这些不幸的人是紧密联系在一起。采用7点里克特量表,1代表非常不同意,7代表非常同意( $\alpha = 0.77$ )。

##### 情绪

情绪的测量使用的是Watson, Clark和Tellegen(1988)的正性-负性情绪量表(Positive Affect and Negative Affect Scale, PANAS),共包括20个题目。其中,10个题目测量正面情绪( $\alpha = 0.87$ ),10个测量负面情绪( $\alpha = 0.81$ )。

##### 自我评价

为了检验向下比较是否通过增强自我评价影响亲社会行为,我们分别测量了被试进行社会比较之后的学习能力和一般能力自我评价。其中学习能力自我评价包括以下3个测量条目:你觉得自己在学习方面表现优秀吗?你觉得自己的学习成绩表现如何?你觉得自己的学习能力如何?(1 = 非常差劲,7 = 非常优秀,  $\alpha = 0.89$ )。一般能力自我评价包括以下3个测量条目:我总有能力完成我想做的事情;在很多事情上我表现都非常好;我认为自己非常有才华(1非常不同意,7非常同意,  $\alpha = 0.80$ , 参考Tafarodi & Swann, 2001)。

### 其他控制变量

为了排除客观成绩排名对研究结果的干扰,我们要求被试写下他们客观的成绩排名(1%代表第一名,100%代表最后一名)。此外,还测量了成绩对被试的重要性(1一点都不重要,5非常重要)。最后,被试填写了年龄、性别、年级等个人信息。

## 2.2 结果与讨论

### 2.2.1 数据清理及控制变量

我们首先将个人信息作为自变量、亲社会行为意愿作为因变量做回归分析。结果表明年龄和年级与我们的核心变量无显著相关,但性别对亲社会行为倾向有显著影响。因此,在后续的分析中我们只考虑性别,而不再考虑年龄和年级的作用。

其次,我们通过回归分析检验了客观的成绩排名是否影响亲社会行为。结果表明,客观成绩排名对亲社会行为倾向无显著影响( $\beta = -0.06$ ,  $t = -0.43$ ,  $p = 0.67$ )。此外,单样本  $t$  检验结果显示,成绩对于向上比较和向下比较组的被试同样重要( $M_{\text{向下}} = 3.87$ ,  $SD = 0.56$  vs.  $M_{\text{向上}} = 3.83$ ,  $SD = 0.65$ ,  $t = 0.24$ ,  $df = 59$ ,  $p = 0.81$ )。

### 2.2.2 假设检验

为了验证社会比较对亲社会行为的主效应作用,我们将社会比较方向与性别作为自变量,亲社会行为倾向作为因变量进行方差分析。结果表明,成绩比较确实会显著影响人们的亲社会行为( $M_{\text{向下}} = 5.50$ ,  $SD = 0.81$  vs.  $M_{\text{向上}} = 4.88$ ,  $SD = 0.86$  vs.  $M_{\text{控制}} = 5.04$ ,  $SD = 1.26$ ,  $F(2,94) = 4.46$ ,  $p = 0.01$ ,  $\eta^2 = 0.09$ )。计划比较(planned contrast)结果表明,将自己的成绩排名与最后一名的人比较之后(向下比较),被试更愿意帮助那些需要帮助的人(与控制组比:  $t = 1.85$ ,  $df = 97$ ,  $p = 0.067$ ; 与向上比较组比:  $t = 2.39$ ,  $df = 97$ ,  $p = 0.02$ ); 控制组与向上比较组之间无显著差异( $t = 0.69$ ,  $df = 97$ ,  $p = 0.50$ )。此外,性别的主效应显著,女性比男性更加愿意帮助他人( $M_{\text{女性}} = 5.34$ ,  $SD = 1.04$  vs.  $M_{\text{男性}} = 4.83$ ,  $SD = 1.11$ ,  $F(1,94) = 6.50$ ,  $p = 0.01$ )。性别与比较方向的交互作用不显著,即无论对男性还是女性而言,向下比较均导致更高的亲社会行为倾向,  $F(2, 94) = 1.52$ ,  $p = 0.23$ 。

接下来我们分析了比较对情绪的影响。结果表明,向上比较组与向下比较组在正面情绪上没有显著差异( $M_{\text{向下}} = 3.39$ ,  $SD = 0.39$  vs.  $M_{\text{向上}} = 3.25$ ,  $SD = 0.66$  vs.  $M_{\text{控制}} = 3.20$ ,  $SD = 0.70$ ,  $F(2,97) = 0.91$ ,  $p = 0.41$ , 两两对比  $p$  值均大于 0.19); 在负面情绪上也

没有显著差异( $M_{\text{向下}} = 2.48$ ,  $SD = 0.74$  vs.  $M_{\text{控制}} = 2.41$ ,  $SD = 0.78$ ,  $F(2,97) = 0.54$ ,  $p = 0.58$ , 两两对比  $p$  值均大于 0.30)。

其次,我们检验了自我评价机制。社会比较操纵对被试的一般自我能力评价无显著影响( $M_{\text{向上}} = 4.64$ ,  $SD = 0.83$  vs.  $M_{\text{向下}} = 4.55$ ,  $SD = 0.90$ ,  $t(59) = 0.43$ ,  $p = 0.67$ ); 对学习能力的自我评价有显著影响( $M_{\text{向上}} = 3.69$ ,  $SD = 1.10$  vs.  $M_{\text{向下}} = 4.49$ ,  $SD = 0.97$ ,  $t = -3.04$ ,  $p = 0.004$ )。然而,学习能力的自我评价与亲社会行为倾向之间无显著相关( $r = 0.08$ ,  $p = 0.56$ )。因此,初步排除自我能力评价的可能中介作用。

最后,对同理心的回归分析发现,社会比较对同理心有显著影响( $M_{\text{向上}} = 4.15$ ,  $SD = 1.04$  vs.  $M_{\text{向下}} = 5.13$ ,  $SD = 0.97$  vs.  $M_{\text{控制}} = 4.94$ ,  $SD = 1.15$ ,  $F(2,97) = 7.34$ ,  $p < 0.001$ )。而同理心与亲社会行为之间显著相关( $r = 0.36$ ,  $p < 0.001$ )。为了进一步验证同理心的中介作用,我们根据 Baron 和 Kenny (1986) 建议的方法分别进行了三次回归分析。结果显示,社会比较对亲社会行为的总效应显著( $\beta = 0.36$ ,  $t = 2.92$ ,  $p = 0.005$ ); 控制同理心的作用之后,社会比较对亲社会行为的直接效应不再显著( $\beta = 0.22$ ,  $t = 1.66$ ,  $p = 0.10$ ); 社会比较对同理心的影响显著( $\beta = 0.44$ ,  $t = 3.81$ ,  $p < 0.001$ ), 控制社会比较之后,同理心对亲社会行为依然有显著的预测作用( $\beta = 0.31$ ,  $t = 2.39$ ,  $p = 0.02$ ) (见图 1)。进一步的 Sobel (1982) 检验结果表明,同理心一中介效应显著( $z = 2.03$ ,  $p = 0.04$ )。因此,同理心是向下社会比较提升亲社会行为的内在机制。

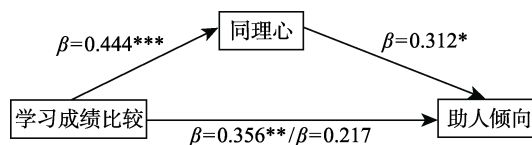


图 1 学习成绩比较对助人倾向影响的中介检验

### 2.2.3 讨论

研究 1 初步验证了我们的假设,即与处境较差的人比较之后,人们的亲社会行为倾向会显著提高。这种亲社会行为的帮助对象是一般性的需要帮助的弱势群体,而非局限于比较对象本身。对中介机制的检验结果表明,上述效应并非由于被试产生了更积极的情绪和更高的能力感知,而是由于向下社会比较增强了人们对弱势群体的同理心。

虽然在研究 1 中我们测量了被试的客观成绩排名,然而在成绩排名的比较操控情境中,仍然难以完全排除比较者与比较对象之间的客观差距导致的影响。针对这个问题,我们在研究 2 中控制了比

较者的客观位置,通过虚构的测验成绩反馈操控社会比较,进一步验证:影响亲社会行为的是社会比较,而非客观位置差异。

### 3 研究 2: 智力测验排名比较与捐款意愿

#### 3.1 被试

北京某高校在校本科生 80 人,其中男生 33 人,平均年龄 22.6 岁。

#### 3.2 实验设计与流程

实验采用单因素组间设计(向上比较组 vs. 向下比较组 vs. 控制组)。被试首先完成一份由 20 道非文字推理题组成的瑞文智力测验。测验完成后,向上比较组的被试被告知他们的测验得分在所有施测样本中排名最后 10%;向下比较组的被试被告知其排名在前 10%;控制组没有提供任何有关测验得分的反馈信息。社会比较操纵结束后,被试阅读两个情境,并表明自己的捐款意愿(1 = 非常不愿意, 7 = 非常愿意)。情境一是新浪微博发起的一项为火灾中丧失双亲的幼童捐款的微公益活动;情境二假设被试已经参加工作,有固定收入,在有资金富余的情况下是否愿意将部分富余资金捐助给公益事业。接下来,我们测量了被试对弱势群体的同理心,测量条目同研究 1。

此外,我们还采用 6 条目简版情绪量表测量成绩反馈是否影响情绪体验,其中 3 个条目测量积极情绪(高兴的,兴奋的,坚强的,  $\alpha = 0.81$ ), 3 个测量消极情绪(沮丧的,不安的,苦恼的,  $\alpha = 0.90$ )。接下来,我们使用以下 2 个条目测量被试的自我评价:你觉得自己的智力水平如何? 你觉得自己在此次智力测验中成绩表现好吗? (7 点量表)。为了保证操纵有效,我们检验了被试是否相信我们所给的排名反馈,以及是否猜到我们的实验目的。最后,对被试表示感谢,给予报酬,并告知其真实实验目的。

#### 3.3 结果与讨论

4 名被试表示不相信此次测验的排名反馈,因此将这 4 名从后续分析中剔除,最终用于数据分析的样本大小为 76 人。以性别为协变量,进行 2(捐款情境:微博捐款 vs. 工资捐款)  $\times$  3(社会比较:向上比较 vs. 向下比较 vs. 无比较)混合方差分析,其中捐款情境为被试内因素。结果显示,社会比较的主效应显著,  $F(2,73) = 5.98, p = 0.004, \eta^2 = 0.14$ ; 捐款情境的主效应不显著,  $F(1,73) = 0.05, p = 0.83$ ; 两者的交互作用也不显著,  $F(2,73) = 0.25, p = 0.78$ 。因此,

在后续分析中,我们将两个捐款情境的得分平均之后作为捐款意愿指标。

以平均之后的捐款意愿为因变量,社会比较为自变量的单因素方差分析结果进一步表明,社会比较确实会影响被试的捐款意愿( $M_{\text{向下}} = 5.96, SD = 0.71$  vs.  $M_{\text{向上}} = 4.98, SD = 1.25$  vs.  $M_{\text{控制}} = 5.40, SD = 0.99, F(2,73) = 5.98, p = 0.004, \eta^2 = 0.14$ )。计划比较结果显示,被告知排在前 10%(向下比较)的被试更愿意捐款(与控制组比:  $t = 1.98, df = 73, p = 0.05$ ; 与向上比较组比:  $t = 3.45, df = 73, p < 0.001$ )。控制组与向上比较组之间无显著差异( $t = 1.51, df = 73, p = 0.14$ )。此外,多次回归结果也再一次验证了同理心的中介作用(见图 2)。Sobel 检验结果表明,该中介效应显著( $z = 2.19, p = 0.01$ )

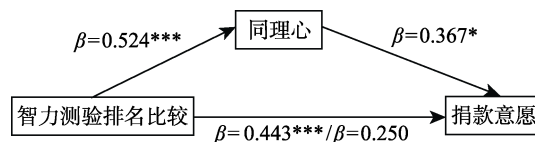


图 2 智力测验排名比较对捐款意愿影响的中介检验

为了检验社会比较对情绪的影响,我们分别对积极情绪和消极情绪进行了单因素方差分析,结果表明,排名反馈显著影响被试的积极情绪体验( $M_{\text{向下}} = 3.73, SD = 0.91$  vs.  $M_{\text{向上}} = 2.63, SD = 0.65$  vs.  $M_{\text{控制}} = 3.45, SD = 0.65, F(2,72) = 14.80, p < 0.001, \eta^2 = 0.29$ )。事后比较(Bonferroni)结果显示,得知自己排名在后 10%的被试的积极情绪体验显著低于无成绩反馈组和被告知排名在前 10%的被试,后两组无显著差异。对消极情绪进行同样的分析发现,排名反馈也显著影响被试的消极情绪体验( $M_{\text{向下}} = 1.79, SD = 0.86$  vs.  $M_{\text{向上}} = 2.85, SD = 1.03$  vs.  $M_{\text{控制}} = 2.13, SD = 1.00, F(2,72) = 7.89, p < 0.001, \eta^2 = 0.18$ )。事后比较表明,向上比较组比控制组和向下比较组体验到更多的消极情绪,而后两组之间无显著差异。社会比较对情绪的影响方向似乎与对捐款意愿的影响一致,因此我们进一步检验情绪是否在社会比较与捐款意愿之间起到中介作用。检验结果表明,控制社会比较之后,积极情绪对捐款意愿无显著影响( $\beta = -0.04, t = -0.20, p = 0.84$ ),消极情绪对捐款意愿也无显著影响( $\beta = -0.007, t = -0.04, p = 0.97$ )。因此,虽然社会比较会引起情绪变化,但情绪变化并不是导致捐款意愿改变的原因。

接下来,对被试的自我评价进行分析。结果表明,排名反馈对被试的整体智力自我评价无显著影



响,  $F(2,72) = 1.37, p = 0.26$ ; 对测验表现自我评价有显著影响,  $F(2,72) = 23.95, p < 0.001$ 。显然, 收到排名靠前的成绩反馈时, 被试认为自己表现较好; 而收到排名靠后反馈时, 认为自己表现较差 ( $M_{\text{向下}} = 5.52, SD = 1.08$  vs.  $M_{\text{向上}} = 2.80, SD = 1.83$  vs.  $M_{\text{控制}} = 4.36, SD = 1.15$ , for all contrasts,  $ps < 0.05$ )。然而, 测验表现自我评价的差异对捐款意愿并无显著影响 ( $\beta = 0.10, t = 0.56, p = 0.58$ )。

综上, 研究 2 通过排名反馈操纵社会比较, 考察其对捐款意愿的影响。实验结果进一步验证了向下比较有助于提高个体的一般性亲社会行为, 并证实同理心在其中所起的中介作用。

## 4 总讨论

以往文献中关于社会比较与亲社会行为之间关系的研究相对较少, 且心理机制模糊不清。本研究探讨了社会比较对一般性亲社会行为的影响, 并提出向下比较通过增加人们的同理心进而提高亲社会行为表现。研究 1 通过真实的学习成绩排名比较发现, 与学习成绩最差的同学比较之后, 在校学生表现出更高的助人倾向; 研究 2 通过虚构的实验任务反馈发现, 当得知自己的智力测验排名比大多数人好时, 被试更愿意捐助公益活动。这种亲社会行为的提高并不只是针对比较对象, 而是针对一般性的需要帮助的他人。此外, 两个实验共同表明, 上述效应是由个体对弱势群体的同理心所中介。

开篇曾提到许多成功者乐善好施的案例。事实上, 现实生活中“积财吝赏”的现象也屡见不鲜。美国的独立机构(independent sector) 2001 年在全国范围内进行调查发现, 年收入在 \$25,000 以下的美国家庭用于慈善捐助的比例为 4.2%, 而收入超过 \$100,000 的家庭该比例仅为 2.7% (Toppe, Kirsch, & Michel, 2001)。一些新近的调查结果同样发现, 低收入家庭对于公益事业的捐赠比例比高收入家庭更高 (Greve, 2009)。这看上去似乎与“达则兼济天下”的古语互相矛盾。的确, 社会经济地位和亲社会行为之间可能存在反向联系。例如, Piff, Kraus, Côté, Cheng 和 Keltner (2010) 研究发现, 处于社会底层的人们对需要帮助的他人表现出更高的同情心, 并且更愿意从事亲社会行为。Kraus, Piff, Mendoza-Denton, Rheinschmidt 和 Keltner (2012) 进一步指出, 这是由于处于较低社会阶级的人们往往更加情境主义 (Contextualism), 即更关注他人和情境的需求; 而处于较高社会阶级的人们则更加自我

主义 (Solipsism), 较少关注他人的需要。因此, 社会经济地位较低的人们往往表现出更高的亲社会动机。那么, 上述观点是否与本研究的发现和提出的解释机制相矛盾? 我们认为并不矛盾, 上述两个心理过程有着本质区别, 因此其推导出来的结果一定程度上不具有直接可比性。首先, 有关社会经济地位与亲社会行为关系的论述主要基于进化的逻辑: 处于社会底层的人由于长期缺少资源、面临各种各样的生存威胁, 因此往往需要依赖他人和团队得以生存, 从而更加群体导向和他人导向; 而处于社会顶层的人们资源富足, 对他人的依赖性较少, 所以往往更加自我中心主义。因此, 这是一个由生存的客观需求和长期的进化过程共同导致的结果, 而非单纯的社会比较所产生的影响。第二, 客观的社会经济地位或阶层与相对的社会比较之间不能完全划等号。在社会分层中处于较高地位的人并不总是产生心理上的“达”, 而处于较低地位的人也并不总是感觉心理上的“穷”。因此, 由客观经济地位引起的亲社会行为表现的差异未必来源于社会比较过程。

本研究对社会比较和亲社会行为领域的贡献在于: 第一, 我们关注社会比较所带来的人际行为后果, 弥补了现有的社会比较研究主要关注个体内影响的局限; 第二, 为社会比较和亲社会行为之间的关系提供了更一般性的实证证据。与前人的研究将亲社会行为的客体仅局限在社会比较的对象不同, 我们的研究发现向下比较会导致一般性亲社会行为的增加; 第三, 我们检验了可能产生上述效应的不同心理机制, 揭示了向下比较所产生的同理心是导致亲社会行为增加的原因, 排除了情绪、自我评价等其他可能解释。

本研究结果虽然具有一定启发性, 但仍然存在一定局限和值得未来研究进一步探讨的问题。首先, 本文操纵的社会比较内容主要局限在能力领域 (学习成绩和测验排名), 那么如果在能力之外的其他领域 (如经济地位、外貌) 进行比较, 对亲社会行为的影响是否有所不同? 如果比较的内容是亲社会行为本身, 又会产生什么结果? Croson 和 Shang (2008) 发现, 给人们呈现其他人的捐助信息, 会导致同化效应: 如果对方的捐赠比自己过去捐得多, 那么被试就会增加自己的捐助, 反之则会减少。以上结果表明, 社会比较的领域内容可能是影响亲社会行为的重要因素。其次, 本研究中考察的亲社会行为都是针对“人”的行为 (助人和捐款行为), 那么针对“环境”的亲社会行为 (如环保行为) 是否也会得

到类似的结果? 其内在机制又如何? 这些都是有待进一步探讨的课题。

## 5 结论

“穷则独善其身, 达则兼济天下”, 究竟只是一种理想的处世之道, 还是会展现为具体的行为? 本文的两个实证研究表明, 心理感受上的“达”的确会导致更多“博施济众”的善举, 为这一古语提供了心理学上的实证支持。具体而言, 我们的研究发现:

1) 与向上比较组和控制组相比, 向下社会比较会导致更高的一般性亲社会行为。

2) 社会比较对亲社会行为的影响由个体对弱势群体的同理心所中介。

## 参 考 文 献

- Aronson, E., Willerman, B., & Floyd, J. (1966). The effect of a pratfall on increasing interpersonal attractiveness. *Psychonomic Science*, 4(6), 227-228.
- Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), 1173-1182.
- Baumeister, R. F., Bratslavsky, E., Muraven, M., & Tice, D. M. (1998). Ego depletion: Is the active self a limited resource? *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1252-1265.
- Baumeister, R. F., & Leary, M. R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin*, 117(3), 497-529.
- Corcoran, K., Crusius, J., & Mussweiler, T. (2011). Social comparison: Motives, standards, and mechanisms. In D. Chadee (Ed.), *Theories in social psychology* (pp. 119-139). Oxford, UK: Wiley-Blackwell.
- Croson, R., & Shang, J. Y. (2008). The impact of downward social information on contribution decisions. *Experimental Economics*, 11(3), 221-233.
- Davis, M. H. (1983). Measuring individual differences in empathy: Evidence for a multidimensional approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44(1), 113-126.
- DeWall, C. N., Baumeister, R. F., Gailliot, M. T., & Maner, J. K. (2008). Depletion makes the heart grow less helpful: Helping as a function of self-regulatory energy and genetic relatedness. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34(12), 1653-1662.
- Dovidio, J. F., Piliavin, J. A., Schroeder, D. A., & Penner, L. (2006). *The social psychology of prosocial behavior*. New Jersey, US: Lawrence Erlbaum Associates Publishers.
- Eastwick, P. W., & Finkel, E. J. (2008). Sex differences in mate preferences revisited: Do people know what they initially desire in a romantic partner? *Journal of Personality and Social Psychology*, 94(2), 245-264.
- Exline, J. J., & Lobel, M. (1999). The perils of outperformance: Sensitivity about being the target of a threatening upward comparison. *Psychological Bulletin*, 125(3), 307-337.
- Exline, J. J., & Lobel, M. (2001). Private gain, social strain: Do relationship factors shape responses to outperformance? *European Journal of Social Psychology*, 31(5), 593-607.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7(2), 117-140.
- Fiske, S. T. (2011). *Envy up, scorn down: how status divides us*. New York: Russell Sage Foundation.
- Greene, R. L. (2010-10-27). "Elite" the insult. *The Economist*. (Retrieved August 5, 2014 from <http://www.economist.com/blogs/johnson/2010/10/semantics>)
- Greve, F. (2009-05-23). America's poor are its most generous donors. *The Seattle Times*. (Retrieved June 18, 2014 from [http://seattletimes.com/html/nationworld/2009253657\\_charity23.html](http://seattletimes.com/html/nationworld/2009253657_charity23.html))
- Han, X. Y., & Chi Y. K. (2012). The self-threat of unsolicited social comparison and its balance. *Acta Psychologica Sinica*, 44(12), 1628-1640.
- [韩晓燕, 迟毓凯. (2012). 自发社会比较中的威胁效应及自我平衡策略. *心理学报*, 44(12), 1628-1640.]
- Isen, A. M. (1970). Success, failure, attention, and reaction to others: The warm glow of success. *Journal of Personality and Social Psychology*, 15(4), 294-301.
- Isen, A. M., Horn, N., & Rosenhan, D. L. (1973). Effects of success and failure on children's generosity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27(2), 239-247.
- Ishiyama, F. I., & Chabassol, D. J. (1984). Fear of success consequence scale: Measurement of fear of social consequences of academic success. *Psychological Reports*, 54(2), 499-504.
- Klein, W. M. (2003). Effects of objective feedback and "single other" or "average other" social comparison feedback on performance judgments and helping behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29(3), 418-429.
- Kraus, M. W., Piff, P. K., Mendoza-Denton, R., Rheinschmidt, M. L., & Keltner, D. (2012). Social class, solipsism, and contextualism: How the rich are different from the poor. *Psychological Review*, 119(3), 546-572.
- Li, J., & Guo, Y. Y. (2010). Relationship between income and happiness. *Advances in Psychological Science*, 18(7), 1073-1080.
- [李静, 郭永玉. (2010). 收入与幸福的关系及其现实意义. *心理科学进展*, 18(7), 1073-1080.]
- Lockwood, P., & Kunda, Z. (1997). Superstars and me: Predicting the impact of role models on the self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(1), 91-103.
- Mentzakis, E., & Morob, M. (2009). The poor, the rich and the happy: Exploring the link between income and subjective well-being. *The Journal of Socio-Economics*, 38, 147-158.
- Penner, L. A., Dovidio, J. F., Piliavin, J. A., & Schroeder, D. A. (2005). Prosocial behavior: Multilevel perspectives. *Annual Review of Psychology*, 56, 365-392.
- Piff, P. K., Kraus, M. W., Côté, S., Cheng, B. H., & Keltner, D. (2010). Having less, giving more: The influence of social class on prosocial behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 99(5), 771-784.
- Rosenhan, D. (1978). Toward resolving the altruism paradox: Affect, self-reinforcement, and cognition. In L. Wispe (Ed.), *Altruism, Sympathy, and Helping* (pp. 101-113). New York: Academic Press.
- Sherman, D. K., & Hartson, K. A. (2011). Reconciling self-protection with self-improvement. In M. D. Alicke and C. Sedikides (Eds.), *Handbook of self-enhancement and self-protection* (pp. 128-151). New York: The Guilford Press.
- Sobel, M. E. (1982). Asymptotic confidence intervals for indirect effects in structural equation models. *Sociological Methodology*, 13, 290-312.
- Toppe, C. M., Kirsch, A. D., & Michel, J. (2001). *Giving &*

- Volunteering in the United States: Findings from a National Survey*. Washington, DC: Independent Sector.
- Tafarodi, R. W., & Swann, W. B. (2001). Two-dimensional self-esteem: Theory and measurement. *Personality and Individual Differences*, 31(5), 653–673.
- Van de Ven, N., Zeelenberg, M., & Pieters, R. (2010). Warding off the evil eye when the fear of being envied increases prosocial behavior. *Psychological Science*, 21(11), 1671–1677.
- Watson, D., Clark, L. A., & Tellegen, A. (1988). Development and validation of brief measures of positive and negative affect: The PANAS scales. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54(6), 1063–1070.
- Wills, T. A. (1981). Downward comparison principles in social psychology. *Psychological Bulletin*, 90(2), 245–271.
- Wolfe, R. N., Lennox, R. D., & Cutler, B. L. (1986). Getting along and getting ahead: Empirical support for a theory of protective and acquisitive self-presentation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50(2), 356–361.

## Feeling Better and Becoming More Benevolent: Impact of Social Comparison on Prosocial Behavior

ZHENG Xiaoying; PENG Siqing; PENG Luluo

(Guanghua School of Management, Peking University, Beijing 100871 China)

### Abstract

Social comparison is the process of evaluating oneself in comparison with others. People actively or passively, consciously or nonconsciously engage in social comparison. Upward comparison---comparing to better off others, engenders psychological inferiority, while downward comparison---comparing to worse off others, elicits psychological superiority. The purpose of the current research was to explore how such psychological inferiority and superiority information resulted from social comparison would influence others-oriented behavior, namely, prosocial behavior. We postulated that downward comparison could increase people's empathy towards others, and thus would promote prosocial behavior.

Two studies were conducted to test the hypotheses. In Study 1, undergraduates were randomly assigned to the upward comparison, the downward comparison, and the control conditions. In the upward (downward) comparison condition, participants were asked to compare their academic performance with the classmate whose academic performance was ranked the first place (last place) in their major. In the control condition, information about academic performance or comparison was not mentioned. After making the comparison, participants indicated their willingness to help in four hypothetical scenarios. Empathy, self evaluation, and emotion were measured. In Study 2, we used donation intention as an indicator of prosocial behavior. Rather than asking participants to consciously make upward or downward comparison as in Study 1, we manipulated social comparison by giving false intelligence test feedback. All participants completed a subset of Raven intelligence test. Participants in the upward comparison condition were told that their performance in the test was ranked the bottom 10% of our population. Participants in the downward comparison condition were told their rank was in the top 10%. Those in the control condition did not receive any feedback about the test score. Then we asked participants to read two scenarios and indicate their willingness to donate. Empathy was also measured using the same scale as in Study 1.

Results of Study 1 indicated that as compared to the upward comparison condition and the control condition, participants in the downward comparison were more likely to help others. There was no significant difference between those in the upward comparison condition and the control condition. Empathy, rather than emotion or self evaluation, acted as the mediator of this effect. Study 2 further replicated this result, and suggested that those who knew they were better than others showed higher empathic concern for people who needed help, which in turn increased donation intention.

In conclusion, downward social comparison would promote prosocial behavior by increasing people's empathy towards those who need help. This effect was not driven by positive emotion nor enhanced self evaluation, but was mediated by the empathetic feeling.

**Key words** social comparison; prosocial behavior; empathy; helping; donation