

不同社会价值取向的合作偏好

高 美

岭南师范学院广东省特殊儿童发展与教育重点实验室, 广东 湛江

收稿日期: 2022年10月29日; 录用日期: 2022年12月1日; 发布日期: 2022年12月13日

摘 要

社会价值取向是一种基本而稳定的人格特质, 个体的社会价值取向在童年早期即已显现, 后天受社会交往经验的影响。亲社会价值取向和亲自我价值取向的个体在社会困境情境中的合作倾向存在明显的差异。亲社会价值取向的个体更倾向于合作, 而亲自我价值取向的个体更倾向于最大化自身利益。本文总结了不同社会价值取向个体在社会困境中合作的特点, 并给出了未来研究的方向。

关键词

社会价值取向, 亲社会价值取向, 亲自我价值取向, 社会困境, 合作

Preferences of Different Social Value Orientation in Cooperative Situation

Mei Gao

Guangdong Provincial Key Laboratory of Development and Education for Special Needs Children, Lingnan Normal University, Zhanjiang Guangdong

Received: Oct. 29th, 2022; accepted: Dec. 1st, 2022; published: Dec. 13th, 2022

Abstract

The social value orientation is a basic and stable personality trait. The individual's social value orientation has appeared in the early childhood and is influenced by social interaction experience. There are obvious differences in the cooperative tendencies of individuals with prosocial value orientation and personal value orientation in social dilemma situations. The individuals with prosocial value orientation are more inclined to cooperate, while the individuals with prosocial value orientation are more inclined to maximize their own interests. This paper summarizes the characteristics of cooperation among individuals with different social value orientations in social dilemmas, and gives directions for future research.

Keywords

Social Value Orientation, Prosocial Value Orientation, Personal Value Orientation, Social Dilemma, Cooperation

Copyright © 2022 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 引言

从志愿服务到资源管理,从纳税到政治参与,人类社会面临各种需要合作的场景。在不同的情境中,人对合作的偏好受到多种动机的影响,除却情境因素的影响外,人对合作具有内在的偏好,即社会价值取向(Social Value Orientation, SVO)。社会价值取向是对自己和他人收益模式的稳定偏好,是一种基本而稳定的人格特质(Smeesters et al., 2003)。个体的社会价值取向在童年早期即已显现,表现为个体气质类型的一部分(De Cremer & Van Lange, 2001),在后天受其社会交往经验的影响进一步体现出社会交往的偏好(Au & Kwong, 2004)。社会价值取向包括两种不同的类型:亲社会价值取向(Prosocial orientation)和亲自我价值取向(Proselforientation)。亲自我价值取向又进一步区分为个体主义价值取向和竞争价值取向(Smeesters et al., 2003)。亲社会价值取向者在进行资源分配时追求公平原则,更偏好考虑他人的收益;亲自我价值取向者更追求自利原则,在进行资源分配时通常采取个体利益最大化的策略;竞争者的策略通常是最大化自我与他人之间的收益差。对于亲社会价值取向者,当情境中出现信任信号时,他们即会表现出合作行为,而无关同伴的行为;而亲自我价值取向者在自我利益与合作目标相一致并且有一定的外部激励时,他们才会表现出合作行为。在人群中,大约有 46%的人为亲社会价值取向者,38%的人为自我价值取向者,而只有约 12%的人是竞争价值取向者(Au & Kwong, 2004)。

在社会困境中,社会价值取向对合作的偏好取决于两个方面的因素,一个是在合作过程中决策者的合作意愿,一个是决策者对同伴合作行为的预期。决策者要能不受情境中固有因素的限制,愿意为共同利益合作。只有合作的动机并不能促成合作,决策者还会对同伴回报合作的意愿做出预期。本文从合作的意愿和合作的预期两方面阐述了不同社会价值取向者的合作偏好,并给出了未来研究的方向。

2. 意愿对不同社会价值取向者合作偏好的影响

在合作情境中,个体与他人的合作动机取决于其与他人合作的意愿。在社会困境中,个体会根据已内化的社会规范对特定情境进行解释,不同的解释方式决定了个体合作行为的差异。亲社会价值取向者和亲自我价值取向者根据内在不同的目标对社会困境进行解释,决定哪些选择是理性的。亲社会价值取向者认为,当自身行为促进了共同收益的最大化时,合作行为是理性的;对于自我价值取向者而言,当自身行为带来最大的个体收益时,不合作行为是理性的(Pruitt & Kimmel, 1977)。因此,亲社会价值取向者更倾向于合作,他们的决策往往表现出收益最大化和分配的公平性;而自我价值取向者更多表现出自身利益最大化,在某些条件下他们为使自身利益最大化会不惜损害他人的利益(Van Lange et al., 2007)。按照理性人假设,当某一个体对一笔钱进行分配时,要想获得收益最大化,最优化的分配方案是不进行分配而保留所有的资源。但当一个亲社会价值取向者从集体理性的角度判断社会交往情境时,他们更倾向于合作,从而通过平均分配来减少困境带来的紧张感。

亲社会价值取向的个体比自我价值取向的个体在谈判过程中更倾向于具有合作意愿。在谈判博弈情境中,亲社会价值取向与对方谈判者目标的普遍关注呈正相关(Nauta, De Dre, & Van Der Vaart, 2002)。亲社会价值取向者在谈判过程中更倾向于使用合作的策略:他们提出的要求更低,做出更高的让步,更愿意改变策略优化谈判对手的结果(De Dreu & Van Lange, 1995)。信息的对等与否并不会影响亲社会价值取向个体的合作程度;但亲自我价值取向者在信息不对称的条件下,当他们知道对手没有裁决权时,他们会表现出不合作(Van Dijk, De Cremer, & Handgraaf, 2004)。

亲社会价值取向的个体具有广义的合作意愿,他们天生更重视公平,在评价自我和他人的行为时更倾向道德维度(Liebrand et al., 1986),他们将自身行为与道德行为相联系,并根据社会道德相应地调整自身的行为(De Bruin & Van Lange, 1999)。

3. 期望对不同社会价值取向者合作偏好的影响

社会动机影响合作过程中对他人行为的预期,这种预期包括对他人行为的预期及在特定情境中对他人可能行为的猜测。这种对他人的预期进一步预测了合作情境中的合作水平(Bogaert, Boone, & Declerck, 2008)。具有某种社会价值取向者预期他人特定行为(合作/不合作)取向的频率更高,亲社会价值取向的个体认为他人更倾向持有与自我相同的观点,更有同理心;而亲自我价值取向者更倾向认为他人持有与自我异质的观点(Kuhlman & Marshello, 1975)。亲社会价值取向的个体更倾向于预测从同伴那里得到更多的合作(Smeesters et al., 2003)。这种对社会困境中的合作行为的预期也是条件性的,同伴的社会价值取向影响了决策者已有社会价值取向的合作偏好:当已知同伴为亲社会价值取向者或未知其社会价值取向时,对同伴合作的预期能完全影响决策者的合作行为;已知同伴为亲社会价值取向者时,对合作行为的预期不再影响决策者社会价值取向的合作偏好效应(孙倩等, 2021)。

群体规模是多人社会困境中合作行为的重要因素。随着群体规模的增加,个体消耗或保存资源的责任降低,匿名性的程度增加(Messick, 1973)。群体规模的影响取决于实验中的社会困境类型:在公共物品博弈中群体规模的增大使得群体更趋向于合作,而在多人囚徒困境中,群体规模越大越不合作(Barcelo & Capraro, 2015)。Liebrand (1984)使用修改版 N 人博弈范式研究了社会价值取向在社会困境中对他人行为预期的合作偏好。在研究中发现,自我价值取向个体期望他人拿走比返还自己的资源少,而获得的资源高于平均水平;亲社会动机取向的个体期望他人拿走的比返回自己的多的资源。但是也有研究中并未发现群体规模对被试合作行为存在影响,20 人组的被试占用的资源并不比 7 人组的更多。对于亲社会价值取向的个体而言,他们更可能以牺牲自我利益为代价促进群体福利,而群体规模并不能改变社会动机对合作情境中他人行为的预期(Liebrand, 1984)。

在参与者获得报酬的社会困境中,社会价值取向对合作行为的预测效应降低。参与者的报酬导致其对社会困境采取框架模式,增加不合作的预期。亲社会价值取向个体更倾向于采用社区框架,自我价值取向个体更倾向使用经济框架(Biel & Thogersen, 2007)。报酬影响个体合作的同时也影响了对他人合作的预期,甚至影响对他人的普遍信任。相对于自我价值取向的个体,亲社会价值取向的个体更倾向于期望从他人那里得到更多的合作,从而在有报酬的社会困境中更多期望他人采取不合作的选择(Van Lange, 1992)。

“单击”博弈中,人格特质对参与者行为的选择影响明显,通过提供清晰的激励和支持性的规范预期,产生对恰当行为的共同的预期。Kuhlman 等人在一项研究中发现亲社会价值取向和自我价值取向个体进行配对博弈时,亲社会价值取向的个体会根据同伴的低合作表现出行为趋同。自我价值取向的个体并不会因为存在竞争对手而改变自身的预期。但这种行为同质的效应减少了不同社会价值取向在迭代博弈中的合作差异,这种差异在“单击”博弈中会更大。即相比于迭代博弈,在“单击”博弈中亲社会价值取向的个体比自我价值取向的个体更倾向于合作(Kuhlman & Marshello, 1975)。

4. 未来研究方向

首先, 社会困境中情境因素与社会价值取向联合作用对合作产生的影响。个体行为不仅受情境线索因素的影响, 具有不同人格特质的个体也会选择自身所处的环境。在社会困境中, 自我和同伴的信念、目的、意图不同时, 不同社会价值取向者的合作偏好是否具有条件性也是未来研究的一个方向。

其次, 不同文化情景中社会价值取向的合作偏好。目前, 对于不同社会价值取向者在合作情景中的偏好主要来源于西方文化的研究。文化对个体行为及心理的影响已得到很多研究的证明。西方文化和东方文化对个体心理和行为的影响存在显著差异。在不同文化群体中, 具有不同社会价值取向者是否会表现出合作偏好的差异, 以及这些差异是否会受环境因素的影响未来也是可以探讨的方向。

基金项目

湛江社会哲学社会科学规划项目(ZJ22YB103)。

参考文献

- 孙倩, 马俊树, 周俊, 刘永芳(2021). 决策者及互动同伴的社会价值取向对合作行为的影响及其机制. 见 第二十三届全国心理学学术会议摘要集(上) (pp. 690-691). <https://doi.org/10.26914/c.cnkihy.2021.042424>
- Au, W. T., & Kwong, J. Y. (2004). Measurements and Effects of Social-Value Orientation in Social Dilemmas: A Review. In R. Suleiman, D. V. Budescu, I. Fischer, & D. M. Messick (Eds.), *Contemporary Psychological Research on Social Dilemmas* (pp. 71-98). Cambridge University Press.
- Barcelo, H., & Capraro, V. (2015). Group Size Effect on Cooperation in One-Shot Social Dilemmas. *Scientific Reports*, 5, Article No. 7937. <https://doi.org/10.1038/srep07937>
- Biel, A., & Thøgersen, J. (2007). Activation of Social Norms in Social Dilemmas: A Review of the Evidence and Reflections on the Implications for Environmental Behaviour. *Journal of Economic Psychology*, 28, 93-112. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2006.03.003>
- Bogaert, S., Boone, C., & Declerck, C. (2008). Social Value Orientation and Cooperation in Social Dilemmas: A Review and Conceptual Model. *British Journal of Social Psychology*, 47, 453-480. <https://doi.org/10.1348/014466607X244970>
- De Bruin, E. N., & Van Lange, P. A. (1999). The Double Meaning of a Single Act: Influences of the Perceiver and the Perceived on Cooperative Behaviour. *European Journal of Personality*, 13, 165-182. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-0984\(199905/06\)13:3<165::AID-PER322>3.0.CO;2-9](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0984(199905/06)13:3<165::AID-PER322>3.0.CO;2-9)
- De Cremer, D., & Van Lange, P. A. (2001). Why Prosocials Exhibit Greater Cooperation than Proselfs: The Roles of Social Responsibility and Reciprocity. *European Journal of Personality*, 15, S5-S18. <https://doi.org/10.1002/per.418>
- De Dreu, C. K., & Van Lange, P. A. (1995). The Impact of Social Value Orientations on Negotiator Cognition and Behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 1178-1188. <https://doi.org/10.1177/01461672952111006>
- Kuhlman, D. M., & Marshello, A. F. (1975). Individual Differences in Game Motivation as Moderators of Preprogrammed Strategy Effects in Prisoner's Dilemma. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 922-931. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.32.5.922>
- Liebrand, W. B. (1984). The Effect of Social Motives, Communication and Group Size on Behaviour in an N-Person Multi-Stage Mixed-Motive Game. *European Journal of Social Psychology*, 14, 239-264. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2420140302>
- Liebrand, W. B., Jansen, R. W., Rijken, V. M., & Suhre, C. J. (1986). Might over Morality: Social Values and the Perception of Other Players in Experimental Games. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, 203-215. [https://doi.org/10.1016/0022-1031\(86\)90024-7](https://doi.org/10.1016/0022-1031(86)90024-7)
- Messick, D. M. (1973). To Join or Not to Join: An Approach to the Unionization Decision. *Organizational Behavior and Human Performance*, 10, 145-156. [https://doi.org/10.1016/0030-5073\(73\)90009-3](https://doi.org/10.1016/0030-5073(73)90009-3)
- Nauta, A., De Dreu, C. K., & Van Der Vaart, T. (2002). Social Value Orientation, Organizational Goal Concerns and Inter-departmental Problem-Solving Behavior. *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior*, 23, 199-213. <https://doi.org/10.1002/job.136>
- Pruitt, D. G., & Kimmel, M. J. (1977). Twenty Years of Experimental Gaming: Critique, Synthesis, and Suggestions for the Future. *Annual Review of Psychology*, 28, 363-392. <https://doi.org/10.1146/annurev.ps.28.020177.002051>
- Smeesters, D., Warlop, L., Van Avermaet, E., Corneille, O., & Yzerbyt, V. (2003). Do Not Prime Hawks with Doves: The

- Interplay of Construct Activation and Consistency of Social Value Orientation on Cooperative Behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 972-987. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.84.5.972>
- Van Dijk, E., De Cremer, D., & Handgraaf, M. J. (2004). Social Value Orientations and the Strategic Use of Fairness in Ultimatum Bargaining. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40, 697-707. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2004.03.002>
- Van Lange, P. A. (1992). Confidence in Expectations: A Test of the Triangle Hypothesis. *European Journal of Personality*, 6, 371-379. <https://doi.org/10.1002/per.2410060505>
- Van Lange, P. A., De Cremer, D., Van Dijk, E., & Van Vugt, M. (2007). Self-Interest and beyond: Basic Principles of Social Interaction. In A. W. Kruglanski, & E. T. Higgins (Eds.), *Social Psychology: Handbook of Basic Principles* (pp. 540-561). The Guilford Press.