

社会比较对亲社会行为的影响：社会比较效应的调节机制

李丹霓, 薛婷*

天津中医药大学管理学院, 天津

收稿日期: 2025年4月16日; 录用日期: 2025年5月27日; 发布日期: 2025年6月9日

摘要

社会比较(social comparison)是指人们对一个或多个他人与自己相关信息进行比较思考的过程。本研究通过两个实验考察社会比较对亲社会行为的影响以及社会比较效应的作用。实验1采用智力测验排名法, 探讨社会比较对亲社会行为的影响, 结果发现社会比较差异显著, 上行比较的亲社会行为显著高于下行比较。实验2采用学习能力情境启动法, 考察社会比较效应在社会比较影响亲社会行为中的调节作用, 结果发现社会比较主效应显著, 社会比较效应和社会比较交互效应显著, 与对比效应相比, 同化效应下, 亲社会行为显著增加。

关键词

社会比较, 社会比较效应, 亲社会行为

The Influence of Social Comparison on Prosocial Behavior: The Regulatory Mechanism of the Social Comparison Effect

Danni Li, Ting Xue*

School of Management, Tianjin University of Traditional Chinese Medicine, Tianjin

Received: Apr. 16th, 2025; accepted: May 27th, 2025; published: Jun. 9th, 2025

Abstract

Social comparison refers to the process in which people compare and think about the information

*通讯作者。

related to themselves and one or more others. This study examines the influence of social comparison on prosocial behavior and the role of the social comparison effect through two experiments. Experiment 1 uses the ranking method of an intelligence test to explore the influence of social comparison on prosocial behavior. The results show that there are significant differences in social comparison, and the prosocial behavior upward social comparison is significantly higher than that in downward social comparison. Experiment 2 uses the situational priming method of learning ability to investigate the regulatory role of the social comparison effect in the influence of social comparison on prosocial behavior. The results show that the main effect of social comparison is significant, and both the social comparison effect and the interaction effect of social comparison are significant. Compared with the contrast effect, under the assimilation effect, prosocial behavior increases significantly.

Keywords

Social Comparison, Social Comparison Effect, Prosocial Behavior

Copyright © 2025 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

立德树人是我国高等教育的一项基本任务,要真正实现立德树人,就必须从宏观上对其进行具体的培养。大学生亲社会行为的培育是其中的一个重要内容。亲社会的行为与我们目前倡导的爱国、敬业、诚信、友善的内涵非常契合,在推动个体与整体社会的协调发展中发挥着积极的作用。心理学家们把“亲社会行为”这个术语用来形容一种广泛的、普遍的、有利于他人的社会活动(吴胜涛等, 2025)。因此,理解亲社会的动机,对今后的心理健康发展具有重要的意义,也有助于促进社会团体的团结与和谐。

人们在日常生活中,总是会有一些比较。孩子比成绩,成年人比经济,公司里比表现,这就是人们通过对比来了解自己和别人的不同,从而得到更直观的评价。社会比较是影响社会行为的一个主要因素,它广泛地存在于人们的日常生活中(赵德琪等, 2024)。人在不断地进行社会比较中,自我认识和自我定位,进而形成“穷”与“富”两种不同的心理认知,进而影响到个人的行为。有研究表明,达则兼济天下,比如巴菲特,香港的李嘉诚。但是,2011年美国的一项社会调查表明,美国低收入人群比高收入者更愿意帮助别人。一份最新的调查也显示,低收入居民对社会福利的捐助比例要高于高收入居民(邹建文和杨继生, 2024)。这与“达则兼济天下”是有矛盾的。社会经济状况和亲社会性的关系可以扩展到社会对比,会经济地位和亲社会行为之间的关系可以推及到社会比较关系上,换句话说,上行比较的和下行比较都会对个体的亲社会行为产生影响。由于社会比较在个体对他人行为中是否进行亲社会非常重要(李轶凡等, 2025),本文认为,个人在社会上的比较取向,对个人的社会贡献有很大的影响(Sarah & Tobias, 2017)。据此,本研究提出假设 1: 社会比较方向影响个体亲社会行为,上行比较者有更强的帮助他人的意愿。

社会比较有两种不同的效应,一种是同化效应,另一种是对比效应。同化效应是指个体在面对社会比较信息时,自身的评价趋于与比较对象一致,即个体在比较时提高了自己的评价水平,或在向下比较时降低了自己的评价水平;对比效应是指个体在面对社会比较信息时的自我评价现象,即个体在上层社会的自我评价水平在向下比较时降低或提高了自己的评价水平(Greve & Newspapers, 2006)。相关理论显示,社会比较所带来的同化效应和对比效应都是自我评价而引起的。

关于同化效应的研究发现, 与其它对象接触的相关的正面信息愈多, 则愈容易发生上行同化, 愈能增加正面情绪, 进而亲社会行为增加。如果被试接受其他消极内容越多, 被试对于自己的评价也降低, 产生下行同化效应, 亲社会行为也会随着比较对象消极而降低(Greve & Newspapers, 2006)。

关于对比效应的研究也发现, 个体进行上行社会比较, 会认为自己不如比较目标, 产生对比效应, 即对自我的评价降低。而自我评价对其社会比较后的亲社会行为产生很大影响(谢其利等, 2016)。因此, 社会比较效应可能会调节社会比较对亲社会行为的影响。同化性影响的个人趋向于高品质, 从而表现出较高的亲社会行为, 而对比效应, 在向上比较时, 会产生嫉妒等心理, 向下比较时会产生自大等心理从而都使得亲社会行为降低。根据上述的分析, 提出假设 2: 社会比较效应调节社会比较对亲社会行为的影响。对同化效应而言, 上行比较的助人意愿显著高于下行比较的助人意愿; 而对于对比效应而言, 上行比较的助人意愿和下行比较的助人意愿无显著差异。

2. 文献综述

2.1. 亲社会行为

2.1.1. 概念

亲社会行为(Pro-social behavior)是 Wispe 创造的一个术语, 作为反社会行为的反义词, 适用于任何“有益于他人或至少促进与他人和谐关系”的行为。这是一个涵盖一系列积极社会行为的总称, 例如给予, 帮助, 合作, 分享和安慰。有研究者认为移情关注和社会责任方面是“亲社会”的核心(杨继等, 2025)。移情是通过体验自己内心另一个人的情绪来识别和理解他人情绪状态的能力, 也就是当他人遇到困难时, 个体移情后会有多大的意愿帮助对方这将会影响个体的亲社会行为的测量。

2.1.2. 理论基础

一般来说, 人们为什么会产生亲社会行为和怎么产生亲社会行为为主要集中在这三种类型的机制上讨论: (a) 学习, (b) 社会和个人标准, 以及(c) 唤醒和情感。

在学习理论中, 亲社会行为的形成, 很大程度上是因为操作性条件反射和社会学习, 有了技能以及为什么这些技能应该用于造福他人的信念(Hansson et al., 2024)。

社会化经历和发展因素。社会和个人标准理论, 则强调社会责任等规范产生互惠后可以促进帮助, 因为人们努力保持积极的自我形象或实现自己的理想并满足个人需求(Jin et al., 2024)。

唤醒和情感理论则认为情绪在激发亲社会行为中有重要作用。情感是许多潜在帮助情境的基本要素。人因他人的痛苦而激动; 即使是很小的孩子也会有这样的反应, 而且会在各种文化中发生(Sndergaard, 2019)。

除了上述理论以外, 现代社会交换理论则认为, 在各项活动中行为出发的目的都是为了用最小的代价换取最大的回报(Tsai & Kang, 2019)。这也体现在与他人互动过程中, 个体会努力将回报和付出均衡并且最大化利己, 并在以社会交换规则为基础形成了亲社会行为(Sisco & Weber, 2019)。个体在心理上对于付出和回报的内在是否平衡会使个体决定是否要进行下一次亲社会行为(Rand et al., 2016)。

2.1.3. 测量方法

对于亲社会行为的测量, 目前主要采用慈善捐助任务和无求助情境的博弈任务。慈善捐助任务的具体流程 Sisco 和 Weber 在研究中已体现(Sisco & Weber, 2019), 具体表现为让被试阅读不同场景的材料(包括帮助孤寡老人, 地震自然灾害, 福利院儿童等), 而后在李克特量表上填写自己的愿意帮助材料中主人公的意愿大小, 或填写捐款金额。

无求助情境的博弈任务一般包括囚徒困境、公共品博弈任务、最后通牒任务以及独裁者任务(Liu et al., 2020)。这些研究方法通常会对被试选择自我利益还是他人利益进行考察,其结果主要包括利他、公平和合作行为。在结果中可以了解被试的亲社会倾向(Galang & Obhi, 2020)。本研究采用助人意愿进行亲社会水平的测定(Gneezy, 2008)。

2.2. 社会比较

2.2.1. 概念

社会比较充斥在人们生活的方方面面。每个人都有内在的、评价自我观念和能力的动机,而在没有客观、直接的评价方法的情况下,个体就会通过与他人观念和能力的对比从而评价自我(Schlosser, 2016)。本研究采用学者 Wood 的社会比较定义,社会比较是指人们对一个或多个他人与自己相关联信息进行比较思考的过程(Wood, 1996)。

2.2.2. 社会比较的分类

社会比较可以根据对比方向分为上行比较(upward comparison)和下行比较(downward comparison)(Xu et al., 2017)。下行比较是指将自己与一个比自己弱的人进行对比,能够让个体感知到自己确实比他人更好、更优越。从而提升自我评价与满足感,如愉悦的正面情感,并会对其它正面的性行为造成影响,比如亲社会行为(Zheng et al., 2018)。上行比较是指与比自己优秀的个体进行对比。研究表明,与更优秀的他人比较则会对个体产生一定的负面影响,如对自我概念产生不信任的威胁、自尊下降,并引起对自己的消极的评价,降低合作行为等影响。但如若当个体处在挫折和失败时,下行比较则可以提高幸福感,从而影响亲社会行为(Gerber et al., 2018)。

2.2.3. 社会比较效应

Buunk 和 Gibbons 把社会比较的程度和频率分为社会比较倾向(Buunk & Gibbons, 2007)。Gerber 等人将社会比较分为两个阶段,一是比较客体选择阶段,二是社会比较后的个人反应阶段(Gerber et al., 2018)。选择阶段,根据选择比较的对象是优者还是劣者,分为上行社会比较和下行社会比较;反应阶段则可分为同化效应对比效应两类。

同化效应对比效应是指个体的自我评价朝向比较对象,并将其视为同类,促使其将对比较信息融入自身概念,由此形成对其行为的认同(Posel & Rogan, 2018)。当进行向上比较时,个人的自我评估水平会上升,产生积极的、激励的结果;下行比较同化效应是指个体自我评价会降低,产生担忧、焦虑等结果(钟毅平等, 2015)。

对比效应是指个体自我评价程度偏离了自己的比较目标,把自己和比较的人区别开来,把比较中的信息排除在自己的范围之外(Shapley et al., 2024)。上行对比效应,是指个人在进行比较时,自我评估会降低,从而产生消极的情感,如自卑;下行对比效应指个人的自我评估能力提高、自豪、自鸣得意等心理状态(Block et al., 2019)。

上行比较和下行比较引起的效应积极与消极的选择是受个体关注方向所影响的。当个体关注的是比较双方的相似性时会产生同化效应,而个体关注差异性时则会产生对比效应。对于社会比较的启动,目前采用的比较多的是选择通达模型(SA)。同化和对比性的社会比较是伴随着个体关注相似性与差异性的不同信息焦点而产生的。也有研究的结果支持这一推理,证明同化在促进相似性测试的条件下产生,而对比发生在促进差异性测试的条件下(Shapley et al., 2024)。此外,同化社会比较伴随着对相似性的一般信息关注,而对比性比较则伴随着对差异的关注。Block 等人运用两种要求证实了启动社会比较效应是有效的,分别是要求被试写下关于两幅图片的相似处和把这两张照片的区别写出来,然后再做一项与此无关

的对比工作(Block et al., 2019)。

本研究采用选择性通达模型为理论基础, 即让被试自己发现自己与环境资料中的相似之处和不同之处, 从而启动社会比较效应。

2.2.4. 社会比较对亲社会行为的影响

有研究通过社会比较的实验发现, 向下比较增加了个体的亲社会行为(Piff et al., 2015)。一些学者对大学生的学习能力进行了社会对比试验, 结果表明, 个体相较于下行比较, 上行比较时亲社会行为更少(Posel & Rogan, 2017)。但也有学者持相反态度, 上行比较可以给个人带来危险, 从而刺激个人采取更多的亲社会行为以获得补偿(Song & Chen, 2018)。

社会比较效应也是影响亲社会行为的重要因素。研究表明, 给人们呈现捐助信息, 会引起同化效应, 从而个体捐赠行为增加, 反之则减少(贾建锋等, 2024)。同化效应通常会使得个体认同社会比较的行为, 从而为了使自己的行为与被比较者一致, 从而会做出亲社会行为的改变(Posel & Rogan, 2017)。寇戎等人认为社会比较效应会对亲社会行为起到维持作用(寇戎等, 2012), 但 Buritica 则认为对比效应会激活个体的竞争意识, 从而使个体内群体的亲社会行为增加, 外群体的亲社会行为降低(Buritica et al., 2016)。

3. 实验 1: 社会比较对亲社会行为的影响

3.1. 实验目的与假设

实验 1 主要探究社会比较对亲社会行为的影响。研究假设为: 社会比较影响个体亲社会行为, 上行比较者有更强的帮助他人的意愿。

3.2. 实验方法

3.2.1. 被试

参与实验 100 名的大学生中, 有 17 人由于未成功启动社会比较或不规范完成实验, 最终有效数据为 83 人(其中女生 42 人, 男生 41 人, 平均年龄 20.37 岁, 标准差为 1.05 岁)。所有被试自愿参与实验, 实验完成后给予被试一定的报酬。

3.2.2. 实验材料

1) 亲社会行为测量: 亲社会行为测量情境改编自 DeWall 等人的研究(DeWall et al., 2008)。被试阅读完情境“有一位家庭经济比较困难的同学, 需要学费和生活费的支援”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($\alpha = 0.70$)。

2) 社会比较操作: 社会比较材料由随机的 10 道非文字推理的瑞文智力测验组成。测验完成后, 随机分配智力位于前 10%和智力位于后 10%的测验结果, 根据结果分为上行比较组和下行比较组。本实验采用两个条目测量被试的是否成功启动社会比较。“你觉得自己的智力水平如何?”“你觉得自己在本次智力测验中成绩表现好吗?”(7 点量表)。为了确保社会比较启动成功, 当被试相信我们所给的排名反馈时, 为启动成功。

3.2.3. 实验设计

采用单因素组间设计(上行比较组 vs. 下行比较组), 自变量为社会比较, 被试随机分配为上行比较组和下行比较组。因变量为被试的捐款意愿。

3.2.4. 实验程序

被试被随机分配到上行比较组和下行比较组。实验问卷由一张 A4 纸组成, 第一页为瑞文非文字智力

测验题目 10 题, 第二页为一则情境材料的慈善助人任务。被试被安排在一个单独的房间里进行实验。被试在阅读完指导语后并确保理解意思后, 首先完成一份瑞文智力测验, 测验完成后, 告知被试他的测验成绩所在的位置, 社会比较操纵结束。再由被试阅读情境材料, 并填写好自己捐助意愿, 采用 7 点计分, 1 = 非常不愿意, 7 = 非常愿意。最后, 向被试解释实验目的并给予被试报酬表示感谢。

3.3. 数据处理

采用 SPSS20.0 统计软件进行数据处理与分析。

3.4. 结果

3.4.1. 社会比较操作检验

我们使用如下两个条目对社会比较进行操作性检验, 首先让被试回答认为自己的智力水平如何? 你认为自己在本次智力测验中表现如何? 其次告诉被试测试的排名反馈。当被试相信成绩排名时, 则为启动成功。反之, 则启动失败。有 17 名被试不相信这项智力测试的排名反馈, 所有将他们从后续分析数据中去除, 最终有效数据为 83 人。

3.4.2. 社会比较对亲社会行为的影响

为了检验社会比较对亲社会行为的影响, 进行独立样本 t 检验, 其中社会比较作为自变量, 对上行比较组和下行比较组的亲社会行为进行比较。结果显示, 上行比较组($M = 5.52, SD = 1.235$)亲社会行为显著高于下行比较组($M = 4.67, SD = 1.746$), $t(81) = 2.357, p < 0.05$, 结果如表 1 所示。

Table 1. An independent-sample t -test of the impact of social comparisons on prosocial behavior

表 1. 社会比较对亲社会行为影响的独立样本 t 检验

	N	$M \pm SD$	t
上行比较组	52	5.52 \pm 1.235	2.357*
下行比较组	31	4.67 \pm 1.746	

注: *为 $p < 0.05$ 。

3.5. 讨论

实验 1 的结果表明上行比较个体的亲社会行为显著高于下行比较的亲社会行为。与智力测验排名靠后的同学相比, 得知智力排名靠后的向上比较的被试会产生更多的亲社会行为。初步验证了我们的假设, 即与处境较好的人比较, 处境较差的个体亲社会行为更高。这与研究表明处在劣势地位的个体相比于高社会阶层的会产生更多的亲社会行为的结论相符(成翔和李方君, 2023)。产生这样结果的原因也有, 低资源拥有者长期处在压力下, 他们的注意力更容易被其他人的需要所吸引, 因为他们自己需要依靠周围人的帮助才能更好的完成自己的生活目标, 所以个体会更易去帮助他人(Woo et al., 2018)。

4. 实验 2 社会比较对亲社会行为的影响: 社会比较效应的调节

4.1. 实验目的与假设

实验 2 主要探究社会比较对亲社会行为的影响以及社会比较效应在其中的调节作用。研究假设为: 1) 社会比较会影响亲社会行为, 上行比较时个体亲社会行为更高; 2) 社会比较效应调节社会比较对亲社会行为的影响。对同化效应而言, 上行比较的助人意愿显著高于下行比较的助人意愿; 而对于对比效应而言, 上行比较的助人意愿和下行比较的助人意愿无显著差异。

4.2. 实验方法

4.2.1. 被试

随机招募在校大学生共 200 人, 删除 10 名未成功启动社会比较的被试, 最终有效被试 190 人(其中男生 70 人, 女生 120 人, 平均年龄为 20.06 岁, 标准差为 1.28 岁)。

4.2.2. 实验材料

1) 亲社会行为测量: 亲社会行为测量情境改编自 Balliet 的研究(Balliet et al., 2014)。被试阅读完情境“有一位家庭经济比较困难的同学, 需要学费和生活费的支援”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($\alpha = 0.70$)。

2) 社会比较操作: 请被试阅读一位同类院校的大学生的学习能力, 并将自己与之对比, 形成上行比较组和下行比较组。具体材料见附录。

3) 社会比较效应操作: 同化效应组让被试阅读一组他人学习能力水平材料后找到与自己与之相似的 5 点相同点。对比效应组则让被试阅读材料后找出 5 点与之相异的差异点。

4.2.3. 实验设计

采用 2(社会比较: 上行比较、下行比较) \times 2(社会比较效应: 同化效应、对比效应)被试间实验设计。因变量为助人意愿。

4.2.4. 实验程序

根据社会比较和社会比较效应的结合, 共有 4 种实验情境, 分别是上行比较同化组, 上行比较对比组, 下行比较同化组, 下行比较对比组。在阅读完指导语并确保理解意思后, 被试被随机分组并在单独的房间内完成整个实验过程。首先被试阅读社会比启动材料。其次, 进行比较效应的启动任务, 最后被试阅读情境材料, 并完成自己捐助意愿的填写。实验结束后向被试解释实验目的并给予被试报酬表示感谢。

4.3. 数据处理

采用 SPSS20.0 统计软件对数据进行处理与分析。

4.4. 实验结果

4.4.1. 操作检验结果

检验社会比较是通过让被试在阅读不同的比较材料后, 回答“你觉得你与上述学生相比, 哪一个更好?” 上行比较组被试选择“上述同学”, 下行比较组被试选择“自己”。所有实验完成后, 再让被试回忆本实验中, 你与上述学生谁的学习能力更强, 确保比较方向的稳定性。最后, 删除个别未成功启动的数据。

社会比较效应同化组和对比组的操纵结果, 自变量为社会比较效应, 因变量为比较对象的相似程度。经过独立样本 t 检验, 结果为同化效应组被试($M = 4.12, SD = 1.550$)与比较对象的相似性显著高于对比效应组($M = 3.65, SD = 1.626$), $t(188) = 2.077, p < 0.05$ 。该结果表明社会比较效应的操作是有效的。

4.4.2. 社会比较对亲社会行为的影响: 社交比较效应的调节作用

在亲社会行为的助人意愿上, 社会比较主效应显著, $F(1, 186) = 24.547, p < 0.001, \eta_p^2 = 0.117$, 上行比较组的助人意愿显著高于下行比较组的助人意愿。社会比较效应主效应不显著, $F(1, 186) = 0.286, p = 0.593$ 。社会比较和社会比较效应交互作用显著(见图 1), $F(1, 186) = 4.029, p < 0.05, \eta_p^2 = 0.021$ 。进

一步简单效应分析发现, 在同化效应上, 与下行比较相比, 上行比较提供了更多的助人意愿, $F(1, 186) = 24.76$, $p < 0.001$, $\eta_p^2 = 0.117$; 在对比效应上, 上行比较和下行比较组助人意愿无显著差异, $F(1, 186) = 4.253$, $p = 0.051$ 。结果见表 2、表 3 所示。

Table 2. Social comparison and prosocial behavior of different social comparison effects

表 2. 不同社会比较效应的社会比较和亲社会行为

	同化效应		对比效应	
	<i>N</i>	<i>M</i> ± <i>SD</i>	<i>N</i>	<i>M</i> ± <i>SD</i>
上行比较	48	4.54 ± 1.557	47	3.98 ± 1.511
下行比较	49	3.000 ± 1.429	46	3.33 ± 1.606

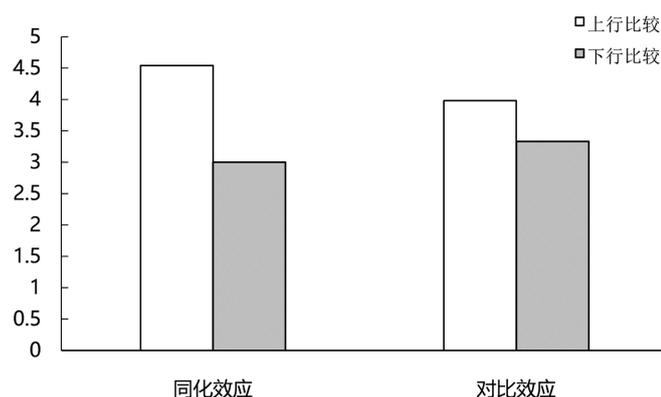


Figure 1. Experiment 2 The effects of social comparison of different comparison effects on prosocial behavior

图 1. 实验 2 不同比较效应的社会比较对亲社会行为的影响

Table 3. Analysis of variance for social comparison of different comparative effects and prosocial behavior

表 3. 不同比较效应的社会比较和亲社会行为的方差分析表

	<i>df</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	η_p^2
社会比较	1	57.146	24.547**	0.117
社会比较效应	1	0.666	0.286	0.002
社会比较 × 社会比较效应	1	9.380	4.029*	0.021
误差	186	2.328		

注: **为 $p < 0.001$, *为 $p < 0.05$ 。

4.5. 讨论

实验 2 的结果表明了社会比较效应在社会比较对亲社会行为中起调节作用。具体表现为同化效应时, 上行比较亲社会行为显著高于下行比较的亲社会行为; 对比效应时, 上行比较组的助人意愿和下行比较组的助人意愿无显著差异。

根据社会交换理论, 大家在日常的人际交往中都期望获得最大的收益。在收益中, 社会性的资源是影响的关键要素, 在拥有的资源和能力上更多的人通常被认为是拥有更大权力(Yang & Robinson, 2018)。同化性作用下进行社交对比, 因为同化导致主观认为差距较小, 被试更愿意帮助与自己相似的, 差异较小的同学, 符合交换(谈晨皓等, 2017)。但当对比效应时, 上行比较看到比自己更强大、更有资源、更有

实力的人, 差距与自己过大, 能给自己带来好处的可能性不大, 在与实力不如自己相比时, 个人往往会产生鄙夷等情绪, 从而更不可能进行社会捐助(Balliet et al., 2014)。所以对比较效应时, 上下行比较的亲社会行为差距无显著差异。

5. 总讨论

本文通过两个实验, 分别证明了社会比较会影响个体的亲社会行为, 并且社会比较效应在社会比较与亲社会行为的关系中起了调节作用。

5.1. 社会比较在亲社会行为的作用

本研究表明社会比较会影响亲社会行为的助人意愿, 个体更倾向于在上行比较时帮助他人。这一结果可以用“吝财积赏”来解释(Rand & Nowak, 2013), 该理论认为低阶层群体的群体, 在与上游的客群相比时, 个体更会从事和体现亲社会行为, 而高阶群体和有优势的群体该行为会较少。有研究者用积极反馈和消极反馈对大学生亲社会行为进行上下行比较时, 也证实了这个观点。还有一种解释是社会赞许性的影响(谈晨皓等, 2017)。上行社会比较过程中, 被试将自己的某方面表现与他人作比较, 发现自我处于相对劣势地位, 其感知到的自我形象受到威胁(王汪帅等, 2024)。这种感知会持续到个体的后续行为中, 在接下来决策情境中, 特别是他人在场且可评价的场景, 为了弥补自身受损的形象, 个体更有可能报告出符合社会大众期望的答案, 而“牺牲小我为大我”的精神品质是东方集体主义社会所提倡的主流观念。捐助行为则恰好提供了这样一个情境。

同样还有“弱势效应”理论可以解释这一结果(Zhan et al., 2020), 当一个人在一个好的对比对象面前, 他会感觉到自己的危险, 他需要别人或别人的帮助来达到自己的目的。因而趋向于以他人为导向、以情景为导向, 更易于关注身边人的需求, 因而产生更多亲社会行为。但自身处于下行比较, 具有较多的资源与能力, 而不需要依赖于其他同伴时, 倾向于以自我为中心, 更具自我意识, 不易顾及别人的需求, 因而较少亲社会行为。

5.2. 社会比较效应在社会比较与亲社会行为关系中的作用机制

本实验 2 结果表明, 在同化效应时, 上行比较亲社会行为显著高于下行比较, 但当对比效应时, 上行比较和下行比较的亲社会行为差异不显著。

在同化效应时, 个体认为自己与被比较对象相似, 从而更容易产生更多的亲社会行为(Yang & Robinson, 2018)。在对比效应时, 下行比较愿意贡献更多, 可能是因为得知自己优于他人, 个人会有正面的情感经验, 而正面的情感会促使人更好地参与到社交活动中去(Zhan et al., 2020)。与之相反, 同化效应上行比较时的个体感知到自己的相对劣势地位, 产生了消极的情绪, 消极情绪减少亲社会行为。

对比效应下的下行比较的个体体验到了所处群体带来的积极评价, 为了保持相对优势, 他们会对群体有更强的归属感和认同感, 更愿意为群体做出贡献, 研究也证实了群体认同是影响亲社会行为的重要因素(贾建锋等, 2024)。而上行比较个体在所处群体中地位较低, 为了维护自我评价克服消极体验, 他们更可能回避比较本身。比较的结果是在群体中产生的, 一旦群体不存在那么比较结果也就失去了意义, 上行比较个体更不认同群体, 因此他们更不愿意付出(卢学璋等, 2014)。还有可能是因为下行比较的个体刚刚获得了相对优势, 为了继续保持优势的状态, 他们期望通过捐助这种形式获取更多更高的社会声望和评价(Zhan et al., 2020)。

6. 结语

本文通过两个实验, 分别证明了研究结果如下:

- 1) 社会比较对亲社会行为差异显著, 上行比较的亲社会行为显著高于下行比较。
- 2) 社会比较效应调节了社会比较对亲社会行为的影响。与对比组相比, 同化组的上行比较亲社会行为显著高于下行比较。

参考文献

- 成翔, 李方君(2023). 被妒忌的矛盾反应: 基于能动与共生的自我视角. *心理科学进展*, *31*(12), 2406-2418.
- 贾建锋, 刘伟鹏, 段锦云, 赵洋(2024). 妒忌还是钦佩: 员工对同事被授权的心理与行为反应. *心理学报*, *56*(10), 1401-1416.
- 寇戎, 田启瑞, 唐顺艳(2012). 社会比较视角下的亲社会行为研究及其培养. *教育研究与实验*, *1*(1), 85-90.
- 李轶凡, 唐一鹏, 黄忠敬(2025). 父母教养方式对青少年共情能力的影响——基于 SSES 2019 数据比较. *比较教育学报*, *1*(1), 100-112.
- 芦学璋, 郭永玉, 李静(2014). 社会阶层与亲社会行为: 回报预期的调节作用. *心理科学*, *37*(5), 1212-1219.
- 谈晨皓, 王沛, 崔诣晨(2017). 我会在谁面前舍弃利益?——博弈对象的能力与社会距离对名利博弈倾向的影响. *心理学报*, *49*(9), 1206-1218.
- 王汪帅, 易颜熙, 罗芷薇, 厉杰(2024). 内卷还是躺平?竞争压力如何影响心理补偿. *心理科学进展*, *32*(7), 1057-1072.
- 吴胜涛, 高承海, 胡琬莹, 王宁, 彭凯平(2025). 集体主义促进亲社会正义感: 共同责任的作用. *心理学报*, *57*(4), 700-724.
- 谢其利, 宛蓉, 张睿, 江光荣(2016). 歧视知觉与农村贫困大学生孤独感: 核心自我评价、朋友支持的中介作用. *心理发展与教育*, *32*(5), 614-622.
- 杨继, 李柯漾, 郑文浩, 郭斯萍(2025). 人何以“泛爱众”?儒家伦理精神性对大学生亲社会行为的促进机制. *中国临床心理学杂志*, *1*(1), 66-70+222.
- 赵偲琪, 刘若婷, 胡晓檬(2024). 全人类认同提升亲社会心理和行为及其解释机制. *心理科学进展*, *32*(10), 1697-1708.
- 钟毅平, 杨子鹿, 范伟(2015). 自我-他人重叠对助人行为的影响: 观点采择的调节作用. *心理学报*, *47*(8), 1050-1057.
- 邹建文, 杨继生(2024). 高阶收入风险、收入流动与不平等. *经济学(季刊)*, *24*(1), 30-49.
- Balliet, D., Wu, J., & De Dreu, C. K. W. (2014). Ingroup Favoritism in Cooperation: A Meta-Analysis. *Psychological Bulletin*, *140*, 1556-1581. <https://doi.org/10.1037/a0037737>
- Block, J. I., Fudenberg, D., & Levine, D. K. (2019). Learning Dynamics with Social Comparisons and Limited Memory. *Theoretical Economics*, *14*, 135-172. <https://doi.org/10.3982/te2626>
- Buritica, J. M., Eppinger, B., Schuck, N. W. et al. (2016). Electrophysiological Correlates of Observational Learning in Children. *Developmental Science*, *19*, 699-790.
- Buunk, A. P., & Gibbons, F. X. (2007). Social Comparison Orientation: A New Perspective on Those Who Do and Those Who Don't Compare with Others. *Journal of Personality and Social Psychology*, *102*, 91-92.
- DeWall, C. N., Baumeister, R. F., Gailliot, M. T. et al. (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*, 1653-1662.
- Galang, C., & Obhi, S. S. (2020). Automatic Imitation Does Not Predict Levels of Prosocial Behaviour in a Modified Dictator Game. *Acta Psychologica*, *204*, 160-175.
- Gerber, J. P., Wheeler, L., & Suls, J. (2018). A Social Comparison Theory Meta-Analysis 60+ Years on. *Psychological Bulletin*, *144*, 177-197.
- Gneezy, U. (2008). What's in a Name? Anonymity and Social Distance in Dictator and Ultimatum Games. *Journal of Economic Behavior & Organization*, *67*, 292-298.
- Greve, F., & Newspapers, M. C. (2006). America's Poor Are Its Most Generous Givers. *Journal of Library Science in China*, *2*, 758-765.
- Hansson, K., Habibnia, H., Goetze, M., & Fiedler, S. (2024). The Beauty of Prosocial Behavior: The Bi-Directional Link between Attractiveness and Prosocial Behavior. *Journal of Economic Behavior & Organization*, *219*, 305-317. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2024.01.013>
- Jin, L., Jowsey, T., & Yin, M. (2024). Correction: Medical Students' Perceptions of Prosocial Behaviors: A Grounded Theory Study in China. *BMC Medical Education*, *24*, Article No. 434. <https://doi.org/10.1186/s12909-024-05418-x>

- Liu, Y., Wang, L., Zhang, F., & Wang, R. (2020). Diffusion Sustains Cooperation via Forming Diverse Spatial Patterns in Prisoner's Dilemma Game. *Applied Mathematics and Computation*, 375, Article 125077. <https://doi.org/10.1016/j.amc.2020.125077>
- Piff, P. K., Kraus, M. W., Côté, S., Cheng, B. H., & Keltner, D. (2015). Having Less, Giving More: The Influence of Social Class on Prosocial Behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 99, 771-784. <https://doi.org/10.1037/a0020092>
- Posel, D., & Rogan, M. (2017). *Inequality, Social Comparisons and Minimum Income Aspirations: Evidence from South Africa*. Rhodes University, Institute of Social and Economic Research. <https://doi.org/10.21504/10962/59509>
- Posel, D., & Rogan, M. (2018). *Inequality, Social Comparisons and Minimum Income Aspirations: Evidence from South Africa*. Rhodes University, Institute of Social and Economic Research. <https://doi.org/10.21504/10962/59509>
- Rand, D. G., & Nowak, M. A. (2013). Human Cooperation. *Trends in Cognitive Sciences*, 17, 413-425. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2013.06.003>
- Rand, D. G., Brescoll, V. L., Everett, J. A. C., Capraro, V., & Barcelo, H. (2016). Social Heuristics and Social Roles: Intuition Favors Altruism for Women but Not for Men. *Journal of Experimental Psychology: General*, 145, 389-396. <https://doi.org/10.1037/xge0000154>
- Sarah, J., & Tobias, G. (2017). Exploring the Role of Spatial Frequency Information during Neural Emotion Processing in Human Infants. *Frontiers in Human Neuroscience*, 11, 486-494.
- Schlosser, A. E. (2016). Helping Others or Oneself: How Direction of Comparison Affects Prosocial Behavior. *Journal of Consumer Psychology*, 26, 61-73.
- Shapley, R., Nunez, V., & Gordon, J. (2024). Low Luminance Contrast's Effect on the Color Appearance of S-Cone Patterns. *Vision Research*, 222, Article 108448. <https://doi.org/10.1016/j.visres.2024.108448>
- Sisco, M. R., & Weber, E. U. (2019). Examining Charitable Giving in Real-World Online Donations. *Nature Communications*, 10, 1203-1222. <https://doi.org/10.1038/s41467-019-11852-z>
- Sndergaard, D. M. (2019). Psychology, Ethics, and New Materialist Thinking—Using a Study of Sexualized Digital Practices as an Example. *Human Arenas*, 2, 483-498. <https://doi.org/10.1007/s42087-019-00064-y>
- Song, Y., & Chen, W. (2018). Social Comparison Pressure and Increase in Corporate Philanthropy. *Academy of Management Proceedings*, 2018, Article 16095. <https://doi.org/10.5465/ambpp.2018.16095abstract>
- Tsai, C. A., & Kang, T. C. (2019). Reciprocal Intention in Knowledge Seeking: Examining Social Exchange Theory in an Online Professional Community. *International Journal of Information Management*, 48, 161-174.
- Woo, B., Wang, K., & Takeuchi, D. T. (2018). Perceived Social Position of Asian Americans: Neighborhood Context and Social Comparison. *Social Indicators Research*, 138, 1075-1087. <https://doi.org/10.1007/s11205-017-1712-3>
- Wood, J. V. (1996). What Is Social Comparison and How Should We Study It? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 520-537. <https://doi.org/10.1177/0146167296225009>
- Xu, G., Sanfey, A. G., & Cheng, Y. (2017). Social Rank and Social Cooperation: Impact of Social Comparison Processes on Cooperative Decision-Making. *PLOS ONE*, 12, e0175472.
- Yang, C., & Robinson, A. (2018). Not Necessarily Detrimental: Two Social Comparison Orientations and Their Associations with Social Media Use and College Social Adjustment. *Computers in Human Behavior*, 84, 49-57. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2018.02.020>
- Zhan, Y., Xiao, X., Tan, Q., Li, J., Fan, W., Chen, J. et al. (2020). Neural Correlations of the Influence of Self-Relevance on Moral Decision-Making Involving a Trade-Off between Harm and Reward. *Psychophysiology*, 57, e13508. <https://doi.org/10.1111/psyp.13590>
- Zheng, X., Ernest, B., & Peng, S. (2018). Feeling Inferior, Showing Off: The Effect of Nonmaterial Social Comparisons on Conspicuous Consumption. *Journal of Business Research*, 90, 196-205.