

主观社会阶层对利他谎言的预测：互依自我的中介作用

林陶钰, 吴 嵩

深圳大学心理学院, 广东 深圳

收稿日期: 2025年6月9日; 录用日期: 2025年7月14日; 发布日期: 2025年7月25日

摘 要

谎言在自然界和人类社会中普遍存在, 以往研究发现, 主观社会阶层可以负向预测利他的谎言行为, 这是由于低社会阶层个体更倾向于维持人际关系以抵御外在威胁。然而, 以往研究并没有此结果可能存在的文化差异。因此本研究以中国文化下的个体作为研究对象, 通过问卷法测量了被试的相关心理变量。研究考察了个体的主观社会阶层对利他谎言行为的预测作用, 并探讨互依自我在其中的中介作用。研究结果发现主观社会阶层正向预测利他谎言的倾向, 且互依自我在主观社会阶层与利他谎言的关系中起到了部分中介作用。

关键词

利他谎言, 谎言, 主观社会阶层, 心理距离, 互依自我

The Prediction of Altruistic Lies by Subjective Social Class: The Mediating Role of the Interdependent Self

Taoyu Lin, Song Wu

School of Psychology, Shenzhen University, Shenzhen Guangdong

Received: Jun. 9th, 2025; accepted: Jul. 14th, 2025; published: Jul. 25th, 2025

Abstract

Lies are pervasive in nature and human society, and previous research has found that subjective social class negatively predicts altruistic lying behavior, due to the fact that individuals from lower social classes are more inclined to maintain interpersonal relationships to defend against external

threats. However, previous studies do not have the cultural differences that may exist in this result. Therefore, the present study was conducted with individuals from the Chinese culture, and the relevant psychological variables of the subjects were measured by questionnaire method. The study examined the role of an individual's subjective social class in predicting altruistic lie behavior and explored the mediating role of the interdependent self in this. The results of the study found that subjective social class positively predicted the tendency of altruistic lying, and that the interdependent self played a partial mediating role in the relationship between subjective social class and altruistic lying.

Keywords

Altruistic Lies, Lies, Subjective Social Class, Psychological Distance, Interdependent Self

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

谎言在自然界和人类社会中都是非常常见的现象, 我们的日常生活离不开谎言, 没有人能把所有事情都坦白。国内外均有研究指出, 谎言是非常高频的行为, 近四成人每天都至少说出一次谎言(Serota, Levine & Boster, 2010; 张宁等, 2011)。然而, 传统的谎言和测谎研究主要集中在利己的谎言上, 虽然人类的谎言有时也会有益于他人的利益, 根据说谎的动机, 人类的谎言可以分为利他谎言和利己谎言。

利他谎言的动机是在心理上保护或增强他人, 即保护他人的利益而说谎(DePaulo et al., 1996)。近 20% 的成年人在社交活动中撒谎, 其中大部分是亲社会谎言(DePaulo & Kashy, 1998)。近年来, 关于利他谎言的研究越来越多。一些学者发现, 儿童的年龄和以往的帮助经验, 亲密关系等因素影响了利他谎言的倾向(DePaulo & Kashy, 1998; Kaplar & Gordon, 2004)。同时, 研究人员还指出, 社会阶层可以预测利他谎言(Dubois, Rucker & Galinsky, 2015)。社会阶层是指由于政治、经济等多种因素形成的, 个人或群体之间的等级差别。通常, 个人的社会阶层取决于其在分层系统中客观的政治和经济资源, 以及他们主观上感知到的社会地位的差异(Kraus et al., 2012; 胡小勇等, 2014)。社会阶层研究的发展为对利他行为的研究提供了新的展望, 但学界相关的研究结果并未达成一致。

有学者认为低阶层个体更有可能采取利他行为。从社会认知的角度来看, 社会阶层较低的个体有着把自我置于情境之中, 对外部的情境更为注意的特质, 这使他们更容易比高阶层个体展开亲社会行为; 而与之相反的是, 高主观社会阶层个体的认知倾向是以自我为中心的, 这令他们可能会表现出更少的利他行为(Piff, Kraus, Cheng & Keltner, 2010)。进化心理学的进展表明, 在竞争中更为弱势的个体之间的相互援助是一种生存适应, 所以人们倾向于在较弱的情况下表现出亲社会行为(Rao et al., 2011)。由于更能共情和更认同平等的价值观, 低阶层个体会用更亲社会的方式行事, 他们表现得更加友好、慷慨乐于助人(Piff, 2014)。而高阶层个体更有可能有利己贪欲的倾向和不道德的利己行为(Piff, Stancato, Côté, Mendoza-Denton & Keltner, 2012)。

但是, 也有学者持相反的观点, 即高阶层个体更有可能采取利他行为。与高阶层个体相比, 低阶层个体经济资源少, 教育机会少, 所以很难进入高阶层人士的圈层。他们总是处于比其他人更低下的社会地位、更高的社会和经济压力, 以及更高的在亲密关系中遭遇暴力的可能性(芦学璋, 郭永玉, 李静, 2014)。当个体长期处于这种的恶劣生活环境和资源缺乏的情况, 低阶层的个人会更加注意自己本身的需求, 优

先考虑自身的利益。当采纳利他行为可能会消耗低阶层个体自身的资源的时候,他们采取利他行动的动机就减低了。实证研究表明,与低阶层个体相比,高阶层个体能在社区或团队中具有更高的合作水平,他们更积极主动地参加活动(Penner, Dovidio, Piliavin & Schroeder, 2005)。在采取利他行为回报的预期比较少时,低阶层个体明显比高阶层个体采取的利他行为更少(芦学璋等, 2014)。

以往研究关于社会阶层与利他谎言之间关系的研究之所以发现了相互矛盾的结果,可能是忽视了其中的文化心理机制起作用的方式。在大多数西方文化中,自我构念的核心是基于个人的自主和与他人的分离。相反,在东方文化中,自我构念的界定主要基于社会的嵌入性和与他人的相互依存关系(Markus & Kitayama, 1991)。自我构念有两个维度:独立自我构念和互依自我构念,分别是指自我独立于他人的程度和与他人相互依存的程度。其中,互依自我构念强调一个人在社会关系网络中的嵌入性,淡化他们独特的特点或成就;独立自我构念强调自我的表达,指一种完全以自我为中心的观点,即一个人的行为和行动完全围绕着自己的思想和感受而组织起来,而更少考虑他人的意见和感受。

从心理变量上来说,受东方集体主义影响的个体更加偏向互依的自我建构,而受西方个人主义影响的个体更加偏向独立的自我建构。这种截然相反的自我建构,导致个体在人际交往、行为表现以及决策方面也存在着差异。在人际交往中,独立型自我建构的个体会过多地关注自我,不会因为环境的改变而轻易改变自己的行为。他们也不会因为要与他人形成良好的社会关系而去主动解决与他人的矛盾,而互依型自我建构的个体更多地关注集体成员,在人际交往中倾向于与他人建立良好的关系,因此会更多考虑到他人,做出符合社会规范的行为(Neto & Mullet, 2004)。在行为决策方面,互依型自我建构的个体会做出更多满足他人的期待和需求的决策(Cross, Bacon & Morris, 2000);而独立型自我建构的个体只关注于自己利益息息相关的决策(Pöhlmann, Carranza, Hannover & Iyengar, 2007)。越来越多的研究表明,互依型自我建构的个体的利他程度更高,更愿意做出利他行为(Neto & Mullet, 2004)。从以上这些研究中,我们可以推测互依自我文化下被试由于其文化的影响,其自身已经内化了互相帮助的目标,而高主观社会阶层的个体拥有丰富的资源以及足够的资本去支持自己做出帮助他人的行为,因此高主观社会阶层会强化这种目标,从而使主观社会阶层高的个体比主观社会阶层低的个体做出更多的利他谎言。以往也有研究发现高地位、高权力的个体更可能按照自身的倾向做出行为决策(蔡颀, 吴嵩, 寇戡, 2016; 王雪等, 2014),而在在中国这一集体主义文化比较强的社会,高社会阶层可能会表现出更高的互依自我,从而进一步影响到个体利他谎言行为。

综上所述,本研究假设在中国文化下,被试的主观社会阶层会正向预测被试的利他谎言倾向,而个体的互依自我构念在上述关系中起到了中介作用。

2. 研究方法

2.1. 被试

通过在线问卷调研平台进行问卷发放和数据采集。总共征集被试 404 名,其中有效被试 385 名,有效率 95.30%。在有效数据中,男性 144 人,女性 241 人,年龄范围在 18~64 岁,年龄均值 26.69,标准差 8.48。

2.2. 实验材料

主观社会阶层。主观社会阶层的测量采用麦克阿瑟主观社会阶层量表(*the MacArthur Scale of Subjective Social Status*)。在这项量表中,参与者被展示了一张 10 级阶梯图,代表不同教育水平、收入和职业地位的人。参与者被要求在阶梯做选择,让他们指出觉得自己站在相对于团体中其他人的位置。因此,这个阶梯评估了参与者在自己团体的层次结构中的位置。梯子的每个横档都有一个介于 1 和 10 之间的数

字，数字越高，说明主观的社会阶层越高(Adler, Epel, Castellazzo & Ickovics, 2000)。

互依自我。互依自我采用自我构念问卷(Self-Construct Scale)中的互依自我构念维度(Singelis, 1994)。该维度一共有 12 个条目，采用 7 点评分，被试将从 1 “非常不同意”到 7 “非常同意”对每个陈述句进行评分，在本研究中其克隆巴赫系数为 0.78。

利他谎言倾向。利他谎言倾向采用自编的情境性测量方法。一共由 4 个条目组成，每个条目描述了一个利他谎言情境，被试需要评估自己在该情境下做出利他谎言的可能性，采用 7 点评分，从 1 “非常不可能”到 7 “非常可能”，在本研究中其克隆巴赫系数为 0.7。

2.3. 研究程序

被试通过问卷链接进入在线填写页面，阅读指导语后，首先填写性别、年龄等被试个人信息，再完成主观社会阶层量表、自我构念量表、利他谎言任务，最后提交答卷。

3. 结果

3.1. 描述性统计与相关分析

对所测量变量进行描述性统计和相关分析，结果如表 1 所示，可以发现各变量之间分别存在显著的两两相关，因此可以考虑进行后续的中介效应分析。

Table 1. Results of descriptive statistics and correlation analysis

表 1. 描述性统计与相关分析结果

		2	3	<i>M</i>	<i>SD</i>
1	主观社会阶层	0.16**	0.15**	5.11	1.29
2	互依自我		0.19***	5.01	0.70
3	利他谎言倾向			4.26	1.26

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$ (后文表达一致)。

3.2. 中介效应分析

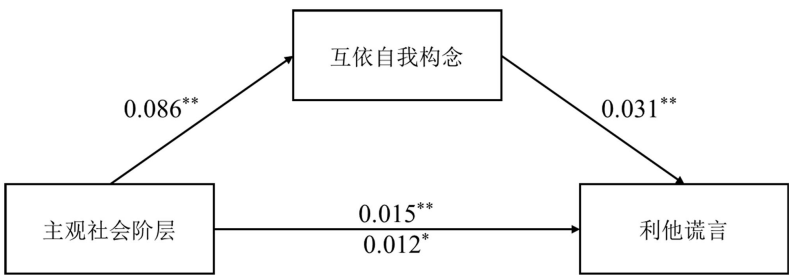


Figure 1. The mediating role of interdependent self-construal between subjective social class and altruistic dishonesty

图 1. 互依自我构念在主观社会阶层和利他谎言间的中介作用模型

我们首先使用回归分析探讨主观社会阶层、互依自我和利他谎言倾向之间潜在的机制，结果发现主观社会阶层可以分别显著的正向预测互依自我($b = 0.086$, $SE = 0.027$, $t = 3.148$, $p = 0.002$)利他谎言倾向($b = 0.151$, $SE = 0.049$, $t = 3.049$, $p = 0.002$)。然而，如果将主观社会阶层和互依自我同时加入到对利他谎言倾向的回归模型中时，主观社会阶层对利他谎言倾向的预测作用有所降低($b = 0.124$, $SE = 0.049$, $t = 2.52$, $p = 0.012$)。上述结果表明，互依自我在主观社会阶层与利他谎言倾向之间起到了中介作用。为了更进一

步明确该结果是否准确, 我们继续采用 Process 插件对模型进行 bootstrap 分析的验证, 结果发现间接效应的 95%置信区间为[0.006, 0.054], 区间不包括 0, 说明部分中介效应成立(如图 1 所示)。

4. 讨论

本研究发现主观社会阶层与利他谎言行为显著正相关, 与以往的研究存在一定的不一致。我们认为这是因为先前研究的结论在中国的社会环境下并不总是一样的, 因为负向预测的观点是在西方社会环境下得出的。我国经济社会仍在发展, 社会资源相对匮乏, 阶层较低的人对自己的需要更加敏感, 优先考虑自己的利益。利他行为可能会消耗自己的资源, 这导致了低阶层个体在我们的社会环境下采取利他行为的动机降低。然而, 高阶层的个体拥有很多社会资源, 感知到更高的社会地位, 在长期的生活中, 高阶层人士形成了内控的认知倾向(蔡颖等, 2016; 王雪等, 2014)。也就是说, 他们认为行为主要受到个体内在因素(人格特质、目标、情绪等)的影响, 所以他们的利他主义行为更多是自愿的, 他们有能力帮助别人, 这样的利他主义是相对稳定的, 而低阶层者的利他主义可能是不稳定的。

此外, 回报预期的差异也提供了新的思路。当回报预期较小时, 低阶层个体的利他行为明显少于高阶层者(芦学璋等, 2014)。低阶层个体可能长期处于恶劣的生存环境中, 他们必须应付各种生活压力, 必须在别人的帮助下实现生活目标, 因而他们的利他行为很大程度上依赖于对他人回报的预期(Kraus & Keltner, 2009; Kraus et al., 2012)。然而, 利他谎言行为是隐瞒了事实的, 因此利他的受益人或许完全不知道真相, 被蒙在鼓里, 回报也就无从谈起。所以利他说谎的行为是低回报预期的, 因此低阶层个体采取的利他说谎行为可能更少。

另外, 本研究还发现互依的自我构念在主观社会阶层和与对朋友的利他谎言中起到部分中介作用。主观社会阶层越高的个体, 越可能为朋友做出利他谎言的行为, 其中互依自我的特质一定程度上解释了这一现象。互依自我构念强调个体在社会网络中的融入性, 高互依自我的个体会认为自身与身边的人与环境的联系更强(Markus & Kitayama, 1991)。这一结果在一定程度上可以解释之前研究关于主观社会阶层效应的相对矛盾结论, 我们认为, 主观社会阶层与权力感类似, 高地位者更符合自己内在需求去行为, 而个体的内在需求又受文化因素的塑造, 因此高地位者更可能做出与文化相一致的行为(蔡颖等, 2016)。在中国的社会环境中, 个体普遍更具有互依自我的心理特质, 心理上与朋友的联结程度更高, 更能感知到朋友遭受损失时的感受, 进而做出了利他谎言行为。

最后, 本研究也存在一定的不足。首先是研究群体的代表性仍不足, 由于资源和能力限制, 研究被试有相当一部分是大学生, 这一群体对于社会阶层的感知并不充分, 且大学生群体自身并没有社会收入, 他们的社会阶层更多是指其所在家庭的社会阶层, 一定程度上影响了研究结果。其次, 本研究没有考虑到接受利他谎言的个体其自身属性的影响, 例如其与说谎者之间心理距离远近的问题, 有学者指出, 近社会距离比远社会距离更有可能促进个体的利他行为(Trope & Liberman, 2010)。最后, 为了排除变量之间的相互干扰, 本文没有测量其他与利他谎言密切相关的变量, 例如共情和权力感等, 以检验更为全面的中介机制。因此未来的研究可以在这三个方面进一步改进, 以更加全面的了解主观社会阶层与利他谎言倾向之间的关系。

基金项目

广东省哲学社会科学规划学科共建项目(GD23XXL18)资助。

参考文献

- 蔡颖, 吴嵩, 寇彧(2016). 权力对亲社会行为的影响: 机制及相关因素. *心理科学进展*, 24(1), 120-131.
- 胡小勇, 李静, 芦学璋, 郭永玉(2014). 社会阶层的心理学研究: 社会认知视角. *心理科学*, (6), 231-239.
- 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*, (5), 1212-1219.

- 王雪, 蔡颖, 封子奇, 吴嵩, 孙嘉卿, 金盛华(2014). 社会心理学视角下权力理论的发展与比较. *心理科学进展*, 22(1), 139-149.
- 张宁, 张亭玉, 张雨青, 吴坎坎(2011). 中国人对说谎行为和谎言识别的信念及其群体差异. *人类工效学*, 17(1), 31-35.
- Adler, N. E., Epel, E. S., Castellazzo, G., & Ickovics, J. R. (2000). Relationship of Subjective and Objective Social Status with Psychological and Physiological Functioning: Preliminary Data in Healthy, White Women. *Health Psychology*, 19, 586-592. <https://doi.org/10.1037/0278-6133.19.6.586>
- Cross, S. E., Bacon, P. L., & Morris, M. L. (2000). The Relational-Interdependent Self-Construal and Relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 791-808. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.78.4.791>
- DePaulo, B. M., & Kashy, D. A. (1998). Everyday Lies in Close and Casual Relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 63-79. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.74.1.63>
- DePaulo, B. M., Kashy, D. A., Kirkendol, S. E., Wyer, M. M., & Epstein, J. A. (1996). Lying in Everyday Life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 979-995. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.70.5.979>
- Dubois, D., Rucker, D. D., & Galinsky, A. D. (2015). Social Class, Power, and Selfishness: When and Why Upper and Lower Class Individuals Behave Unethically. *Journal of Personality and Social Psychology*, 108, 436-449. <https://doi.org/10.1037/pspi0000008>
- Kaplar, M. E., & Gordon, A. K. (2004). The Enigma of Altruistic Lying: Perspective Differences in What Motivates and Justifies Lie Telling within Romantic Relationships. *Personal Relationships*, 11, 489-507. <https://doi.org/10.1111/j.1475-6811.2004.00094.x>
- Kraus, M. W., & Keltner, D. (2009). Signs of Socioeconomic Status: A Thin-Slicing Approach. *Psychological Science*, 20, 99-106. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2008.02251.x>
- 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, 546-572. <https://doi.org/10.1037/a0028756>
- Markus, H. R., & Kitayama, S. (1991). Culture and the Self: Implications for Cognition, Emotion, and Motivation. *Psychological Review*, 98, 224-253. <https://doi.org/10.1037/0033-295x.98.2.224>
- Neto, F., & Mullet, E. (2004). Personality, Self-Esteem, and Self-Construal as Correlates of Forgiveness. *European Journal of Personality*, 18, 15-30. <https://doi.org/10.1002/per.500>
- Penner, L. A., Dovidio, J. F., Piliavin, J. A., & Schroeder, D. A. (2005). Prosocial Behavior: Multilevel Perspectives. *Annual Review of Psychology*, 56, 365-392. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.56.091103.070141>
- Piff, P. K. (2014). Wealth and the Inflated Self: Class, Entitlement, and Narcissism. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 40, 34-43. <https://doi.org/10.1177/0146167213501699>
- 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, 771-784. <https://doi.org/10.1037/a0020092>
- Piff, P. K., Stancato, D. M., Côté, S., Mendoza-Denton, R., & Keltner, D. (2012). Higher Social Class Predicts Increased Unethical Behavior. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 109, 4086-4091. <https://doi.org/10.1073/pnas.1118373109>
- Pöhlmann, C., Carranza, E., Hannover, B., & Iyengar, S. S. (2007). Repercussions of Self-Construal for Self-Relevant and Other-Relevant Choice. *Social Cognition*, 25, 284-305. <https://doi.org/10.1521/soco.2007.25.2.284>
- Rao, L., Han, R., Ren, X., Bai, X., Zheng, R., Liu, H. et al. (2011). Disadvantage and Prosocial Behavior: The Effects of the Wenchuan Earthquake. *Evolution and Human Behavior*, 32, 63-69. <https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2010.07.002>
- Serota, K. B., Levine, T. R., & Boster, F. J. (2010). The Prevalence of Lying in America: Three Studies of Self-Reported Lies. *Human Communication Research*, 36, 2-25. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2958.2009.01366.x>
- Singelis, T. M. (1994). The Measurement of Independent and Interdependent Self-Construals. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 580-591. <https://doi.org/10.1177/0146167294205014>
- Trope, Y., & Liberman, N. (2010). Construal-Level Theory of Psychological Distance. *Psychological Review*, 117, 440-463. <https://doi.org/10.1037/a0018963>