

关系流动性对合作行为的影响

尹雪萍, 朱珂妍, 王晓明*

曲阜师范大学心理学院, 山东 济宁

收稿日期: 2026年5月9日; 录用日期: 2026年6月26日; 发布日期: 2026年7月6日

摘要

关系流动性是指个体在社会环境中建立、维持或终止关系的难易程度。基于社会生态理论和调节聚焦理论, 本研究通过两项实验考察了关系流动性与合作行为的关系, 并检验声誉关注的中介作用以及调节聚焦的边界作用。结果发现: (1) 在本研究的实验情境下, 高关系流动性条件下个体的合作水平高于低关系流动性条件; (2) 声誉关注在关系流动性与合作行为的关系中发挥部分中介作用; (3) 调节聚焦未调节“关系流动性→声誉关注”的路径, 但调节了关系流动性与合作行为之间的关系。上述发现为理解社会生态因素与个体动机因素如何共同影响合作行为提供了初步证据, 其外部效度仍有待在真实组织情境中进一步检验。

关键词

关系流动性, 合作行为, 声誉关注, 调节聚焦

The Effect of Relational Mobility on Cooperative Behavior

Xueping Yin, Keyan Zhu, Xiaoming Wang*

School of Psychology, Qufu Normal University, Jining Shandong

Received: May 9, 2026; accepted: June 26, 2026; published: July 6, 2026

Abstract

Relational mobility refers to the ease with which an individual can establish, maintain, or terminate relationships within a social environment. Based on socio-ecological and regulatory focus theories, two experiments were conducted to study its effect on cooperation, focusing on the role of reputation concern and regulatory focus. The results showed: (1) In the experimental setting of this study, individuals cooperated more effectively under conditions of high relational mobility than under conditions

*通讯作者。

of low relational mobility; (2) Reputation concern partially mediated the relationship between relational mobility and cooperative behavior; (3) Regulatory focus did not modulate the “relational mobility → reputation concern” path, but it did modulate the relationship between relational mobility and cooperative behavior. These findings provide preliminary evidence for understanding how socio-ecological factors and individual motivational factors jointly influence cooperative behavior, but their external validity still needs further testing in real organizational settings.

Keywords

Relational Mobility, Cooperative Behavior, Reputation Concern, Regulatory Focus

Copyright © 2026 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

随着社会关系的复杂化和动态性的增强,关系流动性(relational mobility)这一反映社会环境特征的关键变量,日益凸显出其解释个体社会行为的重要性。关系流动性指的是个体在社会关系中建立、维持或终止关系的难易程度(Yuki & Schug, 2012)。高关系流动性环境使人们倾向于主动拓展社交网络并灵活调整既有关系,而低关系流动性环境则维持着相对稳定的社会联结,社会关系比较固定,人们不太容易改变自己的社会关系。这种环境差异不仅塑造个体的社会交往方式,还可能对合作行为产生深远的影响。合作行为是社会互动中的重要组成部分,同时与合作互动有关的许多因素影响着个体和群体之间的互动与发展。

已有研究表明,关系流动性会影响个体的社会动机与行为策略,但其在合作行为中的作用过程仍有待进一步澄清。相较于 Sato 与 Yuki (2014) 主要从社会评价及其与心理适应结果的关系讨论关系流动性的作用,本研究将关系流动性进一步引入公共物品博弈中的合作决策,重点考察声誉关注的中介作用及调节聚焦的边界作用。同时,结合社会困境研究中关于信任与互惠机制的讨论(Van Lange et al., 2013),本研究尝试将社会生态因素、声誉机制与个体动机因素纳入同一分析框架,以更清晰地说明不同合作机制在不同关系环境中的可能作用。

1.1. 关系流动性与合作行为

关系流动性最早由 Yuki 和 Schug (2012) 提出,指个体在社会网络中建立和调整人际关系的自由度。这一概念的提出源于对东西方社会行为差异的研究,研究表明,东亚社会通常以低关系流动性为特征,人际关系相对稳定且长期依赖;西方社会则以高关系流动性为特征,个体更容易建立新的人际关系,但也伴随着更大的竞争压力(Yuki et al., 2007)。其核心是个体在多大程度上能够调整 and 选择自己的人际关系和社交网络,这种自由度直接影响到自身的社会行为倾向和心理动机模式。

合作行为是社会互动中的一种基本形式,一般被定义为个体为了实现共同目标而与他人协作的倾向(Balliet et al., 2011),通常会受到社会规范、信任、互惠动机以及个体人格特征等的影响(Van Lange et al., 2013)。研究表明,高关系流动社会中的个体虽然更容易建立新的人际关系,但也需要维持和提升自己的社会声誉,从而获得更多的合作机会;而在低关系流动性的环境中,个体的人际关系相对稳定,合作行为则更需要建立在长远的互惠关系和稳定的信任之上(Schug et al., 2010)。早期的研究大多以跨文化比较的方法来分析不同社会结构对亲社会行为等的影响(Yuki et al., 2007)。Sng 等人(2018)的实验研究表明,高关系流动性环境会产生更多的亲社会行为。此外,还有相关研究探讨了关系流动性与信任和利他行为

等的关系,进一步推动了该领域的理论发展(Van Lange et al., 2013)。

基于此,本研究提出假设 1:个体所处社会环境中感知到的关系流动性越高,个体表现出的合作行为越多。具体而言,当个体的社会关系网络处于高关系流动性时,人们会表现出更高水平的合作行为。

1.2. 声誉关注的中介作用

声誉关注(reputational concern)指人们关心自己被他人评价的程度(Romano et al., 2022)。以往研究认为,声誉是承载人们过往行为信息的系统,这一系统可以识别出高质量的行为信息,并提示人们保护那些有利于社会的信息。在实验情境下,如果引起人们对声誉的重视,则能促使人们做出更多的合作行为(Beersma & Van Kleef, 2011; 占友龙等, 2022)。在亲社会性领域,个人声誉是指他人对其亲社会行为和动机的评估,例如,是否会慷慨地对待他人(Engelmann & Rapp, 2018)。因此,个人声誉对个体与他人的关系有重要的影响。有良好的亲社会声誉的人往往受到赞扬和钦佩,有负面亲社会声誉的人则会被回避和谴责,甚至被集体排斥(Romano et al., 2022)。个体意识到声誉带来的这种潜在后果后,会采取一定的策略来控制他人对自己的评价,这就形成了对声誉的关注(Milinski, 2016)。

通过人类行为的社会适应机制可以发现,从古至今,人类的行为大都具有获得社会认可的适应特征。为了获得群体认同、实现生存和发展的需要,个体会主动地通过适应社会期望的行为方式获得生存优势。个体也会产生对自身的声誉和评价产生相应的担忧,并对此进行相应的调整 and 改变(Milinski et al., 2002)。因此,声誉关注在社会适应方面发挥着重要作用,它通过声誉传播优化个体积累的社会资本,个体通过合作行为来建立亲社会声誉,以吸引潜在合作伙伴并巩固社会地位。

基于此,研究提出假设 2:声誉关注在关系流动性对合作行为的影响中起中介作用,即高关系流动性条件下,为在不断变化的社交网络中建立良好声誉,可能会更加注重自己的行为表现,从而积极参与合作。

1.3. 调节聚焦的调节作用

调节聚焦理论(Regulatory Focus)是动机心理学领域的核心理论之一,这一理论由 Higgins (1997)提出,用于解释个体在目标追求的过程如何通过不同策略调节行为。该理论认为,个体的动机系统可以划分为促进聚焦(promotion focus)和防御聚焦(prevention focus)两种主要类型,防御聚焦追求安全和责任感,对事件的消极结果敏感;而促进聚焦追求成就和抱负,对事件的积极结果敏感。

基于关系流动性理论(Yuki & Schug, 2012),社会情境中关系流动性水平与个体自我调节倾向的交互作用可能会影响其社会目标定向策略。当高关系流动性环境与促进聚焦倾向相结合,个体可能更倾向于通过积极拓展新关系以获取更多潜在的收益;而低关系流动性环境中的防御聚焦个体则可能更关注通过维护现有关系以避免遭受排斥的风险(Sato et al., 2017)。这种调节效应可能表现为:高关系流动性情境下,相对防御聚焦定向而言,促进聚焦定向的个体可能会在预期社交机会到来的兴奋感上表现得更加明显,从而做出更多的合作行为。近期研究表明,这种情绪效价偏差还可能进一步导致不同的决策偏好:促进聚焦个体更愿意承担社交风险,防御聚焦个体则倾向于选择关系维持策略(Gelfand et al., 2011)。

基于此,研究提出假设 3:调节聚焦可能构成关系流动性与合作行为关系的边界条件。具体而言,促进聚焦个体在高关系流动性情境下可能表现出更高合作水平;而防御聚焦个体在低关系流动性情境下也可能表现出相对更高合作水平。

2. 研究 1 关系流动性对合作行为的影响

2.1. 目的

初步探索关系流动性和合作行为的关系,通过实验分别操纵高低关系流动性,比较其在合作行为上

的差异, 以此来初步检验关系流动性对合作行为的影响, 验证假设 1。

2.2. 方法

2.2.1. 被试

使用 G*Power3.1 软件计算并估计样本量, 在检验统计力 $1 - \beta = 0.8$, 双侧检验 $\alpha = 0.05$ 的前提下, 根据独立样本 t 检验的要求, 确定所需的最小样本量应为 128 人。因此, 实际招募了 154 名被试, 最终获得有效数据为 140 份, 其中男性 79 人(占比 52.43%), 女性 61 人(占比 43.57%)。

2.2.2. 实验设计

使用单因素被试间实验设计。其中, 自变量为关系流动性(高 vs. 低), 因变量为合作行为, 通过比较高低关系流动性条件下被试在公共物品博弈中投入公共账户的代币数量测量合作行为, 投入的平均代币数越多表示合作水平越高。

2.2.3. 实验材料

(1) 自变量关系流动性操纵方式(改编自 Dong et al., 2023; San Martin et al., 2019), 被试被要求阅读一段文字材料和图片。

(2) 自变量关系流动性的操纵检验采用关系流动性量表(Relational Mobility Scale), 由 Yuki 等人于 2007 年开发, 用于评估个体在社会环境中对人际关系流动性的感知水平。该量表包含 12 个题项, 其中包括 6 个为反向题目。评分标准从“1”(非常不同意)到“7”(非常同意), 以反映被试对周围情境的评估, 本研究中该量表的克隆巴赫 α 系数为 0.81。分数越高, 代表被试的关系流动性水平越高。

(3) 因变量合作行为的测量使用公共物品博弈任务(改编自陈欣等, 2014)。衡量合作程度的指标是三轮平均投入代币的数目, 该数目越高, 表明合作的意愿越强; 相对而言, 平均贡献代币数目较低, 暗示着合作水平较低。

2.2.4. 实验程序

实验流程分为三个阶段: 首先需要被试填写人口统计学变量, 之后再随机分组进行关系流动性操纵, 最后用问卷检验高低关系流动性操纵效果并通过公共物品博弈任务来测量被试的合作行为。

2.2.5. 统计工具

采用 SPSS 26.0 统计软件对数据进行结果分析。

2.3. 研究结果

2.3.1. 关系流动性操纵性检验

为了探究关系流动性的操纵效果, 本研究通过独立样本 t 检验对其进行了验证。独立样本 t 检验的统计结果显示(见表 1), 高低关系流动性组的得分差异达到显著水平, $t(138) = 2.60$, $p < 0.05$, Cohen's $d = 0.44$, 高关系流动性组得分($M = 10.33$, $SD = 2.00$)显著高于低关系流动性组的得分($M = 9.24$, $SD = 2.87$), 表明操纵有效。

Table 1. Manipulation check of relational mobility

表 1. 关系流动性的操纵性检验

组别	<i>N</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>t</i>
高关系流动性	70	10.33	2.00	2.60*
低关系流动性	70	9.24	2.87	

注: *表示 $p < 0.05$, **表示 $p < 0.01$, ***表示 $p < 0.001$, 下同。

2.3.2. 人口统计学变量对合作行为的影响

本研究对人口学变量性别与年龄对合作行为的关系进行了统计分析。首先将合作行为设定为因变量,运用独立样本 t 检验、单因素 ANOVA 方差分析检验性别和年龄效应对合作行为所产生的影响。统计分析表明,被试的性别和年龄对合作行为均无显著影响。

2.3.3. 关系流动性对合作行为的影响

在方差齐性检验中, $p = 0.06 > 0.05$, 接受方差齐性的假设。当因变量为合作行为时,由表 2 可得,关系流动性两组差异显著($t = -7.13, p < 0.01$),高关系流动性组($M = 12.83, SD = 3.37$)的合作行为显著高于低关系流动性组($M = 9.20, SD = 2.65$)。因此,该研究结果验证了假设 1。

Table 2. Independent-samples t test of cooperative behavior under different relational mobility conditions

表 2. 不同关系流动性下被试合作行为的 t 检验

组别	N	M	SD	t
低关系流动性	70	9.20	2.65	-7.13**
高关系流动性	70	12.83	3.37	

2.4. 讨论

研究 1 的实验结果支持了研究 1 的假设,但是产生这一现象的内在作用机制尚不明确。为此,研究 2 将进一步探讨关系流动性通过何种路径影响合作行为,以此来对上述现象作出更为全面的解释。

3. 研究 2 关系流动性影响合作行为中的中介和边界作用

3.1. 目的

本研究在研究 1 的基础上,通过实验操纵关系流动性高、低两个水平,引入声誉关注作为潜在中介变量,调节聚焦作为潜在调节变量,探究不同调节聚焦下关系流动性对合作行为的影响差异,揭示关系流动性影响合作行为的内在心理机制,厘清关系流动性影响个体合作行为的边界条件,检验假设 2 和假设 3。

3.2. 方法

3.2.1. 被试

使用 G*Power3.1 软件计算并估计样本量,在检验统计力 $1 - \beta = 0.8$,单侧检验 $\alpha = 0.05$ 的前提下,确定最小样本量为 128 人。因此,在线上平台问卷星实际招募 154 名被试,最终获得有效数据为 136 份,其中男性 70 人(占比 51.47%),女性 66 人(占比 48.53%)。

3.2.2. 实验设计

本研究采用 2 (关系流动性:高 vs.低) \times 2 (调节聚焦:防御 vs.促进)的被试间实验设计。其中关系流动性和调节聚焦被设为被试间变量,而中介变量为声誉关注,因变量为合作行为。

3.2.3. 实验材料

- (1) 自变量关系流动性启动方式同研究 1。
- (2) 因变量合作行为测量同研究 1。
- (3) 中介变量声誉关注的测量采用个人声誉关注量表(Personal Reputation Concern Scale),由 Leary 等人于 2001 年开发,用于测量个体对个人声誉的敏感程度及关注程度。该量表包含 8 个题项,其中 4 个为

反向题。被试需根据其对个人声誉的关注程度,评分标准从“1”(非常不同意)到“7”(非常同意)。本研究中的克隆巴赫 α 系数达到了 0.83,评分结果数值越高说明被试对个人声誉的关注程度也就相应更高。

(4) 调节聚焦操纵方式通过对被试调节聚焦量表(Regulatory Focus Scale)进行测量获得。由 Higgins 于 1997 年开发,用于测量个体的调节聚焦,分为促进型调节聚焦和防御型调节聚焦两个维度。该量表包含 18 个题项,其中 9 个题项用于评估促进调节聚焦,9 个题项用于评估防御调节聚焦。受试者需根据其在生活中处理目标的倾向,从“1”(非常不同意)到“7”(非常同意)进行评分。本研究中,克隆巴赫 α 系数为 0.84。在对应维度上得分越高,说明个体对应的调节聚焦定向越强。例如某被试调节聚焦量表中防御聚焦维度得分高于促进聚焦维度,则认定该被试的调节聚焦定向为防御聚焦。

3.2.4. 实验程序

实验流程分为如下阶段:首先,要求所有被试填写人口统计学变量,接着随机分组进行关系流动性操纵,之后要求被试填写关系流动性的操作性检验问卷并通过公共物品博弈任务测量被试的合作行为并填写是否理解该任务的代币分配规则,最后采用个人声誉关注量表和调节聚焦量表分别来测量被试的声誉关注程度和调节聚焦定向。实验结束之后,数据经过审核后给予实验报酬。

3.2.5. 统计工具

采用 SPSS 26.0 统计软件对数据进行结果分析。

3.3. 研究结果

3.3.1. 人口统计学变量对合作行为的影响

本研究对人口学变量性别与年龄对合作行为的关系进行了统计分析。首先将合作行为设定为因变量,运用独立样本 t 检验、单因素 ANOVA 方差分析检验性别和年龄效应对合作行为所产生的影响。统计分析表明,被试的性别和年龄对合作行为均无显著影响。

3.3.2. 声誉关注在关系流动性与合作行为之间的中介效应分析

各变量的平均数、标准差和相关矩阵如表 3 所示。研究结果发现,关系流动性与声誉关注之间存在显著的正相关,意味着关系流动性越强,声誉关注程度往往越高。关系流动性与合作行为也显著正相关,说明高关系流动性可能会促进合作行为。声誉关注与合作行为同样显著正相关,表明声誉关注对合作行为有积极影响。调节聚焦与合作行为存在较弱的正关联趋势。而调节聚焦与关系流动性、声誉关注之间的相关性不明显。同时,仅从相关分析难以全面清晰地了解各变量之间的内在联系,因此有必要进一步采用更深入的分析方法,来检验各变量之间更复杂、细致的关系。

Table 3. Descriptive statistics and correlations among relational mobility, reputation concern, regulatory focus, and cooperative behavior

表 3. 关系流动性、声誉关注、调节聚焦和合作行为之间的相关

变量	<i>M</i>	<i>SD</i>	1	2	3
1. 关系流动性	1.57	0.50	1		
2. 声誉关注	17.17	4.89	0.73**	1	
3. 调节聚焦	1.426	0.50	-0.12	0.07	1
4. 合作行为	14.89	2.44	0.47**	0.45**	0.18*

将声誉关注作为中介变量,进一步探究关系流动性对合作行为的影响。设定自变量为关系流动性水平,因变量为声誉关注和合作行为,使用 Model 4 进行样本为 5000 的 Bootstrap 中介效应检验。研究发

现：在第一步的检验中，自变量对于因变量存在显著的影响关系($\beta = 0.47, t = 6.12, p < 0.001$)，关系流动性能够正向预测声誉关注，表明总效应成立。在第二步的检验中，自变量对中介变量具有显著的正向影响($\beta = 0.73, t = 12.20, p < 0.001$)。在第三步检验中，即当关系流动性和声誉关注都进入回归方程时，关系流动性($\beta = 0.30, t = 2.71, p < 0.01$)和声誉关注($\beta = 0.23, t = 2.13, p < 0.05$)均能显著正向预测合作行为(见表4)。在95%的置信区间下，声誉关注的中介效应检验结果不包含0(95% CI = [0.01, 0.33])，从而揭示了声誉关注的中介作用显著，并且在其中起到了部分中介作用。此中介效应在总效应中所占比例为36.24%(见表5)。

Table 4. PROCESS results for the mediation analysis
表 4. Process 中介效应检验结果

步骤	因变量	自变量	R	R-sq	F	β	t
第一步	合作行为	关系流动性	0.22	0.21	37.39***	0.47	6.12***
第二步	声誉关注	关系流动性	0.53	0.52	148.80**	0.73	12.20***
		关系流动性				0.30	2.71**
第三步	合作行为	声誉关注	0.24	0.23	21.46***	0.23	2.13*

Table 5. Total, direct, and indirect effects in the mediation analysis
表 5. 总效应、间接效应及中介效应分解表

	效应值	Bootstrap 95% CI		占总效应比率
		下限	上限	
总效应	2.29	1.55	3.02	
直接效应	1.46	0.41	2.51	63.76%
间接效应	0.83	0.01	0.33	36.24%

3.3.3. 调节聚焦在关系流动性与合作行为之间的调节效应分析

基于温忠麟和叶宝娟(2014)提出的检验方法，对实验中的三组回归方程的参数进行了估计。这一步骤旨在进行有调节的中介模型分析，考察关系流动性与合作行为之间的关系，并探索声誉关注的中介效应以及调节聚焦的边界效应。在对回归分析之前，将所有的二分变量进行了虚拟编码处理。具体而言，对关系流动性的编码处理设置为：低关系流动性 = 0，高关系流动性 = 1。同样，对调节聚焦的编码处理为：防御聚焦 = 0，促进聚焦 = 1。为了检验关系流动性对合作行为的影响的有调节的中介模型，采用 Process 插件进行分析。自变量是关系流动性，声誉关注作为潜在的中介变量，调节聚焦被视为潜在调节变量，公共物品博弈任务中的合作行为作为因变量，使用 Model 8 进行了有中介的调节模型分析。结果表明，有调节的中介模型并不成立(图 1)。

结果如表 6 所示，(1) 模型 1 中，关系流动性对合作行为的影响显著， $\beta = 2.29, SE = 0.37, 95\% CI [1.56, 3.02]$ ，说明关系流动性越强，被试可能做出的合作行为的频率越高。(2) 模型 2 中，关系流动性对声誉关注的影响显著， $\beta = 5.48, SE = 1.76, 95\% CI [2.01, 8.96]$ ，即被试的关系流动性越高，其声誉关注程度也越高；调节聚焦对声誉关注的影响不显著， $\beta = -0.39, SE = 1.88, 95\% CI [-4.10, 3.33]$ ；关系流动性与调节聚焦的交互作用对合作行为的影响不显著， $\beta = 1.24, SE = 1.15, 95\% CI [-1.04, 3.52]$ ，表明关系流动性对声誉关注的影响不受调节聚焦的调节。(3) 模型 3 中，发现关系流动性对合作行为的影响并不显著， $\beta = -1.46, SE = 1.11, 95\% CI [-3.66, 0.17]$ ；调节聚焦对合作行为的影响显著， $\beta = -2.60, SE = 1.15, 95\% CI [-4.87, -0.33]$ ，即被试的调节聚焦定向越偏向促进聚焦，越倾向于合作；关系流动性和调节聚焦

的交互作用对合作的影响显著, $\beta = 2.36$, $SE = 0.71$, $95\% CI [0.96, 3.76]$ 。这表明关系流动性对合作行为的影响受到调节聚焦的调节作用。同时, 调节聚焦在声誉关注对合作行为的影响中并未起到调节作用, $\beta = 0.07$, $SE = 0.05$, $95\% CI [-0.04, 0.74]$ 。由此表明, 本研究在关系流动性对合作行为的影响中尚不存在有中介的调节效应, 但关系流动性和调节聚焦的交互作用对合作行为的影响显著。

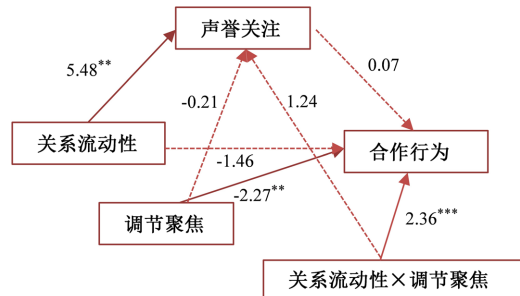


Figure 1. Moderated mediation model

图 1. 有调节的中介模型

Table 6. PROCESS results for the moderated mediation analysis of relational mobility on cooperative behavior

表 6. 关系流动性影响合作行为中有调节的中介效应检验

	模型 1 (因变量: 合作行为)			模型 2 (因变量: 声誉关注)			模型 3 (因变量: 合作行为)		
	β	SE	t	β	SE	t	β	SE	t
关系流动性	2.29	0.37	6.12***	5.48	1.76	3.12**	-1.46	1.11	-1.31
调节聚焦				-0.39	1.88	-0.21	-2.60	1.15	-2.27*
关系流动性 * 调节聚焦				1.24	1.15	1.08	2.36	0.71	3.35**
声誉关注							0.07	0.05	1.24
R ²	0.22			0.55			0.34		
F	37.39***			54.73***			17.04***		

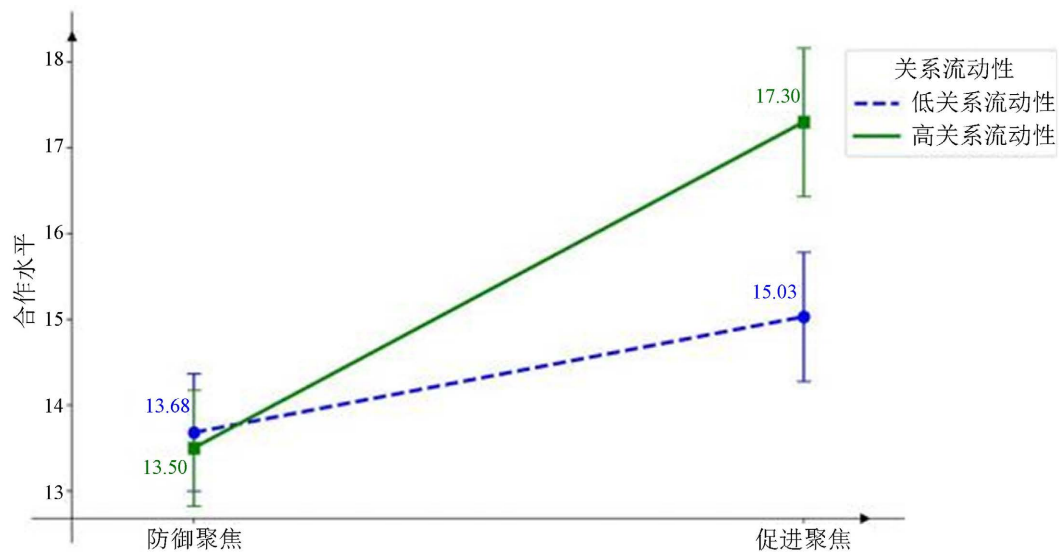


Figure 2. Interaction of relational mobility and regulatory focus on cooperative behavior

图 2. 关系流动性与调节聚焦在合作行为中的交互作用

为了进一步解释调节聚焦在关系流动性对合作行为中的调节作用,通过进一步的简单效应分析(图2),得出以下结论:在促进聚焦下的关系流动性对合作行为的影响显著, $\beta = 3.60$, $SE = 0.49$, 95% CI [2.65, 4.56],即在促进聚焦定向的个体在高关系流动性时做出合作行为更多;在防御聚焦的水平下,关系流动性对合作行为的影响显著, $\beta = 1.18$, $SE = 0.52$, 95% CI [0.19, 2.16],但值得注意的是个体反而在低关系流动性水平下做出的合作行为更多,即防御聚焦的被试感知到低关系流动性时更倾向于合作。

3.4. 讨论

研究2在研究1的基础上进一步考察了关系流动性影响合作行为的可能心理机制与边界条件。结果表明,声誉关注在关系流动性与合作行为之间发挥了部分中介作用,这说明在本研究的实验情境下,高关系流动性条件可能通过提高个体对社会评价的关注而与更高的合作水平相关。与此同时,有调节的中介模型未获支持;调节聚焦并未显著调节“关系流动性→声誉关注”的路径,而是调节了关系流动性与合作行为之间的关系。简单效应结果提示,在促进聚焦条件下,高关系流动性条件对应更高的合作水平;在防御聚焦条件下,则表现出相对不同的模式。因而,调节聚焦更适宜被表述为关系流动性影响合作行为的边界条件,而非声誉机制的稳定调节因素。

上述结果为理解合作行为的社会生态基础提供了参考,鉴于本研究采用样本有限以及使用实验启动情境,本文的实践意义体现在真实组织中,团队成员对关系选择机会、跨团队接触机会和声誉反馈透明度的感知,可能与合作行为有关(Lee & Aaker, 2004)。未来可在企业团队、项目小组或班级组织中,通过现场研究进一步检验这些关系,从而证实“匹配个体调节聚焦类型与营造关系流动性环境即可有效促进合作”(Grant & Berry, 2011)。

4. 总讨论

研究1证实了关系流动性对合作行为的正向预测作用。值得注意的是,与Balliet等人(2011)的元分析结果一致,本研究未发现人口统计学变量存在显著影响。综合两项研究结果可以看出,在本研究的实验操纵条件下,关系流动性与合作行为存在系统关联:高关系流动性组在公共物品博弈中的合作水平总体高于低关系流动性组。进一步分析表明,声誉关注在二者关系中发挥部分中介作用,且间接效应占总效应的36.24%;与此同时,有调节的中介模型未获支持,因而更合适的表述是:调节聚焦主要构成关系流动性与合作行为关系的边界条件,而非稳定地改变声誉关注的中介路径。这一发现呼应了Beersma和Van Kleef(2011)的实验结论,即声誉压力能显著提升公共物品博弈任务中的贡献水平。

然而,在研究2中引入调节变量调节聚焦。研究结果发现,调节聚焦与关系流动性的交互作用显著地影响被试的合作行为,但是并不通过声誉关注调节关系流动性对合作行为的影响,尚不存在有中介的调节模型。特别值得注意的是,具有促进聚焦定向的个体比防御聚焦定向的个体表现出更多合作行为,而且这种差异在高关系流动性情境中更为明显。相反,在防御聚焦的水平下,低关系流动性更能促进个体的合作行为。这一结果拓展了Higgins的调节聚焦理论,表明社会环境特征与个体动机系统存在交互作用。类似地,Gelfand等(2011)通过实验发现,促进聚焦个体更愿意承担社交风险,进一步支持了本研究的结论。

本研究仍存在以下局限有待完善。具体包括:第一,样本的代表性不足。所选取的样本在职业分布和地域代表性上有所欠缺,一定程度上可能影响结果的普适性。第二,声誉关注与调节聚焦主要依赖自陈测量,可能受到共同方法偏差和情境理解差异的影响。第三,尽管实验设计有助于识别变量之间的作用关系,但本研究尚不能充分说明真实组织中关系流动性、信任、互惠与声誉机制的长期动态作用。未来研究可在企业项目团队、班级合作小组或社区治理情境中开展现场实验、纵向追踪和多层模型分析,同时纳入信任、互惠预期与声誉反馈等变量,以进一步检验本研究发现的适用范围与作用机制。

5. 总结论

本研究主要得到以下结论。第一, 在本研究的实验操纵条件下, 高关系流动性与更高合作水平相关。第二, 结果支持声誉关注是解释关系流动性与合作行为关系的重要心理机制之一, 且其作用表现为部分中介。第三, 调节聚焦构成关系流动性与合作行为关系的边界条件: 在促进聚焦条件下, 高关系流动性与更高合作水平相关; 在防御聚焦条件下, 低关系流动性条件下的合作水平相对更高。需要指出的是, 有调节的中介效应未获支持, 因此调节聚焦如何影响声誉机制仍有待后续研究进一步检验。

参考文献

- 陈欣, 赵国祥, 叶浩生(2014). 公共物品困境中惩罚的形式与作用. *心理科学进展*, 22(1), 160-170.
- 温忠麟, 叶宝娟(2014). 有调节的中介模型检验方法: 竞争还是替补? *心理学报*, 46(5), 714-726.
- 占友龙, 肖啸, 谭千保, 李璉, 钟毅平(2022). 声誉关注与社会距离对伤害困境中道德决策的影响: 来自行为与 ERPs 的证据. *心理学报*, 54(6), 613-627.
- Balliet, D., Mulder, L. B., & Van Lange, P. A. M. (2011). Reward, Punishment, and Cooperation: A Meta-Analysis. *Psychological Bulletin*, 137, 594-615. <https://doi.org/10.1037/a0023489>
- Beersma, B., & Van Kleef, G. A. (2011). How the Grapevine Keeps You in Line: Gossip Increases Contributions to the Group. *Social Psychological and Personality Science*, 2, 642-649. <https://doi.org/10.1177/1948550611405073>
- Dong, Z., Wu, Z., & Hou, Y. (2023). Protect the Environment for Impressing Others? Understanding Whether, Why, and When Relational Mobility Shapes Individual Pro-Environmental Behaviors. *Journal of Cleaner Production*, 427, Article 139215. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2023.139215>
- Engelmann, J. M., & Rapp, D. J. (2018). The Influence of Reputational Concerns on Children's Prosociality. *Current Opinion in Psychology*, 20, 92-95. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2017.08.024>
- Grant, A. M., & Berry, J. W. (2011). The Necessity of Others Is the Mother of Invention: Intrinsic and Prosocial Motivations, Perspective Taking, and Creativity. *Academy of Management Journal*, 54, 73-96. <https://doi.org/10.5465/amj.2011.59215085>
- Higgins, E. T. (1997). Beyond Pleasure and Pain. *American Psychologist*, 52, 1280-1300. <https://doi.org/10.1037/0003-066x.52.12.1280>
- Lee, A. Y., & Aaker, J. L. (2004). Bringing the Frame into Focus: The Influence of Regulatory Fit on Processing Fluency and Persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86, 205-218. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.86.2.205>
- Gelfand, M. J., Raver, J. L., Nishii, L., Leslie, L. M., Lun, J., Lim, B. C. et al. (2011). Differences between Tight and Loose Cultures: A 33-Nation Study. *Science*, 332, 1100-1104. <https://doi.org/10.1126/science.1197754>
- Milinski, M. (2016). Reputation, a Universal Currency for Human Social Interactions. *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, 371, Article 20150100. <https://doi.org/10.1098/rstb.2015.0100>
- Milinski, M., Semmann, D., & Krambeck, H. (2002). Reputation Helps Solve the 'Tragedy of the Commons'. *Nature*, 415, 424-426. <https://doi.org/10.1038/415424a>
- Romano, A., Saral, A. S., & Wu, J. (2022). Direct and Indirect Reciprocity among Individuals and Groups. *Current Opinion in Psychology*, 43, 254-259. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2021.08.003>
- San Martin, A., Schug, J., & Maddux, W. W. (2019). Relational Mobility and Cultural Differences in Analytic and Holistic Thinking. *Journal of Personality and Social Psychology*, 116, 495-518. <https://doi.org/10.1037/pspa0000142>
- Sato, K., & Yuki, M. (2014). The Association between Self-Esteem and Happiness Differs in Relationally Mobile vs. Stable Interpersonal Contexts. *Frontiers in Psychology*, 5, Article ID: 1113. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2014.01113>
- Sato, K., Yuki, M., & Norasakkunkit, V. (2017). Relational Mobility and Close Relationships: A Socioecological Approach to Explain Cross-Cultural Differences. *Personal Relationships*, 27, 35-58.
- Schug, J., Yuki, M., & Maddux, W. (2010). Relational Mobility Explains Between- and Within-Culture Differences in Self-Disclosure to Close Friends. *Psychological Science*, 21, 1471-1478. <https://doi.org/10.1177/0956797610382786>
- Sng, O., Neuberg, S. L., Varnum, M. E. W., & Kenrick, D. T. (2018). The Behavioral Ecology of Cultural Psychological Variation. *Psychological Review*, 125, 714-743. <https://doi.org/10.1037/rev0000104>
- Van Lange, P. A. M., Joireman, J., Parks, C. D., & Van Dijk, E. (2013). The Psychology of Social Dilemmas: A Review. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 120, 125-141. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2012.11.003>
- Yuki, M., & Schug, J. (2012). Relational Mobility: A Socio-Ecological Approach to Personal Relationships. *Relationship Science*, 3, 1-15.
- Yuki, M., Schug, J., Horikawa, H., Takemura, K., Sato, K., Yokota, K., & Kamaya, K. (2007). Development of a Scale to Measure Perceptions of Relational Mobility in Society. *CERSS Working Paper Series, No. 75*, 1-23.