

隐藏成功对人际关系的影响：竞争关系的作用

谢雨欣

西南大学心理学部，重庆

收稿日期：2025年9月23日；录用日期：2025年10月27日；发布日期：2025年11月5日

摘要

隐藏成功是指故意隐瞒关于自己或个人成就的积极信息，它是人们日常交往中常见的自我呈现方式。人们出于家长式动机(基于对他人的最佳利益的假设而帮助他人的意图)而选择隐藏成功，很有可能会带来较为负面的关系后果和情感后果。本研究比较了目标(真被试，了解另一个人的成功的人)对存在竞争关系或非竞争关系的沟通者(即传播他们的成功的人)隐藏成功的反应(包括侮辱感、嫉妒、亲近感、幸福感)。结果表明，(1) 相较于分享成功，沟通者隐藏成功会对人际关系带来更负面的后果。(2) 与沟通者和目标是竞争关系相比，当沟通者与目标之间存在竞争关系时，隐藏成功会让目标感到更高的嫉妒感、侮辱感，更低的幸福感和亲近感。

关键词

隐藏成功，关系后果，情感后果，竞争关系

The Influence of Hiding Success on Interpersonal Relationship: The Role of Competitive Relationships

Yuxin Xie

Faculty of Psychology, Southwest University, Chongqing

Received: September 23, 2025; accepted: October 27, 2025; published: November 5, 2025

Abstract

Hiding success refers to deliberately concealing positive information about oneself or personal achievements, which is a common way of self-presentation in people's daily communication. People choose to hide success out of paternalistic motivation (the intention to help others based on the assumption of the best interests of others), which is likely to bring more negative relational and

emotional consequences. This study compared the responses (including insult, envy, closeness, happiness) of targets (actual participants, people who know the success of another person) to concealment of success from communicators who have competitive or non-competitive relationships (that is, those who spread their success). The results show that: (1) Compared with sharing success, communicators hiding success brings more negative consequences to interpersonal relationships. (2) Compared with the communicator and the target is non-competitive, when there is a competitive relationship between the communicator and the target, hiding success makes the target feel more envious, insulted, less happy and close.

Keywords

Hiding Success, Relationship Consequences, Emotional Consequences, Competitive Relationship

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

沟通对人们的日常生活，尤其是人际交往来说至关重要。有效的沟通方式是人们拥有良好的人际交往的重要前提[1]。在与人际交往中，人们渴望给他人留下好的印象并获得他人的尊重和赞许[2] [3]，人们倾向于向他人展现自己的能力和优势[4]。然而这种自我呈现的方式和人们维系人际关系的初衷常常会发生冲突，尤其涉及到分享自己的成功经历的时候。当人们可能出于希望获得他人的尊重和赞许的目的而向他人分享自己的成功经历时，结果可能与初衷背道而驰。人们分享成功可能会引起社会比较，招致他人的嫉妒，破坏彼此之间的人际关系[1] [5] [6]。

分享成功可能带来的负面影响让人们转而选择隐藏成功，以维护双方的人际关系。Roberts 等人将“隐藏成功”定义为故意隐瞒关于自己或个人成就的积极信息[1]，比如在与朋友的聊天中隐瞒自己取得了一个好成绩等。当个人向他人展示自己的成功时，容易引起他人的社会比较[7]，往往会带来嫉妒心理，从而损坏彼此之间的关系[1] [5]，基于这样的假设，人们出于避免让他人难堪、帮助别人“保全面子”的心理而选择了隐藏成功[1] [3] [8] [9]。

隐藏成功看上去似乎具有亲社会属性[10]，但事实上，隐藏自己的成功经历有时并不是一个好主意，它会使他人感觉受到了侮辱，破坏彼此之间的信任感，最后反而会损害双方的人际关系[1]。包括他人对自己的感觉(例如，侮辱、亲近感等)，他人对自己隐藏成功信息的情感反应(例如，嫉妒和幸福感等)，他人对自己性格的印象(例如，他人对自己的热情、谦逊和能力的看法)等[1]。

人际关系是指人与人之间通过直接交往与相互作用的方式形成的彼此之间的情感联系[11]-[14]，其主要表现有人与人之间心理距离的远近、个体对他人的心理倾向等等[12]。人际关系包含认知与情感两个方面，其本质就是人与人之间通过交往的方式进行情感交换[12]，因此，可以从认知(关系)和情感这两个角度展开对人际关系的评估。

本研究参考 Roberts 和 Levine 有关隐藏成功的研究，将他人对自己的感觉，包括感受到的侮辱和亲近感定义为关系后果[1]。Roberts 和 Levine 的研究表明隐藏成功会让他人感觉受到了侮辱，破坏彼此之间的信任感，降低亲近感，损害人际关系[1]。隐藏成功可能需要人们抑制自己的喜悦情绪，当压抑自己的情感表现时，对话会更具威胁性，双方之间的表情、手势等互动会更少，彼此的亲密度减少，会带来比较负面的关系后果[15] [16]。不仅如此，隐藏成功也是保守秘密的一种形式，当人们隐藏自己的成功信

息时,人们会更多地思考成功信息,更有可能在和他人对话过程中分神,因而在与他人对话的过程中,自我的幸福感会显著降低[17]。

情感上的后果是指当人们分享或者隐藏自己的成功时,他人对此的情感反应,包括感受到的嫉妒和幸福感[1]。Brooks 等人在研究中提到当一个人缺乏他人的卓越品质、成就或拥有的东西时,嫉妒就会发生,因此,当个人向他人展示成功时,容易引起社会比较,引发嫉妒,降低对方的幸福感[5]。因此,本研究采用关系后果和情感后果作为因变量。

竞争是人际互动的基本形式之一[18]。在竞争关系中,个人与他人的目标是互斥的,具有“此消彼长”的特点[19],当一方取得成功或收获利益时,往往意味着另一方的失败或利益受损,另一方便可能会感受到较大的威胁感[20]。竞争关系也会抑制个体对他人的共情能力[21]。当沟通双方存在竞争关系时,双方关系更为紧张,在这种人际关系中,如果人们选择隐藏自己的成功信息,可能会给彼此之间的人际关系带来更为负面的影响。由此可见,当双方之间是竞争关系的时候,沟通者对成功信息分享与否的决策就显得尤为重要。因此,进一步探究个人与他人之间的竞争关系如何影响隐藏成功对他人的反应也具有价值。

已有的研究大多集中在探究不同的情景下,隐藏成功带来的影响。Roberts 等人的研究发现当对方在对话前知道个体的成功时,个体隐藏成功就会引起较为负面的后果,而当成功是未知的时候,隐藏的负面后果较小[1]。有研究表明当双方采用间接的方式谈及有关成功的问题时,目标可能不会认为隐藏关于成功的信息是违对话规范的,因此,隐藏成功的负面后果较小[1]。但是当沟通者面对的是直接问题时,隐藏成功就违对话规范。因而,拒绝回答直接问题的人往往被认为是不可信的[22]。由此可见,已有的研究大多探讨的是不同情景下隐藏成功带来的影响,但有关双方之间的关系(如竞争关系等)对隐藏成功的影响的研究相对较少。

综上所述,本研究拟比较在沟通者与目标(真被试)之间存在竞争关系与非竞争关系的情境中,目标对沟通者隐藏和分享成功的反应。研究假设与沟通者(即,传播他们的成功的人)和目标(真被试,了解另一个人的成功的人)是非竞争关系相比,当沟通者与目标(真被试)之间存在竞争关系时,隐藏成功可能会带来更负面的后果。

2. 方法

2.1. 被试

本研究共招募 59 名浙江师范大学本科生、研究生,其中剔除实验时长大于或小于 3 个标准差的极端数据 2 个,最终保留有效被试 57 名(男生 26 人,占 45.61%,女生 31 人,占 54.39%,平均年龄为 20.04 ± 1.21 岁),来自金融学、小学教育、教育技术学等非心理学专业且之前均未参加过此类实验。被试在进入实验室后,会由主试介绍实验流程,实验时长约 10 分钟,实验结束后,被试会拿到 10 元左右的被试费。

2.2. 实验设计

本研究采用 2 (分享决定: 分享成功、隐藏成功) $\times 2$ (竞争关系: 存在竞争关系、非竞争关系) 的完全被试内设计,每个被试均需阅读四则材料并完成相应问题,其中四则材料随机呈现。本研究的因变量为关系后果和情感后果,关系后果指目标(真被试)感受到的侮辱和亲近感,情感后果指目标(真被试)的嫉妒和幸福感[1]。

2.3. 实验材料

通过情景材料操纵自变量。情景材料是根据 Roberts 等人的研究改编而来的[1],情景材料内容贴近

大学生日常生活,包括公司暑期实习、英语四级考试等情景,比如“想象一下你和朋友李华一起申请了同一家公司的暑期实习并都还在等待公司的录取结果”。

本研究共有四则情景材料,在正式实验开始前,对每一则材料都进行了有效性检验。共招募了 27 名被试(男生 12 人,占 44.44%,女生 15 人,占 55.56%,平均年龄为 21.07 ± 0.87 岁)进行有效性检验,被试需要阅读四则情景材料(四则材料随机呈现),阅读完每一则情景材料后,均需回答“你认为材料中的‘你’和‘李华’之间是竞争关系”“材料中的‘李华’隐瞒了他的成功”这两个问题(1 表示“非常不同意”,7 表示“非常同意”)。

本研究参考 Roberts 等人的研究[1],将目标对沟通者的关系、情感的评分作为因变量。关系后果主要指目标感觉到的侮辱和亲近感。用三个条目让被试来评价他们感受到的侮辱程度:“你觉得自己受到了侮辱”“你觉得被冒犯到了”以及“你对李华感到愤怒”。用一个条目测量目标与沟通者的亲近感:“你对李华感到亲密”。情感上的后果主要调查了目标的嫉妒和幸福感:“你对李华感到嫉妒”以及“你为李华感到高兴”。以上条目均采用 7 点计分,1 表示“完全不符合”,7 表示“完全符合”。

2.4. 实验程序

本研究共有四个 block,每一个 block 的流程如图 1 所示。被试填写基本信息,填写后主试向被试介绍实验流程、规则。实验正式开始后,被试将阅读四则随机呈现的情境材料,每阅读完一则材料,被试都需要根据自己的真实感受回答 6 个问题(包括关系和情感后果两个方面的问题),每种处理情况之间会有 30 秒的休息时间,在这个时间段内需要被试正视屏幕正中央,休息完以后继续完成实验。

对于有竞争关系的情景,当沟通者隐瞒他们的成功时,被试收到的阅读材料是(其他条件的阅读材料详见附录):

想象一下某公司的暑期实习录取结果刚刚发出。在学校,你会碰到李华。你开始和他谈论实习的录取问题,他很快就改变了话题。他没有告诉你他收到了公司的暑期实习录取通知。后来你在公司官网发现他被公司录取了。

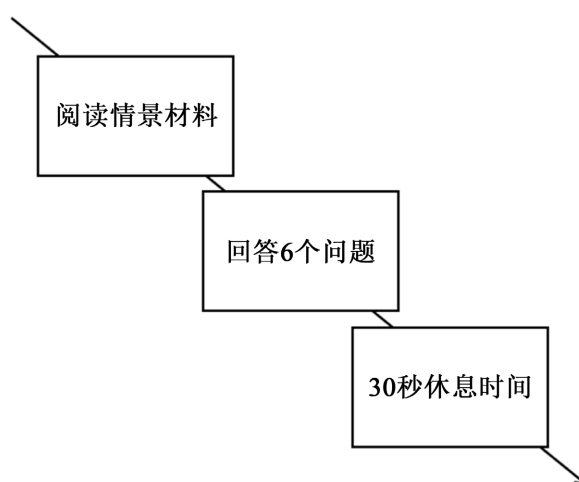


Figure 1. Study flow chart
图 1. 研究流程图

3. 结果

研究材料的有效性检验。隐藏成功的有效性检验。采用 t 检验,结果发现,被试认为在未告知对方自

已成功材料中的主人公隐藏成功的程度($M = 5.11, SD = 1.34$)显著高于告知对方自己成功的材料($M = 2.02, SD = 1.34$), $t(26) = 8.34, p < 0.001$, Cohen $d = 1.61$ 。竞争关系的有效性检验。采用 t 检验, 结果发现, 被试认为有关公司暑期实习的材料中的主人公之间的竞争程度($M = 5.41, SD = 1.07$)显著高于有关英语四级考试的材料($M = 2.67, SD = 1.66$), $t(26) = 6.75, p < 0.001$, Cohen $d = 1.30$ 。

不同互动情境下, 隐藏成功对人际关系的影响。以侮辱感为因变量, 采用 2 (分享决定: 分享成功、隐藏成功) $\times$ 2 (竞争关系: 存在竞争关系、非竞争关系) 的重复测量方差分析, 结果显示, 成功分享决定的主效应显著, 对方隐藏成功时被试感受到的侮辱感显著高于对方分享成功的时候, $F(1, 56) = 47.41, p < 0.001, \eta_p^2 = 0.458$ 。竞争关系的主效应显著, 当双方处于竞争关系时被试感受到的侮辱感显著高于双方处于非竞争关系时, $F(1, 56) = 5.33, p < 0.05, \eta_p^2 = 0.087$ 。成功分享决定和竞争关系的交互效应不显著, $F(1, 56) = 0.39, p = 0.536, \eta_p^2 = 0.007$ 。

以嫉妒为因变量, 采用 2 (分享决定: 分享成功、隐藏成功) $\times$ 2 (竞争关系: 存在竞争关系、非竞争关系) 的重复测量方差分析, 结果显示, 成功分享决定的主效应显著, 对方隐藏成功时被试感受到的嫉妒显著高于对方分享成功时, $F(1, 56) = 4.10, p < 0.05, \eta_p^2 = 0.068$ 。竞争关系的主效应显著, 当双方处于竞争关系时被试感受到的嫉妒显著高于双方处于非竞争关系时, $F(1, 56) = 26.38, p < 0.001, \eta_p^2 = 0.320$ 。成功分享决定和竞争关系的交互效应不显著, $F(1, 56) = 1.96, p = 0.167, \eta_p^2 = 0.034$ 。

以亲近感为因变量, 采用 2 (分享决定: 分享成功、隐藏成功) $\times$ 2 (竞争关系: 存在竞争关系、非竞争关系) 的重复测量方差分析, 结果显示, 成功分享决定的主效应显著, 对方隐藏成功时被试感受到的亲近感显著低于对方分享成功的时候, $F(1, 56) = 38.04, p < 0.001, \eta_p^2 = 0.404$ 。竞争关系的主效应显著, 当双方处于竞争关系时被试感受到的亲近感显著低于双方处于非竞争关系时, $F(1, 56) = 7.36, p < 0.05, \eta_p^2 = 0.116$ 。成功分享决定和竞争关系的交互效应不显著, $F(1, 56) = 0.12, p = 0.729$ 。

以幸福感为因变量, 采用 2 (分享决定: 分享成功、隐藏成功) $\times$ 2 (竞争关系: 存在竞争关系、非竞争关系) 的重复测量方差分析, 结果显示, 成功分享决定的主效应显著, 对方隐藏成功时被试感受到的幸福感显著低于对方分享成功的时候, $F(1, 56) = 36.81, p < 0.001, \eta_p^2 = 0.397$ 。竞争关系的主效应显著, 当双方处于竞争关系时被试感受到的幸福感显著低于双方处于非竞争关系时, $F(1, 56) = 4.45, p < 0.05, \eta_p^2 = 0.074$ 。成功分享决定和竞争关系的交互效应不显著, $F(1, 56) = 0.08, p = 0.784$ 。不同互动情境下, 分享成功和隐藏成功对人际关系的影响的描述性统计见表 1。

Table 1. Descriptive statistics
表 1. 描述性统计

因变量	分享成功		隐藏成功	
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
侮辱感				
存在竞争关系	2.27	0.99	3.61	1.50
非竞争关系	2.05	0.95	3.27	1.55
嫉妒感				
存在竞争关系	4.26	1.48	4.40	1.39
非竞争关系	3.14	1.51	3.61	1.47
亲近感				

续表

存在竞争关系	3.77	1.38	2.53	1.07
非竞争关系	4.07	1.27	2.90	1.50
幸福感				
存在竞争关系	4.91	1.06	3.88	1.39
非竞争关系	5.11	1.18	4.12	1.34

4. 讨论

4.1. 隐藏成功带来的负面影响大于分享成功

本研究试图探究在崇尚谦虚的中华传统文化背景下，隐藏成功是否仍然会对人们的人际关系产生较大的负面影响。因此，在已有的研究基础上，本研究设计了一个想象范式来进一步研究这一问题。本研究比较了在沟通者与目标之间存在竞争关系与非竞争关系的情境中，目标对沟通者隐藏和分享成功的人际反应。研究发现，在国内的文化背景下，与沟通者分享成功相比，隐藏成功仍然会对人际关系产生较大的负面影响，这与前人的研究结果一致[1]。这就意味着，在以谦虚为美德的中华文化背景下，尽管谦虚有时候能够避免一些人际冲突，不失为一种促进人际关系的交往方式[23] [24]，但在实际的人际交往中，相较于分享成功，当人们隐藏成功的时候，似乎并不会被看作是一种谦虚的表现，反而会让他人产生更糟糕的联想，会让他人感觉受到了侮辱[1]。同时也说明隐藏成功背后透露出来的家长式动机也同样适用于国内的文化背景，人们出于避免让他人难堪、帮助别人“保全面子”的心理而选择隐藏成功[1] [8] [9]，正是这样的动机，反而会让对方感到不适。这是因为在所有的文化中，真诚在人际互动中都十分重要，隐藏成功意味着不真诚，从而破坏彼此之间的信任和亲密关系[25] [26]。因此，在国内的文化背景下，隐藏成功仍然会对人际关系产生更负面的影响。

4.2. 与非竞争关系相比，沟通双方存在竞争关系时隐藏成功会产生更负面的人际影响

本研究探讨了在沟通者与目标之间存在竞争关系与非竞争关系的情境中，目标对沟通者隐藏和分享成功的反应。研究结果表明，(1) 与双方之间属于非竞争关系相比，当沟通的双方存在竞争关系的时候，被试感受到的嫉妒、侮辱感会更高，被试感受到的亲近感和幸福感会更低；(2) 与沟通者分享成功相比，当沟通者对目标隐藏自己的成功时，被试感受到的侮辱感、嫉妒感会更高，被试感受到的亲近感和幸福感会更低。这表明与已有的研究结果一致，在国内崇尚谦虚的文化背景下，隐藏成功仍然不是一个好的选择，它可能会带来比较负面的后果[1]。与本研究的假设一致，在竞争关系中，双方之间的利益存在冲突，无论是分享成功还是选择隐藏成功，个体的成功可能都意味着他人的利益受损，他人可能会感受到较大的威胁和嫉妒[1] [20]。然而与已有研究结果不一致的地方是，本研究中双方之间是否为竞争关系和分享成功的决定之间的交互作用不显著，说明两个自变量对被试的反应没有共同产生影响，两者相互独立。结果表明，一方面，无论双方之间是否存在竞争关系，选择隐藏成功都是一种普遍负面的人际关系策略。另一方面，无论个体是否隐藏成功，竞争环境本身都会对人际关系构成普遍的负面影响。

此外，本研究还表明分享成功的决定对被试的反应存在显著的影响。具体而言，与沟通者分享成功相比，当沟通者隐藏自己的成功时，对方感受到的侮辱感、嫉妒感会更高，感受到的亲近感和幸福感会更低。同样地，从具体数值来看，无论是分享成功的情境材料还是隐藏成功的情境材料，被试感受到的侮辱感程度都较低，根据实验后的反馈，仅仅依靠阅读一段文字材料比较难让他们带入其中并产生强烈的侮辱感，在未来，可以增加真实情景实验加以补充、证实。

4.3. 理论贡献与实践启示

本研究采用想象范式，探讨了隐藏成功对人际关系的影响以及双方之间的竞争关系在其中的作用，具有以下理论贡献与实践启示。

第一，在前人研究的基础上，进一步从不同角度讨论了隐藏成功对人际关系的影响，丰富了有关隐藏成功的研究。已有的研究大多集中于探究不同的外在情境下，人们隐藏成功带来的负面影响[1]，较少有研究探讨双方的互动形式在其中的作用。本研究发现相较于非竞争关系，当互动双方之间存在竞争关系的时候，沟通者隐藏成功会让目标感到更高的嫉妒感、侮辱感，更低的幸福感、亲近感。

第二，将外国文化背景下的隐藏成功研究本土化。前人对于隐藏成功的研究大多基于外国的文化背景，国内与之相关的研究较少。本研究根据国内的文化背景以及大学生的生活实际，设计出了比较贴合国内大学生的情境材料，证明了在崇尚谦虚的中华文化背景下，与分享成功相比，沟通者隐藏成功仍然会带来更加负面的影响。

4.4. 研究局限与未来展望

本研究在前人研究的基础上，探讨了在崇尚谦虚的文化背景下，隐藏成功对人际关系的影响，及竞争关系的作用，丰富了前人的研究。然而，本研究仍然存在一些局限性，未来的研究可以从以下几个方面作进一步的完善和深入。

首先，本研究仅采用了想象范式，通过让被试阅读情境材料的方式激发被试的情感反应，但从被试的反馈以及研究结果来看，想象范式存在一定的局限性，可能无法引发被试内心最真实的情感反应。未来的研究，可以通过日记法、真实互动实验等进一步探讨隐藏成功带来的影响，以增强研究的生态效度。

其次，本研究对于竞争关系这一变量的水平设置只包含存在竞争关系和非竞争关系，但在日常生活中，合作同样也是最常见的人际互动形式之一[18]。当双方属于合作关系时，意味着彼此之间存在某种共同的目的或需求，并且愿意为之共同努力[27]。处于合作中的人们的利益变得息息相关，不仅如此，处于合作情境中的个体倾向于产生同化效应，个体更注重自我和他人之间的相似性，自我认知会被他人同化[27]。在这种情形下，人们分享成功，其合作对象往往也会将自己和成功联系起来，因而可能会感受到更高的亲近感、幸福感。即使人们选择隐藏成功，其合作对象可能也会更加宽容，隐藏成功带来的负面影响可能会有所降低。因此，后续研究可以将竞争关系的两个水平扩充至竞争关系、合作关系、控制组三个水平进行深入研究。

最后，在本研究中均未发现交互作用，这与以往研究不一致，可以进一步探讨为什么隐藏成功对人际关系的影响存在文化差异。

5. 结论

本研究比较了目标对存在竞争关系或非竞争关系的沟通者隐藏成功的反应，本研究得出如下结论，(1) 相较于分享成功，隐藏成功会带来比较负面的影响。(2) 相较于双方属于非竞争关系，当双方存在竞争关系时，隐藏成功会带来更为负面的人际影响。

参考文献

- [1] Roberts, A.R., Levine, E.E. and Sezer, O. (2021) Hiding Success. *Journal of Personality and Social Psychology*, **120**, 1261-1286. <https://doi.org/10.1037/pspi0000322>
- [2] Prinsloo, E., Scopelliti, I., Loewenstein, G. and Vosgerau, J. (2021) Responses to Bragging and Self-Deprecation: Theory and Empirical Evidence. *Social Science Electronic Publishing*.
- [3] Sezer, O. (2022) Impression (Mis)management: When What You Say Is Not What They Hear. *Current Opinion in*

- Psychology*, **44**, 31-37. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2021.08.025>
- [4] 李偲. 木秀于林, 风“不”摧之?: “凡尔赛”式自我呈现及其认知偏误[D]: [硕士学位论文]. 重庆: 西南大学, 2021.
 - [5] Brooks, A.W., Huang, K., Abi-Esber, N., Buell, R.W., Huang, L. and Hall, B. (2019) Mitigating Malicious Envy: Why Successful Individuals Should Reveal Their Failures. *Journal of Experimental Psychology: General*, **148**, 667-687. <https://doi.org/10.1037/xge0000538>
 - [6] Levine, E.E. and Schweitzer, M.E. (2015) Prosocial Lies: When Deception Breeds Trust. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, **126**, 88-106. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2014.10.007>
 - [7] Arnett, R.D. and Sidanius, J. (2018) Sacrificing Status for Social Harmony: Concealing Relatively High Status Identities from One's Peers. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, **147**, 108-126. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2018.05.009>
 - [8] Levine, E.E. and Cohen, T.R. (2018) You Can Handle the Truth: Mispredicting the Consequences of Honest Communication. *Journal of Experimental Psychology: General*, **147**, 1400-1429. <https://doi.org/10.1037/xge0000488>
 - [9] Lupoli, M.J., Levine, E.E. and Greenberg, A.E. (2018) Paternalistic Lies. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, **146**, 31-50. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2018.01.001>
 - [10] Hildreth, J.A.D. and Anderson, C. (2018) Does Loyalty Trump Honesty? Moral Judgments of Loyalty-Driven Deceit. *Journal of Experimental Social Psychology*, **79**, 87-94. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2018.06.001>
 - [11] 黄四林, 韩明跃, 张梅. 人际关系对社会责任感的影响[J]. 心理学报, 2016, 48(5): 578-587.
 - [12] 吴绿敏. 人际关系与主观幸福感的关系研究[D]: [硕士学位论文]. 漳州: 闽南师范大学, 2021.
 - [13] 薛璐璐, 姜媛, 方平. 述情障碍与中学生人际关系: 有调节的中介模型[J]. 心理发展与教育, 2021, 37(1): 92-100.
 - [14] 闫云帆. 道德敏感性对亲社会行为的影响: 自尊和人际关系的中介作用[D]: [硕士学位论文]. 临汾: 山西师范大学, 2021.
 - [15] Peters, B.J. and Jamieson, J.P. (2016) The Consequences of Suppressing Affective Displays in Romantic Relationships: A Challenge and Threat Perspective. *Emotion*, **16**, 1050-1066. <https://doi.org/10.1037/emo0000202>
 - [16] Peters, B.J., Overall, N.C. and Jamieson, J.P. (2014) Physiological and Cognitive Consequences of Suppressing and Expressing Emotion in Dyadic Interactions. *International Journal of Psychophysiology*, **94**, 100-107. <https://doi.org/10.1016/j.ijpsycho.2014.07.015>
 - [17] Slepian, M.L., Chun, J.S. and Mason, M.F. (2017) The Experience of Secrecy. *Journal of Personality and Social Psychology*, **113**, 1-33. <https://doi.org/10.1037/pspa0000085>
 - [18] 李玉华. 合作和竞争的神经机制研究[D]: [硕士学位论文]. 重庆: 西南大学, 2017.
 - [19] 杨沛. 观点采择对亲社会谎言的影响[D]: [硕士学位论文]. 西安: 陕西师范大学, 2021.
 - [20] 郑颜彦, 郭成. 合作与竞争关系中社会比较对高中生认知信任[J]. 心理与行为研究, 2021, 19(4): 556-562.
 - [21] 肖帅萍. 道德身份对竞争-合作关系中个体共情的影响[D]: [硕士学位论文]. 武汉: 华中师范大学, 2018.
 - [22] Bitterly, T.B. and Schweitzer, M.E. (2020) The Economic and Interpersonal Consequences of Deflecting Direct Questions. *Journal of Personality and Social Psychology*, **118**, 945-990. <https://doi.org/10.1037/pspi0000200>
 - [23] Hao, Y., Hong, S. and Su, Y. (2021) Chinese Children Showed Self-Deprecating Modest Behavior at Ages of 7-8. *Social Development*, **30**, 994-1005. <https://doi.org/10.1111/sode.12524>
 - [24] Hu, J. and Huang, X. (2009) Preliminary Study on Self-Modesty: One Significant Behavioral Style of Chinese. *Acta Psychologica Sinica*, **41**, 842-852. <https://doi.org/10.3724/sp.j.1041.2009.00842>
 - [25] Levine, E.E. and Lupoli, M.J. (2022) Prosocial Lies: Causes and Consequences. *Current Opinion in Psychology*, **43**, 335-340. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2021.08.006>
 - [26] Li, C., Ybarra, O., Lee, D.S., Adams, S. and Bi, C. (2025) Worse than a Braggart: Interpersonal Costs of Humblebragging in China. *Asian Journal of Social Psychology*, **28**, e12671. <https://doi.org/10.1111/ajsp.12671>
 - [27] 许世媛. 群体内社会比较对个体跨期决策的影响: 合作/竞争情境的调节作用[D]: [硕士学位论文]. 烟台: 鲁东大学, 2022.

附 录

分享成功	
竞争关系	非竞争关系
想象一下你和朋友李华一起申请了同一家公司的暑期实习并都还在等待公司的录取结果。该公司的暑期实习录取结果刚刚发出。在学校，你会碰到李华。你和他谈论实习公司的录取问题，他告诉你，他被公司录取了。	想象一下你和朋友李华都参与了这次全国英语四级考试并都在等待考试结果。全国英语四级考试的结果刚刚发出。在学校，你会碰到李华。你和他谈论英语四级的成绩，他告诉你，他通过了全国英语四级考试。
隐藏成功	
竞争关系	非竞争关系
想象一下某公司的暑期实习录取结果刚刚发出。在学校，你会碰到李华。你开始和他谈论实习的录取问题，他很快就改变了话题。他没有告诉你他收到了公司的暑期实习录取通知。后来你在公司官网发现他被公司录取了。	想象一下全国英语四级考试结果刚刚公布。在学校，你会碰到李华。你开始和他谈论英语四级的问题，他很快就改变了话题。他没有告诉你他成功通过了四级并取得了较高的成绩。后来你从别人口中得知他成功通过了英语四级考试。