

社会比较的动力:动机与倾向性

郭淑斌^{1,2},黄希庭³

(1. 西南大学 心理学博士后流动站,重庆市 4000715;2. 佛山科学技术学院 心理学系,广东 佛山 528000;

3. 西南大学 心理学院,重庆市 4000715)

摘要:社会比较指将自己与他人进行比较。推动社会比较的因素有很多,目前受到最多关注的两种动力因素是社会比较动机和社会比较倾向性。推动社会比较的动机可分为三大类:自我评价、自我提升和自我增强。在不同动机驱动下,比较者在选择比较目标和比较维度、对比较过程和比较信息的操纵等方面有差异。社会比较倾向性指进行社会比较的意愿。社会比较倾向性的个体差异会影响个体进行比较的频率和效应。高社会比较倾向的人更喜欢做比较,更容易受社会比较的消极影响。

关键词:动力;社会比较;社会比较动机;社会比较倾向性;自我改善;自我增强

中图分类号:C912.68 **文献标识码:**A **文章编号:**1673-9841(2010)04-0014-05

Festinger 在 1954 年首次提出“社会比较”这一术语,意指将自己与他人进行比较。Festinger 的一个基本假设是:人类有评价自己的观点和能力的动机。人类需要准确了解自己的能力和局限性,准确看待客观世界和他人,才能采取有效的行动。Festinger 认为,自我评价的最佳途径是根据直接、有形的标准来评价自己的特质。如果这种客观标准不可及,人们就会将自己与他人做比较^[1]。已有的研究表明,Festinger 有些低估了社会比较的重要性和独特性。不管我们愿不愿意,我们确实常常通过与他人比较来认识自己。Gilbert, Giesler 和 Morris 提出,社会比较的过程是“自发的、不费力的、无意识的和相对自动的”。但是,情境或环境确实会不同程度地激发人们对比较信息的需要。

因此,我们需要澄清是什么力量推动社会比较。目前受关注最多的是两种动力因素:一个是社会比较动机,另一个是社会比较倾向性。

一、社会比较动机与社会比较

很多情况下,错误的观点或错误评价自己的能力,可能会使我们受到惩罚,甚至可能带来致命的后

果^[2]。因此 Festinger 认为,绝大多数时候,人们会理智地、公正地寻求一个稳定的、精确的和正确的自我评价。但是,Festinger 也暗示,评价自己并非一个毫无利害关系的过程,因为人们要求自己的观点是“正确的”。因此,在社会比较过程中人们可能不完全公正。如果个体的能力确实很低,通常会给人带来深刻的失败感和无力感。但 Festinger 没有说明这些情感和动机如何影响比较。这个课题引起了众多研究者的兴趣。至今已取得的共识是:个体会影响比较过程。Festinger 认为,自我评价会使比较者只选择与自己相似的他人作为比较目标。但并不是在所有的目标下,比较者都会选择相似他人作为比较目标。例如,对自我改善感兴趣的人可能会和在某方面比自己优秀的人比较,这叫做上行比较。对自我增强感兴趣的人则会与比自己差或没那么幸运的人比较,这称为下行比较。当然,对比较目标进行筛选并非人们仅有的比较策略;关于社会认知和自我的研究揭示,人们可能会解释、歪曲和否定社会比较信息。

社会比较领域的研究表明,人们有各种各样与自我有关的动机,这些动机可以被分为三大类:自我评价、自我改善和自我增强。在这一部分我们将讨论这

* 收稿日期:2010-05-19

作者简介:郭淑斌(1971-),女,广东汕头人,佛山科学技术学院,副教授;西南大学心理学博士后科研流动站,博士后,主要研究人格心理学。

通讯作者:黄希庭,教授,博士生导师。

基金项目:教育部哲学社会科学研究重大课题攻关项目“中国心理健康服务体系现状及对策研究”(05JZD00031),项目负责人:黄希庭。

些动机与社会比较之间的关系。

(一) 自我评价与社会比较

在这三种动机中,只有自我评价是由 Festinger 直接提出来的。Festinger 的观点和社会心理学的一个主要命题一致,即人们会努力形成关于世界的正确观点。很多研究者认同这一点。在 Trope 的研究中,给被试呈现诊断各种能力水平的一系列任务,让被试选择完成一种任务。结果发现,被试倾向于选择可以诊断自己能力的任务,即使结果可能并不让人高兴^[3]。Festinger 对自我评价动机的讨论集中在两个维度:观点和能力。后来的研究将自我评价的范畴扩展到自我的所有方面,包括成就、特质、财产或情感,甚至可能还包括其他方面(如关于孩子)^[4]。

在 Festinger 看来,人们倾向于和自己相似的人进行比较,相似程度越低,比较的意愿就越低。他所指的相似性指的是受评价维度(如能力或观点)的相似性,人们会和与自己能力相似或看法相似的人比较。经典的“排序”研究最适于检验相似性的解释。这类研究中,给被试呈现的是比较目标在受评价维度上的排名。被试得到虚假的关于自己和他人的测试成绩,并被告知,他的成绩在其他人的成绩排序表中处于中间位置,他有机会选择看其中一个人的分数。根据相似性假设,被试选择的比较目标应该是在排序表上与自己接近的人。大量的研究支持了这个假设。

但是,个体在进行自我评价时,并不会将社会比较限制在受评价的维度上,他还会考虑那些与受评价维度相关的维度,进行内涵更丰富的比较。Zanna 等人提到一个例子。游泳者要评价自己的游泳速度,在选择比较目标的时候,不仅会考虑其他游泳者的游泳速度(受评价维度),还会考虑他们的年龄、经验和近期训练情况(与游泳速度相关的维度)。他/她未必会和游泳速度与自己相似的人比较,而是和在那些相关维度上与自己相似的人比较。

因此,有必要分清“相似性”指的是受评价维度上的相似,还是相关维度上的相似。显然,能力评价如果仅仅从比较者和他人的成绩比较中得出结果,是不完整的。因为成绩不仅取决于能力,还受努力和练习等因素的影响。但是,如果比较者从这些维度与他人进行比较,能力的属性就会变得很模糊。例如,如果游泳新手和游泳的奥运冠军比较,就无法知道他们的速度慢是因为本身能力太低,还是因为练习年限太短^[5]。因此,Goethals 和 Darlay 假设,相似性指的是关联属性的相似。关联属性指的是那些与成绩关联、对成绩有预见性的特质。关联属性假设得到很多实证的支持。如果被试有机会考虑与受评价维度相关的其他维度,他们宁愿与在这些维度上与自己相似的

人做比较。而且,即使已经得知自己在受评价维度上的相对位置,他们仍然渴望获得这些关联属性的信息。关联属性可以使个体更好地理解自己在受评价维度上的位置的意义^[6]。

然而,那些与受评价维度不相关的属性是否不重要呢?并非如此。人们在选择相似他人的时候,经常并不在意相似的基础是否与受评价维度有关。例如,在一个以逻辑推理能力为受评价维度的研究里,被试会选择在一个在样貌方面与自己相似的人进行比较,尽管样貌被认为与逻辑推理能力无关。另一个例子是 Major 和 Forcey 的研究,被试可以将自己在任务中得到的报酬与男性平均水平、女性平均水平和跨性别平均水平做比较。不出所料,被试会选择的比较目标是那些任务和自己相同的人(关联属性),但他们也会选择和相同性别的人做比较,尽管任务与性别无关。

综上所述,自我评价推动的社会比较过程中,为了准确地把握自己的相对地位,人们更愿意与相似他人做比较。这种相似性包括在受评价维度上的相似、关联的属性上的相似,以及无关维度上的相似。

(二) 自我改善与社会比较

与其他两种动机相比,关注自我改善的研究比较少。但是,确实有证据表明,自我改善的兴趣会引发上行社会比较。

很多研究者将上行比较看做是西方文化中强调成就的体现,也是 Festinger 所说的“单向上行驱力”。对达到目标有强烈动机的人,以及 A 型人格的人,都特别喜欢做上行比较。以自我评价为目的的比较也有自我改善的色彩。在“排序”研究中,被试倾向于选择和分数高于自己的人比较。如果是与分数两端的人比较,被试首选最高分而不是最低分的人;即使是选择相似他人,也会选择分数接近但稍好于自己的人。显然,人们更乐于知道自己与优秀他人的关系,这有助于自我改善。

上行比较促进自我改善的方式还包括:观察并向更有能力或更成功的人学习,以他们为榜样激励自己。关于模仿的研究表明,人们最喜欢模仿与自己相似的人的行为,也会采用相似他人的成绩标准。相似他人的成绩对我们来说富有意义,因为我们可以从中推断自己的成绩或潜能。相似性不仅包括关联属性上的相似,也包括无关属性上的相似。

但是上行比较也有风险,它会迫使人们面对自己的自卑。因此,自我改善的动机和自我增强的动机有时会有冲突。Wheeler 认为,动机强烈的人最喜欢上行比较,他们很少体验到自卑,因为他们认为自己和那些优秀的人相似,并推断自己有一天也会成功。但是,如果优秀他人与自己相关维度上很接近或相

似,那么上行比较可能会令人特别痛苦。也许,如果相似他人是竞争者,那么上行比较就是令人厌恶的,而如果相似他人不是竞争者,那么他人的好成绩就具有激励作用。在竞争性情境中,人们会尽量避免与优秀者比较^[7]。

(三)自我增强与社会比较

增强自尊或自我概念的这种动机,Festinger也没有明确地提出来。可能是因为自我增强并不是一种连贯的社会比较动机,它会随着产生比较的情境或环境的不同而变化(如:这是一个有威胁的情境吗?)

虽然,当个体认为自己与优秀他人在相关维度上相似时,上行比较也可以实现自我增强,但实现自我增强的最佳途径是下行比较。Wills指出,当人们经历不幸或危险时,常常与境况更差的人做比较。下行比较可以减少压力或增强自尊。不过,遭遇危险可能不是下行比较的必要前提,即使在不受威胁的情况下,人们也会进行自我增强的下行比较。社会比较可以通过几种方式来实现自我增强:

第一种方式是相似的他人进行社会比较。研究表明,一个人如果有些不良的个性特征,例如交友困难或有强烈的恐惧感,他会推己及人,认为其他人也如此。然而,在良好的个性特征方面,人们却喜欢把自己评定为优于他人的,并且认为自己的优势独一无二。例如,在Goathals的研究中,被试认为自己会做好事,如捐血,但认为没什么人会像他们这样;而且,他们认为不会干坏事,如不肯停下来帮一对老夫妇换轮胎,却估计很多人会这么干^[8]!

第二种方式是面对成功的他人时,强调自己与成功他人在关联属性上的差异。如果优秀的人与我们在关联属性上不相似,我们会把他的成功归因于那些差异性,因此不进行比较。例如,和媒体上报道的、以成功对抗癌症出名的女性做比较时,并没有使乳腺癌患者觉得不安,她们似乎认为这些比较无关紧要。有一种类型的回应是:“她们是非常优秀的女性。她们非常富有。她们结了婚。这些都和我无关。”把优秀者看做与自己有差异,可以减少失败或自卑带来的不安^[9]。

第三种是想象较差的比较目标。如果找不到比自己差的比较目标,人们可能会想象一个目标,编造出糟糕的他人。

第四种是避免比较。为了增强自我,人们可能会逃避比较而不是选择比较。如果个体认为自己的能力特别低,或者比较会带来风险,就会避免上行比较;如果觉得会暴露自己的不足,就会尽量不和优秀他人产生联系。因此,人们可以为了保护自尊而放弃上行比较带来的自我改善的好处。

最后,是选择在有利于自己的维度上进行比较。例如,在胸癌病人的研究中,很多上了年纪的女性选择和年轻女性做比较(“对于年轻女孩来说,这是非常非常可怕的事情。但是如果你像我这样上了年纪了,那就不同了”)。而且,人们一般会认为那些自己有优势的维度非常重要,而贬低自己有缺陷的那些维度的价值。

总的来说,社会比较的动机不同,不仅仅会影响比较目标的选择,而且影响比较方向,影响对比较过程的控制。自我增强看起来需要更多的策略。如果社会比较的目的是为了准确的自我评价,就不需要控制比较过程。但是,如果社会比较的目的背离了准确的自我评价,就得对比较过程做更多的操控。

二、社会比较倾向性与社会比较

有些研究者提出,某些人比其他人更喜欢进行社会比较。但是要从已有的研究文献中构建一个鲜明的“典型”的比较者形象还比较难。这个观点所传达的意义是指,不仅情境会引发比较,倾向性因素对引起比较的作用也应该考虑,这些因素多数与自我没有把握有关。因此,低自尊的人由于自我概念不稳定或不确定,可能特别喜欢社会比较。忧郁的人和高度自主型的人也对比较很敏感,喜欢与他人进行比较。另一方面,有些人则拒绝承认自己与他人进行了比较,可能因为他们真的对比较信息不感兴趣,因此比较少进行社会比较。事实上,将自己与他人进行比较的过程,以及解释这些信息的方式,确实存在重要的个体差异,这种个体差异正受到越来越多的关注。Gibbons和Buunk编制了量表来评估社会比较倾向(Social comparison orientation)的个体差异^[10]。

(一)与社会比较倾向有关的人格特征

很多人格特征被证明是与社会比较倾向有关的。从已有的研究结果我们可以推断,“典型”的比较者有三种典型特征。

首先,社会倾向性高的人似乎更容易激活糟糕的自我。例如,社会比较倾向和公众自我意识及个人自我意识有很高的相关。Stapel和Tesser发现,社会比较倾向高的人更容易激活糟糕的自我,在猜测未知语言代词的正确译法时,他们倾向于更注意与第一人称有关的词语^[11-12]。

第二,社会比较倾向高的人更关注别人的感觉,对他人有更强烈的同情心,对他人的需要更敏感。Gardner等人指出,社会比较似乎与独立感有关。独立感指以竞争性方式将自己与他人区分开来的倾向。社会比较倾向不同于竞争,相反,它包含更亲社会的倾向和更有依赖性的自我。事实上,除了自我意识之

外,与社会比较倾向相关最高的是依赖倾向,包括这么做的意愿、易受情绪和他人批评影响的倾向性,以及自我暴露的意愿,这些方面都是高依赖性自我的个体的典型特征^[13]。社会比较还与 Clark 等人的社会倾向量表有中等程度相关。该量表是用来测量对他人需要的敏感性,以及帮助有需要的人的意愿。在依赖性自我的被试组中,社会比较倾向和大五特质中的开放性之间呈负相关。也就是说,社会比较倾向高的人通常在独立性和创造性思维方面得分较低,在顺从性方面得分比较高。

社会比较倾向的第三个主要特征是其与负性情感和自我不确定性(包括低自尊和神经质)的相关。还很难说,社会比较倾向高的人自尊比较低,但研究确实表明社会比较倾向高的人可能有一种动态的自我概念,他们的自我概念会随着社会情境不同而变化,更容易受社会因素的影响。最近研究还表明,社会比较倾向与用自恋人格问卷测量出来的自恋有关。

总的来说,研究结果表明,高社会比较倾向的人的典型特征是以下三方面的综合:(1)自我的易通达性和高敏感性;(2)对他人的感受和想法感兴趣;(3)某种程度的负面体验或对自己不确定。

(二)高社会比较倾向人群的社会比较范围和效果

越来越多的研究表明,高社会比较倾向的人确实经常将自己与他人做比较。例如,在 Van der Zee 等人的研究中,让癌症病人(被试)在计算机上看到 24 个与其他病人会谈的情境。结果发现,高社会比较倾向的病人会选择看更多的会谈情境,花更多的时间了解会谈的内容。有关西班牙籍康复工作人员的研究发现,高社会比较倾向的人,确实会将与自己与做得更好或做得更差的同事进行比较^[14]。

在比较效应方面,有研究显示,社会比较倾向高的人也更容易受社会比较的影响。在 Stock, Gibbons 和 Gerrad 的研究中,让曾有过高风险性行为的人进行社会比较,其中一组被试的比较对象虽然只有过低风险的性行为,却患上了传染性性病。另一组被试的比较对象是有高风险性行为而受感染的人。比较过后,第一组被试表达了比第二组被试更强烈的进行高风险性行为的意愿,而这种倾向在高社会比较倾向的被试身上表现更明显。作者的观点是,与有低风险性行为而患病的人比较之后,有高风险性行为却竟然没有患病的被试可能断定,自己不知怎么的有某种免疫力。Buunk 的研究中,让被试看一段视频,内容是一个人在谈论他(她)的一段充满自立、独立和彼此自由的罗曼史(这被认为是男性所推崇的),或者谈论一段

充满承诺、亲密和相伴的罗曼史(这被认为是女性所推崇的)。结果发现,只有高社会比较倾向的男性才会对有自主性的内容有积极反应,也只有高社会比较倾向的女性才会对有承诺的内容有积极反应。

高社会比较倾向的人不仅更容易受社会比较的影响,他们也更容易受到社会比较的消极影响。Buunk, Nauta 和 Molleman 对经济学专业学生的研究发现,社会比较倾向低的人在团队合作中会体验更高的满意感,而社会比较倾向高的人在团队合作中的满意感稍低(虽然不是很强烈)。而且,很多研究证明,高社会倾向的个体似乎并不会对上行比较产生特别消极的反应,但对下行比较都会产生消极反应。例如, Buunk, Oldersma 和 Dedreu 让被试观看某人与同专业成功人士的会谈(上行比较),或与同专业的不成功人士会谈(下行比较)。结果发现,社会比较倾向不受上行比较所引发的体验影响;但是,对下行比较所引发的体验的描述越多,高社会比较倾向的人受到的消极影响越强烈。社会比较倾向高的人更容易受下行比较的消极影响,可能是因为他们觉得比较目标的情境反映了他们自己的处境,而他们可能觉得自己像或越来越像那个处境比较糟糕的人。

尽管社会倾向性高的人担心自己正在成为那个糟糕的人,或者正因为他们担心自己会成为那样的人,他们特别善于在认知上拉开自己与这些比较目标的距离,减少这种担忧。例如,想象一个烟民的不良形象,会减少自己的吸烟行为。这些原型(如“典型的烟民”和“典型的吸毒者”)对高社会比较倾向者的健康行为影响更显著。

归纳起来,社会比较确实很普遍,每个人都时不时会进行社会比较。但是,在社会比较的数量和社会比较对比较者的影响方面,存在重要的个体差异。

三、结 论

是什么推动社会比较?已有的研究不仅支持 Festinger 的假设,即自我评价会推动社会比较,而且对于社会比较的动力有了系统的认识。这些研究至少明确了以下两个方面:

第一,推动社会比较的力量不同,其对社会比较过程的影响也不同。因此,社会比较过程可能是由一个复杂的参数体系所支配的,这些参数使社会比较过程扑朔迷离,也使我们难以简单地预测社会比较的效应。我们只是讨论了社会比较动机和社会比较倾向性的影响。但是,还有很多因素不容忽视,例如,研究表明,自尊水平和抑郁型人格都会影响社会比较过程。

第二,社会比较者是积极主动的。在社会比较过

程中,人们不仅不能坚持理智和公正,而且还会对比较过程施加多种影响。在选择比较目标时,不仅不需要根据比较目的来选择比较对象,而且还会编造比较对象,或者把比较限制在某种特定的维度上。甚至,如果比较结果是令人不愉快的,比较者还可以通过有选择的“比较后比较”来修复自尊。

参考文献:

- [1] Festinger L. A theory of social comparison processes[J]. *Human Relations*, 1954, 1:117-140.
- [2] 岳彩镇,黄希庭,彭玉,等. 投射自我研究述评[J]. *西南大学学报(社会科学版)*, 2008, 34(6):16-21.
- [3] Trope Y. Self-enhancement and self-assessment in achievement behavior[G]//In R. M. Sorrentino & E. T. Higgins, *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior*. New York: Guilford, 1986:350-378.
- [4] Gibbons F X, Buunk B P. Individual differences in social comparison: development and validation of a measure of social comparison orientation[J]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1999, 76: 129-142.
- [5] Zanna M P, Goethals G R, Jt Hill J F. Evaluating a sex-related ability: Social comparison with similar others and standard setters[J]. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1975, II: 86-93.
- [6] Goethals G R, Darley J M. Social comparison theory: An attributional approach[G]//In J. M. Suls & R. L. Miller, *Social comparison processes: Theoretical and empirical perspectives*. Washington, DC: Hemisphere, 1977: 259-278.
- [7] Wheeler L. Individual differences in social comparison[M]. In J. Suls & L. Wheeler, *Handbook of social comparison: theory and*

research. Dordrecht, NL: Kluwer, 2000: 141-158.

- [8] Goethals G R. Social comparison theory: Psychology from the lost and found[J]. *Personality and Social Psychological Bulletin*, 1986, 12: 261-278.
- [9] D. C. Wood J V, Taylor S E, Lichtman R R. Social comparison in adjustment to breast cancer[J]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1985, 49: 1169-1183.
- [10] Gibbons F X, Buunk B P. Individual differences in social comparison: development and validation of a measure of social comparison orientation[J]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1999, 76: 129-142.
- [11] Stapel D A, Tesser A. Self-activation increases social comparison[J]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2001, 81: 742-750.
- [12] Blanton H, Stapel D A. Unconscious and Spontaneous and ...Complex: The Three Selves Model of Social Comparison Assimilation and Contrast[J]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2008, 94(6): 1018-1032.
- [13] Gardner W L, Gabriel S, Hochschild L. When you and I are “we”, you are not threatening: the role of self-expansion in social comparison[J]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2002, 82: 239-251.
- [14] Buunk A P, Gibbons F X. Social comparison orientation: a new perspective on those who do and those who don't compare with others[G]//In S. Guimond, *Social comparison and social psychology: understanding cognition, intergroup relations and culture*. Cambridge: Cambridge University Press, 2006: 15-33.

责任编辑 曹莉

Motive Forces Behind Social Comparison: Motivations And Orientation

GUO Shu-bin^{1,2}, HUANG Xi-ting³

(1. *School of Psychology, Southwest University, Chongqing 400715, China;*

2. *Department of Psychology, Foshan University, Foshan 528000, China;*

3. *School of Psychology, Southwest University, Chongqing 400715, China)*

Abstract: Social comparison means to compare oneself with others. Two of the many forces driving people to make social comparison are motivation and social comparison orientation. Different motivations influence social comparison process in different ways. When one's goal is self-evaluation, there was little need to manipulate one's comparisons. As one's goal departed from accurate self-evaluation, one must exert more influence on comparison process. Another motive force is social comparison orientation. Studies have shown that those high in social comparison orientation do compare themselves more often with others. They were also affected more negatively by social comparison.

Key words: social comparison; motivation; social comparison orientation