

宜人性和助人行为对遵从排斥者心理代价的影响

杨晓莉^{1,2}, 邹妍^{1,2}, 张艺琼^{1,2}

(1. 西北师范大学心理学院; 2. 甘肃省心理与行为健康重点实验室, 甘肃 兰州 730070)

[摘要] 为探究被排斥者的自身特点与遵从排斥者心理代价间的关系, 研究采用经典网络掷球范式, 通过2个实验探讨了被排斥者的宜人性和助人行为对遵从排斥者心理代价的影响。实验1发现, 相较于非宜人性个体, 遵从他人指令排斥宜人个体的心理代价更高; 实验2发现, 相较于非宜人性非助人行为个体, 遵从他人指令排斥宜人助人行为个体的心理代价更高。

[关键词] 遵从排斥; 心理代价; 宜人性; 助人行为; 自我决定理论

[中图分类号] G 446

[文献标识码] A

[文章编号] 1671-6493 (2024) 01-0056-09

一、问题提出

人是社会性动物, 社会接纳被视为维持良好关系的枢纽, 与之相悖的社会排斥则被视为建立联系的阻碍^[1]。然而, 随着社会的发展, 自发的排斥或接纳似乎已经不能满足复杂的互动形式, 特殊情境下个体为了扮演某些角色 (如人力资源师、企业招标者), 须遵照他人指示产生拒绝行为^[2]。由此, 在排斥领域内, 遵从排斥 (complying with ostracism) 引起了研究者的注意。遵从排斥指个体遵照他人指示对自身不构成威胁的其他个体实施排斥的行为^[3]。研究发现, 遵从排斥会导致遵从者关系需求和自主需求受损, 积极情绪减少、消极情绪增加等需求和情绪状态的变化, 研究者将这一现象称为心理代价 (psychological costs) 增大。究其原因, 自我决定理论 (self-determination theory) 认为, 人是具有积极成长潜能的生物, 其本身就具备一种积极的成长倾向, 但这种倾向需通过基本心理需求的满足才能实现^[4]。基本心理需求包括关系需求、自主需求及胜任需求。具体来说, 关系需求指个体希望与他人建立良好的社会关系, 能在群体中获得安全感与归属感; 自主需求指个体需要以自己的意愿为行为基础, 强调自主性; 胜任需求指个

体希望自己对环境能够做出有效的处理^[5]。因此, 研究者认为, 个体虽然是遵从他人指令实施排斥行为, 但其本质还是排斥他人, 因而违背了想要与人建立关系的本能, 所以, 遵从者会感到关系需求受损。并且遵照他人指示的行为从一定程度上剥夺了个体的自主选择权, 因而也阻碍了遵从者的自主需求。相应地, 关系需求和自主需求受阻会导致情绪恶化^[3]。遗憾的是, 以往遵从排斥的研究忽略了被排斥者的自身特点对遵从者心理代价的影响。而研究表明, 被知觉者的自身特点不同, 会直接影响个体心理反应的程度^[6]。因此, 本研究拟探讨被排斥者的宜人性和助人行为对遵从排斥者心理代价的影响, 以期拓展遵从排斥的研究范畴, 并从印象管理角度为个体创建良好的人际关系提供启示。

进化心理学观点认为, 人类在发展的过程中已经进化出了一套行为免疫系统, 以此来避免与被认为累赘或破坏团体利益的个体建立联系^[7], 因此, 在社会互动中, 个体为了避免被拖累或利用, 更希望互动同伴具有同情心和合作能力, 并且乐于助人^[8], 而是否具有同情心、合作能力、乐于助人等倾向都与个体的宜人性 (agreeableness) 有关^[9]。宜人性是大五人格中预示与他人保持良好关系的维度^[10], 其聚焦于人际间的互动特征, 不

[收稿日期] 2023-07-14

[基金项目] 国家自然科学基金地区科学基金项目“社会排斥对健康跨期决策加工的影响及助推效应研究” (32360211); 教育部哲学社会科学研究重大攻关项目“中华民族文化与国家认同研究” (17JZD043); 甘肃省科技厅2020年软科学项目“负疚感对价值感知和权力重要性判断的影响” (20CX9ZA039)

[作者简介] 杨晓莉 (1979—), 女, 甘肃庆阳人, 西北师范大学心理学院教授, 博士生导师, 主要研究方向为社会心理学、心理健康教育。

仅能反映个体维持积极人际关系的动机,还能从根本上决定其互动倾向^[11]。研究表明,非宜人性个体在互动中往往会表现出冷漠、自私和虚伪的特征,而宜人性个体则会展现出热情、合作及乐于助人的品质。所以,与宜人性个体相比,非宜人性个体往往会报告出更低的亲密关系和更少的合作伙伴^[12]。近年来,以宜人性为基础探讨个体人格特质的研究屡见不鲜,且在排斥领域也取得了丰硕的成果。研究发现,非宜人性的个体更有可能违反群体规范和出卖群体成员,因而很容易成为被排斥的对象^[6];反观宜人性个体,其在交往中展现的谦逊、富有同情心、慷慨助人等特点更容易吸引他人,有意排斥他们似乎非常困难^[9]。由此,我们将个体宜人性特质引申至遵从排斥领域并提出假设1:被排斥者的宜人性会影响遵从排斥者的心理代价,且遵从他人指令排斥宜人性个体的心理代价显著高于排斥非宜人性个体的心理代价。

个体—环境交互模型认为,个体的反应是在自身因素与环境因素的交互作用中产生的,即人格特质作为个体自身特点的一部分,会对其行为表现产生一定的影响,以满足个体原发性的动机需要,但个体行为时还要适应环境,按照环境的要求调整自己的行为^[12]。由此推论,个体的内在人格特质与外在行为表现可能共同影响排斥实施者所承受的心理代价。而助人行为(helping behavior)是个体社会化的结果,符合社会和谐发展的规范^[13],因此,在人际互动中,个体是否表现出助人行为也被研究者广泛关注^[14]。助人行为是指个体基于自愿原则对他人实施帮助且主动关心他人的行为^[15]。研究表明,个体会做出助人行为以期与他人建立联系,如结识志同道合的朋友、发展新的友谊、融入新的群体^[16],由此可见,助人行为作为一种亲社会行为,能够对其人际关系产生积极影响^[17],所以,当个体表现出助人行为时更容易被他人接纳和认可。那被排斥者的内在品质(宜人性)与外在行为(助人行为)如何影响遵从排斥者的心理代价呢?有研究表明,相较于宜人性的青少年,非宜人性的青少年表现出不符合社会规范的行为倾向时会遭受更多的欺凌^[18]。此外,与表现出社会规范所期待的亲社会行为个体相比,人们更倾向于排斥非亲社会行为的个体,但当个体均表现出非亲社会行为时,非宜人性个体更可能遭受排斥^[6]。基于此,我们提出假设2:被排斥者的宜人性和助人行

为共同影响遵从排斥者的心理代价,且遵从排斥宜人性助人行为个体的心理代价显著高于非宜人性非助人行为个体的心理代价。

二、实验1:宜人性对遵从排斥者心理代价的影响

本实验的目的是探讨被排斥者的宜人性是否会影响遵从排斥者的心理代价,即验证假设1。

(一) 被试

随机招募西北某地区大学生60名(其中男生29人),年龄为 21.12 ± 1.66 岁。所有被试视力或矫正视力正常,且之前均未参加过类似实验。实验结束后赠送小礼物予以答谢。剔除操纵检查错误的被试3名,共计57名(其中男生29人)被试数据进入最后分析。

(二) 实验设计

采用单因素(宜人性:宜人性 vs. 非宜人性)被试间设计,自变量为宜人性,因变量为基本心理需求和情绪状态。

(三) 实验材料

1. 宜人性量表。采用 Hales 等人^[6]最新编制的“大五人格”量表中的宜人性分量表(如“我认为自己喜欢与他人合作”)。此量表共计9个项目,采用 Likert-5 点计分(1 = “完全不符合”, 5 = “完全符合”)。个体在该量表上的分数越高,代表其宜人性水平越高。在实验中,该量表的 α 系数为 0.85。

2. 基本心理需求量表。采用喻承甫等人^[19]修订的基本心理需求量表。此量表由21个题目组成,包括胜任需求(如“我有能力学习有趣的新技能”)、关系需求(如“大家对我都很友好”)和自主需求(如“我很乐意表达自己的想法和观点”)3个维度,量表采用 Likert-7 点计分(1 = “完全不符合”, 7 = “完全符合”)。个体在该量表上的分数越高,代表其基本心理需求的满足程度越高。在本实验中胜任需求、关系需求和自主需求维度的 α 系数依次为 0.67、0.63 和 0.66。

3. 正性负性情绪量表。采用黄丽等人^[20]修订的正性负性情绪量表。此量表由20个不同的情绪词组成,包括正性(如“劲头足的”)和负性(如“内疚的”)两个维度,量表采用 Likert-5 点计分(1 = “几乎没有”, 5 = “极其多”)。个体得分越高表示正性或负性情绪状态越多。在本研究中,正

性和负性维度的 α 系数依次为 0.88 和 0.60。

4. Cyberball 网络掷球游戏。本研究采用 Williams 等人^[21]开发的网络掷球游戏操纵遵从排斥情境。本研究设置玩家 3 人, 共传球 30 次, 实验时长为 2~3 分钟。在实验过程中, 被试需要听从实验主试的指令不给特定玩家传球, 以完成遵从排斥的操纵。

(四) 实验程序

首先进行前测, 以评估被试的基本心理需求、情绪及自身宜人性。接下来告知被试需要和校园其他地方登录的两名学生完成一个在线传球游戏, 以锻炼反应能力和想象力。随后将被试随机分配到宜人性或非宜人性组中, 让被试阅读一篇经过西北某高校研究生和教授多次翻译和评议的小短文, 以操纵特定玩家(右上方玩家)的宜人性或非宜人性。宜人性组的被试阅读的小短文是“游戏中的一个玩家在日常生活中是一个热情、值得信任并且关心他人的人”。非宜人性组的被试阅读的小短文是“游戏中的一个玩家在日常生活中是一个冷酷、不值得信任并且不关心他人的人”。在阅读了对特定玩家的描述之后, 要求被试回答三个陈述句以检验对短文的理解力。其中两个陈述是无关紧要的题项, 第三句陈述为“这一玩家是宜人性的”作为

操纵检查项^[6]。接着告知被试将正式进入传球游戏, 待游戏页面出现后, 告知被试阅读的材料是右上方玩家的信息, 请被试在传球游戏中结合阅读信息, 想象右上方玩家在日常生活中的表现, 但整个传球过程不能将球传给右上方玩家。传球游戏结束后, 要求被试回忆给右上方玩家的传球次数以作为遵从排斥的操纵检查, 之后被试再次完成基本心理需求和情绪量表, 并填写人口学信息。最后将被试带领到另一房间, 对实验给予详细解释, 并发放礼物感谢他们参与。

(五) 实验结果

1. 操纵检查。首先, 核对被试对特定玩家宜人性题项的回答, 结果证明被试均正确理解文章的中心思想, 操纵有效; 核对被试对右上方玩家的传球次数, 结果发现, 有 3 名被试违背实验主试要求, 将球不等次地传给右上方玩家, 因此数据剔除。其次, 为了检验被试自身的宜人性、基本心理需求和情绪状态在两组实验条件下有无差异, 对两种实验条件下被试的宜人性、未遵从指令前的基本心理需求和情绪得分进行独立样本 t 检验。结果如表 1 所示。这表明, 两组实验条件下被试自身的宜人性、基本心理需求和情绪状态不会影响实验。

表 1 两组实验条件下被试自身的宜人性、基本心理需求和情绪状态的差异检验

	宜人性 ($n=28$)	非宜人性 ($n=29$)	t	p
宜人性	4.68 ± 0.30	4.65 ± 0.27	0.41	0.68
胜任需求	4.66 ± 0.70	4.87 ± 0.48	-1.38	0.17
关系需求	5.12 ± 0.66	5.38 ± 0.58	-1.55	0.12
自主需求	4.59 ± 0.54	4.84 ± 0.55	-1.76	0.08
正性情绪	3.17 ± 0.62	3.22 ± 0.87	-0.23	0.82
负性情绪	1.73 ± 0.37	1.54 ± 0.44	1.77	0.08

2. 遵从排斥宜人性个体的心理代价。首先, 对被试在遵从排斥前测和后测心理代价各衡量指标得分进行配对样本 t 检验, 结果如表 2 所示。这表明, 被试在遵从排斥后会付出心理代价。其次, 以宜人性为自变量, 控制被试前测的基本心理需求、情绪、宜人性和人口学变量, 以后测的基本心理需求和情绪为因变量进行方差分析。描述统计及其差异检验如表 3 所示。结果发现, 相较于遵从他人指

令排斥非宜人性个体, 遵从排斥宜人性个体时, 遵从者的胜任需求并无显著差异 [$F(1, 46) = 2.53, p = 0.12, \eta_p^2 = 0.05$], 但遵从者排斥宜人性个体的关系需求 [$F(1, 46) = 24.58, p < 0.001, \eta_p^2 = 0.35$]、自主需求 [$F(1, 46) = 28.36, p < 0.001, \eta_p^2 = 0.38$]、正性情绪 [$F(1, 46) = 4.52, p < 0.05, \eta_p^2 = 0.09$] 得分均显著低于排斥非宜人性个体, 负性情绪得分 $F(1, 46)$

= 148.54, $p < 0.001$, $\eta_p^2 = 0.76$, 显著高于排斥非宜人人性个体。这表明, 相较于非宜人人性个体, 遵从他人指令排斥宜人人性个体时, 遵从者产生的心理代价更大。上述结果验证了假设 1。

表 2 遵从者排斥前测和后测心理代价各指标的配对样本 t 检验

	M	SD	95CI%	t
胜任需求	0.11	0.50	[-0.02, 0.25]	1.73
关系需求	0.59	0.67	[0.42, 0.77]	6.70***
自主需求	1.06	0.63	[0.89, 0.99]	12.78***
正性情绪	0.78	0.62	[0.61, 0.94]	9.40***
负性情绪	-0.75	0.58	[-0.91, -0.60]	-9.87***

注: M = 被试在遵从排斥前心理代价各指标得分 - 被试在遵从排斥后心理代价各指标得分; * $P < 0.05$, ** $P < 0.01$, *** $P < 0.001$ 。下同。

表 3 不同条件下遵从者基本心理需求和情绪状态的描述统计及差异检验

	宜人人性 ($n = 28$)	非宜人人性 ($n = 29$)	$F(1, 46)$	p	η_p^2
胜任需求	4.68 ± 0.45	4.63 ± 0.47	2.53	0.12	0.05
关系需求	4.35 ± 0.48	4.94 ± 0.40	24.58	<0.001	0.35
自主需求	3.32 ± 0.49	3.98 ± 0.38	28.36	<0.001	0.38
正性情绪	2.28 ± 0.52	2.55 ± 0.52	4.52	<0.05	0.09
负性情绪	2.96 ± 0.40	1.84 ± 0.38	148.54	<0.001	0.76

三、实验 2: 宜人性和助人行为对遵从排斥者心理代价的影响

本实验的目的是探讨被排斥者的宜人性和助人行为是否会影响遵从排斥者的心理代价, 即验证假设 2。

(一) 被试

随机招募西北某地区大学生共 110 名 (其中男生 51 人), 年龄为 21.58 ± 1.70 岁。所有被试视力或矫正视力正常, 且之前均未参加过类似实验。实验结束后赠送小礼物予以答谢。剔除操纵检查错误的被试 5 名, 共计 105 名 (其中男生 46 人) 被试数据进入最后分析。

(二) 实验设计

采用 2 (宜人人性: 宜人人性 vs. 非宜人人性) \times 2 (行为: 助人行为 vs. 非助人行为) 组间设计, 自变量为宜人性和助人行为, 因变量为基本心理需求和情绪状态。

(三) 实验材料

宜人人性量表、基本心理需求量表、正性负性情

绪量表、Cyberball 网络掷球游戏同实验 1。本实验中宜人人性量表、正性负性情绪量表中正性、负性维度以及基本心理需求量表中关系需求、自主需求和胜任需求维度的 α 系数依次为 0.78、0.89、0.83、0.76、0.66 和 0.70。

(四) 实验程序

程序与实验 1 基本相同, 但在对特定玩家 (右上方玩家) 进行宜人人性描述和操纵检查后, 被试继续阅读一篇经过西北某高校研究生和教授评议的关于特定玩家助人行为的短文描述。助人行为条件下被试阅读的内容为“游戏中的一个玩家原计划花一天的时间徒步旅行, 但他仍然同意并帮助朋友搬家。两人花了整整一天的时间来搬家”。非助人行为条件下的被试阅读的内容为“游戏中的一个玩家原计划花一天的时间徒步旅行, 他拒绝帮助朋友搬家, 所以他的朋友独自花了一天的时间搬家”。在阅读完小短文之后, 再次向被试呈现两句陈述句以检验其对文章的理解力。陈述一是无关紧要的题项, 陈述二“这一玩家同意并帮助他的朋友搬家”, 是对受排斥者是否产生助人行为的操纵

检查^[6]。接着告知被试将正式进入传球游戏,待游戏页面出现后,告知被试阅读的材料是右上方玩家的信息,请被试在传球游戏中结合阅读信息,想象右上方玩家在日常生活中的表现,但整个传球过程中不能将球传给右上方玩家。传球游戏结束后,要求被试回忆给右上方玩家的传球次数以作为遵从排斥的操纵检查,之后被试再次完成基本心理需求和情绪量表,并填写人口学信息。最后将被试带领到另一房间,对实验给予详细解释,并发放礼物感谢他们参与。

(五) 结果

1. 操纵检查。首先,通过对受排斥者宜人性及助人行为的陈述选项,证明被试正确理解了文章的中心思想,因此操纵有效;核对被试对右上方玩家的传球次数,结果发现,有 5 名被试违背实验主试要求,将球不等地次传给右上方玩家,因此数据剔除。其次,为了检验被试自身的宜人性、基本心理需求和情绪状态有无差异,以被试的宜人性、遵从排斥前的基本心理需求、情绪得分为因变量进行方差分析。结果显示,被试的关系需求 [$F(1, 101) = 0.11, p = 0.74, \eta_p^2 = 0.001$]、自主需求 [$F(1, 101) = 1.47, p = 0.22, \eta_p^2 = 0.01$]、胜任需求 [$F(1, 101) = 2.69, p = 0.10, \eta_p^2 = 0.03$]、正性情绪 [$F(1, 101) = 2.96, p = 0.08, \eta_p^2 = 0.03$]、负性情绪 [$F(1, 101) = 0.06, p = 0.81, \eta_p^2 = 0.001$] 以及宜人性 [$F(1, 101) = 0.03, p = 0.87, \eta_p^2 < 0.001$] 在四组实验条件下的得分均无显著差异。这表明被试自身的宜人性、基本心理需求及情绪均不会影响实验。

2. 遵从排斥宜人性和助人行为个体的心理代价。首先,对被试在遵从排斥前测和后测心理代价各衡量指标得分进行配对样本 t 检验,结果如表 4 所示。这表明,被试在遵从排斥后会付出心理代价。其次,以宜人性和助人行为为固定因子,控制被试前测的基本心理需求、情绪、宜人性和人口学变量,分别以后测的基本心理需求和情绪为因变量进行方差分析。描述统计结果如表 5 所示。结果表明,在胜任需求上,宜人性的主效应不显著 [$F(1, 92) = 2.66, p = 0.11, \eta_p^2 = 0.03$], 助人行为的主效应不显著 [$F(1, 92) = 0.003, p = 0.96, \eta_p^2 < 0.001$], 宜人性与助人行为的交互作用不显著 [$F(1, 92) = 2.77, p = 0.10, \eta_p^2 = 0.03$]; 在自主需求上,宜人性的主效应显著 [$F(1, 92) = 81.06, p < 0.001, \eta_p^2 = 0.47$], 助人行为的主效应显著 [$F(1, 92) = 12.75, p < 0.05, \eta_p^2 = 0.12$], 但宜人性与助人行为的交互作用不显著 [$F(1, 92) = 0.02, p = 0.90, \eta_p^2 < 0.001$]; 在关系需求上,宜人性的主效应显著 [$F(1, 92) = 43.82, p < 0.001, \eta_p^2 = 0.32$], 助人行为的主效应显著 [$F(1, 92) = 36.50, p < 0.001, \eta_p^2 = 0.28$], 宜人性与助人行为的交互作用显著 [$F(1, 92) = 18.83, p < 0.001, \eta_p^2 = 0.17$]; 在正性情绪上,宜人性的主效应显著 [$F(1, 92) = 34.11, p < 0.001, \eta_p^2 = 0.27$], 助人行为的主效应显著 [$F(1, 92) = 30.31, p < 0.001, \eta_p^2 = 0.25$], 宜人性与助人行为的交互作用显著 [$F(1, 92) = 6.99, p < 0.05, \eta_p^2 = 0.07$]; 在负性情绪上,宜人性的主效应显著 [$F(1, 92) = 167.79, p < 0.001, \eta_p^2 = 0.65$], 助人行为的主效应显著 [$F(1, 92) = 116.43, p < 0.001, \eta_p^2 = 0.56$], 宜人性与助人行为的交互作用显著 [$F(1, 92) = 30.91, p < 0.001, \eta_p^2 = 0.25$]。

进一步简单效应分析表明,在关系需求上,当受排斥者表现宜人性时,遵从排斥助人行为个体的关系需求得分显著低于非助人行为个体 [$F(1, 92) = 55.48, p < 0.001, \eta_p^2 = 0.38$]; 当受排斥者表现出非宜人性时,遵从排斥助人行为个体的关系需求得分与非助人行为个体之间不存在显著差异 [$F(1, 92) = 1.70, p = 0.20, \eta_p^2 = 0.02$]; 而当受排斥者表现出助人行为时,遵从排斥宜人性个体的关系需求得分显著低于非宜人性个体 [$F(1, 92) = 53.65, p < 0.001, \eta_p^2 = 0.37$], 当受排斥者表现出非助人行为时,遵从排斥宜人性个体的关系需求得分与非宜人性个体之间不存在显著差异 [$F(1, 92) = 3.17, p = 0.08, \eta_p^2 = 0.03$]。在正性情绪上,当受排斥者表现出宜人性时,遵从排斥助人行为个体的正性情绪得分显著低于非助人行为个体 [$F(1, 92) = 4.58, p < 0.05, \eta_p^2 = 0.05$]; 当受排斥者表现出非宜人性时,遵从排斥助人行为个体的正性情绪得分也显著低于非助人行为个体 [$F(1, 92) = 32.78, p < 0.001, \eta_p^2 = 0.26$]; 而当受排斥者表现出助人行为时,遵从排斥宜人性个体的正性情绪得分显著低于非宜人性个体 [$F(1, 92) = 4.73, p < 0.05, \eta_p^2 = 0.49$], 当受排斥表现出非助人行为时,遵从排斥宜人性个体的正性情

绪得分也显著低于非宜人性个体 [$F(1, 92) = 41.24, p < 0.001, \eta_p^2 = 0.31$]。在负性情绪上, 当受排斥者表现出宜人性时, 遵从排斥助人行为个体的负性情绪得分显著高于非助人行为个体 [$F(1, 92) = 138.30, p < 0.001, \eta_p^2 = 0.60$] ; 当受排斥者表现出非宜人性时, 遵从排斥助人行为个体的负性情绪得分也显著高于非助人行为个体 [$F(1, 92) = 14.71, p < 0.001, \eta_p^2 = 0.14$]。而当受排斥者表现出助人行为时, 遵从排斥宜人性个体的负性

情绪得分显著高于非宜人性个体 [$F(1, 92) = 153.52, p < 0.001, \eta_p^2 = 0.63$] ; 当受排斥表现出非助人行为时, 遵从排斥宜人性个体的负性情绪得分也显著高于非宜人性个体 [$F(1, 92) = 32.29, p < 0.001, \eta_p^2 = 0.26$]。如图1、图2、图3所示。这表明, 相较于非宜人性非助人行为个体, 遵从他人指令排斥宜人性助人行为个体时, 遵从者产生的心理代价更大。上述结果验证了假设2。

表4 遵从者排斥前测和后测心理代价各指标的配对样本 t 检验

	M	SD	95CI%	t
胜任需求	0.13	0.62	[-0.01, 0.32]	1.93
关系需求	0.60	0.76	[0.45, 0.74]	8.01***
自主需求	1.00	0.73	[0.86, 0.98]	14.03***
正性情绪	0.46	0.88	[0.29, 0.63]	5.33***
负性情绪	-0.38	0.61	[-0.50, -0.26]	-6.30***

表5 不同条件下遵从者基本心理需求和情绪状态的描述统计

	宜人性		非宜人性	
	助人行为 ($n=24$)	非助人行为 ($n=29$)	助人行为 ($n=22$)	非助人行为 ($n=30$)
关系需求	3.85 ± 0.69	4.87 ± 0.45	4.85 ± 0.48	5.09 ± 0.53
自主需求	3.29 ± 0.57	3.60 ± 0.35	4.11 ± 0.51	4.34 ± 0.33
正性情绪	2.24 ± 0.60	2.49 ± 0.60	2.51 ± 0.54	3.17 ± 0.42
负性情绪	2.97 ± 0.34	1.98 ± 0.40	1.83 ± 0.44	1.48 ± 0.30

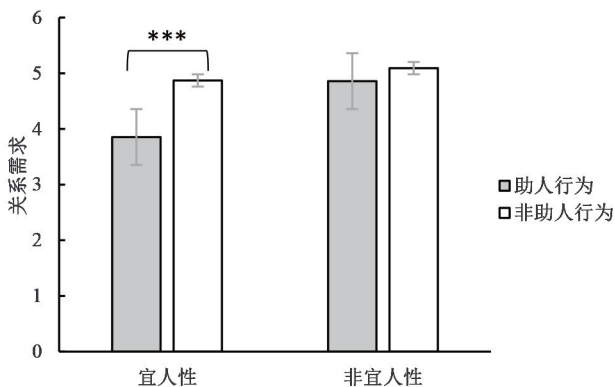


图1 被排斥者的宜人性和助人行为对遵从排斥者关系需求的影响

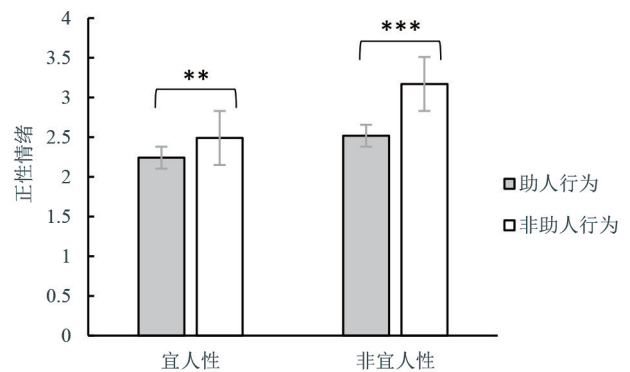


图2 被排斥者的宜人性和助人行为对遵从排斥者正性情绪的影响

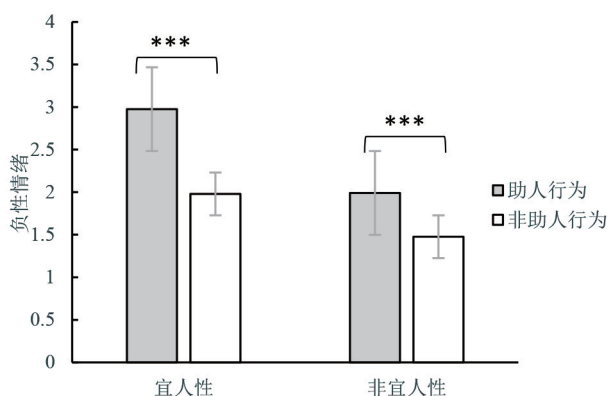


图3 被排斥者的宜人性和助人行为对遵从排斥者负性情绪的影响

四、讨论

本研究借助经典的网络掷球范式,通过2个实验探究了被排斥者的宜人性和助人行为对遵从排斥者心理代价的影响。实验1结果表明,被排斥者的宜人性能影响遵从排斥者的心理代价,且遵从排斥宜人个体比非宜人个体的心理代价更高,此结果支持假设1。实验2结果表明,宜人性和助人行为共同影响遵从排斥者的心理代价,且相较于遵从他人指令排斥非宜人非助人行为个体,排斥宜人助人行为个体的心理代价更高,此结果支持假设2。这与以往研究趋势一致,且符合自我决定理论和个体—环境交互模型。这些发现不仅拓宽了遵从排斥领域的研究范畴,而且对个体构建印象管理也提供了一定启示。

首先,本研究结果发现,个体在遵从他人指令实施排斥行为后会产生心理代价,该结果与以往遵从排斥的研究结果一致^[3,24],并与自我决定理论(SDT)吻合。个体通常具有帮助别人的内在动机,因为他们可以从助人行为中获得被需要的满足^[25],所以,当人们以有益的方式行事时(如社会接纳),会感觉归属感增强以及自主性提高。相反,社会排斥作为一种伤害性行为,即使个体意识到他们在情境中扮演着“纸片人”的角色,但仍可能诱发其产生“道德责备”的心态,从而导致关系需求与自主需求受阻,产生消极情绪。

其次,本研究实验1结果表明,被排斥者的宜人性能影响遵从排斥者的心理代价,且遵从排斥宜人个体比非宜人个体的心理代价更高。宜人个体往往更具亲社会性^[22],人们更容易对其产

生接纳的态度^[6],并且排斥会削弱与被排斥者的联系,尤其是被排斥者具备人们所喜爱的特质时更会如此^[23]。因此,当遵从他人指令对宜人个体实施排斥时,不仅破坏了遵从者想要与此类个体建立联系的需求,更破坏了遵从者的自主性,即更容易导致遵从者关系需求和自主需求受阻,相应地,遵从者的积极情绪也会减少,消极情绪增加,从而付出更高的心理代价。此外,不论排斥宜人个体还是非宜人个体,遵从者的胜任需求并未出现差异,可能原因在于胜任需求涉及追求高效的需要,尽管遵从者排斥了他人,但依然遵照他人指示完成了对事物的高效处理,所以遵从排斥并没有威胁遵从者的胜任需求。

再次,实验2结果发现,宜人性和助人行为共同影响遵从排斥者的心理代价,且相较于遵从他人指令排斥非宜人非助人行为个体,排斥宜人助人行为个体的心理代价更高。此外,本研究还发现了一个有趣的现象,在心理代价的胜任需求维度上,被排斥者的宜人性和助人行为的主效应以及交互作用均不存在显著差异,而在自主需求维度上,被排斥者的宜人性和助人行为的主效应显著,交互效应不显著,且在关系需求维度上,当受排斥者表现出非宜人个体时,遵从排斥助人行为个体与非助人行为个体之间不存在显著差异。此结果部分支持了假设2。宜人性和助人行为是社会普遍期待的理想品质,此类个体通常会被包容与接纳,没有正当理由被不公平对待时就会违反社会默许的规则^[6],因此,相较于非宜人性和非助人行为个体,当遵从者遵从他人指令排斥宜人助人行为个体时,会破坏遵从者的关系需求,导致遵从者积极情绪减少,消极情绪增加,产生更高的心理代价。然而,相较于心理代价的关系需求维度和自主需求维度,在心理代价的积极情绪和消极情绪维度上,当受排斥者表现出其中宜人性或助人行为中的任何一种积极特点时,遵从排斥者的得分都会存在较大差异。可能的原因在于,情绪作为一种自发的、基本的反应,是比基本心理需求更加灵敏的预警器^[26]。因此,当受排斥者表现出其中宜人性或助人行为中的任何一种积极品质时,遵从排斥者都会在心理代价的情绪维度上表现出即时的反应。

总之,本研究从受排斥者人格特质出发,探究遵从排斥者在实施排斥后的心理代价,有助于拓宽遵从排斥的研究范畴,为遵从排斥的研究进一步奠

定理论基础。此外,本研究也极具实践价值,例如,尽可能避免向需要遵从指令排斥他人的从业者(如人力资源师、企业招标者等)透漏受排斥者人格特质方面的信息,并且,基于其职业的特殊性,也可要求此类从业者定期参加减压干预训练,以维持他们的心理健康水平。虽然本研究揭示了遵从排斥的理论意义和实践意义,但也存在不足之处,即本研究只是证实了受排斥者的宜人性和助人行为对遵从排斥者心理代价的影响,并未揭示遵从排斥者的自身特点与其心理代价的关系。因此,未来研究可以从遵从者的自身特点出发,探索何种遵从者更容易在遵从排斥后产生心理代价。这在补充遵从排斥研究理论意义的同时,更具有实践价值。企业可以通过筛查遴选出心理素质良好的应聘者担任人力资源师或招标者,以便从源头尽可能地减轻个体在遵从指令排斥他人后的心理伤害。

五、结论

第一,遵从排斥宜人个性体的心理代价显著高于非宜人个性体的心理代价;第二,遵从排斥宜人个性体助人行为个体的心理代价显著高于非宜人个性体非助人行为个体的心理代价。

[参考文献]

- [1] 杜建政,夏冰丽. 心理学视野中的社会排斥[J]. 心理科学进展, 2008, 16(6): 981-986.
- [2] CHEN Z S, POON K T, BERNSTEIN M J, et al. Rejecting another pains the self: The impact of perceived future rejection[J]. Journal of Experimental Social Psychology, 2014, 50(1): 225-233.
- [3] LEGATE N, DEHAAN C R, WEINSTEIN N, et al. Hurting you hurts me too: The psychological costs of complying with ostracism[J]. Psychological science, 2013, 24(4): 583-588.
- [4] 刘靖东,钟伯光,姒刚彦. 自我决定理论在中国人人群的应用[J]. 心理科学进展, 2013, 21(10): 1803-1813.
- [5] KLEIN M. Self-determination theory: Basic psychological needs in motivation, development, and wellness[J]. Sociological Casopis, 2019, 55(3): 412-413.
- [6] HALES A H, KASSNER M P, WILLIAMS K D, et al. Disagreeableness as a cause and consequence of ostracism[J]. Personality and Social Psychology Bulletin, 2016, 42(6): 782-797.
- [7] KURZBAN R, LEARY M R. Evolutionary origins of stigmatization: the functions of social exclusion[J]. Psychological bulletin, 2001, 127(2): 187-208.
- [8] FISKE S T, CUDDY A J C, GLICK P. Universal dimensions of social cognition: Warmth and competence[J]. Trends in cognitive sciences, 2007, 11(2): 77-83.
- [9] DEYOUNG C G. Cybernetic big five theory[J]. Journal of research in personality, 2015, 56: 33-58.
- [10] HABASHI M M, Graziano W G, Hoover A E. Searching for the prosocial personality: A Big Five approach to linking personality and prosocial behavior[J]. Personality and Social Psychology Bulletin, 2016, 42(9): 1177-1192.
- [11] 魏薇,房俨然,李剑南,等. 冲突对绩效的影响: 个体、团队宜人性的调节作用[J]. 心理学报, 2020, 52(3): 345-356.
- [12] MAYORAL R M, VALLELADO E. The interaction of environmental factors and individual traits on investors' perception[J]. The Spanish Review of Financial Economics, 2012, 10(2): 62-73.
- [13] WEINSTEIN N, RTAN R M. When helping helps: autonomous motivation for prosocial behavior and its influence on well-being for the helper and recipient[J]. Journal of personality and social psychology, 2010, 98(2): 222-244.
- [14] GRAZIANO W G, HABASHI M M, SHEESE B E, et al. Agreeableness, empathy, and helping: a person × situation perspective[J]. Journal of personality and social psychology, 2007, 93(4): 583-599.
- [15] 钟毅平,杨子鹿,范伟. 自我—他人重叠对助人行为的影响: 观点采择的调节作用[J]. 心理学报, 2015, 47(8): 1050-1057.
- [16] 许丹,李亦欣. 个体助人行为的形成与发展——基于扎根理论的探究[J]. 心理科学, 2020, 43(5): 1243-1249.
- [17] 王艳辉,李董平,孙文强,等. 亲子依恋与初中生亲社会行为: 有调节的中介效应[J]. 心理学报, 2017, 49(5): 663-679.
- [18] JENSEN - CAMPBELL L A, ROSSELLI M. Agreeableness, conscientiousness, and effortful control processes[J]. Journal of research in personality, 2002, 36(5): 476-489.
- [19] 喻承甫,张卫,曾毅茵,等. 青少年感恩、基本心理需要与病理性网络使用的关系[J]. 心理发展与教育, 2012, 28(1): 83-90.
- [20] 黄丽,杨廷忠,季忠民. 正性负性情绪量表的中国人适用性研究[J]. 中国心理卫生杂志, 2003, 17

- (1): 56 – 58.
- [21] WILLIAMS K D, CHEUNG C K T, CHOI W. Cyberostracism: effects of being ignored over the Internet [J]. *Journal of personality and social psychology*, 2000, 79 (5): 748 – 762.
- [22] GRAZIANO W G, HABASHI M M. Motivational processes underlying both prejudice and helping [J]. *Personality and Social Psychology Review*, 2010, 14 (3): 313 – 331.
- [23] RUDERT S C, REUTNER L, GREIFENEDER R, et al. Faced with exclusion: Perceived facial warmth and competence influence moral judgments of social exclusion [J]. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2017, 68: 101 – 112.
- [24] LEGATE N, DEHAAN C, RYAN R. Righting the wrong: Reparative coping after going along with ostracism [J]. *The Journal of social psychology*, 2015, 155 (5): 471 – 482.
- [25] MARTELA F, RYAN R M. The benefits of benevolence: Basic psychological needs, beneficence, and the enhancement of well – being [J]. *Journal of personality*, 2016, 84 (6): 750 – 764.
- [26] CLORE G L. Affective causes and consequences of social information processing [J]. *Handbook of social cognition*, 1994, 1 – 2: 323 – 417.

(责任编辑: 容媛媛)

The Psychological Cost of Complying with the Ostracism: the Moderating Effect of the Agreeableness and Helping Behavior of the Excluded

YANG Xiao-li^{1,2}, ZOU Yan^{1,2}, ZHANG YI-qiong^{1,2}

- (1. School of Psychology, Northwest Normal University, Gansu Lanzhou, 730070, China;
2. Key Laboratory of Behavior and Mental Health, Gansu Lanzhou, 730070, China)

Abstract: To explore the relationship between the personality traits of excluded individuals and the psychological cost of complying with ostracism, two experiments are conducted to explore the influence of agreeableness and helping behavior on the psychological costs of complying with ostracism in this study. The results of Experiment 1 show that the psychological costs of conforming to others' instructions to exclude agreeable individuals are higher than that of non – agreeable individuals. The result of experiment 2 shows that compared with the non – agreeableness and non – helpful individuals, the psychological costs of conforming to others' instructions to exclude agreeableness and helpful individuals are higher.

Key words: complying with ostracism; psychological costs; agreeableness; helping behavior; self – determination theory