

# 关系亲疏与军衔等级对军校学员公平行为的影响

王心怡<sup>1</sup> 唐卫海<sup>2</sup>

1. 武警后勤学院基础部军事心理学教研室, 天津;

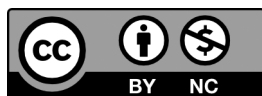
2. 天津师范大学心理学部, 天津

**摘要** | 以中国社会关系的差序格局为依据, 分别从“差”和“序”两个角度入手, 设置关系亲疏和军衔等级两个自变量, 利用最后通牒博弈范式探讨军人的公平行为。结果表明: 军人的公平感与普通大众一致; 军衔等级对于军人有特殊意义, 提议者会根据军衔高低区别对待; 当被试作为提议者时, 关系亲疏与军衔等级单独起作用; 当被试作为回应者时, 其公平行为只受关系亲疏的影响。这说明, 军人的公平感具有相对性和情境性。

**关键词** | 军衔等级; 关系亲疏; 军人; 公平感

Copyright © 2021 by author (s) and SciScan Publishing Limited

This article is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/). <https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>



人的生存、发展离不开与他人、社会的互动与交往, 也离不开社会规范的建立与保障。在人们普遍接受的社会规范中, 最核心的一条便是公平性原则<sup>[1]</sup>。最后通牒博弈 (Ultimatum Game, 简称 UG) 是测量公平行为的有效工具之一, 其标准范式是被试与匿名他人搭配为一组, 分配一笔固定数目的金钱, 其中一人是提议者 (Proposer), 负责分配、提出出价 (Offer); 另一人是回应者 (Responder), 负责接受或拒绝出价。若回应者接受, 则按照提议者的出价进行分配; 若拒绝, 则二人什么也得不到。大量实验结果表明, 提议者分给对方的数额约为 40% ~ 50%, 很少超过 50% 或低于 20%; 回应者通常选择拒绝低于 20% 或高于 50% 的数额<sup>[2]</sup>。纵观前人研究, 我们不难发现, 人们的公平标准并不是绝对的, 所谓的公平感更多是一种依赖于社会情境的主观感知<sup>[3-7]</sup>。

因此, 很多研究者将实验设计的关注点置于社会情境因素之上, 以增强最后通牒博弈范式的生态效度, 更好地探究社会人的公平行为。费孝通认为, 中国社会是一种高关系导向的差序格局社会, 与不同差序的他人有不同的交往法则<sup>[8]</sup>。差, 主要指横向的关系差别, 如远近亲疏; 序则指纵向的等级

差别,包括序列、依赖、支配、控制等含义,且两者同等重要<sup>[9,10]</sup>。目前,研究者较多探讨差序格局中的“差”,且一致发现,被试的公平标准受关系亲疏的影响<sup>[10,11]</sup>,但对“序”的探讨较少,也有研究者设置了军长、师长、旅长、团长、营长、连长和排长7种社会等级,以大学生为被试随机进行等级分配,探讨社会等级对不公平厌恶的影响<sup>[12]</sup>,但是大学生并没有部队经历,很难真正理解等级的意义,其验结果的可推广性有待商榷。因此,本研究尝试以军人团体为被试,探讨“序”的影响。军衔制度是运用军衔等级确定军人之间的关系,确定与军衔相应的职务,规定军人服役年限,以及荣誉、报酬等一系列规章制度的总称。军衔是区分和表明军人身份等级的称号和标志,它标志着军人的荣誉及其待遇<sup>[13]</sup>。

综上,本研究以社会关系的差序格局为依据,采用最后通牒博弈范式,拟从提议者与回应者两个角度,探讨关系亲疏与军衔等级对军人公平行为的影响,以实现如下目标:(1)探讨军人的公平决策是否与普通大众一致,以获得军人提议者和回应者公平行为的基线;(2)探讨“差”与“序”分别对提议者与回应者公平行为的影响,进一步关注“差”与“序”同时起作用的现象。基于此,本文假设:(1)关系亲疏影响提议者出价的高低和回应者的底线。在关系近、关系远、陌生人这三种关系层面上,提议者的出价呈递减趋势,回应者的底线呈递增趋势。(2)军衔等级影响提议者出价的高低和回应者的底线。在军衔高于自己、与自己相同或低于自己这三种等级层面上,提议者的出价呈递减趋势,回应者的底线呈递增趋势。(3)当关系亲疏与军衔等级两因素共同起作用时,何种因素的影响力更大要视决策者的公平标准而定。

## 1 方法

### 1.1 被试

以某大学军校学员为被试,有80名学员自愿参与实验,其中1人因访谈时发现其理解错误而被剔除。实际参加实验的79人中,男性70名,女性9名, $M=23.27$ (岁), $SD=1.24$ 。所有被试在入校前均有2—5年的基层当兵经历, $M=2.27$ (年), $SD=0.66$ 。实验完成后,根据被试在实验中的决策情况,分给被试不同价值的礼品。

### 1.2 材料

实验由E-Prime2.0软件编程,采用最后通牒博弈范式,分配金额为100元,由电脑随机分配被试角色,提议者36人,回应者43人,9个分配情境随机呈现。

### 1.3 实验设计

采用3(关系亲疏:近、远、不认识) $\times$ 3(军衔等级:高、相同、低)的被试内设计。因变量为提议者的出价和回应者的底线(即最小可接受份额)。无关变量的控制:角色双方匿名,避免个人名誉等社会赞许效应、互惠效应的干扰。

## 1.4 程序

个别施测,约18分钟。具体流程如下:首先,填写个人信息(除姓名);其次,随机分配角色,呈现指导语及整个分配流程,让被试尽量想象实验情境发生在现实生活,进行练习;练习之后,进行正式实验,整个过程无他人在场;实验后,进行个人访谈,确保被试对实验理解无误,并了解其分配原因。

## 2 结果

### 2.1 提议者角色

对提议者的出价情况进行描述性统计(见图1)。

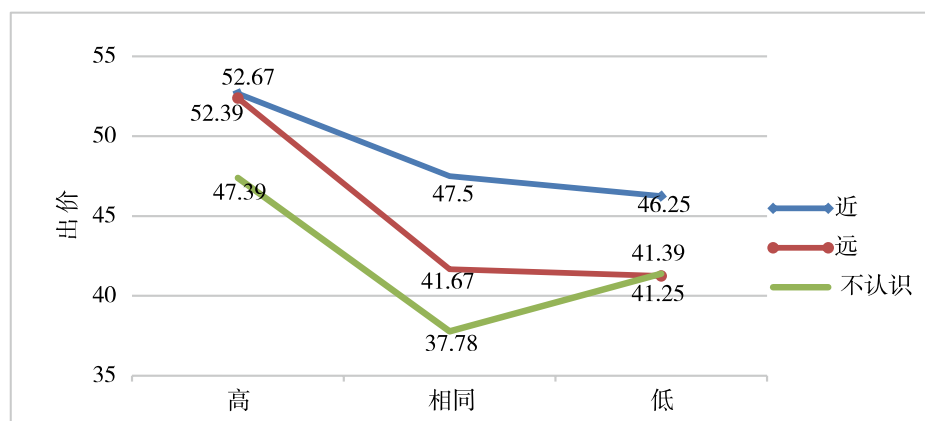


图1 提议者在9种分配情境下的出价(元)

Figure 1 Proposer's offer in nine distribution situations

总的来看,提议者的出价分别按照关系的近、远、不认识三个水平和军衔的高、相同、低三个水平大致呈下降趋势,但在“不认识”这一水平上出现了例外,即与同级相比,提议者愿意给军衔低于自己的人更多份额;另外,在每个等级内部,提议者的出价也随着关系的近、远、不认识呈现下降趋势。这说明,军衔等级与关系亲疏对提议者的公平行为产生了影响。

采用重复测量方差分析检验关系亲疏与军衔等级对提议者公平行为的影响。在保证方差齐性的前提下( $p=0.085$ ),研究者发现,关系亲疏的主效应显著( $F(2, 315)=3.794, p=0.024, \eta^2=0.024$ ),提议者的出价随关系亲疏的不同而不同,且事后检验表明,关系近与不认识两水平之间差异显著( $p=0.006$ );军衔等级的主效应显著( $F(2, 315)=7.714, p=0.001, \eta^2=0.047$ ),提议者的出价随军衔等级的变化而变化,且事后检验表明,军衔高与相同、军衔高与军衔低于自己,这两对水平分别存在显著差异( $p=0.000; p=0.001$ );而关系亲疏与军衔等级的交互作用不显著( $F(4, 315)=0.451, p=0.772$ ),表明关系亲疏与军衔等级对提议者的公平行为单独起作用。

## 2.2 回应者角色

对回应者的底线情况进行描述性统计（见图2）。

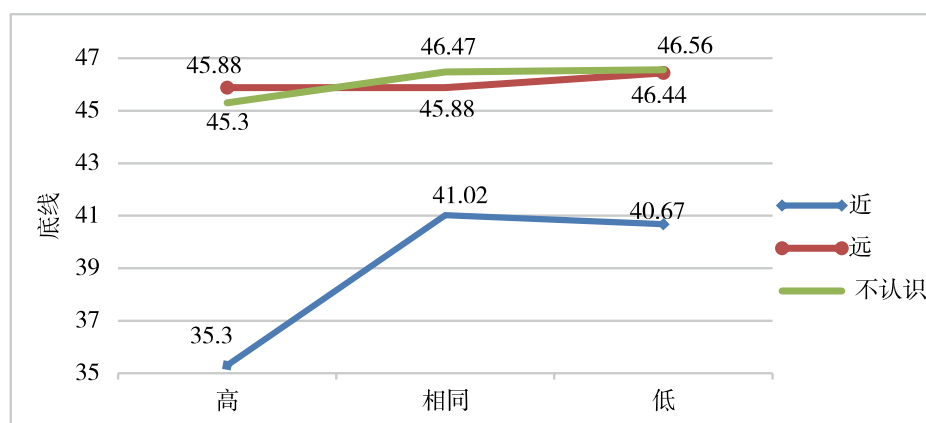


图2 回应者在9种分配情境下的底线（元）

Figure 2 Responder's baseline in nine distribution situations

总的来看，军衔高、相同、低三个层次上的底线趋势不同。对军衔高于自己的人，其底线最低；在近、远、不认识三个水平上，回应者对与自己关系近者的底线最低。换言之，当被试作为回应者时，可能更在乎关系亲近与否，如果对方与自己关系近且级别高于自己，这时被试底线最低，容忍度最高。

采用方差分析检验关系亲疏与军衔等级对回应者公平行为的影响。在保证方差齐性的前提下（ $p=0.228$ ），发现，关系亲疏的主效应显著（ $F(2, 378)=5.533$ ,  $p=0.004$ ,  $\eta^2=0.028$ ），回应者的底线随关系亲疏的不同而不同，且事后检验表明，关系近与关系远、关系近与不认识，这两项水平之间的差异显著（均为  $p=0.004$ ）；军衔等级的主效应不显著（ $F(2, 378)=0.606$ ,  $p=0.546$ ），即回应者的底线并不随军衔等级的变化而变化；关系亲疏与军衔等级的交互作用不显著（ $F(4, 378)=0.296$ ,  $p=0.881$ ）。表明，只有关系亲疏对回应者的公平行为起作用。

## 3 讨论

### 3.1 关系亲疏与军衔等级对提议者公平行为的影响

本研究中军人提议者的出价范围为37%~53%，与普通大众的出价范围相一致。与预期相符，提议者的出价随关系近、远、不认识三种水平呈下降趋势，随军衔高、相同、低三种水平大致呈下降趋势，但在“不认识”这一水平上，与同级别相比，被试更愿意给军衔比自己低的人更多份额，这一点在事后访谈中得到了解释：被试认为自己军衔比对方高，工资水平也高于对方，在分钱时应该尽量平分甚至自己少分。出现这种亲社会行为，可能因为提议者本身就拥有分配权、处于主动优势地位，加之军

衔高于对方,符合中国人同情弱势群体的性格。前人也发现了类似的现象,当提议者面对没有否决权的回应者时,会表现出更多社会责任感与公平行为,而将有权力的回应者视为具有报复力、威胁性的对手<sup>[14]</sup>。

研究发现,关系亲疏与军衔等级对提议者的行为单独起作用,说明提议者会根据具体情境选择不同的分配标准。例如,提议者对关系近、不认识的回应者使用了不同的公平标准,符合“团体内偏差”现象<sup>[15]</sup>;面对军衔高于自己的回应者,有68%的提议者给出超过50元的份额。这说明,军衔等级增加了提议者的公平行为,也增加了提议者的不公平行为。正如前人所述,提议者的公平行为并不是单纯由其公平偏好所决定的,更多的是一种以理性和自利为基础的策略<sup>[5]</sup>。再次证实了前人的发现:社会等级对人们的公平标准具有调制效应<sup>[12]</sup>。

### 3.2 关系亲疏与军衔等级对回应者公平行为的影响

根据前人研究,回应者内部的公平感知与外显的公平行为的表现不完全一致<sup>[10]</sup>。由于我们没有设置提议者与回应者的真实互动,因此,本研究中35%—47%的底线数额更多代表回应者内部的公平标准,而非外显的拒绝行为。未来的研究,可进一步明晰回应者内部公平标准与实际拒绝行为之间的差异,并尝试分析其原因。

同样,被试作为回应者也出现了“团体内偏差”现象,前人也发现:当对方与自己关系近时,回应者会更多地考虑情感成分,降低公平标准,且减少负性情绪<sup>[16]</sup>。那么,为什么军衔因素影响提议者的出价,却对回应者的行为不起作用呢?可尝试从决策角色及权利角度进行分析,在最后通牒博弈范式中,提议者拥有主动分配权,回应者拥有否决权,虽然回应者会对提议者的分配产生潜在的拒绝性威胁,但回应者实际处于被动地位,因为如果回应者选择拒绝,就意味着自己利益的丧失,所以,提议者会策略性地根据对方的军衔高低或关系亲疏给予不同的分配份额,以期在对方愿意接受的前提下,实现自己利益的最大化,而作为被动方的回应者,则更关心提议者给自己分配数额的多少,以及提议者所给份额背后的意图是什么<sup>[17]</sup>。由于本研究的决策双方处于匿名状态,且不存在分配互动,回应者并不了解通常情况下提议者会给对方的份额数,因此,回应者最容易从情感出发,根据自己与对方的亲疏关系,调节自己的公平标准,给出自己的底线。从底线数额集中于35%—47%这一范围来看,回应者内心的公平标准倾向于公平分配,所以,此时军衔等级的作用不明显。

正如前人所言,社会决策比经济决策更为复杂,因为社会决策有社会后果<sup>[18]</sup>。特别是在中国,我们必须考虑社会决策中的关键因素——社会关系。我们的研究没有设计决策双方之间复杂的互动程序,可能稍显单调,然而,从静态角度去考察关系亲疏与军衔等级对公平行为的影响程度,可以更清楚地看到决策过程中稳定、不被干扰的因素,从而获得客观的公平行为基线。

## 4 结论

本研究以中国社会关系的差序格局为依据,分别从“差”和“序”两个角度入手,设置关系亲疏和军衔等级两个自变量,探讨军人的公平行为。研究结果如下:(1)军人的公平感与普通大众一致;(2)军衔等级对于军人有特殊的意义,提议者会根据军衔的高低而区别对待;(3)当被试作为提议者时,

关系亲疏与军衔等级单独起作用；而当被试作为回应者时，其公平行为只受关系亲疏的影响。这说明，军人的公平感具有相对性和情境性。

## 参考文献

- [1] Rawls J I. Justice as Fairness [J]. The Journal of Philosophy, 1957 (22).
- [2] Camerer C F. Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction [M]. Princeton: Princeton University Press, 2003.
- [3] Celia G, Anna M, Sonia A, et al. Social Information and Economic Decision-Making in the Ultimatum Game [J]. Frontiers in Neuroence, 2012, 6: 103.
- [4] Jie H, Yuan C, Blue P R, et al. Low social status decreases the neural salience of unfairness [J]. Frontiers in Behavioral Neuroence, 2014, 8.
- [5] Jordan W, David G R. Strategic Self-interest Can Explain Seemingly “Fair” Offers in the Ultimatum Game [EB/OL]. (2016-07-07). <http://ssrn.com/abstract>.
- [6] 梁福成, 王心怡, 唐卫海. 提议者的意图、相对收益、绝对收益对不同年龄回应者公平行为的影响 [J]. 心理学报, 2015 (3).
- [7] 周晓林, 胡捷, 彭璐. 社会情境影响公平感知及相关行为的神经机制 [J]. 心理与行为研究, 2015, 13 (5).
- [8] 费孝通. 乡土中国 [M]. 香港: 三联书店 (香港) 有限公司, 1985: 25-33.
- [9] 阎云翔. 差序格局与中国文化的等级观 [J]. 文化研究, 2007 (2).
- [10] 王娜, 李晓曼. 不公平分配中关系对公平认知、情绪和行为的影响 [J]. 心理与行为研究, 2013 (2).
- [11] Wu Y, Leliveld M C, Zhou X. Social distance modulates recipient's fairness consideration in the dictator game: An ERP study [J]. Biological Psychology, 2011, 88 (2-3): 253-262.
- [12] 汪强. 社会等级比较对于不公平厌恶的影响 [D]. 安徽师范大学, 2012.
- [13] 江南. 试论剥夺军衔的概念和类型 [J]. 法制与社会, 2013 (6).
- [14] Handgraaf M J J, Van Dijk E, Vermunt R C, et al. Less power or powerless? Egocentric empathy gaps and the irony of having little versus no power in social decision making [J]. Journal of Personality and Social Psychology, 2008, 95 (5): 1136-1149.
- [15] 于静, 朱莉琪. 儿童公平行为的发展——来自博弈实验的证据 [J]. 心理科学进展, 2010 (7).
- [16] Wu Y, Leliveld M C, Zhou X. Social distance modulates recipient's fairness consideration in the dictator game: An ERP study [J]. Biological Psychology, 2011, 88 (2-3): 253-262.
- [17] Moretti L, Di Pellegrino G. Disgust Selectively Modulates Reciprocal Fairness in Economic Interactions [J]. Emotion, 2010, 10 (2): 169.
- [18] Akerlof G A. Social Distance and Social Decisions [J]. Econometrica, 1997 (5).



## The Effect of Relationship Degree and Military Rank on Fair Behavior of the Cadets

Wang Xinyi<sup>1</sup> Tang Weihai<sup>2</sup>

1. *Military Psychology Section of Basic Courses Department, Logistics University of People's Armed Police, Tianjin;*

2. *Faculty of Psychology, Tianjin Normal University, Tianjin*

**Abstract:** Object: Using the ultimatum game, our research set up two roles-proposer and responder, and assigned them randomly. Including thirty-six proposers and forty-three responders, there were seventy-nine cadets participating in our research. And the allocated amount was 100 yuan. Using the within-subjects design: 3 (relationship: close/distant/strange)×3 (military rank: high/same/low), the whole experiment had nine distribution situations. Results: when the participants act as proposers, the main effect of the relational distance and the military ranks is significant, but the two factors has no interaction; When the participants act as responders, only the main effect of the relational distance is remarkable. Conclusions: the fairness of cadets is consistent with the general public; the military rank is of great significance for cadets, and the proposers will treat their partner in different ways according to the military rank; when the participants act as the proposers, their behaviors are influenced by the relationship and the military rank separately; When the participants act as the responders, their behaviors are only influenced by the relational distance. To sum up, we can infer that the fair behavior of cadets are relative and situational.

**Key words:** Military rank; Relationship degree; Cadet; Fairness