

國立臺灣師範大學社會教育學系
碩士論文

指導教授：郭郡羽 博士

社會價值傾向在資源分配上的展現：
關係親密度與對立情境的調節

Social value orientations on resource allocation:
The moderation analysis of relationship closeness and
competitive situation

研究生：方資貽 撰

中華民國 108 年 6 月

摘要

人類社會因資源有限而有資源分配的必要性，資源分配是相當複雜的決策歷程，不同個體與不同情境間都存在變異。社會價值傾向即為個體對自己與他人資源分配穩定性偏好的展現。過去研究中多以個體本身的人格特質理解並解釋決策行為，而忽略決策事件對象的影響力。本研究欲更細緻地討論關係親密度以及對立情境是否調節不同社會價值傾向者的資源分配模式。本研究以分解遊戲為工具，作為個體社會價值傾向的指標，並進一步操弄決策者與資源分配對象的關係親密度以及公共議題立場，觀察此二心理變項對不同社會價值傾向者在資源分配時可能造成的影響。實驗一透過系統化地操弄關係親密度，發現關係親密度愈高，親社會傾向的表現比例愈高；實驗二進一步以連續尺度的點數進行資源分配，並計算資源給予、資源剝奪、公平性指標及聯合收益指標，結果發現在關係親密度情境中主要反映資源給予歷程，而當關係親密度愈高，分配給對方的資源愈多。此外，隨著關係親密度愈高，不僅愈追求聯合收益，分配也愈趨於公平。實驗三則操弄自我與對方的立場異同來改變情境，發現對立情境會誘發競爭傾向的展現，相較於非對立情境，給予較少資源，但剝奪較多資源。綜合以上發現，本研究證明關係親密度與立場異同會調節不同社會價值傾向者的資源分配型態。

關鍵詞：社會價值傾向、資源分配、對立情境、關係親密度

Abstract

Because total resources are limited, resource allocation is a major issue in psychology. The decision-making process underlying resource allocation is complicated and influenced by numerous factors. Social value orientation is a continuous construct to represent the preference for resource allocation. Triple-Dominance Measure of social values orientation is a frequently used instrument to predict real-life behavior. The social value orientations have been treated as a stable psychological attribute across situations. However, the behavior has been widely influential, in which the processes of resource allocation involved considering the closeness between self and others. In the present study, the closeness between self and others was manipulated across the experiments to systematically investigate how closeness affects the processes of resource allocation. The results demonstrated that the allocated resources varied along with the closeness, and individuals with different social value orientation show a different pattern of resource allocation.

Keywords: social value orientation, resource allocation, competitive situation, closeness

目次

經濟學、社會科學、心理學中的決策歷程.....	2
影響個體決策歷程的因素.....	4
決策的個體差異指南.....	6
社會價值傾向的內涵、測量與實徵研究.....	12
社會價值傾向的概念發展與內涵.....	13
社會價值傾向的測量.....	18
社會價值傾向的實徵研究.....	29
研究目的.....	33
關係親密度對不同社會價值傾向者在資源分配上的調節效果.....	33
對立情境對不同社會價值傾向者在資源分配上的調節效果.....	35
實驗一.....	37
實驗二.....	42
實驗三.....	72
綜合討論.....	86
參考文獻.....	96
中文文獻.....	96
外文文獻.....	96
附錄一.....	108
附錄二.....	110

圖目次

圖 1：社會動機的幾何模型	15
圖 2：社會價值傾向框架	15
圖 3：囚徒困境示例	18
圖 4：Messick 與 McClintock (1968) 分解遊戲示例 (以 D_{orj} 與 $D^2_{oj \cdot r}$ 為例) ...	21
圖 5：24 項環形測驗的圖像表徵	23
圖 6：滑塊測驗題項	25
圖 7：滑塊測驗六個主要題項的圖像表徵	25
圖 8：滑塊測驗九個次要選項的圖像表徵	26
圖 9：五種關係情境中社會價值傾向的比例	40
圖 10：四種關係情境中三種社會價值傾向者的總資源分配指標	47
圖 11：四種關係情境中三種社會價值傾向者的資源給予指標	50
圖 12：四種關係情境中三種社會價值傾向者的資源剝奪指標	52
圖 13：四種關係情境中三種社會價值傾向者的公平性指標	56
圖 14：四種關係親密度中三種社會價值傾向者的聯合收益指標	58
圖 15：兩種情境中三種社會價值傾向者的總資源分配指標	60
圖 16：兩種情境中三種社會價值傾向者的資源給予指標	62
圖 17：兩種情境中三種社會價值傾向者的資源剝奪指標	65
圖 18：兩種情境中三種社會價值傾向者的公平性指標	67
圖 19：兩種情境中三種社會價值傾向者的聯合收益指標	69
圖 20：兩種立場情境中三種社會價值傾向者的總資源分配指標	75
圖 21：兩種立場情境中三種社會價值傾向者的資源給予指標	77
圖 22：兩種立場情境中三種社會價值傾向者的資源剝奪指標	79
圖 23：兩種立場情境中三種社會價值傾向者的公平性指標	81
圖 24：兩種立場情境中三種社會價值傾向者的聯合收益指標	83

表目次

表 1：DMIDI 的內涵與量表/測驗舉例	8
表 2：社會價值傾向的推論動機與收益權重分配	16
表 3：Messick 與 McClintock (1968) 分解遊戲結構.....	20
表 4：三優勢測量示例	22
表 5：三種常見的社會價值傾向測量方法比較	27
表 6：五種資源分配指標間之相關係數 (n = 113)	59
表 7：非對立情境中的五種資源分配指標間之相關係數 (n = 114)	84
表 8：對立情境中的五種資源分配指標間之相關係數 (n = 114)	85



從古至今，資源有限是人類社會共同面臨的難題。人們生活上幾乎任何決定，大至國家經濟制度的選擇、國際間環保與經濟的平衡發展，小至決定穿著什麼衣服出門、午餐要吃什麼、選擇和哪些朋友相處、空閒時要從事什麼休閒或娛樂活動，都需要在各種有限的資源中，如人力、財物、時間、精力等，做出選擇與分配，良好的資源分配不僅有助於個體生活適應，更使人類社會能持續順遂地運作。在資源有限的前提下，如何妥善分配資源成為人們每日生活中時時需面臨的重要任務。

資源分配作為一決策結果，受到許多因素的影響，最後彰顯在人類的行為上。傳統的經濟學理論採相對單純的看法，經濟人（economic man）的假設最早由經濟學之父 Adam Smith（Smith, 1776）提出，後續經濟學理論也都以此為基礎而發展，即假定人是理性的決策主體，總是採取利己的行動，決策的唯一目的在於追求自我利益的最大化。然而，愈來愈多心理學相關研究顯示人們在決策時，還受到許多其他因素所影響，如人們對事物的知覺（Kogut & Beyth-Marom, 2008）、個人價值傾向（Hilbig & Glöckner, 2014; Triandis, 2001）、人們對利害關係人所抱持的看法與態度（Clark & Mills, 1979; Tesser, 1988）、社會期待（Schultz et al., 2007）、認知負荷（Drolet & Luce, 2004; Ebert, 2001）、他人如何看待自己的行為（McClintock & McNeel, 1966b）、時間壓力（Dror, Busemeyer, & Basola, 1999）、決策能力（Bruine de Bruin, Parker, & Fischhoff, 2007）、選項順序（Krosnick, Miller, & Tichy, 2004）等。此外，社會科學對人類的決策行為也有不同的看法，社會科學較關注歷史、文化、政治、經濟、法律、媒體、民族、族群等外在環境因素對決策的影響，例如：種族隔離制度會對居住地區選擇產生影響（Massey & Rugh, 2014）、移民策略會對國際學生職業選擇產生影響（Arthur & Flynn, 2011）、大眾媒體會影響投票決策（Takeshita & Mikami, 1995）。從上述決策行為的研究中即可發現，決策是一非常複雜的心理歷程。以下將從經濟學、社會科學與心理學等不同角度回顧決策歷程相關的研究脈絡。

經濟學、社會科學、心理學中的決策歷程

經濟學中「人是理性自利」的假設源自經濟學之父 Adam Smith 在 1776 年發表的《國富論》，認為人的思考與行為都以「最大化自我利益」為目的。在這樣的假設下，人成為追求物質的機器，人與人的關係建立在金錢價值上，人與自然也僅是工具性關係。雖然這樣的經濟學模型為人類決策行為提供了可能的解釋，但卻因忽略人性、人與人間的社會關係以及承載人類一切生活的自然環境價值，而無法完整理解決策過程的全貌。為此，透過關注不同人類社會領域的社會科學與心理學有助於更全面地瞭解個體的決策歷程。

傳統社會科學中關於決策的主流模型受到經濟學的思維所影響，提倡「理性選擇理論」(rational choice theory)：決策者 (decision makers, DMs) 擁有無限的計算與分析能力、能完全瞭解決策環境，藉以產生完整的方案清單，並在每次選擇中有穩定偏好 (von Neumann & Morgenstern, 2007)，此穩定偏好仍以最大化個人效益為核心。這種新古典經濟學 (neoclassical economics) 的思維滲透到許多社會科學的領域中，包括社會學、人類學、政治學、哲學、史學和法學 (Coleman, 1986; Gely & Spiller, 1990; Levy, 1997; Satz & Ferejohn, 1994)。在社會科學中，理性選擇理論有著悠久的傳統，尤其在 1980 至 1990 年代特別受到歡迎，當時研究者注意到社會理論與量化實徵研究間產生斷層 (Coleman, 1986)：當時實徵研究多以量化資料分析為基礎，透過數據詮釋人類的決策歷程，以建立通則為主要的核心目的。然而，在此脈絡下，卻造成對個體行為本質意義與歷程關注的缺乏 (McFadden, 2001)。此時，理性選擇理論便成為社會科學研究者的依歸，將理性選擇模式將選擇與偏好最大化畫上等號，此舉為量化資料提供了產生意義的途徑 (Hedström & Swedberg, 1996)。

儘管理性選擇理論在社會科學中受到歡迎，但學者逐漸意識到最大化個人利益並非決策行為的最高目的：人們並不總是自私地採取最大化個人利益的行動 (England, 1989) 且對替代方案的偏好也不固定 (Lindenberg & Frey, 1993)，也不一定按照最理想的方式採取行動 (Somers, 1998)。Emirbayer (1997) 及

Pescosolido (1992) 均明確指出社會互動和社會關係對行為塑造的重要性超過理性選擇，明確揭示傳統理性選擇思維的不足。此後許多實徵研究均反覆驗證了社會背景 (social context) 對人類大小決策的影響，例如：居住地區的選擇、學校的選擇、與誰交朋友、飲食或健康相關行為的抉擇等 (Carrillo, Pattillo, Hardy, & Acevedo-Garcia, 2016; Pachucki, Jacques, & Christakis, 2011; Perna & Titus, 2005; Rosenquist, Murabito, Fowler, & Christakis, 2010; Small, 2009)。

在此同時，另一派研究者致力於揭開個體決策歷程的奧秘。2002 年 Daniel Kahneman 以「捷思與偏誤」(Heuristics and Biases) 的相關研究獲得諾貝爾經濟學獎，此後行為經濟學 (behavioral economics) 獲得廣大的關注。研究者們開始將決策視為一個歷程而非結果，進而關注在此歷程中的影響因素。判斷與決策學 (Judgment and Decision Making, JDM) 即是綜合認知科學 (cognitive science)、行為經濟學、學術行銷 (academic marketing) 和組織行為 (organizational behavior) 的跨學科領域，目前已產生大量與決策歷程相關的研究。心理學家針對理性選擇理論的基本假設提出批判：人類的工作記憶有容量限制、決策時間有限均使我們無法處理巨量資訊 (Miller, 1956; Payne, Bettman, & Johnson, 1993)，因此理性選擇理論中所謂的「理性決策者」僅為一種理想性的假設。有鑑於此，心理學的研究社群為了更明確瞭解決策過程中的影響因素及大腦的即時運作狀態，透過實驗法操弄關鍵變因，刻意除去環境中的干擾變項，以一一釐清所有可能影響決策歷程的因素。

決策相關領域的研究中，由經濟學提供初始的概念，藉由社會科學對人類行為的觀察進一步賦予意義，並透過心理學研究互補，更細緻地檢視個體決策過程中的影響因素 (Bruch & Feinberg, 2017)。在不同領域的研究成果中，我們得以一步一步窺探決策歷程背後的影響因素，更瞭解人類複雜的決策歷程之全貌。以下將回顧目前研究中對決策歷程有重要影響的因素。

影響個體決策歷程的因素

在判斷與決策學的領域中，決策主要受到三類因素所影響：決策特徵（decision features）、情境因素（situational factors）與個體差異（individual differences）（Appelt, Milch, Handgraaf, & Weber, 2011）。其中，決策特徵指關於決策選項本身的形式與特性；情境因素指決策時所面臨的環境條件與生理限制；個體差異指決策者本身的特徵。以下將分述這三類特徵對決策行為可能帶來的影響。

決策特徵的影響。大量研究已證明決策特徵對決策歷程會產生影響，例如：選項的排序（Davis, Tindale, Nagao, Hinsz, & Robertson, 1984; Krosnick et al., 2004）、選項框架（Kühberger, 1998; Tversky & Kahneman, 1981）、選項的問責要求（Lerner & Tetlock, 1999）。選項排序的研究中，Davis 等在模擬陪審團的實驗中要求參與者在三個嚴重程度不同的訴訟案中判決被告是否有罪，結果發現當訴訟案依嚴重程度升冪排列的情況下，陪審團審議的時間會長於降冪排列；此外，當為降冪排列時，陪審團的判決更為嚴厲；選項框架的經典研究如 Tversky 與 Kahneman 給參與者在邏輯意義上相同但以不同方式呈現資訊的選項，一種為正向框架（positive frame），另一種為負向框架（negative frame）。具體而言，假設情境為出現一種可怕的疾病爆發可能導致 600 人死亡，每一種框架下有兩種治療方案可供選擇。在正向框架中，A 方案是 200 人肯定能得救，B 方案是 1/3 的機會 600 人可以全部得救，結果發現有 72% 的參與者選擇 A 方案，28% 選擇 B 方案；而在負向框架中，C 方案是 400 人將死去，D 方案是 1/3 的機會無人死去，2/3 的機會 600 人死去，結果發現有 78% 的參與者選擇 D 方案，僅 22% 選擇 C 方案。研究結果顯示在正向框架下，大多數人會有風險規避（avoid risks）的傾向（至少掌握確定利得），而在負向框架下，大多數人會選擇風險追求（seek risks）的傾向（希望有完全逃避損失的機會）。

情境因素的影響。決策也受到情境因素的影響，例如：時間壓力（Dror et al., 1999）、認知負荷（Drolet & Luce, 2004; Ebert, 2001）、社會影響力（Goldstein,

Cialdini, & Griskevicius, 2008; Schultz et al., 2007)。時間壓力的研究中，Dror 等以撲克牌類 21 點的遊戲測驗參與者在時間壓力下對不同風險水準的選擇，結果發現在時間壓力下參與者在較低風險水準的情境下表現保守，但在較高風險水準的情境下更願意承擔風險，顯示時間壓力並非均等地影響做出選擇的機會；社會影響力相關的研究中，Goldstein 等以兩個場域實驗檢驗不同論述方式的環境保護標語之有效性，結果發現描述性訴求（如 75% 的房客會重複使用浴巾）比起基礎的告知（如請協助保護環境）更有效；此外還發現當描述的群體與參與者愈相似時愈有效（如「大多數這間房間的房客會重複使用浴巾」會比「大多數公民會重複使用浴巾」更有效）。

個體差異的影響。除決策特徵和情境因素外，決策者的特徵亦對決策產生影響，例如：個人主義與集體主義（Trafimow, Triandis, & Goto, 1991; Triandis, 2001）、文化差異（Choi, Dalal, Kim-Prieto, & Park, 2003）。個人主義與集體主義相關的研究中，Trafimow 等發現集體主義文化中的人比起個人主義文化更優先考量群體內的目標且傾向自我謙卑（self-effacing）；文化差異的研究則發現當參與者試圖解釋偏離行為或親社會行為時，東亞國家的人比美國人考慮更多資訊，且做出更多的外部歸因（Choi et al., 2003）。

針對上述三個範疇，對於個體差異的著墨雖多，但因其範圍廣泛，較缺乏統一、清楚的架構使人們能充分掌握此方面的研究成果，故判斷與決策學領域主要以決策特徵與情境因素建構而成（Weber & Johnson, 2009）。個體差異常被做為控制變項，以檢驗決策特徵與情境因素的影響（Appelt et al., 2011）。然而，往往因為對決策結果的解釋不一致，導致得出混亂、相互矛盾的結果，例如：Levin、Gaeth、Schreiber 與 Lauriola（2002）以及 Shiloh、Salton 與 Sharabi（2002）在認知風格與框架效應的研究上得出相反的結果，Levin 等發現認知風格與框架效應無關；可是，Shiloh 等發現認知風格與框架效應有關，特別當認知風格為高理性與高直覺以及低理性與低直覺時，最容易出現框架效應；其中，Levin 等並未以高低分組區分認知風格進行分析。為了彌補這個問題，哥倫比亞大學與阿姆斯特

丹大學幾位學者共同提出一套決策的個體差異指南 (The Decision Making Individual Differences Inventory, DMIDI)，試圖用更系統化的方式討論決策研究中的個體差異並正視其重要性，並建置免費線上資料庫¹以便持續更新與發展 (Appelt et al., 2011)。

決策的個體差異指南

隨著研究的進展，測量個體差異的方法也與時俱進，DMIDI 彙整了在決策領域中六大具有代表性的個體差異測量類別 (如表 1)：

一、決策評估：評估個體決策過程和結果的測量。

1. 決策風格：評估個體處理決策或一般性思考方式。
2. 決策途徑：評估個體對決策過程的管理技巧，包括決策前與後。
3. 決策能力：評估個體決策結果的好壞以及是否達成滿意的結果。

二、風險態度評估：評估決策者對風險的看法或偏好的風險水準。

1. 行為測量：瞭解個體在遊戲或是情境中真實或假設的風險偏好。
2. 風險態度問卷：使用自陳問卷直接詢問個體的風險情況。
3. 與風險相關的人格特質測量：自陳人格特質與承擔或厭惡風險間的關聯。

三、認知能力評估：評估個體的智力或能力。

1. 一般認知能力：即整體智力。
2. 特殊認知能力：即特定認知技能，包括客觀與主觀的測量。

四、動機評估：動機是人們做與不做某些行為的驅動器。

1. 社會期待：評估個體如何向他人展示自己。
2. 自我調節：評估個體在追求目標時對自己的監管。
3. 人際動機：評估驅動個體與他人互動的動機。

¹ <http://www.sjdm.org/dmidi/index.html>

4. 心理需求與恐懼：評估心理需求和恐懼、厭惡作為動機。

五、人格特質評估：人格指隨著時間推移仍穩定的個體特徵。

1. 人格量表：以已普遍使用的人格理論為主。

2. 人格建構：拆解構成人格的不同結構，分為自我測量、人際測量、衝動測量、文化差異、時間觀念、感知控制以及強迫症與完美主義測量七子項。

六、其他評估：不屬於前五大類的測量，但隨著時間的演進，可能會演變出新的類別而獨立存在。



表 1 DMIDI 的內涵與量表/測驗舉例

類別	量表/測驗舉例
決策評估	1. 決策風格
	A. 決策風格：一般決策風格 (General Decision-Making Style, GDMS)
	B. 認知風格：理性—經驗量表 (Rational-Experiential Inventory, REI)
	C. 探知動機：認知閉合需求量表 (Need for Cognitive Closure Scale, NFCS)、認知需求量表 (Need for Cognition Scale, NFC)
	2. 決策途徑
	優柔寡斷量表 (Indecisiveness Scale)、墨爾本決策問卷 (Melbourne Decision Making Questionnaire)、決策後悔量表 (Regret Scale)
	3. 決策能力
	A. 一般決策能力：成人決策能力 (Adult Decision Making Competence, ADMC)、決策結果量表 (Decision Outcome Inventory, DOI)
	B. 特殊決策能力：計算能力 (Numeracy)

表 1 (續)

類別	量表/測驗舉例
<p>風險態度 評估</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 行為測量：類風險氣球實驗 (Balloon Analogue Risk-Taking, BART)、哥倫比亞卡片任務 (Columbia Card Task, CCT)、杯子任務 (Cups Task)、愛荷華賭局作業 (Iowa Gambling Task, IGT) 2. 態度問卷：選擇兩難問卷 (Choice Dilemmas Questionnaire, CDQ)、風險傾向 (Risk-taking Propensity)、風險領域特異性量表 (Domain Specific Risk Task, DOSPERT) 3. 與風險相關的人格特質測量：艾克遜衝動量表 (Eysenck's Impulsivity Inventory)、模糊容忍性量表 (Multiple Stimulus Types Ambiguity Tolerance)
<p>認知能力 評估</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 認知能力：瑞文標準推理測驗 (Raven's Standard Progressive Matrices, SPM)、魏氏成人智力測驗 (Wechsler Adult Intelligence Scale, WAIS) 2. 特殊認知能力：尼爾森—丹尼閱讀測驗 (Nelson-Denny Reading Test)
<p>動機評估</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 社會期待：社會期許量表 (Balanced Inventory of Desirable Responding, BIDR) 2. 自我調節：行為抑制與行為激發量表 (Behavioral Inhibition Scale and Behavioral Activation Scale, BIS/BAS)、調節定向量表 (Regulatory Focus Questionnaire, RFQ) 3. 人際動機：社會價值傾向 (Social Value Orientation, SVO)、囚徒困境 (Prisoner's Dilemma, PD)、利他行為自陳

表 1 (續)

類別	量表/測驗舉例
人格特質 評估	<p>量表 (Self-Report Altruism, SRA)</p> <p>4. 心理需求與恐懼：負面評價恐懼量表 (Fear of Negative Evaluation, FNE)</p>
	<p>1. 人格量表：十項大五人格量表 (Ten Item Personality Inventory, TIPI)、五大人格量表修訂版 (NEO Personal Inventory-Revised, NEO PI-R)、明尼蘇達多項人格測驗 (Minnesota Multiphasic Personality Inventory, MMPI)</p> <p>2. 人格建構</p> <p>A. 自我測量：考伯史密斯自尊測驗 (Coopersmith Self-Esteem Inventory)、羅森伯格自尊量表 (Rosenberg Self-Esteem Scale)</p> <p>B. 人際測量：人際互動反應指標 (Interpersonal Reactivity Index, IRI)、信任量表 (Trust Inventory)</p> <p>C. 衝動測量：Barratt 衝動量表 (Barratt Impulsiveness Scale, BIS)</p> <p>D. 文化差異：文化價值觀指數 (Value Survey Module)、個人主義與集體主義量表 (Individualism and Collectivism Scale, INDCOL)</p> <p>時間觀念：考慮未來量表 (Consideration of Future Consequences, CFC)、未來時間取向 (Future Time Orientation, FTO)</p>

表 1 (續)

類別	量表/測驗舉例
E. 感知控制：控制圈 (Spheres of Control)	
F. 強迫症與完美主義測量：莫司禮強迫症量表 (Maudsley Obsessional-Compulsive Inventory, MOCI)、多面向完美主義量表 (Multidimensional Perfectionism Scale)	
其他評估	新環境典範量表 (New Environmental Paradigm-Revised, NEP-R)、正負向情感量表 (Positive and Negative Affect Scale, PANAS)



社會價值傾向的內涵、測量與實徵研究

承上文所述，決策受到非常多複雜的因素所影響，包含個體、環境的，甚或是人與情境的互動，均會對決策結果產生影響。在以上眾多影響決策的因素中，人與環境的互動逐漸受到重視。個體特質與社會情境（social situation）分別都會影響人的決策，而這兩者間的交互作用亦對決策產生了有趣的影響。例如：當處於內疚情境（如因疏失將他人的腳踏車弄丟了）需要分配資源給自己、受害者和與內疚事件無關聯的第三人時，Furukawa、Nakashima 與 Morinaga（2016）發現集體主義文化下的參與者在內疚情境中時，傾向犧牲自己的資源而分配給受害者；Rebega、Benga 與 Miclea（2014）在不同國家但同屬集體主義文化情境中發現了相同的結果；de Hooge、Nelissen、Breugelmans 與 Zeelenberg（2011）在偏向個人主義文化的荷蘭進行類似的操弄，結果發現參與者更傾向犧牲第三人的資源而分配給受害者。

與情境互動緊密且與決策行為密切相關的重要心理特質之一即為：社會價值傾向（Social Value Orientation, SVO）。社會價值傾向指的是個體對自己與他人結果分配的穩定性偏好（van Lange, Otten, de Bruin, & Joireman, 1997），為一種心理特質的表現。在決策的框架中，心理特質被視為一種對個體關於自己、他人或環境的決策行為有著重要影響的傾向。在成長過程中個體不斷與他人互動並相互影響，通過種種情境下學習或觀察到資源的分配。長期下來，個體受到生活經驗中各種資源分配結果的影響，產生了社會價值傾向，進而影響決策行為（Liebrand & McClintock, 1988）。簡單地說，社會價值傾向意指：個體如何分配資源給自己與他人的偏好，是一種相對穩定的人格表現傾向（McClintock, 1978）。以下將針對社會價值傾向進行整理與介紹。

社會價值傾向的概念發展與內涵

社會價值傾向的概念起源於互賴理論 (interdependent theory)，但在瞭解互賴理論前，必須先瞭解互賴情境 (interdependence situations)²與決策的研究歷史背景。個體在互賴情境中決策的研究起源於 20 世紀上半葉的賽局理論 (Game Theory, GT)。賽局理論關注個體與社會環境互動中兼具策略性和理性的決策過程，特別聚焦在個體欲產出結果時偏好的策略性互動。簡言之，賽局理論就是在研究理性個體間合作或競爭行為的模型。由於賽局理論以數學模型進行分析，假設個體的決策與行為背後存在為了解決問題的理性計算，因此當情境化為數字化的賽局時，可以透過計算來預測個體行為³。雖然賽局理論的情境能精確判斷行為的結果，但在實際情境中往往很難將所有決策效益數字化，因此我們可能無法直接推展到現實生活中，即便如此，賽局理論卻不失為一種能理解互賴情境與特定情況下理性行為的框架，使我們可以預測人類行為 (Murphy & Ackermann, 2014)。受到賽局理論的研究概念和方法啟發，學者開始建立社會互動相關的理論，主要在於討論互賴情境中能預測行為的因子，並相信人們在感知與評價特定行為預測因子上存在個體差異，互賴理論即在呈現這種行為動機上的差異。

² 互賴情境指情境中的主體彼此依存、互相影響，常應用於生物學中描述動物與植物的依存關係；在此互賴情境指個體的行為會影響到其他人，而其他人採取的行為也會對個體有所影響。

³ 如著名的懦夫賽局 (chicken game，又稱為膽小鬼賽局、弱雞賽局或兩車對撞賽局)，是賽局理論中影響深遠的模型，常被用於政治、經濟上，例如 1962 年的古巴導彈危機、核戰爭等。該情境為兩名車手在一條筆直的公路上對衝，誰先轉彎避開就會被稱為膽小鬼。在賽局理論中，雙方的兩種選擇都化成數字化的效益，假設雙方都是膽小鬼時的效益為 0，呈現平手的局面；僅一方為膽小鬼時效益為 1 與 -1，呈現一贏一輸的局面；雙方均不為膽小鬼時效益為 -10，呈現雙方皆大輸的局面。由此，可以得出一個償付矩陣 (payoff matrix)，每個細格中的第一個數字為車手 1 的效益，第二個數字為車手 2 的效益，即

		車手 2	
		轉彎	不轉彎
車手 1	轉彎	(0,0)	(-1,1)
	不轉彎	(1,-1)	(-10,-10)

最好的狀況為一方直衝，一方轉彎；其次為雙方都轉彎，則為平手，最後是雙方都拒絕轉彎，得到兩敗俱傷的結果。

互賴理論由 Kelley 與 Thibaut (1978) 在《人際關係：互賴理論》

(Interpersonal relations: A theory of interdependence) 一書中正式被提出，該理論認為個體在與他人互動時的內在動機存在差異，這種差異在解釋互賴情境時的行為又極為重要。因為每個人追求的目標不同，所以對特定環境的認知也不同。互賴理論假設在互賴情境的矩陣遊戲 (matrix game) 中個體會將給定矩陣 (given matrix) 轉化成主觀的效用矩陣 (effective matrix)，最終依據效用矩陣做出決策。舉例而言，當個體追求雙方收益最大化，會將給定情境中雙方的收益相加，將二者的總和作為效用情境，然後主觀地根據效用情境做出決策。具體言之，假設在三個資源分配的選項中 (即給定情境)，選項 A 為自己得 350 元，他人得 350 元；B 選項為自己得 400 元，他人得 250 元；C 選項為自己得 350 元，他人得 50 元，當決策者追求與他人利益最大化，則會將各選項中自己與他人之獲得金額相加 (即效用情境) 選擇合計最大的選項，計算結果為選項 A 為 700 元，選項 B 為 650 元，選項 C 為 400 元，因而最後選擇選項 A。因此，即便在相同的互賴情境中，人們會因為抱持著不同的個人目標，而對情境有不同的感知與評價，進而產生不同的決策行為。

Griesinger 與 Livingston (1973) 設計了一套能定義各種社會動機的幾何模型，在該模型中，X 軸代表自我收益，Y 軸代表他人收益，社會動機以自我與他人收益的分配結果 (即平面上任何一點) 與原點相連形成一不限長度的向量而表示。因此，社會動機是一個連續的尺度，代表決策者願意犧牲多少資源使對方受益的程度 (Murphy & Ackermann, 2014; Murphy, Ackermann, & Handgraaf, 2011)。其中，決策者被假定偏好對應他們社會動機向量有著最大投影的結果，例如：具有在象限四、斜率為-1 動機的決策者，比起同樣給自己與他人四單位的收益 (即圖 1 中的 A)，更偏好給自己四單位的收益，給他人兩單位的收益 (即圖 1 中的 B)。此幾何模型提供了決策者評價互賴情境下雙方聯合結果 (joint outcome) 的描述框架 (如圖 2，圖 2 已被標準化) (Griesinger & Livingston, 1973; Liebrand, 1984)。

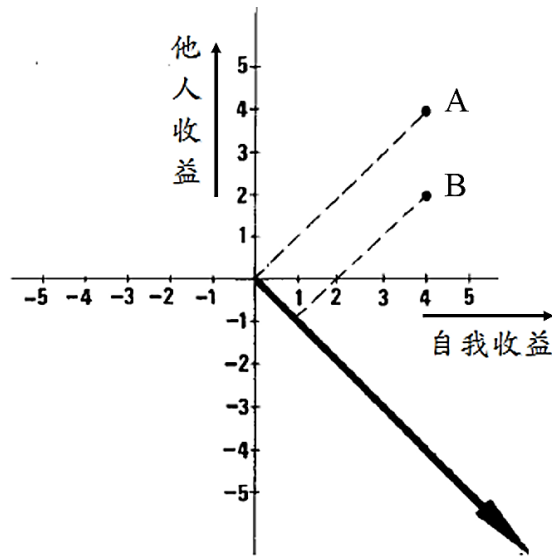


圖 1. 社會動機的幾何模型

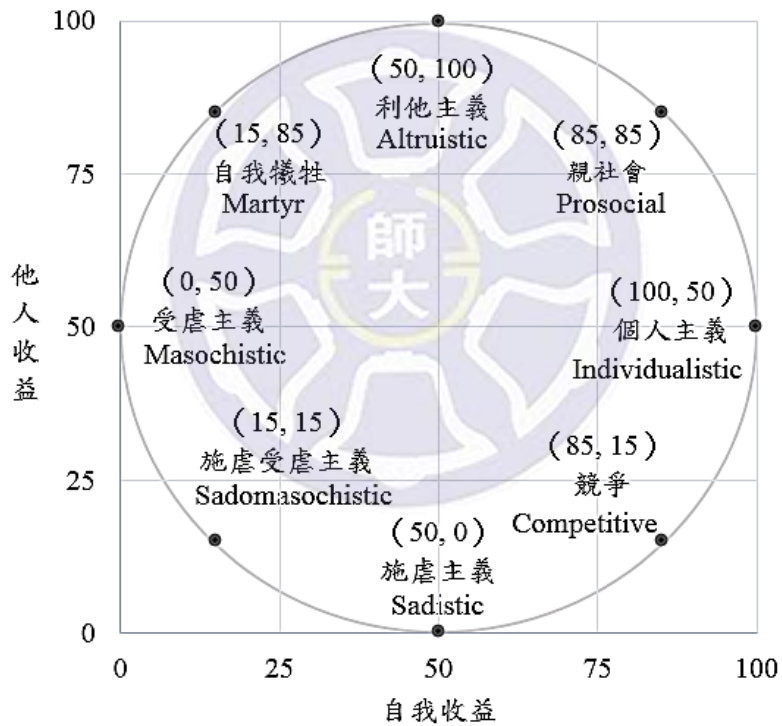


圖 2. 社會價值傾向框架

在幾何模型中，允許無限數量的社會價值傾向存在（Griesinger & Livingston, 1973），圖 2 提供不同社會價值傾向的描述方向，如（85, 85）代表最大化聯合結果或最小化相對收益，即為親社會傾向；（100, 50）代表最大化自我收益，即為個人主義傾向。這些社會價值傾向的推論動機（inferred motivation）如表 2 所

示。分解遊戲便是透過一系列資源分配決策來確定決策者的社會價值偏好，假使決策者在遊戲中選擇了（100, 50）的選項，則推論決策者抱持最大化自我收益的動機，因而被歸類為個人主義的社會價值傾向。

表 2 社會價值傾向的推論動機與收益權重分配

收益		社會價值傾向	推論動機	自我收益 的權重	他人收益 的權重
自我	他人				
85	85	親社會	最大化聯合收益或 最小化相對收益	1	1
100	50	個人主義	最大化自我收益	1	0
85	15	競爭	最大化自我收益與 他人收益的正差異	1	-1
50	0	施虐主義	最小化他人收益	0	-1
15	15	施虐受虐主義	最小化聯合收益或 最小化相對收益	-1	-1
0	50	受虐主義	最小化自我收益	-1	0
15	85	自我犧牲	最大化自我收益與 他人差異的負差異	-1	1
50	100	利他主義	最大化他人收益	0	1

雖然社會價值傾向的架構中列出八種主要的向度，但有些類型的社會價值傾向在現實決策過程中非常少見，在實務上應用價值較低，因此某些研究者將注意力縮減到特定能涵蓋多數人的社會價值傾向上，例如：Messick 與 McClintock（1968）就將社會價值傾向分為親社會、個人主義與競爭三種社會價值傾向，目前最常見的三優勢測量（Triple Dominance Measure, TDM）（van Lange et al., 1997）亦是如此。此外，有許多研究會將個人主義和競爭傾向兩種合併稱為親自

我 (proself) 傾向，與親社會傾向並列，從兩種分類 (親社會與親自我傾向) 到十種分類 (自我利益、自我犧牲、利他主義、侵略性、競爭、均衡競爭、合作、均衡合作、平等主義、混合傾向) (MacCrimmon & Messick, 1976) 都有不同的研究者使用。

van Lange (1999) 以社會價值傾向的整合模式 (integrative model of social value orientation) 來解釋最常見的三優勢測量所得到的結果：個體差異展現在對自我收益與他人收益的重要性分配上，參與者將根據測量結果被分為親社會者、個人主義者與競爭者三類。親社會者同時關注自我與他人的收益結果，期望雙方的收益達成最大化聯合收益或平等 (equality)；個人主義者不在乎他人獲得多少收益，僅專注追求個人利益最大化；競爭者則在意自我收益與他人收益相比是否達到最大的正差距，確保自己贏過他人最多收益。一方面，相較於親社會者，親自我者 (即個人主義者與競爭者) 更關注自我利益，正如他們較不傾向在群體中合作 (de Cremer & van Lange, 2001)、認為合作是不聰明的 (van Lange & Liebrand, 1991) 或認為不合作並沒有那糟糕 (Liebrand, Jansen, Rijken, & Suhre, 1986)，因而親自我者更重視效率 (efficiency)，並對那些可能破壞效率的行為或情況會特別敏感。另一方面，親社會者不只關心他人收益，更在意平等，因此他們會希望自己與他人的收益是相同的，並付出同等的貢獻，因此他們傾向與他人合作。有趣的是，Kelley 與 Stahelski (1970) 發現當親社會者持續面臨其他人不合作的情況時，他們也會出現不合作的行為，這種情況被稱為過度同化效應 (overassimilation effect)。乍看之下，會認為親社會者似乎放棄了合作行為的偏好，然而，合作行為並非親社會者關切的核心，親社會者也可能表現不合作行為 (Kramer, McClintock, & Messick, 1986; Brucks & van Lange, 2007)。親社會傾向的動機必須從最大化聯合收益與最小化相對收益 (即平等) 兩方面來瞭解，親社會者不合作行為恰好是「最小化相對收益」的展現。Eek 與 Galing (2006) 甚至發現比起最大化聯合收益，親社會者更偏好平等的結果，顯示追求平等的動機 (即最小化相對收益) 更可能是親社會者的決策關鍵。

隨著社會價值傾向的測量益發便利，研究者們也開始關切社會價值傾向在個體發展脈絡上的變化。例如：van Lange 等（1997）研究社會價值傾向的個體發展歷程（ontogenetic），提出社會價值傾向部分根植於童年早期至青少年時期所經歷的社會互動模式，即與主要照顧者和手足互動經驗而形成的依附類型（attachment styles），以及進一步在成年早期、中期與晚期經歷的大量社會互動經驗中逐步形塑而成；或是其他概念如對他人的信念、觀點或態度等連結（Bogaert, Boone, & Declerck, 2008; Liebrand et al., 1986; van Lange & Liebrand, 1991）。

基於上述理論的建構，研究者們發展了許多測量社會價值傾向的方法，這些方法各有其特色與適用情境。以下將逐一介紹社會價值傾向的測量方法。

社會價值傾向的測量

在理論的討論外，研究者們致力於發展能夠有效偵測社會價值傾向的測量方式。傳統的雙人二元選項遊戲（two-player binary option games）跳脫概念的層次，試圖測量社會價值傾向，此即為測量社會價值傾向的起源。例如在囚徒困境中（如圖 3），兩位決策者會先知道自己與另一位決策者在合作與不合作的四種交互結果中可以獲得的收益（即圖 3 中灰色區塊的四種結果，括號中第一個數字代表決策者 1 的收益，第二個數字代表決策者 2 的收益），然後每位決策者被要求在合作和不合作兩種選項中做出選擇，當兩位決策者決定完畢後，才會知道此回合產生的收益分配為何。在這樣的設計中決策者除了考量自己的偏好，尚需考量另一決策者可能抱持的想法與信念，最終混合了社會價值傾向與策略因素的考量產生決策，並藉由觀察此決策偏好以表徵參與者在社會互動背景下的決策行為。

		決策者 2	
		合作	不合作
決策者 1	合作	(3, 3)	(-3, 5)
	不合作	(5, -3)	(-1, -1)

圖 3. 囚徒困境示例

然而，雙人二元選項遊戲仍有其不足之處，首先，在該遊戲中，每位決策者都能清楚知道在各種選擇組合下自己與另一位決策者的收益，可是現實生活中決策者往往無法明確得知所有選擇最終會帶來的結果，僅能透過自己的偏好做出決策；其次，因為決策者知道另一決策者的選擇將影響自己的收益，會將另一決策者的選擇納入考慮，形成「重組遊戲」(recomposed game)，為一種妥當 (proper) 決策結果，即決策者會擔心決策時直接表現內心動機的結果可能造成另一決策者做出不利自己的決策，因此會將另一決策者的想法納入考慮，形成策略性考量，策略性的考量有可能完全主導了決策者的決策，亦或決策行為是策略性考量與內心動機折衷後的表現，因而無法從最後結果確知決策者真正的內在動機。因此，延續這個能夠實際測量社會價值傾向的設計，Messick 與 McClintock (1968) 透過「分解遊戲」(decomposed games) 回應其不足，觀察個體在代表不同動機傾向的選項中所做的選擇來觀察何種動機傾向主導該個體的決策，藉以評估個體主要的動機傾向。Messick 與 McClintock 設計了單一決策者的雙選項分解遊戲 (共 80 題)，決策者從每個題目中的 X、Y 兩個選項擇一，每個選項分別呈現自己的收益與他人的收益，並以三種優勢⁴動機設計了六種遊戲結構 (分為單一優勢與雙優勢兩大類，詳見表 3)，六種結構中的選項均代表不同優勢動機，每題僅呈現一種結構。以圖 4 $D_{oj}^{2 \cdot r}$ 為例，若決策者選擇選項 Y，即代表他/她試著最大化自我收益 ($8 > 5$) 或是最大化聯合收益 ($8+6 > 5+2$)；若決策者選擇選項 X，則代表他/她試著最大化相對收益 ($5-2 > 8-6$)。結果發現：人們對自我與他人收益所分配的權重存在個體差異。雖然社會價值傾向是單向的資源分配偏好，只

⁴ Deutsch (1960) 提出人類主要的三種動機傾向以及其操作型定義：一、合作性 (cooperative)：最大化聯合收益 (joint gains)，即重視所有選擇中自己與他人的收益相加後得到最大的結果；二、個人主義 (individualistic)：最大化自我收益 (own gain)，即重視自己的收益是所有選擇中最大的；三、競爭性 (competitive)：最大化相對收益 (relative gain)，即重視自己的收益與他人的收益在所有選擇中差距最大，此分類後來被 Messick 與 McClintock (1968) 的決策行為動機理論採用，刺激了一系列關於「在互賴情境中人們並非總是追求最大化自我利益，而會將他人利益納入考量」的研究 (McClintock & McNeel, 1966a, 1966b, 1966c, 1967; Messick & Thorngate, 1967)。

有一個決策者會影響收益結果，然而，這樣的決策還是具有社會價值，因為決策者會意識到自己的決定將影響到另一個人，在這種缺乏潛在反彈與報復的情境中，決策者能放心的展示自己的社會價值傾向，這些偏好會影響互賴情境下的決策行為。Messick 與 McClintock (1968) 開創性的設計使得社會情境中的價值選擇偏好得以直接被測量，其核心概念即為「社會價值傾向」。至此，分解遊戲開始被廣泛地用於測量社會價值傾向。

表 3 Messick 與 McClintock (1968) 分解遊戲結構

遊戲結構代號	選項分別代表的動機優勢	題數
$D_{or \cdot j}^2$	1. 最大化自我收益或最大化相對收益 2. 最大化聯合收益	30
$D_{oj \cdot r}^2$	1. 最大化自我收益或最大化聯合收益 2. 最大化相對收益	6
$D_{j \cdot r(o)}^2$	1. 最大化聯合收益 2. 最大化相對收益 *兩種選項都相當於最大化自我收益	16
D_{orj}	一個選項代表最大化聯合收益、最大化自我收益、最大化相對收益；另一個不代表任何動機	6
$D_{or(j)}$	1. 最大化自我收益 2. 最大化相對收益 *兩種選項都相當於最大化聯合收益	6
$D_{oj(r)}$	1. 最大化自我收益 2. 最大化聯合收益 *兩種選項都相當於最大化相對收益	16

D_{orj}		
	選項 X	選項 Y
我得到	3	1
他人得到	1	0

$D^2_{oj \cdot r}$		
	選項 X	選項 Y
我得到	5	8
他人得到	2	6

圖 4. Messick 與 McClintock (1968) 分解遊戲示例 (以 D_{orj} 與 $D^2_{oj \cdot r}$ 為例)

儘管 Messick 與 McClintock (1968) 提供一種能直接測量社會價值傾向的方式，可是因為題數高達 80 題填寫耗時、六種遊戲結構的題數並不平均，又沒有在同一題目中分別呈現代表不同動機的選項，加上推論決策動機的過程過於複雜，因此測量社會價值傾向的分解遊戲持續被改進，近年來出現 van Lange 等 (1997) 版本的分解遊戲。

目前社會價值傾向的測量方式主要有：三優勢測量 (van Lange et al., 1997)、環形測驗 (The Ring Measure) (Liebrand, 1984; Liebrand & McClintock, 1988) 與滑塊測驗 (The Slider Measure) (Murphy et al., 2011)。以下將介紹此三種測量方法，並整理如表 5。

一、三優勢測量

三優勢測量是第一套運用分解遊戲編制而成的社會價值傾向測量工具 (van Lange et al., 1997)，因其簡單易懂的題目構造且易於操作與計算的特性，在社會心理學中被廣泛使用。

此測驗共有九道題目，每道題目有分別代表三個不同社會價值傾向 (親社會傾向、個人主義傾向以及競爭傾向) 的選項，決策者必須從中挑選一個，示例如表 4。三優勢測量的情境設定為決策者為另一個互不認識且未來也不會相遇的他人做出分配決策，選項中的點數對雙方都是等值的，獲得愈多點數愈好。表 4 中的選項 A 為最大化相對收益，代表競爭傾向；選項 B 最大化個人收益，代表個人主義傾向；選項 C 為最大化聯合收益，代表親社會傾向。因為三優勢測量假設社會價值傾向是個體長期以來對事物判斷的價值觀，屬於相對穩定的心理特質，因

此在測量中，社會價值傾向的操作型定義為決策者在九道題目中選擇同一類傾向的次數必須大於六次（含）以上，依此判定決策者具有該類型的社會價值傾向；否則無法判別決策者的社會價值傾向。

表 4 三優勢測量示例

	A	B	C
你得到	480	540	480
他人得到	80	280	480

雖然三優勢測量是迄今最常見的社會價值傾向測量方法，但也存在一些缺點。首先，三優勢測量無法提供親社會、個人主義與競爭傾向以外的社會價值傾向訊息。社會動機在概念上是連續尺度（Griesinger & Livingston, 1973; Kelley & Thibaut, 1978; Wyer, 1969），但三優勢測量以名義尺度（nominal scale）強制分類，因此導致較低的統計效力（Cohen, 1983）。其次，三優勢測量無法區分親社會傾向中最大化聯合收益與厭惡不平等這兩種動機。第三，三優勢測量只能確定決策者的優先動機，而不能確認次要的偏好。然而現實生活中，個體往往具有多重社會價值傾向，而動機傾向的排序會影響個體的決策行為。瞭解個體不喜歡、不偏好的社會價值傾向也可能提供決策行為的重要訊息，特別是強烈厭惡某些動機的個體，可能專注於排除他們不喜歡的選項而非他們的偏好做出決策。

二、環形測驗

環形測驗使用N個雙選項的強迫選擇分配決策，例如：選項A：「14.5美元給自己、3.9美元給他人」或選項B：「13美元給自己、7美元給他人」，然後從選擇的結果計算出社會價值傾向的分數（Liebrand, 1984）。此與Griesinger與Livingston（1973）的幾何模型的概念一致，將社會價值傾向轉換成聯合結果平面上具有方向與大小的向量（vector）並對應研究者已設定的代表特定社會價值傾向向量角

度，例如 $\theta = 45^\circ$ 的向量代表親社會傾向， $\theta = 0^\circ$ 代表個人主義傾向，以判斷決策者的社會價值傾向（如圖5）。目前發展出 $N = 16$ (Liebrand, 1984) 與 $N = 24$ (Liebrand & McClintock, 1988) 兩種環形測驗。

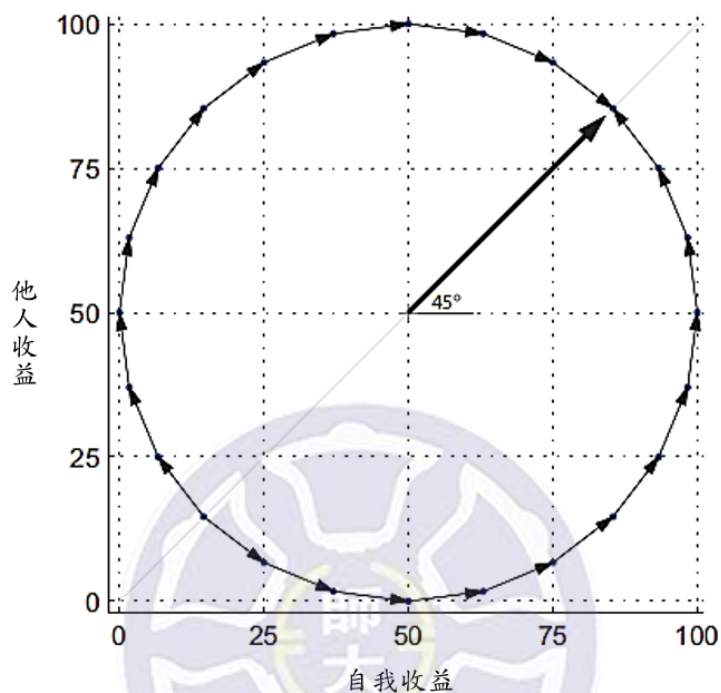


圖 5.24 項環形測驗的圖像表徵

環形測驗提供 N 個雙選項的分配決策，這些決策以平面原點為中心的圓上等分點表示（圖5的自我收益與他人收益已被標準化為0到100，故 $(50, 50)$ 為中心）。決策者被要求想像與另一個人同時做出分配決策，選項中的點數對雙方都是等值的，獲得愈多點數愈好。在此測驗中，社會價值傾向的操作型定義為，將決策者 N 次的決策分配中的自我收益與他人收益分別加總得到一個座標，將此座標與原點相連形成一向量，向量夾角對應決策者的社會價值傾向，以

$SVO\ Ring\ \theta = \arctan \frac{\sum P_o}{\sum P_s}$ 計算，其中 P_o 代表他人收益， P_s 代表自我收益。向量長度則代表決策者分配決策的內部一致性，而決策者選擇的一致性至少須達到60%才能被分類。

環形測驗的特點是將資源分配決策轉換為幾何模型，具有較高的適用性，能同時瞭解決策者的社會價值傾向以及強度。然而，有壓倒性的證據顯示社會價值傾向在人群中並非均勻分布，而且絕大多數的決策者不會選擇負的自我收益，因此將整個圓等分的作法不合常理。此外，環形測驗無法對大量的決策者進行分類，因為有些分配選項對決策者的吸引力較低，導致選擇一致性降低。最後，環形測驗也無法區分親社會者是屬於最大化聯合收益或厭惡不平等的動機。

三、滑塊測驗

Murphy 等 (2011) 建構了新的社會價值傾向測量方法：滑塊測驗。滑塊測驗試圖融合現存測量法的優點，並克服部分缺點。滑塊測驗由六個主要題項，每個題項由九個次要選項組成，這九個選項處於某代表自我收益與他人收益的連續範圍，決策者透過選擇偏好的分配選項而決策 (如圖 6)。這六個主要題項反映了六條由四個最常見的社會價值傾向類型：親社會、個人主義、競爭與利他主義傾向的連線，圓心座標 (50, 50)，圓半徑為 50 (如圖 7)。當決策者做完六個分配決策後，以 SVO Slider $\theta = \arctan \left[\frac{\sum(P_o-50)}{\sum(P_s-50)} \right]$ 計算社會價值傾向角度，其中 P_o 代表他人收益， P_s 代表自我收益。當角度值愈大表示愈在意他人收益，最大值 61.39° 代表純粹的利他主義傾向，最小值 -16.26° 代表純粹的競爭傾向。



圖 6. 滑塊測驗題項

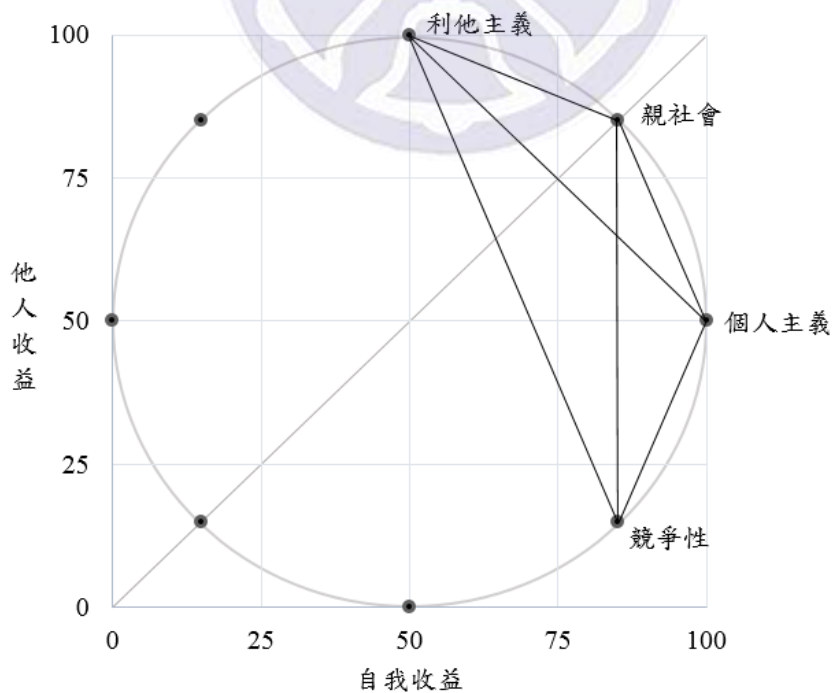


圖 7. 滑塊測驗六個主要題項的圖像表徵

而九個次要選項是為了檢測最大化聯合收益與厭惡不平等這兩項動機，厭惡不平等的決策者將會選擇接近 45° 線的分配選項，偏好最大化聯合收益的決策者將會偏離 45° 線（如圖 8）。

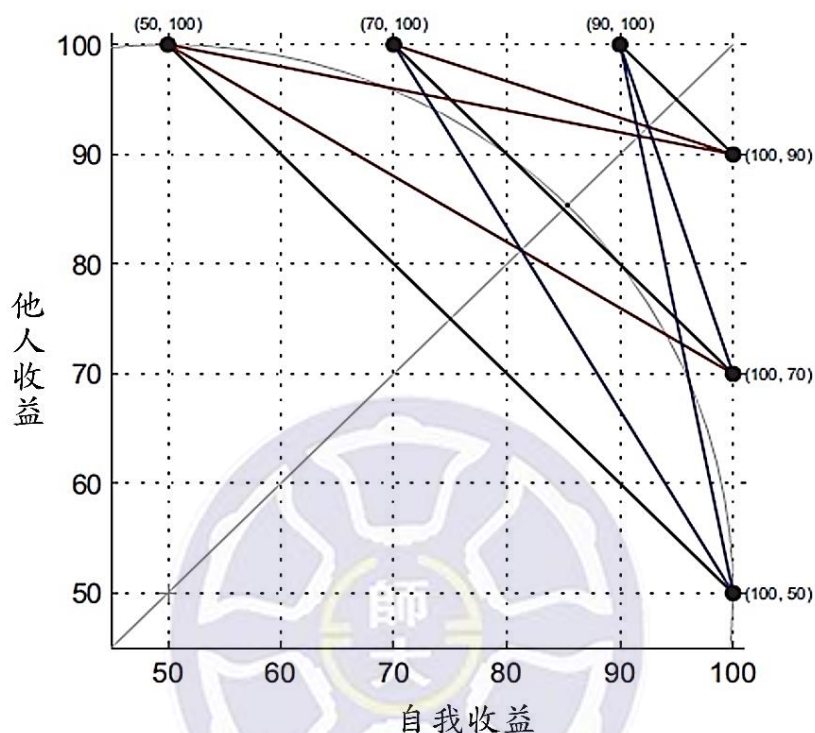


圖 8. 滑塊測驗九個次要選項的圖像表徵

滑塊測驗的優點首先在於能確認四種社會價值傾向的排序，能產生更多的訊息以解釋與預測個體的行為。其次，滑塊測驗具有較高的信度與效度，因為降低罕見社會價值傾向對信、效度的影響。第三，Murphy 等（2011）顯示滑塊測驗在一週後的重測信度（test-retest reliability）為 .915，收斂效度（convergent validity）為 .70，較三優勢測量與環形測驗高。儘管滑塊測驗能改善許多三優勢測量與環形測驗的不足，但還是有一些缺點存在。因為滑塊測驗沒有在平面圖上使用對稱的分配選項，所以用來確定社會價值傾向類型的角度不直觀的，例如：純粹的利他主義者的角度是 61.39° 而不是 90° 。另一個缺點則是無法測量四種常見的社會價值傾向以外的動機。

表 5 三種常見的社會價值傾向測量方法比較

名稱	提出者	主要概念	優點	缺點
三優勢測量	van Lange 等 (1997)	由九道具有三個分別代表不同社會價值傾向的題目進行測量，當其中六道相同時，才能確定個體的社會價值傾向	簡單易懂、易於操作與計算	<ol style="list-style-type: none"> 1. 只能測量親社會、個人主義與競爭三種傾向，且統計效力較低 2. 無法區分親社會傾向中最大化聯合收益與厭惡不平等的兩種動機 3. 只能確定參與者的優先動機
環形測驗	Liebrand (1984)、 Liebrand 與 McClintock (1988)	以16或24個雙選項的分配決策，將自我收益與他人收益加總得出一座標，以此座標與平面圓形原點相連成一向量，依 SVO Ring $\theta = \arctan \frac{\sum P_o}{\sum P_s}$ 算出向量夾角角度判斷社會價值傾向，並依向量長度判斷個體的一致性表現	能同時瞭解決策者的社會價值傾向以及強度	<ol style="list-style-type: none"> 1. 環形測驗社會價值傾向的架構不符合社會常態 2. 因一致性的要求較高，容易造成參與者無法被分類 3. 無法區分親社會傾向中最大化聯合收益與厭惡不平等的兩種動機

(續)

表 5 (續)

名稱	提出者	主要概念	優點	缺點
滑塊 測驗	Murphy 等 (2011)	<p>滑塊理論以四個常見的社會價值傾向（即親社會、個人主義、競爭與利他主義傾向）為測量架構，測量方式由六個主要題項，每個主要題項由九個代表自我收益與他人收益的次要選項組成，決策者從中選擇一個分配選項。當決策者做完六個分配決策後，以SVO Slider $\theta = \arctan \left[\frac{\sum(P_o-50)}{\sum(P_s-50)} \right]$ 計算向量角度，當角度值愈大表示愈在意他人收益，最大值 61.39° 代表純粹的利他主義傾向，最小值-16.26° 代表純粹的競爭傾向</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能確認四種社會價值傾向的排序 2. 具有較高的信度與效度 3. 能區分親社會傾向中最大化聯合收益與厭惡不平等的兩種動機 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 判定社會價值傾向的角度不直觀 2. 無法測量四種常見的社會價值傾向以外的動機

社會價值傾向的實徵研究

目前社會價值傾向的實徵研究中，主要分為四個方向討論（張振、張帆、黃亮、袁博、王益文，2014）。分別為：親社會行為、社會認知、同理心與認知神經科學，以下將摘要此四大研究方向的結論。

親社會行為。親社會行為包含：合作行為、利他行為、信任、志願者行為，等相關研究，此領域的研究與社會價值傾向關係密切，研究結果證明：親社會者有更多的親社會行為，且較不受到情境的影響（de Dreu & van Lange, 1995; Kanagaretnam, Mestelman, Nainar, & Shehata, 2009; van Kleef & van Lange, 2008）。Gärling、Fujii、Gärling與Jakobsson（2003）發現親社會者更願意為環境保護付出心力；Brucks與van Lange（2007）發現當面臨公共資源匱乏時，親社會者更願意展現合作行為以阻止資源消耗，親自我者則維持原先的消耗行為；de Dreu與van Lange（1995）發現相較於個人主義者與競爭者，親社會者在談判中更可能讓步；Kanagaretnam等（2009）在研究中指出資金遊戲中，親社會者願意投入較多的資金並歸還較多的收益，隨著對方合作行為增加，親社會者也選擇更多的合作行為；親社會者比親自我者有著更多的志願者行為（Penner & Finkelstein, 1998; van Lange, Schippers, & Balliet, 2011）；van Lange、Bekkers、Schut與van Vugt（2007）發現社會價值傾向能夠預測捐助行為，相對於個人主義者與競爭者，親社會者不僅有更多的捐助行為，同時也捐助的機構類型也較多元。特別的是，在幫助窮人與病人的捐助行為中，可以觀察到親社會者、個人主義者與競爭者的捐贈行為比例呈線性下降，顯示親社會者追求公平的動機，試圖改善資源缺乏者的狀況；而對個人主義者來說捐助窮人與病人無法從中獲利（相對於其他類型的機構，如捐助環保機構，環境改善對自己也有利）；競爭者對減少與他人利益差異的行為並不感興趣。大部分的研究指出親社會者較容易有親社會行為，但有研究發現親自我者也會表現出親社會行為，惟是基於功利性與工具性的目的（van Kleef & van Lange, 2008）。

社會認知。對社會情境的理解與詮釋相關研究中發現：不同社會價值傾向個體對同一情境的建構方式並不相同，親社會者多從倫理的角度理解情境，而親自我者則是從權力的角度理解情境（Sattler & Kerr, 1991; van Lange, 1999）。在社會情境中的決策行為上，不同學者依其感興趣的領域進行調查，故研究議題差異大，例如：van Lange、Bekkers、Chirumbolo與Leone（2012）發現親社會者多支持左派政黨，而親自我者偏向支持右派政黨；Lin與Lin（2006）發現親自我者傾向認為商品的平均銷售價格高於平均購買價格，即在親自我者身上可觀察到「稟賦效應」（endowment effect），而親社會者則無此現象；Smeesters、Warlop、van Avermaet、Corneille與Yzerbyt（2003）發現在道德促發（morality primes）的條件下，無論是親社會者或是低穩定（指在環形測驗中一致性較低者）的親自我者都會表現出更多合作行為，但高穩定的親自我者會變得更具競爭性；Utz、Ouwkerk與van Lange（2004）發現權力促發的條件下，競爭者的合作性會降低，而親社會者不受影響，甚至提高合作性。

同理心。部分學者對同理心與社會價值傾向間的關係感興趣，認為同理心可能是解釋社會價值傾向的重要因素。Kelley與Stahelski（1970）提出三角假設（triangle hypothesis），認為親自我者抱持同質的觀點看待他人，而親社會者抱持異質的觀點來看待他人，當互動開始時，親自我者會直接追求自我利益，因為他們認為他人也將如此。然而，親社會者因為對同伴抱持異質的觀點，加上他們是行為同化者（behavioral assimilators），能透過如身體姿勢、眼神凝視的意義進一步瞭解其他人的想法，所以他們更擅長某些社交技巧，也更能準確判斷他人的意圖。在實徵研究中，Declerck與Bogaert（2008）確實發現親社會者具有較高的同理心與心理推理能力。

認知神經科學。社會價值傾向的測量可能會受到社會期許的影響而無法呈現真實的樣貌。近十年也開始蓬勃發展的認知神經科學則解決了這個問題，腦造影技術及生理指標的紀錄透過觀察生理反應變化，例如：腦部神經的激活活動、膚電反應，發現不同社會價值傾向個體進行社會互動時的大腦區域活化狀況並不相

同。Haruno 與 Frith (2009) 發現杏仁核的激活程度能預測親社會者對資源不平等性的厭惡程度、van den Bos、van Dijk、Westenberg、Rombouts 與 Crone (2009) 發現當親社會者選擇合作或親自我者選擇欺騙行為時，大腦的獎賞相關腦區活化的水準會提高。

從社會價值傾向的實徵研究中可以發現，過去研究聚焦於不同社會價值傾向者的行為差異或其與其他心理特質的相關，此豐碩的研究成果展現了社會價值傾向異質性的重要性。然而，此範疇的研究中忽略了人際情境中重要的「關係」議題。

在實際生活中，個體的決策不僅受到個體特質所影響，亦受到社群互動所影響。人類是社群的動物，我們無法完全獨立於他人生存，也因此，人與人之間總是有或深或淺的關係存在。更重要的是，多數生活中的決策，都依附於那些與我們有「關係」的人身上。換言之，關係直接或間接地影響著人類決策。

關係對於決策行為的影響已在許多實徵研究中被展現。在生物基礎上，Hamilton (1964) 利用模型推算，認為合作傾向的目的是促進遺傳共享基因；眾多資源分配實驗的結果顯示：Burnham (2003) 發現在決策前看到接收者照片會誘發較高的捐贈金額；Aron、Aron、Tudor 與 Nelson (1991) 發現在資源分配任務中，當與夥伴關係愈接近時，決策會愈公平；van Lange 與 Agnew (1997) 發現相對於親社會者和競爭者，個人主義者對伴侶表現出較強的犧牲意願與承諾的連結；de Dreu (2010) 發現與親自我者相比，親社會者更喜愛與信任內群體，但對外群體的仇視與不信任上，親社會者和親自我者並無差異；Cornelissen、Dewitte 與 Warlop (2011) 發現社會價值傾向的自動表達是通過對人際關係的感知來調節；Utz (2004) 發現親社會者比起提高自我收益，更傾向有限的提高他人收益；當獨立我被激活時比相依我被激活時表現出較低的合作程度，顯示自我建構可以暫時覆蓋參與者追求的目標；而在場域實驗中，Erev、Bornstein 與 Galili (1993) 發現群際競爭能使競爭的群體有最佳表現；Halamish 與 Liberman (2017) 發現當心理距離增加時，個體傾向獲得更多的資訊後才做出決策。從以

上的研究中可以發現，當人們透過各種方式拉近心理距離而提升關係親密度時，人們較容易展現親善、合作、信任的決策態度。

承上述，有鑑於關係對決策的影響甚鉅，而社會價值傾向即為一考量複雜情境後所執行的決策偏好，因此本研究欲將關係議題帶入社會價值傾向的研究範疇中，預計透過一系列的實驗檢驗關係對於不同社會價值傾向者的影響。



研究目的

本研究將從關係的角度出發，觀察人際之間的關係親密度如何影響不同社會價值傾向者的資源分配行為。在實驗一中，透過系統化地操弄關係親密度，並觀察關係親密度對社會價值傾向的影響。實驗二則進一步改善傳統三優勢測量的缺點，以連續向度的點數分配來作為資源分配的指標，並透過資源給予與資源剝奪兩個階段來評估資源分配的兩種可能歷程。實驗三將延續實驗二的發現，展現特殊的關係型態「對立情境」如何影響不同社會價值傾向者的資源分配行為。期待能更完整地拼湊出人類進行社會價值判斷時的思考歷程，並進一步瞭解不同情境下決策歷程的特殊傾向。

關係親密度對不同社會價值傾向者在資源分配上的調節效果

關係親密度的研究在 1980 年代快速成長，在 1988 年出版了《*Handbook of personal relationships: Theory, research and interventions*》(人際關係手冊：理論、研究與介入)(Duck, 1988) 以及心理學中具有關鍵影響力的重要期刊 *Annual Review of Psychology* 中有獨立的討論章節 (Clark & Reis, 1988)。Kelley 等 (1983) 對關係親密度提出系統性定義，關注相互影響、相互依賴以及相互關聯活動的程度，此定義成為後續衡量人際關係行為方法的基礎。

Aron 等 (1991) 認為過去對關係親密度的測量主要分為三種方法。首先是資源分配策略，Kelley 與 Thibaut (1978) 將關係親密度的表達轉換為個體對雙人資源分配的結果，而在關係親密度中結果互賴的情況下，長期追求夥伴和聯合利益將有利於自我。無獨有偶，Clark 與 Mills (1979) 認為處於關係親密度中的成員不論回饋結果的多寡，都有動力滿足對方的需求。其次是觀點差異，當前社會心理學凸顯自我與他人行為觀點間差異的方法主要分為兩種，第一種認為當他人與自我的關係愈親密，差異就會減少 (Jones & Nisbett, 1971)；第二種則是以群體分際的概念出發，認為他人與自我關係愈親密時，自我與他人會落入單一的認知類別當中 (如 Hogg & Turner, 1987)。最後是分享他人特徵，源自並擴展佛洛伊

德 (Freudian) 認同的概念。Tesser (1988) 發現在不須與夥伴競爭的情況下，當彼此的關係愈親密，個體愈可能對夥伴的成就感到喜悅；Deutsch 和 Mackesy (1985) 認為自我與夥伴在關係親密度中的相似性是因為雙方影響了彼此的自我認同，造成雙方在特徵上出現重疊。Shteynberg 與 Apfelbaum (2013) 關於社會學習的研究中也展現了這個特性，當參與者被告知互動對象選擇與自己選擇類似的動物圖像後，會自動學習與該互動對象的相同的書面訊息模式進行論述；若被告知對方選擇與自己相異的動物圖像，則不會學習與對方相同的書面論述方式，即當以相似的經驗誘發內團體的感受增加關係親密度後，會傾向學習與對方相似的行爲方式。

上述文獻中展現了關係親密度對人類決策行爲的影響，然而就社會價值傾向的研究脈絡而言，上述研究發現僅描述了關係親密度對決策行爲的重要影響，而未考量到個體差異的重要性。van Lange 與 Agnew (1997) 研究將參與者依照社會價值傾向分類，並觀察在持續的交往關係中社會價值傾向對犧牲意願與承諾之間的關係，結果發現：相對於親社會者和競爭者，個人主義者會表現出較強的犧牲意願與承諾的連結。顯示在親社會行爲的表現上，個人主義者在交往關係中的親社會行爲由追求長期自我利益的動機所驅動，承諾與犧牲的連結對關注相對利益的競爭者來說並不重要（即競爭者似乎最關心是否被伴侶所利用），而對親社會者來說，承諾與犧牲間的關聯並不顯著（即關注他人利益的親社會者不論承諾程度高低，均表現出較高的犧牲意願）。

Aron 等 (1991) 以「將他人納入自我」(inclusion of other in the self) 為出發點，探討關係親密度中資源、觀點與特徵上自我與他人的差異程度。在資源分配策略的實驗中，要求參與者想像資源分配對象為陌生人、友好的熟人、摯友進行資源分配遊戲，結果發現當分配對象為摯友時，與自我的分配差異最小，與友好的熟人分配呈中等差異，與陌生人的分配差異最大。為觀察在真實情境中資源分配的表現，Aron 等追加以實際金錢進行分配的實驗。結果顯示參與者分配給自己與摯友金額大致相當，並比分配給陌生人多，且在參與者確定分配對象不知道

分配金額的情況下也呈現這樣的結果（即排除社會期待效果對實驗的解釋）。

由上述研究中可以發現，在交往關係中不同社會價值傾向者的犧牲與承諾意願有差異；在不同關係親密度中，人們將與自己親密的他人資源納入自我，親密他人得到資源如同自己得到，因此人們較願意與關係親密的人共享資源。然而，因著社會價值傾向的不同，我們的決策歷程及關注的因素可能不同，因此目前尚無法得知不同社會價值傾向者是否同樣受到關係親密度的調節而影響其資源分配型態。特別對於關注自我收益最大化的個人主義者與關注相對收益最大化的競爭者而言，是否會因為與分配對象的關係親密程度而改變內在偏好的分配方式？據此，本研究的實驗一預計系統化地操弄關係親密度，以檢驗該因子對不同社會價值傾向者的調節效果。實驗二則進一步採用連續尺度的資源分配作業，並將作業拆分為「資源給予」與「資源剝奪」兩個階段，以觀察不同社會價值傾向者在此二階段中的差異，及其受到關係親密度的調節效果。

對立情境對不同社會價值傾向者在資源分配上的調節效果

對立情境是相較於關係親密度的另一種特殊的關係型態。在對立情境中，資源分配的對象與資源分配者本身存在競爭或敵對的關係，此種關係的特殊性會誘發決策的改變。例如，Erev 等（1993）在以色列橘子收穫季時觀察個體採收行為，該研究操弄三種不同的獎勵情境：因個人表現優異獲得獎勵、因同組成員表現優異獲得獎勵以及因比他組表現優異而獲得獎勵。結果發現在第三種情況下，個體採收表現最佳；第一種次之；第二種情況比第一種情況的表現差 30%。Aron 等（1991）將金錢分配給不喜歡的他人的實驗，以想像「最差的工作夥伴」為不喜歡的對象進行分配，結果發現相較於摯友，參與者傾向分配較少的金錢給陌生人或是不喜歡的人。為此，Aron 等認為關係親密度是「將他人納入自我」的概念思考，因為若以「好感」或是「相似性」的角度出發，依據 Rosenbaum（1986）發現不相似對吸引力造成的負向影響會大於相似性造成的正向影響的研究結果，陌生人與不喜歡的人之資源分配差距應該會大於摯友與陌生人的分配差距。而陌

生人與不喜歡的人之差距小，是由於不論是陌生人或是不喜歡的人，納入自我的程度均不多。以上結果展現了對立情境的特殊性，當資源分配的對象與自身存在競爭或敵對關係時，這種特殊形態的關係會對人類行為產生影響。

對立情境這樣的特殊關係型態將如何影響資源分配，可以從兩個角度進行思考。一方面，對立情境的出現將會提醒資源分配者意識到自身與被分配者的不同，因著對立的角色而誘發資源分配上的競爭（Aron et al., 1991）。因此將會預期在對立情境下，無論社會價值傾向為何，均會受到對立情境的影響，而改變原有的資源分配型態。另一方面，在 van Lange（1999）的三優勢測量中所區分出的三種不同的社會價值傾向類型中，競爭者對於自我與他人間資源的差異最為敏感，因其決策著重於最大化自我與他人資源的正向落差。因此相較於親社會者與個人主義者，應預期競爭者最容易受到對立情境的影響。在實驗三中，將檢驗對立情境對不同社會價值傾向者在資源分配上的調節效果，以回應上述的研究缺口。

對立情境的操弄方式源自於公共議題立場的對立。在民主社會中，人們能夠自由的表達對公共事務的意見，不論是透過私下聊天、電視節目 call-in、集會遊行、報章雜誌投書、網路評論……，公共議題的討論不限時間與空間的限制，普遍地發生在生活周遭。在同溫層中，我們樂於暢談想法，產生同仇敵愾的親密感；但卻難以與立場不同的人合作，甚至出現競爭心態。群際衝突是人類社會中常見的現象，從過去研究中也可以發現，人們對於內群體與外群體成員的態度、行為以及分配資源上也有所差異（de Dreu, 2010）。因此本研究的實驗三以公共議題支持立場相同或相反來操弄對立情境與否，藉此觀察在資源分配時，對於非對立或對立立場的陌生人是否有不同的分配傾向。

實驗一

過去研究中將社會價值傾向視作資源分配時的一種穩定心理特質傾向 (McClintock, 1978; Messick & McClintock, 1968)，然而資源分配的決策歷程其實受到相當多因素的影響 (Appelt et al., 2011)。因此在實驗一中，欲觀察關係親密度對社會價值傾向的調節效果。van Lange 與 Agnew (1997) 發現在交往關係中不同社會價值傾向者的犧牲意願與承諾表現上有所差異，我們傾向與關係較親密的人共享資源 (Aron et al., 1991)。此結果雖展現了不同社會價值傾向者在親密關係中的表現差異，但並未系統化的操弄關係親密度以探討在關係親密度如何影響資源分配傾向。因此，實驗一將系統化地操弄關係親密度的程度，並檢驗對社會價值傾向者的影響。

方法

參與者。本實驗總共招募 119 位自願參與者，男生 24 人、女生 95 人，刪除無法判定社會價值傾向 16 筆資料後，有效資料共 103 筆，男生 22 人、女生 81 人，平均年齡 20.25 歲 (標準差 2.26)；社會價值傾向的人數與比例為：親社會傾向 53 人 (51.5%)、個人主義傾向 43 人 (41.7%)、競爭傾向 7 人 (6.8%)。參與者以課堂加分作為參與實驗的報酬。所有參與者皆為裸視或矯正後視力正常，可理解測驗說明。

實驗設計。本實驗透過操弄五種關係的對象以改變關係親密度，藉以評估關係親密度對社會價值傾向的影響。參與者於三優勢測量中須想像與其互動對象為：無關聯的陌生對象 (陌生情境)、低度親密對象 (低度親密情境)、中度親密對象 (中度親密情境)、高度親密對象 (高度親密情境) 與厭惡對象 (厭惡情境)，並針對該特定對象填答三優勢測量。若關係親密度不影響社會價值傾向，則會預期在不同關係親密度下，參與者會維持穩定的社會價值傾向，不受關係親密度而改變，亦即在跨關係親密度下，三種社會價值傾向的參與者比例不會改變；若關係親密度會影響社會價值傾向，則會預期在不同關係親密度下，參與者

會的社會價值會改變，亦即在跨關係親密度下，三種社會價值傾向的參與者比例會改變。

實驗材料。本實驗使用紙本量表為實驗材料，該量表修改自 van Lange 等 (1997) 的三優勢測量。該量表共有九個題目，參與者需依序填答九個題目（如附錄一）。

實驗程序。參與者瞭解量表內容後，依序填答基本資料及完成原始版本的三優勢測量（即陌生對象的版本）。接著，參與者需於一個同心圓中想像自己位於圓心處，並依據距離的遠近分別於同心圓由內至外標註上不同關係親密度的對象，愈靠近中心的同心圓代表與參與者的關係愈親密，愈遠離中心的同心圓代表與參與者的關係愈疏遠，最外圍代表與參與者互不相識的陌生人。參與者須在各層次的同心圓中填入一位在現實生活中對應的對象之姓名、綽號或其他代表稱呼，由內至外分別為：高度親密對象、中度親密對象、低度親密對象；此外，本實驗中同時測量一特殊人際情境為厭惡對象，試圖瞭解在此特殊情境中時是否影響參與者的社會價值傾向。接著分別於三優勢測量中想像資源分配的對象為：高度親密對象、中度親密對象、低度親密對象與厭惡對象。在三優勢測量中，每位參與者均須依序對陌生對象、低度親密對象、中度親密對象、高度親密對象、厭惡對象執行九題分配資源的分解遊戲。在分解遊戲中，每題會有 A、B、C 三個方案，每個方案中各有不同的點數配置給予自己及他人，參與者需選擇一個方案來配置點數。例如：參與者需於下方例題中，從方案 A（您得到 500 點、他人得到 100 點）、方案 B（您得到 500 點、他人得到 500 點）以及方案 C（您得到 550 點、他人得到 350 點）中擇一；若參與者選擇方案 A，則參與者會得到 500 點而他人會得到 100 點；若參與者選擇 B 方案，則參與者會得到 500 點而他人會得到 500 點；若參與者選擇 C 方案，則參與者會得到 550 點而他人會得到 350 點。為了確保參與者填答時專注想像填答的對象，要求參與者在每次答題時填入該對象之姓名、綽號或稱呼。

	A	B	C
您得到	500	500	550
他人得到	100	500	350

結果與討論

實驗一共發放 119 份問卷，回收問卷共 119 份。在三優勢測量中，每個題目各有三種分別代表不同社會價值傾向（親社會傾向、個人主義傾向、競爭傾向）的選項，而參與者必須至少在六個題目中，選擇相同的社會價值傾向的選項，方能被歸類為該類傾向。若在任一種傾向中均未達六題，則表示該參與者無穩定的社會價值傾向，因此將其刪除。在無關聯的陌生情境中有 5 位參與者對任一傾向的選擇數目未達六題，無法被歸類至任一社會價值傾向類別中；在低度親密情境中有 6 位參與者，無法被歸類；在中度親密情境中有 3 位參與者，無法被歸類；在高度親密情境中有 2 位參與者，無法被歸類；在厭惡情境中有 6 位參與者，無法被歸類；其中有 1 位在陌生情境與低度親密情境中均無法被歸類；有 1 位在低度親密情境與中度親密情境均無法被歸類；有 1 位在高度親密情境與厭惡的對象情境均無法被歸類；有 1 位在陌生情境、低度親密情境與中度親密情境均無法被歸類。刪除在任一情境中無法被歸類的 16 位參與者資料後，共對 103 筆資料進行後續分析。

跨情境比較。在不同關係親密度中，三種社會價值傾向的比例如圖 9。以 McNemar 檢定不同關係情境中，參與者的社會價值傾向分配。結果顯示在不同關係情境中，三種社會價值傾向的比例不全等，其中「厭惡情境」中，三種社會價值傾向的比例異於其他四種關係親密度的情境；陌生情境異於與中度親密及高度親密情境；低度親密情境異於中度親密及高度親密情境 ($ps < .001$)；中度親密情境與高度親密情境有差異⁵ ($p = .003$)。簡單地說，在五種關係情境中，僅陌生與低度親密情境中，三種不同社會價值傾向的比例沒有差異。以上結果顯示關係親

⁵ 因在中度親密與高度親密情境中，並無競爭傾向的展現，故僅針對親社會傾向與個人主義傾向進行分析。

密度會調節社會價值傾向。當關係較親密時（高度親密與中度親密情境）的三種社會價值傾向的比例會異於關係較疏離時（低度親密與陌生情境）。且在厭惡情境中，其三種社會價值傾向的比例異於非厭惡情境。以下將分析各情境中三種社會價值傾向的比例。

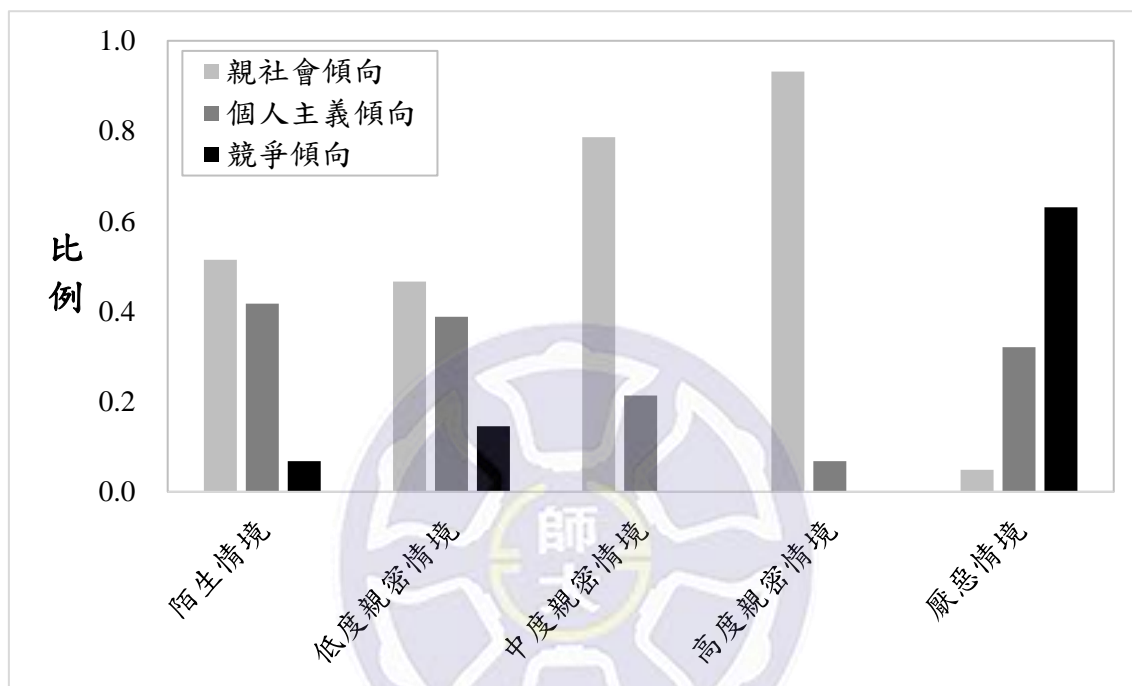


圖 9. 五種關係情境中社會價值傾向的比例

情境內比較。在陌生情境中，參與者於三種社會價值傾向上的比例不同， $\chi^2(2, N=103) = 34.10, p < .001$ 。親社會傾向和個人主義傾向的比例與競爭傾向有差異 ($ps < .001$)，親社會傾向和個人主義傾向沒有差異。

在低度親密情境中，參與者於三種社會價值傾向上的比例不同， $\chi^2(2, N=103) = 17.26, p < .001$ 。親社會傾向的比例與競爭傾向有差異 ($p > .001$)，個人主義傾向與競爭傾向有差異 ($p = .001$)，親社會傾向和個人主義傾向沒有差異。

在中度親密情境中，參與者於兩種社會價值傾向上的分配型態不同， $\chi^2(1, N=103) = 33.80, p < .001$ ，因此親社會傾向和個人主義傾向有差異。

在高度親密情境中，參與者於兩種社會價值傾向上的分配型態不同， $\chi^2(1, N=103) = 76.90, p < .001$ ，因此親社會傾向和個人主義傾向有差異。

在厭惡情境中，參與者於三種社會價值傾向上的分配型態不同， $\chi^2(2, N=103) = 52.51, p < .001$ 。在三種社會價值傾向的比例上，個人主義傾向和競爭傾向 ($p = .001$)、親社會傾向和競爭傾向 ($p < .001$) 以及親社會傾向和個人主義傾向 ($p < .001$) 均有差異。

以上結果顯示關係親密度會調節社會價值傾向：當關係親密度較低時（低度親密與陌生情境），親社會傾向與個人主義傾向的比例並無差異，但當關係親密度提升，親社會傾向的比例開始大於個人主義傾向，競爭傾向的比例也隨之歸零；而在厭惡情境中，競爭傾向的比例大幅躍升至 63%，成為最高比例的傾向。因而可以發現，在陌生、低度親密、中度親密、高度親密情境等四種關係情境與厭惡情境中的社會價值傾向組成型態不同：在前四種關係情境中，主要由親社會傾向與個人主義傾向組成，但在厭惡情境中，則主要由個人主義傾向與競爭傾向組成。綜合以上結果，實驗一證明關係親密度會影響人們的社會價值傾向。在陌生與低度親密的跨情境比較中，三種社會價值傾向的分配比例並無不同，顯示對關係較為疏離的對象，人們不會改變資源分配的態度，呈現親社會傾向和個人主義傾向約莫佔據各半比例。但當關係親密度提高，親社會傾向的比例開始拉升，直至高度親密情境，有 93% 的參與者展現親社會傾向。面對厭惡對象，超過六成的參與者展現競爭傾向，選擇最大化自我與他人收益的正差距的資源分配型態。因此，當關係親密度改變，人們在資源分配上的態度也跟著轉變。

實驗一中使用傳統三優勢測量來做為社會價值傾向的指標，在該測量工具中，參與者須從三個數值固定的資源分配方案中選擇一個。此測量方式雖能觀察參與者的選擇傾向，卻無法得知在特定傾向下一個體間的程度差異。此外，三優勢測量仰賴最終分配結果的方案選擇作為社會價值傾向的指標，因此無法觀察決策歷程中兩個重要的成分：資源給予與資源剝奪。因著以上兩個原因，實驗二中將改變三優勢測量，以更細緻的連續尺度的點數分配來描繪個體的決策歷程。

實驗二

de Dreu (2010) 觀察社會價值傾向和群際情境的合作傾向，結果發現：親社會者比非親社會者（個人主義傾向者以及競爭者）展現更多的內群體關愛（ingroup love）與內群體信任（ingroup trust）；但在外群體厭惡（outgroup hate）與外群體不信任（outgroup distrust）上親社會者與非親社會者沒有差異。這個研究結果明示不同社會價值傾向者對分享資源給內群體成員的意願存在差異，以及一致性排斥外群體成員的現象。在資源分配的體現上，實驗二透過「給予」與「剝奪」兩個面向分別表徵對內團體的關愛與對外團體的厭惡，能作為補充三優勢測量中缺乏「剝奪」概念的資源分配型態。從實驗一的結果中可以發現，關係親密度會調節資源分配型態。在關係較親密的情況下，參與者傾向做出利他的決策；在關係較疏離的情況下，參與者傾向做出利己的決策；而在厭惡情境下，參與者傾向展現競爭心態⁶。然而，實驗一僅使用每位參與者在不同情境下社會價值傾向的分類來作為依變項，無法細緻地觀察到參與者在不同關係親密度情境中資源分配的狀況。因此在實驗二中，將採用連續尺度的點數作為測量資源分配的媒介，藉以觀察資源分配狀況的變化。

方法

參與者。本實驗總共招募 132 位自願參與者，男生 35 人、女生 97 人，刪除無法判定社會價值傾向、計算錯誤與填答不完整共 19 筆資料後，有效資料共 113 筆，男生 29 人、女生 84 人，平均年齡 30.07 歲（標準差 10.12）；社會價值傾向的人數與比例為：親社會傾向者 64 人（56.6%）、個人主義傾向者 40 人（35.4%）、競爭傾向者 9 人（8.0%）。所有參與者皆為裸視或矯正後視力正常，可理解測驗說明。

⁶ 因實驗一結果顯示人們對於不同關係親密度對象轉變資源分配的態度，而非維持從一而終的分配偏好，本研究以「親社會傾向者、個人主義傾向者、競爭傾向者」稱呼本研究中的參與者，作為與過去文獻的區隔。

實驗設計。本實驗設計與實驗一相同，本實驗透過操弄五種人際關係的對象以改變關係親密度，藉以評估關係親密度對資源分配的影響。參與者於點數分配量表（點數以三優勢測量中各題點數分配總平均四捨五入取後之結果，即 820 點，另有 -820 點可自由分配）中須想像與其互動對象為：關聯的陌生對象（陌生情境）、低度親密對象（低度親密情境）、中度親密對象（中度親密情境）、高度親密對象（高度親密情境）與厭惡對象（厭惡情境），並可自由決定要如何分配點數（包含 820 點與 -820 點）給自己與他人。點數分配量表中會有兩個接續的階段，第一階段中參與者需分配正點數，此階段中所獲得的點數愈多，表示獲得愈多資源，用以表徵資源給予；第二階段中參與者須分配負點數，此階段中所獲得的點數愈多，表示獲得愈少資源，用以表徵「資源剝奪」。

實驗材料。本實驗使用紙本量表為實驗材料，與實驗一相同，社會價值傾向量表修改自 van Lange 等（1997）的三優勢測量。該量表共有九個題目，每個題目各有三種分別代表不同社會價值傾向（即親社會傾向、個人主義傾向、競爭傾向）的選項，而參與者必須至少在六個題目中，選擇相同的社會價值傾向的選項，方能被歸類為該類傾向。此外，尚有點數分配量表，為了確保參與者填答時專注想像填答的對象，要求參與者在答題時填入該對象之姓名、綽號或稱呼（如附錄二）。

實驗程序。本實驗程序與實驗一相同，參與者瞭解量表內容後，依序填答基本資料及完成原始版本的三優勢測量（即陌生對象的版本）。接著，參與者需於一個同心圓中想像自己位於圓心處，並依據距離的遠近分別於同心圓由內至外標註上不同關係親密度的對象，愈靠近中心的同心圓代表與參與者的關係愈親密，愈遠離中心的同心圓代表與參與者的關係愈疏遠，最外圍代表與參與者互不相識的陌生人。參與者須在各層次的同心圓中填入一位在現實生活中對應的對象之姓名、綽號或其他代表稱呼，由內至外分別為：高度親密對象、中度親密對象、低度親密對象。另外，參與者須寫出一名他/她的厭惡對象，並評估對該對象的厭惡程度，量尺為 1 分（稍微厭惡）至 7 分（超級厭惡）。最後，於點數分配量表中

分別想像資源分配的對象為：陌生對象、低度親密對象、中度親密對象、中度親密對象與厭惡對象，並將 820 點點數以整數為單位分配給自己及不同親密程度的對象，例如：分配給他人 400 點，分配給自己即為 420 點。此外，有額外的-820 點點數可以讓參與者自由決定是否以整數為單位分配給自己與不同關係親密度的對象，參與者可以完全不使用這-820 點，也可以部分使用，如只使用-500 點，也可以全部使用；而分配對象也不限，可以只分配給自己或他人，或是雙方都分配。

結果與討論

實驗二共發放 132 份問卷，回收填答完整之有效問卷共 131 份。在三優勢測量中有 9 位參與者對任一傾向的選擇數目未達六題，無法被歸類至任一社會價值傾向類別中；有 11 位計算錯誤；有 1 位填答不完全。以下將刪除上述任一狀況的樣本後，進行後續分析，共刪除 19 位參與者的資料。其中親社會傾向者 64 人、個人主義傾向者 40 人、競爭傾向者 9 人。

1. 關係親密度對不同社會價值傾向者在資源分配上的調節

實驗一的結果證明關係親密度會調節社會價值傾向，但傳統三優勢測量仰賴最終分配結果的方案選擇作為社會價值傾向的指標，此結論忽略了決策歷程中的動態改變。因此實驗二中將進一步用五個不同的指標來表徵決策歷程中的不同面向：總資源分配指標、資源給予指標、資源剝奪指標、公平性指標、聯合收益指標五部分。以代表最終分配結果的總資源分配指標出發，首先掌握資源分配的整體概況，接著分別檢視構成資源分配結果兩種可能歷程：資源給予與資源剝奪，以瞭解最終分配結果主要受何種分配歷程所影響，而公平性指標與聯合收益指標則同時考量自我與他人的資源量所產生的指標，更具社會意義的資源分配意涵。

總資源分配指標。總資源分配指標之計算公式為：

總資源分配指標 = 分配給他人的正點數 + 分配給他人的負點數

當該數值等於 0 時，表示最終他人未得到任何資源；當該數值為正值，表示最終他人獲得資源，數值愈高，表示他人最終獲得的資源愈多；當該數值為負值，表示最終他人損失資源，而數值愈低，表示他人最終損失的資源愈多。其中，分配給他人的總和點數最高數值為 820 點（即分配全部的正點數而無使用負點數），而最低數值為-820 點（即不分配任何正點數但使用全部的負點數）。

圖 10 為各情境中的總資源分配指標。以二因子混合設計變異數分析社會價值傾向、關係親密度對總資源分配指標之效果，其中社會價值傾向為受試者間因子（親社會傾向、個人主義傾向與競爭傾向），關係親密度為受試者內因子（陌生情境、低度親密情境、中度親密情境、高度親密情境）。結果發現：社會價值傾向的主要效果顯著， $F(2, 110) = 25.66, p < .001, \eta_p^2 = .318$ ，經 Scheffe 事後比較顯示：親社會傾向者 ($M = 347.37, SD = 195.58$) 高於個人主義傾向者 ($M = 217.19, SD = 204.91$) 與競爭傾向者 ($M = 122.33, SD = 249.39$) ($ps < .001$)，但個人主義傾向者與競爭傾向者沒有差異。此結果顯示三種不同社會價值傾向者在進行資源分配時呈現差異，相較於個人主義傾向者及競爭傾向者，親社會傾向者傾向分配較多資源給他人。關係親密度的主要效果顯著， $F(3, 330) = 76.78, p < .001, \eta_p^2 = .411$ ，經 LSD 事後比較顯示：高度親密情境 ($M = 451.95, SD = 121.89$) 高於中度親密情境 ($M = 334.11, SD = 114.56$) ($p < .001$)，再高於低度親密情境 ($M = 199.25, SD = 215.25$) ($p < .001$)，最後高於陌生情境 ($M = 148.15, SD = 242.73$) ($p = .004$)。此結果顯示關係親密度會影響資源分配型態，當他人與自身的關係愈親密，傾向分配愈多資源給他人。社會價值傾向與關係親密度的交互作用達顯著差異， $F(6, 330) = 3.12, p = .005, \eta_p^2 = .054$ 。進一步進行單純主效果檢定⁷：在四種不同情境中，三種社會價值傾向者的分配均不同（陌生情境： $F(2, 440) = 21.64, p < .001, \eta_p^2 = .090$ ；低度親密情境： $F(2, 440) = 23.36, p$

⁷ 為控制型一錯誤率膨脹，參照 Kirk (1995)，實驗二關於社會價值傾向與四種關係情境的單純主效果之顯著水準變更為 $(.05 + .05 + .05) / 7 = .021$ 。

< .001, $\eta_p^2 = .096$ ；中度親密情境： $F(2, 440) = 6.96, p < .001, \eta_p^2 = .031$ ；高度親密情境： $F(2, 440) = 4.12, p < .001, \eta_p^2 = .018$)。其中，經 Scheffe 事後比較顯示：在陌生、低度親密、中度親密、高度親密情境中，親社會傾向者高於個人主義傾向者與競爭傾向者 ($ps < .01$)，個人主義傾向者僅在中度親密情境高於競爭傾向者 ($p = .017$)，而在其餘情境中均沒有顯著差異。對三種不同社會價值傾向者而言，關係親密度均會對總資源分配指標有影響 (親社會傾向者： $F(3, 330) = 42.70, p < .001, \eta_p^2 = .280$ ；個人主義傾向者： $F(3, 330) = 60.67, p < .001, \eta_p^2 = .355$ ；競爭傾向者： $F(3, 330) = 16.94, p < .001, \eta_p^2 = .133$)。其中，Tukey HSD 事後比較顯示：親社會傾向者與個人主義傾向者在總資源分配指標上：高度親密情境高於中度親密情境，再高於低度親密與陌生情境 ($ps < .01$)，而陌生與低度親密情境則沒有差異；競爭傾向者在總資源分配指標上：高度親密與中度親密情境高於陌生情境、高度親密情境高於低度親密情境 ($ps < .01$)，其餘情境間沒有差異。此結果顯示關係親密度會影響不同社會價值傾向者的資源分配。對親社會傾向者與個人主義傾向者而言，關係親密度對資源分配具有同等影響力，在高度親密情境中會分配最多資源給他人，其次是中度親密情境，最後是低度親密情境與陌生情境；對競爭傾向者而言，在高度親密情境中分配給他人的資源會多於低度親密情境與陌生情境、在中度親密情境中分配給他人的資源會多於陌生情境。其中的差異主要在於對親社會傾向者與個人主義傾向者而言，高度親密與中度親密對象會影響資源的分配；但對競爭傾向者而言，高度親密與中度親密對象對資源分配的影響不大。這個結果可能意味著親社會傾向者與個人主義傾向者對於中度以上關係親密度的敏感度較高，或是更加仰賴關係親密度來分配資源。

Yuki (2003) 發現在對內團體的認同與忠誠上，東方社會下的民眾會以對團體成員間關係的掌握程度以及自己與團體成員的連結程度來評估，並傾向採取能加強內團體合作的行為。因此，對東方社會下的民眾來說，關係的親密與否會對行為產生重大的影響，而總資源分配指標的結果可以呼應這個研究發現。

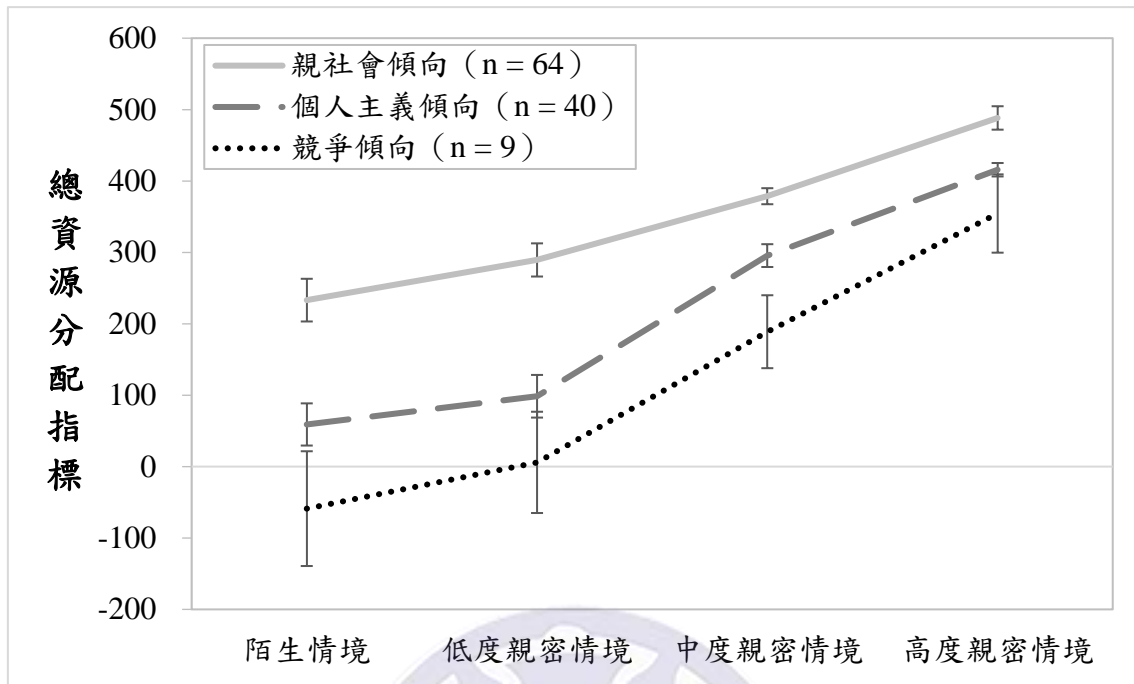


圖 10. 四種關係情境中三種社會價值傾向者的總資源分配指標

此外，經單一樣本 t 檢定檢驗總資源分配指標是否異於 0，若異於 0，表示他人在該情境下顯著地獲得資源或被減損資源；若與 0 無異，表示他人在該情境中沒有獲得或損失資源。結果顯示：在高度親密情境中，三種社會價值傾向者的總資源分配指標均異於 0 [親社會傾向者： $t(63) = 29.75, p < .001$ 、個人主義傾向者： $t(39) = 44.08, p < .001$ 、競爭傾向者： $t(8) = 6.47, p < .001$]；在中度親密情境中，三種社會價值傾向者的總資源分配指標均異於 0 [親社會傾向者： $t(63) = 33.75, p < .001$ 、個人主義傾向者： $t(39) = 18.50, p < .001$ 、競爭傾向者： $t(8) = 3.70, p = .006$]；在低度親密情境中，親社會傾向者與個人主義傾向者的總資源分配指標均異於 0 [親社會傾向者： $t(63) = 12.47, p < .001$ 、個人主義傾向者： $t(39) = 3.30, p = .002$]；在陌生情境中，親社會傾向者的總資源分配指標異於 0， $t(63) = 7.80, p < .001$ 。此結果顯示：在中度以上關係親密度情境中，不論社會價值傾向為何，均傾向分配資源給他人。而在關係親密度較低的情境中則發現，不同社會價值傾向者的資源分配存在差異：競爭傾向者自低度親密情境起即不再分

配資源給他人，個人主義傾向者則在陌生情境時始不分配資源給他人，而親社會傾向者即便面對完全不認識的陌生人仍願意分配資源。此結果更進一步說明三種不同社會價值傾向者受關係親密度影響程度不同：對親社會傾向者而言，不論對象的關係親密度為何，均傾向分配資源給他人；對個人主義傾向者而言，傾向不分配資源給陌生對象；對競爭傾向者而言，傾向不分配資源給陌生與低度親密對象。

資源給予指標。總資源分配指標反映歷經所有決策過程後的最終結果，然而，該結果乃混合「資源給予」與「資源剝奪」兩種決策歷程後的結果，因而有必要分別針對資源給予指標與資源剝奪指標進行分析，進一步探究關係親密度對兩種資源分配歷程有著如何的影響。首先是資源給予指標，該指標以分配給他人的正點數為表徵。當該數值等於 0 時，表示不分配正點數給他人；當該數值小於 410，表示分配比自己少的正點數給他人；當該數值等於 410，表示分配一半的正點數給他人；當該數值大於 410，表示分配比自己多的正點數給他人；而當該數值達到 820，表示將全部的正點數分配給他人。

圖 11 為各情境中的資源給予指標。以二因子混合設計變異數分析社會價值傾向、關係親密度對資源給予指標之效果，其中社會價值傾向為受試者間因子（親社會傾向、個人主義傾向與競爭傾向），關係親密度為受試者內因子（陌生情境、低度親密情境、中度親密情境、高度親密情境）。結果發現：社會價值傾向的主要效果顯著， $F(2, 110) = 33.00, p < .001, \eta_p^2 = .375$ ，經 Scheffe 事後比較顯示：親社會傾向者 ($M = 362.45, SD = 97.63$) 高於個人主義傾向者 ($M = 233.06, SD = 76.63$) 與競爭傾向者 ($M = 184.83, SD = 101.54$) ($ps < .001$)，但個人主義傾向者與競爭傾向者沒有差異。此結果顯示三種不同社會價值傾向者在進行資源分配中的資源給予歷程時呈現差異，相較於個人主義傾向者及競爭傾向者，親社會傾向者傾向在資源給予歷程中分配較多資源給他人。關係親密度的主要效果顯著， $F(3, 330) = 99.77, p < .001, \eta_p^2 = .476$ ，經 LSD 事後比較顯示：高度親密情境 ($M = 451.95, SD = 121.89$) 高於中度親密情境 ($M = 338.71, SD = 112.06$)

($p < .001$)，再高於低度親密情境 ($M = 277.04, SD = 156.73$) ($p < .001$)，最後高於陌生情境 ($M = 192.31, SD = 172.60$) ($p < .001$)。此結果顯示關係親密度會影響資源分配中的資源給予歷程，當他人與自身的關係愈親密，傾向給予他人愈多資源。社會價值傾向與關係親密度的交互作用達顯著差異， $F(6, 330) = 4.80, p < .001, \eta_p^2 = .080$ 。進一步進行單純主效果檢定：在四種不同情境中，三種社會價值傾向者的分配均不同[陌生情境： $F(2, 440) = 30.38, p < .001, \eta_p^2 = .121$ ；低度親密情境： $F(2, 440) = 32.23, p < .001, \eta_p^2 = .128$ ；中度親密情境： $F(2, 440) = 10.72, p < .001, \eta_p^2 = .046$ ；高度親密情境： $F(2, 440) = 7.30, p < .001, \eta_p^2 = .032$]。其中，經 Scheffe 事後比較顯示：在陌生、低度親密、中度親密、高度親密情境中，親社會傾向者高於個人主義傾向者與競爭傾向者 ($ps < .01$)，個人主義傾向者與競爭傾向者在所有情境中均無差異。對三種不同社會價值傾向者而言，關係親密度均會對資源給予指標有影響[親社會傾向者： $F(3, 330) = 63.25, p < .001, \eta_p^2 = .365$ ；個人主義傾向者： $F(3, 330) = 99.24, p < .001, \eta_p^2 = .474$ ；競爭傾向者： $F(3, 330) = 16.02, p < .001, \eta_p^2 = .127$]。其中，經 Tukey HSD 事後比較顯示：親社會傾向者與個人主義傾向者在資源給予指標上：高度親密情境高於中度親密情境，再高於低度親密與陌生情境 ($ps < .01$)，但陌生與低度親密情境則沒有差異；競爭傾向者在資源給予指標上：高度親密情境高於低度親密與陌生情境 ($ps < .01$)，其餘情境間沒有差異。此結果與總資源分配指標的結果大致相同，顯示總資源分配指標能有效反映資源給予歷程：關係親密度會影響不同社會價值傾向者的資源給予指標。對個人主義傾向者與親社會傾向者而言，關係親密度對資源給予歷程具有同等影響力，在高度親密情境時會給予最多資源給他人，其次是中度親密情境，最後是低度親密情境與陌生情境；對競爭傾向者而言，在高度親密情境中給予他人資源會多於低度親密與陌生情境。其中的差異主要在於對親社會傾向者與個人主義傾向者而言，高度親密與中度親密的對象會影響資源給予歷程；但對競爭傾向者而言，高度親密與中度親密對象對資源給予歷程的影響不大。

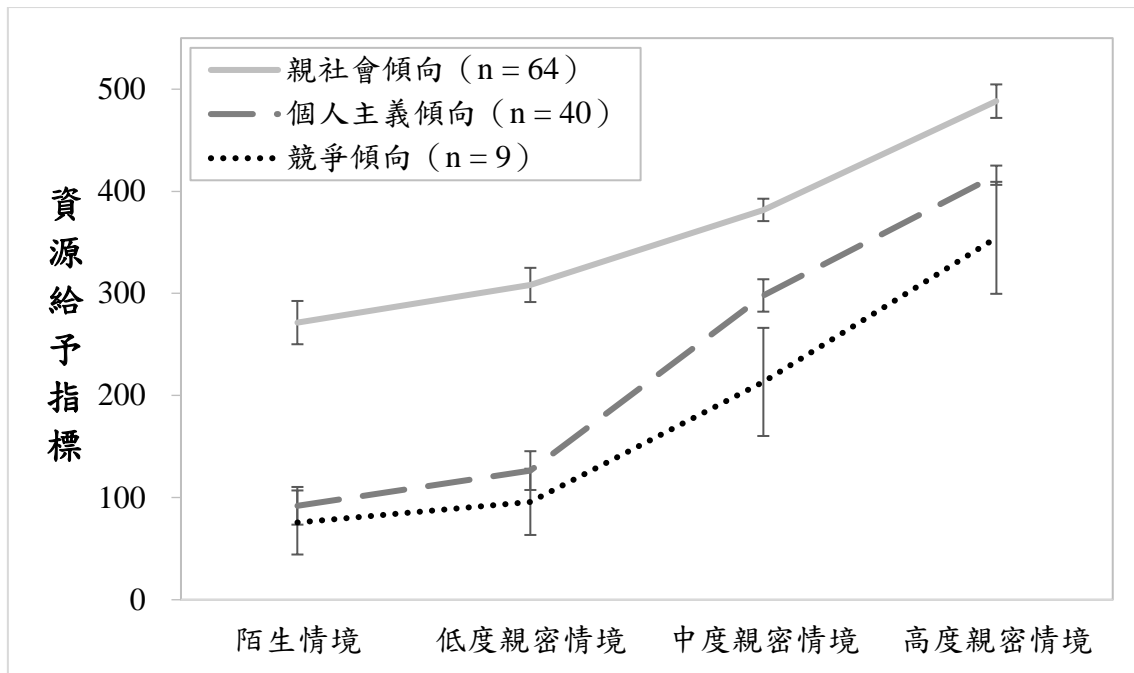


圖 11. 四種關係情境中三種社會價值傾向者的資源給予指標

此外，經單一樣本 t 檢定檢驗資源給予指標是否異於 0，若異於 0 表示他人在該情境下獲得資源；若與 0 無異則表示他人在該情境下沒有獲得資源。結果顯示：無論在何種社會價值傾向與情境的組合下，其資源給予指標均異於 0 [陌生情境：親社會傾向者： $t(63) = 12.81, p < .001$ 、個人主義傾向者： $t(39) = 4.99, p < .001$ 、競爭傾向者： $t(8) = 2.41, p = .042$ ；低度親密情境：親社會傾向者： $t(63) = 18.41, p < .001$ 、個人主義傾向者： $t(39) = 6.66, p < .001$ 、競爭傾向者： $t(8) = 2.96, p = .018$ ；中度親密情境：親社會傾向者： $t(63) = 34.79, p < .001$ 、個人主義傾向者： $t(39) = 18.78, p < .001$ 、競爭傾向者： $t(8) = 4.03, p = .004$ ；高度親密情境：親社會傾向者： $t(63) = 29.75, p < .001$ 、個人主義傾向者： $t(39) = 44.08, p < .001$ 、競爭傾向者： $t(8) = 6.47, p < .001$]。此結果顯示三種不同社會價值傾向者，無論他人與自身的關係親密度為何，均傾向給予他人資源。

經單一樣本 t 檢定檢驗資源給予指標是否異於 410，若異於 410 表示分配給他人的資源與總資源的半數不同；若與 410 無異表示分配給他人的資源等於總資源的一半。結果顯示：在高度親密情境下，個人主義傾向者與競爭傾向者的資源

給予指標與 410 無異（個人主義傾向者： $M = 415.75, SD = 59.65$ 、競爭傾向者： $M = 354.44, SD = 164.48$ ）；其他社會價值傾向與情境的組合中，其資源給予指標均異於 410 [陌生情境：親社會傾向者： $t(63) = -6.54, p < .001$ 、個人主義傾向者： $t(39) = -17.24, p < .001$ 、競爭傾向者： $t(8) = -10.66, p < .001$ ；低度親密情境：親社會傾向者： $t(63) = -6.07, p < .001$ 、個人主義傾向者： $t(39) = -14.92, p < .001$ 、競爭傾向者： $t(8) = -9.69, p < .001$ ；中度親密情境：親社會傾向者： $t(63) = -2.57, p = .006$ 、個人主義傾向者： $t(39) = -7.06, p < .001$ 、競爭傾向者： $t(8) = -3.72, p = .003$ ；高度親密情境：親社會傾向者： $t(63) = 4.77, p < .001$]。此結果進一步指出，無論他人與自身的關係親密度為何，均傾向給予他人資源，然而多數情況下，參與者傾向分配半數以下的資源給他人。唯有親社會傾向者在高度親密情境下會分配超過半數的資源給高度親密對象。

資源剝奪指標。對應資源給予歷程的是資源剝奪歷程，接下來將以資源剝奪指標反映資源剝奪歷程。資源剝奪指標以分配給他人的負點數為表徵。當該數值等於 0 時，表示不剝奪他人的人的資源；當該數值小於 0 時，表示剝奪他人的資源，而數值愈低，表示剝奪愈多他人的資源；而當該數值達到 -820，表示剝奪他人全部的資源。

圖 12 為各情境中的資源剝奪指標。以二因子混合設計變異數分析社會價值傾向、關係親密度對資源剝奪指標之效果，其中社會價值傾向為受試者間因子（親社會傾向、個人主義傾向與競爭傾向），關係親密度為受試者內因子（陌生情境、低度親密情境、中度親密情境、高度親密情境）。結果發現：社會價值傾向的主要效果不顯著， $F(2, 110) = 2.86, p = .061, \eta_p^2 = .049$ ；關係親密度的主要效果達顯著， $F(3, 330) = 8.51, p < .001, \eta_p^2 = .072$ ，經 LSD 事後比較顯示：高度親密情境（ $M = 0.00, SD = 0.00$ ）與中度親密情境（ $M = -4.60, SD = 25.53$ ）高於低度親密情境（ $M = -27.79, SD = 123.97$ ）與陌生情境（ $M = -36.90, SD = 134.13$ ）（ $ps < .05$ ），但高度親密情境與中度親密情境、低度親密情境與陌生情境沒有差異。此結果顯示關係親密度會影響資源分配中的資源剝奪歷程，當他人與自身的

關係較為親密時（中度與高度親密情境），相較於關係疏離時（低度親密與陌生情境），傾向剝奪他人較少資源。而社會價值傾向與關係親密度的交互作用不顯著， $F(6, 330) = 1.54$ ， $p = .165$ ， $\eta_p^2 = .027$ 。此結果顯示：關係親密度會影響資源剝奪指標，在陌生與低度親密情境中剝奪他人資源多於中度與高度親密情境，但不同社會價值傾向者間的分配並無差異。

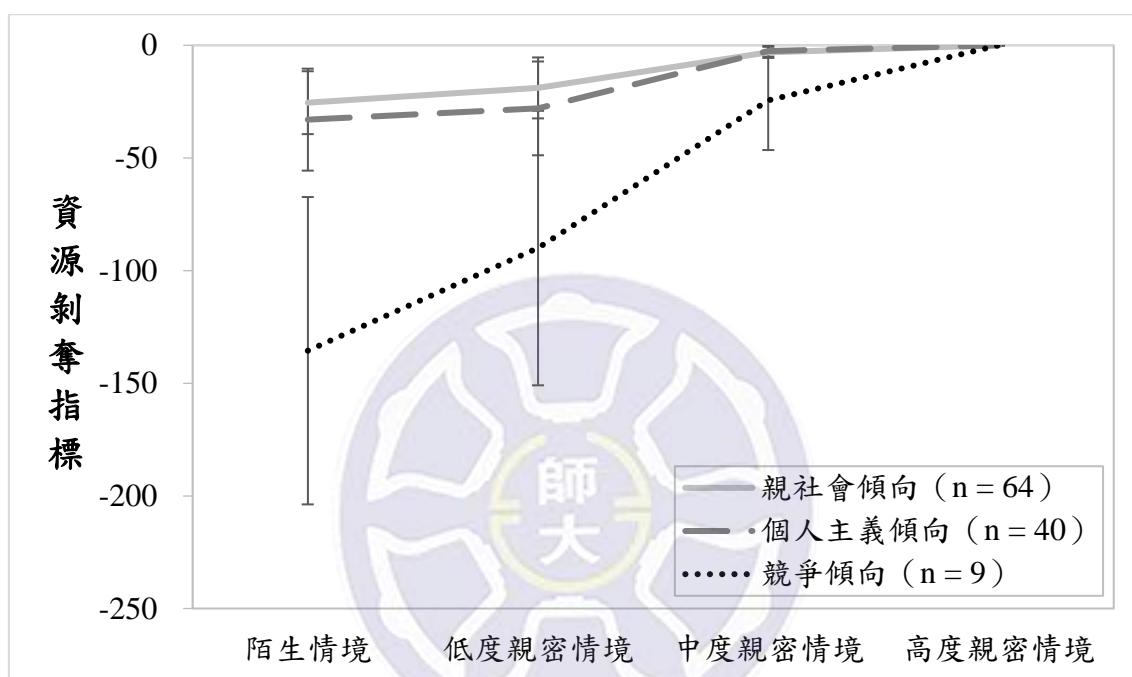


圖 12. 四種關係情境中三種社會價值傾向者的資源剝奪指標

此外，經單一樣本 t 檢定檢驗資源剝奪指標是否異於 0，若異於 0，表示剝奪他人的資源；若與 0 無異則表示並未剝奪他人的資源。結果顯示：在高度親密情境中，參與者的資源剝奪指標等於 0；在中度親密情境中，參與者的資源剝奪指標與 0 無異 ($M = -4.60, SD = 25.53$)；在陌生與低度親密情境中，參與者的資源剝奪指標異於 0 [陌生情境： $t(112) = -2.93, p = .004$ 、低度親密情境： $t(112) = -2.38, p = .019$]。此結果顯示：當關係親密度高時（高度親密與中度親密情境），參與者傾向不剝奪他人資源，在關係親密度低時（低度親密與陌生情境），則傾向剝奪他人資源。

接下來針對分配的公平性與雙方的聯合收益進行分析與討論。在三優勢測量中，無法區分親社會傾向者關於最大聯合收益（即最大化自我與他人的收益總和）與最小化相對收益（即最小化自我與他人總收益差距）的動機，van Lange（1999）對此表示若僅將親社會傾向者的動機鎖定在最大化聯合收益上會造成無法辨別親社會傾向者與親自我者在根本動機上的差異，因而在其提出的整合模式中，將最大化聯合收益與最小化相對收益並列為親社會傾向者的動機。然而，有愈來愈多研究發現，相較於最大化聯合收益，親社會傾向者似乎更偏好追求平等（Eek & Gäling, 2006; Anderson & Patterson, 2008）。本研究欲透過連續尺度的點數資源評估自我與他人在收益上的總差距以及總和：公平性指標與聯合收益指標，前者愈小表示自我與他人的資源分配差異愈少，即代表愈傾向追求公平；後者愈大表示參與者在資源分配上愈有追求整體收益最大化的傾向，藉以釐清不同社會價值傾向者（尤其是親社會傾向者）在進行資源分配決策時的核心原則為何。

公平性指標。公平性指標可反映參與者在決策時是否關注自我與他人資源分配的公平程度。Eek 與 Gäling（2006）對親社會傾向的定義為「追求自我與他人資源的公平性」，然而，在三優勢測量中並無法反映此定義，在本研究中透過評估自我與他人或獲得的資源是否相等，作為資源公平程度的指標。公平性指標愈小，表示自我與他人的資源分配差異愈少，愈有追求公平的傾向。該指標的計算公式為：

$$\text{公平性指標} = \left| \text{分配給自己的總點數} - \text{分配給他人的總點數} \right|^8$$

公平性指標最小值為 0，最大值為 1640。該指標愈接近 0 時，表示個人與他人間

⁸ 為避免點數總和差距的資料因正負值抵銷而形成平等分配的假象（舉例而言，一筆資料之數值為 200，另一筆之數值為-200，平均後得 0，實際上兩筆資料均是不平等分配，卻因為相加後正負抵銷而形成平等分配的假象），故對數值取絕對值藉以觀察整體真實分配情況。惟，經取絕對值後，無法看出分配給他人和自己的點數孰多孰寡，僅能得知分配的公平與否。

的點數分配愈公平，當數值等於 0 時，則表示分配給自己與他人的點數完全相同，屬於最公平的分配；當該數值愈接近 1640 時，表示分配給自己與他人的點數愈不公平，而當數值等於 1640 時，則表示自己與他人中有一方獲得 820 點，而另一方獲得-820 點，屬於最不公平的分配。

圖 13 為各情境中的公平性指標。以二因子混合設計變異數分析社會價值傾向、關係親密度對公平性指標之效果，其中社會價值傾向為受試者間因子（親社會傾向、個人主義傾向與競爭傾向），關係親密度為受試者內因子（陌生情境、低度親密情境、中度親密情境、高度親密情境）。結果發現：社會價值傾向的主要效果顯著， $F(2, 110) = 22.10, p < .001, \eta_p^2 = .287$ ，經 Scheffe 事後比較顯示：競爭傾向者（ $M = 545.06, SD = 226.17$ ）與個人主義傾向者（ $M = 387.50, SD = 145.24$ ）高於親社會傾向者（ $M = 203.00, SD = 193.86$ ）（ $ps < .001$ ），但個人主義傾向者與競爭傾向者沒有差異。此結果顯示三種不同社會價值傾向者在進行資源分配的公平傾向有差異，相較於個人主義傾向者及競爭傾向者，親社會傾向者傾向更在意自我與他人資源分配的公平性。關係親密度的主要效果顯著， $F(3, 330) = 51.29, p < .001, \eta_p^2 = .318$ ，經 LSD 事後比較顯示：陌生情境（ $M = 481.66, SD = 389.81$ ）高於低度親密情境（ $M = 398.32, SD = 350.36$ ）（ $p = .001$ ），再高於中度親密情境（ $M = 167.72, SD = 210.21$ ）與高度親密情境（ $M = 134.51, SD = 219.71$ ）（ $ps < .01$ ），但中度親密情境與高度親密情境沒有差異。此結果顯示關係親密度會影響資源分配時的公平性，他人與自身的關係親密度偏高時，愈傾向進行公平的分配資源。社會價值傾向與關係親密度的交互作用達顯著差異， $F(6, 330) = 12.74, p < .001, \eta_p^2 = .188$ 。進一步進行單純主效果檢定：高度親密情境中三種社會價值傾向者的公平性指標沒有差異， $F(2, 440) = 2.74, p = .065, \eta_p^2 = .012$ ；另外三種情境中，三種社會價值傾向者的分配不同[陌生情境： $F(2, 440) = 28.23, p < .001, \eta_p^2 = .114$ ；低度親密情境： $F(2, 440) = 29.94, p < .001, \eta_p^2 = .120$ ；中度親密情境： $F(2, 440) = 7.23, p < .001, \eta_p^2 = .032$ ；高度親密情境： $F(2, 440) = 2.74, p = .065, \eta_p^2 = .012$]。其中，經 Scheffe 事後比較顯示：在陌生、

低度親密與中度親密情境中，競爭傾向者與個人主義傾向者高於親社會傾向者 ($ps < .01$)，而競爭傾向者僅在中度親密情境中高於個人主義傾向者 ($p = .026$)。此結果顯示，關係親密度對不同社會價值傾向者有不同的影響。相對於個人主義傾向者與競爭傾向者，親社會傾向者較不受關係親密度的影響，總是傾向公平的資源分配方式。對三種不同社會價值傾向者而言，關係親密度均會對公平性指標有影響[親社會傾向者： $F(3, 330) = 11.21, p < .001, \eta_p^2 = .093$ ；個人主義傾向者： $F(3, 330) = 66.21, p < .001, \eta_p^2 = .376$ ；競爭傾向者： $F(3, 330) = 12.02, p < .001, \eta_p^2 = .099$]。其中，經 Tukey HSD 事後比較顯示：親社會傾向者在公平性指標上：陌生情境高於中度親密與高度親密情境、低度親密情境高於中度親密情境 ($ps < .01$)，其餘情境間均沒有差異；個人主義傾向者在公平性指標上：陌生與低度親密情境高於中度親密情境 ($ps < .001$)，再高於高度親密情境 ($p < .001$)，但陌生與低度親密情境沒有差異；競爭傾向者在公平性指標上：陌生與低度親密情境高於中度親密與高度親密情境 ($ps < .01$)，但陌生與低度親密情境以及中度親密與高度親密情境沒有差異。此結果顯示：關係親密度會影響不同社會價值傾向者的公平性指標。當關係親密度愈高，競爭傾向者與個人主義傾向者的分配就愈公平，而親社會傾向者從陌生到中度親密情境，分配趨於公平，但處於高度親密情境時，卻轉為不公平分配，根據總資源分配指標，可以推知此轉折是由於親社會傾向者透過自我犧牲將資源分配給高度親密對象。而在各種關係親密度情境中，除了高度親密情境中三種社會價值傾向者的公平性指標沒有差異外，競爭傾向者與個人主義傾向者的分配均比親社會傾向者不公平，而競爭傾向者僅在中度親密情境中的分配比個人主義傾向者不公平。

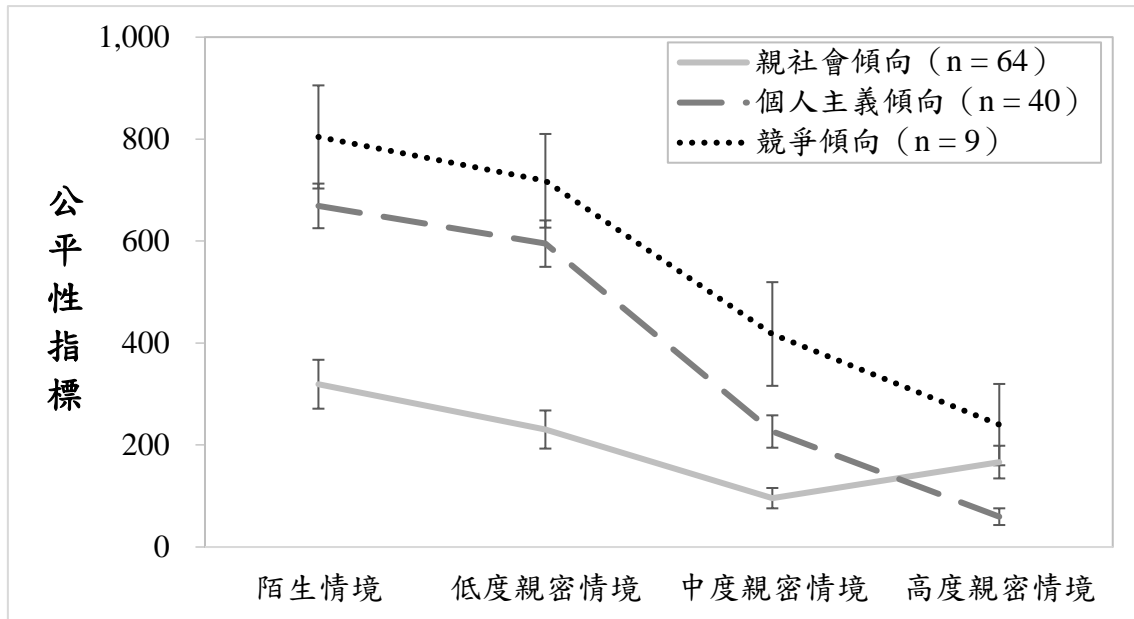


圖 13. 四種關係情境中三種社會價值傾向者的公平性指標

此外，經單一樣本 t 檢定檢驗公平性指標是否異於 0，若異於 0，表示分配不完全公平；若與 0 無異則表示分配完全公平。結果顯示，三種社會價值傾向者在不同關係親密度情境中的公平性指標異於 0 ($ps < .001$)。此結果顯示：在所有情境中，三種社會價值傾向者的分配均未達完全公平。

聯合收益指標。聯合收益指標可反映參與者在決策時是否關注自我與他人資源分配的總收益。Messick 與 McClintock (1968) 對親社會傾向的定義為「追求整體聯合收益的最大值」，因此在本研究中將進一步將兩人所得之收益加總，作為聯合收益指標，聯合收益指標愈大，表示參與者在資源分配上愈有追求整體收益最大化的傾向。該指標的計算方式為：

$$\text{聯合收益指標} = \text{分配給自己的總點數} + \text{分配給他人的總點數}$$

該數值最大為 820，表示參與者將所有正點數分配完，且未分配負點數給自己或他人，當該數值愈接近 820，表示聯合收益愈大。該數值最小為 0，表示參與者將所有正點數分配完，且有分配負點數給自己或他人，當該數值愈接近 0，表示

聯合收益愈小。

圖 14 為各情境中的聯合收益指標。以二因子混合設計變異數分析社會價值傾向、關係親密度對聯合收益指標之效果，其中社會價值傾向為受試者間因子（親社會傾向、個人主義傾向與競爭傾向），關係親密度為受試者內因子（陌生情境、低度親密情境、中度親密情境、高度親密情境）。結果發現：社會價值傾向的主要效果不顯著， $F(2, 110) = 2.86, p = .061, \eta_p^2 = .049$ ；關係親密度的主要效果顯著， $F(3, 330) = 8.51, p < .001, \eta_p^2 = .072$ ，經 LSD 事後比較顯示：高度親密情境 ($M = 820.00, SD = 0.00$) 與中度親密情境 ($M = 815.40, SD = 25.53$) 高於低度親密情境 ($M = 792.21, SD = 123.97$) 與陌生情境 ($M = 783.10, SD = 134.13$) ($ps < .05$)，但高度親密與中度親密情境、低度親密與陌生情境沒有差異。此結果顯示關係親密度會影響資源分配時的聯合收益考量，當他人與自身的關係親密度偏高，愈傾向考慮追求聯合收益。社會價值傾向與關係親密度的交互作用不顯著， $F(6, 330) = 1.54, p = .165, \eta_p^2 = .027$ 。此結果顯示：關係親密度會影響聯合收益指標。當關係親密時（高度與中度親密情境），聯合收益指標會高於關係疏離時（低度親密與陌生情境），而社會價值傾向不會影響聯合收益指標。

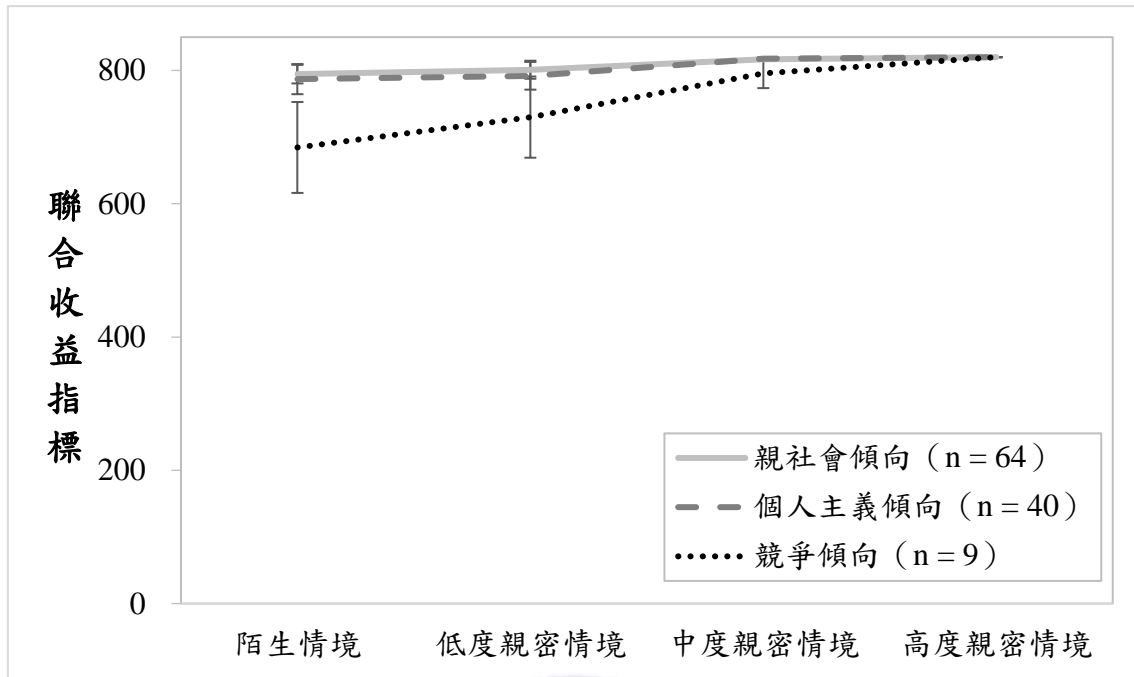


圖 14. 四種關係親密度中三種社會價值傾向者的聯合收益指標

以 Pearson 相關分析五種資源分配指標結果如表 6。結果發現：總資源指標與其他四種指標均有顯著關係，其中與資源給予指標相關係數高達.89 ($p < .001$)，表示總括而言總資源分配指標主要反映資源給予的歷程，且與公平性指標有顯著負相關 ($r = -.86, p < .001$)，表示分配給他人愈多資源的人，也傾向較公平的分配；與資源剝奪指標和聯合收益指標呈現中等程度正相關，表示分配給他人愈多資源的人，傾向分配愈少負點數給他人，也傾向追求聯合收益。此外，資源給予與資源剝奪指標的相關未達顯著水準 ($r = .15, p = .119$)，表示資源給予與資源剝奪歷程分屬兩個相對獨立的歷程，此發現凸顯區分資源給予與資源剝奪歷程的必要性。公平性指標及聯合收益指標又分別與資源給予與資源剝奪歷程有不同的關係。公平性指標同時受到資源給予與資源剝奪歷程的影響，而聯合收益指標則主要反映資源剝奪歷程對資源分配所造成的影響。公平性指標與聯合收益指標則有弱負相關，表示分配愈公平的人，愈追求聯合收益。

表 6 五種資源分配指標間之相關係數 (n = 113)

資源分配指標	總資源分配指標	資源給予指標	資源剝奪指標	公平性指標	聯合收益指標
總資源分配指標	-				
資源給予指標	.89***	-			
資源剝奪指標	.56***	.15	-		
公平性指標	-.86***	-.82***	-.40***	-	
聯合收益指標	.56***	.15	1.00***	-.40***	-

*** $p < .001$.

2. 厭惡情境對不同社會價值傾向者在資源分配上的調節

厭惡對象因其在關係親密度上不具有特定位置的緣故⁹，屬於關係親密度上的特例，其在各種類型的點數分配型態明顯異於上述四種情境，此處將以代表中立關係親密度的陌生情境與厭惡情境進行總資源分配指標、資源給予指標、資源剝奪指標、公平性指標與聯合收益指標之分析與討論，各指標計算方式與意涵參見上文所述。

總資源分配指標。圖 15 為各情境中的總資源分配指標。以二因子混合設計變異數分析社會價值傾向、情境對總資源分配指標之效果，其中社會價值傾向為受試者間因子（親社會傾向、個人主義傾向與競爭傾向），情境為受試者內因子（陌生情境、厭惡情境）。結果發現：社會價值傾向的主要效果顯著， $F(2, 110) = 13.03$ ， $p < .001$ ， $\eta_p^2 = .192$ ，經 Scheffe 事後比較顯示：親社會傾向者 ($M = 61.64$, $SD = 294.10$) 高於個人主義傾向者 ($M = -167.00$, $SD = 255.40$) ($p < .001$) 與競爭傾向者 ($M = -314.94$, $SD = 210.02$) ($p = .001$)，但個人主義傾向者與競爭傾向者沒有差異。此結果顯示三種不同社會價值傾向者在進行資源分配時呈現差異，相較於個人主義傾向者及競爭傾向者，親社會傾向者傾向分配較多資源給他

⁹ 因厭惡對象可能與參與者關係親密，也可能與參與者關係疏離，因此關係親密度無法被確認。

人。情境的主要效果顯著， $F(1, 110) = 61.68$ ， $p < .001$ ， $\eta_p^2 = .359$ ，經 LSD 事後比較顯示：陌生情境 ($M = 148.15$, $SD = 242.73$) 高於厭惡情境 ($M = -246.73$, $SD = 465.48$) ($p < .001$)。此結果顯示情境會影響資源分配型態，相較於厭惡對象，傾向分配更多資源給陌生對象。社會價值傾向與情境在總資源分配指標上的交互作用不顯著， $F(2, 110) = 1.16$ ， $p = .317$ ， $\eta_p^2 = .021$ 。此結果顯示：情境會影響總資源分配指標。參與者分配給陌生對象的總資源多於厭惡對象。社會價值傾向會影響總資源分配指標。在兩種情境中，親社會傾向者分配給他人的資源均多於個人主義傾向者與競爭傾向者，個人主義傾向者與競爭傾向者的分配並無差異。

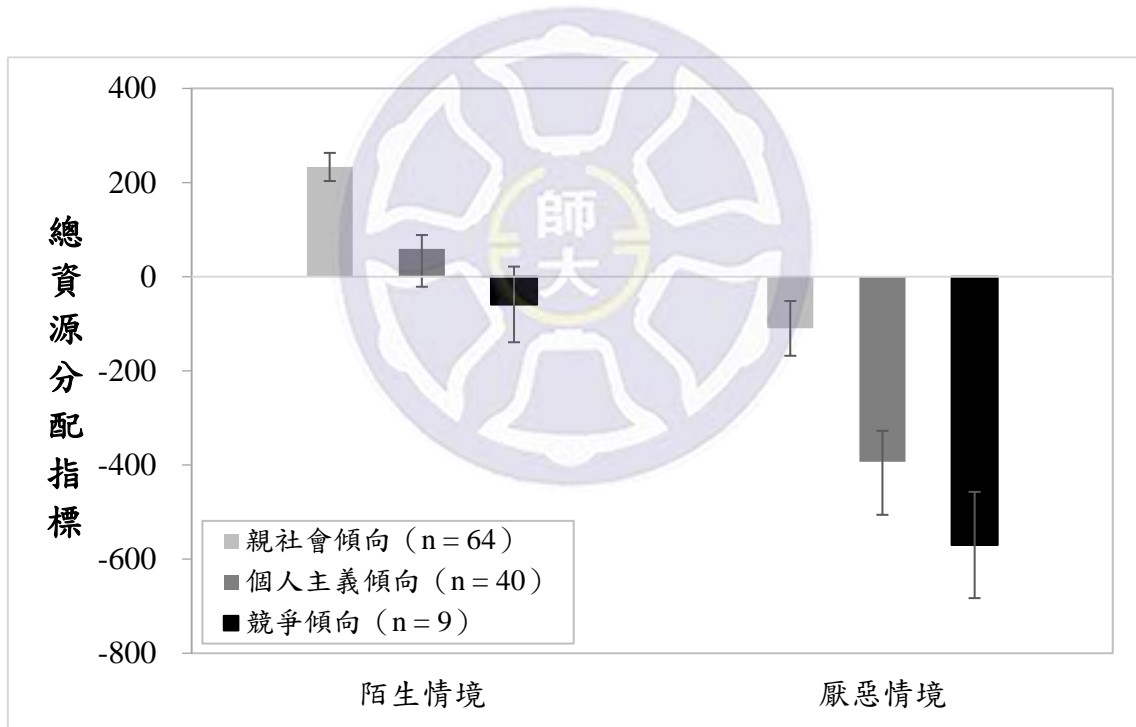


圖 15. 兩種情境中三種社會價值傾向者的總資源分配指標

此外，經單一樣本 t 檢定檢驗總資源分配指標是否異於 0，若異於 0，表示他人在該情境下顯著地獲得資源或被減損資源；若與 0 無異，表示他人在該情境中沒有獲得或損失資源。結果顯示：親社會傾向者的總資源分配指標與 0 無異， $t(63) = 1.68$ ， $p = .099$ ，個人主義傾向者與競爭傾向者的總資源分配指標低於 0 [個

人主義傾向者： $t(39) = -4.14, p < .001$ 、競爭傾向者： $t(8) = -4.50, p = .002$]；在陌生情境與厭惡情境中，參與者的總資源分配指標均異於 0 [陌生情境： $t(112) = 6.49, p < .001$ ；厭惡情境： $t(112) = -5.63, p < .001$]；在陌生情境中，親社會傾向者的總資源分配指標異於 0 [$t(63) = 7.80, p < .001$]，個人主義傾向者與競爭傾向者的總資源分配指標與 0 無異 [個人主義傾向者： $t(39) = 2.00, p = .053$ 、競爭傾向者： $t(8) = -0.75, p = .477$]；在厭惡情境中，親社會傾向者的總資源分配指標與 0 無異， $t(63) = -1.89, p = .063$ ，個人主義傾向者與競爭傾向者的總資源分配指標均異於 0 [個人主義傾向者： $t(39) = -5.99, p < .001$ 、競爭傾向者： $t(8) = -5.05, p = .001$]。此結果顯示：社會價值傾向會影響總資源分配指標。相較於個人主義傾向者與競爭傾向者傾向剝奪資源，親社會傾向者傾向不分配資源。情境會影響總資源分配指標。參與者在陌生情境中傾向分配資源，在厭惡情境中傾向剝奪資源。此外，對親社會傾向者而言：在陌生情境中，傾向分配資源給他人，但在厭惡情境中，傾向不分配資源給他人；對個人主義傾向者與競爭傾向者而言：在陌生情境中，均傾向不分配資源給他人，但在厭惡情境中，均傾向剝奪他人資源。這個結果顯示親社會傾向者即便面對完全不認識甚至厭惡的對象，比起個人主義傾向者或競爭傾向者還是展現較為友善的一面。

資源給予指標。圖 16 為各情境中的資源給予指標。以二因子混合設計變異數分析社會價值傾向、情境對資源給予指標之效果，其中社會價值傾向為受試者間因子（親社會傾向、個人主義傾向與競爭傾向），情境為受試者內因子（陌生情境、厭惡情境）。結果發現：社會價值傾向的主要效果顯著， $F(2, 110) = 23.17, p < .001, \eta_p^2 = .296$ ，經 Scheffe 事後比較顯示親社會傾向者（ $M = 216.33, SD = 155.29$ ）高於個人主義傾向者（ $M = 55.75, SD = 71.82$ ）（ $p < .001$ ）、親社會傾向者高於競爭傾向者（ $M = 44.50, SD = 55.65$ ）（ $p = .001$ ），但個人主義傾向者與競爭傾向者沒有差異。此結果顯示三種不同社會價值傾向者在進行資源分配中的資源給予歷程時呈現差異，相較於個人主義傾向者及競爭傾向者，親社會傾向者傾向在資源給予歷程中分配較多資源給他人。情境的主要效果顯著， $F(1,$

110) = 18.92, $p < .001$, $\eta_p^2 = .147$, 經 LSD 事後比較顯示陌生情境 ($M = 192.31$, $SD = 172.60$) 高於厭惡情境 ($M = 99.29$, $SD = 158.01$) ($p < .001$)。此結果顯示關係親密度會影響資源分配中的資源給予歷程，相較於厭惡對象，傾向給予陌生對象更多資源。社會價值傾向與情境的交互作用不顯著, $F(2, 110) = 1.06$, $p = .352$, $\eta_p^2 = .019$ 。此結果顯示：情境會影響總資源分配指標。相較厭惡對象，參與者傾向分配更多資源給陌生對象。社會價值傾向會影響總資源分配指標。在兩種情境中，親社會傾向者均分配比個人主義傾向者與競爭傾向者更多資源，但個人主義傾向者與競爭傾向者的分配並無差異。

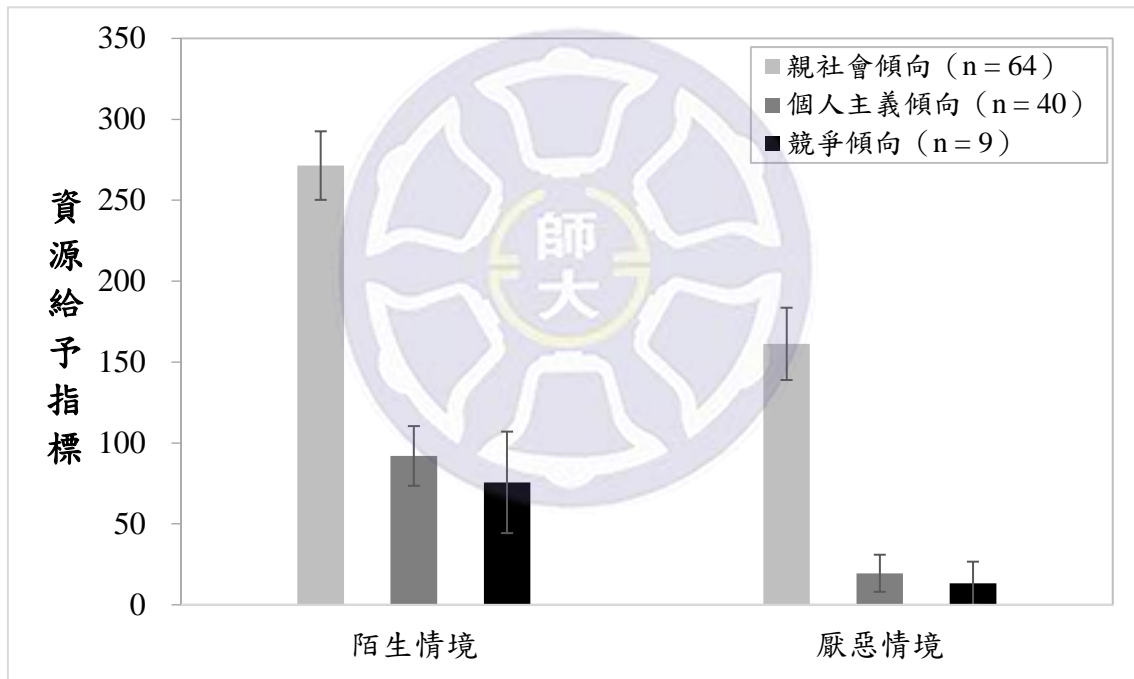


圖 16. 兩種情境中三種社會價值傾向者的資源給予指標

此外，經單一樣本 t 檢定檢驗資源給予指標是否異於 0，若異於 0 表示他人在該情境下獲得資源；若與 0 無異則表示他人在該情境下沒有獲得資源。結果顯示：三種社會價值傾向者的資源給予指標均異於 0 [親社會傾向者： $t(63) = 11.14$, $p < .001$ ；個人主義傾向者： $t(39) = 4.91$, $p < .001$ ；競爭傾向者： $t(8) = 2.40$, $p = .043$]；在陌生情境與厭惡情境中，參與者的資源給予指標均異於 0 [陌

生情境： $t(112) = 11.84, p < .001$ ；厭惡情境： $t(112) = 6.68, p < .001$]；在陌生情境中，三種社會價值傾向者的資源給予指標均異於 0 [親社會傾向者： $t(63) = 12.81, p < .001$ ；個人主義傾向者： $t(39) = 4.99, p < .001$ 、競爭傾向者： $t(8) = 2.41, p = .042$]；在厭惡情境中，親社會傾向者的資源給予指標異於 0， $t(63) = 7.22, p < .001$ 。此結果顯示親社會傾向者不論在陌生或厭惡情境中均願意給予資源給他人，而個人主義傾向者與競爭傾向者僅願意在陌生情境中給予資源。

經單一樣本 t 檢定檢驗資源給予指標是否異於 410，若異於 410 表示分配給他人的資源與總資源的半數不同；若與 410 無異表示分配給他人的資源等於總資源的一半。結果顯示：三種社會價值傾向者的資源給予指標均異於 410 [親社會傾向者： $t(63) = -9.98, p < .001$ 、個人主義傾向者： $t(39) = -31.20, p < .001$ 、競爭傾向者： $t(8) = -19.70, p < .001$]；在陌生情境與厭惡情境中，參與者的資源給予指標均異於 410 [陌生情境： $t(112) = -13.41, p < .001$ ；厭惡情境： $t(112) = -20.90, p < .001$]；在陌生與厭惡情境中，三種社會價值傾向者的資源給予指標均異於 410 [陌生情境：親社會傾向者： $t(63) = -6.54, p < .001$ 、個人主義傾向者： $t(39) = -17.24, p < .001$ 、競爭傾向者： $t(8) = -10.66, p < .001$ ；厭惡情境：親社會傾向者： $t(63) = -11.14, p < .001$ 、個人主義傾向者： $t(39) = -34.12, p < .001$ 、競爭傾向者： $t(8) = -29.75, p < .001$]。此結果進一步指出：不論在陌生或厭惡情境中，參與者傾向分配半數以下的資源給他人。

資源剝奪指標。圖 17 為各情境中的資源剝奪指標。以二因子混合設計變異數分析社會價值傾向、情境對資源剝奪指標之效果，其中社會價值傾向為受試者間因子（親社會傾向、個人主義傾向與競爭傾向），情境為受試者內因子（陌生情境、厭惡情境）。結果發現：社會價值傾向的主要效果顯著， $F(2, 110) = 6.23, p = .003, \eta_p^2 = .102$ ，經 Scheffe 事後比較顯示：親社會傾向者（ $M = -129.06, SD = 197.22$ ）高於競爭傾向者（ $M = -359.44, SD = 188.45$ ）（ $p = .009$ ），但個人主義傾向者（ $M = -222.75, SD = 222.83$ ）與親社會傾向者、競爭傾向者沒有差異。此結果顯示三種不同社會價值傾向者在進行資源分配中的資源剝奪歷程時呈現差異，

相較於親社會傾向者，競爭傾向者者傾向在資源剝奪歷程中剝奪較多他人資源，而個人主義傾向者與親社會傾向者、競爭傾向者的資源剝奪程度相當。情境對主要效果顯著， $F(1, 110) = 54.20$ ， $p < .001$ ， $\eta_p^2 = .330$ ，經 LSD 事後比較顯示：陌生情境 ($M = -36.90$, $SD = 134.12$) 高於厭惡情境 ($M = -324.25$, $SD = 378.36$) ($p < .001$)。此結果顯示情境會影響資源分配中的資源剝奪歷程，相較於陌生對象，傾向剝奪厭惡對象更多資源。社會價值傾向與情境的交互作用達顯著差異， $F(2, 110) = 3.78$ ， $p = .026$ ， $\eta_p^2 = .064$ 。進一步進行單純主效果檢定¹⁰：在兩種不同情境中，僅厭惡情境的三種社會價值傾向者的分配不同[陌生情境： $F(2, 220) = 0.64$ ， $p = .526$ ， $\eta_p^2 = .006$ ；厭惡情境： $F(2, 220) = 9.68$ ， $p < .001$ ， $\eta_p^2 = .081$]。其中，經 Scheffe 事後比較顯示：在厭惡情境，親社會傾向者高於個人主義傾向者 ($p = .029$)，但競爭傾向者與親社會傾向者、個人主義傾向者沒有差異。對三種不同社會價值傾向者而言，情境均會對資源剝奪指標有影響[親社會傾向者： $F(1, 110) = 21.11$ ， $p < .001$ ， $\eta_p^2 = .161$ ；個人主義傾向者： $F(1, 110) = 44.27$ ， $p < .001$ ， $\eta_p^2 = .287$ ；競爭傾向者： $F(1, 110) = 13.87$ ， $p < .001$ ， $\eta_p^2 = .112$]，因此，三種社會價值傾向者在陌生情境下的分配均高於厭惡情境。此結果顯示：情境會影響不同社會價值傾向者的資源剝奪指標。與陌生情境相比，參與者傾向在厭惡情境使用更多負點數。而在陌生情境中，三種社會價值傾向者的分配並無差異；在厭惡情境中，親社會傾向者比個人主義傾向者、競爭傾向者使用更少負點數，而個人主義傾向者與競爭傾向者的分配則沒有差異。

¹⁰ 為控制型一錯誤率膨脹，參照 Kirk (1995)，實驗二關於社會價值傾向與兩種關係情境的單純主效果之顯著水準變更為 $(.05+.05+.05) / 5 = .03$ 。

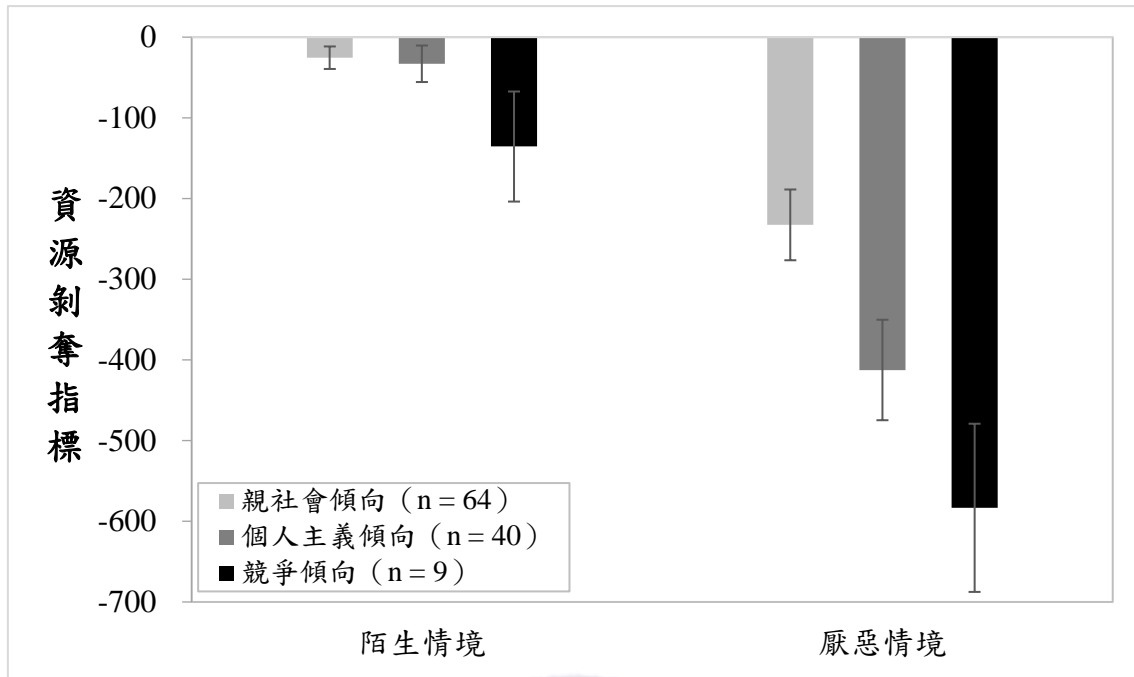


圖 17. 兩種情境中三種社會價值傾向者的資源剝奪指標

此外，經單一樣本 t 檢定檢驗資源剝奪指標是否異於 0，若異於 0，表示剝奪他人的資源；若與 0 無異則表示並未剝奪他人的資源。結果顯示：在陌生情境中，三種社會價值傾向者的資源剝奪指標均與 0 無異[親社會傾向者： $M = -25.47$, $SD = 111.50$ 、個人主義傾向者： $M = -33.00$, $SD = 143.12$ 、競爭傾向者： $M = -135.56$, $SD = 204.64$]；在厭惡情境中，三種社會價值傾向者的資源剝奪指標均異於 0[親社會傾向者： $t(63) = -5.31$, $p < .001$ 、個人主義傾向者： $t(39) = -6.63$, $p < .001$ 、競爭傾向者： $t(8) = -5.60$, $p = .001$]。此結果顯示：情境對不同社會價值傾向者的資源剝奪指標有不同的影響。對三種社會價值傾向者而言，在陌生情境中，傾向不剝奪他人資源，但在厭惡情境中，傾向剝奪他人資源。

經單一樣本 t 檢定檢驗資源剝奪指標是否異於 -820，若異於 -820，表示未剝奪他人全部資源；若與 -820 無異則表示剝奪他人全部資源。結果顯示：僅在厭惡情境中的競爭傾向者之資源剝奪指標 ($M = -583.33$, $SD = 312.65$) 與 -820 無異，其餘情境中的不同社會價值傾向者之資源剝奪指標均異於 -820 [陌生情境：親社會

傾向者：親社會傾向者： $t(63) = 56.96, p < .001$ 、個人主義傾向者： $t(39) = 34.78, p < .001$ 、競爭傾向者： $t(8) = 10.03, p < .001$ ；厭惡情境：親社會傾向者： $t(63) = 13.40, p < .001$ 、個人主義傾向者： $t(39) = 6.55, p < .001$]。此結果更進一步指出，僅競爭傾向者在厭惡情境中傾向剝奪他人全部資源，其餘情況下，參與者不傾向剝奪他人全部資源。

公平性指標。圖 18 為各情境中的公平性指標。以二因子混合設計變異數分析社會價值傾向、情境對公平性指標之效果，其中社會價值傾向為受試者間因子（親社會傾向、個人主義傾向與競爭傾向），情境為受試者內因子（陌生情境、厭惡情境）。結果發現：社會價值傾向的主要效果顯著， $F(2, 110) = 18.02, p < .001, \eta_p^2 = .247$ ，經 Scheffe 事後比較顯示：競爭傾向者（ $M = 1090.44, SD = 242.68$ ）、個人主義傾向者（ $M = 931.25, SD = 301.86$ ）高於親社會傾向者（ $M = 550.31, SD = 414.02$ ）（ $ps < .001$ ），但個人主義傾向者與競爭傾向者沒有差異。此結果顯示三種不同社會傾向者在進行資源分配的公平傾向有差異，相較於個人主義傾向者及競爭傾向者，親社會傾向者傾向更在意自我與他人資源分配的公平性。情境的主要效果顯著， $F(1, 110) = 58.51, p < .001, \eta_p^2 = .347$ ，顯示厭惡情境（ $M = 974.69, SD = 578.47$ ）高於陌生情境（ $M = 481.66, SD = 389.81$ ）。此結果顯示情境會影響資源分配時的公平性，相較於厭惡對象，傾向對陌生對象進行公平的分配資源。社會價值傾向與情境的交互作用不顯著， $F(2, 110) = 0.29, p = .751, \eta_p^2 = .005$ 。此結果顯示，情境對不同社會價值傾向者有不同的影響。相對於個人主義傾向者與競爭傾向者，親社會傾向者較不受情境的影響，較傾向公平的資源分配方式。

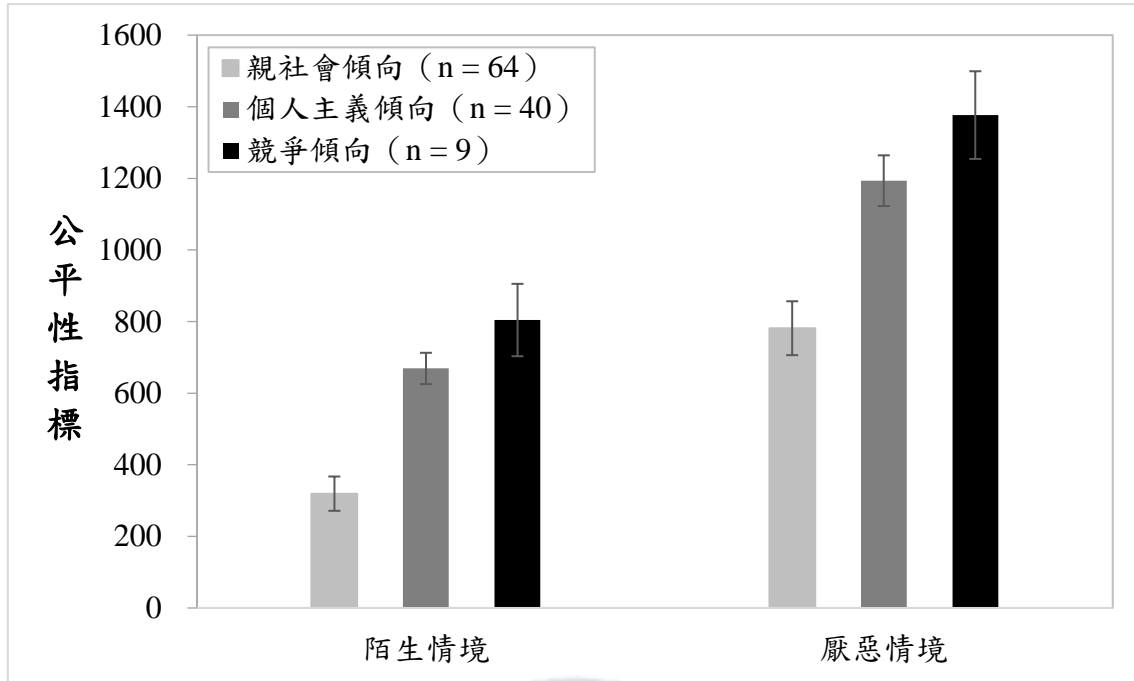


圖 18. 兩種情境中三種社會價值傾向者的公平性指標

此外，經單一樣本 t 檢定檢驗公平性指標是否異於 0，若異於 0，表示分配不完全公平；若等於 0 則表示分配完全公平。結果顯示：三種社會價值傾向者的公平性指標均異於 0 [親社會傾向者： $t(63) = 10.63, p < .001$ 、個人主義傾向者： $t(39) = 19.51, p < .001$ 、競爭傾向者： $t(8) = 13.48, p < .001$]；在陌生與厭惡情境中，參與者的公平性指標均異於 0 [陌生情境： $t(112) = 13.14, p < .001$ ；厭惡情境： $t(112) = 17.91, p < .001$]；在陌生與厭惡情境中，三種社會價值傾向者的公平性指標均異於 0 [陌生情境：親社會傾向者： $t(63) = 6.66, p < .001$ 、個人主義傾向者： $t(39) = 15.30, p < .001$ 、競爭傾向者： $t(8) = 7.95, p < .001$ ；厭惡情境：親社會傾向者： $t(63) = 10.39, p < .001$ 、個人主義傾向者： $t(39) = 16.86, p < .001$ 、競爭傾向者： $t(8) = 11.24, p < .001$]。此結果顯示：不論在陌生或厭惡情境中，三種社會價值傾向者的分配均未達完全公平。

經單一樣本 t 檢定檢驗公平性指標是否異於 1640，若異於 1640，表示分配不完全不公平；若與 1640 無異則表示分配完全不公平。結果顯示：三種社會價值傾向者的公平性指標均低於 1640 [親社會傾向者： $t(63) = -21.06, p < .001$ 、個人主

義傾向者： $t(39) = -14.85, p < .001$ 、競爭傾向者： $t(8) = -6.79, p < .001$]；在陌生與厭惡情境中，參與者的公平性指標均低於 1640 [陌生情境： $t(112) = -31.59, p < .001$ ；厭惡情境： $t(112) = -12.23, p < .001$]；在陌生情境中，三種社會價值傾向者的公平性指標均低於 1640 [親社會傾向者： $t(63) = -27.55, p < .001$ 、個人主義傾向者： $t(39) = -22.21, p < .001$ 、競爭傾向者： $t(8) = -8.26, p < .001$]；在厭惡情境中，親社會傾向者與個人主義傾向者的公平性指標均低於 1640 [親社會傾向者： $t(63) = -11.41, p < .001$ 、個人主義傾向者： $t(39) = -6.31, p < .001$]，而競爭傾向者的公平性指標 ($M = 1376.67, SD = 367.36$) 與 1640 無異。此結果顯示：僅在厭惡情境中，競爭傾向者的分配達完全不公平，其餘情況下，分配均未達完全公平，但也均未達完全不公平。

而以 Pearson 相關分析結果發現厭惡程度與厭惡對象公平性指標有顯著正相關， $r(111) = .61, p < .001$ 。此結果顯示當厭惡程度愈高，對厭惡對象的分配愈不公平。

聯合收益指標。圖 19 為各情境中的聯合收益指標。以二因子混合設計變異數分析社會價值傾向、情境對聯合收益指標之效果，其中社會價值傾向為受試者間因子（親社會傾向、個人主義傾向與競爭傾向），情境為受試者內因子（陌生情境、厭惡情境）。結果發現：社會價值傾向的主要效果顯著， $F(2, 110) = 5.16, p = .007, \eta_p^2 = .086$ ，經 Scheffe 事後比較顯示：親社會傾向者 ($M = 678.13, SD = 201.76$) 高於競爭傾向者 ($M = 460.56, SD = 188.45$) ($p = .016$)，但個人主義傾向者 ($M = 597.25, SD = 222.83$) 與親社會傾向者、競爭傾向者沒有差異。此結果顯示三種不同社會傾向者在追求聯合收益上有差異，相較於個人主義傾向者及競爭傾向者，親社會傾向者傾向追求聯合收益。情境的主要效果顯著， $F(1, 110) = 54.54, p < .001, \eta_p^2 = .331$ ，陌生情境 ($M = 783.10, SD = 134.13$) 高於厭惡情境 ($M = 481.24, SD = 381.38$)。此結果顯示情境會影響資源分配時的聯合收益考量，相較於厭惡對象，傾向對陌生對象考慮聯合收益。社會價值傾向與情境的交互作用不顯著， $F(2, 110) = 2.72, p = .071, \eta_p^2 = .047$ 。此結果顯示：相較厭惡對

象，參與者在分配點數給陌生對象時更追求聯合收益。而在兩種情境中，親社會傾向者比競爭傾向者追求聯合收益，但個人主義傾向者與親社會傾向者、競爭傾向者同等追求聯合收益。

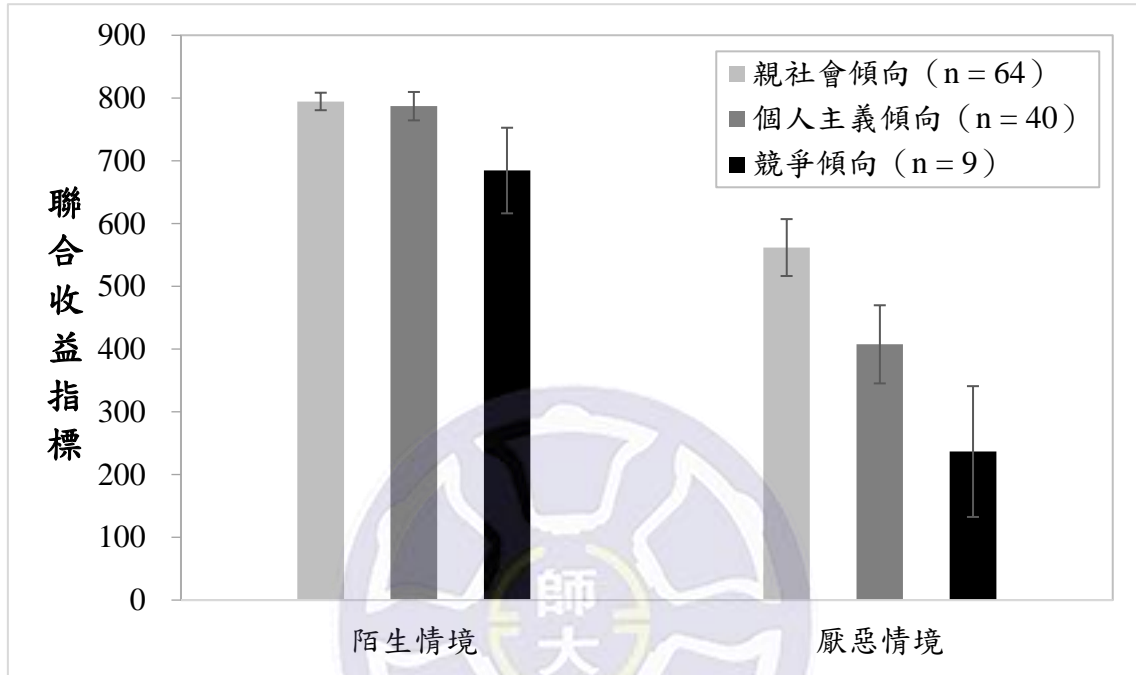


圖 19. 兩種情境中三種社會價值傾向者的聯合收益指標

綜合以上結果，實驗二證明關係親密度會調節不同社會價值傾向者的資源分配型態。整體而言，當關係親密度愈高，對該對象的總分配點數也愈多，進一步檢視正、負點數的分配狀況，可以發現點數總和的分配型態以正點數的分配為主體，負點數的分配幾乎未對最終分配結果造成影響，顯示在關係親密度對資源分配的調節需由資源給予的角度理解。分配公平性大抵而言隨著關係親密度的提升，分配趨於公平，特別的是，親社會傾向者在中度親密情境到高度親密情境間出現了分配的轉折點，顯示完全公平的分配並不能滿足親社會傾向者對高度親密對象的重視。從聯合收益的表現上，則可以發現三種社會價值傾向者的分配並無差異，且在關係親密時（高度親密與中度親密情境）達成最大化聯合收益，顯示面對關係親密度高的對象，無論是親社會傾向者、個人主義傾向者或競爭傾向者

都試圖追求最大化的聯合收益。從以上各指標中，可以發現在各類折線圖的體現上，競爭傾向者在各情境間的分配落差大，個人主義傾向者次之，親社會傾向者情境間的分配變化則較不明顯。此結果揭示關係親密度對三種社會價值傾向者具有不同程度的調節效果，其中，親社會傾向者對關係親密度的敏感度大於個人主義傾向者，個人主義傾向者又大於競爭傾向者，顯示對不同社會價值傾向者來說，關係親密度的劃分層次並不相同，親社會傾向者最為細緻，其對人我間關係親密度的落差最為敏感；其次為個人主義傾向者；競爭傾向者則較不受關係親密度的影響。

除了關係親密度外，實驗二中發現厭惡情境乃一特殊的人際情境。比較陌生情境與厭惡情境發現：在總資源分配指標、資源給予指標、公平性指標與聯合收益指標上均沒有交互作用效果，卻在資源剝奪指標上有交互作用效果，展現出與上述四種關係親密度情境不同的結果。相較陌生對象，厭惡對象獲得更少的總和點數與正點數、更多的負點數、更不公平的分配，以及更少的聯合收益，而在各種資源分配形態中社會價值傾向穩定表現親社會傾向者相較於個人主義傾向者與競爭傾向者更為友善的一面：除了在負點數的分配中，親社會傾向者在厭惡情境中轉變態度，做出與個人主義傾向者、競爭傾向者相同的資源分配型態。據此，同樣可以觀察到親社會傾向者對關係親密度較為敏感。

雖然從陌生情境與厭惡情境的比較可以發現特殊的資源分配傾向，然而，當無法確定厭惡對象與參與者的關係親密度時，將無法排除關係親密度的混淆變項，因此在實驗三中比較在立場與自己相同或相反的無關係的陌生人，藉以更直接地檢驗在對立情境下，不同社會價值傾向者的資源分配型態。

3. 年齡的影響

以 Pearson 相關分析年齡與不同社會價值傾向者的不同資源分配指標的關聯性，結果發現：對親社會傾向者而言，年齡與總資源分配指標之陌生與低度親密情境有顯著負相關 [陌生情境： $r(62) = -.25, p = .048$ 、低度親密情境： $r(62) =$

-.28, $p = .025$]、年齡與資源剝奪指標、聯合收益指標之陌生、低度與中度親密情境均顯著負相關 [資源剝奪指標：陌生情境： $r(62) = -.27, p = .030$ 、低度親密情境： $r(62) = -.30, p = .015$ 、中度親密情境： $r(62) = -.30, p = .014$ ；聯合收益指標：陌生情境： $r(62) = -.27, p = .030$ 、低度親密情境： $r(62) = -.30, p = .015$ 、中度親密情境： $r(62) = -.30, p = .014$ ；對個人主義傾向者而言，年齡與資源剝奪指標、聯合收益指標之中度親密情境有顯著負相關[資源剝奪指標： $r(38) = -.43, p = .006$ 、聯合收益指標： $r(38) = -.43, p = .006$]；對競爭傾向者而言，年齡與總資源分配指標之陌生情境有顯著負相關[$r(7) = -.79, p = .012$]。此結果顯示：當親社會傾向者年齡愈大，傾向分配較少總資源給陌生和低度親密對象，也傾向對陌生、低度親密與中度親密對象剝奪資源和不追求聯合收益；當個人主義傾向者年齡愈大，傾向對中度親密對象剝奪資源和不追求聯合收益；當競爭傾向者年齡愈大，傾向給予較少資源給陌生對象。



實驗三

de Dreu (2010) 發現親社會者比親自我對象擁有更多的內群體關愛，但在外群體厭惡上卻沒有與親自我對象有所區別，顯示即便是與人為善的親社會者，在面對與自己所屬不同群體的人，也不會抱持相同和善的態度。根據這個發現，本實驗欲改變與自我立場相同或相異來操弄對立情境與否，藉以檢驗對立情境對不同社會價值傾向的人之資源分配的影響。

方法

參與者。本實驗總共招募 132 位自願參與者，男生 35 人、女生 97 人，刪除無法判定社會價值傾向、計算錯誤與填答不完整共 18 筆資料後，有效資料共 114 筆，男生 30 人、女生 84 人，平均年齡 29.98 歲（標準差 10.12）；社會價值傾向的人數與比例為：親社會傾向者 65 人（57.0%）、個人主義傾向者 40 人（35.1%）、競爭傾向者 9 人（7.9%）。所有參與者皆為裸視或矯正後視力正常，可理解測驗指導語。

實驗設計。本實驗操弄兩種對公共議題的立場，分別是抱持與參與者相同的立場以及與參與者相反的立場。考量每位參與者關心的公共議題可能不同，本實驗沒有預設議題，而是請參與者勾選較具立場的公共議題，並擇一自評立場強度，量尺為 1 分（強）至 4 分（非常強），以及曾經為該立場做過的努力，再以「與我們立場相同的人」和「與我們立場相反的人」兩種描述代表不同立場，要求參與者分配資源，觀察參與者對兩種不同立場的人的點數分配狀況。

實驗材料。本實驗的實驗材料與實驗二大致相同，為在本實驗中，參與者需將資源分配予對公共議題與自己抱持相同及相反立場的人。

實驗程序。參與者瞭解量表內容後，依序填答基本資料及完成原始版本的三優勢測量（即陌生對象的版本）。接著，參與者需填寫關心的公共議題以及勾選對該議題的立場強度與曾經做過的努力，最後於點數分配量表中分別想像資源分配的對象為：1. 非對立對象（非對立情境） 2. 對立對象（對立情境），並進行

與實驗二相同規則的點數分配。

結果與討論

實驗三共發放 132 份問卷，回收填答完整之有效問卷共 131 份。在三優勢測量中有 9 位參與者對任一傾向的選擇數目未達六題，無法被歸類至任一社會價值傾向類別中；有 10 位計算錯誤；有 1 位填答不完全。以下將刪除上述任一狀況的無效樣本後，進行後續分析，共刪除 18 位參與者的資料。實驗三以公共議題立場操弄兩種立場情境：非對立與對立情境，並以同實驗二的分析架構：總資源分配指標、資源給予指標、資源剝奪指標、公平性指標與聯合收益指標進行結果分析與討論，各指標的計算方法與意涵如上文所述。

1. 對立情境對不同社會價值傾向者在資源分配上的調節

總資源分配指標。圖 20 為各情境中的總資源分配指標，以二因子混合設計變異數分析社會價值傾向、立場情境對總資源分配指標之效果，其中社會價值傾向為受試者間因子（親社會傾向、個人主義傾向與競爭傾向），立場情境為受試者內因子（非對立情境、對立情境）。結果發現：社會價值傾向的主要效果顯著， $F(2, 111) = 16.56, p < .001, \eta_p^2 = .230$ ，經 Scheffe 事後比較顯示：親社會傾向者（ $M = 236.02, SD = 202.43$ ）與個人主義傾向者（ $M = 20.25, SD = 231.71$ ）高於競爭傾向者（ $M = -48.67, SD = 188.88$ ）（ $ps < .01$ ），而個人主義傾向者與競爭傾向者沒有差異。此結果顯示三種不同社會價值傾向者在進行資源分配時呈現差異，相較於個人主義傾向者及競爭傾向者，親社會傾向者傾向分配較多資源給他人。立場情境的主要效果顯著， $F(1, 111) = 62.59, p < .001, \eta_p^2 = .361$ ，非對立情境（ $M = 285.13, SD = 152.98$ ）高於對立情境（ $M = -9.46, SD = 398.34$ ）。此結果顯示立場情境會影響資源分配型態，相較於對立對象，傾向分配愈多資源給非對立對象。社會價值傾向與立場情境的交互作用達顯著差異， $F(2, 111) = 6.56, p$

= .002, $\eta_p^2 = .106$ 。進一步進行單純主效果檢定¹¹：在兩種不同立場情境中，僅對立情境的三種社會價值傾向者的分配不同[非對立情境： $F(2, 222) = 2.32$, $p = .100$, $\eta_p^2 = .020$ ；對立情境： $F(2, 222) = 22.72$, $p < .001$, $\eta_p^2 = .170$]。其中，經 Scheffe 事後比較顯示：在對立情境中，親社會傾向者高於個人主義傾向者與競爭傾向者 ($ps < .01$)，但個人主義傾向者與競爭傾向者沒有差異。對三種不同社會價值傾向者而言，立場情境對總資源分配指標有影響[親社會傾向者： $F(1, 111) = 19.59$, $p < .001$, $\eta_p^2 = .150$ ；個人主義傾向者： $F(1, 111) = 58.83$, $p < .001$, $\eta_p^2 = .346$ ；競爭傾向者： $F(1, 111) = 15.62$, $p < .001$, $\eta_p^2 = .123$]，顯示三種社會價值傾向者在非對立情境的分配均高於對立情境。此結果顯示：立場情境會影響不同社會價值傾向者的總資源分配模式。相較於非對立情境，不同社會價值傾向者在對立情境中分配給他人的總資源更少。而在非對立情境中，三種社會價值傾向者的分配沒有差異；在對立情境中，親社會傾向者的分配高於個人主義傾向者與競爭傾向者，但個人主義傾向者與競爭傾向者的分配並無差異。

¹¹ 為控制型一錯誤率膨脹，參照 Kirk (1995)，實驗三的單純主效果顯著水準變更 $(.05+.05+.05)/5 = .030$ 。

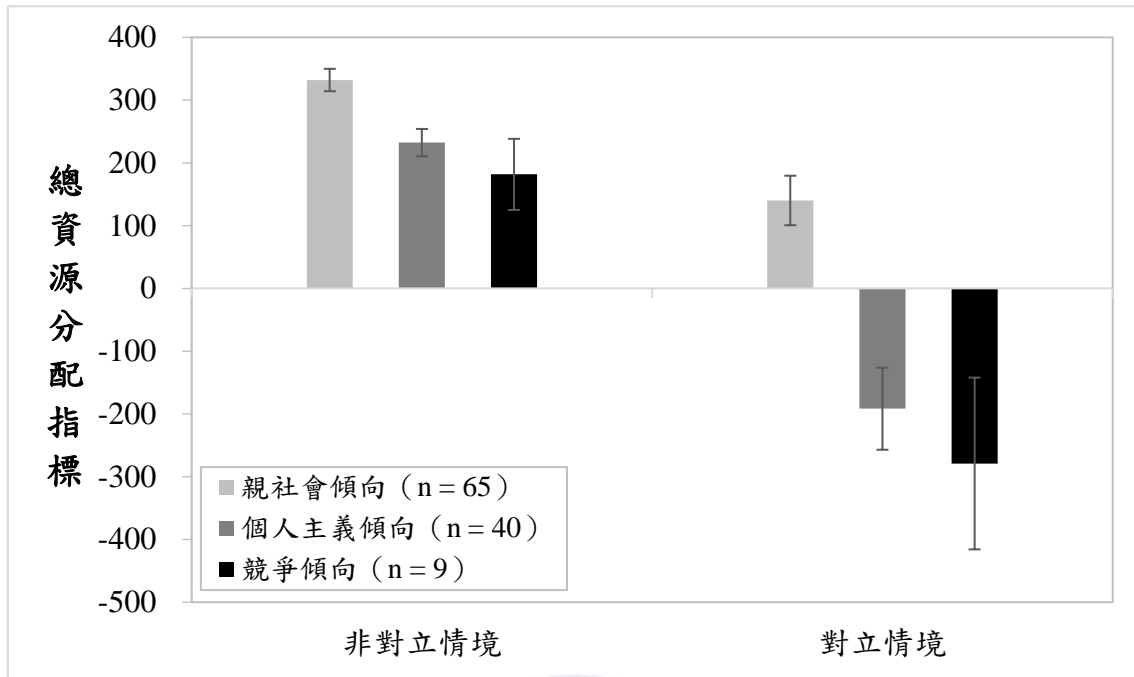


圖 20. 兩種立場情境中三種社會價值傾向者的總資源分配指標

此外，經單一樣本 t 檢定檢驗總資源分配指標是否異於 0，若異於 0，表示他人在該情境下顯著地獲得資源或被減損資源；若與 0 無異，表示他人在該情境中沒有獲得或損失資源。結果顯示：在非對立情境中，三種社會價值傾向者的總資源分配指標均異於 0 [親社會傾向者： $t(64) = 18.62, p < .001$ 、個人主義傾向者： $t(39) = 10.67, p < .001$ 、競爭傾向者： $t(8) = 3.21, p = .012$]；在對立情境中，親社會傾向者與個人主義傾向者的總資源分配指標均異於 0 [親社會傾向者： $t(64) = 3.55, p = .001$ 、個人主義傾向者： $t(39) = -2.93, p = .006$]。此結果呼應上述發現：立場情境對不同社會價值傾向者的總資源分配指標有不同影響。對親社會傾向者而言：不論是非對立或對立情境，均傾向分配資源；對個人主義傾向者而言：在非對立情境中，傾向分配資源，但在對立情境中，傾向剝奪資源；對競爭傾向者而言：在非對立情境中，傾向分配資源，但在對立情境中，傾向不分配資源。

資源給予指標。圖 21 為各情境中的資源給予指標。以二因子混合設計變異數分析社會價值傾向、立場情境對資源給予指標之效果，其中社會價值傾向為受

試者間因子（親社會傾向、個人主義傾向與競爭傾向），立場情境為受試者內因子（非對立情境、對立情境）。結果發現：社會價值傾向的主要效果顯著， $F(2, 111) = 17.11$ ， $p < .001$ ， $\eta_p^2 = .236$ ，經 Scheffe 事後比較顯示：親社會傾向者（ $M = 284.95$, $SD = 148.33$ ）與個人主義傾向者（ $M = 151.88$, $SD = 108.94$ ）高於競爭傾向者（ $M = 97.78$, $SD = 81.05$ ）（ $ps < .01$ ），而個人主義傾向者與競爭傾向者沒有差異。此結果顯示三種不同社會價值傾向者在進行資源分配中的資源給予歷程時呈現差異，相較於個人主義傾向者及競爭傾向者，親社會傾向者傾向在資源給予歷程中分配較多資源給他人。立場情境的主要效果顯著， $F(1, 111) = 68.74$ ， $p < .001$ ， $\eta_p^2 = .382$ ，非對立情境（ $M = 285.18$, $SD = 152.99$ ）高於對立情境（ $M = 161.78$, $SD = 173.71$ ）。此結果顯示立場情境會影響資源分配中的資源給予歷程，相較於對立對象，傾向給予非對立對象愈多資源。社會價值傾向與立場情境的交互作用達顯著差異， $F(2, 111) = 3.78$ ， $p = .026$ ， $\eta_p^2 = .064$ 。進一步進行單純主效果檢定：在兩種不同立場情境中，三種社會價值傾向者的分配均不同[非對立情境： $F(2, 222) = 8.09$ ， $p < .001$ ， $\eta_p^2 = .068$ ；對立情境： $F(2, 222) = 20.82$ ， $p < .001$ ， $\eta_p^2 = .158$]。其中，經 Scheffe 事後比較顯示：在非對立與對立情境中，親社會傾向者均高於個人主義傾向者與競爭傾向者（ $ps < .001$ ），但個人主義傾向者與競爭傾向者均沒有差異。對三種不同社會價值傾向者而言，立場情境對資源給予指標有影響[親社會傾向者： $F(1, 111) = 33.39$ ， $p < .001$ ， $\eta_p^2 = .231$ ；個人主義傾向者： $F(1, 111) = 59.95$ ， $p < .001$ ， $\eta_p^2 = .351$ ；競爭傾向者： $F(1, 111) = 14.89$ ， $p < .001$ ， $\eta_p^2 = .118$]，顯示三種社會價值傾向者在非對立情境的分配均高於對立情境。此結果顯示：立場情境會影響不同社會價值傾向者的資源給予模式。相較於非對立情境，不同社會價值傾向者在對立情境中給予更少資源。而在兩種立場情境中，親社會傾向者的分配均高於個人主義傾向者與競爭傾向者，但個人主義傾向者與競爭傾向者的分配並無差異。

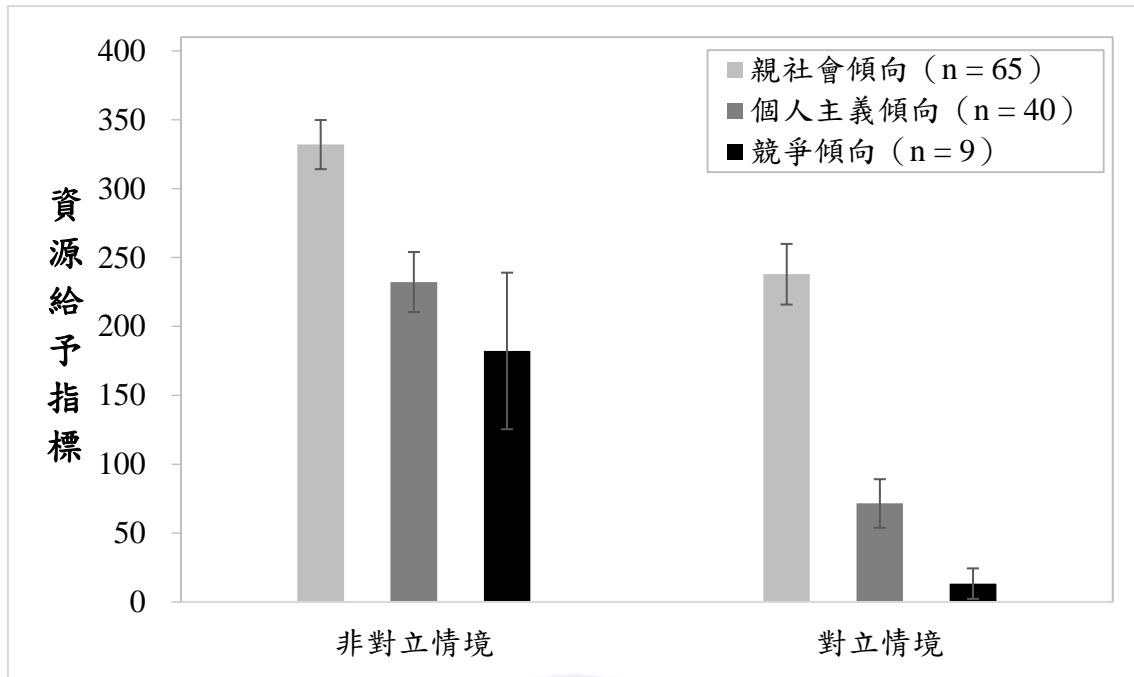


圖 21. 兩種立場情境中三種社會價值傾向者的資源給予指標

此外，經單一樣本 t 檢定檢驗資源給予指標是否異於 0，若異於 0 表示他人在該情境下獲得資源；若與 0 無異則表示他人在該情境下沒有獲得資源。結果顯示：在非對立情境中，三種社會價值傾向者的資源給予指標均異於 0 [親社會傾向者： $t(64) = 18.62, p < .001$ 、個人主義傾向者： $t(39) = 10.67, p < .001$ 、競爭傾向者： $t(8) = 3.21, p = .012$]；在對立情境中，親社會傾向者與個人主義傾向者的資源給予指標均異於 0 [親社會傾向者： $t(64) = 10.81, p < .001$ 、個人主義傾向者： $t(39) = 4.06, p < .001$]。

經單一樣本 t 檢定檢驗資源給予指標是否異於 410，若異於 410 表示分配給他人的資源與總資源的半數不同；若與 410 無異表示分配給他人的資源等於總資源的一半。結果顯示：在非對立情境中，三種社會價值傾向者的資源給予指標均異於 410 [親社會傾向者： $t(64) = -4.37, p < .001$ 、個人主義傾向者： $t(39) = -8.16, p < .001$ 、競爭傾向者： $t(8) = -4.01, p = .002$]；在對立情境中，親社會傾向者與個人主義傾向者的資源給予指標均異於 410 [親社會傾向者： $t(64) = -7.82, p < .001$ 、個人主義傾向者： $t(39) = -19.22, p < .001$ 、競爭傾向者： $t(8) = -$

35.88, $p < .001$]。此結果呼應上述發現：立場情境對不同社會價值傾向者的資源給予指標有不同的影響。對親社會傾向者與個人主義傾向者而言：不論是非對立或對立情境，均傾向分配資源給他人，但分配給自己的資源比他人多；對競爭傾向者而言：在非對立情境中，傾向分配資源給他人，而在對立情境中，傾向不分配資源給他人。在所有情境中，沒有任何社會價值傾向者將全部的資源分配給他人。

資源剝奪指標。圖22為各情境中的資源剝奪指標。以二因子混合設計變異數分析社會價值傾向、立場情境對資源剝奪指標之效果，其中社會價值傾向為受試者間因子（親社會傾向、個人主義傾向與競爭傾向），立場情境為受試者內因子（非對立情境、對立情境）。結果發現：社會價值傾向的主要效果顯著， $F(2, 111) = 4.71, p = .011, \eta_p^2 = .078$ ，經Scheffe事後比較顯示：親社會傾向者（ $M = -48.92, SD = 113.98$ ）高於個人主義傾向者（ $M = -131.63, SD = 180.81$ ），但競爭傾向者（ $M = -146.44, SD = 199.08$ ）與親社會傾向者、個人主義傾向者沒有差異。此結果顯示三種不同社會價值傾向者在進行資源分配中的資源剝奪歷程時呈現差異，相較於親社會傾向者，個人主義傾向者傾向在資源剝奪歷程中剝奪他人較多資源，但競爭傾向者與親社會、個人主義傾向者的剝奪程度相當。立場情境的主要效果顯著， $F(1, 111) = 32.20, p < .001, \eta_p^2 = .225$ ，非對立情境（ $M = -0.04, SD = 0.47$ ）高於對立情境（ $M = -171.24, SD = 305.09$ ）。此結果顯示立場情境會影響資源分配中的資源剝奪歷程，相較於非對立對象，傾向剝奪對立對象愈多資源。社會價值傾向與立場情境的交互作用達顯著差異， $F(2, 111) = 4.69, p = .011, \eta_p^2 = .078$ 。進一步進行單純主效果檢定：在兩種不同立場情境中，僅對立情境的三種社會價值傾向者的分配不同[非對立情境： $F(2, 222) = 0.00, p = 1.00, \eta_p^2 = .000$ ；對立情境： $F(2, 222) = 9.39, p < .001, \eta_p^2 = .078$]。其中，經Scheffe事後比較顯示：在對立情境中，親社會傾向者高於個人主義傾向者（ $p = .024$ ），但競爭傾向者與親社會傾向者、個人主義傾向者沒有差異。對三種不同社會價值傾向者而言，立場情境對資源剝奪指標有影響[親社會傾向者： $F(1, 111) = 7.12, p$

= .009, $\eta_p^2 = .060$ ；個人主義傾向者： $F(1, 111) = 31.72, p < .001, \eta_p^2 = .222$ ；競爭傾向者： $F(1, 111) = 8.77, p = .004, \eta_p^2 = .073$]，顯示三種社會價值傾向者在非對立情境的分配均高於對立情境。此結果顯示：立場情境會影響不同社會價值傾向者的資源剝奪模式。相較於非對立情境，不同社會價值傾向者在對立情境中剝奪更多資源。而在非對立情境中，三種社會價值傾向者的分配沒有差異；在對立情境中，親社會傾向者剝奪的資源少於個人主義傾向者，但競爭傾向者的分配與親社會傾向者、個人主義傾向者沒有差異。

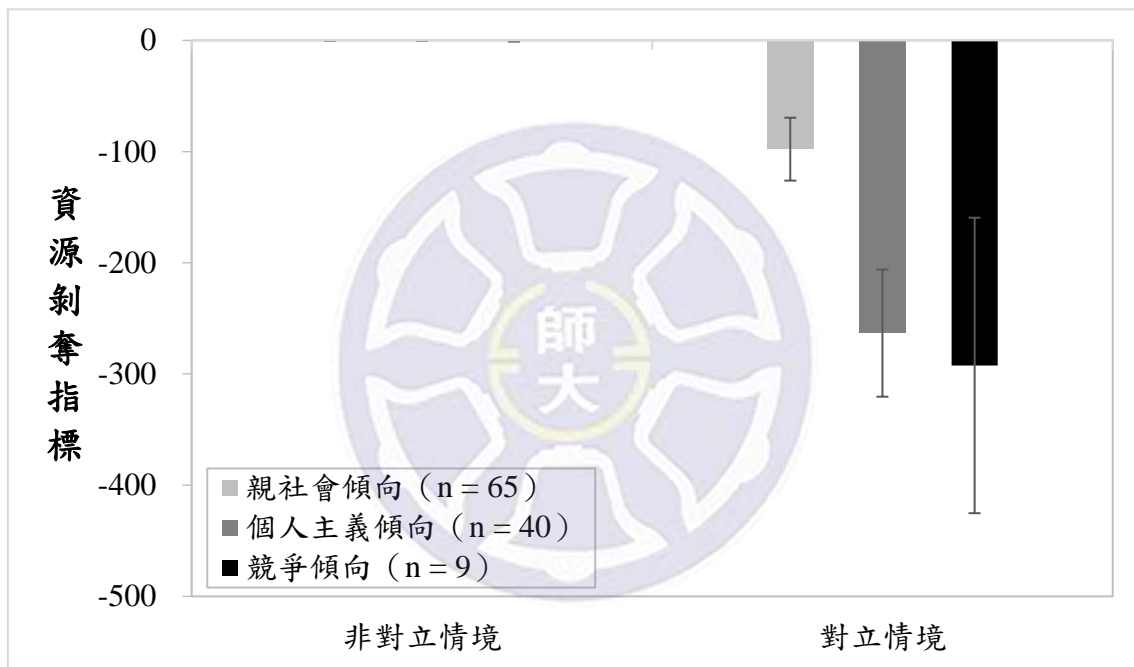


圖 22. 兩種立場情境中三種社會價值傾向者的資源剝奪指標

此外，經單一樣本 t 檢定檢驗資源剝奪指標是否異於0，若異於0，表示剝奪他人的資源；若與0無異則表示並未剝奪他人的資源。結果顯示：在對立情境中，親社會傾向者與個人主義傾向者的資源剝奪指標均異於0 [親社會傾向者： $t(64) = -3.46, p = .001$ 、個人主義傾向者： $t(39) = -4.60, p < .001$]。此結果呼應上述發現：立場情境對不同社會價值傾向者的資源剝奪指標有不同的影響。對親社會傾向者與個人主義傾向者而言：在非對立情境中，均傾向不剝奪他人資源，但在對

立情境中，均傾向分配剝奪他人資源；對競爭傾向者而言：不論在非對立或對立情境中，均傾向不剝奪他人資源。在所有情境中，沒有任何社會價值傾向者剝奪他人全部的資源。其中，因競爭傾向者的人數偏少上加上分配數值變異大，可能造成較不穩定的結果。

公平性指標。圖 23 為各情境中的公平性指標。以二因子混合設計變異數分析社會價值傾向、立場情境對公平性指標之效果，其中社會價值傾向為受試者間因子（親社會傾向、個人主義傾向與競爭傾向），立場情境為受試者內因子（非對立情境、對立情境）。結果發現：社會價值傾向的主要效果顯著， $F(2, 111) = 18.66$ ， $p < .001$ ， $\eta_p^2 = .252$ ，經 Scheffe 事後比較顯示：競爭傾向者（ $M = 770.89$ ， $SD = 211.79$ ）與個人主義傾向者（ $M = 647.88$ ， $SD = 313.73$ ）高於親社會傾向者（ $M = 317.18$ ， $SD = 318.75$ ）（ $ps < .001$ ），但個人主義傾向者與競爭傾向者沒有差異。此結果顯示三種不同社會傾向者在進行資源分配的公平傾向有差異，相較於個人主義傾向者及競爭傾向者，親社會傾向者傾向更在意自我與他人資源分配的公平性。立場情境的主要效果顯著， $F(1, 111) = 69.71$ ， $p < .001$ ， $\eta_p^2 = .386$ ，對立情境（ $M = 667.68$ ， $SD = 533.50$ ）高於非對立情境（ $M = 270.39$ ， $SD = 287.67$ ）。此結果顯示立場情境會影響資源分配時的公平性，相較於對立對象，傾向對非對立對象進行公平的分配資源。社會價值傾向與立場情境的交互作用達顯著差異， $F(2, 111) = 8.14$ ， $p = .001$ ， $\eta_p^2 = .128$ 。進一步進行單純主效果檢定：在兩種不同立場情境中，僅對立情境的三種社會價值傾向者的分配不同（非對立情境： $F(2, 222) = 3.39$ ， $p = .036$ ， $\eta_p^2 = .030$ ；對立情境： $F(2, 222) = 26.69$ ， $p < .001$ ， $\eta_p^2 = .194$ ）。其中，經 Scheffe 事後比較顯示：在對立情境中，個人主義傾向者與競爭傾向者高於親社會傾向者（ $ps < .01$ ），但個人主義傾向者與競爭傾向者沒有差異。對三種不同社會價值傾向者而言，立場情境對公平性指標有影響[親社會傾向者： $F(1, 111) = 19.98$ ， $p < .001$ ， $\eta_p^2 = .153$ ；個人主義傾向者： $F(1, 111) = 67.39$ ， $p < .001$ ， $\eta_p^2 = .378$ ；競爭傾向者： $F(1, 111) = 17.57$ ， $p < .001$ ， $\eta_p^2 = .137$]，顯示三種社會價值傾向者在對立情境的分配均高於非對立情境。此結果

顯示：立場情境會影響不同社會價值傾向者的公平性模式。相較於非對立情境，不同社會價值傾向者在對立情境中的分配公平性更低。而在非對立情境中，三種社會價值傾向者的分配沒有差異；在對立情境中，個人主義傾向者與競爭傾向者的分配高於親社會傾向者，但個人主義傾向者與競爭傾向者的分配並無差異。

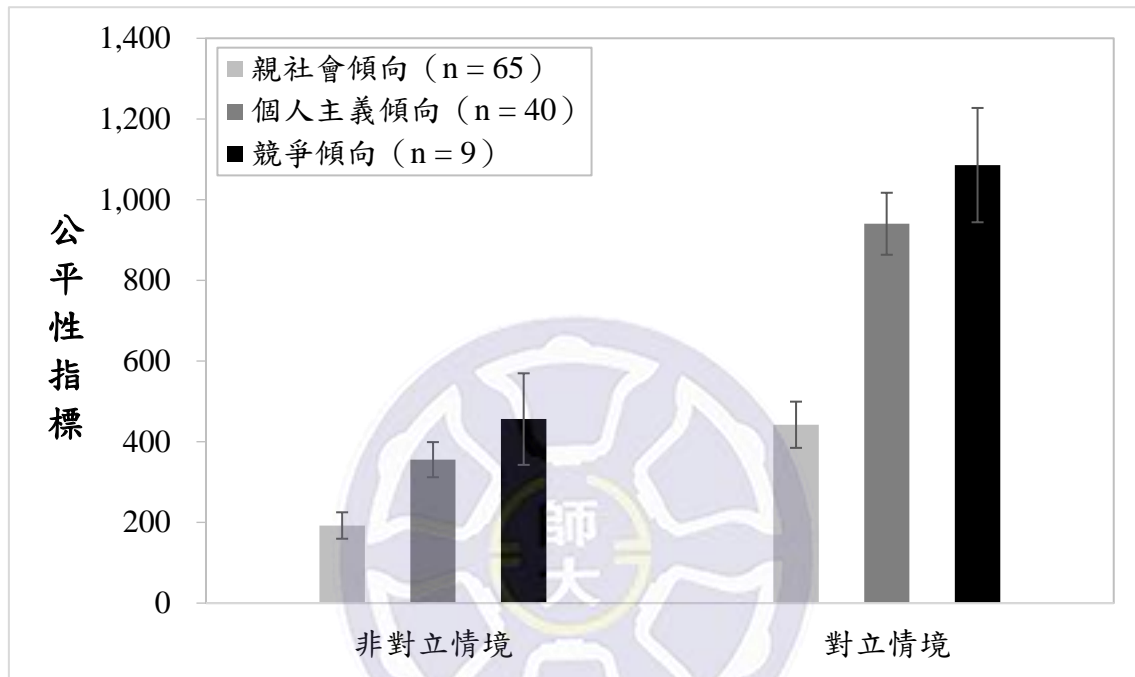


圖 23. 兩種立場情境中三種社會價值傾向者的公平性指標

此外，經單一樣本 t 檢定檢驗公平性指標是否異於 0，若異於 0，表示分配不完全公平；若與 0 無異則表示分配完全公平結果顯示：在非對立情境中，三種社會價值傾向者的公平性分配指標均異於 0 [親社會傾向者： $t(64) = 5.87$ ， $p < .001$ 、個人主義傾向者： $t(39) = 8.16$ ， $p < .001$ 、競爭傾向者： $t(8) = 4.02$ ， $p = .004$]；在對立情境中，三種社會價值傾向者的公平性分配指標均異於 0 [親社會傾向者： $t(64) = 7.72$ ， $p < .001$ 、個人主義傾向者： $t(39) = 12.24$ ， $p < .001$ 、競爭傾向者： $t(8) = 7.66$ ， $p < .001$]。此結果顯示：不論在非對立或對立情境中，三種社會價值傾向者的分配均未達完全公平。

聯合收益指標。圖 24 為各情境中的聯合收益指標。以二因子混合設計變異數分析社會價值傾向、立場情境對聯合收益指標之效果，其中社會價值傾向為受試者間因子（親社會傾向、個人主義傾向與競爭傾向），立場情境為受試者內因子（非對立情境、對立情境）。結果發現：社會價值傾向的主要效果顯著， $F(2, 111) = 4.71, p = .011, \eta_p^2 = .078$ ，經 Scheffe 事後比較顯示：親社會傾向者（ $M = 771.08, SD = 113.98$ ）高於個人主義傾向者（ $M = 688.38, SD = 180.81$ ）（ $p = .024$ ），但競爭傾向者（ $M = 673.56, SD = 199.08$ ）與親社會傾向者、個人主義傾向者均沒有差異。此結果顯示三種不同社會價值傾向者在追求聯合收益上呈現差異，相較於個人主義傾向者，親社會傾向者傾向追求聯合收益，但競爭傾向者與親社會傾向者、個人主義傾向者在追求聯合收益程度上相當。立場情境的主要效果顯著， $F(1, 111) = 32.20, p < .001, \eta_p^2 = .225$ ，非對立情境（ $M = 819.96, SD = 0.47$ ）高於對立情境（ $M = 648.76, SD = 305.09$ ）。此結果顯示立場情境會影響資源分配時的聯合收益考量，相較於對立對象，更傾向對非對立對象考慮聯合收益。社會價值傾向的交互作用效果達顯著差異， $F(2, 111) = 4.69, p = .011, \eta_p^2 = .078$ 。進一步進行單純主效果檢定：在兩種不同立場情境中，僅對立情境的三種社會價值傾向者的分配不同[非對立情境： $F(2, 222) = 0.00, p = 1.00, \eta_p^2 = .000$ ；對立情境： $F(2, 222) = 9.39, p < .001, \eta_p^2 = .078$]。其中，經 Scheffe 事後比較顯示：在對立情境中，親社會傾向者高於個人主義傾向者（ $p = .024$ ），但競爭傾向者與個人主義傾向者、親社會傾向者沒有差異。對三種不同社會價值傾向者而言，立場情境對聯合收益指標有影響[親社會傾向者： $F(1, 111) = 16.60, p < .001, \eta_p^2 = .130$ ；個人主義傾向者： $F(1, 111) = 73.96, p < .001, \eta_p^2 = .400$ ；競爭傾向者： $F(1, 111) = 20.44, p < .001, \eta_p^2 = .155$]，顯示三種社會價值傾向者在非對立情境的聯合收益指標均高於對立情境。此結果顯示：立場情境會影響不同社會價值傾向者的聯合收益。相較於非對立情境，三種社會價值傾向者在對立情境中的聯合收益指標更低。而在非對立情境中，三種社會價值傾向者的聯合收益指標沒有差異；在對立情境中，親社會傾向者的聯合收益指標高於個人主義傾向

者，但競爭傾向者與個人主義傾向者、親社會傾向者的聯合收益指標並無差異。

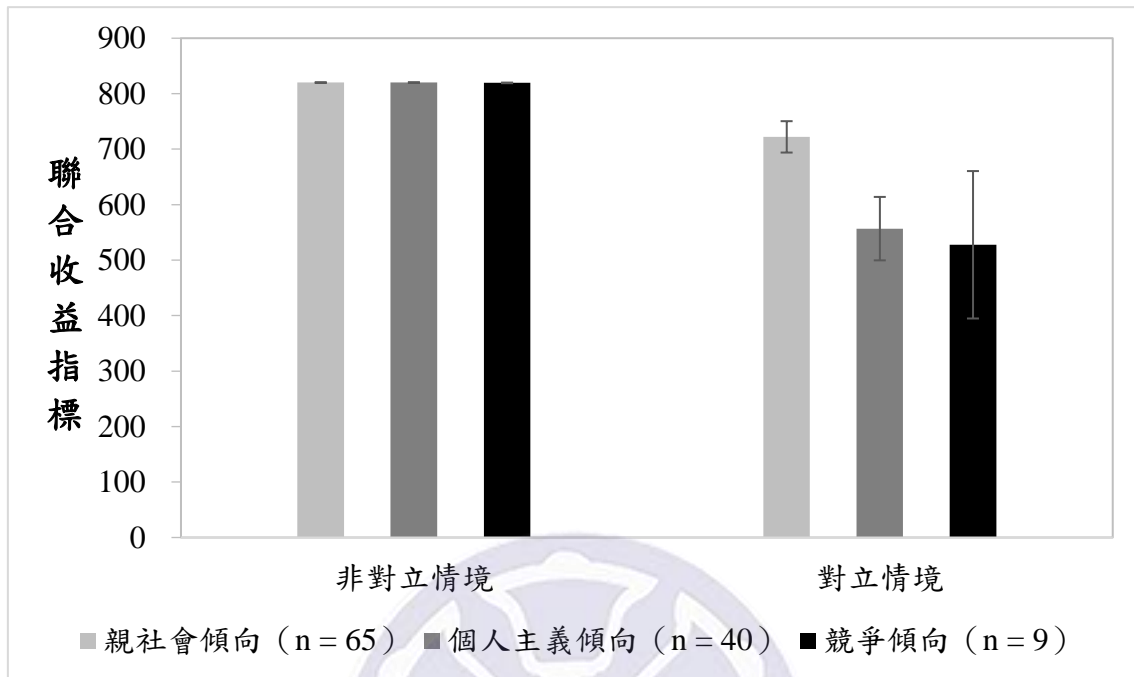


圖 24. 兩種立場情境中三種社會價值傾向者的聯合收益指標

以 Pearson 相關分別分析兩種立場情境中五種資源分配指標的關係，結果如表 7、8。結果發現：在非對立情境中，總資源分配指標與資源給予指標完全相關，表示總資源分配指標主要反映資源給予的歷程，且與公平性指標有顯著負相關 ($r = -.86, p < .001$)，表示分配給他人愈多資源的人，也傾向較公平的分配；與資源剝奪指標和聯合收益指標均無相關。此外，資源給予與資源剝奪指標的相關未達顯著水準 ($r = -.02, p = .820$)，表示資源給予與資源剝奪歷程分屬兩個相對獨立的歷程，此發現凸顯區分資源給予與資源剝奪歷程的必要性。公平性指標及聯合收益指標又分別與資源給予與資源剝奪歷程有不同的關係。公平性指標受到資源給予歷程的影響，而聯合收益指標則主要反映資源剝奪歷程對資源分配所造成的影響。公平性指標與聯合收益指標的相關未達顯著水準 ($r = .03, p = .767$)。

表 7 非對立情境中的五種資源分配指標間之相關係數 (n = 114)

資源分配指標	總資源分配指標	資源給予指標	資源剝奪指標	公平性指標	聯合收益指標
總資源分配指標	-				
資源給予指標	1.00***	-			
資源剝奪指標	-.02	-.02	-		
公平性指標	-.86***	-.86***	.03	-	
聯合收益指標	-.02	-.02	1.00***	.03	-

*** $p < .001$.

在對立情境中，總資源指標與其他四種指標均有顯著關係，其中與資源剝奪指標相關係數高達.91 ($p < .001$)，表示總括而言總資源分配指標主要反映資源剝奪的歷程，且與公平性指標有顯著負相關 ($r = -.97, p < .001$)，表示分配給他人愈多資源的人，也傾向較公平的分配；與資源給予指標和聯合收益指標有顯著正相關，表示分配給他人愈多資源的人，傾向分配愈多正點數給他人，也傾向追求聯合收益。此外，資源給予與資源剝奪指標有弱正相關 ($r = .33, p < .001$)，表示給予他人較多正點數的人，傾向給他人較少負點數。公平性指標及聯合收益指標又分別與資源給予與資源剝奪歷程有不同的關係。公平性指標同時受到資源給予與資源剝奪歷程的影響，而聯合收益指標則主要反映資源剝奪歷程對資源分配所造成的影響。公平性指標與聯合收益指標則有強負相關，表示分配愈公平的人，愈追求聯合收益。

表 8 對立情境中的五種資源分配指標間之相關係數 (n = 114)

資源分配指標	總資源分配指標	資源給予指標	資源剝奪指標	公平性指標	聯合收益指標
總資源分配指標	-				
資源給予指標	.69***	-			
資源剝奪指標	.91***	.33***	-		
公平性指標	-.97***	-.84***	-.79***	-	
聯合收益指標	.91***	.33***	1.00***	-.79***	-

*** $p < .001$.

綜合以上結果，實驗三證明立場情境會調節不同社會價值傾向者的資源分配型態。整體而言，相較非對立情境，對立情境中的對象獲得較少的總和點數，進一步檢視正、負點數的分配狀況，可以發現在非對立情境中的點數總和分配型態以正點數的分配為主體，而對立情境中則以負點數分配為主體，顯示非對立情境對資源分配的調節是以資源給予的角度思考，而對立情境則需從資源剝奪的角度理解。綜合聯合收益與公平性分配的結果可以發現，在非對立情境中，三種社會價值傾向者既追求最大化聯合利益又分配同等公平，顯示對於非對立情境的對象，人們均抱持相同的友善態度，而在對立情境中，親社會傾向者分配的公平性高於非親社會傾向者，但仍不及在非對立情境中的公平程度。因而，在對立情境中，資源的剝奪與不公平的分配是人們傾向的資源分配模式。

2. 年齡的影響

以 Pearson 相關分析年齡與不同社會價值傾向者的不同資源分配指標的關聯性，結果發現：不論社會價值傾向為何，年齡與各項資源分配指標均無相關。

綜合討論

社會價值傾向指個體對自己與他人結果分配的穩定性偏好 (van Lange et al., 1997), 其彰顯了在資源分配時個體間存在不同的偏好傾向 (Messick & McClintock, 1968)。三優勢測量 (van Lange et al., 1997) 可視為一種資源分配的遊戲, 藉由分配資源的選擇偏好, 可將偏好傾向分成三種: 親社會傾向追求最大化聯合收益或平等、個人主義傾向追求最大化自我收益、競爭傾向追求最大化自我與他人收益的正差異 (Deutsch, 1960; Messick & McClintock, 1968)。

此選擇偏好在過去研究中被視為一相對穩定的心理特質。然而, 社會價值傾向實際上就是一種決策歷程的結果, 這個「結果」本身就會受到很多因素影響。在過去決策相關研究中發現許多因素會對個體的決策歷程產生影響, 包含: 關係親密度 (Cornelissen et al., 2011; de Dreu, 2010; Erev et al., 1993; Halamish & Liberman, 2017; Shteynberg & Apfelbaum, 2013)、與自身的相似性 (Aron et al., 1991; Deutsch & Mackesy, 1985; Jones & Nisbett, 1971) 等。因此本研究試著檢驗這些影響決策歷程的重要因素是否會調節不同社會價值傾向者的資源分配型態。實驗一的結果發現, 當關係較為疏離時 (陌生情境與低度親密情境), 人們保持親社會傾向與非親社會傾向 (個人主義傾向與競爭傾向) 約各半的比例, 但當關係親密度拉升, 親社會傾向的比例大幅增加, 在高度親密情境中的比例甚至超過九成。而在屬於特殊對立關係的厭惡情境中, 社會價值傾向表現比例與其他四種關係情境大不相同, 在其他四種關係情境中一向拔得頭籌的親社會傾向竟敬陪末座, 僅剩下百分之五的比例。藉此可以發現, 一向被認為在個體內具有高度穩定性的社會價值傾向其實非常受到情境的調節, 在不同關係親密度情境中社會價值傾向的比例分配會大幅變動。此外, 在厭惡情境中, 則會誘發參與者的競爭傾向, 進而改變社會價值傾向的比例分配。

從賽局理論、矩陣遊戲、幾何模型到分解遊戲, 社會價值傾向透過數字化與框架化的歷程逐步被確定了幾種主要的向度, 針對這些向度, 經過不斷簡化與標準化發展測量方式。不論是何種社會價值傾向的測量, 在概念上均是透過固定的

選項做出總資源分配去判別社會價值傾向。在最常見的三種社會價值傾向測量方法中，環形測驗與滑塊測驗均需將多個分配選項加總後才能透過計算角度得知社會價值傾向的判定結果，而三優勢測量則類同在九題無直接關聯的固定數值分配選項做出九次最終決策結果。三優勢測量透過九個題目要求參與者從三個方案中選出理想的分配結果，並藉此將參與者的社會價值傾向分類。然而，最終決策結果雖能反映參與者在決策結果上的偏好，卻無法釐清此決策結果源於甚麼樣的決策歷程。相同的決策結果並不代表經歷相同的決策歷程或動機，例如：自我分得較多資源，他人分得較少資源，有可能是源自於資源給予的不公平傾向加上資源剝奪的公平傾向；亦有可能是源自於資源給予的公平傾向加上資源剝奪的不公平傾向。因此，實驗二將在總資源分配的角度外，進一步考慮資源給予與資源剝奪兩種決策歷程。

實驗二以總資源分配指標代表最終的決策結果，並以資源給予指標與資源剝奪指標分別反映決策歷程中的資源給予與資源剝奪兩個面向。藉以瞭解關係親密度與對立情境的調節主要來自對哪個歷程的影響。此外，更加進了公平性指標與聯合收益指標，試圖回應過去文獻中對於親社會傾向者核心理念的分歧詮釋。實驗二的結果複製了過往研究的發現：總資源分配的確可以反映參與者的不同社會價值傾向。除此之外，更進一步發現：關係親密度對不同社會價值傾向者的資源分配有不同的影響。對於關係親密度高的對象，不論社會價值傾向為何，分配趨向公平與最大化聯合收益；但當關係親密度遞減時，親社會傾向者與個人主義傾向者相較於競爭傾向者仍保留了較高的資源給予特性。而在資源剝奪指標上則沒有觀察到社會價值傾向與關係親密度的交互作用，此結果表示：關係親密度所造成的影響主要反映在資源給予的決策歷程中，當關係親密度愈高，被分配的資源愈多，但不影響資源剝奪的決策歷程。

進一步觀察聯合收益指標可以發現：在高度親密情境中下，無論社會價值傾向為何，均傾向最大化聯合利益。此結果與 Aron 等（1991）的研究結論相同，在關係親密度高的情況下，他人會被視為自己的一部分，因此可以觀察到最大化

聯合收益的傾向。親社會傾向者不僅在意自身與他人的資源分配公平性，也同樣傾向將兩人的聯合收益最大化。在公平性指標中則發現：親社會傾向者在關係親密度高的情況下的分配也愈公平，而親社會傾向者甚至在高度親密情境中分配比自己多的資源給對方；而在聯合收益指標上，三種社會價值傾向者同樣在關係親密度高時追求最大化聯合利益。以上結果顯示對於關係親密度高的對象，不論社會價值傾向為何，分配趨向公平與最大化聯合收益。在公平性指標中則可以觀察到不同社會價值傾向者受到關係親密度的調節：親社會傾向者在不同關係親密度中均較其他傾向者更公平的分配資源(在高度親密情境下分配更多資源給他人)；當關係親密度增加時，競爭傾向者與個人主義傾向者會傾向較公平的分配。總括而言，從公平性指標與聯合收益指標來看，可以發現親社會傾向者同時在意公平性與聯合收益，但關係親密度僅會調節公平性，而不會調節聯合收益，此結果可能意味不論在何種關係情境中，親社會傾向者均追求聯合收益，但在同等追求聯合收益的過程中，會針對不同的關係親密度調整分配的公平性，顯示對親社會傾向者而言，對公平性的重視可能超過聯合收益。

由於實驗二的特殊關係情境並不能確知與厭惡對象的關係親密度，實驗三以陌生對象進行立場異同的操弄。結果發現：對立情境中獲得的總資源比在非對立情境少，不是因為在分配上做出些微調整，而是因為從根本上思考資源分配的角度就不相同：在非對立情境中，以資源給予主導總體資源的分配，但在對立情境中則以資源剝奪主導最後的分配結果。反應在分配公平性與聯合收益上，相較於非對立情境獲得公平又最大化的聯合收益結果，人們傾向剝奪對立對象資源以及進行不公平的分配。而不論在實驗二或三中，親社會傾向者總是展現較非親社會傾向者友善的態度：給予較多資源、剝奪較少資源、較公平的分配、較高的聯合收益。

實驗二、三結果顯示關係親密度與非對立情境的總資源分配主要受到資源給予歷程的影響，而實驗三則顯示對立情境的總資源分配較受到資源剝奪歷程的影響。實驗三結果顯示，親社會傾向者也同時在意公平性與聯合收益，但對立情境

既調節公平性又調節聯合收益，此結果可能意味在具有競爭關係的對立情境中，親社會傾向者對公平性與聯合收益的重視程度相等。

此外，實驗二中的特殊關係情境：厭惡情境，明顯與其他四種關係情境表現不同，資源分配的最終結果更受到資源剝奪的影響，與陌生情境相比，獲得較不公平的分配以及不追求最大化聯合收益的結果。

關係親密度的調節效果

過去關於關係親密度的研究中，主要展現當與夥伴關係愈親近，人們就會傾向展現親善、合作、信任的決策態度。Aron 等（1991）請參與者對摯友、友好的熟人與陌生人進行資源分配，結果發現對摯友的分配與自我差異最小，而與陌生人差異最大；Halamish 與 Liberman（2017）發現當心理距離增加時，個體展現較不信任的態度，因而需要更多的資訊才能做出決策；Kanagaretnam 等（2009）指出在資金遊戲中，親社會傾向者除願意投入較多的資金並分享資源，更會隨著對方合作行為的增加，而做出更多合作行為。實驗一、二均展現與上述研究相同的結果，當面對關係親密度高的對象，會增加合作、分享的行為，而其中親社會傾向者又更容易受到對方合作行為而展現親社會行為；當處於厭惡情境時，會選擇採取相對自私的行為。然而在以上研究中，並無同時呈現不同社會價值傾向者在不同關係情境中的表現，亦無討論對於資源分配的落差究竟來自資源給予或剝奪的心態，更無在不同關係情境試圖釐清不同社會價值傾向者的公平與聯合收益動機。

從實驗二的結果可以發現，在社會價值傾向的分配差異上，不論關係親密度為何，親社會傾向者比起個人主義傾向者和競爭傾向者都更願意分享資源。雖然個人主義傾向者與競爭傾向者在大部分的分配型態中無法區別，但對關係親密度的敏感度卻不相同。從總資源分配指標、資源給予指標來看，可以發現關係親密度對親社會傾向者與個人主義傾向者的總和點數與正點數分配影響程度相當，每當關係親密度自低度親密情境向上提升一個層級，親社會傾向者與個人主義傾向

者的分配就會發生改變，但競爭傾向者在相鄰的關係親密度層級的點數總和分配均相等。而從公平性指標的結果可以發現：隨著關係親密度提高，三種社會價值傾向的分配差距就縮小許多，顯示當關係親密度愈高，不論參與者原先偏向的社會價值傾向為何，如親社會傾向者追求公平的特性會開始彰顯，使得人們願意與他人分享資源。其中又可以發現親社會傾向者在高度親密情境中出現不公平分配，顯示親社會傾向者對關係親密度有著較為細膩的行為變化，如同 Kanagaretnam 等（2009）發現親社會者較受到合作行為增加的影響，進一步增加合作行為的研究結果，親社會傾向者比較容易受到關係親密度的影響，甚至透過自我犧牲來加強合作行為。Kelley 與 Stahelski（1970）認為相較於非親社會者以同質觀點看待他人，認為他人與自己同樣追求自我利益，親社會者對他人抱持異質觀點，並透過各種觀察或互動經驗中瞭解他人。因此，親社會傾向者對於他人的感知能力較為敏感，擁有較強的社交能力，具有較高的同理心與心理推理能力（Declerck & Bogaert, 2008），因而在面對不同關係親密度的對象時，會展現相應的資源分配態度。

過去對社會價值傾向的研究著重將社會價值傾向作為一種相對穩定的心理特質討論在不同社會情境中表現的態度或行動，如 van Lange 等（2012）發現親社會者傾向支持左派政黨，親自我者傾向支持右派政黨、Gärting 等（2003）發現親社會者更願意在環境保護上做出努力，雖然有助於理解具有不同社會價值傾向的人們可能支持或贊同的想法或行為，然而僅依據個體特質來討論個體的決策不免有些獨斷。人在社群生活中，透過與他人不同層面與程度的交流互動，建立並經營各種樣態的關係，並在這些多樣的關係中做出許多決策。因而，除了個體心理特質外，決策事件對象對決策的影響力不容小覷。本研究發現雖然不同社會價值傾向者擁有不同的資源分配型態，但當處於關係親密度高的情境時，不論是親社會傾向、個人主義傾向或競爭傾向者傾向都會傾向進行公平的分配；而當處於厭惡情境時，不論親社會傾向者、個人主義傾向者或競爭傾向者都傾向展現競爭心態，採取不公平的分配。也就是，雖然可以將人們歸類成不同社會價值傾向，但

並不代表這樣的傾向能完全解釋人們的所有決策。同一個個體會在不同的情境中調整資源分配的方式，如在關係親密度高時表現如親社會傾向者，在關係親密度低甚或排斥、厭惡情境中表現如競爭傾向者，顯示個體實際上是依據情境選擇決策的方式，而非固守自己偏好的社會價值傾向。

對立情境的調節效果

在對立情境的相關研究中，著重對立關係會引發的競爭性態度和利己的行為。Aron 等（1991）要求參與者對摯友、陌生人與不喜歡的工作夥伴進行資源分配，結果發現對摯友的分配大於陌生人，再大於不喜歡的工作夥伴；Erev 等（1993）在橘子收穫季的場域實驗中，發現當處於競爭關係時，個體會展現競爭心態而積極採取有利於自己的行為；de Dreu（2010）發現親社會者對內群體的關愛與信任超越非親社會者，但對外群體的態度與非親社會者相同。實驗三的對立情境同樣發現當資源分配對象與自身存在敵對或互斥的關係時，會出現利己與不公平的分配。實驗三更進一步發現在對立情境中，對於不同社會價值傾向者，不僅分配較少的正點數，更由負點數的分配主導了整體的資源分配型態，對於與自己處於競爭關係的對象，只是「利己」顯然不能滿足資源分配者，更需要透過「剝奪資源」來表達對該對象的競爭心態。

延續實驗二的發現，個體並非總是展現偏好的社會價值傾向，而是依據不同情境中的決策對象改變自身的資源分配型態。在非對立情境中，參與者展現親社會傾向，而在對立情境中，參與者則展現競爭傾向，就算是與人為善的親社會傾向者，當處於對立情境中，也會表現出非親社會的一面，如同 Kelley 與 Stahelski（1970）發現當親社會者面對持續的不合作行為時，也會出現不合作的行為。當親社會傾向者感受資源分配對象與自己合作可能減少時，就會減少與對方分享資源的意願，甚至剝奪對方的資源。在社會價值傾向的實徵研究中，競爭傾向者的比例總是低於親社會傾向者與個人主義傾向者，Au 與 Kwong（2004）以三優勢測量測驗 8862 位參與者的社會價值傾向，結果發現有 49.7% 的人被歸類為親社會

者，23.5%被歸類為個人主義者，而僅有 13.4%被歸類為競爭傾向者。由此我們可以得知透過三優勢測量而認定的競爭傾向並不在多數，然而，從實驗一、二與三的結果可以發現，競爭傾向並非少數甚或不存在，而是需要處於競爭關係的特殊情境下，競爭傾向才會被誘發。因而當強調資源分配的兩方處於對立情境時，敵對與互斥的關係會促使決策者改變原先的資源分配型態，轉而採取剝奪資源、不公平分配的競爭行為。

此外，過去文獻多將競爭者與個人主義者合併稱為「親自我者」，以親自我者和親社會者兩種傾向進行討論。雖然本研究的競爭傾向者人數少，分配數值變異大，造成較不穩定的結果，然而，透過觀察資源分配的樣態，發現個人主義傾向者與競爭傾向者在許多細微之處展現差異，故本研究未將兩種傾向合併，選擇維持三種社會價值傾向以展現其不同的樣貌。建議未來相關研究可增加參與者人數，藉此提高競爭傾向者的人數，更穩定地展現三種不同社會價值傾向者表現型態上的差異。

決策歷程的動態

決策是既複雜又動態的歷程，Appelt 等（2011）將影響決策的因素分為三大類：決策特徵、情境因素與個體差異。本研究試圖探討情境如何影響不同社會價值傾向者的資源分配型態，因而以同心圓表徵關係親密度與以議題立場對立與否等情境進行操弄，觀察其對代表個體差異的社會價值傾向是否有不同的影響。然而，在決策特徵上的控制可能存在瑕疵。在實驗二與實驗三的資源分配遊戲中，要求參與者先進行給予資源的階段，再進行剝奪資源的階段。然而，尚不清楚資源分配歷程屬於平行或序列的處理，若為序列的處理，決策歷程的排序可能會影響決策者對資源的掌握感，當參與者先分配資源給該對象後，在不能修改分配的前提下，可能會因為不滿意第一階段的分配，而在第二階段做出高於或低於一般水準的分配，這種情況可能在厭惡或對立情境中特別明顯。相同的問題可能也會在調換資源分配階段一、二順序出現。此外，資源分配的歷程或許並非一次性的

考量，可能在不同歷程中反覆思量才做出最終的決定。因而，本研究建議未來進行相關實驗時，可以考慮讓參與者自行選擇分配資源的階段順序，或是讓參與者自行決定要進行何種類型的資源分配（即不強迫參與者一定要進行兩種資源分配），不論是前者的排列順序或是後者分配意願，或許都能提供一些新的研究觀點或方向。

文化、世代與年齡對資源分配的影響

de Hooge 等（2011）發現在個人主義文化下，參與者傾向在內疚事件發生時，將第三人資源分配給受害者，而 Furukawa 等（2016）與 Rebege（2014）則發現在集體主義文化下，參與者傾向犧牲自己的資源分配給受害者。以上研究顯示在不同的文化背景中，人們對犧牲自我資源的態度也不相同。除文化背景外，對內、外團體的認知方式也可能影響資源分配的決策，如 Yuki、Maddux、Brewer 與 Takemura（2005）發現美國人傾向以是否共享相同社群認定內團體，而日本人傾向以是否存在直接或間接的人際關係而認定內團體。一方面，從歷史流傳下來的社會文化氛圍或無形規範可能內化成獨特的地域性價值觀；另一方面，因為成長於物質、制度以及觀念相異的時代，而形成價值觀迥異的世代，如 Z 世代、千禧世代、黃金世代等不同世代的工作、生活觀大相逕庭，自然可能在決策上產生巨大的差異。即便將決策主體再縮小規模，以單一人論，還是可能會隨著年齡發展而產生決策偏好上的變化。Au 與 Kwong（2004）認為幼童受限於認知能力僅能關注自己的利益，故時常被判別為個人主義者，當他們逐漸長大，開始將他人的利益納入考量，就漸漸出現親社會與競爭的傾向，而隨著年紀增長，透過生活經驗學習到互相幫助的好處和重要性，進而轉變為親社會傾向。考量以上各種影響因素，本研究可能僅反映華人文化下成人¹²的關係親密度與對立情境對資源分配型態影響的結果，建議未來相關研究延伸至其他不同文化背景、世代與年齡。

¹² 本研究實驗一的參與者均為大專院校學生，實驗二與三的參與者則是大專院校學生與社會人士約莫各半。

研究貢獻與未來研究方向

社會價值傾向是透過將資源分配給自我與他人的決策結果而被辨別的決策偏好，在大部分的相關研究中，因被視為展現個體差異的穩定心理特質而討論其與其他變項間的關聯性。本研究回到核心的問題思考社會價值傾向是否為一跨情境穩定的心理特質，或是該心理特質會受到不同的情境所調節。社會價值傾向作為一種在人我間進行決策活動的結果，「與決策對象的關係」應具有關鍵的影響力。在測量社會價值傾向的各種方法中，均以「過去不相識、未來也不會相遇的陌生人」作為資源分配對象，以如此中立的關係對象之決策偏好去討論不同情境中個體的行為表現或特質——在不同情境中，決策者可能會對實際決策對象反映出不同的親疏關係，進而影響其行為或態度，對於能否確切回應研究者欲觀察的行為或態度的展現甚或變化，可能存在探究的空間。故，本研究試圖透過並行社會價值傾向作為心理特質和決策結果的兩種途徑，釐清關係是否為影響社會價值傾向的重要因素。

實驗一結果證實關係親密度會調節社會價值傾向，顯示人際關係確實會對社會價值傾向造成影響。而實際上，在四種關係親密度的情境中（陌生情境、低度親密情境、中度親密情境、高度親密情境）維持相同社會價值傾向的參與者比例不到四成，其中親社會傾向者佔 93%，個人主義傾向者佔 7%，進一步觀察未改變社會價值傾向佔原社會價值傾向的比例，則可發現親社會傾向者的比例約為 72%，個人主義傾向者的比例僅 7%。此結果顯示：整體而言，社會價值傾向的「穩定表現」比例不到一半，而分別討論三種社會價值傾向，則可發現親社會傾向者的表現穩定相對較高，個人主義傾向者遠少於親社會傾向者，競爭傾向者則完全沒有穩定的表現。更有甚者，加入特殊的厭惡情境的社會價值傾向表現後，維持相同社會價值傾向的參與者比例大幅下降至 6%，其中親社會傾向者佔 67%，個人主義傾向者佔 33%，未改變社會價值傾向佔原社會價值傾向的比例則降至親社會傾向 8%，個人主義傾向 5%。此結果更彰顯關係對社會價值傾向具有重大影響力。本研究提供了一項有利的證據，以社會價值傾向作為心理特質與其

他變項間的關聯性時，因而建議將參與者對決策對象的關係感受納入考量，或許能更細緻地解讀研究結果。

實驗二進一步拆解構成社會價值傾向的資源分配決策歷程，釐清最終決策結果主要受到何種決策歷程的影響，以及親社會傾向者追求公平與聯合收益的動機。實驗三操弄立場異同的陌生對象做為決策對象與決策者間的關係，跳脫以「熟識程度」為基礎而建立的關係情境，觀察單純在「立場」上展現異同的關係情境中，不同社會價值傾向者的資源分配是否呈現差異。本研究實驗二、三一方面填補過去在社會價值傾向的測量方法上的不足，更細膩地探索個體的決策歷程，以及回應社會傾向者核心動機的分歧解釋另一方面證實「與決策對象的關係」的確以多元的面貌影響社會價值傾向與資源分配的各種樣態。

本研究提供關係親密度與對立情境會影響社會價值傾向者的資源分配型態的證據，在此基礎上，未來可延伸討論在關係親密情境中的對立情境對於不同社會價值傾向者的影響，觀察在並存「親密與對立」的矛盾心態對個體資源分配的影響，拼湊人們在不同關係中複雜而細膩的完整樣貌。此外，本研究雖試圖區別親社會傾向者的核心動機，在實驗設計上卻無法拒絕參與者同時追求兩種動機，故建議未來研究可在社會價值傾向測量之外，使用強迫選項或其他可行方式區別公平與聯合收益動機，以辨別親社會傾向者的核心追求。

參考文獻

中文文獻

張振、張帆、黃亮、袁博、王益文 (2014)。決策中社會價值取向的理論與測評方法。《心理科學進展》，22，48-56。

外文文獻

- Anderson, W. D., & Patterson, M. L. (2008). Effects of social value orientations on fairness judgments. *The Journal of Social Psychology, 148*, 223-245.
- Appelt, K. C., Milch, K. F., Handgraaf, M. J. J., & Weber, E.U. (2011). The decision making individual differences inventory and guidelines for the study of individual differences in judgment and decision-making research. *Judgment and Decision Making, 6*, 252-262.
- Aron, A., Aron, E. N., Tudor, M., & Nelson, G. (1991). Close relationships as including other in the self. *Journal of Personality and Social Psychology, 60*, 241-253.
- Arthur, N., & Flynn, S. (2011). Career development influences of international students who pursue permanent immigration to Canada. *International Journal for Educational and Vocational Guidance, 11*, 221-237.
- Au, W. T., & Kwong, J. Y. Y. (2004). Measurements and effects of social-value orientation in social dilemmas: A review. In R. Suleiman, D. Budescu, I. Fischer & D. Messick (Eds.), *Contemporary psychological research on social dilemmas* (pp. 71-98). New York, NY: Cambridge University Press.
- Bogaert, S., Boone, C., & Declerck, C. (2008). Social value orientation and cooperation in social dilemmas: A review and conceptual model. *British Journal of Social Psychology, 47*, 453-480.
- Bruch, E., & Feinberg, F. (2017). Decision-making processes in social contexts.

Annual Review of Sociology, 43, 207-227.

- Brucks, W. M., & van Lange, P. A. M. (2007). When prosocials act like proselves in a commons dilemma. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33, 750-758.
- Bruine de Bruin, W., Parker, A. M., & Fischhoff, B. (2007). Individual differences in adult decision-making competence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92, 938-956.
- Burnham, T. C. (2003). Engineering altruism: A theoretical and experimental investigation of anonymity and gift giving. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 50, 133-144.
- Carrillo, L, Pattillo, M., Hardy, E., & Acevedo-Garcia, D. (2016). Housing decisions among low-income hispanic households in Chicago. *Cityscape*, 18, 109-137.
- Choi, I., Dalal, R., Kim-Prieto, C., & Park, H. (2003). Culture and judgment of causal relevance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 46-59.
- Clark, M. S., & Mills, J. (1979). Interpersonal attraction in exchange and communal relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 12-24.
- Clark, M. S., & Reis, H. T. (1988). Interpersonal processes in close relationships. *Annual Review of Psychology*, 39, 609-672.
- Cohen, J. (1983). The cost of dichotomization. *Applied Psychological Measurement*, 7, 249-253.
- Coleman, J. S. (1986). Social theory, social research, and a theory of action. *American Journal of Sociology*, 91, 1309-1335.
- Cornelissen, G., Dewitte, S. & Warlop, L. (2011). Are social value orientations expressed automatically? decision making in the dictator game. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 37, 1080-1090.
- Davis, J. H., Tindale, R. S., Nagao, D. H., Hinsz, V. B., & Robertson, B. (1984). Order effects in multiple decisions by groups: Demonstrations with mock juries and

- trial procedures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 1003-1012.
- de Cremer, D., & van Lange, P. A. M. (2001). Why prosocials exhibit greater cooperation than proselfs: The roles of social responsibility and reciprocity. *European Journal of Personality*, 15, 5-18.
- de Dreu, C. K. W. (2010). Social value orientation moderates ingroup love but not outgroup hate in competitive intergroup conflict. *Group Processes & Intergroup Relations*, 13, 701-713.
- de Dreu, C. K. W., & van Lange, P. A. M. (1995). The impact of social value orientations on negotiator cognition and behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 1178-1188.
- de Hooge, I. E., Nelissen, R. M. A., Breugelmans, S. M. & Zeelenberg, M. (2011). What is moral about guilt? acting “prosocially” at the disadvantage of others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 100, 462-473.
- Declerck, C. H., & Bogaert, S. (2008). Social value orientation: Related to empathy and the ability to read the mind in the eyes. *The Journal of Social Psychology*, 148, 711-726.
- Deutsch, F. M., & Mackesy, M. E. (1985). Friendship and the development of self-schemas: The effects of talking about others. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 11, 399-408.
- Deutsch, M. (1960). The effect of motivational orientation upon trust and suspicion. *Human Relations*, 13, 123-139.
- Drolet, A., & Luce, M. F. (2004). The rationalizing effects of cognitive load on emotion-based trade-off avoidance. *Journal of Consumer Research*, 31, 63-77.
- Dror, I. E., Busemeyer, J. R., & Basola, B. (1999). Decision making under time pressure: An independent test of sequential sampling models. *Memory and Cognition*, 27, 713-725.

- Duck, S. (1988). *Handbook of personal relationships: Theory, research and interventions*. New York, NY: Wiley.
- Ebert, J. E. J. (2001). The role of cognitive resources in the valuation of near and far future events. *Acta Psychologica, 108*, 155-171.
- Eek, D., & Gäling, T. (2006). Prosocials prefer equal outcomes to maximizing joint outcomes. *British Psychological Society, 45*, 321-337.
- Emirbayer, M. (1997). Manifesto for a relational sociology. *American Journal of Sociology, 103*, 281-317.
- England, P. (1989). A feminist critique of rational-choice theories: Implications for sociology. *The American Sociologist, 20*, 14-28.
- Erev, I., Bornstein, G., & Galili, R. (1993). Constructive intergroup competition as a solution to the free-rider problem: A field experiment. *Journal of Experimental Social Psychology, 29*, 463-478.
- Furukawa, Y., Nakashima, K. & Morinaga, Y. (2016). Influence of social context on the relationship between guilt and prosocial behaviour. *Asian Journal of Social Psychology, 19*, 49-54.
- Gärling, T., Fujii, S., Gärling, A., & Jakobsson, C. (2003). Moderating effects of social value orientation on determinants of proenvironmental behavior intention. *Journal of Environmental Psychology, 23*, 1-9.
- Gely, R., & Spiller, P. T. (1990). A rational choice theory of supreme court statutory decisions with applications to the state farm and grove city cases. *Journal of Law, Economics, & Organization, 6*, 263-300.
- Goldstein, N., Cialdini, R., & Griskevicius, V. (2008). A room with a viewpoint: Using social norms to motivate environmental conservation in hotels. *Journal of Consumer Research, 35*, 472-482.
- Griesinger, D. W., & Livingston, J. W. (1973). Toward a model of interpersonal

- motivation in experimental games. *Behavioral Science*, *18*, 173-188.
- Halamish, V., & Liberman, N. (2017). How much information to sample before making a decision? It's a matter of psychological distance. *Journal of Experimental Social Psychology*, *71*, 111-116.
- Hamilton, W. D. (1964). The genetical evolution of social behaviour. I. *Journal of Theoretical Biology*, *7*, 1-16.
- Haruno, M., & Frith, C. D. (2009). Activity in the amygdala elicited by unfair divisions predicts social value orientation. *Nature Neuroscience*, *13*, 160-161.
- Hedström, P., & Swedberg, R. (1996). Rational choice, empirical research, and the sociological tradition. *European Sociological Review*, *12*, 127-146.
- Hilbig, B. E., & Glöckner, A. (2014). Personality and prosocial behavior: Linking basic traits and social value orientations. *Journal of Personality and Social Psychology*, *107*, 529-539.
- Hogg, M. A., & Turner, J. C. (1987). Intergroup behaviour, self-stereotyping and the salience of social categories. *British Journal of Social Psychology*, *26*, 325-340.
- Jones, E. E., & Nisbett, R. (1971). The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior. In E. E. Jones, D. Kanouse, H. Kelley, R. Nisbett, S. Valins, & B. Weiner (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior* (pp. 79-94). Morristown, NJ: General Learning Press.
- Kanagaretnam, K., Mestelman, S., Nainar, K., & Shehata, M. (2009). The impact of social value orientation and risk attitudes on trust and reciprocity. *Journal of Economic Psychology*, *30*, 368-380.
- Kelley, H. H., & Stahelski, A. J. (1970). Social interaction basis of cooperators' and competitors' beliefs about others. *Journal of Personality and Social Psychology*, *16*, 66-91.
- Kelley, H. H., & Thibaut, J. W. (1978). *Interpersonal relations: A theory of*

- interdependence*. New York, NY: Wiley.
- Kelley, H. H., Berscheid, E., Christensen, A., Harvey, J. H., Huston, T. L., Levinger, G., McCHntock, E., Peplau, L. A., & Peterson, D. R. (1983). Analyzing close relationships. In *Close relationships* (pp. 20-67). San Francisco, CA: Freeman.
- Kirk, R. E. (1995). *Experimental design: Procedures for the behavioral science* (3rd ed.). Pacific Grove, CA: Brooks/ Cole.
- Kogut, T., & Beyth-Marom, R. (2008). Who helps more? How self-other discrepancies influence decisions in helping situations. *Judgment and Decision Making, 3*, 595-606.
- Kramer, R. M., McClintock, C. G., & Messick, D. M. (1986). Social values and cooperative response to a simulated resource conservation crisis. *Journal of Personality, 54*, 576-592.
- Krosnick, J. A., Miller, J. M., & Tichy, M. P. (2004). An unrecognized need for ballot reform: The effects of candidate name order on election outcomes. In A. N. Crigler, M. R. Just & E. J. McCaffery (Eds.), *Rethinking the vote: The politics and prospects of American election reform* (pp. 51-73). New York, NY: Oxford University Press.
- Kühberger, A. (1998). The influence of framing on risky decisions: A meta-analysis. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 75*, 23-55.
- Lerner, J., & Tetlock, P. E. (1999). Accounting for the effects of accountability. *Psychological Bulletin, 125*, 255-275.
- Levin, I. P., Gaeth, G. J., Schreiber, J., & Lauriola, M. (2002). A new look at framing effects: Distribution of effect sizes, individual differences, and independence of types of effects. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 88*, 411-429.
- Levy, J. (1997). Prospect theory, rational choice, and international relations.

International Studies Quarterly, 41, 87-112.

Liebrand, W. B. G. & McClintock, C. G. (1988). The ring measure of social values: a computerized procedure for assessing individual differences in information processing and social value orientation. *European Journal of Personality*, 2, 217-230.

Liebrand, W. B. G. (1984). The effect of social motives, communication and group-size on behavior in an n-person multi-stage mixed-motive game. *European Journal of Social Psychology*, 14, 239-264.

Liebrand, W. B. G., Jansen, R., Rijken, V., & Suhre, C. (1986). Might over morality: Social values and the perception of other players in experimental games. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, 203-215.

Lin, C.-H., & Lin, H.-M. (2006). Role of social value orientation in the endowment effect. *Asian Journal of Social Psychology*, 9, 210-215.

Lindenberg, S., & Frey, B. S. (1993). Alternatives, frames, and relative prices – A broader view of rational choice theory. *Acta Sociologica*, 36, 191-205.

MacCrimmon, K. R., & Messick, D. (1976). A framework for social motives. *Behavioral Science*, 21, 86-100.

Massey, D. S., & Rugh, J. S. (2014). Segregation in post-civil rights America: Stalled integration or end of the segregated century? *Du Bois Review: Social Science Research on Race*, 11, 205-232.

McClintock, C. G. (1978). Social values: Their definition, measurement, and development. *Journal of Research and Development in Education*, 12, 121-137.

McClintock, C. G., & McNeel, S. (1966a). Cross-cultural comparison of interpersonal motives. *Sociometry*, 29, 406-427.

McClintock, C. G., & McNeel, S. (1966b). Reward and score feedback as determinants of cooperative game behavior. *Journal of Personality and Social*

Psychology, 4, 606-613.

McClintock, C. G., & McNeel, S. (1966c). Societal membership, score status, and game behavior: a phenomenological analysis. *International Journal of Psychology*, 1, 263-279.

McClintock, C. G., & McNeel, S. (1967). Prior dyadic experience and monetary reward as determinants of cooperative and competitive game behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 5, 282-294.

McFadden, D. (2001). Economic Choices. *The American Economic Review*, 91, 351-378.

Messick, D., & McClintock, C. (1968). Motivational bases of choice in experimental games. *Journal of Experimental Social Psychology*, 4, 1-25.

Messick, D., & Thorngate, W. (1967). Relative gain maximization in experimental games. *Journal of Experimental Social Psychology*, 3, 85-101.

Miller, G. (1956). The magical number seven, plus or minus two: Some limits on our capacity for processing information. *Psychological review*, 63, 81-97.

Murphy, R. O., & Ackermann, K. A. (2014). Social value orientation: Theoretical and measurement issues in the study of social preferences. *Personality and Social Psychology Review*, 18, 13-41.

Murphy, R. O., Ackermann, K. A., & Handgraaf, M. J. J. (2011). Measuring social value orientation. *Judgment and Decision Making*, 6, 771-781.

Pachucki, M., Jacques, P., & Christakis, N. (2011). Social network concordance in food choice among spouses, friends, and siblings. *American Journal of Public Health*, 101, 2170-2177.

Payne, J., Bettman, J., & Johnson, E. (1993). *The adaptive decision maker*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Penner, L. A., & Finkelstein, M. A. (1998). Dispositional and structural determinants

- of volunteerism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 525-537.
- Perna, L., & Titus, M. (2005). The relationship between parental involvement as social capital and college enrollment: An examination of racial/ethnic group differences. *Journal of Higher Education*, 76, 485-518.
- Pescosolido, B. (1992). Beyond rational choice: The social dynamics of how people seek help. *American Journal of Sociology*, 97, 1096-1138.
- Rebega, O. L., Benga, O. & Miclea, M. (2014). Another perspective on guilt's moral status: The Romanian case. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 127, 114-118.
- Rosenbaum, M. E. (1986). The repulsion hypothesis: On the nondevelopment of relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1156-1166.
- Rosenquist, N., Murabito, J., Fowler, J., & Christakis, N. (2010). The spread of alcohol consumption behavior in a large social network. *Annals of Internal Medicine*, 152, 426-433.
- Sattler, D. N., & Kerr, N. L. (1991). Might versus morality explored: Motivational and cognitive bases for social motives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 756-765.
- Satz, D., & Ferejohn, J. (1994). Rational choice and social theory. *The Journal of Philosophy*, 91, 71-87.
- Schultz, P., Wesley, J., Nolan, M., Cialdini, R., Goldstein, N., & Griskevicius, V. (2007). The constructive, destructive, and reconstructive power of social norms. *Psychological science*, 18, 429-434.
- Shiloh, S., Salton, E., & Sharabi, D. (2002). Individual differences in rational and intuitive thinking styles as predictors of heuristic responses and framing effects. *Personality and Individual Differences*, 32, 415-429.
- Shteynberg, G., & Apfelbaum, E. P. (2013). The power of shared experience:

- Simultaneous observation with similar others facilitates social learning. *Social Psychological and Personality Science*, 4, 738-744.
- Small, M. (2009). *Unanticipated gains: Origins of network inequality in everyday life*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Smeesters, D., Warlop, L., van Avermaet, E., Corneille, O., & Yzerbyt, V. (2003). Do not prime hawks with doves: The interplay of construct activation and consistency of social value orientation on cooperative behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 972-987.
- Smith, A. (1776). *The wealth of nations*. London, UK: W. Strahan and T. Cadell.
- Somers, M. (1998). "We're no angels": Realism, rational choice, and relationality in social science. *American Journal of Sociology*, 104, 722-784.
- Takeshita, T., & Mikami, S. (1995). How did mass media influence the voters' choice in the 1993 general election in Japan? a study of agenda-setting. *Keio Communication Review*, 17, 27-41.
- Tesser, A. (1988). Toward a self-evaluation maintenance model of social behavior. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 21, pp. 181-227). San Diego, CA: Academic Press.
- Trafimow, D., Triandis, H. C., & Goto, S. G. (1991). Some tests of the distinction between the private self and the collective self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 649-655.
- Triandis, H. C. (2001). Individualism-collectivism and personality. *Journal of Personality*, 69, 907-924.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211, 453-458.
- Utz, S. (2004). Self-construal and cooperation: Is the interdependent self more cooperative than the independent self? *Self and Identity*, 3, 177-190.

- Utz, S., Ouwerkerk, J. W. & van Lange, P. A. M. (2004). What is smart in a social dilemma? differential effects of priming competence on cooperation. *European Journal of Social Psychology, 34*, 317-332.
- van den Bos, W., van Dijk, E., Westenberg, M., Rombouts, S. A., & Crone, E. A. (2009). What motivates repayment? Neural correlates of reciprocity in the Trust Game. *Social cognitive and affective neuroscience, 4*, 294-304.
- van Kleef, G. A., & van Lange, P. A. M. (2008). What other's disappointment may do to selfish people, emotion and social value orientation in a negotiation context. *Personality and Social Psychology Bulletin, 34*, 1084-1095.
- van Lange, P. A. M. (1999). The pursuit of joint outcomes and equality in outcomes: An integrative model of social value orientation. *Journal of Personality and Social Psychology, 77*, 337-349.
- van Lange, P. A. M., & Agnew, C. P. (1997). From game theory to real life: How social value orientation affects willingness to sacrifice in ongoing close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 73*, 1330-1344.
- van Lange, P. A. M., & Liebrand, W. B. G. (1991). Social value orientation and intelligence: A test of the goal prescribes rationality principle. *European Journal of Social Psychology, 21*, 273-292.
- van Lange, P. A. M., Bekkers, R., Chirumbolo, A., & Leone, L. (2012). Are conservatives less likely to be prosocial than liberals? from games to ideology, political preferences and voting. *European Journal of Personality, 26*, 461-473.
- van Lange, P. A. M., Bekkers, R., Schut, T. N. M., & van Vugt, M. (2007). From games to giving: Social value orientation predicts donations to noble causes. *Basic and Applied Social Psychology, 29*, 375-384.
- van Lange, P. A. M., Otten, W., de Bruin, E. N. M., & Joireman, J. A. (1997). Development of prosocial, individualistic, and competitive orientations: Theory

and preliminary evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 733-746.

Van Lange, P. A. M., Schippers, M., Balliet, D. (2011). Who volunteers in psychology experiments? An empirical review of prosocial motivation in volunteering. *Group Processes & Intergroup Relations*, 14, 857-870.

von Neumann, J., & Morgenstern, O. (2007). *Theory of games and economic behavior*. Princeton, NJ: Princeton university press.

Weber, E. U., & Johnson, E. J. (2009). Mindful judgment and decision making. *Annual Review of Psychology*, 60, 53-85.

Wyer, R. S. (1969). Prediction of behavior in 2-person games. *Journal of Personality and Social Psychology*, 13, 222-238.

Yuki, M., Maddux, W. W., Brewer, M. B., & Takemura, K. (2005). Cross-cultural differences in relationship- and group-based trust. *Personality & Social Psychology Bulletin*, 31, 48-62 .

Yuki, M. (2003). Intergroup comparison versus intragroup relationships: A cross-cultural examination of social identity theory in North American and East Asian cultural contexts. *Social Psychology Quarterly*, 66, 166-183.

附錄一

第一部分

在這個作業裡，請您想像您被隨機跟另一個人分配成一組，我們暫且稱這人為「他人」。「他人」是您不認識的人並且未來您也不會在知情下和他見面。您和「陌生人」都將選擇 A、B 或 C 方案。您的選擇將會替您與「陌生人」產生點數。同樣的，「陌生人」的選擇也將會替他/她與您產生點數。每一個點數都是有價值的：您得到愈多點數，對您愈好；「他人」得到愈多點數，對他/她愈好。

這是一個例子：

	A	B	C
您得到	500	500	550
陌生人得到	100	500	350

在這個例子裡，如果您選擇 A 方案，您會得到 500 點並且「陌生人」會得到 100 點；如果您選擇 B 方案，您會得到 500 點並且「陌生人」會得到 500 點；如果您選擇 C 方案，您會得到 550 點並且「陌生人」會得到 350 點。由此可見，您的選擇會影響您得到多少點數和「陌生人」得到多少點數。在您選擇前，請記住並沒有對或錯的答案，不管基於甚麼原因，請選擇您最偏好的選項即可。也請記住點數是有價值的：您累積愈多，對您愈好。同樣的，從「陌生人」的角度思考，他/她累積愈多的點數，對他/她愈好。

請考慮下面九個情況，在每一個情況中根據您的偏好圈選 A、B 或 C 方案中的一個：

(1)	A	B	C
您得到	480	540	480
陌生人得到	80	280	480

(6)	A	B	C
您得到	500	500	570
陌生人得到	500	100	300

(2)	A	B	C
您得到	560	500	500
陌生人得到	300	500	100

(7)	A	B	C
您得到	510	560	510
陌生人得到	510	300	110

(3)	A	B	C
您得到	520	520	580
陌生人得到	520	120	320

(8)	A	B	C
您得到	550	500	500
陌生人得到	300	100	500

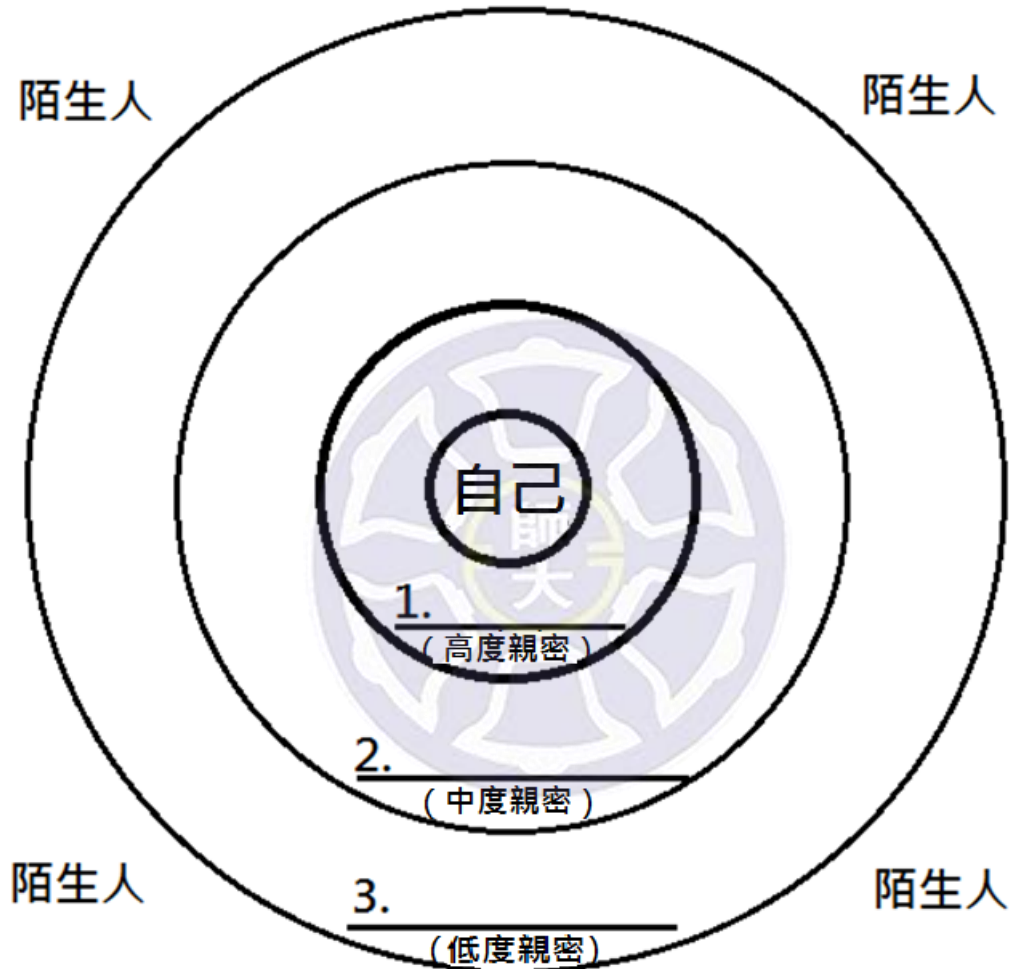
(4)	A	B	C
您得到	500	560	490
陌生人得到	100	300	490

(9)	A	B	C
您得到	480	490	540
陌生人得到	100	490	300

(5)	A	B	C
您得到	560	500	490
陌生人得到	300	500	90

第二部分

請您將下面的同心圓中心想像成自己。同心圓由內而外代表著與您關係親密到疏遠的不同層次：愈靠近中心（即自己）的同心圓代表與您的關係最緊密；愈遠離中心（即自己）的同心圓代表與您的關係愈疏遠；最外圍為與您互不相識的陌生人。請您在各個同心圓層次中，從現實生活中分別找出一位能代表各個層次關係的人，並將這個人的姓名、綽號或其他能代表他/她的稱呼填入同心圓中（共分為三個層次，1 代表高度親密，2 代表中度親密，3 代表低度親密）。



附錄二

接下來要邀請您進行一個分配點數的遊戲，這個遊戲分成兩階段，以下將會引導您完成這個遊戲。現在您有一些點數需要分配，這些點數每一點的價值都是相同的，擁有愈多點數愈好；若您自己累積愈多，對您自己愈好；相若對方累積愈多，對對方愈好。

階段一

現在，請您以「1. 高度親密對象」¹³做為您分配時的考量，若對方是高度親密對象時，您會如何分配這些點數呢？

提醒您：

1. 您可以自由地決定要如何分配點數給自己或對方。
2. 一共有 820 點的點數需要分配，請務必將此 820 點的點數全數用盡。
3. 請整數為單位進行分配。
4. 所有點數價值都是相等的，因此每個人獲得的點數愈多表示愈好。

若瞭解以上規則，請先將您在同心圓中「1. 高度親密對象」所寫的姓名、綽號或稱呼填進下方的灰色格子，然後填入您的分配結果：

	+820 點
您得到	+ _____ 點
_____ 得到	+ _____ 點

¹³ 附錄二以「高度親密對象」為例。

階段二

接下來，要進行第二個階段，首先請先將您剛剛分配點數的結果填進灰色底線的格子中。

接著，我們要再次分配點數，但這次要分配的點數是負值，也就是若得到了負值的點數，將會減少所得。

提醒您：

1. 請不要更改您在階段一中填寫的答案。
2. 您在此階段中可以自由地決定要如何分配點數給自己或對方。
3. 您可以選擇完全不使用這些負值的點數，也可以選擇只使用其中一部分，也可以全部用盡。
4. 您至多可以使用-820點的點數。
5. 請整數為單位進行分配。
6. 第一個階段與第二個階段的點數價值都是相等的，因此兩階段所獲得的點數總和即為該人最終所得到的點數。所分配到的點數愈多表示愈好。

若瞭解以上規則，請先將您在同心圓中「1. 高度親密對象」所寫的姓名、綽號或稱呼填進下方的灰色格子，然後填入您的分配結果：

	+820 點	- 820 點	點數總和
您得到	+ _____ 點	- _____ 點	= _____ 點
_____ 得到	+ _____ 點	- _____ 點	= _____ 點



說明	請填入階段一所分配的點數	階段二：請自由分配-820點 ➤ 若不分配：請填 0 ➤ 若只分配部分點數：請填寫分配數值 ➤ 若將點數全部用盡：請填寫分配數值	請根據階段一與階段二所分配的點數，計算最終每個人所分配到的總點數。 例如：階段一獲得 10 點，階段二獲得-3 點，則此欄為 7 點。
----	--------------	---	--