

《心理学报》审稿意见与作者回应

题目：“我会在谁面前舍弃利益？”——博弈对象的能力与社会距离对名利博弈倾向的影响
作者：王沛 谈晨皓 崔诣晨

第一轮

审稿人 1 意见：作者从博弈对象角度（个人能力？和社会距离）对个体在名利博弈中的舍利取义行为表现进行了较为深入的探讨，得到了一些有价值的结论。有以下一些建议供作者参考。

意见 1：作者将起始金额定义为个人能力是否恰当？它只是个人能力的一个方面而已，直接用初始金额的结果做出个体能力方面的结论可能是不太恰当的。建议概念更加具体化一些。

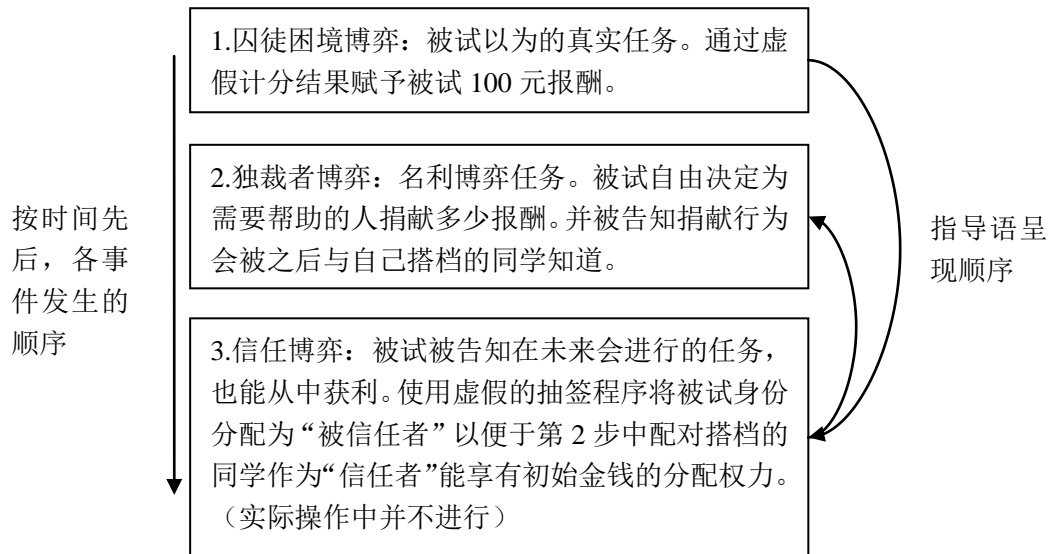
回应：

非常感谢审稿专家的宝贵意见！确如审稿专家所言，我们在研究中所设定的能力的确是基于名利博弈设计的人际互动过程中博弈对象客观上拥有的在将来的互动中能否给被试带来利益及其能够带来多大的利益的客观实力，是一种情境性的具体能力。这样的能力越大，博弈对象能够带来的利益就越大，进而在客观上决定着被试未来获利的上限。在文中我们根据专家的建议进行了相应的介绍，如“博弈对象的能力信息所体现的是与博弈对象在未来合作的客观价值，即从合作中能够获得利益的最大可能”。在具体实验任务中，这种能力以“初始金额”与“采购量”作为具体的表现形式，以便于通过实验操纵形成博弈对象明显不同水平的客观能力。如在实验 1 中，“初始金额”越高，在“未来”将会进行的信任博弈任务中，作为“信任者”博弈对象能够给予被试金钱的最高水平越高，被试能够获得的好处就越大。根据审稿专家的意见，我们同时在文中修改了相关内容的阐述，如：博弈对象的能力（高能力-200 元初始资金、低能力-50 元初始资金、无能力-0 元初始资金。初始资金越多，信任者有能力分配给被信任者更多代币，被试作为被信任者能有更高的获利上限）。

意见 2：请考虑实验 1 中将信任博弈设定为捐献情境是否合适？此外独裁者博弈和信任博弈中个体的亲社会取向和行为也会对结果产生影响，也就是说名利博弈中不仅仅存在名和利的博弈，还有其它混杂的因素，作者是如何考虑这些影响的？建议在讨论部分增加对这些方面的阐述。

回应：

非常感谢审稿专家的宝贵意见！首先，实验 1 中实则是将信任博弈作为被试能在“将来”获得利益的任务（长远利益），只是让被试知道在未来会有一个获利的机会，实际操作中并不进行，真正的捐献任务是独裁者博弈。根据竞争性利他理论，追求名声是为了使用名声帮助自己在将来获得利益，而被试作为信任博弈中的“被信任者”的身份恰好能帮助体现在名利博弈任务中获得的名声对获利起到的作用。在方法部分中对有关的说明进行了适当的调整。在此以下图对实验 1 任务进行补充解释（指导语顺序由情境、真实性等限制因素所决定）。为保证便于理解，有关内容也已在文中进行了修改完善。



其次, 由于本研究主要关注的是名利博弈对象的特征对名利博弈倾向的影响这一问题, 为控制社会价值取向等其他个体因素的潜在干扰, 本研究中涉及的被试均随机抽取自某公共课班级且采用组内设计的形式, 这样的处理方法能够在一定程度上控制这些因素带来的影响。正如审稿专家所指出的, 本研究虽未直接探讨重视社会价值取向等个体因素的潜在影响, 很显然, 这些因素对于名利博弈的内在机制的深入挖掘具有重要的意义。如西方已有研究者发现亲自我的个体倾向于为未来长远的利益选择获得名声(Simpson & Willer, 2008), 社会价值取向或许对名利博弈的动机、获利线索的敏感性等都具有一定的影响。在后续的相关研究中, 我们将充分未来会考虑在对任务进行简化的基础上(当前任务情境设置复杂, 且需要保证被试不会对情境产生怀疑, 在目前任务的内容上加上社会价值取向的测试可能会导致被试对任务目的产生猜疑), 深入探讨社会价值取向等个体因素的可能作用, 进一步结合个体差异对名利博弈的内在机制进行深入探讨。根据审稿专家的建议, 我们在本文的总讨论部分针对社会价值取向等个体因素的可能影响提出了目前研究的不足和未来研究需要关注的可能问题与方向。

意见 3: 在 2.2 结果部分建议对社会距离效应的结果进行报告。

回应:

非常感谢审稿专家的宝贵意见! 根据专家的建议, 我们在 2.2 结果部分增加了相应的报告(如, $F(1,16)=0.01, p=.91, \eta_p^2=.001$), 也对交互作用进行了补充(如, $F(1,16)=0.61, p=.45, \eta_p^2=.037$)。同时, 对 3.2 的有关内容也进行了相应的补充。

意见 4: 结果呈现部分如果表格已经进行了描述, 建议正文中可以不用再次赘述。

回应:

非常感谢审稿专家的宝贵意见! 对照变革和相应的文字内容, 我们对实验 2 结果部分相应的文字内容予以了删减。

意见 5: 文中有错别字, 如“一些实证研究发行”, 建议全篇检查。

回应:

非常感谢审稿专家细致的审阅! 我们对全文文字进行了认真的检查与修改。

意见 6: 语句不够通顺, 如“人们会在做出利他行为之前会考虑基于博弈对象的能力的合作的客观价值”, 建议全篇检查。

回应:

非常感谢审稿专家细致的审阅! 我们对全文语句进行了仔细检查, 对一些不恰当的表述进行了修改。

意见 7: 参考文献的格式不规范, 请参考心理学报的具体的格式要求。

回应:

非常感谢审稿专家细致的审阅! 我们按照《心理学报》的格式要求对参考文献格式进行了严格检查与修改(修改过的内容均已标注)。

审稿人 2 意见: 该论文通过在实验室实验中对现实情境的模拟和塑造, 探讨了博弈对象的能力与社会距离对名利博弈倾向的影响, 具有重要的现实意义和社会价值。有以下一些建议和问题希望与作者探讨、共勉:

意见 1: 在实验 1 中, 作者为何选择囚徒困境博弈而不是无关任务作为被试赚取初始资金的任务? 该博弈本身具有鲜明的合作/竞争特征, 可以说与后续被试要完成的实验任务性质非常相似, 支付酬金这一环节类似于对被试在囚徒困境博弈中行为表现的结果反馈, 那么这一反馈性的操作是否会影响或启动被试在后续实验博弈任务中的行为反应? 尽管每位被试接收到的反馈信息完全相同, 但被试内心的理解和心理感受却不见得一致。为此, 作者是否做过 check?

回应:

非常感谢审稿专家的宝贵意见! 对于使用囚徒博弈作为赚取资金任务以及并未考虑囚徒困境对后续任务产生影响的原因, 主要是基于下面的思考:

(1) 从情境营造的真实性这个角度考虑。囚徒困境博弈是一个需要与他人搭档完成的任务, 有着详细的规则, 符合整个研究的大情境中塑造的“某课程的一项互动任务”的描述。该任务无需呈现其他材料, 进而有效地避免其他材料可能导致的启动效应等潜在影响。

(2) 从任务可信度的角度考虑。囚徒困境博弈任务只需要两人互动(实际上是被试单独在反应), 相较于同时有多人参与的互动, 被试更容易相信技术上的可行性和现实中的可能性, 因而在很大程度上预防了被试对情境可能产生的疑惑。此外, 相较于一些简单的无关任务(如, 分发工作、评价工作), 从该任务中获取收益需要付出一定的努力, 由此避免了由于赚取报酬过于简单, 致使被试倾向于低估或怀疑报酬价值, 或对本项任务的意图产生怀疑(若这部分内容过于简单, 而后续那些被试认为的“附加”环节规则较多, 可能会引起被试对任务真实性的猜疑)。

(3) 从避免被试疲劳或焦躁的角度考虑。虽然可以用其他一些简单的任务(如, 分发工作、评价工作)来代替囚徒困境博弈, 但是囚徒困境博弈相对而言不太单调, 不易使被试在该任务中产生疲劳或烦躁, 进而影响到后续的名利博弈任务。另一方面, 与其他博弈任务相比, 囚徒困境博弈中被试做出选择的后果简单、明确, 并且囚徒困境博弈中只有一个对手, 即使需要推测他人的行为, 也不会太过困难(相较于多人的博弈), 可以避免过于复杂的认知过程导致过早疲劳, 甚至使得结果很难予以解释。

(4) 从角色分配的影响考虑。囚徒博弈不像其他一些任务需要进行角色的分配, 也不存在地位上的差异(如阅卷、分发工作等), 可以避免角色本身导致的可能的潜在效应对后续任务的影响。

(5) 从反馈结果的影响角度考虑。为了尽可能地消除囚徒博弈本身的反馈激发合作/竞争倾向,进而不对后续任务产生干扰,我们设定的实验任务是一次性完成 10 个试次之后,呈现一个总的计分页面(用于告知报酬数额),不进行其他任何形式的反馈,避免反馈内容产生的影响。在该页面中被试会看到整个囚徒博弈任务中获得金额、倍率、奖励金额等多种名目的计分项目,各部分数值在保证不过大、过小的前提下随机呈现,并且总和为接近 100 元的含两位小数的数值,最后告知被试为便于支付报酬,总金额被自动调整为最近的整数(100 元),以干扰被试对意图的推测,削弱反馈导致的对合作倾向的影响,以及尽可能避免对 100 元的报酬数值本身可能产生的怀疑。

(6) 从合作倾向的角度考虑。虽然囚徒博弈的两个图形选项在理论上的确包含了合作与竞争的意义,不过图形的使用避免了对被试的诱导与启动,并且由于程序不对每一个试次进行反馈(一次性完成 10 次无反馈的博弈),能够避免被试根据反馈调整自己的行为倾向(如,合作的习得)。在招募被试时,也确保被试所学专业涉及的课程中不会牵涉到该范式的有关内容,避免被试根据自身的知识对两个选项赋予合作/竞争的意义。因而在整个过程中被试表现出的是其自然的合作的倾向,而且不会因为该任务发生改变。虽然个体自身的合作的倾向可能会在一定程度上影响到名利博弈任务中的捐献额或定价,但由于本研究中被试均随机选自公共课班级且采用组内设计的形式,相信能够在最大程度上控制该因素的影响。

对于被试接受到反馈的状态,由于受到任务本身的限制,直接在囚徒困境博弈任务最终结果反馈后即刻进行测量很有可能会导致被试对任务的怀疑(会感到是一个测试),进而影响到之后名利博弈任务的结果;如果事先由被试进行评定,根据每个被试评定的结果对报酬数量进行调整,此举虽然能够避免反馈数量的影响,但是容易影响被试对情境本身的真实性的确信(结果与自己之前的评定结果类似)。为此,在囚徒困境博弈中,我们虽然没有直接对反馈的影响进行检验,但是从以下几个方面进行了力所能及的控制:

(1) 最终报酬使用任务中获得金额*倍率+奖励金额等其他金额的形式计算总金额,在反馈界面呈现多个参数。任务中获得金额根据被试按键的比例进行大致的估算(防止与被试自己的估计出入过大),由于最终的总金额数量固定,如果任务中获得金额数值小,倍率就会变大,如果任务中获得金额大,倍率就会变小,并且奖励金额也在一定范围内根据前两者的乘积予以了相应的变化,尽可能使被试无法猜测什么样的行为是“对的”或“错的”,避免因为看到反馈结果对自己的能力等方面的感知产生额外的影响。

(2) 以口头形式向被试解释:通过指导语说明“由于大家没有上过有关课程,为保证大家的报酬数额,程序内部有一套算法,会根据整个任务中多个侧面的信息,结合过去大量数据,对最终报酬进行计算,确保大家的报酬会在一条基准线上下小规模地浮动。”通过这样的信息发布,进一步保证被试信任计分方法的复杂性和评价指标的多元性,避免其主观猜测,也避免了被试对报酬额度的差异产生疑虑,同时还能避免被试根据自己对报酬上下限的主观猜测,对自己的表现进行评价或是对自己获取报酬的价值进行评价。例如主观猜测上限是 1000 元和认为上限是 200 元两种情况,势必会导致对获得的 100 元的价值感受不同(也可能对自己的能力等方面产生评价)。通过告知被试大家的收益水平差异不大,可以避免主观的猜测产生的额外影响,尽可能地消除了被试对价值的心理感受的差异,即排除主观认为的在整体中的相对价值的差异。

(3) 在整个系列的最后,要求被试评价主观认为任务中获得报酬的价值高低(六点评分),使用这个方法进一步对获得的报酬就被试个体自身主观的绝对价值进行评价,并且根据实验需要排除了认为获得代币的价值低的被试,以保证被试认为代币的物质价值是不容忽视的(是“值钱”的),进一步确保了被试有获利的动机及后续的能力操纵有效。由于告知被试任务中获得的金钱是代币,在任务结束后会根据某些公式转化为现金,因此对于代币的绝对价值的认识将影响到对得到的报酬的判断,排除认为代币价值低的被试能够在确保后

续的能力操纵有效的基础上,避免主观上对代币绝对价值判断的差异导致对同样的报酬数量在心理感受上的差异。

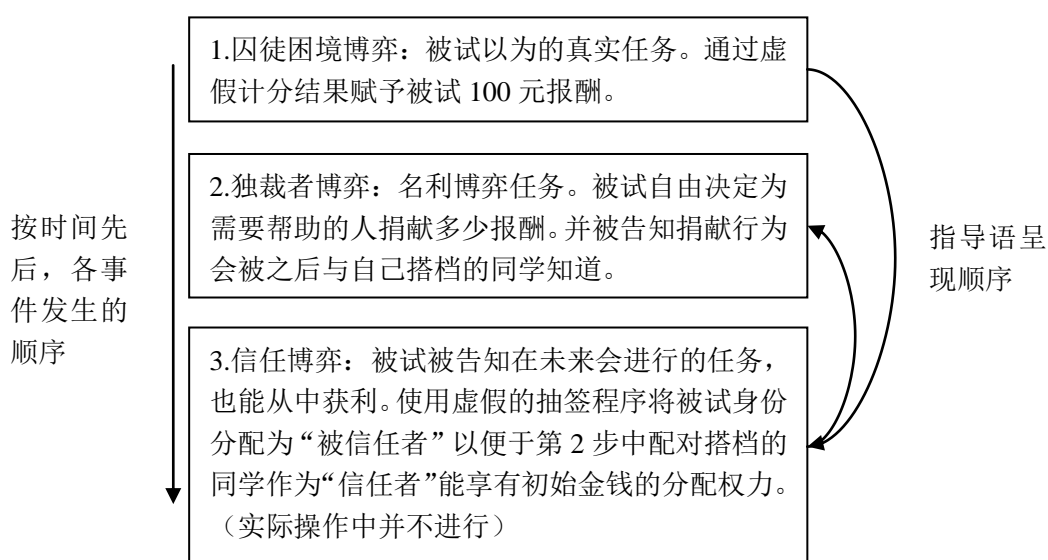
意见 2: 文章中对实验程序的介绍稍显混乱,读起来略微有点费解。

实验 1 中的捐献任务与信任博弈是什么关系?所谓“捐献任务”是独裁者博弈还是信任博弈中的投资环节?信任博弈在实验中的作用是什么?是被试要参与的实验任务还是只为诱发被试看重名声的一份情景启动材料?如果这个“捐献任务”是纯粹的独裁者博弈,只不过是捐献给假拟的要与其进行信任博弈的对象?那么是未来可能会给自己机会的信任博弈对象还是已经配对好的信任博弈对象?被试对这二者所持的捐赠动机可能是不一样的,对前者或许为获取好名声,对后者也许只为示好。正如本文中所谓“前者中博弈者关注的是是否能得到机会(全或无),而后者关注的是能得到多少(连续体),在任务的框架上的差异势必会影响到博弈的策略。”

实验 2 中的惩罚标准是什么?因何原因被罚?被试对此是否有所了解?实验中有没有被试受到惩罚?受惩罚的被试数据如何处理?在每一轮的贸易任务中,被试可以自由选择贸易搭档还是等待对方的选择?双方自由互选还是由实验程序被动绑定在一起?而这些都可能影响到我们对结果与结论的理解。在实验指导语中:“当前区,外校的学生,第 2 笔订单数量为本次订单数量的 2 倍(20 件)”这种描述形式是否会使被试误以为此人下次一定会与其合作且翻倍订单数量?如是,那么指导语会不会诱使被试认为合作不需要自己去争取?建议将“1 前言”部分倒数第 1、2 段分别挪至实验 1、2 对实验程序的介绍部分。

回应:

非常感谢审稿专家对实验程序提出的细致宝贵的意见!首先,对于实验 1,我们用下图来帮助说清要求被试理解的各项事件的发生顺序:



被试根据指导语理解的顺序是:现在你要参加一项互动任务(囚徒困境博弈),配合完成该任务能够从任务中赚取报酬;当前任务完成后,在未来某个时间还需要配合完成一项任务,也能从中获取报酬(信任博弈);当前任务完成后,有一个捐献的环节(独裁者博弈),可以自愿决定向一些同学的公共账户捐多少金额。

捐献任务以独裁者博弈为基础,通过告知被试“有一个人(博弈对象)会看到捐献额”形成名利冲突,是整个实验的核心环节。而信任博弈则是旨在形成长远利益,用于诱发被试

看重名声，实际操作中并未继续进行，被试能否从中获得多少利益取决于之前在捐献任务中看到捐献额的“信任者”愿意将多少代币交给被试（即“被信任者”），进而从竞争性利他的角度为名声赋予实际价值。此外还通过告知被试“信任者”的初始代币数对博弈对象的能力进行了操纵。

在捐献任务中，捐献对象是一些“报酬数据遗失”的同学，在信任博弈中与被试配对的同学并不直接参与其中，被试仅被告知这些同学会知道被试从自己的报酬中捐献了多少钱，以避免直接互惠的动机，确保被试捐献的动机是获得名声，而不是为了直接互惠来示好。在框架方面，我们认为是否给机会与给多少好处之间主要的差异体现在风险程度上，前者风险程度大于后者，但是名声在其中起到的作用都是相同的，即通过名声显示与自己进行合作的价值（展现自己的好品质），对前者意味着更容易被他人选中，而对后者则是会得到更多的投资额。由于在实验 1 中名利博弈任务中的分配与博弈对象的利益无关，因而当前的实验框架不会对被试的动机产生不同的影响。

实验 2 的惩罚仅仅是告诉被试，如果定价超出正常定价就有可能（50%）被惩罚，用以模拟真实情况下以次充好、虚抬价格所可能要冒的风险。同时通过程序、纸质、口头的形式，多次向被试告知、解释惩罚的规则，确保被试能够理解并牢记。

在实验 2 中，被试被告知会参加两次贸易任务（对 6 种不同处理的解释是被试会被分到多个不同的区完成贸易任务，最后随机抽取一个区里的报酬作为真实的报酬），第一次贸易任务是随机指定的（理由是因为供货商多于客户，为保证大家都能有收益，通过拆分小组等多种技术手段保证被试能在第一轮中获得订单），真实的目的是通过被试的定价来反映对名利获取的倾向，名声的塑造通过告知被试“在各小组第一笔订单生产完成后，会在各区的论坛里对供货商进行评价”来达成。第二轮订单的本质是作为一项与名声有关的长远利益任务，将名声与价值联系在了一起。由于“供货商数量大于需要采购的小组”，因此名声将会作为选择供货商的依据，影响到被试的后续收入。

就两轮任务的关系而言，被试被多次告知两轮任务的搭档无关，第一轮是由程序所绑定，第二轮是由对方来进行挑选（有可能会被人选中）。第二轮订货数量的倍数是由“当前所在区”的特征所决定（实际上作为自变量的操纵方式），同时并不能保证一定能够获得订单。实验程序中多处多次对此进行说明，并由主试进行了额外的口头介绍，确保被试能够正确理解。

同时，根据专家的审稿意见，我们对相关内容进行了有针对性的修改与阐释。

意见 3: 作者在对实验 1 的数据做统计处理后发现：“结果表明面对能力强的名利博弈对象，被试的捐献额与 50 元差异不显著($t(33)=0.04, p>.05$)，面对能力弱的名利博弈对象，被试的捐献额显著小于 50 元($t(33)=-4.2, p<.01, d=0.71$)，进一步证明被试倾向于在能力强的名利博弈对象面前捐献自己一半的收入，塑造出“慷慨”的名声。”

上述统计结果只能反映出被试在能力强的博弈对象面前表现出了更慷慨的捐赠行为，严格意义上讲，在没有 check 的情况下恐怕无法说明这种慷慨是为给自己营造良好的名声还是源于其他动机。同样，“2.1.2 实验设计”部分“因变量为情境中设置的捐献额，捐献额越高表明越追求名声”以及“3.1.2 实验设计”部分“因变量为情境中设置的定价，定价越低表明越追求名声”这些因变量指标的含义是否有待商榷？

回应:

非常感谢审稿专家的宝贵意见！文中对于捐献半数收入的做法一定是为了“慷慨”名声塑造的观点确实欠妥，根据专家的意见，我们已针对有关内容进行了修正。

实验 1 中以捐献额作为追求名声的标准具有可行性：

(1) 由于通过他人的传播、观察，个体做出的行为能够形成名声(Anderson & Shirako, 2008)，实验 1 中，我们通过告知被试他的捐献结果会被另一个人看到将捐献额与名声获得

挂钩，使得捐献额能够作为名声获取的具体标准，捐献额越高表明越倾向于追求好名声（可以看做是对被试有利的名声，原文中的“追求名声”意义模糊，已在文中进行了解释）。

（2）捐献行为针对的不是名利博弈对象（信任博弈中与被试搭档的人）。名利博弈对象在捐献任务中并不会得到好处，他们只能通过接收被试捐献额的形式获取被试通过捐献塑造的名声信息，这一设定能够有效避免被试的捐献行为存在“讨好”、“贿赂”等直接用金钱对对方产生影响的动机。

（3）虽然我们当前的实验中无法彻底分离单纯的利他动机，但是由于使用了组内设计的形式，并且被试随机选自某公共课的班级，最终的结果能够在根本上避免利他动机对结果产生的影响。

实验 2 中以定价为名声获取的标准也具有可行性：

（1）实验 2 中，被试被告知对方在生产过程中会察觉出购买的原料的实际价值，并且会在论坛中对每个供货商进行评论，这些评论很够被所有的人看到，以此形式将售价与名声获得挂钩：定价越高，对方购买的原料越“名不副实”，会形成不好的名声（或是对被试不利的名声），而定价越低（甚至“让利”的行为）能够得到好的评价，进而通过传播形成好名声（原文中的“追求名声”意义模糊，在文中已做了解释）。

（2）被试被告知第一、第二轮是相互独立的两次供货任务，并不会进行绑定，第二轮中将由需要采购的小组自行从远多于小组数的供货商中进行选择，并且他们都会看到论坛中对供货商先前供货行为的评价，能够在很大的程度上避免直接互惠等因素的影响，并能够突出名声的作用。

为了进一步对方法以及无关变量的控制进行必要的阐释，我们已在文中对有关内容结合上述论述进行了有针对性的修改。

意见 4: 在实验 1 和实验 2 的结果部分，作者阐明“为保证情境设置及他人能力操纵能有效，选取想要在这项博弈任务中获利(选择 4 及以上)以及主观认为博弈任务中的报酬有价值(选择 4 及以上)的被试”。据该文介绍，作者剔除被试所依据的其中一个问题是“是否想要从任务中获利”，此处“利”指的是“金钱”还是“名声”？被试内心又是如何理解的？这一剔除标准是否客观？剔除不想获取名利的被试而只留下想获取名利的被试是否会影响到结果的真实性和客观性？

回应：

非常感谢审稿专家的宝贵意见！“是否想要从任务中获利”中的“利”指的是“金钱”。在整个任务的指导语中并未直接出现“名声”一词，被试仅被告知可以通过完成任务为自己赚取报酬，收获金钱上的利益，并且在实验开始前主试也口头对整个任务进行介绍，突出指导语中被试在这个任务中可以赚取报酬，为自己牟利，因此对于利的理解不会产生偏差。

由于名利博弈的产生必须满足对利益获得与名声获得的双趋冲突。结合前人的研究，我们发现只要有能获得名声的机会，人们总是倾向于舍弃利益，获取名声（Iredale, van Vugt, & Dunbar, 2008; Griskevicius, Tybur, & Van den Bergh, 2010; Van Vugt, 2013）。我们在实验中设置的“观察者”、“论坛讨论”等形式确保了被试能够获取名声，满足引发名声获得的动机的条件。为了确保实验中能够形成名、利动机的冲突，必须在名利博弈任务中确保被试对于获得金钱利益也有较高的动机，若动机水平过低（被试不想从任务中获利），就无法形成名利获得之间的冲突，实验任务也就无法对名利博弈进行很好的模拟，或者说此时的博弈不能称作名利博弈。因此，选用实际上表现出想获取利益的被试对于名利博弈本身的真实性具有非常重要的意义，并不会因此导致对结果真实性或是客观性的影响。由于要求被试按照 1-6 进行评分（促使被试认真思考），虽然各个水平上的评分所代表的心理感受的强度会存在一定的个体存在差异，但是由于 6 点计分存在迫选的作用，能够有效地对想要/不想要在二分的层面上

进行区分，因此采用 3、4 作为不想要/想要的临界值能够有效筛选出具有获得金钱利益的被试，也避免了只选取极端值导致在动机强度上的额外的影响（选取的是想要获利的被试，同时兼顾了这部分被试想要获利的动机强度），是在满足名利博弈塑造的基础上较为客观、有效的方法。

意见 5: 文中前因后果的交代不太明确，难免会使读者对个别实验结果的理解有些费解。如，“对“公平”交易的 25 元标准进行 t 检验，两者与该标准均存在显著差异($t_{远}(31)=6.27, p<.01, d=1.11$; $t_{近}(31)=6.17, p<.01, d=1.09$)。”何为“公平”交易标准？与“3.3 讨论”部分中所提到的“并且后续的分析进一步证明了此时的定价仍旧是一种谋取暴利的行为，并未受到市场“规范”的影响”这一结论之间有何联系？在该研究中，市场“规范”是如何体现的？虽然结合附录部分可以理解，但由于正文中交代不清，难免让人费解。

回应:

非常感谢审稿专家的宝贵意见！“公平”交易标准的表述确实欠妥。根据专家的建议，我们已对相关部分进行修改、补充。

“公平”交易标准在实验 2 中具体表现为任务中告知被试其所售物品的正常售价为 25 元（25 元的单价是被试应得的报酬）。由于信息的不对称，被试可以自由在 0-100 元之间定价，而因为告知被试第一轮订单是由计算机分配、绑定的，对方只能接受被试的报价，如果报价超过 25 元，被试就能额外牟取暴利，使对方遭受损失。

市场“规范”在实验 2 中具体指的是如果被试的定价超过 25 元，就会有 50% 的可能性遭受惩罚（罚没该次 50% 的收入），其目的是用以模拟现实中做出以次充好等不端行为可能会受到法律法规惩罚的现象。考虑到任务中存在惩罚的可能性，为了更好地排除被试由于惧怕惩罚或是误解任务要求导致的定价偏向（停留在不会被惩罚的区间），使用与 25 元的差异检验进行了澄清。另一方面，如果定价低于 25 元，对规范的恐惧或误解很可能会混淆入牺牲自己应得利益以获取名声的动机，因此采用 25 元为分界线的检验也有助于动机的澄清。实验结果也证明定价显著高于 25 元，表明被试并未受到标准的影响，证明了结果的可靠性。

同时，正文中已对相关方法进行了有针对性的澄清和整理，以便于理解。

意见 6: 个别结论的推广需谨慎。如，“已有研究发现，当有能提供交往机会的异性在场时，男性会做出比同性在场时对团体利益共享更多(Van Vugt, 2013)，这一结果与本实验结果较为一致，并且本实验情境中采用的物质利益动机更进一步拓展了已有研究在求偶动机上的局限”。

回应:

非常感谢审稿专家的宝贵意见！根据专家的建议，我们对有关论述进行了修改，确保结论的严谨性。目前该部分内容已改为“已有研究发现，当有能提供交往机会的异性在场时，男性会比同性在场时更关心团体利益(Van Vugt, 2013)，表明人们愿意在高能力的对象面前舍利取义，这一结果与本实验结果较为一致，本实验在中国文化环境下再次验证了人们倾向于在高能力博弈对象面前牺牲利益，获取好名声，证明了博弈对象的能力在名利博弈中的重要地位”。

意见 7: 文中个别地方有错别字或语义不通，如“已有大量研究发展，当面对名利博弈的困境时，人们往往倾向于做出舍利取义的利他行为。”“从而使得名声成为自己“是一个好搭档”的信号等。

回应:

非常感谢审稿专家的宝贵意见！根据专家的建议，我们重新对全文进行了仔细的检查与

修改。

第二轮

审稿人 1 意见：作者对审稿人的意见进行了较为详细的回复，仍有以下建议供作者参考。

意见 1：表 3 中出现了两次高能力；表 2 中为何没有对无能力条件下的表现进行报告？

回应：

非常感谢审稿专家的宝贵意见！表 3 中的确出现出了严重的笔误，我们已在正文中将第二个高能力改为低能力。

在实验 1 的设计与实施过程中，我们确实曾计划将能力设置为高-低-无三个水平，以期更好地揭示博弈对象能力对博弈倾向的影响。但是在预实验时发现被试表现出对无能力水平的疑惑，并且直接影响到了他们对于情境任务的信任甚至怀疑。因此，我们在正式实验中并没有操纵无能力水平，而是操纵了高能力与低能力两个水平，所以在表 2 中并没有出现对无能力水平的报告。但是在具体的论文撰写过程中出现了实验 1 正文中有关的方法部分的严重的笔误，错误地加入了预实验中设置的无能力水平。在此，我们由衷地感谢审稿专家帮助我们发现了这个严重的笔误！目前这个错误现已得到了更正，并对全文进行检查，排除了此类可能的低级错误。。

这里还需要进一步说明的是，由于实验 1 中发现了能力对博弈倾向的重要影响，因此在实验 2 中再次加入无能力水平以更好地对能力影响博弈倾向的模式进行探索（实验 2 预实验中无能力水平并未受到被试质疑，能与情境有效结合），已在文中进行补充说明，内容如下：此外，为进一步深化名利博弈对象能力影响名利博弈倾向的规律的揭示，实验 2 中将结合具体情境增加无能力水平，构造更为完整的，具备“高—低—无”三层差异的能力信息，弥补实验 1 情境中仅设置高能力与低能力两水平在挖掘深度上存在的不足。

意见 2：图 5 的格式不规范，如纵坐标的呈现，且图的标题的表述有问题。图 5 和表 3 表述的内容是相同的，存在重复报告的问题。

回应：

非常感谢审稿专家的宝贵意见！图 5 的内容的确存在不规范之处，对未能及早发现深表歉意。针对图 5 与表 3 的重复报告这个问题，为保持与实验 1 中结果的一致，并且考虑到通过表 3 足以表现实验 2 的结果，出于简洁性的考虑，现已删去图 5。

意见 3：总讨论部分目前作者主要是对两个实验的结果进行简单的比较分析和阐述不足。建议作者回应前言中提到的理论对博弈对象能力和社会距离对不同独裁者博弈情境中行为倾向的不同影响进行更深入的分析。如何体现“策略性”？

回应：

非常感谢审稿专家的宝贵意见！由于在实验 1 与实验 2 讨论中已部分涉及有关内容，因而我们在总讨论中进一步结合结果与问题提出的内容，增加了对名利博弈中体现的策略性的总体阐述，修改内容如下。

人们追求名声的根本目的是为了通过名声的“宣传”作用，吸引他人选择自己进行合作，为自己在未来赢得更多的利益(Roberts, 1998;Vugt, Roberts, & Hardy, 2005)。从总体来看，在本研究中，被试在面对有更高能力的名利博弈对象时更愿意牺牲自己的利益，获取好名声(实验 1)。名利博弈对象的能力越高，如果有机会被选中作为搭档就能获得更高的收益，在这类博弈对象面前牺牲自己的利益获得好名声以吸引对方的选择的行为是明智的。相反，如果

名利博弈对象能力低，即使能够被选中作为搭档，从中获取收益的总量受到限制，在这样的情况下，牺牲利益换取名声的行为是一种非常不明智的“浪费”。结果证明在面临名利博弈时，人们确实会借助名利博弈对象能力所传达的最大获利可能的信息，调整自己获得名声的行为，确保自己不会“过度”追求好名声，对自己总体的利益造成浪费。在另一方面，名利博弈对象的身份除了能通过能力传达获得利益的最高水平，也能通过社会距离影响博弈者是否相信对方会响应在名声上做出的“投资”，即使对方能够有能力带来很多利益，但是主观上不认为对方会给自己提供机会，具有再好的名声在博弈者看来也会是一种“浪费”，本研究验证了社会距离能够与能力共同影响博弈者的博弈倾向（实验 2），人们能够有效利用两方面的信息保证自身对名声“投资”的有效性，尽可能保证自己在未来能够得到理想的高收益，是一种有效的具有策略性的获利手段。此外，在不同风险程度的名利博弈中，能力与社会距离对博弈倾向产生的影响存在一定的差异，面对风险时，博弈者纳入考虑的因素比无风险情境时更多，会根据更多来源的信息决定对名利的取舍，预示着人们能保证在确保名声作用的前提下，根据任务逐步加入考虑的因素，而不是采用固定的模式应对所有情境，使名利博弈显得更具有策略性。

意见 4: 建议请专业人员对英语摘要进行核查，至少目前的中英文题目是不对应的。

回应:

非常感谢审稿专家的宝贵意见！我们对英文摘要及标题中存在的不足表示抱歉，现已对标题与摘要进行了检查与修改。

审稿人 2 意见:

意见 1: 作者虽然做了细致的回复和修改，但对个别审稿意见貌似有避重就轻之嫌，感觉上作者好像没有理解审稿人的本意，并没有对所提问题作出直接的回答。

比如，

第 1 条审稿意见：1、在实验 1 中，作者为何选择囚徒困境博弈而不是无关任务作为被试赚取初始资金的任务？该博弈本身具有鲜明的合作/竞争特征，可以说与后续被试要完成的实验任务性质非常相似，支付酬金这一环节类似于对被试在囚徒困境博弈中行为表现的结果反馈，那么这一反馈性的操作是否会影响或启动被试在后续实验博弈任务中的行为反应？尽管每位被试接收到的反馈信息完全相同，但被试内心的理解和心理感受却不见得一致。为此，作者是否做过 check？

这条审稿意见的本意是：为何选择与后续实验任务性质相同的博弈任务而非无关任务作为被试赚取初始资金的任务，该环节中的酬金支付等同于对被试博弈行为的反馈（即使是 10 个试次的博弈之后支付酬金），而这种反馈很可能会影响和启动被试在后续实验博弈任务中的行为反应。

对于这条审稿意见，作者回复的 6 条理由既不够直接也不够充分。希望作者能够在正文中充分、清楚地阐述理由。

回应:

非常感谢审稿专家的宝贵意见！我们选用博弈任务的本意主要是为了保证实验 1 与实验 2 情境的一致性以及实验情境的可信度。博弈任务具有需要与他人互动，需要记住一定的规则等一系列特征。从情境设置的角度来看，实验 1 与实验 2 采用了一样的大情境“与他人互动赚取报酬”，如果使用一些简单的无关任务并不能达到这一蕴含着博弈任务特征的效果，博弈任务的使用能够满足与他人互动赚取报酬的情境，避免大前提不一致影响两个实验之间关联。从可信度的角度来看，由于博弈任务具有一定的游戏规则，被试要从中获益必须为之

付出努力，如果换做简单的无关任务，可能会导致后续任务通过难度、卷入程度的差异在重要性上“喧宾夺主”，使被试对整体任务产生疑惑甚至怀疑，若换做复杂的无关任务，仍无法与情境中的有关信息匹配，甚至可能被认为是一种“单机任务”，影响对后续任务的信任。从情境一致与情境可信两个角度来看，博弈任务是作为实验 1 赚钱任务的最佳选择，因此我们并没有考虑另外设计无关任务作为赚钱的任务。

囚徒困境博弈的使用能够解决先前提到的问题，但是作为一种博弈任务的确有可能产生审稿专家担心的干扰，对此我们采取了多项措施进行避免、缓解，这些方法包括用符号作为选项，仅进行整体反馈以及使用多反馈值。其中审稿专家提出的囚徒困境博弈反馈对后续任务的影响，在之前的回复中我们的解释可能有所欠缺，在此我们有针对性地深入对该问题进行进一步的说明、介绍。确实如审稿专家所说，即使是对整个十次的博弈进行整体的反馈也会对被试产生影响。针对这一可能性，在实际操作中我们向被试反馈的结果并不是一个单一的报酬数，而是多个收益值的组合（例如：如果一个被试合作数量大，基础收入的值会高，但是同时收益倍率的值会较低），以确保被试并不能从我们给出的反馈结果中得到对鼓励合作、竞争的信息（为避免怀疑，实验中出现的几个值得到的总额处于 99-100 之间，被试被告知为支付方便会自动调整到相近的整数）。更进一步，主试也向被试解释他们自己的收益的个体差异不大，系统会通过多种方式进行调整，被试参加博弈的作用是为听课学员提供真人的互动机会。有关内容已在文中进行了补充与修改，主要修改内容如下：

实验 1 采用囚徒博弈任务作为初始资金积累的任务，是被试理解中本次活动的主要任务。由于博弈任务包含了与他人的互动，被试自身利益与他人反应存在关联，具有一定复杂程度的规则等一系列特征，可以配合指导语促使被试认为对方的行为的反应会受到“培训”的影响，能与情境设置相吻合，也能避免被试对任务本身产生怀疑，保障任务的真实性。在此基础上，由于囚徒博弈任务是两人间的博弈，在情境设置上具有更高的可信度，并且两个角色的地位并没有差异，可以排除由于地位差异导致被试对自己在整个任务中地位解读的影响。但是，由于博弈任务有着一定的“合作”、“背叛”特征，可能会对后续的名利博弈任务产生干扰，为排除博弈任务对后续任务带来的副作用，在实验中并不对单个试次进行反馈，而是在所有试次完成后进行整体反馈。在整体反馈中，为避免给予被试的反馈（100 元报酬）影响后续任务的倾向，反馈包括数个虚拟的指标（包括：基础金额，倍率等）。根据被试的选择，实际反馈的数个值中同时存在高、低两种情况，使被试无法从反馈的结果中猜测，进而导致对后续行为的干扰，能够在一定程度上排除博弈任务带来的不利影响。此外，被试也被告知他们参加任务的主要作用是为参加课程的同学提供真人的互动，为避免知识上的差异影响被试的收益，系统会对最终收益进行调整，被试间实际收益的差异不大，进一步避免收益反馈对后续任务的影响（为避免怀疑，实验中出现的几个值得到的总额处于 99-100 之间，被试被告知为支付方便会自动调整到相近的整数）。

意见 2：第 3 条审稿意见：3、作者在对实验 1 的数据做统计处理后发现：“结果表明面对能力强的名利博弈对象，被试的捐献额与 50 元差异不显著($t(33)=0.04, p>.05$)，面对能力弱的名利博弈对象，被试的捐献额显著小于 50 元($t(33)=-4.2, p<.01, d=0.71$)，进一步证明被试倾向于在能力强的名利博弈对象面前捐献自己一半的收入，塑造出“慷慨”的名声。”上述统计结果只能反映出被试在能力强的博弈对象面前表现出了更慷慨的捐赠行为，严格意义上来讲，在没有 check 的情况下恐怕无法说明这种慷慨是为给自己营造良好的名声还是源于其他动机。同样，“2.1.2 实验设计”部分“因变量为情境中设置的捐献额，捐献额越高表明越追求名声”以及“3.1.2 实验设计”部分“因变量为情境中设置的定价，定价越低表明越追求名声”这些因变量指标的含义是否有待商榷？

这条审稿意见的本意是：所谓的名利博弈实则独裁者博弈，这一博弈行为背后的动机不仅是对名或利的追求，还有利他、道义、良心、社会规范、价值取向等其它混杂因素。选用被试在该博弈中的行为表现作为因变量指标未免不干净、不纯粹。

作者虽然回答“虽然我们当前的实验中无法彻底分离单纯的利他动机，但是由于使用了组内设计的形式，并且被试随机选自某公共课的班级，最终的结果能够在根本上避免利他动机对结果产生的影响。”我个人认为并没有从根本上解决这一问题。

回应：

非常感谢审稿专家对我们的回复提出的问题！对于被试反应中包含的动机，由于在两个任务中的名利博弈对象并不直接在当前任务中与被试产生利益关系，只是旁观被试的行为，真正在当前进行的名利博弈任务中与被试“搭档”的对象是身份信息模糊的同学，我们能够保证在这种情况下，虽然博弈倾向会包含利他、道德等因素的影响，但是这些因素影响博弈倾向的程度是一致的，本身的利他动机或其它动机并不会受到实验处理的影响。名声的来源通常可以是他人对做出行为的观察(Anderson & Shirako, 2008)，我们认为在我们的实验中，博弈对象作为观察者的存在能够诱发被试对于获得名声的动机，而我们关注的正是不同观察者对被试获得名声的动机的影响，虽然在被他人观察的情况下做出的行为可能来自于奉承等诸多动机，但是这些动机从本质上可以被视为获得名声的动机的本质，或是被试对名声的作用的认识，是获得名声的动机的深层解释、机制。

对于这种追求名声的行为中其他动机的排除，我们认为在社会背景下的名利博弈的行为实验中，获得名声的动机是无法完全与其他动机相分离的。由于名利博弈是一种在名与利的获得之间进行的决策，要实现名利之间的“转换”，必须依托于具体的社会事件（或理解为名声来源于具体的行为），如：捐款、销售、合作等。名利博弈脱离了具体的事件，也就失去了能够被他人观察到的内容，自然也无法形成名声，更无法形成“要获得名声必须付出利益的代价”的困境。在另一方面，如果排除社会情境，人工营造实验条件下的名利博弈情境，即告知被试放弃获得金钱可以给他人塑造好名声，就会变成一个单纯的用金钱买名声的决策，虽然通过这种方式可能能够得到更为纯净的获得名声的动机，但是这种操作实质上会导致名声与利益之间地位的不对等，干扰获得名声的动机的展现，同时，过于脱离现实的实验会在很大程度上限制结果的外部效度，甚至会产生与实际相反的结果(Winking & Mizer, 2013)，误导该领域后续研究的展开。综合以上的观点，我们认为当前任务中虽然可能包含其他的动机，但是这些动机并不会对我们研究结果的有效性产生影响，我们当前采取的操作方式能够在确保结果具有一定外部效度的同时，最大可能地保证内部效度。

意见 3：第 6 条审稿意见：6、个别结论的推广需谨慎。如，“已有研究发现，当有能提供交往机会的异性在场时，男性会做出比同性在场时对团体利益共享更多(Van Vugt, 2013)，这一结果与本实验结果较为一致，并且本实验情境中采用的物质利益动机更进一步拓展了已有研究在求偶动机上的局限”。

“当有能提供交往机会的异性在场时，男性会比同性在场时更关心团体利益。”这一现象背后的动机也许更多仅仅是为了博取异性的好感而非作者所谓的“舍利取义”。更重要的是，“本实验情境中采用的物质利益动机更进一步拓展了已有研究在求偶动机上的局限”这一说法未免有失妥当，何为“已有研究在求偶动机上的局限”？本研究又是如何丰富了这一局限性？建议作者谨慎对待研究结论的推广。

回应：

非常感谢审稿专家的意见！对先前的修改未能妥善解决问题表示抱歉！对于原文中异性在场导致追求名声的结果，确实如同审稿专家所说可以解释为博得异性好感，但是这种好感的本质可能是通过名声接受到的做出利他行为的男性的“合作”、“慷慨”等特征。这种解释恰

好印证了竞争性利他的观点:在他人面前表现出利他行为,根本目的是为了在对方眼中塑造出一个适当的好形象,以便于在未来对方能够提供合作机会时根据自己的名声信息优先考虑把机会提供给自己,因此依旧可以看做是一种“舍利取义”的行为。该研究将未来提供合作机会设置为“求偶”,初步验证了竞争性利他的观点,但是这种“寻求伴侣”的能力仅仅反映了名利博弈对象(名声的接受者)能力的一个非常特殊的方面。本研究将这种能力扩展到更一般的层面(带来报酬的能力),对有关领域的研究进行了扩展,并在加入社会距离这一变量后对一些使用经典博弈任务的研究结果在虚拟情境及任务下进行了补充(Alpizar et al., 2008;Chiang, 2010;Duffy & Kornienko, 2010; Van Vugt & Hardy, 2010;Wedekind & Braithwaite, 2002)。为做到结果推广的严谨性,经过修改,我们将该部分结论局限于验证了结果所表明的在社会情境中以经济能力为代表的他人能力会影响名利博弈倾向。主要修改内容如下:

已有研究发现,当有能提供交往机会的异性在场时,男性会比同性在场时更关心团体利益(Van Vugt, 2013),可以认为人们愿意在高能力,尤其是具备提供交往机会的对象面前做出舍利取义的行为,更一般地,部分研究也发现接受名声信息的对象在未来提供经济利益的能力会影响博弈者的名利博弈倾向,能力越高,博弈者越倾向于追求名声(Alpizar et al., 2008;Chiang, 2010;Duffy & Kornienko, 2010; Van Vugt & Hardy, 2010;Wedekind & Braithwaite, 2002),本实验的结果与前人一系列结论相一致,第一次在中国文化环境及更一般的经济能力的背景下通过虚拟名利博弈情境验证了人们倾向于在高能力博弈对象面前牺牲利益,获取好名声,表明博弈对象所具有的能力信息在名利博弈中的重要地位。

第三轮

审稿人 1 意见:

意见 1: 作者对审稿人意见做了较细致的回复,但文章中有些地方的逻辑仍欠清晰,语言表达不够精炼,建议作者多下功夫对论文(包括英文摘要部分)进行精心润色,并请同行进行类似审稿般的挑剔性阅读。

回应:

非常感谢专家的意见!我们已对文章进行修改,并且邀请中文系的研究生进行了挑剔性阅读,从而提升了整体逻辑性和语言的精炼性。

审稿人 2 意见: 该文选题有一定新意,但一下问题需要思考; :

意见 1: 立意和拟证明的观点有些偏颇,至少不一定适合于多数人的名利取舍观。特别是,把维护名声作为赚取以后利益的手段或工具的观点不一定符合实际。名和利都是人们博弈的目的或目标,二者有时候相互促进,有时候相互拮抗,有时候可以相互替换,不一定是对立关系。文献综述只关注到能够支持自己观点的竞争性利他理论,而忽略其利他理论,不够全面。利他本身也是人的一种需要和动机;

回应:

非常感谢专家的意见!我们所研究的名利博弈的特征聚焦于名与利不能兼得的情况。确实如同专家所说,名与利并不总是拮抗的关系,现实中也确实存在一定的“名利双收”的情况,人们也确实向往这种结果。但是,相对同时发生“名利双收”或“名利双失”等特殊情况,名利两者不可兼得的名利博弈在社会事件中更为常见,我们所关注的正是这种名与利不可同时获得的情况。

由于名利博弈涉及名声的获得以及名声的意义,同时兼顾名利博弈中名与利不能同时获

得的特征,目前进化利他理论中的部分理论能够较好地直接涵盖名利博弈的以上特点,因此,在相关主题先前的研究的基础上(如: Barclay & Willer, 2007; Bereczkei, Birkas, & Kerekes, 2010; Böhm & Regner, 2013; Griskevicius, Tybur, & Van den Bergh, 2010),本研究主要基于进化利他理论中的竞争性利他理论对名利博弈中的舍利取义行为进行解释,并在此基础上进一步提出我们的假设,以初次提出名利博弈并对其特征进行初步探索。

竞争性利他理论从进化的角度将名声视为一种获得他人青睐、认可的工具,使利他行为存在一定的功利色彩。该理论得到了一定的直接或间接领域实证研究的证明(如: Barclay, 2011; Chiang, 2010; Duffy & Kornienko, 2010; Van Vugt, 2013; Van Vugt & Hardy, 2010; Wedekind & Braithwaite, 2002; Yamagishi & Mifune, 2008),表明这种现象至少是存在的,就审稿专家所认为的“观点偏颇,以及不适合大多数人的名利观”的担忧而言,我们认为,首先,目前并没有实证研究直接表明中国人的名利取舍观是否与竞争性利他理论的观点存在差异;其次,已有研究并未证明这种对与名声作为工具的策略的使用是否是无意识的,或事后是否会有其他的加工致使获取名声的真实动机并未被正确认识,因此,我们认为本研究中名利博弈中名声的作用的观点虽然不能完全代表所有的名利博弈中舍利取义行为,但是能够为名利博弈中在名利不可兼得的情况下发生的舍利取义行为提供一种可能的解释,便于后续研究从正反两个方向的进一步挖掘。

最后,确实如专家所说,利他本身也是一种动机,但是在我们的研究中利他行为只是名利博弈的一种载体,实则是在传统的利他基础上增加旁观者以便于对名声的塑造。如同先前审稿专家所关注的结果中混淆有利他动机的问题一样,在我们的研究中使用了组内设计的形式,并且被试随机选自某公共课的班级,我们认为最终的结果能够在根本上避免利他动机对结果产生的影响,在此基础上存在的差异可能来自与获取名声本身有关的追求名声的行为,虽然这需要其他实证研究的检验。

意见 2: 实验中对“能力”的界定和操纵都不够清楚,作为变量,未做到操作性的水平。对于社会距离的操纵也过于粗略,“南京师大学生”和“其他高校学生”,当没有具体的社会场合和信息的时候,都可以视为社会距离远的他人。这种操纵缺乏文献中的范式作为支持,说服力不强。

回应:

非常感谢专家的意见!我们在任务中对能力的操作性定义是在未来某次任务中具备的资金(实验 1)、采购数量(实验 2),对于不同能力的操纵使用的方法是他人能够提供的资金为 0.5 倍或 2 倍(实验 1),以及他人下订单数量 0.5 倍,1 倍,2 倍(实验 2),数量不同代表最后获得利益的最高水平不同。任务中并没有使用真实的金钱,而是使用代币的形式体现利益,为在保证任务可信度的基础上尽可能保证能力操纵的有效性,本研究要求被试评价代币的价值大小以及获利的动机强度,通过排除主观认为价值小或不在乎是否获利的被试从侧面保证操纵的可靠度,文中已对此部分主要内容予以了加强。

在操纵社会距离时,我们使用的是“本校学生”与“外校学生”两种身份,通过身份对博弈对象社会距离进行操纵的方法较为常用(如: Buchan & Croson, 2004; Etang, Fielding, & Knowles, 2011),这样的操纵能够与具体情境相结合,增加可信度。在正式实验前进行的预实验中,我们根据与正式实验同样的方法选取 63 名来自不同专业的被试对本班级、本学院、本校、外校同学与自己关系距离远近进行评价(1=非常近,7=非常远),结果表明对四种身份评价存在显著差异, $F(3,60)=24.93, p<0.001, \eta_p^2=0.555$ 。事后检验结果表明对本班同学评价最近($M=1.87, SD=1.14$),显著小于其他三种身份, $p_{\text{本学院}}=0.003, p_{\text{本校}}<0.001, p_{\text{外校}}<0.001$;对本学院同学($M=2.56, SD=1.27$)与本校同学($M=2.78, SD=1.45$)评价差异不显著, $p=0.567$,但均小于对外校同学的评价($M=4.32, SD=1.95, p_{\text{本学院}}<0.001, p_{\text{本校}}<0.001$)。虽然同班同学的社会

距离评价最近,但考虑到可信度以及避免日常生活经验(或猜测具体身份)等额外因素的干扰,同时鉴于同学院同学和同学校同学社会距离评价并不存在显著差异,为保证任务可信度,正式实验任务中使用本校同学与外校同学两种身份作为名利博弈对象社会距离的具体操纵。相关内容已补充在正文中。

Buchan, N., & Croson, R. (2004). The boundaries of trust: Own and others' actions in the US and China. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 55(4), 485–504.

Etang, A., Fielding, D., & Knowles, S. (2011). Does trust extend beyond the village? Experimental trust and social distance in Cameroon. *Experimental Economics*, 14(1), 15–35.

意见 3: 相关假设提出的文献依据不足。

回应:

非常感谢专家的意见!我们对名利博弈中设立取义行为的解释基于竞争性利他理论,并在 Roberts (1998), Vugt, Roberts 和 Hardy (2005) 等对竞争性利他进行解释、总结的基础上,根据竞争性利他的特征,即“通过名声吸引他人给自己提供机会,以在未来得到更多的利益”,首先提出博弈对象具有的能力是名利博弈倾向的影响因素。由于博弈对象在未来可能向博弈者提供机会,提供的机会是否真的能够带来“更多的利益”,或“更多的利益”究竟价值多大取决于博弈对象自身能力。若能力高(掌握资源多),带来的机会越有价值,博弈者在该种情况下进行投资的价值更大,应当倾向于舍利取义。其次,在整个互动中是博弈对象在未来选择搭档进行投资,没有任何规定对博弈对象的选择进行约束。虽然客观上博弈对象具有或高或低的能力,代表着博弈对象带来机会可能的价值,似乎对名利博弈起到决定性的作用,但是能力带来的信息只是客观存在的事实,尚不能全面地对博弈者角度的抉择进行说明。对此,我们提出博弈者主观对博弈对象会给自己提供机会的可能性(无关名声信息的作用)的评价会对名利博弈倾向产生影响。由于博弈者想吸引博弈对象给自己投资,对于博弈者自身而言,是否相信对方会提供给自己机会将会直接决定对名声进行投资在自己看来是否有效,进而影响到名利博弈倾向。为此,我们在本研究中初步引入社会距离对这种主观的潜力进行描述。

根据竞争性利他理论的逻辑,以及两个因素上大量的相关研究结果(DeScioli & Krishna, 2013; Engelmann, 2013; Lamba & Mace, 2010; Reuben & Suetens, 2012; Van Vugt, 2013; Yamagishi & Mifune, 2008),我们认为我们提出的假设体现出严密的逻辑推演,具有有力的理论根基和未来可能的理论拓展价值,文中现有的内容很好地承载了我们所提出的问题。

意见 4: 文章写作上,细节注意不够,逻辑不够严密,讨论部分深度不够,与综述部分的照应也不够。

回应:

非常感谢专家的意见!我们已对全文进行检查、修改,并对综述、讨论部分进行了适当修改。

主编终审意见

主编意见: 1、“名”和“利”的关系实为个体内存在着两种需求,它们之间孰强孰弱的竞争,并不被称为博弈,而是个体在先行满足两种需求之间进行的选择,研究中通常被称为决策。2、谈及“博弈”,一定是个体之间的对弈或者竞争;按照经济学中的经济人定义,“零和博弈”则为利益总量一定时,发生在个体之间的“你赢我输”或者“你输我赢”的对弈。并由

此，产生出决策领域（心理行为学研究领域之一）中的独裁者博弈实验范式和信任者实验范式。3、因此，研究文献中的博弈通常都是指，两个个体人在经济利益基础上，为追求个人利益最大化开展的理性对弈。在此理论框架下，“名”无非是一种“吃小亏、占大便宜”的长期利益追求，因而也是一种利益盘算。同样，用博弈论的语言来说，利他行为也是博取长远利益的行为。4、不知作者是否认同上述的理论前提？若同意，则作者需要认识到：“名利博弈”的概念实不存在，只是作者的一种想当然；而若将之替换为“名利选择”，则在理论上就能站住脚了。本研究的假设也变得容易理解起来：无非是要考察博弈对象能力不同时、和博弈对象被感知的社会距离不同时，博弈者究竟是选择满足短期的“利”、还是选择长期的“利”——即“名”；同样，借助“独裁者游戏”或者“信任者范式”进行有控情景实验也就变得顺当起来了。比如：实验假设：被试进行“名”或“利”的选择决策时，当博弈对方能力强（或者感知社会距离近），被试倾向于选择“名”（放弃短期及时的利），着眼于合作机会以便获取长远利益；相反，则倾向于选择“利”，及时满足，而不在于合作和长远利益（名）。5、总之，科学研究中的概念以及所依据的理论架构一定要有清晰的界定，这样研究假设的提出和研究方法的设置就变得十分逻辑自然了；否则，推理就变得复杂起来，似乎越解释越不清楚，等到别人一挑刺，似乎就要有“有理说不出”、“有口难辩”的感觉，或者就要“强词夺理”了。6、当然，对于作者更大的挑战是：如果作者认为“名”根本不是“长期的利”，而是“名”自身，也即名和利并不是同一个经济学维度上的概念的话，那么，作者就需要花大力气去对此理论加以论证，并且还要让读者信服，为什么“名”不等同于“利”的条件下，仍可以使用建立在经济学基础上的博弈论（独裁者或者信任者）实验范式进行“名利选择”研究？但实际上，本文的题目——“我会因谁而牺牲利益？”已经揭示出作者并没有跳出经济人的理论框架。

回应：

非常感谢主编的宝贵意见！结合您的意见，我们重新审视了我们的观点，并对相关内容进行了再次的核实、检查与论证。

在提出名利博弈时，我们也曾斟酌过使用“决策”或“选择”来指代我们的研究中因博弈者面对博弈对象的互动及其反馈中所面临的名利选项而发生的决策的过程。虽然仅从被试最终需要做出的选择的角度来看，确乎是名利决策。通过审视我们所设定的任务（两类博弈任务）及其被试进行名利选择的过程，结合国内外相关文献以及我们的研究中在“问题提出部分”所论及的需要实验予以检验的理论逻辑，我们发现，我们的研究将当前所研究的被试对于名利之间的取舍行为称之为“名利博弈”符合“博弈”满足博弈所需要相关条件。

根据国外所主流的观点来看，博弈（Game）或其背后的博弈论（Game Theory）的核心要素是具有一个以上的参与者，并且每个人都有一定的策略，同时，每个人的产出（并未局限于经济收益）受到他人使用策略的影响（Andrew M. Colman, 2007; Camerer & Fehr, 2002; Colman, 2003），是对社会事件的简化，强调的是人际交互（Kugler & Bornstein, 2013）。

由于在我们的研究中所关注的问题上，个人的名声传递到他人，同时他人会通过名声根据自己的目的做出反应并反过来影响前者想要的收益（博弈的产出）的达成，任何一方要达到自己的目的，显然不能仅仅考虑自己即可。也就是说，对于名利博弈的博弈者（博弈中主要做出名利选择的一方）来说，其策略可以简化为选择（A）获得物质利益，放弃好名声，（B）放弃物质利益，获取好名声；而名声本身起到的作用则由名声接受者（在名利博弈中处于后手的地位）的反应决定，名声接受者可以根据自己的目的做出基于情境的不同的反馈，可以简化为（A）根据目的做出积极反馈与（B）根据目的做出消极反馈。名声会为观察者提供信息，观察者做出的反馈也取决于名声本身，即取决于博弈者做出的选择，只是相对处于被动地位（如同最后通牒博弈的回应者）。基于以上特征，我们认为当前的任务满足博弈的特征，使用博弈概念更为准确；并且，称其为博弈能够明确地体现出名声在整个任务中对他人的影响，突出了名声的社会作用，而不仅仅将名声视为一种等同于物质利益的选项，因

此，我们认为在我们的研究中将其称作名利博弈相对更为贴切。

我们以“博弈”为关键词搜索了心理学报、心理科学进展、心理科学所能搜索到的所有文章，并对其中对博弈的介绍进行整合。结果表明除大多数仅以某种博弈任务为具体事件的载体的研究外，有部分研究者以交互性为主对博弈进行介绍(白丽英等, 2014)，强调的是决策主体之间的相互依存性、交互性(陈璟, 姜金栋, 皇甫桦彦, 李红, 2014; 李晶, 刘希平, 2010)。另外，虽然有研究者提及博弈，但实质指的是赌博(Gamble)(蔡厚德, 张权, 蔡琦, 陈庆荣, 2012; 李小晶, 李红, 张婷, 廖渝, 2010; 孙悦, 李纾, 2005)或是一轮选择(Play)(孙红月, 苏寅, 周坤, 李纾, 2011)，其中，赌博任务虽然与博弈有一定的相似处(两人或多人之间的赌博，如扑克、麻将等)，但是赌博在大量情况下仅是根据规则对结果模糊的选项进行取舍(如彩票、轮盘赌、爱荷华赌博任务，这些任务中仅需要在赌博者之外存在一个不做选择且注定站在输赢对立面的庄家)，并最后决定任务的输赢，两者可能并不能一概而论。虽然有研究者在对博弈的定义中提出博弈基于的博弈理论是利益冲突条件下最优策略问题的理论(陈欣, 叶浩生, 2007)，但是该观点的来源文献并未明确阐述类似观点，而是着力于验证某一适用于二人完全信息博弈的模型(Rabin, 1993)。另外，国内部分经济学、管理学研究者对博弈的定义也倾向于将交互作为博弈的最重要特征(蒋正峰, 贺寿南, 2009; 王先甲, 刘伟兵, 2012; 杨胜刚, 吴立源, 2004)。综合来看，博弈的核心特征是决策产出的交互性，即一方的选择并不直接决定自己的产出。相对而言，竞争、对弈对博弈来说是次要的。必须存在对弈或竞争，是(二人)零和博弈的特性(陈芝兰, 黄龙生, 1996; 黄晓凤, 2006)，只是一种特殊形式的博弈，是对博弈展开研究的开端(Neumann & Morgenstern, 1947)，后续逐渐拓展出截然不同的大量博弈形式，并不局限于这种零和的形式。因此，我们进一步确定将当前我们所关心主题称为名利博弈具有一定的基础和合理性。虽然如主编所说，单独从面对选择名还是利的博弈者来看待整个任务，进行的确实是决策行为，能够用决策进行替代，但是使用博弈不仅包含了决策的行为，更凸显了人际间以名声为载体的相互影响，在当前关注名声对他人影响的研究视角下更为精确。

另外，在我们的任务中，我们使用独裁者博弈的特点为蓝本，根据社会事件进行修改，形成了研究中的捐献任务和贸易任务。在最后的任务中独裁者博弈的特点只体现于博弈搭档无权做出回应，以简化实验本身的复杂度。而信任博弈基本上与名利博弈没有实质关系，只是用任务激发对名声的渴求，形成名与利不可兼得的情境，与博弈或博弈论没有实质的联系。我们在表述上可能给您带来了误解，对此非常抱歉。

名声作为名利博弈中与物质利益相对的一个选项，其本身并不一定或一味代表长期的利。对于被试而言，当下的名可能会带来长远的“利”。对于实际的即时性的博弈结果而言，“名/利”则是实实在在存在的客观选项。现实中的的确确存在名利的取舍问题，我们所做的恰恰是采用实验的手段揭示为何人们在面对“名利不可兼得”的情况时会舍即时存在的“利”，取即时存在的“名”(从长远的角度来看可能会带来更大的利，也可能与“利”没有直接的关联，特别是对于中国人而言，“名”的涵义要比“长远的更大的利”丰富得多。这个问题也是我们希望在未来研究中努力探索的主题)。虽然以当前研究的视角来说，名声的选取或许能够在未来得到更多的利益，但是这只是名声的一种功能，也是名声在社会背景下发生转化的结果，并不能将名声等同于长远利益。只是通过大量前人研究以及相关理论，我们发现名声有通过吸引他人投资的方法逐渐转化为长远利益的功能，并且人们会运用这种功能作为获利策略，但这并不代表名声就是长远利益。博弈虽然大量使用于经济学领域，但其本质来源于应用数学领域，除经济学外，在大量学科中都有所涉及，可帮助解释社会事件。相关概念中博弈或博弈论并未将博弈者所追求的产出结果进行规定(Andrew M. Colman, 2007; Camerer & Fehr, 2002; Colman, 2003)，任何人们重视的东西都可以作为产出结果(Camerer & Fehr, 2002)，虽然名与利在最根本的属性上存在差异，但都是人们乐于追求的东西，我们认为在博弈中并不需

要强制将他们等同为利。虽然有大量博弈实验范式以经济为标准,或为解决经济学问题而产生,我们认为这并不表示在博弈任务中不能够将其他物品或目的设置为产出物,同时也不能将所有博弈实验范式等同于经济学。如,囚徒困境博弈最为典型的例子是以囚禁时间作为双方的目标,而不是大量使用的金钱,只是相对来说金钱更容易被操纵,也更具有研究的直接价值。又例如具有重大贡献的极致-螺栓货运博弈即来自社会心理学领域,根本上探索的是社会心理学中合作等经典话题(Deutsch & Krauss, 1962)。此外,本文标题中“我会因谁而牺牲利益”突出的重点在于 1) “谁”即本文重点关注的名利博弈对象身份,以及 2) “牺牲利益”即本文中关注的名利博弈中取名或取利的选择,或舍利取义行为,此处的利益特指名利博弈中与名不可兼得的物质利益,可能表述上存在一定的不足,进而引起误解。为此,我们修改为改为“我会在谁面前舍弃利益”,此举可能会在一定程度上避免误解。

主要参考文献

- 白丽英,袁博,张蔚,张振,兰姣,王益文.(2014). 人际合作与冲突影响博弈决策的结果评价. *心理学报*, 46(11), 1760-1771.
- 蔡厚德,张权,蔡琦,陈庆荣.(2012). 爱荷华博弈任务(IGT)与决策的认知神经机制. *心理科学进展*, 20(9), 1401-1410.
- 陈璟,姜金栋,皇甫桦彦,李红.(2014). 博弈决策影响因素及内在机制研究现状与展望. *心理科学*, 37(5), 1271-1278.
- 陈欣,叶浩生.(2007). 两难中合作行为研究的回顾和展望. *心理科学进展*, 15(5), 743-748.
- 陈芝兰,黄龙生.(1996). 博弈论及其在经济生活中的应用. *经济问题探索*, 7, 23-24.
- 黄晓凤.(2006). 国际贸易非零和博弈的约束因素和实现机制探究. *国际贸易问题*(1), 123-128.
- 蒋正峰,贺寿南.(2009). 博弈论中的理性问题分析. *华南师范大学学报: 社会科学版*(1), 49-52.
- 李晶,刘希平.(2010). 心理理论发展研究的一种新范式——矩阵博弈. *心理科学进展*, 18(12), 1958-1965.
- 李小晶,李红,张婷,廖渝.(2010). 奖惩频率对 3~5 岁幼儿完成博弈任务的影响. *心理学报*, 42(3), 395-405.
- 孙红月,苏寅,周坤,李纾.(2011). 从风险决策中的多次博弈到单次博弈:量变还是质变? *心理科学进展*, 19(10), 1417-1425.
- 孙悦,李纾.(2005). 澳门人的风险知觉与赌博行为. *心理学报*, 37(2), 260-267.
- 王先甲,刘伟兵.(2012). 有限理性下的进化博弈与合作机制. *上海理工大学学报*, 33(6), 679-686.
- 杨胜刚,吴立源.(2004). 实验经济学的新视野:行为博弈论述评. *财经理论与实践*, 25(2), 2-7.
- Camerer, C. F., & Fehr, E. (2002). *Measuring Social Norms and Preferences Using Experimental Games: A Guide for Social Scientists*. Working paper (Institute for Empirical Research in Economics), 97. Institute for Empirical Research in Economics, Zurich, Switzerland.
- Colman, A. M. (2003). Cooperation, psychological game theory, and limitations of rationality in social interaction. *Behavioral and Brain Sciences*, 26(02), 139-153.
- Colman, A. M. (2007). *牛津心理学词典*.上海:上海外语教育出版社.
- Deutsch, M., & Krauss, R. M. (1962). Studies of interpersonal bargaining. *Journal of Conflict Resolution*, 6(1), 52-76.
- Kugler, T., & Bornstein, G. (2013). Social dilemmas between individuals and groups. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 120(2), 191-205.
- Neumann, L. J., & Morgenstern, O. (1947). *Theory of games and economic behavior*. NJ, Princeton: Princeton University Press.
- Rabin, M. (1993). Incorporating fairness into game theory and economics. *The American Economic Review*, 83(5), 1281-1302.