

華人的社會比較： 比較什麼？與誰比較？為何比較？

林以正 台灣大學心理學系

過去對社會比較的研究大都只反映了西方文化中，個體尋求自我了解及自我實現的基本價值觀，但是在台灣特有的文化設計下，很可能華人在從事社會比較時會表現出其獨特的型態。本研究的主要工作即是透過對個人自發性的社會比較的描述，探討社會比較的型態及其背後可能的動機歷程。

本研究首先以「比較什麼」、「與誰比較」、「如何比較」、以及「為何比較」進行描述性分析。結果發現個體自發的社會比較幾乎涵蓋了日常生活中所有重要的向度。此外，受試者對於選擇何種訊息、與誰比較、以及如何比較等都表現出高度的選擇性，並且這些變項之間也有著明顯的交互作用，顯示受試者確實會因為不同的人際關係而對社會比較的向度與方向有著明顯的偏好。在與自己人的比較中，中國人會特別偏好對等比較而且壓抑向下比較，而這個模式則明顯有別於與外團體的比較。此一結果支持中國人在內團體中會藉由社會比較的訊息來瞭解情境的適切性，並且藉以調整自己行為表現的基本假設。

關鍵詞：社會比較，關係取向，向上比較，向下比較，相似比較

一、前言

Festinger (1954) 認為當個人面臨模糊的社會情境時，他將會嘗試著與別人做比較來減低其所經歷的不確定感，此一理論稱之為「社會比較理論」(social comparison theory)。Festinger 更進一步假設個人從事社會比較的主要動機是想要準確的評估自己的意見及能力。亦即，個人透過與相似他人的比較來了解自己意見的好壞及能力的高低，並據以建立一個改進的標準。基於這種自我改善的動機，個人會傾向於在與能力相關的向度上，選擇比自己表現稍好的人進行比較，來獲取自己應該如何改進的訊息。由於比較對象的表現較個人為佳，因此這種比較也被稱之為「向上比較」(upward social comparison)。此一觀點雖然在實徵資料中獲得了許多的支持，但卻也是其理論中最具爭議性的部份。舉例而言，Wood, Taylor 及 Lichtman (1985) 由罹患乳癌的病人所作的自我報告中，就發現大多數的病人會主動的提及病況比自己嚴重的其他病人，並且宣稱相對於他們，自己的狀況也就不算太糟了。由於此時病人的比較對象是那些較自己處遇為糟的人，相對於向上比較，這種社會比較便被稱為向下比較 (downward social comparison)。基於這些現象，Wills (1987) 進一步的主張，當個人的自尊受到威脅或者沒有直接的方法來避免不幸時，向下比較就提供了一個重塑個人內在完整性的良好途徑了。由於此向下比較現象背後所隱含的動機是「個人會為了保護自己、強化自尊，而在認知活動上選擇性地處理或甚至扭曲外界的訊息」。此一動機與Festinger所假設，「個人從事社會比較的主要原因乃是為了更客觀的評價自己」的想法，明顯的背道而馳。這二個觀點的衝突，在過去的十年間逐漸成為社會比較研究上一個極為核心的論爭。近來的理論 (如 Wood, 1989) 則傾向於將此二類比較的方向視為個人為了達成不同

目標所採取的手段。向上比較是爲了「滿足個人尋求自我評價」的目標，而向下比較則是爲了「滿足強化自尊及維護自我概念」的目標。

過去文獻的爭議焦點往往放在探討哪一種社會比較的動機具有較大的主宰地位。然而在實際的日常生活當中，引發行爲的動機很可能相當的多元，也很可能會因爲不同情境背景的變化而引發不同的行爲目標，從而促使個人選擇不同的社會比較策略。因此，這二者其實是可以並存的。比較重要的是，這些討論同時也指出了一個社會比較的核心現象，那就是社會比較背後的心理需求會因爲個人所處的社會情境而有不同的展現方式。亦即，每一種社會比較型式很可能都反映了個體在其社會情境中所具有的獨特動機歷程。

在西方的文獻中普遍假設向上比較是以自我評估與自我改善爲基本動機，而向下比較是以自我提昇爲基本動機。然而，依筆者的意見，上述對二種社會比較動機的討論其實仍然只是反映在西方文化中，個體尋求自我了解及自我實現這個基本的價值觀。不論自我評價也好，維護自尊也好，決定個體行動方式的因素仍舊是其內在的自我，而個人行爲的目標則是爲了滿足其內在自我的種種需求。在這個價值觀之下，社會比較的對方只是扮演一個訊息的提供者，而不是行動者真正關切的焦點。這個觀點反映的是非常典型個人主義的觀點。個體是獨立的，而個體內在的自我既是一切行爲的動力，同時也是行動的目標。

若反觀中國文化，對中國人而言，「自己」並非是獨立存在的（楊中芳，1991）。即使是一個社會行動也往往同時指涉了自己、他人與彼此間的關係。而這些參與社會行動的因素又是彼此交織，相互依存的關連著（Makus & Kitayama，1991）。爲了要理解這麼一個繁複的情境，社會比較也勢必要能夠提供多元的功能。事實上，社會比較確實也可以視爲是一個理解的歷程，個體透過自己與他人相對位

置的判斷，來理解他所處的社會情境。他固然可以透過社會比較來理解自己。例如：「如果我平常的表現都和他差不多，但這次卻比他差，那麼我確實是退步了」。也可以透過社會比較來理解他人。例如：「他因為嫉妒媽媽剛剛讚美我比他好，所以現在故意要貶低諷刺我的表現」。也可以透過社會比較來理解彼此關係的狀態。例如：「他的秘密只對我一個人說，而沒有其他的人知道，想必我們的關係特別的親密」。社會比較既然是個人在人際的情境中獲取社會訊息的一個重要途徑，而且由於中國特有的文化理念、價值取向、以及人際的設計，使得中國人在從事社會比較時，也很可能在上述社會比較的不同面向間會有不同的強調。甚至其心理動機、對象選擇、以及比較的方向及內容等不同的層次，都會表現出其獨特的型態來。例如，倘若「自己」與「他人」的關係是影響中國人社會行動的一個核心因素，那麼他也就必得要仔細的判斷他處在什麼情境、和什麼人在一起、扮演什麼角色、以及應該做什麼。若以黃光國（1985）對於人際關係的分類架構來推論，那麼很可能在情感性為主的關係中，從事社會比較的動機會是以「他人」為中心，以尋求和諧做為社會比較的基本目標。在情感性與工具性混合的關係中，由於人情因素的均衡變成主要的考量，社會比較就傾向於以避免犯錯及維繫面子作為基本的考量。而在以工具性為主的關係中，由於講求的是個人資源的獲得，個體與他人處於競爭的立場，因此個體自我功能的維護也就較為重要，而社會比較的表現也就會與傳統社會比較的歷程相似。

令人訝異的是，雖然社會比較此一心理現象在探討中國人的行為特徵上具有相當的重要性，而且它同時也是個人日常生活中極為突顯的一部分。但是至今國內仍然極少有研究在理論或是實徵的層面上對本土的行為特色做過深入的探討。少數幾篇相關論文（如黃德祥，1992）則著眼於探討社會比較對教育及生活適應的預測力，卻並未對

社會比較的內涵與特性進行分析，使得目前對此一現象的了解仍舊不足。有鑑於此，本研究的主要工作即是對於華人日常生活中的社會比較行為提供一個基本的描繪。透過對個人自發性社會比較的描述，勾勒出「比較什麼」、「與誰比較」、「為何比較」等社會比較的基本形貌。同時更進一步的探討社會比較與人際關係之間的互動關係，並以社會比較前後的情緒變化作為指標來推論不同人際關係中社會比較背後所隱涵的動機因素。本研究除了比照先前社會比較的各種理論提供一個初步的檢驗之外，在實驗設計上，更特別強調資料的搜集能夠提供探索性描述的功能。除了理論驗證的目的之外，也希望能夠更貼近日常生活中的真實現象，對此一現象的理解當有更大的貢獻。

二、研究方法

受試者

在本研究中共包含了兩個主要的階段：社會比較階段以及晤談階段。在第一階段初始時一共有 97 位受試者曾參與社會比較的記錄。但是由於本實驗進行的時間長達 14 天，並且受試者必須每天隨時記錄其社會比較，因此有部份受試者因為時間無法配合、或退選課程等諸多因素而退出實驗。最後完成所有資料蒐集的受試者共有 70 名，其中男性 23 人，女性 47 人。

研究工具

(一) 修訂羅徹斯特社會比較量表 (Revised Rochester Social Comparison Record, 簡稱 R-RSCR)

本研究採用 R-RSCR 以測量日常生活中所進行的社會比較事件。由於過去對社會比較的研究多是在實驗室的操弄下進行，無法有效的測知當受試者自發性的從事社會比較時，其比較的型態、對象及影響

之因素為何。有鑑於此，R-RSCR是專為描述日常生活中自發的社會互動而發展出的一套詳盡的測量工具（Wheeler & Miyake，1992）。此一工具不僅具有良好的信度及效度（Miyake，1993），並且可以避免一般自陳式量表的許多缺失（Reis & Wheeler，1990）。

這個工具要求受試者針對他每一個覺察到的社會比較填寫一份日記式的固定格式記錄表。由於記錄係針對單一的認知事件，並於結束之後立即完成，因此較不易像傳統問卷般受到記憶的扭曲，也因此得以提供準確而詳盡的資料。此外，雖然記錄是以每一次的社會比較為對象，但是透過對互動對象、比較向度、以及比較方向的聚集分析，R-RSCR可以衍生出各種不同的側面圖（profile）及描述社會比較的指標，因此可以幫助我們由不同的面向對於社會比較行為進行較完整的分析研究。更重要的一點是，由於受試者所記錄的社會比較完全是其在日常生活各種情境中自然發生的比較行為，因此除了可以避免人工操弄下所造成的混淆外，更可以充分的彰顯其在生活中不同情境背景下認知活動的面貌，使得研究結果的外效度得以大幅的提升。由於對中國人行為的研究，絕不能孤立於其所處的情境來考量，此一測量方法應特別適用於對中國人的研究。

一般而言，經由聚集分析，R-RSCR可以衍生出如比較次數、比較對象人數、比較內容（包括情緒變化、可控制程度、重要程度）等指標。而這些指標又可依比較方向（包括向上、向下、對等三種基本向度）分類聚集得到一個人社會比較的基本組型之描述。在本研究中，將更進一步地依據受試者對不同互動對象在「內-外團體區辨」、「人際親密感」、及「信任」等不同的人際向度上的分類，而作不同的側面圖分析。因此應能更充分的了解受試者之社會比較活動如何因應不同的互動對象及情境而產生變化。

(二) 內外團體的 Q 分類 (in-out-group Q-sorting)

本研究除了針對各個社會比較的對象請受試者註明其特殊的人際關係性質之外，每一受試者於記錄結束後再依研究者所提供的定義，將這段期間內所有的比較對象，分類至不同程度之親疏遠近關係。依此，數個比較對象可聚成一類分析，而同一類中之比較數目亦可增加，如此一來，各項測量指標的信度亦可大幅的提升。除了測量信度的改進之外，以分類方法來測量內外團體的關係，還可以促使受試者在不同的對象之間互相比較而後作出區辨，其結果應較具區辨力，而且可以避免一般評量趨中反應的作答型態。更進一步來說，由於本研究主旨在探討受試者內因不同的人際關係及社會情境所產生的行為變異，以 Q 分類方式，採取受試者內之設計，也可以獲得較為穩定的受試者內變異。

進行步驟

本研究共分三步驟進行。第一步驟為說明會，研究者向受試者說明如何記錄他們的社會比較。其次是實際記錄，受試者使用修訂的社會比較記錄表記錄所有的社會比較，共記錄 10 天。最後一個步驟則評鑑記錄的準確性，並請受試者對他的所有互動對象根據一些人際屬性以 Q 分類進行評量。

在實際記錄社會比較的十天當中，受試者每隔 2 至 3 天必需繳回其記錄表。受試者交回記錄表時，實驗者須詢問其困難或模稜兩可，不知如何填寫的情形，並檢視記錄本有無漏答或錯誤，更重要的是給予受試者回饋與鼓勵。同時歡迎受試者對研究提供意見及建議，藉以增加受試者合作的程度，並且減少誤差。

在最後的晤談中，實驗者首先請受試者估計他們填寫 R-RSCR 的困難度、正確性以及在一星期中漏填的社會比較百分比，以評量記錄表之使用狀況及資料之可靠性。接著，受試者需針對每一比較對象註

明其性別、與該對象之關係以及該關係維持的時間(長度)，最後並評量與其之熟悉度。隨後則進行內外團體、信任、親密等分類作業。

三、結果與討論

(一) 社會比較的描述性分析

在十天的記錄過程中，平均每位受試者記錄了24.0個社會比較，女性的平均值(24.9)雖然略高於男性(22.0)，但兩者並未達到顯著差異。有趣的是，在橫跨十天的記錄期間，記錄數最少的受試者一共只記錄了4個比較，而記錄數最多的受試者則記錄了高達60個社會比較，整體樣本的標準差也達11.01，顯示受試者關切社會比較訊息的程度具有非常明顯的個別差異。

除了上述一般性的分析之外，對於社會比較更進一步的探討則必須針對其最爲核心的幾個問題進行分析。例如，比較什麼、與誰比較、以及如何比較。以下本研究也將針對這些問題先提供描述性的統計分析，以大體地描繪出受試者在日常生活中所從事的社會比較行爲的面貌。

1. 比較什麼

社會比較最基本的目的就是在於尋求社會訊息。那麼究竟大學生在他們日常生活中藉由社會比較所尋求的訊息爲何呢？由表1中可以看出，大學生最常進行社會比較的具體事件依序是「學業」(16.0%)、「生活型態」(11.9%)、「意見、想法」(11.87%)、以及「外貌」(9.8%)。倘若將「社交技巧」與「人際關係」合併計算爲「社會交往」，則該項比較也佔有一個相當的比重(12.0%)。此外，本研究中男女兩性在社會比較上所著重的向度有極高的相似性，上述的四個比較向度不論對女性而言都同樣地佔有最高的比率。但是男性

表 1 全體樣本及男女生在不同向度上社會比較的百分比

比較向度	男	女	總計 (實際比較個數)
學業	16.4	15.5	16.0 (183)
社交技巧	5.6	6.3	6.1 (70)
運動能力	9.7	4.1	5.8 (66)
人格	6.5	11.1	9.7 (111)
外貌	6.2	11.3	9.8 (112)
人際關係	6.7	5.6	5.9 (68)
財富	2.6	2.6	2.6 (30)
生活形態	13.5	11.2	11.9 (136)
飲食習慣	6.2	3.1	4.0 (46)
嗜好	8.5	6.7	7.2 (83)
意見、想法	14.1	10.8	11.8 (135)
其他	4.1	11.3	9.2 (105)
合計	29.8	70.2	100.0 (1145)
(實際比較個數)	(341)	(804)	(1145)

在「學業」、「生活型態」、及「意見、想法」三個向度上略高於女性；而女性則在「外貌」以及「人格」兩個向度上高於男性的比率。

Festinger (1954) 在其社會比較理論中，開宗明義的便指出社會比較的基礎是人們都有一種評估自己能力與意見的動機。由上述結果來看，受試者最為重視的社會比較向度，包括「學業」與「意見」兩項確實與社會比較理論的預設相符。然而，受試者在日常生活中主動進行的社會比較卻又並不局限於Festinger (1954) 最初所界定的，或者是傳統在實驗室所探討的「能力」與「意見」兩項而已。顯然的，凡是受試者在生活中所面臨的主要問題都可能成為社會比較的向度。

2. 與誰比較

如同筆者於前言中所一再強調的，社會比較是一個動機性的行為，而在中國人的行為模式中人際關係又扮演著最為關鍵性的規範角色。因此，筆者以為社會比較必然會隨著人際關係而有所不同。本研究的結果也顯示，大學生最主要的比較對象仍然以他們生活中最常接觸的人物為主。其中與好朋友（29.3%）以及普通朋友（29.8%）的比較合併就已經超過所有社會比較的半數了（見表2）。由此可見，就大學生而言，同輩團體仍然扮演著重要的角色，也因此與人際關係相關連的訊息也就自然地成為社會比較的另一個重點了。

表2 全體樣本及男女生在不同比較對象上社會比較的百分比

比較向度	男	女	總計（實際比較個數）
室友	11.4	12.7	12.3 (141)
好朋友	34.3	27.1	29.3 (335)
普通朋友	25.5	31.6	29.8 (341)
初識朋友	2.9	3.0	3.0 (34)
陌生人	11.4	6.1	7.7 (88)
父母	2.6	0.5	1.1 (13)
兄弟姐妹	2.6	1.9	2.1 (24)
親戚	0.3	1.1	0.9 (10)
上司	0.3		0.1 (1)
男／女朋友	2.3	6.1	5.0 (57)
師長	3.2	1.6	2.1 (24)
其他	2.9	8.3	6.7 (77)
合計	29.8	70.2	100.0 (1145)
（實際比較個數）	(341)	(804)	(1145)

特別值得注意的是，以朋友作為最主要的比較對象並不只是因為這些對象經常地出現在我們的生活當中。例如，以「男女朋友」作為對象的社會比較就只佔5%。對男性而言，與女朋友的社會比較更僅只佔了2.3%。然而「男女朋友」卻是日常生活接觸頻率相當高的對象。同樣的，若是單以互動的頻率而言，「室友」應當也是接觸頻率相當高的人，但是與室友的比較也遠低於「普通朋友」。此外，「父母」、「兄弟姊妹」、及「親戚」等對象在社會互動的網絡中應當也具有一定的角色，然而在本研究中以這些人為對象的社會比較的總和甚至還不足10%。由此可見，社會比較必然具有一定程度的選擇性。社會接觸愈多固然愈容易引發社會比較，但是這兩者的關係卻非必然。更進一步而言，生活在我們周遭的人或許都可以作為我們獲取社會訊息的對象，然而以不同關係的人作為比較對象時，由於他們對行為者的意義不同，這些對象所提供的訊息自然也應當有所不同。換言之，不同的人際關係類別除了會影響社會比較的頻率之外，同時也會影響從事社會比較時選取比較向度的傾向。由表3中人際關係類別與比較向度的交叉分析就相當清楚的顯示出，與好朋友所做的社會比較傾向於集中在「學業」(17.0%)、「人格」(12.2%)、「生活型態」(13.1%)、以及「意見、想法」(13.4%)等向度上。在以「兄弟姊妹」為對象的社會比較中(依前述順序分別為，25.0%，12.5%，20.8%，及12.5%)。這兩類比較模式具有極高的相似性。相對而言，與普通朋友的比較則只有「學業」及「意見、想法」兩項超過10%。而在與初識朋友及陌生人的比較就更顯得不同了，這些社會比較明顯地集中於「運動能力」、「外貌」等屬於較為表面或外顯的事件上。

對於上述的差異有兩種可能的解釋；其一是，受試者一般均偏好「學業」及「人格」等能夠提供與「自我」具有密切關連的訊息。在較為親近的關係中自然比較容易獲得這類型的訊息，然而在相識程度

表 3 由人際關係的類型區分各比較向度的頻率

	室友	好朋友	普通朋友	初識朋友	陌生人	父母	兄弟姐妹	親戚	上司	男/女朋友	師長	其他	總計
學業	6.4	17.0	24.6	5.9	9.1		25.0	20.0		7.0	16.7	9.1	16.0
社交技巧	4.3	6.3	7.3	8.8	3.4		4.2			7.0	4.2	7.8	6.1
運動能力	3.5	3.0	7.3	14.7	11.4					7.0	4.2	7.8	5.8
人格	6.4	12.2	9.1	5.9	5.7	7.7	12.5			12.3	25.0	7.8	9.7
外貌	7.8	8.7	6.2	17.6	28.4		4.2	10.0		1.8	8.3	19.5	9.8
人際關係	5.7	8.7	5.3		3.4	15.4	4.2			7.0		3.9	5.9
財富	2.8	0.6	3.8	2.9	4.5	7.7	12.5	10.0				1.3	2.6
生活形態	24.8	13.1	8.2	11.8	5.7	15.4	20.8	10.0		12.3	4.2	5.2	11.9
飲食習慣	9.9	5.1	1.5	2.9	1.1	15.4		10.0	100	7.0			4.0
嗜好	9.2	6.6	7.3	14.7	5.7		4.2	10.0		8.8	4.2	6.5	7.2
意見、想法	10.6	13.4	12.9	8.8	8.0	15.4	12.5	20.0		10.5	16.7	5.2	11.8
其他	8.5	5.4	6.5	5.9	13.6	23.1		10.0		19.3	16.7	26.0	9.2
合計	12.3	29.3	29.8	3.0	7.7	1.1	2.1	.9	.1	5.0	2.1	6.7	100.0
(比較個數)	(141)	(335)	(341)	(34)	(88)	(13)	(24)	(10)	(1)	(57)	(24)	(77)	1145

較淺的對象上由於無法得知對方的真實表現為何，因此只好退一步地尋求較為表面的訊息。第二個可能的解釋是，不同的人際關係對於個體而言均具有不同的意義與功能，而當個體與不同關係類別的人接觸時，他也就會有不同的期待與偏好。換言之，不同的人際關係界定不同的行為動機，而在這些不同動機之下，則相對地對於各類的社會訊息有著偏好的差異了。以上兩種解釋最主要的差異在於，前者假設個體在社會行動中具有相當一致的動機，不同的人際關係的差異在於滿足此一動機的程度有所不同；後者則假設不同的人際關係中相對應著不同的行為動機，而這些行為動機則進一步的設定了對訊息的偏好。筆者以為在本研究中第一種解釋較難獲得支持。首先，上述不同的社會比較向度實在難以認定他們如何是在同一個連續的向度上佔有不同的位置。「外貌」對於自我的重要性也未必一定低於「生活型態」；

相對的，「社交技巧」的訊息也不見得比「意見、想法」來得更容易獲得。反過來說，與好朋友或者是其他親近的人的相處所涵蓋的生活層面應該相當的廣泛，因此各種訊息也都相當容易獲得，那麼為何受試者要比較「生活型態」而忽略「外貌」或「嗜好」等訊息呢？對於第二種解釋而言，假設行動者在不同的人際關係中具有差異的動機固然比較容易說明上述的現象，但是究竟有哪些動機是與社會比較相關的呢？他們又是經由何種歷程來影響社會比較訊息的選擇呢？這些問題筆者在後續的章節中將會再作進一步的分析，但是針對社會比較背後可能的動機性因素，筆者擬於下一節中先對於「如何比較」此一問題進行初步的描述性分析。

3. 如何比較

社會比較的形式就邏輯而言可以分為向上比較（比較對象優於自己）、向下比較（比較對象劣於自己）、以及對等比較（比較對象與自己並無優劣的區別）。但是筆者以為在對等比較中應該包含兩種狀況。其一為受試者認為他在比較的向度上與被比較的對象具有一致的表現；其二是受試者雖然與被比較者的表現不盡相同，但是這個差異本身並無好壞的評價，只是純粹的不同而已。基於這個考量，在本研究所使用的社會比較記錄表中，筆者除了要求受試者對於比較向度做優劣的評量之外，也分別地以另一個獨立的項目測量上述的第二種情形。在計分時首先依受試者對於記錄表中關於「對等程度」第一題的反應來作分類。在該題的九點量表中，若受試者勾選1至4均表示他認為自己比對方差，因此將此社會比較歸類為「向上比較」；若是受試者圈選6至9的選項則代表對方較自己差，因此將其歸類為「向下比較」；此外，若受試者選擇與對方「差不多」或者是第二題的「無法比較好壞，僅只是不同」，則都歸類為「對等比較」。

本研究的結果顯示，受試者最常進行的社會比較方式是「對等比較」，佔全部比較的44.9%，其次為「向上比較」(33.5%)，最後才是「向下比較」(21.6%)。但是這個比較型態的分佈卻隨著比較的向度而顯現出明顯的變動。為了探討三個比較方向的相對比重，研究者依比較向度分類所有的社會比較記錄，然後計算三個比較方向在各向度內的相對百分比分佈。結果顯示，就「向上比較」而言，在「學業」(52.5%)、「運動能力」(51.5%)、「財富」(56.7%)、以及「嗜好」(51.8%)上都有超過半數的比率。相對的，佔比率最高的「對等比較」則明顯地集中分佈於「人格」(58.6%)、「生活型態」(66.2%)、「飲食習慣」(82.6%)、以及「意見、想法」(82.2%)等向度上。至於佔比率最少的「向下比較」則相當平均的分佈於各個比較向度上，比率大都均不超過30% (詳見表4)。

表4 不同比較向度上社會比較方向的百分比

比較向度	向上比較	對等比較	向下比較	總計比較	總計次數
學業	52.5	23.0	24.6	16.0	183
社交技巧	44.3	37.1	18.6	6.1	70
運動能力	51.5	24.2	24.2	5.8	66
人格	18.0	58.6	23.4	9.7	111
外貌	37.5	33.0	29.5	9.8	112
人際關係	42.6	36.8	20.6	5.9	68
財富	56.7	16.7	26.7	2.6	30
生活型態	15.4	66.2	18.4	11.9	136
飲食習慣	17.4	82.6		4.0	46
嗜好	51.8	16.9	31.3	7.2	83
意見、想法	9.6	82.2	8.1	11.8	135
其他	28.6	42.9	28.6	9.2	105
總計	33.5	44.9	21.6	100.0	1145

此一結果的特色在於，過去在西方關於社會比較的文獻大都將探討的焦點集中於向上比較及向下比較兩種。研究者也普遍的認為對等比較只是在向上比較或是向下比較不容易獲得時，才會去尋求的替代性訊息（Wills, 1991）。然而，對於中國人而言，對等比較顯然並不是其他類型社會比較的輔助訊息。對等比較不僅比其他類型的社會比較佔有較高的比率，在比較的向度上也有它的特殊性。筆者在前言中最主要的觀點也正是在於強調這個可能性。

4. 為何比較

Wood (1989) 認為不同社會比較的形式反映的是個人為了滿足不同的動機與目標所採取的手段。在向上比較中，個體藉由觀察他人的表現而尋求進步，因此其背後的動機是自我改善。反之，當個體在自我受到威脅時會嘗試作向下比較，則是基於保護自己的自我強化動機。可惜的是，在過去的文獻中，由於一直把對等比較放在較為次要的位置，因此對於對等比較可能隱涵的動機一直沒有清楚的討論。然而從上一節的結果可以看出，對等比較除了佔有一個相當重要的比率之外，他們與比較向度及人際關係的交互作用也顯示出它們很可能也有其獨特的動機歷程。為了澄清這些可能的動機性因素，本研究在每個社會比較記錄表中，針對當次的社會比較要求受試者評量該次比較的重要性、可控制性（容易改變的程度）、以及比較前後的情緒狀態等項目。筆者預期，倘若社會比較果真具有不同的動機基礎，那麼它們所引發的情緒反應及相對應的重要性或可控制性等評量也應當有所不同。

在前述的統計分析中，由於是以描述統計為主，因此在分析策略上是以每一個社會比較作為分析的單位⁽¹⁾，但是由於每一位受試者所做的社會比較並不只一個，而同一位受試者所做的社會比較並不能將之視為是完全獨立的觀測，因此若欲進行變異數分析，不僅會高估

自由度，同時也將會違反各觀測值間相互獨立的基本假設。因此在本節中，首先將各社會比較分為向上、對等、向下比較三種，再以受試者為單位對各比較方向下的社會比較作聚集分析，求取各依變項的平均值。因此每一位受試者理論上在各個依變項上都應當有對應於三個比較方向的三個平均值，並以此作為下一階段受試者內重覆量數變異數分析的依變項。

表5的結果顯示，不同的社會比較形式確實會引發受試者相當不同的心理反應方向。就情緒反應而言，三個比較方向所引發的情緒反應，不論是正向情緒 ($F(2, 106)=30.42, p<.001$)、負向情緒 ($F(2, 106)=16.14, p<.001$)、或整體的情緒變化 ($F(2, 106)=30.10, p<.001$) 均達顯著差異。若就向下比較而言，其情緒的變化明顯的是表現在正向情緒的增加，而負向情緒的變化則趨向於零。相對於其他兩個比較方向，整體的情緒變化的絕對值也是唯一為正向結果的一組。此一現象與「向下比較理論」(Wills, 1983)的預測相同，顯示當受試者意識到自己有優於他人的表現時，會明顯的感受到興奮與愉悅的正向情緒。就向上比較而言，其情緒的變化則是明顯的表現在負向情緒的增加上，所不同於向下比較的是，向上比較在正向情緒的變化上也有降低的趨勢，使得其整體的情緒變化在絕對值上有最大的負向變化量。這個結果也與典型社會比較理論 (Wood, 1989) 的預測相同。亦即，當受試者感受到自己的表現較他人為差時，會有煩惱失望與情緒低落的反應，甚至原有的正向感受也會有明顯的降低。

對等比較所引發的情緒變化也顯著的有別於其他兩種比較方向。就分數的絕對值來看，對等比較在正向情緒上略有增加 ($M=0.31, t(53)=2.5, p<.05$)，在負向情緒上也同樣的略有增加 ($M=0.39, t(53)=3.4, p<.05$)。若將向上比較、對等比較、以及向下比較依序排列，不論是在正向情緒或是負向情緒的變化上，均是明顯的線性趨

勢（正向情緒的線性趨勢， $F(1, 53)=42.1$ ， $p<.001$ ；負向情緒的線性趨勢， $F(1, 53)=21.2$ ， $p<.001$ ），而對等比較則在兩種情緒的變化上都居於中間位置。因此若相對於其他兩種比較方向而言，對等比較的情緒變化量可說是趨近於零了。對等比較何以缺乏情緒變化可以有兩種可能的解釋：一是在對等比較的操作定義上，原本就是將「優劣程度」評量的中間得分的比較（亦即，「差不多」）歸為對等比較，因此在本質上，它就是一種較趨於中性的反應。但是此一解釋仍有兩個困難。首先，如前所述，對等比較事實上包含了兩種比較在內，一種固然是與他人的表現「差不多」，但另一種則是「無法比較好壞，只是不同」。事實上，就百分比的分佈而言，「無法比較好壞」就佔了對等比較的83.7%。而且就「無法比較好壞，只是不同」中對於「差異程度」的評量，在五點量表中的平均值為3.71。根據這些資料，本研究中所稱的對等比較雖然名為「對等」，但是實質上應該更傾向於是：「雖然有所不同，但是沒有好壞之分」的社會比較。因此，顯然並不能把對等比較的情緒變化趨於中性的結果歸諸於測量本身。另一

表 5 社會比較方向上情緒變量、可控制性及重要性的平均值^a、標準差

	向上比較	對等比較	向下比較
正向情緒	-0.37 (1.92)	0.23 (2.13)	1.45 (2.08)
負向情緒 ^b	1.06 (1.63)	0.39 (1.63)	0.06 (1.66)
情緒改變 ^c	-1.43 (3.00)	-0.16 (3.23)	1.38 (3.12)
可控制性	3.22 (1.53)	3.20 (1.56)	4.09 (1.72)
重要性	3.68 (0.98)	3.36 (1.14)	3.46 (1.08)

註：a 本表之分數為比較後之主觀評量減去比較前之主觀評量。

b 負向情緒分數越高，表示負向情緒之增加量越大。

c 情緒改變之分數越高，表示情緒往正向之改變量越大。

種可能的解釋則是考慮對等比較中情緒變化的變異性。由於對等比較有相當多的比率是發生在較為親密的關係中，因此雖然在優劣的評價上並無差異，但是也可能造成相當兩極化的情緒反應，然而在計算平均值時，由於彼此相抵銷的結果，反而無法顯現出效果來。但是若此一解釋為真，那麼雖然情緒變化的平均值趨近於零，但是其標準差應當要顯著的大於其他兩組。由表5的結果來看，顯然在本研究中並沒有這個現象。上述的兩種解釋雖然沒有得到具體的支持，但是卻也指出了一個很重要的方向。亦即，在思考不同社會比較背後的動機因素時，除了比較情緒變化的平均值差異之外，對於情緒變化的變異量是否受到同樣中介因素的影響，也需要進一步的探討。在下一節有關動機因素的探討一節中，筆者將會在針對此一問題作進一步的相關分析。

既然對等比較的內涵其實比較傾向於是「有所不同，但是沒有好壞之分」的社會比較，那麼倘若只針對「無法比較好壞，只是不同」乙項來分析對等比較。亦即，雖然同為對等比較，但是當受試者以「有一點不同」到「非常不同」的五點量表對於「差異程度」有不同的評量時，是否也會造成不同的情緒反應，或許也可以進一步的澄清對等比較的特性。由表6中可以看出，差異程度的大小確實對於情緒反應有著相當顯著的影響。隨著差異程度減小，正向情緒有逐漸增加的趨勢 ($F(4, 439)=4.42, p<.01$; linear contrast, $F(1, 439)=15.97, p<.001$)；(1) 反之，隨著差異程度的加大，負向情緒也有逐漸擴大的趨勢 ($F(4, 439)=7.42, p<.001$; linear contrast, $F(1, 439)=26.23, p<.001$)。當差異程度最小，也就是最為典型的「對等比較」時，正向情緒有著最為明顯的增加（平均值=1.68），同時負向情緒也有最明顯的減少（平均值=.75），因此整體的情緒變化量為2.43。若與表5的結果相對照，這個典型對等比較下的情緒改變量甚至超過向下比

表 6 差異程度不同的對等比較下正向、負向、與總情緒變化的平均值

	有一點不同				相當不同
	1	2	3	4	5
正向情緒	1.68	.59	-.39	-.02	.08
負向情緒	-.75	-.02	.34	.40	.89
情緒改變	2.43	.57	-.30	-.42	-.81

較中的情緒反應強度。所不同的是，向下比較的效果只表現在正向情緒的增加，但是這個典型的對等比較則是在正向情緒的增加以及負向情緒的減少上都有明顯的效果。相對而言，雖然同樣是對等比較，但是在這個比較上受試者依然評量「非常不同」時，正向情緒雖然沒有減少（平均值=.08），但是負向情緒則有顯著的增高（平均值=-.89）。顯示受試者雖然認為這個差異並未帶有好壞評價的意味，但是這個差異依然使得他們覺得相當的低落、煩惱、或失望。當然，絕大多數的對等比較仍然是集中於五點量表中介於2至4的中間值（64%），而這些中間值所引起的情緒變化量則與表5中整體對等比較的情緒變化模式相類似。亦即，些微正向情緒的增加（平均值=.17），以及些微負向情緒的增加（平均值=-.28）。

以上的結果與本研究的基本假設頗為相符。本研究在前言中曾推論：中國人在人際關係中的社會比較很可能並不完全基於西方的「自我改善」或是「自我增強」的動機，部份的社會比較很可能是以尋求「適切性」為原則，以避免犯錯及維繫面子與和諧作為目標。由上述的分析可以看出「向上比較」與「向下比較」所引起的情緒反應大體上仍然符合「自我改善」與「自我增強」的基本模式。然而最有可能反映出「適切性」的「對等比較」則明顯地有別於上述兩者的反應型態。首先，在對等比較中，既使與比較對象的表現並不完全相同，受

試者仍傾向於避免對該次比較採取評價性的判斷。事實上有超過八成以上的對等比較被歸類為「只有差異，沒有好壞之分」。因此，對等比較在整體上，較不會像其他兩個比較方向一般的造成強烈的情緒反應。然而，雖然沒有好壞之分，但是受試者對於該次社會比較的情緒反應依然會隨著差異程度的大小而變化。差異程度越大，正向情緒越少，而負向情緒則隨之增加。其中值得注意的是，當受試者覺得與比較對象並無差異時，這時所感受到的正向情緒改變甚至超過向下比較中的正向情緒反應。這個結果顯示，當與他人有相當一致的表現時，亦即最為典型的對等比較時，受試者有最為正向的情緒反應。

此外，在回答「為何比較」此一問題上，除了由情緒變化的角度來探討之外，本研究同時也測量了另外兩個依變項，分別為「重要性」與「可控制性」。依據 Tesser (1988) 所提出的自尊維護模式 (self-esteem maintenance model)，他認為在親密關係中社會比較的形式與其所引起的情緒反應之間的關連並不是絕對的，必須視其它中介變項而定。在他的理論中，「比較向度」對於個人的重要程度就是一個核心的中介歷程。當重要性低時，我們會樂於與親密的他人從事向上的社會比較，而這種向上比較不僅不會使個人感覺自己較為低劣，反而會有「與有榮焉」的正向感受。但是，當重要性高時，我們則會因為向上比較而產生負向的情緒，也因此必須對這個關係或是這個比較的向度做某些程度的調整。但是筆者以為除了比較向度重要性的考量之外，比較向度的可控制性也是一個極為重要的變項。舉例而言，由於本研究的受試者全部都是台灣大學的學生，雖然「學業」一直是受試者生活中的一個重要課題。但是，由於他們大都在學業上有相當優異的表現，對於要在學業上達到某種程度的進步並不是非常困難，因此既使是在當下的社會比較中，表現並不如其他人，也會有短暫的不愉快，但是由於對這個比較向度有充分的控制感，很可能也同時會有

「只要我想要，我也可以做得一樣好」的歸因，而使得後續的負向情緒因而減緩，甚至有時會有激勵改進的正向情緒。有關這些中介歷程更進一步的考驗，筆者將在後續的章節中做更仔細的討論。在本節中，僅先對重要性與可控制性在三種比較方向中的平均值進行檢定，以顯示三種比較方向，特別是「對等比較」確實是有別於向上比較與向下比較的一種社會比較形式。由表5的平均值可以看出，三種比較方向在重要性上並無顯著差異 ($F(2, 106)=2.97, p=.56$)，三種比較方向對於受試者而言，傾向於具有相同的重要性。但是在可控制性上，則三種比較方向就有明顯的程度差別了 ($F(2, 106)=6.70, p<.005$)。依據可控制程度由大到小依序排列，三種比較方向形成一個顯著的線性關係 (linear contrast, $F(1, 53)=11.31, p<.001$)，依次為向下比較具有最高的可控制感，向上比較居中，而對等比較的可控制感最低。為何對等比較的控制感最低呢？這或許與對等比較的內容有關。如前所述，對等比較的向度大都集中於「人格」、「生活型態」、「意見、想法」等項目上，或許這些向度本身就較難有立即性的變化，個人也因此較難以感受到明顯的控制感。但是，要特別注意的是，控制感在對等比較中有較低的平均值卻並不必然代表控制感在對等比較中並不重要；或許正因為在這些向度上要擁有控制是較為困難的，而使得控制程度的多寡反而更強烈的影響情緒的變化。亦即，控制感可能依然扮演一個重要的中介變項。這個中介歷程顯然並不能由平均值的比較看出，在稍後的章節中再做進一步的討論。

綜合上述對於正向情緒、負向情緒、重要性、以及可控制性等變項的分析，我們可以推論向上比較、對等比較、以及向下比較三種社會比較應視為彼此互相獨立的比較形式，並且他們各自擁有其獨特的動機、情緒、或是中介的心理歷程。以下，筆者將進一步的討論這三類型的社會比較與人際關係的交互影響歷程。

(二) 人際關係中的社會比較

在前一章節的分析中，筆者曾提供了受試者因人際關係的類型不同而使得其社會比較在比較向度與比較方向顯現出不同分配型態的描述性分析。但是上述的分析其實有幾個重要的缺點。第一、關係的類型其實具有相當的模糊性。舉例而言，「父母」的關係在一般的分析中都會將之歸類於親密的自己人。但是親子關係其實有的親近、有的疏遠、或有的甚至敵對，具有相當大的個別差異。而其他的關係，諸如，「室友」、「親戚」等在關係真實的屬性上也都相當的模糊曖昧。第二、人際關係其實具有多重的屬性。如果貿然的將親人都歸諸於信任而且親密的自己人，可能相當的危險，因為「親密」、「信任」、與「自己人」三個關係的向度雖然有著密切的關連，但卻未必是永恆一致的。倘若要對關係內的動態歷程有更深入的瞭解，筆者相信有必要將這些向度再作進一步的區分。第三、就統計而言，平均一個受試者只有24個社會比較，然而人際關係的類別就有12項，平均每項只有兩個社會比較，就信度而言，顯然偏低。更何況每個受試者的分配狀況並不平均，自然造成了許多的漏失格，也從而使得交叉分析或其他受試者內的統計檢定難以進行。

針對以上的考量，在本研究中，受試者將他們所有的比較對象依據「親密」、「信任」、以及「內外團體」三種關係性質進行分類。每種類別共分為四個不同的層次。如此一來，對於關係的認定就不再受限於表面上的關係類別，而能夠依據關係的特性將不同的比較對象區分開來。同時由於受試者被要求必須在每一個層次的關係中至少歸類入一個比較對象，因此將會大幅度的減少漏失格的發生。此外，在本研究中「親密」、「信任」、以及「內外團體」三個關係性質的類別，事實上具有相當高的相關。其中「親密」與「信任」的相關為.80，

「親密」與「內外團體」的相關為.83，而「信任」與「內外團體」的相關為.80。此結果顯示，受試者對於關係的內在知覺架構在這三個關係類別上具有非常高的一致性。由於本研究主要目的在探討「關係」對於中國人形塑其社會行爲的影響，而「內外團體」區辨(亦即，自己人與他人的對比)又一向是各理論所強調的，上述的資料同時也顯示「內外團體」的測量在實徵上亦可以適度的涵蓋其他關係的特性，因此以下的分析將以「內外團體」的分類作為主要的獨變項。

誠如前面的章節所討論的，研究社會比較最基本的問題是「與誰比較」以及「如何比較」。因此，本節首先分析「內外團體」的區辨是否會顯現出對於不同方向的社會比較明顯的偏向。由表7的資料中可以看出，當比較的對象是「核心的自己人」時，受試者明顯的偏好「對等比較」。事實上，「對等比較」的比率甚至超過了與「核心自己人」比較的半數。再就較「核心的自己人」稍微遠一點的「內團體」而言，對等比較依舊是三個比較方向中最為凸顯的一種比較(43.5%的對等比較相對於34.1%的向上比較以及22.4%的向下比較)。雖然既使在以「最外圍的他人」為對象的社會比較中，對等比較依然是三種社會比較中百分比相當高的一類，但是若由表7中也可以清楚的看

表 7 四種內外團體的關係層次上，社會比較方向之百分比

	向上比較	對等比較	向下比較
最外圍他人	27.6	35.5	36.9
外團體	37.0	41.7	21.3
內團體	34.1	43.5	22.4
最核心自己人	25.6	51.9	22.6

出對等比較的比率是隨著關係由內而外逐漸的疏遠而有漸次減少的趨勢。亦即，越是親近的關係對等比較的重要性就越為凸顯。若對照前一章節中關於對等比較的分析，也再次的驗證中國人關係中注重一致性，避免彼此評價的傾向。

在以「最外圍的他人」為比較對象的分佈中，除了對等比較顯著的降低之外，最明顯有別於其他對象的部份則是「向下比較」明顯的上升了。在與「最外圍的他人」之比較中，向下比較不僅比率最高（36.9%），同時也明顯的比其他關係中向下比較的比率為高（外團體、內團體、及最核心的自己人分別為 21.3%、22.4%、以及 22.6%）。由前一章節的分析中可以看出，向下比較主要的形式在於貶低他人的表現，而且能夠顯著的提昇正向情緒。依據 Wills (1983) 對向下比較的分析，向下比較提供的是一個重塑個人內在完整性的良好途徑。亦即，向下比較此一現象背後所隱含的動機是個人為了保護自己，強化自尊而在認知活動上選擇性地處理或甚至扭曲外界的訊息。而當個體是以滿足強化自尊及維護自我概念為其行動的目標時，其他人往往就成為競爭的對象了。在這種情形下，個體與比較的對象幾乎是處於零和的關係，他人的表現若優於自己，則自己的自尊就會下降；反之，若自己的表現能夠優於對方，則能夠提昇自我的正向感受。但是如此一來，這個關係不免就會處於一種緊張的狀態了。就中國人一般的價值觀而言，「謙虛」、「禮讓」或「以和為貴」等能夠「促進」人際和諧的方式，都是鼓勵關係中的個人要避免競爭、不要顯露鋒芒、更要努力避免衝突的發生。一個真正會「做人」的人，甚至要能夠刻意的隱藏自己的表現，而把榮譽或成就適度的讓給關係中的其他人。然而，向下比較基本上都是與這些原則反其道而行的。換言之，向下比較與關係的和諧之間具有一定程度的拉拒效果。也因此，在較為親近的關係之中，向下比較不但不應該清楚的表現出來，甚至

在個人隱私的心裡也應該要被適度的壓抑，否則在感受上也會很難與對方保持親密與信任的狀態。因此，向下比較的比率在「核心的自己人」中是所有比率最低的一種比較。然而，以「初相識的人」以及「陌生人」為主的「最外圍的他人」，由於這些關係很可能都是短暫的接觸，未來也未必會與這些人有密切的交往，因此個體可以不必特別考量關係的維繫，而單獨以自我增強作為主要的行動目標。然而，何以在內外團體層次上介於「最外圍他人」與「最核心自己人」的兩種關係，個體卻依然表現出與相當低比率的向下比較，而這個比率也並沒有較「核心的自己人」低？依據黃光國（1985）的人情與面子理論模式，個體在面對陌生人等純粹的交易關係時，他所關切的只是社會互動中工具性目標的達成，並不需要考慮關係中情感性成分的維繫，這也正符合前述對「最外圍他人」所進行的向下比較模式。但是對於關係介於自己人與他人之間，同時混雜著工具性與情感性的「混和性」關係，個體就必須由單純工具性的考量，轉而成為「人情法則」的考量。然而一旦進入人情法則，個體就必須小心的關照各個關係特性間的平衡，而且這些對象也大都會在個體的人際關係網絡中持續性的擁有某種程度的影響力與持續性，因此關係的維護也就成為社會行動中一個極其重要的考量了。在前述的分析中筆者也指出，向下比較與關係的維繫之間似乎存在著一種對抗，因此一旦個體以關係的維繫作為一個主要的考量時，向下比較的情形就得要減少到一個相當的程度。

三、結論

過去歐美學者對於社會比較的研究往往著重於探討其與自我的關係。但是由本土的觀點，筆者認為中國人的社會比較行為很可能具有其獨特的動機、型態與內容。基於此一理念，本研究修訂了一套能夠

穩定測量日常生活之社會比較的工具，由受試者隨身攜帶並作成記錄，然後透過對這些社會比較的記錄之聚集分析，來呈現華人社會比較的不同面貌。本研究乃是在華人社會中第一個深入日常生活中探討社會比較行為的研究，本研究並且由不同的面向嘗試描繪出這些社會比較的大體形貌。

研究結果顯示，台灣的大學生確實如預期地比美國的大學生有較多的社會比較，而且這些比較的向度也並不局限於傳統社會比較理論所預測的「能力」與「意見」兩個面向而已。個體自發性進行的社會比較幾乎涵蓋了日常生活當中所有重要的向度，舉凡生活中的所有重要範疇（例如：學業、意見想法、社會交往、外貌、生活型態等）受試者都會運用社會比較來獲取訊息。此外，受試者在其自發的社會比較中對於比較的對象以及如何比較等也都表現出高度的選擇性。台灣的大學生最常比較的對象仍然是以朋友等同輩團體為主。這反映出日常的社會比較明顯地受到其社會互動廣度的影響。好朋友與普通朋友既是大學生日常社會互動最主要的對象，同時也是最主要的比較對象。但是值得注意的是，互動的頻率並不同於社會比較的傾向。例如：男女朋友，家人親戚等雖然也是主要的互動對象，但是在社會比較的頻率上卻明顯的偏低。由進一步「比較向度」與「比較對象」的交叉分析中，更可以清楚的看到受試者對於社會比較的偏好與選擇性。越是在親近的關係中，其社會比較就越傾向於與個人的價值或自我有關。筆者以為對於這個現象比較合理的解釋是：不同的人際關係界定了不同的行為動機，而在這些不同動機下，則相對地對於各類的社會訊息有著不同的偏好。

再就「如何比較」的問題來看，受試者雖然也表現出典型的「向上比較」與「向下比較」，但是在整體的比率上卻有超過百分之四十的比較是屬於「與對方差不多」或「雖然有所不同，但無法比較好壞」

的「對等比較」。同時上述的三種比較方向也與比較向度有顯著的交互作用。向下比較平均的發生在各個比較向度上；向上比較較集中於與能力或表現相關的向度上；而對等比較則集中於意見、想法、人格及生活型態等範疇。這個結果的一個特點是，雖然過去的研究者普遍的認為對等比較只是在向上比較或是向下比較不容易獲得時，才會去尋求的替代性訊息（Wills，1991）。然而，對於中國人而言，對等比較並不是其他類型社會比較的輔助訊息，或只是在向上比較或向下比較不容易獲得時的替代品；對等比較顯然不僅比其他類型的社會比較佔有較高的比率，在比較的向度上也有它的特殊性。

為了澄清「為何比較」的問題，也就是社會比較可能的動機性因素，本研究進一步測量了社會比較所引發的情緒反應等，以顯現不同社會比較方式間的動機差異。一般而言，向下比較與向上比較所呈現的情緒反應與典型的社會比較理論並無差異。在向下比較中情緒的變化明顯的是表現在正向情緒的增加，顯示當受試者意識到自己有優於他人的表現時，會明顯的感受到興奮與愉悅的正向情緒。在向上比較中情緒的變化則是明顯的表現在負向情緒的增加上。亦即，當受試者感受到自己的表現較他人為差時，會有煩惱、失望、與情緒低落的反應，甚至原有的正向感受也會有明顯的降低。對等比較所引發的情緒變化也顯著的有別於其他兩種比較方向。雖然整體上對等比較的情緒變化量並不明顯。然而，即使對等比較避免了好壞的評價，若受試者覺得差異程度越大，則依然會使得正向情緒減少，而負向情緒也會隨之增加。特別是當與他人有真正一致的表現，亦即最為典型的對等比較時，受試者表現出最為正向的情緒反應，這時所感受到的正向情緒改變甚至超過勝過他人的向下比較。此外，在比較的重要性以及可控制性的評量上，雖然三個比較方向在重要性上並無差異，但在可控制性的感受上則有顯著的差異。綜合向上比較、對等比較、向下比較在

正向情緒、負向情緒、重要性、以及可控制性等指標上的差異型態，我們可以推論這三種社會比較應視為彼此互相獨立的比較形式，並且他們各自擁有其獨特的動機、情緒、或是中介的心理歷程。

除了檢視上述變項個別的效果之外，更有趣的現象是這些變項之間也有著明顯的交互作用，顯示受試者確實會因為不同的人際關係而選擇不同的向度做比較，同時也因為不同的人際關係而對比較的方向有著明顯的偏好。其中對於瞭解中國人的社會比較最具有重要性的現象是，本地的受試者有別於西方人對於向上或向下比較的重視，反而特別偏好對等比較訊息，此一現象在於以核心的自己人作為比較對象時又特別的明顯。在趨勢上對等比較的比率是隨著關係由內而外逐漸的疏遠而漸次地減少。亦即，越是親近的關係對等比較的重要性就越為凸顯。這也再次的反映出中國人在親近關係中注重一致性，避免彼此評價的傾向。相對而言，向下比較所隱含的動機是個人為了強化自尊，但是如此一來其他人往往也就成為競爭的對象了，也因此向下比較的比率在「核心的自己人」中就被明顯的壓抑了！由此可見，在這個強調「關係取向」的文化中，作為個體社會行動場景的人際關係確實深切地影響了個體所從事的社會比較行為，然而個體也主動的利用社會比較的行為來滿足自己不同的心理需求，同時又以此來形塑這些關係的狀態。因此在社會比較的行動中，個體不僅只是在文化的規範中被動的接受訊息而已，個體同時更是一個積極的行動者，他會以其行動來滿足特定的動機，並藉以達到關係中情感性與工具性的平衡，甚至進而創造出特定的關係型態來。

筆者以為上述華人因關係的不同而調整其社會比較的行為，並藉以拿捏、平衡關係中不同特性的此一現象，在本地社會中尤其具有重要的意涵。綜觀過去討論華人社會行為特色的理論不一而足，比較常見的就有「集體主義」(Triandis, 1988)、「相依傾向」(Markus &

Kitayama, 1991)、「情境取向」(Hsu, 1963)、「社會取向」(Yang, 1981)、以及「關係取向」(何友暉、陳淑娟、趙志裕, 1991)等數種描述華人行爲特色的理論模式。或許他們這些理論各有其不同的基礎，也或許他們對於行爲的內容有不同層面的著重點，但是筆者認爲他們卻共同分享著二個非常基本的觀察。首先，這些理論都認爲華人具有非常低的行爲一致性，他們往往會隨著外在狀況的改變，而呈現出截然不同的行爲來。另一個具有相當共識的觀察則是，影響上述變異性的此一「外在狀況」的核心因素就是個人所處的人際關係了。正如同楊國樞所描述的：

傳統中國人...希望與其他人(不限於家族以內的親屬)維持和諧而良好的關係，而不願得罪任何人。為了達到此一目的，同一個人可以在不同的情境下對不同的人講不同的話。...隨機應變，因人而異。(楊國樞, 1992, 頁46)

上述的理論雖然指出了中國文化所設定的基本行爲模式。然而若站在個人的觀點來思考這個問題，那麼上述的理論卻仍有其模糊之處。因爲即使個人有強烈的動機要隨著情境的要求來調整其行爲，這也並不能保證他確知「如何」去調整。每個人或許都認爲「恰如其分」是重要的，但何謂「恰如其分」卻往往是非常模糊的。外在的期待是什麼？別人的位置在哪裡？自己的需求要如何表現？又如何得到最大的滿足？個人在公我與私我之間的拿捏就佔有相當核心的地位了。

在實際生活當中，人際的情境經常是處於模糊曖昧而又不斷變化的狀態。既使是在一個只包含兩個人的最簡單社會情境中，個體帶著某種需求進入這個社會互動，對方當然也相同地對於這個社會情境有所期待，兩個人彼此間的關係型態又隱含著規範兩人互動的大體架構，然而這個隱含的架構同時又留給個人相當大的空間去經營與操

弄。同時面對著自己、他人、關係、以及可能的變化，此時個人勢必要對其所處的情境非常的敏感，對於他人的各種訊息嘗試作正確的解釋，對於自己也要有恰當的估計與掌握。面對這樣一個情境，個人透過與他人的比較，一方面理解彼此的相對位置，一方面也拿捏自我需求與人際和諧的不同可能。因此「社會比較」應是其中一個獲取訊息及的方式，而本研究也初步的指出個體確實會因為人際關係的不同而展現出不同型態的社會比較，並且連帶著會引發不同的情緒反應。從這些行為的表現來看，筆者推測個體的這些社會比較行為所反映的應該是滿足自己的心理需求與維繫關係的狀態兩者交相互動下的產物。本研究主要在於提供一個貼近日常生活之社會比較行為的描述，而在後續的研究則應可進一步的探討這些社會比較行為背後的動機等心理歷程。

五、問題與檢討

雖然上述的結果大致與本研究的假設相符合，同時也顯示出本研究所使用的測量方法確實能夠展現出華人社會比較行為的諸多特性。但是對於此一結果的解釋卻也必須相當的謹慎。首先，由於每一位受試者的社會記錄數量均相當的有限。再經過比較方向或是不同人際關係交叉的劃分之後，每一個情況下的比較記錄數量更是相對的少。因此只基於少數觀測值所計算出的迴歸係數很可能在信度上可能也會相對的偏低。雖然此一信度的誤差，理論上可以在受試者間得到平衡，但是記錄數量太少所造成的受試者刪除，漏失格過多，以及信度偏低的缺點，在未來的研究設計中仍應設法改進。此外，以日常記錄的方式雖然具有立即性的優點，能夠掌握行動當時的經驗，但是畢竟仍然受到自陳式測量的限制，未來的研究最好也能夠對這些現象以不同的

測量方式作交叉驗證。

此外，在本研究中以情緒變化來推論社會比較的動機歷程，雖然具有理論上的意義，同時也獲得相當的成果。但是以情緒變化作為推論的唯一指標也是相當冒險的。在社會比較的文獻中，雖然情緒調整的功能一直是分析的重點，但是這個情緒調節功能的展現，往往也是受試者對比較結果如何歸因的一種展現。因此，在未來的研究中，是否能夠同時測量受試者的情緒變化，同時也測量其歸因的歷程應當能夠對社會比較的動機中介歷程有更進一步釐清的效果。

註釋

(1) 由於並非每一位受試者都有差異程度從1至5的對等比較，因此若是以受試者作為分析單位，先對差異程度進行聚集分析再做受試者內的變異數分析，將會造成受試者嚴重的流失。因此在本節的分析中改採以單一的社會比較作為分析的單位，並進行受試者間的變異數分析。

參考文獻

- 何友暉、陳淑娟、趙志裕(1991)：〈關係取向：為中國社會心理學方法論求答案〉。見楊國樞、黃光國(主編)：《中國人的心理與行為(一九八九)》。台北：桂冠圖書出版公司。
- 黃光國(1985)：〈人情與面子：中國人的權力遊戲〉。見李亦園、楊國樞、文崇一(主編)：《現代化與中國化論集》。台北：桂冠圖書出版公司。
- 黃德祥(1992)：〈國中班級社會比較及相關因素之研究〉。國科會專題研究計畫成果報告。台北：行政院國家科學委員會。

- 楊中芳(1991)：〈試論中國人的自己：理論與研究方向〉。見楊中芳、高尚仁(主編)：《中國人·中國心——人格與社會篇》。台北：遠流出版公司。
- 楊國樞(1992)：〈中國人的社會取向〉。見《中國人的心理與行為科際學術研討會論文集》。台北：中央研究院民族學研究所。
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison process. *Human relations*, 7, 117-140.
- Hsu, F. L. K. (徐煥光) (1963). *Clan, caste, and club: A comparative study of Chinese, Hindu, and American ways of life*. Princeton, N.J.: van Nostrand.
- Markus, H. R., & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98, 224-253.
- Miyake, K. (1993). *Social comparison and level and stability of self-esteem: Self-esteem management through social comparison*. Unpublished doctoral dissertation. New York: The University of Rochester.
- Reis, H. T., & Wheeler, L. (1990). Studying social interaction with the Rochester Interaction Record. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental social Psychology*, Vol. 24 (pp. 269-318). New York: Academic Press.
- 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: Academic Press.
- Triandis, H. (1988). The self and social behavior in different cultural contexts. *Psychological Review*, 96, 506-520.
- Wheeler, L. (1966). Motivation as a determinant of upward comparison. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2(Sup. 1), 27-31.
- Wills, T. A. (1983). Downward comparison as a coping mechanism. In C. R. Snyder & C. E. Ford (Eds.), *Coping with negative life events* (pp. 243-268). New York: Plenum.

- Wills, T. A. (1991). Similarity and self-esteem in downward comparison. In J. Suls & T. A. Wills (Eds.), *Social comparison: Contemporary theory and research* (pp. 51-78). Hillsdale, N.J.: LEA.
- Wood, J. V., Taylor, K. L., & Lichtman, R. R. (1985). Social comparison in adjustment to breast cancer. *Journal of Personality and Social Psychology, 49*, 1169-1183.
- Wood, J. V. (1989). Theory and research concerning social comparisons of personal attributes, *Psychological Bulletin, 106*, 231-248.
- Yang, K. S. (楊國樞)(1981). Social orientation and individual modernity among Chinese students. *Journal of Social Psychology, 113*, 159-170.

初稿收件：1997年10月28日

二稿收件：1998年07月02日

審查通過：1998年11月18日

作者簡介

林以正：國立台灣大學心理學系副教授

通訊處：106 台北市羅斯福路四段一號

台灣大學心理學系

電子郵件：i890@ccms.ntu.edu.tw