

高社会阶层者的财富分享行为及其促进

王 阳 丁 毅 郭永玉

【摘 要】高阶层者有着较高的权利感和较低的同情心,从而在社会互动中表现出较少的促进他人福祉的财富分享行为。在实践中,可以通过符合自我能动性目标、匹配动机需求、降低权利感与激发同情心等个体层面策略以及缩小经济不平等与培育关注他人的社会氛围等社会层面策略促进高阶层者的财富分享行为。未来研究应努力探寻促进高阶层者财富分享行为的长效激励机制,并有针对性地将其研究结论应用到我国重大社会实践中去。

【关键词】社会阶层;财富分享行为;权利感;同情心

【作者简介】王阳,南京师范大学心理学院(南京 210097);丁毅(通讯作者)(E-mail:yiding2017@hotmail.com),南京师范大学心理学院(南京 210097);郭永玉,南京师范大学心理学院(南京 210097)。

【原文出处】《心理科学》(沪),2021.4.975~981

【基金项目】本研究得到国家社会科学基金青年项目(19CSH053)的资助。

1 引言

“穷则独善其身,达则兼善天下。”

——《孟子·尽心上》

近几十年来,随着财富和收入差距的逐渐扩大,鼓励个体,尤其是在社会分层中处于较高位置的社会成员,进行财富分享已成为减少我国居民间经济不平等,实现共同富裕的重要手段之一。财富分享(wealth sharing)是指个体旨在增加他人的经济收益,而减少自身经济收益的一种亲社会性财富分配行为,如财富捐赠。在心理学研究中,研究者也常常采用独裁者博弈任务来考察财富分享行为。在该任务中,个体将获得一笔资金,可以自由选择将其中一部分给予其他参与者。因此,更多地将资金分享给他人将减少自我收益,却会促进他人的经济收益。

近几年,心理学研究者开始关注不同社会阶层者在财富分享行为上的差异并探讨其中所蕴含的社会经济意义。所谓社会阶层(social class),是指社会成员在社会分层中存在着包括收入与财富、教育水平和职业等客观社会资源上的差异(即客观阶层),并由此感知到相对位置的差异(即主观阶层;Kraus et al.,2012)。相比于低阶层者,高阶层者是否会更多地表现出财富分享行为?如何进一步促进高阶层者的财富分享行为?本文将基于心理学的研究视角,系统梳理和分析高阶层者财富分享行

为的研究证据和机制,并提出有效促进路径以进一步鼓励高阶层者“兼济天下”。

2 高阶层者的财富分享行为

目前大量研究证据表明,相比于低阶层者,高阶层者更少地从事财富分享行为。例如,2017年美国民众日常消费支出的大型调查数据显示,年收入处于五等份分组中最高20%的高阶层消费者用于慈善捐款支出的收入占比要显著低于那些年收入处于最低20%的低阶层消费者(Greve,2009)。Piff等人(2010)基于社会心理学的视角也发现了类似的结论,在他们的系列研究中,通过测量美国大学生被试的客观或主观阶层,或是操纵他们的主观阶层,均发现相比于低阶层被试,高阶层被试在独裁者博弈中倾向于分享更少的财富份额给他人;同时,在慈善捐赠意向中,高阶层者也倾向于将年收入中较少的比重用于慈善捐款。后续的研究也进一步证实,相比于低阶层者,高阶层者不仅在独裁者博弈中将较少的金钱份额分配给他人,也倾向于在现实情境中较少地分享自己的已有财富,表现出显著较少的财富分享意向与行为(Amir et al.,2018;Miller et al.,2015)。

2.1 高阶层者的高权利感和低同情心

那么为什么高阶层者更少地从事财富分享行为?这可能主要源于高阶层者的高权利感(entitle-

ment)和低同情心(compassion)。具体而言,在财富分配中,一方面,高阶层者具有较高的权利感,他们对财富的获得和拥有有着更高的期待和需要,因而表现出更多的贪婪、自利等行为(Piff et al., 2010);另一方面,高阶层者具有较低的同情心,他们对他人的需求和利益不敏感,表现出更少地促进他人福祉的财富分享行为(Lim & DeSteno, 2016)。

权利感是指个体认为相比于其他人,自己在社会互动中应该得到更多结果和更好对待的主观感受(Campbell et al., 2004)。相关研究发现,不论是测量的客观阶层,还是操纵被试的主观阶层感受,均能显著正向预测被试的权利感水平(Piff, 2014)。且这种高权利感将导致高阶层者在财富分配中更加关注自我利益,表现出更多的贪婪、自利等行为(Piff et al., 2010)。此外,抱有高权利感的高阶层者也倾向于将自己的优势经济地位归因于自身的特质性因素(如能力、努力等),这也进一步抑制了他们在财富分配中的分享行为(Kraus et al., 2009)。以上研究证据表明,高阶层者在财富分配中更加自我关注,包括期待更有利于自己的结果和进行自利性归因,从而降低了他们从事财富分享行为的意愿。

另一方面,高阶层也引发了个体在社会互动中更少的他人关注,表现出更少的同情心,这可能也导致个体在财富分配时忽视他人的收益。同情是指个体对弱势或承受困难的人感到悲伤,并希望改善他人境况的一种亲社会性情感(Goetz et al., 2010)。事实上,研究者确实发现,相比于低阶层者,高阶层者不仅在自我评定任务中报告出较低的特质同情水平,同时在社会互动中对他人的不利境况也抱有更少的同情感受(Stellar et al., 2012)。而这种较低的同情心是导致个体财富分享行为减少的关键心理变量(Lim & DeSteno, 2016)。因此,较高的社会阶层将抑制个体对他人利益和需求的关注,进而在财富分配中更少地表现出增进他人收益的财富分享行为。

2.2 小结

综上所述,在财富分配中,高阶层者比低阶层者表现出更少的财富分享行为,且这主要是由于高阶层者的高权利感与低同情心导致:高权利感引发了高阶层者更多的自我关注(self-focus),因此

在社会互动中,更可能只考虑自我利益的获得与增

加;而低同情心导致他们更少的他人关注(other-focus),因此更少地考虑他人的利益与需求。然而,虽然目前多数研究证据表明,高阶层者从事更少的财富分享行为,但一些研究也发现了不一致的结论(Korndörfer et al., 2015)。例如,Smeets等人(2015)以现金存款超过百万欧元的荷兰富翁为被试发现,这些被试展现出了高度的财富分享行为,他们倾向于在独裁者博弈实验情境中将一半以上的资金分配给他人。我们认为,这些不一致的结论可能主要源于两个方面的原因:第一,社会阶层测量上的差异。社会阶层包含着收入、教育和职业等多个方面的内容。目前研究对社会阶层的测量标准不一,或是采取某种单一的指标,或是采用多种指标的结合。因此,社会阶层指标选取的不一致性可能是造成目前研究结论存在争论的原因之一(Dubois et al., 2015)。第二,社会阶层与财富分享行为关系中可能存在着一些关键的调节变量。例如,一些个体因素(如对自身阶层的认知;Kraus & Tan, 2015)、群际因素(财富接受者的阶层位置;Smeets et al., 2015)和社会情境因素(如情境的匿名性;Kraus & Callaghan, 2016)可能影响两者之间的关系。当然,目前的研究证据仍难以系统解释社会阶层与财富分享行为间不一致的研究结论,未来研究仍需进一步明晰和厘清两者间的复杂关系。

3 如何促进高阶层者的财富分享行为

如前文分析,多数研究证据表明,高阶层者通常比低阶层者更少地表现出财富分享行为,而高阶层者不愿意财富分享可能在某种程度上进一步加深了财富分化的不断恶化(Piff et al., 2018)。那如何鼓励高阶层者从事更多的财富分享行为,以减少经济不平等?一些研究基于高阶层者本身的特点或通过引导社会情境变量发现,一些个体与社会层面因素将增加高阶层者的财富分享行为。

3.1 个体层面

3.1.1 符合自我能动性目标

如前文所述,高阶层者更多的自我关注和更少的他人关注,这导致他们更加追求个人的自主性和自我能动的目标(agentive goals; Kraus et al., 2012)。而财富分享强调与他人关系的重要性,以促进他人福祉的公共性目标(communal goals)为核心,因此在本质上,财富分享行为与高阶层自我目标的追求是存在冲突的。基于这一观点,Whillans等(2017)

首次通过考察是否可以通过采取符合自我能动目标的慈善诉求方式,促进高阶层者在慈善捐赠任务中的财富分享行为。在系列研究中,他们将不同阶层的被试随机分配到不同慈善诉求的实验情境中,并测量被试的捐赠意向(如点击捐款网站和捐赠实验抽奖所得的意愿)和行为(如捐赠部分实验报酬给慈善机构)。结果发现,当呈现自我能动的诉求方式时,高阶层者比低阶层者表现出更多的慈善捐赠意向和行为。在此基础之上,Whillans 和 Dunn (2018)在一个数量更大、生态效度更优的样本中采用了相同的实验操纵进行田野调查,再次验证了符合自我能动性目标的慈善诉求方式能显著促进高阶层者的财富分享行为。

相似地,Kessler 等(2019)以美国宾夕法尼亚大学的校友为被试,利用校友会年度筹款活动的时机,向三万多名校友发送可以自主选择(自我能动性操纵组)或不可以自主选择(控制组)捐款用途的邀请函邮件来操纵自我能动性,结果也发现,自我能动性操纵显著提高了这些高阶层校友的实际捐款行为。以上研究证据表明,由于高阶层者更加重视自我能动性,因此在财富分享中,如果从个体角度给予高阶层者自我能动性的表达和选择机会,将会促使他们更多地分享自身财富于他人。

3.1.2 匹配动机需求

从个体角度而言,财富分享行为是高经济成本的,它不利于个体的经济利益;而这种对个体的消极效应可以通过激发个体内部心理效用或获取长远利益(如获得声誉或良好心理体验)而得以反转(谢晓非等,2017)。尤其是,相比于低阶层者,高阶层者在社会互动中更加重视声誉,并试图通过维持自己的良好形象,以利于社会地位的获得和个人的进一步成功(Flynn et al., 2006)。基于这一思路,Kraus 和 Callaghan(2016)首先考察了在声誉凸显的公开情境下,高阶层者的财富分享行为是否可以显著增加。在研究中,他们对比了不同社会阶层被试在公开和匿名场合下独裁者博弈中的财富分配行为。结果发现,在公开场合的实验情境下,高阶层者比低阶层者表现出更多的财富分享行为。且公开情境促进高阶层者的财富分享行为主要是由于其对声誉获得的期待。

Wang 和 Tang(2019)认为,高阶层者追求声誉的原因主要在于声誉的工具性价值,即长远收益的

获得。此外,也有研究者直接关注了互惠,即自己的财富分享在多大程度上在未来能得到回报,对高阶层者财富分享行为的影响。如 Liu 和 Hao(2017)发现,互惠信念可以显著正向预测高阶层者一年内实际捐赠给慈善组织和个人的捐款数额,即高阶层者越相信自己在未来可以得到回报,他们慈善捐赠的数额就越多。由此可见,高阶层者财富分享行为的增加可以通过激活和强化高阶层者的内部心理效用或长远利益,从而通过动机上的匹配得以实现。

3.1.3 降低权利感,激发同情心

当要求个体对贫穷和富裕进行归因时,研究者们发现相比于低阶层者,高阶层者倾向于特质性归因,即将贫富的差异归结于努力和能力等个体特质因素的结果(Kluegel & Smith, 1986)。Gee 等(2017)认为,这些特质性因素通常被高阶层者作为一种权利感线索,使得他们认为相比于低阶层自己有权得到更好的经济结果。的确,一些研究者发现,相比于由个人努力所导致的收入或财富差异,当收入或财富的差异由情境性因素(如运气)所导致时,高阶层者的权利感将降低,并会表现出更多的财富分享行为(Tonin & Vlassopoulos, 2017)。相似地,Piff 等人(2020)也发现,改变人们的特质性归因倾向,尤其是转变个体对贫穷进行情境性归因能显著增加被试在实验室中为他人捐赠的意向和行为。因此,引导高阶层者对自身的财富进行合理的归因,以及对低阶层者的财富和现状进行更多地情境性归因,被认为是降低高阶层者的权利感、促进他们财富分享行为的重要手段之一。

此外,基于高阶层者缺乏同情心的特点,Piff 等人(2010)在实验室中,通过让被试观看贫困儿童视频来激发同情感受,结果发现,在同情心被激发后,高阶层者表现出更多的促进他人利益和福祉的行为。一些研究也发现,这种同情心的激发可以通过简单的训练(如短暂的慈悲冥想)得以实现,并能显著增加个体对处境不利人群的慈善捐赠行为(金国敏,李丹,2020)。由此可见,对高阶层者进行适当的同情心激发,如播放处境不利人群的公益广告,可以在一定程度上促进他们的财富分享行为。

3.2 社会层面

3.2.1 缩小贫富差距,降低经济不平等

研究者早就发现,社会阶层与财富分享行为关系中的一些不一致的研究结论可能是由于这些研

研究的被试群体来自不同的国家或地区。因此,社会经济结构因素或文化可能是影响社会阶层与财富分享行为关系的重要变量。基于这一观察,Côté 等人(2015)将宏观经济不平等这一因素纳入社会阶层与财富分享行为的关系研究中。在系列研究中,他们首先对比了美国经济不平等高低不同的州,并发现被试所在州的经济不平等水平能显著负向预测高阶层者在独裁者博弈中的财富分享行为;在此基础上,Côté 等人进一步操纵了被试对自己所在州的经济不平等主观知觉,结果也发现,相比于高经济不平等操纵,低经济不平等操纵导致高阶层被试在独裁者博弈中更多地从事财富分享行为。

此外,Duquette(2018)分析了从1917年到2012年美国每年的收入不平等系数与高收入家庭实际慈善捐赠行为的关系,发现年收入不平等系数能显著负向预测高收入家庭的实际捐赠行为。以上研究证据表明,所处社会的经济不平等是影响高阶层者财富分享行为的关键社会经济因素,尤其是,高度的经济不平等将削弱高阶层者的财富分享行为。因此,从社会层面而言,政府可以通过制度和政策努力缩小贫富差距,着力解决社会分配不公问题,这不仅反映了政府直接对低阶层的政策扶持,也将有利于间接鼓励社会大众,尤其是高阶层社会成员,参与促进低阶层者福祉的工作。

3.2.2 培育关注他人取向的文化环境

社会阶层跨文化心理学的研究表明,高阶层者倾向于采取和表现出符合所在文化所提倡的主流社会行为(Miyamoto,2017);如在强调社会关系为主义的集体主义文化中,高阶层者通常被期许为社会承担更多的责任;而在强调自我目标与成功的个人主义文化中,高阶层者更重视自我的独立性(Markus & Kitayama,1991)。Hui 等(1991)最早对财富分享行为进行了跨文化的研究,结果发现,在财富匮乏的实验情境中,中国被试倾向于分享更多的劳动报酬所得给他人,而在美国却没有发现类似效应。这可能表明,财富匮乏将激发集体主义社会中主流文化所倡导的社会责任感。

相似地,社会等级的心理学研究也发现,当强调对社会群体的当责性或责任感时,高社会等级者也会表现出更多的亲社会性经济分享行为(Rus et al.,2012)。以上研究表明,在社会或社区中培育关注他人取向的文化环境和强调服务集体的社会氛围,

将有利于激发高阶层者的社会责任感,进而在一定程度上促进他们为他人谋福利的财富分享行为。

4 研究展望

日益加剧的财富不均问题已是一个世界性难题,因此受到各国政府的广泛关注,也是各领域研究者探讨的热点话题。社会阶层与财富分享行为的关系研究为理解该问题提供了一种独特的思路。目前多数研究证据表明,相比于低阶层者,拥有较多社会财富的高阶层者不愿意财富分享;这种决策与行为模式可能在一定程度上导致了高阶层者在财富分配中维持并逐渐扩大着自己的相对优势地位,进而构建了一种基于个体心理与行为模式对财富不平等的强化作用模型,即“不平等陷阱(inequality trap)”的出现。然而,通过对一些个体与社会层面因素进行引导和干预将增加高阶层者的财富分享行为,从而有利于减少经济不平等。诚然,目前该领域的研究仍存在诸多不足,未来研究可以在以下方面进行进一步探索。

第一,应更加深刻地理解到社会阶层概念、分类与测量的复杂性,从而系统、深入地探讨它与财富分享行为之间的关系。社会阶层本身就是一个相对复杂和动态的概念,如个体可能体验着阶层流动的经历并有着强烈的阶层流动预期(Kraus & Tan,2015)。因此,未来研究可以基于社会阶层概念的动态性视角,通过测量个体的社会阶层、阶层流动经历与阶层流动预期,考察它们如何共同交互影响个体的财富分享行为。此外,现有研究主要比较低阶层者在财富分享行为上的差异。然而,社会阶层可能并不是一个简单的二分类变量,未来研究需要从整体与连续的角度把握社会阶层的分类。尤其是,随着社会经济的长足发展,中间阶层的规模正逐渐增加(李春玲,2003),未来的研究需要关注中间阶层者财富分享行为的特点,这可能有利于进一步明晰社会阶层与财富分享行为关系的实质(如可能的倒U型关系)。

第二,应深入探究可能影响高阶层者财富分享行为的深层心理机制。如前文所述,高阶层者的高权利感和低同情心导致了他们更少地表现出财富分享行为。而为什么高阶层者比低阶层者有着较高的权利感和较低的同情心?一些研究证据表明,这可能与高阶层者自我取向的心理倾向(self-oriented psychological tendencies)有关。自我取向是指

个体以自己的意愿和偏好为导向来进行思考和行事,并逐渐建立起以关注自我利益为特征的心理与行为模式(Illeris,2003)。相比于低阶层者,高阶层者通常拥有更多的经济与社会资源,并感知到相对较高的社会经济地位,这导致他们能更加自由与独立地实现个人目标,且较少地受到社会限制和依赖于他人。因此,高阶层者易形成自我取向的心理倾向(Kraus et al.,2012;Miyamoto et al.,2018)。未来研究可以通过直接测量个体的自我取向,考察它是否影响个体的权利感与同情心,进而对社会阶层影响财富分享行为中起着更加深层的作用。

第三,应探寻有效的方法,实现促进高阶层者财富分享行为的长效激励机制。目前的一些研究表明某些个体与社会层面因素将促进高阶层者的财富分享行为。然而,财富分享行为本身是高成本的,它可能对高阶层者带来一些负面影响,如经济损失和自我损耗等(Bolino & Grant,2016),这可能限制了财富分享行为的持续性。那么如何长效地激励高阶层者进行财富分享?一些研究发现,慈善捐赠等财富分享行为所带来的亲社会声誉将导致个体情绪获益和自我价值感的提升,进而促使个体在以后的慈善活动中会表现出更多捐赠行为(苑明亮等,2016)。因此,未来可以从高阶层者内在心理感受和体验出发,构建高阶层财富分享行为的长效激励机制。例如,未来研究可以操纵高阶层者财富分享行为对低阶层者的重要性程度,来考察这种价值感的提升是否可以显著增加高阶层的财富分享行为。

第四,应基于我国社会的特点,有针对性地将现有研究结论应用到我国重大社会实践中去。当前,我国在脱贫攻坚中将面临着新的挑战。习近平总书记在十九大报告中指出,我国社会的主要矛盾已转化为人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分发展之间的矛盾,而财富和收入分配的不均及其引发的相对贫困问题则是这一矛盾的集中体现。因此,未来研究应基于我国的现实问题,关注我国的“真正”高阶层者的财富分享行为特点。同时,未来研究应重点考察我国社会转型所形成的特定社会阶层现象与群体。例如,改革开放以来,我国有很大一部分社会成员在短时间内获得了大量财富,这些新贵阶层者经历过向上流动,他们可能更相信自己所处的社会是公正合理的,即个体得其所

应得(杨沈龙等,2016);同时他们也可能面临着阶层认同的偏差,如存在着低阶层认同(陈云松,范晓光,2016)。这些认知或动机偏差可能降低了这些新贵阶层者的社会责任感,进而影响他们的财富分享行为。未来研究可以直接考察这些新贵阶层者认知或动机偏差是如何影响他们的财富分享行为。

参考文献:

- [1]陈云松,范晓光.(2016).阶层自我定位、收入不平等和主观流动感知(2003-2013).中国社会科学,12109-126.
- [2]金国敏,李丹.(2020).慈悲冥想对他行为的影响及其认知神经机制.心理科学进展,28(6),978-986.
- [3]李春玲.(2003).中国当代中产阶层的构成及比例.中国人口科学,6,25-32.
- [4]谢晓非,王逸璐,顾思义,李蔚.(2017).利他仅仅利他吗?——进化视角的双路径模型.心理科学进展,25(9),1441-1455.
- [5]杨沈龙,郭永玉,胡小勇,舒首立,李静.(2016).低阶层者的系统合理化水平更高吗?——基于社会认知视角的考察.心理学报,48(11),1467-1478.
- [6]苑明亮,张梦圆,寇彧.(2016).亲社会名声与亲社会行为.心理科学进展,24(10),1655-1662.
- [7]Amir, D., Jordan, M. R., & Rand, D. G. (2018). An uncertainty management perspective on long-run impacts of adversity: The influence of childhood socioeconomic status on risk, time, and social preferences. *Journal of Experimental Social Psychology*, 79, 217-226.
- [8]Bolino, M. C., & Grant, A. M. (2016). The bright side of being prosocial at work, and the dark side, too: A review and agenda for research on other-oriented motives, behavior, and impact in organizations. *Academy of Management Annals*, 10(1), 599-670.
- [9]Campbell, W. K., Bonacci, A. M., Shelton, J., Exline, J. J., & Bushman, B. J. (2004). Psychological entitlement: Interpersonal consequences and validation of a self-report measure. *Journal of Personality Assessment*, 83(1), 29-45.
- [10]Côté, S., House, J., & Willer, R. (2015). High economic inequality leads higher-income individuals to be less generous. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 112(52), 15838-15843.
- [11]Dubois, D., Rucker, D. D., & Galinsky, A. D. (2015). Social class, power, and selfishness: When and why upper and lower class individuals behave unethically. *Journal of Personality and Social Psychology*, 108(3), 436-449.
- [12]Duquette, N. J. (2018). Inequality and philanthropy: High-income giving in the United States 1917-2012. *Explora-*

tions in Economic History, 70, 25 – 41.

[13] Flynn, F. J., Reagans, R. E., Amanatullah, E. T., & Ames, D. R. (2006). Helping one's way to the top: Self-monitors achieve status by helping others and knowing who helps whom. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91(6), 1123 – 1137.

[14] Gee, L. K., Migueis, M., & Parsa, S. (2017). Redistributive choices and increasing income inequality: Experimental evidence for income as a signal of deservingness. *Experimental Economics*, 20(4), 894 – 923.

[15] Goetz, J. L., Keltner, D., & Simon – Thomas, E. (2010). Compassion: An evolutionary analysis and empirical review. *Psychological Bulletin*, 136(3), 351 – 374.

[16] Greve, F. (2009). America's poor are its most generous givers. <https://www.mclatchydc.com/news/politics-government/article24538864.html>

[17] Hui, C. H., Triandis, H. C., & Yee, C. (1991). Cultural differences in reward allocation: Is collectivism the explanation? *British Journal of Social Psychology*, 30(2), 145 – 157.

[18] Illeris, K. (2003). Learning, identity and self-orientation in youth. *Young*, 11(4), 357 – 376.

[19] Kessler, J. B., Milkman K. L., & Zhang, C. Y. (2019). Getting the rich and powerful to give. *Management Science*, 65(9), 4049 – 4062.

[20] Kluegel, J. R., & Smith, E. R. (1986). Beliefs about inequality: Americans' views of what is and what ought to be. *Aldine de Gruyter*.

[21] Korndörfer, M., Egloff, B., & Schmukle, S. C. (2015). A large scale test of the effect of social class on prosocial behavior. *PLoS ONE*, 10(7), e0133193.

[22] Kraus, M. W., & Callaghan, B. (2016). Social class and prosocial behavior: The moderating role of public versus private contexts. *Social Psychological and Personality Science*, 7(8), 769 – 777.

[23] Kraus, M. W., Piff, P. K., & Keltner, D. (2009). Social class, sense of control, and social explanation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97(6), 992 – 1004.

[24] Kraus, M. W., Piff, P. K., Mendoza – Denton, R., Rheinschmidt, M. L., & Keltner, D. (2012). Social class, solipsism, and contextualism: How the rich are different from the poor. *Psychological Review*, 119(3), 546 – 572.

[25] Kraus, M. W., & Tan, J. J. X. (2015). Americans overestimate social class mobility. *Journal of Experimental Social Psychology*, 58, 101 – 111.

[26] Lim, D., & DeSteno, D. (2016). Suffering and compassion: The links among adverse life experiences, empathy, compassion, and prosocial behavior. *Emotion*, 16(2), 175 – 182.

[27] Liu, C. J., & Hao, F. (2017). Reciprocity belief and grati-

tude as moderators of the association between social status and charitable giving. *Personality and Individual Differences*, 111, 46 – 50.

[28] Markus, H. R., & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98(2), 224 – 253.

[29] Miller, J. G., Kahle, S., & Hastings, P. D. (2015). Roots and benefits of costly giving Children who are more altruistic have greater autonomic flexibility and less family wealth. *Psychological Science*, 26(7), 1038 – 1045.

[30] Miyamoto, Y. (2017). Culture and social class. *Current Opinion in Psychology*, 18, 67 – 72.

[31] Miyamoto, Y., Yoo, J., Levine, C. S., Park, J., Boylan, J. M., Sims, T., & Ryff, C. D. (2018). Culture and social hierarchy: Self – and other – oriented correlates of socioeconomic status across cultures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 115(3), 427 – 445.

[32] Piff, P. K. (2014). Wealth and the inflated self: Class, entitlement, and narcissism. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 40(1), 34 – 43.

[33] Piff, P. K., Kraus, M. W., Côté, S., Cheng, B. H., & Keltner, D. (2010). Having less, giving more: The influence of social class on prosocial behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 99(5), 771 – 784.

[34] Piff, P. K., Kraus, M. W., & Keltner, D. (2018). Unpacking the inequality paradox: The psychological roots of inequality and social class. *Advances in Experimental Social Psychology* (pp. 53 – 124). Academic Press.

[35] Piff, P. K., Wiwad, D., Robinson, A. R., Aknin, L. B., Mercier, B., & Shariff, A. (2020). Shifting attributions for poverty motivates opposition to inequality and enhances egalitarianism. *Nature Human Behaviour*, 4(5), 496 – 505.

[36] Rus, D., van Knippenberg, D., & Wisse, B. (2012). Leader power and self-serving behavior. The moderating role of accountability. *The Leadership Quarterly*, 23(1), 13 – 26.

[37] Smeets, P., Bauer, R., & Gneezy, U. (2015). Giving behavior of millionaires. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 112(34), 10641 – 10644.

[38] Stellar, J. E., Manzo, V. M., Kraus, M. W., & Keltner, D. (2012). Class and compassion: Socioeconomic factors predict responses to suffering. *Emotion*, 12(3), 449 – 459.

[39] Tonin, M., & Vlassopoulos, M. (2017). Sharing one's fortune? An experimental study on earned income and giving. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 66, 112 – 118.

[40] Wang, P., & Tang, C. H. (2019). The effects of social class on individuals' decision-making tendencies in a prestige-money game: Social value or instrumental value? *Journal of Gam-*

bling Studies,35(4),1283 – 1302.

[41] Whillans, A. V. , Caruso, E. M. , & Dunn, E. W. (2017). Both selfishness and selflessness start with the self; How wealth shapes responses to charitable appeals. *Journal of Experi-*

mental Social Psychology,70,242 – 250.

[42] Whillans, A. V. , & Dunn, E. W. (2018). Agentic appeals increase charitable giving in an affluent sample of donors. *PLoS ONE*,13(12),e0208392.

Wealth Sharing Behavior among High Social Class People and Its Interventions

Wang Yang Ding Yi Guo Yongyu

Abstract: With rising economic inequality around the world in recent decades, the public has shown great focus on the wealth sharing behavior among the rich, which may help reduce economic inequality. However, most recent evidence suggests that compared to those from low social class, people from high social class tend to share and give less others. How to explain this phenomenon? Are there any interventions which would be effective to encourage and promote wealth sharing behavior of high social class people?

Based on the perspective of social psychology, in this review, we suggested that high social class have a high sense of entitlement and low compassion in interpersonal communication, which makes people to engage in less wealth sharing behavior, prioritizing self – interest over the interests of others. Supporting this argument, studies have shown that relative to low social class counterparts, high social class individuals reported higher sense of entitlement and lower score of compassion, which led them to donate proportionally less of their income to charity and give less in dictator games.

But how to improve wealth sharing behavior among high social class? We suggest two levels of factors: Individual and social levels factors, could be used. At the individual level, (1) Meeting agentic goals, such as viewing a charitable message that focused on the pursuit of personal goals rather than the pursuit of shared goals, (2) Matching motivational needs, such as reputation or good psychological experience, and (3) Inducing a lower sense of entitlement by correcting attributions of the poor or inspiring compassion by watching videos of poor children, will help to increase wealth sharing of high social class. At the social level, evidence shows that economic inequality weakens generosity among the high social class, suggesting that the policy to narrow the gap between the rich and the poor may encourage high social class people to promote the well – being of the lower class. Besides, cultivating other – oriented culture in community may also help to encourage wealth sharing behavior of high social class.

Before closing, we should briefly outline some potential avenues for future research. First, it is necessary to pay more attention to the classifications and measurements of social class (e. g. , to focus on the middle class group and to clarify the distinct facets, such as income, education, and occupation, of social class), so as to systematically and deeply explore the relationship between social class and wealth sharing behavior. Second, we should explore the deep psychological mechanisms that may influence wealth sharing behavior of high social class, such as the individual's self – oriented psychological tendencies. Third, we should explore the long – term incentive mechanisms (i. e. , emotional benefits of sharing behavior) that could improve and promote wealth sharing behavior of high social class. Finally, we should focus on social issues (i. e. , poverty, wealth and income inequality) in China, and apply the existing research evidence and conclusions that could help to solve our real social problems.

Key words: social class; wealth sharing behavior; entitlement; compassion