

经济不平等削弱社会凝聚力： “人际 – 群际 – 规范”三过程模型

成 磊¹ 肖丽娟² 朱雪丽³ 李紫菲⁴ 王 芳^{*4}

(¹ 福建师范大学心理学院, 福州, 350117)

(² 西安交通大学人文社会科学学院社会心理学研究所, 西安, 710049) (³ 广西师范大学心理学系, 桂林, 541004)

(⁴ 北京师范大学心理学部, 应用实验心理北京市重点实验室, 心理学国家级实验教学示范中心(北京师范大学), 北京, 100875)

摘 要 经济不平等不仅损害人们的身心福祉, 也与一系列社会问题存在关联, 特别是导致社会凝聚力的下降。探究该现象产生的心理机制, 可以发现经济不平等通过人际、群际和社会规范这三大过程影响人们在社会互动中的认知、动机和行为模式, 从而削弱社会凝聚力。未来研究可综合不同层面的心理过程去理解经济不平等社会中的关系现象, 关注不同互动策略使用的边际条件, 探索更为复杂的社交模式, 充分考察社会凝聚力的各项指标, 同时考虑文化的作用。

关键词 经济不平等 社会凝聚力 人际关系 群际关系 社会规范

1 前言

近几十年来, 尽管许多国家的绝对贫困率已经有所下降, 贫富差距却在逐渐扩大。根据《世界不平等报告》, 全球最富有的 10% 人口拥有 76% 的财富 (Chancel et al., 2022)。显然, 经济不平等 (economic inequality) 已然成为当今世界最具挑战性的问题之一。不同于单纯的经济现象, 经济不平等的影响辐射至社会的方方面面。来自社会学、公共卫生、政治学等领域的证据表明, 经济不平等与居民更差的健康状况、更低的幸福感和更高发的精神疾病等有关 (程诚, 柯希望, 2022; 侯玉波, 葛泉语, 2020; Oishi et al., 2011; Wilkinson & Pickett, 2006) ;

与此同时, 生活在经济不平等程度较高国家或地区的居民表现出更低的政治参与意愿、更强的种族主义倾向以及更多的赌博和暴力行为等 (Caluori et al., 2021; Wilkinson & Pickett, 2009, 2017)。作为一个社会经济结构因素, 经济不平等缘何与如此多的个体及社会负面结果存在关联? 经济不平等环境中社会凝聚力的削弱常被视为重要的解释机制 (Jetten et al., 2021; Neckerman & Torche, 2007; Wilkinson & Pickett, 2017)。社会凝聚力是一个抽象且多维度的结构, 通常指社会成员之间依赖、联结和团结的强度 (Friedkin, 2004), 其衡量指标包括了信任、支持与合作、社会参与和犯罪率等多个方面 (王俊秀, 2018; Wilkinson & Pickett, 2009, 2017)。不难想象,

* 通讯作者: 王芳, E-mail: fwang@bnu.edu.cn

DOI:10.16719/j.cnki.1671-6981.20240620

在一个凝聚力较低的社会中，人们更难获得来自他人的物质和情感支持、更不愿参与旨在改善他人福祉的社会活动、更少提倡有利于社区或社会的公共政策，进而可能加大社会矛盾、损害民众的身心福祉。然而，经济不平等是以何种心理机制削弱了社会凝聚力？本文基于社会心理学视角，梳理了经济不平等对人们在进行人际和群际互动时的认知、动机与行为的作用过程，以期为理解该环境下的社会关系样态并增进社会凝聚力提供心理学的思路。

2 经济不平等削弱社会凝聚力

经济不平等描述了特定环境中收入或财富在不同人群中分配的差异程度（Wilkinson & Pickett, 2009），经济不平等程度越高意味着社会成员间的经济资源差异越大。早期的相关性研究主要从公共参与、社会信任和犯罪率的角度初步探索了经济不平等对社会凝聚力的削弱作用。例如，在美国，经济不平等程度较高州的居民参与社会团体及社会服务组织的意愿更低（Costa & Kahn, 2003）；来自 24 个欧洲国家的调查也发现了类似的结果，即经济不平等与公民参与存在负相关关系（Lancee & van de Werfhorst, 2012）；此外，研究者对 1981 年至 2014 年世界价值观调查和欧洲价值观调查数据的分析发现，个体在青少年时期面对的不平等程度越高，成年后的社会信任水平越低，与此同时他们的健康状况也更差（Rözer & Volker, 2016）。

对于这些发现，有学者从社会距离的角度做出了解释。具体来说，经济不平等的加剧意味着不同收入群体在所拥有的生活条件和所持的生活方式上的差异拉大，这进一步造成他们在物理意义上（如生活的社区、就读的学校、工作的场所）的远离甚

至隔绝（Neckerman & Torche, 2007）。例如，在一个高度经济不平等的社会中，人们虽然生活在同一个城市，生活轨迹却可能毫无交集——不同收入群体居住在不同的社区，使用着不同的医疗保健服务，他们的孩子也就读于不同的学校；相反，在平等程度较高的社会中，低收入者与较富裕的居民更可能居住在同一个社区，使用相同的公共设施、学校和医院。社会距离的远近将影响人们的“共同命运感”，而后者是社会凝聚力的必要基础（Baldwin, 1990）。总结而言，经济不平等增加了不同收入群体之间的物理距离及生活方式的异质性，较少的交往和互动机会导致了更低的信任、合作与亲社会意向（Ichida et al., 2009; Rodger, 2003）。

这种由物理距离带来心理隔离的解释可以在一定程度上捕捉到经济不平等环境中社会关系的样态及来源，却失之静态与表面。物质资源的相对多寡固然决定了各社会群体实际的生活状况，但人们并不会固守于自己的位置，他们的心理与行为会受到环境中独特因素的激发而发生微妙地改变，这种动力性过程对于理解经济不平等如何形塑社会关系具有更强且更本质的解释力。具体来说，作为一种社会资源分配的结构特征，经济不平等定义了社会成员在该结构中的相对位置和在此位置上可获得的资源。源于进化而来的对于社会地位的敏感性以及对社会奖励的追求（Kraus et al., 2017），人们将生发出特定的心理与行为模式来回应环境，人与人、人与群体、群体与群体的联结及互动方式也随之改变。基于此基本观点，本文提出，由经济不平等带来的人际、群际和社会规范过程的重塑及其作用机理或为理解社会凝聚力缘何下降的关键（如图 1 所示）。

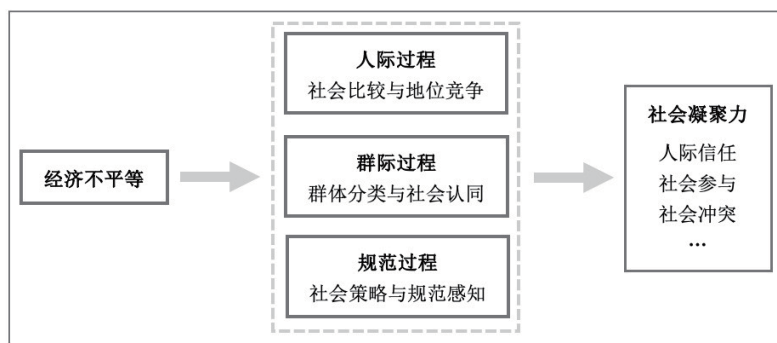


图 1 经济不平等削弱社会凝聚力的“人际－群际－规范”三过程模型

2.1 人际过程：社会比较与地位竞争

相比贫困率或人均生产总值等其他经济指标，经济不平等的独特之处在于它描绘了社会成员间的收入差异程度，这使得发生于人际的社会比较过程成为理解经济不平等后效的关键心理机制。根据社会比较理论（social comparison theory），人们会通过观察他人来评价自己的相对地位，尤其是在缺乏客观评价标准的情况下（Festinger, 1954）。因此，作为财富分配的表征，经济不平等显然改变了人们在财富领域进行社会比较的框架和结果。具体而言，由于高不平等环境提供了更高的比较标准（Cheung & Lucas, 2016; Payne et al., 2017），且人们在该领域倾向于向上而非向下比较（Boyce et al., 2010），因此个体更容易产生落于下风的相对剥夺感。例如，当控制客观收入后，不平等程度较高社会中的个体会认为自身收入更加微薄（Sánchez-Rodríguez et al., 2019）。另一方面，经济不平等环境下拉大的财富差距意味着如果在社会比较中取胜（如向上提升一个台阶）就将获得比低不平等环境下更为丰厚的回报（Cheng et al., 2020; Doepke & Zilibotti, 2019）。换言之，经济不平等增强了财富地位对人们的激励作用。不管是经济地位上的劣势感，还是对更高财富地位能够带来更高回报的期待，均会让高经济不平等环境下的人们更加渴望“赶超”或“不落后于”他人，表现为凸显的地位焦虑和财富寻求动机（Walasek & Brown, 2019）。一项涵盖 73 个国家或地区超过 14 万名参与者的大规模研究发现，国家或地区层面的经济不平等程度与居民的财富需要之间呈正相关（Wang et al., 2023），且这一关系在实验研究中也得到了验证（Payne et al., 2017; Wang et al., 2023）。除了自我报告，该效应还表现在与地位追求相关的消费行为上。例如，一个国家或地区的经济不平等程度越高，该地居民会越频繁地在网络上搜索代表财富地位的奢侈品牌并在社交平台上展示所拥有的奢侈品（Walasek & Brown, 2015; Walasek et al., 2018）。

考虑到人们普遍会将财富与地位的得失视为与他人零和博弈的结果（Garcia et al., 2013），可预期在经济不平等程度较高的社会中，个体更容易发展出竞争心态，即将自己与他人视为“你多我就

少”的零和关系（Davidai, 2023）。来自 2003 年和 2000 年的国际学生评估项目（样本分别来自 38 个和 32 个国家）的数据发现，国家收入不平等程度与学生的竞争倾向之间存在正相关（Sommet et al., 2023）；此外，通过创设虚拟社会的实验研究发现，相比分配到较为平等的虚拟社会，被分配到不平等虚拟社会的被试表现出更强的竞争意愿（Sommet et al., 2023）。这种竞争而非合作的心态甚至还体现在自我认知、价值观乃至人格倾向上。例如，经济不平等增强了人们的自我提升倾向（Loughnan et al., 2011）；生活在经济不平等程度较高地区的居民更加支持旨在获得成就和权力的自我增强价值观而非指向友善与奉献的自我超越价值观（Du, Götz, et al., 2024），并报告了更低水平的宜人性倾向（de Vries et al., 2011）。根据社会依存理论（social interdependence theory），当个体将他人视为竞争对手而非盟友时会引发消极的人际关系，如更少地信任他人、与他人合作以及关心他人的福祉等（Deutsch, 1949）。

总结而言，在人际层面，经济不平等作为一种财富分配框架提高了人们在经济领域的社会比较标准和比较成功后的收益预期，而向上比较的倾向又令人们频繁经历比较失败带来的相对剥夺感，进而产生更高水平的地位焦虑和财富渴望。这种自我增强动机加上经济不平等环境中普遍的零和思维促使个体在人际互动中倾向于采用竞争而非合作的态度与行为，这无疑降低了人与人之间的信任与联结，进而伤害到社会凝聚力。

2.2 群际过程：群体分类与社会认同

在群际层面，经济不平等环境首先将改变社会分类标准，塑造出特有的群体分类方式。自我分类理论（self-categorization theory）提出，人们存在依据社会类别来看待世界的倾向，即当某一类别使群体内差异小于群体间差异时，该类别就会被人们用于理解社会（Turner et al., 1987）。经济不平等极化了富人与穷人之间的差异，让同等财富群体成员间的共同点多于不同财富群体的成员，进而增加了人们通过财富来感知和分类社会群体的倾向（Tanjitpiyanond et al., 2022）。具体而言，经济不平等不仅让人们在评价他人时倾向于将其划归为富人、

中产或穷人，在考虑自己在社会世界中的位置时也会如此。纵向历史数据分析发现，在美国和英国经济不平等程度较高的年份中，这两个国家出版的书籍中与财富相关的词汇（如“rich”和“poor”）比例也会相应增加（Peters et al., 2022, 研究1）；进一步的实验研究发现，相比分配到低不平等社会的被试，高不平等社会的被试倾向于在描述社会生活时提及不同的财富群体，并认为了解另一个居民的收入非常必要（Peters et al., 2022）。这些发现表明经济不平等会促使人们通过财富的“透镜”去看待和理解社会，于是很容易将社会群体划分为“有钱的”与“贫穷的”，进而增加了不同收入个体对自己所属阶层的认同感，如穷人更容易自我认同为“下等阶层”（Andersen & Curtis, 2012）。然而，这种内群体认同将破坏不同群体成员间共享同一命运的感受，继而助长群体间的疏离、偏见和敌意（Jetten et al., 2015）。例如，较高的不平等程度会引发人们对高收入群体的阴谋信念（Zeng et al., 2024），而这类信念会增加对特定外群体的敌意偏见（Douglas et al., 2019）。

在经济不平等程度较高的社会中，财富群体身份的凸显也导致高收入群体变成了一个更为积极的群体身份。社会认同理论（social identity theory）提出，人们想要获得或维持一种积极的自我意识，而获得该意识的途径之一就是归属于一个具有积极价值的社会群体（Tajfel & Turner, 1979）。因此，在高不平等的环境中，人们期望拥有更多的财富以获得或维持一个积极的自我意识（Jetten et al., 2021），而采用何种策略来实现这一目标则取决于人们对群体边界可渗透性的认知。当社会流动性或系统公正性较高时，中低收入群体的成员倾向于采用个人流动的策略去实现积极的社会认同（Tajfel & Turner, 1979），即通过个人努力让自己成为高收入群体中的一员。例如，当那些来自低阶层家庭的学生感知到当前社会具有较高的流动性时，他们会表现出更高水平的学业投入和毅力（Browman et al., 2017）；对于高收入群体而言，他们也会采用个人流动的策略以防自己阶层下落或被中低收入群体成员赶超（甚至希望变得更富有）。

然而，当社会流动性或系统公正性较低时，中

低阶层者将体验到更强的群体相对剥夺感、愤怒和怨恨，这会推动他们采用社会变革的方式来实现积极的社会认同目标，如游行示威、抗议、罢工等（Kawakami & Dion, 1995; Turner & Brown, 1978）。与此同时，高地位的群体成员也会通过参与社会竞争（如强硬的政治或军事手段）来保持或扩大他们的高地位身份（Turner & Brown, 1978）。这种情况无疑将造成激烈的群际冲突。例如，一系列加剧贫富差距的政策导致法国较低收入的民众形成了一种共同的群体身份（“不平等的受害者”），与上层精英和政客等群体形成了对立，与此同时，这些政策让低收入群体认为当前社会的贫富差距是不公平且难以改变的，这些因素加诸在一起在一定程度上引发了“黄马甲”等社会运动（Jetten et al., 2020）。

总结而言，在群际层面，经济不平等通过凸显由财富划分的群体身份塑造了群体认同与群际关系。具体来说，经济不平等构建了以财富为基础的群体分类方式，这增加了不同财富群体之间的疏离与敌意，令凝聚社会的“共同命运”基础岌岌可危。与此同时，高收入群体变成了一个更具优势的群体身份，促使人们渴望拥有更多的财富以获得积极的社会认同。此外，获得或维持财富的方式会随着社会流动性或系统公正性的高低而发生变化，进而带来不同的群际互动策略：当社会流动性或系统公正性较高时，人们倾向于通过个人奋斗式的竞争行为来获得财富；反之，高低阶层群体之间可能形成对立甚至爆发冲突，从而造成社会动荡与混乱。

2.3 规范过程：社会策略与规范感知

以上有关人际及群际过程的分析均指出，经济不平等会增强人们对于自身地位的关注，从而催生了竞争性或冲突性的社会关系。从进化视角来看，这样的关系模式或许是在高经济不平等环境下具有生物适应性的表现。在人类及其他哺乳类动物的社会中，相对地位往往决定了生物体是否具有获得资源的优先权，由此，人类普遍具有维持或提高自身地位的动机，也发展出了防御机制来预防和处理地位受到挑战的情况（Anderson et al., 2015）。因此，在那些等级划分更明显的社会中，生物体的竞争会更加激烈，从而发展出更强的支配性社会策略；反

之,在更加平等的社会中,生物体则更容易发展出慷慨与合作的社会策略(Boehm, 2012)。鉴于财富是现代社会最主要的资源形式,可以推断在经济不平等程度较高或财富等级划分明显的社会中,基于支配与竞争的社会策略具有更高的适应性价值;而在经济不平等程度较低的社会中,基于互惠与合作的社会策略更具适应性价值(Wilkinson & Pickett, 2017)。

一旦意识到某些态度和行为策略在特定环境中更具适应性,人们就将推测这些态度和行为策略普遍存在于该环境中(Sánchez-Rodríguez et al., 2023)。这可能涉及两种过程。其一,人们或许认为大多数人为了在特定环境中更好地生存将功能性地发展出适宜该环境的态度和行为策略。也就是说,如果人们意识到支配与竞争的社会策略在高不平等环境中更具适应性价值,可能就会预期该环境中的大多数人都将发展出这样的策略(Zhu et al., 2024)。其二,人们可能认为特定环境会吸引具有特定心理与行为风格的人。正如人与环境匹配假说所提出的,人们能够意识到不同环境特征的作用,从而主动选择有助于发挥他们优势、技能和价值观的环境(Rauthmann, 2021)。例如,美国人通常觉得纽约是一个开放的地方,高开放性的人也因此更愿意搬到纽约(Rogers & Wood, 2010)。同理,人们也许认为高经济不平等的环境会吸引那些竞争取向较高的个体,进而成为竞争偏好者展现其竞争性的沃土。综上,个体或能意识到分别在经济不平等程度较高或较低环境中更具适应性的行为策略,进而推论这些特征将广泛存在并形成相应的社会规范和氛围。为了验证上述假说,Sánchez-Rodríguez等(2019)创设了经济不平等程度不同的两个虚拟社会,让被试去推断不同社会中个体主义与集体主义规范的强度。结果发现,相比低不平等社会,人们会预期高不平等社会中的居民具有更强的独立型自我构念、更注重个人目标、更偏好交换型关系,整体体现出更高的个体主义文化规范。后续研究进一步发现,人们会推测高不平等环境中的大多数人具有更强的竞争取向、更多的传统男性特质、更高的客体化水平、更强的自我增强价值观以及更弱的自我超越价值观(Cheng et al., 2024; Moreno-Bella et

al., 2019; Sánchez-Rodríguez et al., 2022; Sommet et al., 2019)。这些发现表明,人们能够将经济不平等视作一种环境特征从而对其社会规范做出推断。

接下来,一旦依据特定社会的经济不平等程度推断出了相应的社会规范,人们就很可能遵循这些规范并以符合规范的方式处理该环境中的社会互动(Chiu et al., 2010; Deutsch & Gerard, 1955)。例如,相比低不平等社会,人们会预期高不平等社会具有更强的竞争氛围,因此表现出更高的社会警觉,即担心他人做出对自己不利的非道德行为;此外,当面对他人主动发出的帮助行为时,高不平等环境下的被试也更倾向于怀疑其动机,进而更可能拒绝来自他人的帮助(Cheng et al., 2021)。

综上所述,在社会规范层面,经济不平等改变了不同社会策略在该环境中的适应性价值。基于此,人们会将经济不平等视作一种环境线索去推测特定环境中占据主导地位的规范与氛围,进而在这些规范与氛围引导下对他人做出高竞争性的预期,并促使他们自己做出与之相对应的反应,如在社会交往中表现得更加警觉与疏离。

3 总结与展望

经济不平等缘何削弱社会凝聚力?本文认为,经济不平等环境中一系列或明晰或微妙的社会心理过程改变了该环境中人们的社会互动模式,是这些被重塑的社会互动模式削弱了社会凝聚力。具体而言,在人际层面,高经济不平等通过社会比较与地位竞争过程削弱了个体之间紧密合作的意愿与可能性;在群际层面,高经济不平等通过群体分类与社会认同过程激化了不同财富群体间的对立,并可能引发群际对抗与冲突;在规范层面,高经济不平等通过社会策略与规范感知过程激活了人们对竞争性社会氛围的预期,进而促使他们在社会互动中更不信任他人。以上分析表明,改善经济不平等状况、缩小不同群体间的财富差距、实现共同富裕,是建设理性和平的社会心态、和谐稳定的人际和群际关系的重要基础和路径。当然,在现有知识上仍有一些值得关注但尚未得到充分探讨的问题。

第一,本文总结的三大过程在现有的实证研究中相对独立,未来研究可将它们综合起来考察,甚

至探讨不同层面心理过程之间的交互作用，以更深刻地理解经济不平等对社会凝聚力的削弱作用。例如，在经济不平等程度较高的环境中，人们之所以会表现出较强的竞争意愿，既可能是出于财富地位寻求的动机（Payne et al., 2017; Wang et al., 2023），也可能是因为他们预期该环境中存在着更强的竞争氛围（Sánchez-Rodríguez et al., 2023）。因此，未来研究可以将这些可能的心理过程整合在同一个模型中去探索哪条路径具有更强的效应。相应地，特定的心理过程可能更适用于持有某些特定价值观或人格特质的个体。例如，对于偏向促进定向（关注成长需要和理想目标）的个体而言，在高不平等环境中的竞争行为也许主要源于地位提升的意愿；而对于偏向预防定向（关注安全需要和责任目标）的个体而言，竞争行为可能只是为了避免失去现有地位而产生的自我保护策略。基于此，未来研究可考察不同人群同一行为背后的差异性心理过程，这将有助于进一步厘清经济不平等如何影响社会关系及其边界条件。

第二，面对高不平等的社会时，个体何时采用个人流动策略或社会竞争策略还未得到充分的探讨与考察。一方面，不同策略的选择可能取决于经济不平等的严重程度。当贫富差距未达到难以接受的程度时，个体应该不太可能参与群体行动，这是因为不稳定的社会环境也会给自己带来现实及心理上的不安全与不确定感（Jost et al., 2004）。另一方面，个体的认知、信念和意识形态也会影响其策略选择。正如社会认同理论所提及的，当社会流动性或公正性较低时，低收入群体成员在面对高度不平等时更容易诉诸群体暴力（Turner & Brown, 1978）。由此可以类推，当个体持有较低的精英主义信念或较高的平等主义意识形态时，他们可能会对高收入群体表现出较为消极的态度和更高的集体行动意图（Lucas & Kteily, 2018; Madeira et al., 2019）。总之，对于该问题的探索不仅能够完善当前的理论模型，同时也可减少社会冲突提供心理学方面的指导。

第三，目前的分析主要强调了经济不平等将显著增加社会成员间的疏离与竞争（Buttrick & Oishi, 2017），但最近有研究发现了与之不一致的结果，暗示着存在其他可能性。来自国际学生评估项目的

数据发现，经济不平等程度较高国家的学生不仅表现出更高的竞争取向，同时也会表现出更高的合作取向（Sommet et al., 2023）。此外，系列实验研究发现，相比低不平等的虚拟社会，身处高不平等虚拟社会的被试在职场和日常社交情境中有更强的意愿去接近那些具有高工具性价值（较高的能力和广泛的人脉资源）的目标人物，这一效应可以通过自我增强目标的激活进行解释（Cheng et al., 2023）。这些发现提示了经济不平等的作用可能不是简单凝聚或分裂人们，而是提升了个体对于社会关系的工具性考量及其条件性使用：当社会关系有助于实现财富地位提升时，人们趋近他人并与其他人进行工具性的合作，当无法达成这一目的时，则疏离他人并与其竞争。由此，未来研究不应简单将社会关系视为竞争与合作这两种形式，而需从目标或动机的角度更加细致地考察经济不平等对于社交意愿和策略的影响。其次，经济不平等对于不同类型关系的影响也值得进一步探索。例如，尽管较高的不平等程度会刺激人们参与到社会竞争中，但这一效应也许并不会在朋友或亲人的关系中产生（Lin et al., 2024）。甚至，由于经济不平等会引发向上比较的压力、焦虑和低控制感（Blake & Brooks, 2019; Du, Huang, et al., 2024; To et al., 2023），这反而可能会鼓励个体去寻求来自重要他人的社会支持。

第四，未来研究可以围绕人际、群际和规范这三大过程，更为全面地考察经济不平等与社会凝聚力之间的关系。正如前文所述，社会凝聚力作为一种抽象的多维度结构，涵盖了多项衡量指标。例如，Dragolov 等（2018）提出，一个高凝聚力的社会通常表现为社会成员或群体间存在积极的情感联系及对共同福祉的高度关注，具体涉及人际信任、机构信任、公民参与等九个维度。尽管现有研究已对经济不平等与社会凝聚力若干指标的关系进行了检验，但仍有一些关键指标（如对社会规则的遵守意愿、对外群体的接纳度；Dragolov et al., 2018）尚未得到充分关注。基于本文综述的社会心理过程，可以合理推测，经济不平等可能对这些变量同样存在负面作用。例如，在经济不平等较高的环境下，人们更倾向于通过财富差异进行群体划分，这可能会削弱个体作为社会公民的认同感，进而导致他们更不愿

意遵守集体性规范。

最后,未来研究应考虑经济不平等与社会凝聚力的关联模式在不同社会文化背景下是否存在差异。与西方社会相比,东亚社会中的儒家文化思想更加强调社会等级(Bell & Mo, 2014; Lai, 1995),并且该文化中的个体也持有更高的权力距离信念(Schermerhorn & Harris Bond, 1997)。这种对不平等的接受度可能影响经济不平等对社会关系的作用模式。例如,由于西方文化下的民众对不平等有着较高的敏感度和较低的接受度,于是不断加大的贫富差距将频繁引发各类集体行动,从而对社会秩序及稳定造成一定破坏(Jetten et al., 2020; Sprong et al., 2019)。而在东亚文化下,经济不平等与社会稳定之间则可能并非简单的线性关系。例如,较高度度的不平等也许会被视为获得较高社会经济地位的一种信号(Cheung, 2016),这可能导致较低阶层更能容忍当前的不平等,并且不愿参与到极端的社会冲突中(Shariff et al., 2016)。因此,不同文化下的个体对于经济不平等的容忍度是否存在差异,不同文化社会中经济不平等带来消极后果的“阈值”如何以及不同文化特征应对经济不平等的策略会否不同,这些问题有待未来研究进一步探讨。

参考文献

- 程诚,柯希望.(2022).收入不平等与城乡居民的身心健康——基于CFPS追踪数据的分析.《社会发展研究》,9(1),135-156.
- 侯玉波,葛泉语.(2020).收入不平等与收入再分配对幸福感的影响——基于社会认知视角.《北京大学学报(哲学社会科学版)》,57(1),150-160.
- 王俊秀.(2018).新社会阶层与社会凝聚力:社会心态的视角.《西北师大学报(社会科学版)》,55(5),37-45.
- Andersen, R., & Curtis, J. (2012). The polarizing effect of economic inequality on class identification: Evidence from 44 countries. *Research in Social Stratification and Mobility*, 30(1), 129-141.
- Anderson, C., Hildreth, J. A. D., & Howland, L. (2015). Is the desire for status a fundamental human motive? A review of the empirical literature. *Psychological Bulletin*, 141(3), 574-601.
- Baldwin, P. (1990). *The politics of social solidarity: Class bases of the European welfare state, 1875-1975*. Cambridge University Press.
- Bell, D. A., & Mo, Y. (2014). Harmony in the world 2013: The ideal and the reality. *Social Indicators Research*, 118(2), 797-818.
- Blake, K. R., & Brooks, R. C. (2019). Status anxiety mediates the positive relationship between income inequality and sexualization. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 116(50), 25029-25033.
- Boehm, C. (2012). *Moral origins: The evolution of virtue, altruism, and shame*. Basic Books.
- Boyce, C. J., Brown, G. D. A., & Moore, S. C. (2010). Money and happiness: Rank of income, not income, affects life satisfaction. *Psychological Science*, 21(4), 471-475.
- Browman, A. S., Destin, M., Carswell, K. L., & Svoboda, R. C. (2017). Perceptions of socioeconomic mobility influence academic persistence among low socioeconomic status students. *Journal of Experimental Social Psychology*, 72, 45-52.
- Buttrick, N. R., & Oishi, S. (2017). The psychological consequences of income inequality. *Social and Personality Psychology Compass*, 11(3), Article e12304.
- Caluori, N., Brown-Iannuzzi, J. L., & Cipolli, W. III. (2021). Economic inequality shapes the relationship between globalization and prejudice. *Social Psychological and Personality Science*, 12(6), 1082-1091.
- Chancel, L., Piketty, T., Saez, E., & Zucman, G. (2022). *World inequality report 2022*. Harvard University Press.
- Cheng, L., Hao, M., & Wang, F. (2021). Beware of the 'bad guys': Economic inequality, perceived competition, and social vigilance. *International Review of Social Psychology*, 34(1), Article 9.
- Cheng, L., Hao, M., Wang, X., Li, Z., & Wang, F. (2023). "You are a useful person": Economic inequality leads people to approach others in an instrumental way. *European Journal of Social Psychology*, 53(7), 1359-1371.
- Cheng, L., Wang, X., Jetten, J., Klebl, C., Li, Z., & Wang, F. (2024). Subjective economic inequality evokes interpersonal objectification. *British Journal of Social Psychology*, 63(4), 1587-1607.
- Cheng, L., Zhou, X., Wang, F., & Hao, M. (2020). The greater the economic inequality, the later people have children: The association between economic inequality and reproductive timing. *Scandinavian Journal of Psychology*, 61(3), 450-459.
- Chiu, C. Y., Gelfand, M. J., Yamagishi, T., Shteynberg, G., & Wan, C. (2010). Intersubjective culture: The role of intersubjective perceptions in cross-cultural research. *Perspectives on Psychological Science*, 5(4), 482-493.
- Cheung, F. (2016). Can income inequality be associated with positive outcomes? Hope mediates the positive inequality-happiness link in rural China. *Social Psychological and Personality Science*, 7(4), 320-330.
- Cheung, F., & Lucas, R. E. (2016). Income inequality is associated with stronger social comparison effects: The effect of relative income on life satisfaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 110(2), 332-341.
- Costa, D. L., Kahn, M. E. (2003). Understanding the American decline in social capital, 1952-1998. *Kyklos*, 56(1), 17-46.
- Davidai, S. (2023). Economic inequality fosters the belief that success is zero-sum. *Personality and Social Psychology Bulletin*. Advance online Publication.
- de Vries, R., Gosling, S., & Potter, J. (2011). Income inequality and personality: Are less equal U.S. states less agreeable? *Social Science and Medicine*, 72(12), 1978-1985.
- Deutsch, M. (1949). A theory of co-operation and competition. *Human Relations*, 2(2), 129-152.
- Deutsch, M., & Gerard, H. B. (1955). A study of normative and informational social influences upon individual judgment. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51(3), 629-636.

- Dragolov, G., Larsen, M. M., & Koch, M. (2018). Level, trend, and profiles of social cohesion in Asia. In B. Stiftung (Ed.), *What holds Asian societies together? Insights from the social cohesion radar* (pp. 69–96). Verlag Bertelsmann Stiftung.
- Doepke, M., & Zilibotti, F. (2019). *Love, money, and parenting: How economics explains the way we raise our kids*. Princeton University Press.
- Douglas, K. M., Uscinski, J. E., Sutton, R. M., Cichocka, A., Nefes, T., Ang, C. S., & Deravi, F. (2019). Understanding conspiracy theories. *Political Psychology*, 40(1), 3–35.
- Du, H., Götz, F. M., King, R. B., & Rentfrow, P. J. (2024). The psychological imprint of inequality: Economic inequality shapes achievement and power values in human life. *Journal of Personality*, 92(1), 222–242.
- Du, H., Huang, Y., Ma, L., Chen, X., Chi, P., & King, R. B. (2024). Subjective economic inequality is associated with lower well-being through more upward comparison and lower trust. *Applied Psychology: Health and Well-Being*, 16(1), 25–41.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7(2), 117–140.
- Friedkin, N. E. (2004). Social cohesion. *Annual Review of Sociology*, 30, 409–425.
- Garcia, S. M., Tor, A., & Schiff, T. M. (2013). The psychology of competition: A social comparison perspective. *Perspectives on Psychological Science*, 8(6), 634–650.
- Ichida, Y., Kondo, K., Hirai, H., Hanibuchi, T., Yoshikawa, G., & Murata, C. (2009). Social capital, income inequality and self-rated health in Chita peninsula, Japan: A multilevel analysis of older people in 25 communities. *Social Science and Medicine*, 69(4), 489–499.
- Jetten, J., Mols, F., & Postmes, T. (2015). Relative deprivation and relative wealth enhances anti-immigrant sentiments: The V-curve re-examined. *PLoS ONE*, 10(10), Article e0139156.
- Jetten, J., Mols, F., & Selvanathan, H. P. (2020). How economic inequality fuels the rise and persistence of the Yellow Vest movement. *International Review of Social Psychology*, 33(1), Article 2.
- Jetten, J., Peters, K., Álvarez, B., Casara, B. G. S., Dare, M., & Kirkland, K., & Mols, F. (2021). Consequences of economic inequality for the social and political vitality of society: A social identity analysis. *Political Psychology*, 42(1), 241–266.
- Jost, J. T., Banaji, M. R., & Nosek, B. A. (2004). A decade of system justification theory: Accumulated evidence of conscious and unconscious bolstering of the status quo. *Political Psychology*, 25(6), 881–919.
- Kawakami, K., & Dion, K. L. (1995). Social identity and affect as determinants of collective action: Toward an integration of relative deprivation and social identity theories. *Theory and Psychology*, 5(4), 551–577.
- Kraus, M. W., Park, J. W., & Tan, J. J. X. (2017). Signs of social class: The experience of economic inequality in everyday life. *Perspectives on Psychological Science*, 12(3), 422–435.
- Lai, K. L. (1995). Confucian moral thinking. *Philosophy East and West*, 45(2), 249–272.
- Lancee, B., & van de Werfhorst, H. G. (2012). Income inequality and participation: A comparison of 24 European countries. *Social Science Research*, 41(5), 1166–1178.
- Lin, J., Li, W., Guo, Z., & Kou, Y. (2024). When and why does economic inequality predict prosocial behaviour? Examining the role of interpersonal trust among different targets. *European Journal of Social Psychology*, 54(1), 136–153.
- Loughnan, S., Kuppens, P., Allik, J., Balazs, K., de Lemus, S., Dumont, K., & Haslam, N. (2011). Economic inequality is linked to biased self-perception. *Psychological Science*, 22(10), 1254–1258.
- Lucas, B. J., & Kteily, N. S. (2018). (Anti-)egalitarianism differentially predicts empathy for members of advantaged versus disadvantaged groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 114(5), 665–692.
- Madeira, A. F., Costa-Lopes, R., Dovidio, J. F., Freitas, G., & Mascarenhas, M. F. (2019). Primes and consequences: A systematic review of meritocracy in intergroup relations. *Frontiers in Psychology*, 10, Article 2007.
- Moreno-Bella, E., Willis, G. B., & Moya, M. (2019). Economic inequality and masculinity-femininity: The prevailing perceived traits in higher unequal contexts are masculine. *Frontiers in Psychology*, 10, Article 1590.
- Neckerman, K. M., & Torche, F. (2007). Inequality: Causes and consequences. *Annual Review of Sociology*, 33(1), 335–357.
- Oishi, S., Kesebir, S., & Diener, E. (2011). Income inequality and happiness. *Psychological Science*, 22(9), 1095–1100.
- Payne, B. K., Brown-Iannuzzi, J. L., & Hannay, J. W. (2017). Economic inequality increases risk taking. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 114(18), 4643–4648.
- Peters, K., Jetten, J., Tanjipriyanond, P., Wang, Z. C., Mols, F., & Verkuyten, M. (2022). The language of inequality: Evidence economic inequality increases wealth category salience. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 48(8), 1204–1219.
- Rauthmann, J. F. (2021). *The handbook of personality dynamics and processes*. Academic Press.
- Rodger, J. J. (2003). Social solidarity, welfare and post-emotionalism. *Journal of Social Policy*, 32(3), 403–421.
- Rogers, K. H., & Wood, D. (2010). Accuracy of United States regional personality stereotypes. *Journal of Research in Personality*, 44(6), 704–713.
- Rözer, J. J., & Volker, B. (2016). Does income inequality have lasting effects on health and trust? *Social Science and Medicine*, 149, 37–45.
- Sánchez-Rodríguez, Á., Rodríguez-Bailón, R., & Willis, G. B. (2022). Economic inequality affects perceived normative values. *Group Processes and Intergroup Relations*, 25(1), 211–226.
- Sánchez-Rodríguez, Á., Rodríguez-Bailón, R., & Willis, G. B. (2023). The economic inequality as normative information model (EINIM). *European Review of Social Psychology*, 34(2), 346–386.
- Sánchez-Rodríguez, Á., Willis, G. B., Jetten, J., & Rodríguez-Bailón, R. (2019). Economic inequality enhances inferences that the normative climate is individualistic and competitive. *European Journal of Social Psychology*, 49(6), 1114–1127.
- Schermerhorn, J. R., & Harris Bond, M. (1997). Cross-cultural leadership dynamics in collectivism and high power distance settings. *Leadership and Organization Development Journal*, 18(4), 187–193.
- Shariff, A. F., Wiwad, D., & Akinin, L. B. (2016). Income mobility breeds tolerance

- for income inequality: Cross-national and experimental evidence. *Perspectives on Psychological Science*, 11(3), 373–380.
- Sommet, N., Elliot, A. J., Jamieson, J. P., & Butera, F. (2019). Income inequality, perceived competitiveness, and approach–avoidance motivation. *Journal of Personality*, 87(4), 767–784.
- Sommet, N., Weissman, D. L., & Elliot, A. J. (2023). Income inequality predicts competitiveness and cooperativeness at school. *Journal of Educational Psychology*, 115(1), 173–191.
- Sprong, S., Jetten, J., Wang, Z., Peters, K., Mols, F., Verkuyten, M., & Wohl, M. J. A. (2019). “Our country needs a strong leader right now” : Economic inequality enhances the wish for a strong leader. *Psychological Science*, 30(11), 1625–1637.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. In W. G. Austin, & S. Worchel (Eds.), *The social psychology of intergroup relations* (pp. 33–48). Brooks/Cole.
- Tanjitpiyanond, P., Jetten, J., & Peters, K. (2022). How economic inequality shapes social class stereotyping. *Journal of Experimental Social Psychology*, 98, 104248.
- To, C., Wiwad, D., & Kouchaki, M. (2023). Economic inequality reduces sense of control and increases the acceptability of self-interested unethical behavior. *Journal of Experimental Psychology: General*, 152(10), 2747–2774.
- Turner, J. C., & Brown, R. (1978). Social status, cognitive alternatives and intergroup relations. In H. Tajfel (Ed.), *Differentiation between social groups: Studies in the social psychology of intergroup relations* (pp. 201–234). Academic Press.
- Turner, J. C., Hogg, M. A., Oakes, P. J., Reicher, S. D., & Wetherell, M. S. (1987). Rediscovering the social group: A self-categorization theory. Basil Blackwell.
- Walasek, L., & Brown, G. D. A. (2015). Income inequality and status seeking: Searching for positional goods in unequal U.S. states. *Psychological Science*, 26(4), 527–533.
- Walasek, L., & Brown, G. D. A. (2019). Income inequality and social status: The social rank and material rank hypotheses. In J. Jetten & K. Peters (Eds.), *The social psychology of inequality* (pp. 235–248). Springer.
- Walasek, L., Bhatia, S., & Brown, G. D. A. (2018). Positional goods and the social rank hypothesis: Income inequality affects online chatter about high- and low-status brands on Twitter. *Journal of Consumer Psychology*, 28(1), 138–148.
- Wang, Z., Jetten, J., & Steffens, N. K. (2023). Restless in an unequal world: Economic inequality fuels the desire for wealth and status. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 49(6), 871–890.
- Wilkinson, R. G., & Pickett, K. E. (2006). Income inequality and population health: A review and explanation of the evidence. *Social Science and Medicine*, 62(7), 1768–1784.
- Wilkinson, R. G., & Pickett, K. E. (2009). Income inequality and social dysfunction. *Annual Review of Sociology*, 35(1), 493–511.
- Wilkinson, R. G., & Pickett, K. E. (2017). The enemy between us: The psychological and social costs of inequality. *European Journal of Social Psychology*, 47(1), 11–24.
- Zeng, Z. X., Tian, C. Y., Mao, J. Y., van Prooijen, J. W., Zhang, Y., Yang, S. L., & Guo, Y. Y. (2024). How does economic inequality shape conspiracy theories? Empirical evidence from China. *British Journal of Social Psychology*, 63(2), 477–498.
- Zhu, X., Cheng, L., Zuo, S., Yao, K., & Wang, F. (2024). Paradise for the self-interested? The association between economic inequality and the Dark Triad. *Journal of Research in Personality*, 110, Article 104477.

Economic Inequality Weakens Social Cohesion: A Three-Level Model of Interpersonal, Intergroup, and Normative Processes

Cheng Lei¹, Xiao Lijuan², Zhu Xueli³, Li Zifer⁴, Wang Fang⁴

(¹ School of Psychology, Fujian Normal University, Fuzhou, 350117)

(² Institute of Social Psychology, School of Humanities and Social Sciences, Xi'an Jiaotong University, Xi'an, 710049)

(³ Department of Psychology, Guangxi Normal University, Guilin, 541004)

(⁴ Beijing Key Laboratory of Applied Experimental Psychology, National Demonstration Center for Experimental Psychology Education (Beijing Normal University), Faculty of Psychology, Beijing Normal University, Beijing, 100875)

Abstract Economic inequality not only adversely affects people's physical and mental health, but is also linked to various social issues, including reduced civic engagement, increased social conflict, and higher crime rates. The underlying mechanism behind these negative outcomes in societies with high inequality is often attributed to reduced social cohesion. It is plausible that in less cohesive societies, individuals are less likely to participate in communal activities, advocate for policies that benefit the broader community, and provide material and emotional support to others. Therefore, this paper adopts a social psychological perspective to explore how economic inequality weakens social cohesion through a range of cognitive and motivational factors that arise from the interpersonal, intergroup, and normative processes.

Regarding the interpersonal level, we argue that high levels of inequality undermine social connections through processes of social comparison and status competition. Economic inequality, characterized by disparities in income or wealth, alters the framework and outcomes of social comparison. Specifically, individuals typically prefer upward comparison rather than downward comparison in terms of socioeconomic status. Consequently, people in more unequal contexts face a higher standard of comparison, and thus experience heightened status anxiety and desire for wealth in societies with high inequality. Given people generally view the gain and loss of wealth as the result of a zero-sum game, individuals in societies with high inequality are more likely to develop a competitive rather than cooperative mindset, thus eroding interpersonal trust and bonds.

At the intergroup level, we argue that economic inequality increases the likelihood of social conflict between different socioeconomic groups through processes of group categorization and social identity. Economic inequality accentuates wealth disparities between the rich and the poor, leading to a heightened tendency to perceive and categorize social groups on the basis of wealth. Such categorization diminishes the sense of shared destiny and fosters alienation and hostility between groups. At the same time, in societies with high levels of inequality, the affluent group becomes an advantaged group identity, which drives people's desire to have more wealth for a positive group identity. How wealth is obtained or maintained depends on perceptions of social mobility and justice, thereby influencing intergroup dynamics. For instance, low levels of social mobility and injustice lead to the adoption of social competition strategies, resulting in increased social conflict and chaos.

Finally, at the level of social norms, economic inequality increases people's expectations of a competitive social climate through normative perceptions, which leads to less trust in social interactions. In societies with higher economic inequality, social strategies based on dominance and competition are more adaptive. Thus, people view economic inequality as an environmental feature and make inferences about the norms in that environment. Specifically, societies with high inequality are expected to foster a more competitive climate, which in turn increases individuals' social vigilance toward others.

Based on existing knowledge, several issues remain underexplored and warrant further attention. First, the three processes summarized in this paper have been studied relatively independently in existing empirical research. Future research should integrate these processes and explore their interactions at different psychological levels to better understand how economic inequality weakens social cohesion. Second, the conditions under which people adopt individual mobility or social competition strategies remain inadequately explored. The choice of strategy may depend on the level of economic inequality and on individuals' cognitions and beliefs, such as system-justifying ideologies and meritocratic beliefs. Third, while prior studies have highlighted that economic inequality increases competitive behaviors, recent studies have produced inconsistent results, with some finding that economic inequality enhances people's willingness to engage in instrumental cooperation. Thus, future studies should not solely focus on competition and cooperation but should thoroughly investigate the effects of economic inequality on various other facets of social relationships. Fourth, although existing empirical studies have examined the relationship between economic inequality and several indicators of social cohesion, there are still some key indicators (e.g., willingness to follow social rules and acceptance of external groups) that have not received attention. Future research can more comprehensively examine the relationship between economic inequality and social cohesion based on the three processes of interpersonal, intergroup, and normative. Finally, future studies should consider the potential role of culture in the impact of economic inequality on social cohesion. In contrast to Western societies, East Asian cultures place greater emphasis on social hierarchy, and individuals within these cultures tend to hold stronger beliefs in power distance. This heightened acceptance of inequality could significantly shape the dynamics of how economic inequality affects social relationships.

Key words economic inequality, social cohesion, interpersonal relationship, intergroup relationship, social norm