

A Review of Cooperative Behaviors in the Asymmetric Social Dilemma

Yujie Wang

Mental Health Education and Counseling Center, Guangdong Industry Polytechnic, Guangzhou Guangdong
Email: psywyj@foxmail.com

Received: Mar. 30th, 2020; accepted: May 11th, 2020; published: May 18th, 2020

Abstract

Compared with the traditional economic theory, the asymmetric model is more suitable for the realistic background of human life to understanding cooperative behaviors in social dilemma. Asymmetric social dilemma refers to the decision-making situation in which individuals are confronted with the conflict between individual interests and collective interests under different resource states. Whether the asymmetry of social relations caused by social class, social comparison and power, or the asymmetry of decision structure caused by initial resource allocation and reward-punishment setting, it may lead to the emergence of asymmetric resource state. We reviewed the state of research on the influence of social relation asymmetry and decision structure asymmetry on cooperative behavior, but no consistent conclusions have been reached. It's suggested that future research should consider individual factors such as social value orientation, equity preference and self-control to investigate the mechanism of cooperative behavior in asymmetric social dilemma.

Keywords

Cooperative Behaviors, Social Dilemma, Asymmetry, Social Class, Rewards and Punishment

不对称社会困境中合作行为的研究述评

王玉洁

广东轻工职业技术学院, 大学生心理健康教育与咨询中心, 广东 广州
Email: psywyj@foxmail.com

收稿日期: 2020年3月30日; 录用日期: 2020年5月11日; 发布日期: 2020年5月18日

摘要

相比于传统经济学理论, 从不对称模型出发理解社会困境中的合作机制更符合人类生活的现实背景。不

对称社会困境是指处于不同资源状态下个体面临个人利益与集体利益相冲突的决策情境。无论是社会分层、社会比较和权力感所造成的社会关系不对称,还是初始资源配置、奖惩设置所造成的决策结构不对称,都可能导致不对称资源状态的出现。本研究对社会关系不对称与决策结构不对称影响合作行为的研究现状进行述评,鉴于目前关于不对称因素影响合作行为的研究尚未形成一致结论,建议未来研究应考虑社会价值取向、公平偏好、自我控制等个体因素来揭示不对称社会困境中合作行为的作用机制。

关键词

合作行为, 社会困境, 不对称, 社会阶层, 奖惩设置

Copyright © 2020 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 引言

合作是伴随人类进化、社会与经济发 展的永恒主题(Raub, Buskens, & Corten, 2015),揭示人类合作行为的发展机制一直是心理学、经济学、社会神经科学等领域专家试图解决的重要问题之一(Declerck, Boone, & Emonds, 2013; Parks, Joireman, & Van Lange, 2013; 谢文澜, 汪祚军, 王霏, 张林, 2013)。合作行为是指个体通过抑制个人利益最大化来满足集体利益最大化的过程(窦凯, 刘耀中, 王玉洁, 聂衍刚, 2018)。由于资源的有限性,人类在追求自我利益的过程中,往往会因竞争过度而致使资源耗竭,进而影响生存环境的可持续发展(van Dijk, Parks, & Van Lange, 2013)。

历史发展的实践昭示:无论是有限资源的合理开发利用,还是团队工作的顺利完成,都离不开人类的合作行为。然而群体中的个体时常要面对个人利益与集体利益、眼前利益与长远利益相冲突的混合动机情境(mixed motivation),正是这种混合动机的两难选择使人们经常面临各种各样的社会困境(social dilemma; Dawes, 1980),例如国家军备竞赛、过度捕鱼致使生物链断裂、过度依赖汽车导致温室气体上升、公共资源的不合理利用、企业的产品价格竞争、组织成员的勾心斗角等,由此可见,社会困境关乎国家经济的可持续发展、环境资源的有效利用,已成为威胁整个社会幸福感提升的重要因素(Van Lange, Joireman, Parks, & Van Dijk, 2013)。

当面对自我利益与集体利益、短期利益与长远利益相冲突的混合动机博弈时,人们究竟会做出何种选择?按照传统经济学的观点,人都是“自利的”“理性的”,无论出于社会阶层的哪个位置,个体总是倾向于选择个体利益的最大化。然而,实验室的研究却发现,个体总是会试图通过放弃个人利益而提高他人或集体的利益(Balliet & Van Lange, 2013; Dou, Wang, Li, Li, & Nie, 2018);且现实社会中通过捐款、公益等途径来谋求集体利益的人既有处于弱势位置的穷人,也不乏占据优势地位的富豪、名人。

那么,处于不对称社会关系两端的个体在面对这种自我利益与集体利益冲突的博弈情境时究竟表现如何?是更倾向于竞争还是合作?回顾文献发现,既有研究认为处于弱势位置的个体(如低社会阶层)由于资源较少,对外部环境的依赖性更强,因此会做出更多合作来达成互惠的目的,以适应不利的局面(Kraus, Piff, Mendoza-Denton, Rheinschmidt, & Keltner, 2012);也有研究发现,与处于弱势位置的个体(拥有更少资源)相比,强势位置的个体(拥有更多资源)为集体利益贡献更多,且贡献的相对量往往与其所拥有的资源量呈正比(van Dijk & Wilke, 2000)。总而言之,社会关系的不对称(包括社会阶层、资源不均等)是影响混合动机博弈中合作行为的重要因素,然而目前对处于不对称社会关系中个体合作行为的差异及其内在

机制尚未给出统一的答案，因此，我们试图梳理目前关于不对称社会关系影响合作行为的争议及解释机制，以期更全面的理解人类合作行为的动力机制。

2. 不对称资源状态：优势与弱势

无论是处于社会阶层的高低位置，还是互动过程中所掌握的信息或资源多少，都有可能产生不对称资源状态的出现。研究者将这种处于不同资源状态下个体面临个人利益与集体利益相冲突的决策情境称为不对称社会困境(asymmetric social dilemmas; 刘长江, 郝芳, 2015)。回顾文献发现，造成社会困境中主体间资源不对称的原因主要包括社会关系和决策结构两个方面(Weber, Kopelman, & Messick, 2004)。

2.1. 社会关系不对称

社会结构本质上就是由各种社会关系网络所构成，社会分层使得这个网络中的个体处于相对强弱的位置上，进而造成了社会关系不对称的出现(Zitek & Tiedens, 2012)，具体表现为社会阶层、社会比较和权力感等(Dubois, Rucker, & Galinsky, 2015; Van Doosum, Tybur, & Van Lange, 2017; 郑晓莹, 彭泗清, 彭璐璐, 2015)。

1) **社会分层**。从社会关系的角度来看，一些个体由于社会地位(如领导与下属)、社会身份(如白领与农民)和社会比较(如与富人相比则显得更穷)等方面存在差异，使得他们拥有更多的机会或权力来谋取个人利益、实现自我价值。这种由于社会阶层所构成的不对称，会使得他们在社会分层中处于优势或弱势位置(Abele & Wojciszke, 2013)。

2) **社会比较**。除了上述客观社会经济地位所造成的不对称外，由社会比较而体验到的“贫”与“富”状态也被证实是影响合作行为的重要因素(郑晓莹等, 2015)。社会比较在人类社会无处不在，几乎涵盖了社会生活的方方面面。正所谓“比上不足、比下有余”正是社会比较的体现，人们通过社会比较来认识和评价自己，若进行上行比较(即与处境比自己更好的人)则会产生心理劣势感；相反，若进行下行比较(即与处境比自己更差的人)则会产生心理上的优势感。

3) **权力感**。权力(power)是一种通过控制有价值资源、执行奖励与惩罚机制来影响他人的能力，它被看作是社会关系的核心，是影响合作行为的重要因素(Kopelman, Hardin, Myers, & Tost, 2016; van Prooijen, Coffeng, & Vermeer, 2014)。近来，不少学者开始关注权力本身的心理属性，将权力看成是一种主观的心理感知，即权力感(Anderson & Berdahl, 2002)。研究者可通过权力线索启动(刘耀中, 江玉琳, 窦凯, 2016)、回忆权力体验(Schmid, Kleiman, & Amodio, 2015)等方式激活权力感，权力感一旦被激活，会显著影响个体的认知、情绪和行为。

2.2. 决策结构不对称

从决策结构的角度看，资源禀赋水平或奖惩设置也会造成个体处于不对称的资源状态中(刘长江, 郝芳, 2011)。例如，在决策初始阶段拥有更多资源或具有分配资源权限的个体会体验到更多的优越感，这种由决策结构所造成的不对称也被证实为影响合作行为的重要因素。

1) **初始资源设置**。由于现实生活中资源的分配规则(例如按劳分配、按需分配等)不同，往往会造成人们拥有的资源水平存在不均等现象。因此，在公共物品博弈框架下的个体通常拥有的资源水平是不等量的，且从公共资源中获取的机会也不同。相比于没有拥有的物品而言，人们对自己已经拥有的物品赋予更高的价值，这种心理上的赋值高低会造成心理体验的不对称(刘长江, 郝芳, 2011)。

2) **奖惩设置**。为解决社会困境中的冲突和矛盾，奖惩系统常被引入来促进博弈各方的合作行为。奖惩系统包括奖励与惩罚，两种系统的设置是通过影响人们的动机来影响合作行为的。例如，在一个奖励

机制下，人们会希望通过合作或竞争来追求更高的奖励；而在惩罚机制下，人们合作的动机往往是为了回避损失或惩罚。这种奖惩设置机制也会导致个体在社会困境中体验到的主观评价出现不对称(Molleman, Kölle, Starmer, & Gächter, 2019; Weber, Weisel, & Gächter, 2018)。

3. 社会困境中的合作机制：从对称模型到不对称模型的转变

尽管自达尔文、亚当斯密之后，经济学家提出过许多理论尝试解释合作行为的产生机制，但这些理论的“悖论”至今仍未得到解决：若认为人是“理性的”、“自利的”，那么为何在人类社会乃至自然界中，不管群体间还是群体内均存在着大量的合作行为，而且这些合作行为往往都是以牺牲自我利益为代价的(Dorfman, Eyal, & Bereby-Meyer, 2014; Robertson, Delton, Klein, Cosmides, & Tooby, 2014)。根据互惠理论(reciprocity theory)和亲缘选择理论(kin selection theory)的观点，个体间存在着互惠关系和较高的遗传相似性，因此在社会互动中采取合作策略比竞争策略有着更高的适合度，即采取自我抑制(self-restraint)的合作决策是系统中所有个体的优势策略(谢文澜等, 2013)。在合作的经典理论中，若博弈双方选择合作所带来的收益大于不合作的收益(或选择合作所带来的损失小于不合作的损失)，双方便会形成一个合作的稳定均衡，即纳什均衡。但此理论模型受到这样一种现实问题的挑战：随着博弈次数的增加，双方的合作势必会由于资源的有限性而转化为冲突，而这种冲突将会导致合作平衡的解体。

导致这一悖论出现的原因可能是由于传统合作理论的研究都是基于对称模型发展起来的，然而大量文献研究显示：现实背景中的个体或群体之间往往处于一种高度的不对称关系(刘长江, 郝芳, 2015)。有学者指出，对称模型的前提假设可能是造成互惠理论或亲缘选择理论出现困境的本质原因(Stouten, De Cremer, & van Dijk, 2009; 王瑞武, 贺军州, 王亚强, 石磊, 李耀堂, 2010)，因为在现实情境中，个体行为大多数是基于不对称条件(如社会地位不对称、获益机会不对称等)下发生的(谢文澜等, 2013)。因此，从不对称的视角探究人类合作行为的动力发展机制是当前研究的一个新趋向。

4. 不对称因素影响合作行为的研究述评

研究发现，影响个体合作行为的不对称因素既包括社会互动的关系层面，也体现在物质利益的决策层面。据此，我们尝试从社会关系和决策结构两个方面来梳理不对称社会困境中合作行为的动力机制。

4.1. 社会关系不对称对合作行为的影响

从社会关系的角度看，社会分层导致社会互动中的个体在社会地位(如领导与下属)或社会身份(如白领与农民)等方面出现不对称，使他们在社会困境中处于优势位置或弱势位置(Abele & Wojciszke, 2013)。关于不对称社会关系影响合作行为的研究结论尚未达成一致。一种观点认为，处于优势状态下的个体更有可能做出合作行为。研究表明，个体从事公益事业或志愿服务行为与收入、受教育水平呈显著正相关，相比于低阶层个体，高阶层个体拥有更多资源和时间从事志愿公益活动，且对待社会活动会更加主动(Dovidio, Piliavin, Schroeder, & Penner, 2006)。正所谓“达则兼济天下”，就是对处于优势状态的成功者提出的期许。郑晓莹等(2015)探究社会比较对个体亲社会行为的影响时发现，当被试进行下行比较时(即与自己差的人相比)，捐款的意愿显著更高。

然后，还有一种观点认为处于弱势状态的个体更偏好合作。有研究指出，处于优势地位的强者在博弈中更偏好竞争，以提升获利的概率(Kimbrough, Sheremeta, & Shields, 2014)；而处于劣势地位的弱者更偏好寻求策略来谋求利益(Avrahami, Kareev, Todd, & Silverman, 2014)。Kraus et al. (2012)探究了不同社会阶层个体的利他偏好，结果支持处于弱势资源状态的个体更偏好利他。具体而言，相比于高阶层个体，低阶层个体在生活中拥有的资源较少，对他人或外部环境的依赖性更强，从而做出更多的利他行为；相

反, 高阶层个体由于资源较为丰富, 不需要依赖外部力量, 在面对社会困境问题时更倾向于采用自我为中心的策略。近期一项来自哥伦比亚(Colombia)的实验研究发现: 高社会等级者与中、低社会等级者在地方性公共品博弈(local public goods game)中的贡献水平无显著性差异, 但附加政策条件后, 低社会等级者的贡献水平显著提升, 并高于高社会等级者(Martinsson, Villegas-Palacio, & Wollbrant, 2015)。

4.2. 决策结构不对称对合作行为的影响

从决策结构的角度看, 资源禀赋水平或奖惩设置所导致的不对称也会影响个体在合作决策中的表现, 如相比于资源匮乏者, 拥有更多资源的个体为集体贡献更高(van Dijk & Wilke, 2000); 但也有学者却发现, 从公共物品中获益更多和获益更少的个体所贡献的资源不存在显著差异(Stouten et al., 2009)。一项元分析指出, 奖惩设置对合作行为的影响还受到一些因素的调节, 如迭代次数、搭档匹配、团队规模以及被试报酬等(Balliet, Mulder, & Van Lange, 2011)。

不对称社会困境下的合作行为存在较大的个体差异, 如来自社会价值取向的研究发现, 亲自我者在做决策时更关注自己, 倾向于保留更多的资源; 而亲社会者决策时既关注自己的结果, 也会关注他人的结果, 倾向于寻找一种自我与他人结果间差异化最小的方案(Van Lange, 1999)。研究发现, 当亲社会者在处于弱势状态(如初始资源相对较少)时, 他们由于体验到更多的社会责任而表现出更高的合作水平(De Cremer & Van Lange, 2001), 更倾向于分配给同伴更多的资源(Yamagishi et al., 2013)。

此外, 在决策过程中改变个体所处的状态也会影响合作行为。例如, 通过操控被试在独裁者游戏中自我控制冲突的识别水平, 会显著影响个体通过认知控制来抑制利己诱惑的追求, 进而降低个体的合作行为(Martinsson, Myrseth, & Wollbrant, 2012), 而且自我控制资源受损后, 个体的亲社会观点采择能力会被削弱(Fennis, 2011), 进而导致在公共物品游戏中更多的考虑短期的经济收益, 忽略长期收益(Grelley, Lea, & Fischer, 2008)。相反, 当提升个体的自我控制水平(Sheldon & Fishbach, 2011)或提升个体感知到的自我控制水平(Righetti & Finkenauer, 2011), 他们将在混合动机情境中尽可能的抑制通过竞争所带来的诱惑, 从而表现出更多的合作行为。

5. 总结

综上所述, 建立在“对称模型”中发展起来的研究结论并不能充分解释人类合作行为的现实性与复杂性。经济学等领域学者由于实验操作、模型建立的需要, 常假定混合动机情境下的个体行为是同质的、可互换的。但在这种假设下建立起来的结论往往是不完善的, 因为现实情境下的个体决策行为通常是在不对称的条件(如社会关系不对称、决策结构不对称)下发生的, 因此社会互动中占据不同强弱位置的个体拥有着独特的社会知觉模式(刘长江, 郝芳, 2015), 以使他们在面临混合动机情境时采取相应的决策策略, 此时大脑会对决策过程及反馈结果做出响应, 以适时改变个体的决策行为。因此, 未来研究应该引入不对称性因素这种更符合人类现实生活实际的模型, 并考虑社会价值取向、公平偏好、自我控制等个体因素来揭示不对称社会困境中合作行为的作用机制。

基金项目

本研究得到广东省教育科学规划课题(项目编号: 2017GGXJK001)和 2017 年度广东轻院社科类项目(项目编号: KJRW001)的资助。

参考文献

窦凯, 刘耀中, 王玉洁, 聂衍刚(2018). “乐”于合作: 感知社会善念诱导合作行为的情绪机制. *心理学报*, 50(1), 101-114.

- 刘耀中, 江玉琳, 窦凯(2016). 权力对建议采纳的影响: 反馈效价的调节作用. *中国临床心理学杂志*, 24(3), 400-404.
- 刘长江, 郝芳(2011). 不对称社会困境中社会价值取向对合作的影响. *心理学报*, 43(4), 432-441.
- 刘长江, 郝芳(2015). 不对称社会困境中的决策: 行为的双重模式. *心理科学进展*, 23(1), 1-10.
- 王瑞武, 贺军州, 王亚强, 石磊, 李耀堂(2010). 非对称性有利于合作行为的演化. *中国科学: 生命科学*, 40(8), 758-764.
- 谢文澜, 汪祚军, 王霏, 张林(2013). 合作行为的产生机制及影响因素——基于进化心理学视角下的探讨. *心理科学进展*, 21(10), 1-7.
- 郑晓莹, 彭泗清, 彭璐璐(2015). “达”则兼济天下? 社会比较对亲社会行为的影响及心理机制. *心理学报*, 47(2), 243-250.
- Abele, A. E., & Wojciszke, B. (2013). The Big Two in Social Judgment and Behavior. *Social Psychology*, 44, 61-62. <https://doi.org/10.1027/1864-9335/a000137>
- Abele, A. E., & Wojciszke, B. (2013). The Big Two in Social Judgment and Behavior. *Social Psychology*, 44, 61-62. <https://doi.org/10.1027/1864-9335/a000137>
- Anderson, C., & Berdahl, J. L. (2002). The Experience of power: Examining the Effects of Power on Approach and Inhibition Tendencies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 1362-1377. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.83.6.1362>
- Avrahami, J., Kareev, Y., Todd, P. M., & Silverman, B. (2014). Allocation of Resources in Asymmetric Competitions: How Do the Weak Maintain a Chance of Winning? *Journal of Economic Psychology*, 42, 161-174. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2013.11.002>
- Balliet, D., & Van Lange, P. A. (2013). Trust, Conflict, and Cooperation: A Meta-Analysis. *Psychological Bulletin*, 139, 1090-1112. <https://doi.org/10.1037/a0030939>
- Balliet, D., Mulder, L. B., & Van Lange, P. A. (2011). Reward, Punishment, and Cooperation: A Meta-Analysis. *Psychological Bulletin*, 137, 594-615. <https://doi.org/10.1037/a0023489>
- Dawes, R. M. (1980). Social Dilemma. *Annual Review of Psychology*, 31, 169-193. <https://doi.org/10.1146/annurev.ps.31.020180.001125>
- De Cremer, D., & Van Lange, P. A. M. (2001). Why Prosocials Exhibit Greater Cooperation than Proselfs: The Roles of Social Responsibility and Reciprocity. *European Journal of Personality*, 15, S5-S18. <https://doi.org/10.1002/per.418>
- Declerck, C. H., Boone, C., & Emonds, G. (2013). When Do People Cooperate? The Neuroeconomics of Prosocial Decision Making. *Brain Cogn*, 81, 95-117. <https://doi.org/10.1016/j.bandc.2012.09.009>
- Dorfman, A., Eyal, T., & Bereby-Meyer, Y. (2014). Proud to Cooperate: The Consideration of Pride Promotes Cooperation in a Social Dilemma. *Journal of Experimental Social Psychology*, 55, 105-109. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2014.06.003>
- Dou, K., Wang, Y. J., Li, J. B., Li, J. J., & Nie, Y. G. (2018). Perceiving High Social Mindfulness during Interpersonal Interaction Promotes Cooperative Behaviours. *Asian Journal of Social Psychology*, 21, 97-106. <https://doi.org/10.1111/ajsp.12210>
- Dovidio, J. F., Piliavin, J. A., Schroeder, D. A., & Penner, L. (2006). *The Social Psychology of Prosocial Behavior*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates Publishers.
- 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, 436-449. <https://doi.org/10.1037/pspi0000008>
- Fennis, B. M. (2011). Can't Get over Me: Ego Depletion Attenuates Prosocial Effects of Perspective Taking. *European Journal of Social Psychology*, 41, 580-585. <https://doi.org/10.1002/ejsp.828>
- Grelley, D., Lea, S., & Fischer, P. (2008). *Ego Depletion and the Tragedy of the Commons: Self Regulation Fatigue in Public Goods Games*. (Unpublished Manuscript)
- Kimbrough, E. O., Sheremeta, R. M., & Shields, T. W. (2014). When Parity Promotes Peace: Resolving Conflict between Asymmetric Agents. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 99, 96-108. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2013.12.021>
- Kopelman, S., Hardin, A. E., Myers, C. G., & Tost, L. P. (2016). Cooperation in Multicultural Negotiations: How the Cultures of People with Low and High power Interact. *Journal of Applied Psychology*, 101, 721-730. <https://doi.org/10.1037/apl0000065>
- 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, 546-572. <https://doi.org/10.1037/a0028756>

- Martinsson, P., Myrseth, K. O. R., & Wollbrant, C. (2012). Reconciling Pro-Social vs. Selfish Behavior: On the Role of Self-Control. *Judgment and Decision Making*, 7, 304-315.
- Martinsson, P., Villegas-Palacio, C., & Wollbrant, C. (2015). Cooperation and Social Classes: Evidence from Colombia. *Social Choice and Welfare*, 45, 829-848. <https://doi.org/10.1007/s00355-015-0886-3>
- Molleman, L., Kölle, F., Starmer, C., & Gächter, S. (2019). People Prefer Coordinated Punishment in Cooperative Interactions. *Nature Human Behaviour*, 3, 1145-1153. <https://doi.org/10.1038/s41562-019-0707-2>
- Parks, C. D., Joireman, J., & Van Lange, P. A. (2013). Cooperation, Trust, and Antagonism: How Public Goods Are Promoted. *Psychological Science in the Public Interest*, 14, 119-165. <https://doi.org/10.1177/1529100612474436>
- Raub, W., Buskens, V., & Corten, R. (2015). Social Dilemmas and Cooperation. In N. Braun, & N. J. Saam (Eds.), *Handbuch Modellbildung und Simulation in den Sozialwissenschaften* (pp. 597-626). Wiesbaden: Springer Fachmedien. https://doi.org/10.1007/978-3-658-01164-2_21
- Righetti, F., & Finkenauer, C. (2011). If You Are Able to Control Yourself, I Will Trust You: The Role of Perceived Self-Control in Interpersonal Trust. *Journal of Personality and Social Psychology*, 100, 874-886. <https://doi.org/10.1037/a0021827>
- Robertson, T. E., Delton, A. W., Klein, S. B., Cosmides, L., & Tooby, J. (2014). Keeping the Benefits of Group Cooperation: Domain-Specific Responses to Distinct Causes of Social Exclusion. *Evolution and Human Behavior*, 35, 472-480. <https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2014.06.006>
- Schmid, P. C., Kleiman, T., & Amodio, D. M. (2015). Power Effects on Cognitive Control: Turning Conflict into Action. *Journal of Experimental Psychology: General*, 144, 655-663. <https://doi.org/10.1037/xge0000068>
- Sheldon, O. J., & Fishbach, A. (2011). Resisting the Temptation to Compete: Self-Control Promotes Cooperation in Mixed-Motive Interactions. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47, 403-410. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2010.11.003>
- Stouten, J., De Cremer, D., & van Dijk, E. (2009). When Being Disadvantaged Grows into Vengeance: The Effects of Asymmetry of Interest and Social Rejection in Social Dilemmas. *European Journal of Social Psychology*, 39, 526-539. <https://doi.org/10.1002/ejsp.556>
- van Dijk, E., & Wilke, H. (2000). Decision-Induced Focusing in Social Dilemmas: Give-Some, Keep-Some, Take-Some, and Leave-Some Dilemmas. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 92-104. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.78.1.92>
- van Dijk, E., Parks, C. D., & Van Lange, P. A. (2013). Social Dilemmas: The Challenge of Human Cooperation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 120, 123-124. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2012.12.005>
- Van Doesum, N. J., Tybur, J. M., & Van Lange, P. A. M. (2017). Class Impressions: Higher Social Class Elicits Lower Pro-sociality. *Journal of Experimental Social Psychology*, 68, 11-20. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2016.06.001>
- Van Lange, P. A. M. (1999). The Pursuit of Joint Outcomes and Equality in Outcomes: An Integrative Model of Social Value Orientation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 337-349. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.77.2.337>
- Van Lange, P. A., Joireman, J., Parks, C. D., & Van Dijk, E. (2013). The Psychology of Social Dilemmas: A Review. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 120, 125-141. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2012.11.003>
- van Prooijen, J.-W., Coffeng, J., & Vermeer, M. (2014). Power and Retributive Justice: How Trait Information Influences the Fairness of Punishment among Power Holders. *Journal of Experimental Social Psychology*, 50, 190-201. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2013.10.004>
- Weber, J. M., Kopelman, S., & Messick, D. M. (2004). A Conceptual Review of Decision Making in Social Dilemmas: Applying a Logic of Appropriateness. *Personality & Social Psychology Review*, 8, 281-307. https://doi.org/10.1207/s15327957pspr0803_4
- Weber, T. O., Weisel, O., & Gächter, S. (2018). Dispositional Free Riders Do Not Free Ride on Punishment. *Nature Communications*, 9, 2390. <https://doi.org/10.1038/s41467-018-04775-8>
- Yamagishi, T., Mifune, N., Li, Y., Shinada, M., Hashimoto, H., Horita, Y., et al. (2013). Is Behavioral Pro-Sociality Game-Specific? Pro-Social Preference and Expectations of Pro-Sociality. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 120, 260-271. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2012.06.002>
- Zitek, E. M., & Tiedens, L. Z. (2012). The Fluency of Social Hierarchy: The Ease with Which Hierarchical Relationships Are Seen, Remembered, Learned, and Liked. *Journal of Personality and Social Psychology*, 102, 98-115. <https://doi.org/10.1037/a0025345>