

# 基于公平偏好的实验经济学研究综述

宋建华\*

**摘要:** 传统经济学建立在自利性假设之上,认为参与人仅仅关心自身利益,即使出现有悖于自利性假设的行为,也只是暂时性的偏离。而最近二十多年的实验经济学研究对该假设提出了质疑,利用大量实验数据不仅证明了人类行为中公平偏好的存在性,而且还表明这种存在性绝非是暂时性的偏离,其对人类的行为决策具有很强的系统性影响。目前相关学术研究主要体现在公平偏好与其他社会偏好的区分、有关人类行为决策中公平偏好存在性的实验证明、基于结果的公平偏好与基于动机的公平偏好的差异以及公平偏好对传统激励契约产生的影响。本文指出了国外学术界对公平偏好实验中包括实验对象、货币金额和文化等方面的质疑,同时也揭示了未来进一步的研究方向,构成了有关公平偏好实验经济学的研究进展及前沿趋势。

**关键词:** 公平偏好 传统经济学 实验经济学 最优契约

## 一、引言

传统经济学建立在自利性假设之上,认为参与人仅仅关心自身利益,纵然人们可能表现出有悖于自利性假设的行为,也只是暂时性的偏离。然而,大量实验研究证明,参与人不仅关心自身收益,也关注其他人收益,甚至愿意牺牲一小部分利益帮助友善之人,惩罚不友好之人,表现为具有社会偏好 (social preferences) 属性,包括公平偏好 (fairness preference)、利他主义 (altruism)、妒忌 (envy) 和互惠 (reciprocity) 等。因此,问题的关键不在于人们是否具有其他行为偏好,而在于在什么条件下这些偏好对经济学研究和社会产生影响以及用什么样的方法刻画这些偏好。许多具有影响力的经济学家包括 Smith (1759) 和 Samuelson (1993) 等都指出人们是具有社会偏好的,且该偏好将对经济学研究产生重大影响。

作为社会偏好中重要组成部分的公平偏好抓住了人类行为的许多特性,对行为人的决策具有重要影响 (Engelmeier and Wambach 2002)。有关公平偏好实验经济学的研究文献比较丰富,本文通过对已有学术研究成果进行归纳和总结,指出了国外学术界对公平偏好实验的质疑以及实验进一步发展的方向,揭示了有关公平偏好实验经济学的研究进展和前沿趋势。

## 二、公平偏好与其他社会偏好的区分

公平偏好只是社会偏好的重要组成部分之一,除此之外,社会偏好还包括利他主义、妒忌和互惠等。在讨论公平偏好之前,有必要把公平偏好与这些偏好进行区分,并考察偏好异质性方面的问题。

利他主义是一种无条件的善意,施恩者对别人的恩惠不以被恩惠者的回报为条件 (Andreoni and Miller 2002, Charness and Rabin 2002),施恩者的效用函数对被施恩者的利益所得的一阶导数是正的。因此,利他主义者愿意牺牲个人利益去提高他人的福利。利他主义的对立面就是妒忌或者故意破坏者,这种社会偏好总是对相对参考者所得报以负效用,纵然增加个人成本也要降低对方福利 (Bolton, 1991; Kirchsteiger 1994; Muir 1995),是一种对社会具有危害性的社会偏好。有条件的利他主义就是公平偏好 (Fehr and Schmidt

\* 宋建华,厦门大学经济学院,邮政编码: 361005 电子信箱: sh2006xmu@yahoo.com.cn

作者感谢匿名审稿专家对本文提出的改进建议,文责自负。

1999, Bolton and Ockenfels 2000), 一般而言, 具有公平偏好的参与者喜欢把自身的收益与平均收益进行比较, 参与人的效用函数与收益分配的公平程度成正比, 收益分配越公平, 产生的效用损失就越小。公平偏好类型有两种: 基于结果的公平偏好和基于动机的公平偏好, 本文将在第四部分中详细论述。个人偏好取决于他人的行为就是互惠, 也就是对他人的善意施以善意回报, 恶意施以恶意惩罚 (Segal and Sobel 2007, Duvenberg and Kirchsteiger 2004)。这类偏好不仅取决于物质利益, 也取决于行为人的背后动机。还有一类是基于参与人类型的互惠行为, 对“好人” (good person, 通常指具有利他主义或者善良之人) 施以善意, 对“坏人” (bad person, 通常指故意破坏者或者不善良之人) 施以惩罚 (Levine 1998)。

Charness和 Rabin(2002)试图把这几种社会偏好纳入到统一的分析框架当中, 模型中的参与者 B 的效用函数为 
$$U_B(\pi_A, \pi_B) = \begin{cases} \pi_B + \rho(\pi_A - \pi_B) & \text{if } \pi_A < \pi_B \\ \pi_B + \sigma(\pi_A - \pi_B) & \text{if } \pi_A > \pi_B \end{cases}$$
 其中,  $\pi_A$  和  $\pi_B$  分别是参与者 A 和 B 的收益,  $\rho$  和  $\sigma$

分别是  $\pi_A < \pi_B$  和  $\pi_A > \pi_B$  情况下参与者 B 对二者收益之差的赋值。从这个效用函数可以看出: 当  $\rho = \sigma = 0$  时, 参与者 B 只关注自身利益, 此时参与者 B 是自私自利类型; 当  $-1 < \sigma \leq \rho < 0$  时, 参与者 B 的收益大于参与者 A 的收益时将会给参与者 B 带来正效用, 反之, 参与者 B 的收益小于参与者 A 的收益时将会对参与者 B 带来负效用, 此种情况下参与者 B 是竞争性偏好 (competitive preferences) 类型; 当  $-1 < \sigma < 0 < \rho < 1$  时, 不公平的分配将会对参与者 B 产生额外负效应, 此时参与者 B 是公平偏好类型; 当  $0 \leq \sigma \leq \rho < 1$  时, 参与者 B 不惜牺牲自己利益以增加对方收益, 此时参与者 B 是利他主义类型。Erlei(2008)引入异质性社会偏好 (heterogeneity of social preferences, HSP) 均衡概念综合考虑了 Fehr 和 Schmidt(1999) 的公平偏好假设以及 Charness 和 Rabin(2002) 的偏好异质性思想。研究发现, HSP 均衡预测结果明显优于标准纳什均衡、Fehr 和 Schmidt(1999) 的不公厌恶模型以及 Charness 和 Rabin(2002) 的分析模型。这类模型能够较好地拟合实验数据, 但由于大多数社会偏好模型处理起来比较复杂, 有关偏好异质性方面的探讨还处于尝试阶段, 有待于进一步深入研究。

### 三、公平偏好存在性实验证明

最近二十多年的实验经济学对标准新古典经济学的研究假设提出了质疑, 利用实验数据证明了人类行为决策中公平偏好的存在, 这些实验包括礼物互换实验、最后通牒实验和独裁者实验等。

礼物互换实验 (gift exchange game) 最先由 Fehr 等 (1993) 提出, 该实验包括雇主和雇员两个参与者。开始时, 雇主提供一个大于最低工资的固定工资, 雇员观察到该固定工资后提供一个大于等于最低水平的努力水平。实验结果表明, 随着雇主提供工资水平的提高, 雇员的努力水平也在增加, 参与双方都具有公平偏好动机。

最后通牒实验 (ultimatum games) 最先由 Güth 等 (1982) 引入, 在实验当中, 参与者 1 提出如何与参与者 2 分享一个固定收益的方案, 参与者 2 可以选择接受或拒绝。当参与者 2 选择接受时, 按照参与者 1 的提议分享该收益, 如果参与者 2 拒绝参与者 1 的分配方案, 双方收益均为零。按照自利性假设, 参与者 1 只需给参与者 2 分配一个较小的份额, 自己可以保留较大的份额, 而对参与者 2 而言, 任何数量的份额都将接受。许多学者研究了最后通牒实验 (Thaler 1988, Güth 1995, Camerer and Thaler 1995), 得到的实验结果概括如下: 参与者 1 提供的分配份额不会超过 0.5, 平均分配份额在 0.4~0.5 之间。低于 0.2 的分配方案较少, 且被参与者 2 拒绝的概率较高, 而接近 0.5 的分配方案几乎不被参与者 2 拒绝。参与者 1 对参与者 2 提供一个比较公平的分配方案或许是因为其是公平偏好者, 较大程度的不公平分配方案会降低其效用, 抑或是因为参与者 1 害怕不公平程度较大的分配方案被参与者 2 否决的概率更高, 如果方案一旦被否决, 其将什么也得不到。独裁者实验对这两个猜测进行了区分。

与最后通牒实验类似, 独裁者实验 (dictator games) 的参与者 1 提供一个分配方案, 但该实验中的参与者 2 没有否决权, 只能接受参与者 1 的任何分配方案。Forsythe 等 (1994) 是最早比较最后通牒实验与独裁者实验之间差别的学者, 他们发现独裁者实验当中参与者 1 分配给参与者 2 的份额相比最后通牒实验大为减少。这说明最后通牒实验中参与者 1 的“慷慨”很大程度上是出于策略的考虑, 但实验中仍有超过一半的参与者 1 给予参与者 2 正的份额, 同样证明了公平偏好的存在。

针对已有相关实验研究, 可以概括如下: 人们不仅仅关心自身利益所得, 也关注他们互动当中的其他参

与人的收益;参与人的公平偏好程度是有所不同的,有些人关注其他参与人的收益较多,有些则较少;公平偏好对人们的行为决策具有很强的系统性影响,在许多情况下,如果不考虑公平偏好所产生的影响,将不可能很好地解释观察到的经济现象。

四、基于结果的公平偏好与基于动机的公平偏好的差异

公平偏好的类型有两种:基于结果的公平偏好和基于动机的公平偏好。基于结果的公平偏好认为动机不重要,同一个结果没有差别。而基于动机的公平偏好则认为动机对参与人的行为起着重要作用,同一个结果或许被解读为不同的动机。Falk等(2003)在最后通牒实验中发现,当参与人1的可选方案不同时,同一分配方案被参与人2拒绝的概率明显不同。如果参与人2认为参与人1对其存在动机不公,那么同一分配方案被拒绝的概率就会上升。基于动机的公平偏好由于处理起来比较复杂,目前还处于实验论证和建立相应效用函数的探索阶段,许多学者是基于结果的公平偏好进行研究的,本文引用的大多数文献也基本上属于此类。

(一)基于结果的公平偏好

基于结果的公平偏好把公平的界定看作是一种中立参考结果的比较,这个参考可以用来评价分配方案的公平性,是一个比较复杂的比较过程。Fehr和Schmidt(1999)把公平视为参与人之间收入的比较并首先用数学模型刻画出公平偏好者的效用函数: $U_i(x) = x_i - \alpha_i \max\{x_j - x_i, 0\} - \beta_i \max\{x_i - x_j, 0\}$ ,  $i \neq j$ ,  $0 \leq \beta_i \leq 1$ ,  $\beta_i \leq \alpha_i$ 。其中: $\alpha_i$ 为劣势不公厌恶系数, $\beta_i$ 为优势不公厌恶系数。优势不公指自身收益比公平参考所得多,与之不同,劣势不公指自身收益比公平参考所得少。参数 $\alpha_i \geq \beta_i \geq 0$ 的意义在于优势不公和劣势不公都会使参与人的效用降低,但在此过程中,劣势不公对效用降低的程度是大于优势不公的。该模型可以较好地解释礼物互换实验及最后通牒实验观察到的经济现象,为学术界进行深入相关实验和理论研究做出了开拓性贡献。

(二)基于动机的公平偏好

基于Geanakoplos等(1989)建立的心理博弈理论(psychological game theory),Rabin(1993)是第一个把参与人背后的公平动机引入到模型当中的学者。心理博弈理论不同于标准博弈理论之处在于,参与人的收益不仅取决于已经选择的策略,还取决于参与人对其他参与人选择策略信念的信念。在模型中,参与人*i*的主观期望效用函数取决于三个要素:参与人*i*自身选择的策略,参与人*i*对参与人*j*选择策略的信念,参与人*i*对参与人*j*对其所选择的策略信念的信念。基于这些思路构建的参与人*i*的效用函数是: $U_i(a_i, b_j, c_i) = \pi_i(a_i, b_j) + f_j \sim (b_j, c_i) [1 + f_i(a_i, b_j)]$ ,在这个效用函数中, $f_i(a_i, b_j)$ 是参与人*i*对参与人*j*的善意项, $f_j \sim (b_j, c_i)$ 是参与人*i*认为参与人*j*对其的善意项。假如参与人*i*认为参与人*j*是对其友善的,也就是说 $f_j \sim (b_j, c_i) > 0$ 则参与人*i*可以通过选择 $a_i$ 进而使参与人*i*对参与人*j*的善意项 $f_i(a_i, b_j)$ 变大,以对参与人*j*的善意行为做出奖励,反之对参与人*j*的非善意行为进行惩罚。然而,正如Rabin指出的那样,模型的一大缺陷在于未考虑博弈的动态结构。为了弥补这个不足,Dufwenberg和Kirchsteiger(2004)在续贯博弈(sequential games)框架内对模型进行了扩展,以考虑博弈的动态结构。

(三)同时引入结果和动机的公平偏好模型

从已有分析可以看出,参与人可能是基于结果的公平偏好类型,也可能是基于动机的公平偏好类型,抑或是这两种类型兼备,而在以上模型当中仅仅考虑了其中一个类型,完全抛弃了另外一个类型。为此,Falk和Fischbacher(2006)建立一个基于心理博弈的互惠模型,试图把二者同时引入到模型当中,模型中参与人的效用函数为: $U_i(f, s_i'', s_i') = \pi_i(f) + \rho \sum_{n \in N_i} \varphi_j(n, s_i'', s_i') \sigma_i(n, f, s_i'', s_i')$ 。其中,函数中的第一项 $\pi_i(f)$ 为参与人*i*的收益;第二项 $\rho \sum_{n \in N_i} \varphi_j(n, s_i'', s_i') \sigma_i(n, f, s_i'', s_i')$ 为参与人*i*的互惠收益,包括其互惠参数 $\rho$ ( $\rho \geq 0$ ),参与人*j*对*i*的善意项 $\varphi_j(n, s_i'', s_i')$ 和参与人*i*对*j*的互惠项 $\sigma_i(n, f, s_i'', s_i')$ 。善意项 $\varphi_j(n, s_i'', s_i') = \psi(n, s_i'', s_i') \Delta_j(n, s_i'', s_i')$ , $\Delta_j(n, s_i'', s_i')$ 为参与人*i*与参与人*j*分配结果之差,用以衡量结果的公平性,而 $\psi(n, s_i'', s_i')$ 被称为动机因子(intention factor),用以衡量公平动机。互惠项 $\sigma_i(n, f, s_i'', s_i') = \pi_j(v(n, f), s_i'', s_i') - \pi_j(n, s_i'', s_i')$ ,其中 $v(n, f)$ 为 $n \rightarrow f$ 的映射。从中可以看出,当参与人*j*对*i*的善意项 $\varphi_j(n, s_i'', s_i') \geq 0$ 时,参与人*i*将选择 $\sigma_i(n, f, s_i'', s_i') \geq 0$ 。反之,如果 $\varphi_j(n, s_i'', s_i') \leq 0$ 则 $\sigma_i(n, f, s_i'', s_i') \leq 0$ 。该理论模型同时把基于结果和动机的公平偏好引入其

中,并且他们通过在苏黎世大学和苏黎世瑞士联邦技术研究所做的 111 份调查问卷来支持他们的观点。其所做的调查发现,对公平程度的衡量确实与可供选择的方案个数有密切关系,在不同选择集当中,同一分配方案的公平程度被视为不同。该问卷调查佐证了公平动机的存在性及其所产生的影响,然而,正如 Cox Friedman 和 Gjerstad (2007) 所言,引入动机的公平偏好模型不但会使所分析的问题变得复杂,而且还有可能产生多个均衡,这无疑会限制此类模型的推广和应用。

## 五、公平偏好下的最优契约研究

已有大量实验证明了公平偏好的存在性且该偏好对人类行为决策产生的重要影响,而传统的契约理论并未考虑到这一点。Fehr 等 (2001) 对此做了批判:当参与人当中有一部分是公平偏好类型时,理论上而言,适用于全部参与人是自私自利类型的最优契约或许是非常低效的。Kahneman, Knetsch 和 Thaler (1986) 指出,顾客的公平偏好或许可以解释许多垄断公司为什么不完全利用垄断势力。Akerlof (1982), Akerlof 和 Yellen (1988, 1990) 认为,经济衰退时工人的工资水平仍高于出清时的水平而产生非自愿失业的原因在于公平偏好所起的作用,雇主们认为大幅降低工资的行为将会破坏工人的工作士气,进而使得工人大幅降低努力水平,这样将对公司产生不利影响。同样,如果工人相信雇主是关心他们的福利的,他们或许会付出更大甚至高于均衡最优水平的努力。因此,公平偏好的存在有利于克服契约实施当中难以提供足够激励的缺陷 (Rotemberg and Saloner, 1993; Rotemberg, 1994; Hemalini, 1999)。

### (一) 公平偏好属性下不同完全程度契约间投资效率的比较

依据契约不完全程度从高到底,可以把契约分为:隐性的奖金契约 (bonus contract BC)、信任契约 (trust contract TC) 和显性的激励契约 (incentive contract IC)。隐性的奖金契约只规定委托人支付给代理人一个基本工资,但不明确规定代理人的努力水平,也不规定事后委托人对代理人的奖金支付。在该契约当中,双方事后都有一定的自由决定权,是一个不完全程度最高的契约。信任契约明确规定委托人支付给代理人一个慷慨金额 (该金额高于最低支付金额),以此希望代理人能够提供一个较高的不可验证的努力水平。该契约的工资支付不以代理人努力水平为条件,无法对代理人的努力水平形成约束,且只有代理人拥有事后自由决策权,是一个不完全程度中等的契约。显性的激励契约当中委托人可以事先投入验证技术 (verification technology) 并伴随着相应的成本,如果代理人达不到规定的努力水平则将被委托人发现并受到惩罚。该契约对双方都形成比较强的约束,相比隐性的奖金契约和信任契约而言,事后双方基本上都没有太大的自由决策权,契约的不完全程度最低。

Fehr 等 (2001) 通过实验比较了三个契约的投资效率,得出的结论表明,隐性的奖金契约优于显性的激励契约优于信任契约。如果按照传统的自私自利假设,显性的激励契约是最优的,隐性的奖金契约和信任契约的投资效率是一样的,两个契约当中委托人支付最低工资,代理人提供最低努力水平。实验之所以得出不完全程度最高的隐性奖金契约比不完全程度最低的显性激励契约更加有效,原因在于当契约的不完全程度较高时,可以给予双方更大的自由空间进行互惠交易,具有公平偏好的委托人可以通过采用隐性契约的方式有效省去显性契约中的高昂成本。而如果参与人都是自私自利类型的,那么,显性的激励契约是最优的 (Fehr et al., 2004, 2007)。该理论为现实中大量存在的不完全程度较高的契约提供了理论依据,公平偏好的存在使得现实中很多重要的契约条款是模糊的,纵然可以用较小的成本去描述它,缔约人通常也没有刻画这些条款。原因在于当委托人具有较大的公平偏好倾向时,会诱导代理人提供更大的努力水平,通过非正式的隐性契约提供的激励或许比带有监督的正式的显性契约提供的激励具有更高的效益成本比 (Antoni and Randolph, 2008)。

### (二) 公平偏好属性下集体奖金契约与个体奖金契约的差异

有关公平偏好属性下集体奖金契约 (group bonus contract) 与个体奖金契约 (individual bonus contract) 差异的探讨, Kragl (2010) 做了比较深入的研究。集体奖金契约指的是委托人对代理人所付的工资依赖于全部代理人作为一个集体所做出的表现,因此委托人对每个代理人所支付的工资是相同的。与之不同的是,在个体奖金契约当中,代理人的工资所得依赖于个体表现,各自表现的差异将会导致代理人之间工资收入的不同。在引入公平偏好后,由于集体奖金契约中代理人工资收入是相同的,因而消除了代理人之间的不公厌恶负效用。而个体奖金契约中代理人工资水平很有可能是有差别的,这种差别将导致代理人之间不公厌恶负效应的产生,但个体奖金契约有助于缓解委托人面临的信任约束问题。所以,当委托人面临的信任约束问题

不严重时,由于集体奖金契约可以有效地避免代理人因不公厌恶产生的效用损失,因而可能是占优的。然而,公平偏好积极的一面在于可以帮助委托人减轻所面临的信任约束问题,该积极因素甚至可以使个体奖金契约占优于集体奖金契约。综合这些分析,最优契约的选择是二者之间的权衡。

### (三)引入公平偏好的最优股权分配方案

Englmaier和Wambach(2002)把公平偏好引入传统激励契约当中研究委托人与代理人之间的最优股权分配方案。如果具有公平偏好属性的代理人的努力水平是可缔约的(不存在激励因素)且是风险中性的,代理人的最优持股比例 $w(x)$ 是斜率为 $1/2$ 的线性函数,且该最优持股比例随着代理人的不公厌恶系数 $\alpha$ 的上升而趋于 $x/2$ 当 $\alpha$ 趋于无穷大时, $w(x)=x/2$ 此时收益分配只反映了代理人的公平偏好属性。当同时考虑代理人的公平偏好和风险厌恶偏好时,代理人最优持股比例为 $(0, 1/2)$ 。公平偏好因素倾向于双方公平分配收益,风险厌恶使得代理人具有减少持股比例以降低风险的动机,最优持股比例体现了二者之间的权衡。当公平偏好的代理人的努力水平是不可缔约的且是风险中性时,代理人最优持股比例为 $(1/2, 1)$ 。努力程度的不可缔约使得工资支付要体现出激励因素,倾向于增加代理人的持股比例,公平偏好因素倾向于双方平均分配,此时最优持股比例为 $(1/2, 1)$ 。当同时考虑公平偏好、激励因素和风险厌恶时,最优持股比例与公司收益 $x$ 成正比。公平偏好在最优激励契约的设计当中起着至关重要的作用,对公平的關注性越强,契约的设计越倾向于线性平均分配方案。

## 六、对实验的质疑及展望

有关公平偏好的实验基本上是用较小的货币金额以大学本科生为实验对象,问题是这样的实验结果是否可靠,一些学者提出了质疑。为了回应这种质疑,许多学者用较大的货币金额重复以上实验,令人感到吃惊的是,货币金额对实验结果没有多大影响。Cameron(1999)在印度尼西亚做了最后通牒实验,实验对象可以收到相当于当地月工资3倍的收入,结果表明,实验金额的增加并未对参与人的行为产生太大影响。Fehr,Fischbacher和Tougareva(2002)在俄罗斯做了两轮的礼物互换实验,其中一轮参与人平均可以获得相当于1个星期的工资收入,而另外一轮参与人平均可以获得相当于10个星期的工资收入,两轮实验结果并没有太大不同。Dohmen等(2009)用可以代表整个德国的实验对象做这方面的实验,实验结果与大学本科生实验对象的实验结果差别细微。文化是否对实验结果有影响呢?Roth等(1991)分别在以色列、日本、斯洛文尼亚和美国的最后通牒实验当中发现,相比美国和斯洛文尼亚,以色列和日本具有更低的拒绝率和更低的提供水平,但这个差别是比较小的。而Henrich和Smith(2004)在15个远离西方文明的小社会中做的最后通牒实验发现,文化对公平偏好具有重要影响。比如,生活在秘鲁亚马逊丛林的马奇根加人(Machiguenga)平均提供的份额为26%,在东印度尼西亚太平洋岛上以捕鲸为生的拉马勒拉人(Lamalera)平均提供的份额高达56%。这些实验结果表明,公平偏好程度至少部分由文化决定,并且西方国家之间的公平偏好程度差别较小。博弈次数的重复性是否也对实验结果产生影响呢?Brown等(2004)做了一个15轮的重复博弈礼物互换实验,相比1轮实验的平均努力水平3.3而言,重复博弈实验的平均努力水平为6.9。显然,重复博弈的关系型契约放大了公平偏好的契约实施机制(MacLeod and Malcolmson, 1989; Baker et al., 1994)。以上实验结果是在实验室人为控制条件下得到的,为了检验实验结果是否与现实世界相吻合,Gneezy和List(2006),Bellmare和Shearer(2007),Englmaier和Leider(2008)以及Al-Ubaydli等(2008)在现实世界中以实际支付给工人工资的方法做了一系列礼物互换实验。研究结果发现公平偏好在现实世界中确实存在,实验室所得到的结论是可以刻画现实世界的。

有关公平偏好的实验经济学研究有效地拓宽了经济学的研究视野,揭示了人类行为决策中公平偏好的存在性及其所产生的影响,弥补了理性理论框架体系的不足。而从目前学术研究状况来看,还有许多需要进一步完善的地方。首先,公平偏好虽然是社会偏好中的重要一员,但并不意味着其他社会偏好可以忽略,如何在实验研究中综合刻画这些主要的社会偏好以较为准确地反映出现实当中的人类行为决策,还存在着很大的拓展空间。其次,基于结果的公平偏好的研究已经取得不少成果,而基于动机的公平偏好由于处理比较复杂,这方面的研究还处于尝试性阶段,有待于更多、更深入的研究。再次,有关公平偏好下的最优契约研究主要体现在不完全程度不同的契约间投资效率的比较上,而最近二十多年的契约理论最重要的发展就是Grossman和Hart(1986)及Hart和Moore(1990)开创的GHM理论,该理论研究的事前不同产权配置对事后投资效率的影响,进而可以从最大化事后投资效率的角度确定事前最优的产权配置。因此,如何在实验当中

研究公平偏好属性下的最优产权配置不仅仅具有理论意义,也对现实当中的产权改革具有重要的参考价值。最后,参与人的公平偏好深受不公平厌恶系数的影响,而不公平厌恶系数究竟是外生变量(比如受到文化、教育、职业等因素的影响)还是内生于不公平分配程度的内生变量,抑或二者兼有之。弄清这个问题可以使我们更加清楚地认识目前我国居民对收入分配现状的不满情绪和迫切希望缩小居民收入差距的改革呼声主要是受一些外生变量的影响还是由于收入分配不公平自身的原因造成的,这对我国即将推进的收入分配改革具有直接的借鉴意义。但遗憾的是,目前这方面的学术研究并未给出清晰的答案,如何进一步深入探索并加以确证将成为今后重要的研究方向。

### 参考文献:

1. A F Ubaydli O., S Andersen, U. Gneezy, and L. John 2008 “For Love or Money? Comparing the Effects of Non-pecuniary and Pecuniary Incentive Schemes in the Workplace” Working Paper, University of Chicago
2. Akerlof G. 1982 “Labour Contracts as a Partial Gift Exchange” *Quarterly Journal of Economics*, 97(4): 543–569
3. Akerlof G., and J Yellen 1988 “Fairness and Unemployment” *American Economic Review*, 78(2): 44–49
4. Akerlof G., and J Yellen 1990 “The Fair–Wage Effort Hypothesis and Unemployment” *Quarterly Journal of Economics*, 105(2): 255–283
5. Andreoni J., and J Miller 2002 “Giving According to GARP: an Experimental Test of the Rationality of Altruism.” *Econometrica*, 70(2): 737–753
6. Antoni C., and S Randolph 2008 “Employee Types and Endogenous Organizational Design: an Experiment” Tinbergen Institute Discussion Paper
7. Baker G., R Gibbons, and J M. Kevin 1994 “Subjective Performance Measures in Optimal Incentive Contracts” *The Quarterly Journal of Economics*, 109(4): 1125–1156
8. Bellemare C., and B. Shearer 2007 “Gift Exchange within a Firm: Evidence from a Field Experiment” CREPE Working Paper No 07–08
9. Bolton G. E. 1991 “A Comparative Model of Bargaining: Theory and Evidence” *American Economic Review*, 81(5): 1096–1136
10. Bolton G., and A. Ockenfels 2000 “A Theory of Equity, Reciprocity and Competition” *American Economic Review*, 90(1): 166–193
11. Brown M., A. Falk, and E. Fehr 2004 “Relational Contracts and the Nature of Market Interactions” *Econometrica*, 72(3): 747–780
12. Camerer C., and R. Thaler 1995 “Anomalies, Ultimatums, Dictators and Manners” *The Journal of Economic Perspectives*, 9(2): 209–219
13. Cameron L. A. 1999 “Raising the Stakes in the Ultimatum Game: Evidence from Indonesia” *Economic Inquiry*, 37(1): 47–59
14. Charness G., and M. Rabin 2002 “Understanding Social Preferences with Simple Tests” *Quarterly Journal of Economics*, 117(3): 817–869
15. Cox J., D. Friedman, and S. Gjerstad 2007. “A Tractable Model of Reciprocity and Fairness” *Games and Economic Behavior*, 59(1): 17–45
16. Dohmen T., A. Falk, D. Huffman, and S. Uwe 2009. “Homo Reciprocans: Survey Evidence on Behavioural Outcomes” *The Economic Journal*, 119(536): 592–612
17. Dufwenberg M., and G. Kirchsteiger 2004 “A Theory of Sequential Reciprocity” *Games and Economic Behavior*, 47(2): 268–298
18. Engelmaier F., and S. Leider 2008 “Contractual and Organizational Structure with Reciprocal Agents” CESifo Working Paper Series No 2415
19. Engelmaier F., and A. Wambach 2002 “Contracts and Inequity Aversion” CESifo Working Paper Series No. 809
20. Erlei M. 2008 “Heterogeneous Social Preferences” *Journal of Economic Behavior & Organization*, 65(3–4): 436–457
21. Falk A., E. Fehr, and U. Fischbacher 2003 “On the Nature of Fair Behavior” *Economic Inquiry*, 41(1): 20–26
22. Falk A., and U. Fischbacher 2006 “A Theory of Reciprocity” *Games and Economic Behavior*, 54(2): 293–315
23. Fehr E., U. Fischbacher, and E. Tugayeva 2002 “Do High Stakes and Competition Undermine Fairness? Evidence from Russia” University of Zürich, Institute for Empirical Research in Economics Working Paper Series No 120
24. Fehr E., G. Kirchsteiger, and A. Ried 1993 “Does Fairness Prevent Market Clearing? An Experimental Investigation” *Quarterly Journal of Economics*, 108(2): 437–459
25. Fehr E., A. Klein, and K. M. Schmidt 2001. “Fairness, Incentives and Contractual Incompleteness” CEPR Discussion Paper Series No 2790
26. Fehr E., A. Klein, and K. M. Schmidt 2004. “Contracts, Fairness, and Incentives” CESifo Working Paper Series No 1215
27. Fehr E., A. Klein, and K. M. Schmidt 2007. “Fairness and Contract Design” *Econometrica*, 75(1): 121–154
28. Fehr E., and K. M. Schmidt 1999. “A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation” *The Quarterly Journal of Economics*, 114(3): 817–868
29. Forsythe R., J. L. Horowitz, N. E. Savin, and S. Martin 1994. “Fairness in Simple Bargaining Experiments” *Games and*

30. G eanakoplos J., D. Pearce, and E. Stacchetti 1989 “ Psychological Games and Sequential Rationality ” *Games and Econom ic Behavior*, 1(1): 60– 79.
31. Gneezy U., and J List 2006 “ Putting Behavioral Econom ics to Work: Testing for Gift Exchange in Labor Markets Using Field Experiments ” *Econometrica*, 74(5): 1365– 1384.
32. Grossman S., and O. Hart 1986 “ The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration ” *The Journal of Political Economy*, 94(4): 691– 719.
33. Güth W. 1995 “ On Ultimatum Bargaining Experiments—A Personal Review. ” *Journal of Econom ic Behavior & Organization*, 27(3): 329– 344.
34. Güth W., R. Schmittberger, and S. Börsi 1982 “ An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining ” *Journal of Econom ic Behavior & Organization*, 3(4): 367– 388.
35. Hart O., and J Moore 1990 “ Property Rights and Nature of the Firm ” *The Journal of Political Economy*, 98(6): 1119– 1158.
36. Henrich J., and N. Smith 2004 “ Comparative Experimental Evidence from Machiguenga, Mapuche, Huinca, and American Populations ” In *Foundations of Human Sociality*, ed. Joseph Henrich, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, Herbert Gintis, and Richard McElreath, 132– 133. Oxford: Oxford University Press.
37. Hemalin, B. E. 1999. “ Economics & Corporate Culture ” Working Paper Series, available at [http://papers.ssm.com/soB/papers.cfm?abstract\\_id=162549](http://papers.ssm.com/soB/papers.cfm?abstract_id=162549).
38. Kahneman D., J. L. Knetsch, and R. Thaler 1986 “ Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market ” *The American Econom ic Review*, 76(4): 728– 741.
39. Kirchsteiger G. 1994 “ The Role of Envy in Ultimatum Games ” *Journal of Econom ic Behavior and Organization*, 25(3): 373– 389.
40. Kragl J. 2010 “ Group vs. Individual Performance Pay in Relational Employment Contracts When Workers Are Envious ” European Business School Research Paper No. 09– 09.
41. Levine D. K. 1998 “ Modeling Altruism and Spitefulness in Experiments ” *Review of Econom ic Dynamics*, 1: 593– 622.
42. MacLeod W. B., and J. M. Makomson 1989 “ Implicit Contracts, Incentive Compatibility, and Involuntary Unemployment ” *Econometrica*, 57(2): 447– 480.
43. Muji V. L. 1995 “ The Economics of Envy ” *Journal of Econom ic Behavior and Organization*, 26(3): 311– 336.
44. Rabin M. 1993 “ Incorporating Fairness into Game Theory and Economics ” *American Econom ic Review*, 83(5): 1281– 1302.
45. Rotemberg J. 1994 “ Human Relations in the Workplace ” *The Journal of Political Economy*, 102(4): 684– 717.
46. Rotemberg J., and G. Saloner 1993 “ Leadership Style and Incentives ” *Management Science*, 39(11): 1299– 1318.
47. Roth A. E., V. Prasnikar, M. Okuno-Fujiwara, and Z. Shmuel 1991. “ Bargaining and Market Behavior in Jerusalem, Ljubljana, Pittsburgh, and Tokyo: An Experimental Study ” *American Econom ic Review*, 81(5): 1068– 1095.
48. Samuelson P. A. 1993 “ Altruism as a Problem Involving Group versus Individual Selection in Economics and Biology ” *American Econom ic Review*, 83(2): 143– 148.
49. Segal I., and J. Sobel 2007. “ Tit for Tat: Foundations of Preferences for Reciprocity in Strategic Settings ” *Journal of Econom ic Theory*, 136(1): 197– 216.
50. Smith A. 1759, reprinted 1982 *The Theory of Moral Sentiments*, 1– 24. Indianapolis: Liberty Fund.
51. Thaler R. H. 1988 “ Anomalies: The Ultimatum Game ” *The Journal of Econom ic Perspectives*, 2(4): 195– 206.

## A Review of Experimental Economics Based on Fairness Preference

Song Jianhua

(The School of Economics, Xiamen University)

**Abstract** Based on self-interested assumption, the traditional economics indicates that participants only care about their own interests. Even if contrary to the assumption of self-interested behavior, it is only a temporary deviation. However, the recent more than 20 years' experimental economic researches have challenged this assumption by using a large number of experimental data. Not only the existence of fairness preference has been demonstrated, but also it is not a temporary deviation. In fact, the fairness preference can exert a strong systemic effect on decision-making in human behaviors. The current related researches mainly focus on the distinction between fairness preference and the other social preferences, the experiments that have proved the existence of fairness preference in human behaviors, the difference between fairness preference based on results and fairness preference based on motives, and the impact of fairness preference on traditional incentive contracts. This paper points out the doubt of foreign academia about fairness preference experiments, including experimental object, monetary amount and cultural, etc. It also reveals the further research direction, these constitute the researches' dynamics and frontal trend of this field.

**Key Words** Fairness Preference, Traditional Economics, Experimental Economics, Optimal Contracts

**JEL Classification** D31, D63, D86

(责任编辑: 彭爽)