

价格估计偏差与婚姻市场失衡

张晓娣*

摘要: 本文利用以“社会价格”为基础的两方搜寻匹配模型分析婚姻市场均衡条件及价格扭曲导致的失衡。在行为主体理性、价格信号准确的婚姻市场,将形成“顺序的”均衡结果,即同等级、同类别男女结合的“同型婚配”;但是主体对自身及对象价格估计的偏差,都将导致市场失衡。一方面,自我高估导致本应匹配的男女无法顺利结合,自我低估则使人仓促迈入并不合适的婚姻,此外,两者均有消极外部影响——将条件最差的男人(女人)驱逐出婚恋市场、使其无法找到婚配对象。另一方面,“社会价格”信号可能发生故意或无意的扭曲,造成对他人真实价值的错误估计以及随之而来的恋爱选择偏差;但是这类价格扭曲将随着相处时间的增加、双方信息的对称化而逐步得到修正。

关键词: 同型婚配 社会价格 搜寻匹配模型 市场失衡

一、引言

社会学研究显示,婚姻形成并保持稳定的基础有主观和客观两方面,前者包括外貌吸引、品味、信念、态度、感觉等等,后者则有年龄、文化、教育、家庭等背景(Brown, et al., 2006; Burgoyne, et al., 2007; Klijn and Massó, 2003; Biró, et al., 2010)。如果根据以上因素设计一个合理而完整的指标体系、并据此将所有人划分为不同等级,那么理想的配对结果将是等级相同或至少相近的男女结合——社会学称之为“社会同型婚配”(homogamy)。中国俗语“门当户对,才貌相当”正描述了这样一种婚姻的均衡结果。但是在现实中,常常会出现与预期不符的非均衡,如美女(男)配丑男(女)、老夫少妻、姐弟恋等等。虽然这些现象都是当事人在有限理性约束下的最优决策,但大多数难以长久,不仅造成离婚率上升,而且导致低效率的资源配置,“剩”男“剩”女数量大幅度增长。当然导致不相匹配的男女走到一起、形成不稳定的婚姻关系的原因是多方面的。本文对Burdett和Coles(1999)、Maruyama(2013)基于个体的两方搜寻匹配模型(agent-based two-sided search and matching model)进行扩展,探究婚恋市场的均衡条件及造成均衡失调的主要原因。

对自身条件(等级)的正确估量和认识是找到合适对象的最基本前提,但“只缘身在此山中”的个人很难正确认识自我,在心理学界,这是一种认可度较高的事实。错误的自我定位广

* 张晓娣,复旦大学经济学院,邮政编码:200433,电子信箱:dairyapple1226@yeah.net。

本文受到国家社会科学基金重大项目“中国特色公共经济理论与政策研究”(项目编号:11&ZD073)、中国博士后科学基金项目“公共财政结构、居民收入与经济增长质量”(项目编号:2012M520788)的资助。作者感谢匿名审稿人的建议,文责自负。

泛地影响着人的各种行为。Svenson(1981)指出美国 88% 的车祸都发源于事故人高估了自己的驾驶能力和安全性。Camerer 和 Lovallo(1999)通过行为实验指出市场主体对自己经商能力的高估导致了市场过度进入与饱和。Dubra(2004)将失业率上升归咎于求职者对于自己能找到更高级职位的自信从而延长了自愿失业时间。作为人类行为的一种,求偶行为自然也会受到错误自我估量的影响。Bateman(1948)、Trivers(1972)、Kanazawa 和 Still(2001)结合生物学解释,认为大多数女性比男性容易高估自己的价值、因而在选择对象中显得非常挑剔,所以多数婚姻和恋爱的选择权都在女性手中。

准确评价和判断交往对象同样对婚姻至关重要,但是在不完全信息条件下这点很难做到。在较早的选择型婚配理论中,Becker(1985)指出婚姻的目标是最大化自身在婚后产出中所占份额;所谓“婚姻产出”(marital output),也叫婚姻收入(marital income),包含所有由婚姻产生的物质、精神、心理、感官等方面的利益和好处。多位后继学者都描绘了男女双方如何根据产出潜力进行匹配(Manser and Brown, 1980; McElroy and Horney, 1981; Lundberg and Pollak, 1993; Grossbard - Shechtman, 1993; Hersch, 2000)。因此不难推断,如果对交往对象的未来产出能力估计失误,配对的结果自然无法实现均衡。

本文将上述两类现象归纳为“社会价格”估计偏差。借鉴 Anderson 和 Hamori(2000)的假设,婚姻市场上的个体都贴有“社会价格”标签,以向他人传达自身的价值;而异性则会根据价格信号判断此人的“婚姻产出”潜力,以选择是否与其交往或结婚。如同一般商品市场,价格的扭曲将造成失衡。文章第二部分根据分类匹配原则推导婚恋市场的均衡条件,第三部分讨论自我价格定位不准对均衡的干扰,第四部分分析对他人价格估计错误所造成的市场失衡,最后是结论。

二、婚恋市场模型与均衡条件

假设市场上有相同数量的男性和女性,由于找到合适的结婚对象是耗费时间、不断筛选的过程,假设市场主体更换恋爱对象的平均速率为 θ (服从 Poisson 分布)。根据个人条件、能力和潜力,每个人在婚姻市场上都被赋予一定的社会价格,以评价其在未来婚姻产出中的作用:

$$\pi = f^{-1}(\text{对婚姻产出 } Y \text{ 的潜在贡献})$$

所谓婚姻产出,实质上代表两个个体结合产生的总效用,由货币单位衡量、是可转移的。社会价格 π 决定了个人在婚恋市场的等级,为了简化分析,根据 π 将个体分为 k 个等级, $k \in$ (高(H))、中(M))、低(L)),分别称为“优质”、“中等”、“普通”。定义 φ_k 为 k 等级个体占婚恋市场的比重。

μ_{ij} 代表男性 i 和女性 j 的组合,如果两人匹配 $\mu_{ij} = 1$,反之 $\mu_{ij} = 0$,夫妻 μ_{ij} 的婚姻产出为 Y_{ij} , $m \times f$ 矩阵 $\mu = [\mu_{ij}]$ 便可代表社会婚姻结构。假设约会双方在相见时即能决定是否结婚;如果至少一人没有结婚意向,配对宣告失败、两人重回婚恋市场。当任意一对 $\mu_{ij} = 0$ 的男女都愿意接受保持单身而不愿继续寻找对象、同时所有已配对的男女都对现状满意时,婚恋市场达到稳定的均衡。

在 μ_{ij} 的婚姻收入 Y_{ij} 中,男性 i 获得的部分为 Y_{ij}^i ,女性 j 则获得 Y_{ij}^j , $Y_{ij}^i + Y_{ij}^j = Y_{ij}$ 。此外, Y_{i0} 和 Y_{j0} 分别表示单身男女的收入时,当且仅当与他所选择的异性 j^* 结合带来的期望收入高于保持单身的期望收入时,男性 i 愿意结婚: $E(Y_{ij^*}^i) > E(Y_{i0})$ 。

而女性 j 愿意结婚的条件类似: $E(Y_{i^*j}^j) > E(Y_{j0})$ 。

如果个体 i 保持单身,定义其终生贴现效用的期望值如下:

$$V_i = \frac{1}{1+sr} \{ Y_{i0}s + (1-s\theta_i)V_i + \theta_i s E_i [\max(V_i, \frac{\pi_j}{r})] \} \quad (1)$$

其中, r :贴现因子; s :单身时间长度; $s\theta_i$:遇见愿意与自己结婚的异性的概率。(1)式表示个体 i 只有当与异性 j 结婚的效用大于等于 V_i 时才会结婚,即 i 只会接受等级 $\pi_j \geq rV_i = R_i$ 的异性,因此将 R_i 记作单身的保留效用。

毫无疑问,在现实中所有人都想与 π_H 类型的人结婚,但优质个体是否愿意接受条件较差的异性呢? 根据(1)式,优质个体对于中下等异性的保留效用为:

$$R_H^* = rV_H = \theta\varphi_H \left(\frac{\pi_H}{r} - V_H \right) + \theta\varphi_M \left[\max \left(V_H, \frac{\pi_M}{r} \right) - V_H \right] + \theta\varphi_L \left[\max \left(V_H, \frac{\pi_L}{r} \right) - V_H \right] \quad (2)$$

(2)式代表优质男女接受其他等级异性的临界值或判断标准。当优质个体遇见同样优秀的异性,两人将结合——事件发生的概率为 φ_H 。当优质个体以 φ_M 的概率遇见中等异性,他会在 $\pi_M > rV_H$ 的情况下接受对方。如果所有市场主体都是理性的,信息完备的婚恋市场将实现完全“顺序”均衡——所有人均与同等级对象配对,而实现均衡的条件为:

$$\pi_M < R_H^* = \frac{\theta\varphi_H\pi_H}{\theta\varphi_H+r}, \pi_L < R_M^* = \frac{\theta\varphi_M\pi_M}{\theta\varphi_M+r} \quad (3)$$

综上,如果 $\pi_M < R_H^*$, $\pi_L < R_M^*$, 条件 $rV_H > \pi_M > rV_M > \pi_L > rV_L$ 将得到满足,婚姻市场实现完美“顺序”均衡,高、中、低等级的个体将以 $\theta\varphi_k$ 的速率实现同质性婚配。同时,均衡条件也受到人口结构 φ_k 的影响。如果 φ_H 足够大, $\theta\varphi_H > r\pi_M / (\pi_H - \pi_M)$, 优质个人会拒绝中低等级异性 ($\pi_M < R_H^*$); 如果 φ_H 较小, $\theta\varphi_H \leq r\pi_M / (\pi_H - \pi_M)$, 高等级个人将接受中等条件对象; 假使 φ_H 足够小, $\theta\varphi_H \leq r\pi_L / (\pi_H - \pi_L)$, 高等级个体将接受与任何条件的异性结婚 ($\pi_L < R_H^*$)。如果 φ_H, φ_M 均足够小到能够同时满足 $\theta\varphi_H \leq r\pi_M / (\pi_H - \pi_M)$ 以及 $\theta\varphi_M \leq [r\pi_L - \theta\varphi_H(\pi_H - \pi_L)] / (\pi_M - \pi_L)$, 所有等级主体的单身效用都相等,即 $V_L = V_M = V_H = \pi_L / r$, 那么市场的均衡结果将是: 所有人都能接受条件比自己好或者差的对象, 类型与等级界限完全被打破。

三、自我估价偏差导致的均衡失调

现实中,尽管每个人都是自身信息的完全掌握者,但由于主观偏见,很难对自己正确定位、准确估计自己的社会价格 π 。常见的偏差包括自我高估——将自己定义成高于自己实际等级的人,以及自我低估——将自己定义成低于自己实际等级的人。自我定位错误的人往往都坚信自己是正确的,并将按照自己虚构的身份遵循理性的最优行为准则。这类现象对婚恋市场的影响是本节考察的重点。

(一) 自我高估

假设占个体总量比重为 φ_{MH} 的中等女性高估了自身价格,她们将按照优质女性的标准进行决策——遵循(3)式的 R_H^* , 拒绝本应般配的中等男性。由于被自我高估的同类型女性所遗弃,中等男性保留效用将从 R_M^* 下降到 $RO_M^m = \frac{\theta\varphi_M(1-\varphi_{MH})\pi_M}{\theta\varphi_M(1-\varphi_{MH})+r}$, 由于 $\pi_L > RO_M^m$, 他们将接受等级低于自己的普通女性。因此,中等女性对自身的过高定位增加了中等男性接受条件较差女性的几率; 由于普通女性有机会嫁给中等男性,其保留效用将升至中等女性的标准 $RO_L^w = R_M^* >$

π_L 、并将拒绝同等级的普通男性,导致部分普通男性将失去结婚对象。

上述影响的大小取决于市场结构 φ_{MH} 。如果自视甚高的女性足够多 $\theta\varphi_M(1-\varphi_{MH}) \leq r\pi_L/(\pi_M-\pi_L)$, 中等男性将被迫与普通女性结婚;如果自我定位过高的女性不多 $\theta\varphi_M(1-\varphi_{MH}) > r\pi_L/(\pi_M-\pi_L)$, 大多数中等男性仍然期望迎娶条件相当的女性而不会接受普通对象。在上述两种情景中,中等男士的单身时间 s 均延长至 $1/\theta\varphi_M(1-\varphi_{MH})$, 比起基准时期的 $1/\theta\varphi_M$, 显然正常婚期将有所推迟。

当市场主体都是完全理性、对自身估价准确时,在 $\pi_M < R_H^*, \pi_L < R_M^*$ 的条件下能够实现顺序均衡;但是,当自我高估存在时,将会出现 $\pi_M < R_H^*, RO_M^m \leq \pi_L < R_M^*$ 的结果,完美的同级匹配格局被打破。这时中等男性会被自我高估的同类型女性拒绝转而寻找普通女性,当普通女性有可能获得中等条件的伴侣时,她就开始考虑是否仍旧接受普通男性。这时,普通女性对普通男性的判别标准变成 $RO_L^w = \theta\varphi_M\pi_M/(r+\theta\varphi_M) = R_M^*$, 提升至中等女性的保留效用水平,由于 $RO_L^w > \pi_L$, 一部分普通女性将拒绝条件等同的男性,彻底扼杀这部分男性结婚的机会。

因此,过高自我定位的外部性可以归纳为两部分。直接影响是,过度自信的中等女性拒绝中等男性,延长了后者的单身时间;当然,她们自己也不会被优质男性所接收,终将以单身收场。间接影响则包括,中等男性不得不将搜寻对象扩大至最低等级的普通女性;普通女性的择偶标准被间接抬高至中等水平,进而将拒绝同样属于低等级的普通男性,导致普通男性失去婚姻权利。

最终,婚恋市场将形成三阶梯队:真正的优质个体成功牵手,中等男士与自我定位正确的中等女性结婚,中等男性与普通女性配对。除了优质群体,其他类型的主体都受到负面影响——自身定位不准确的女性因为无法结婚成了最大受害者;被迫接受普通女性的中等男性得到与自己实际价格不匹配的低婚姻收入。

(二) 自我低估

假设 φ_{ML} 比重的优质女性低估了自身的价值而作为中等类型选择最优策略,她们极有可能接受中等男性,使得中等男性的保留效用相对于完全市场情况升高。中等男性对普通女性的保留效用从 R_M^* 增加为: $RU_{ML}^m = \frac{\theta(\varphi_H\varphi_{HM}\pi_H + \varphi_M\pi_M)}{\theta(\varphi_M + \varphi_{HM}\pi_H) + r} > \pi_L$, 显然他们将拒绝低等级的普通女

性;中等男性对中等女性的保留效用变为: $RU_{MM}^m = \frac{\theta\varphi_H\varphi_{HM}\pi_H}{\theta\varphi_{HM}\varphi_H + r}$, 如果 $\pi_M < RU_{MM}^m$, 他们甚至将拒绝与自己同类型的女性。这时,中等男性将目标锁定为自我低估的优质女性,如果这类女性足够多 $\theta\varphi_H\varphi_{HM} > r\pi_M/(\pi_H-\pi_M)$, 中等条件男性将如愿与优质女性结婚;如果这类女性数量不多 $\theta\varphi_H\varphi_{HM} \leq r\pi_M/(\pi_H-\pi_M)$, 中等男性仍将与同类女性结婚。

由于缺乏自信,部分优质女性将仓促地提前步入婚姻——单身时间 s 由 $1/\theta\varphi_H$ 缩短到 $1/\theta(\varphi_H + \varphi_M)$ 。而中低条件的女性可能面临更糟糕的处境:一旦被中等男性拒绝,只能将目光投向条件更差的男性,其保留效用将由 R_M^* 降到 $rV_M^w = \theta\varphi_L(\pi_L/r - V_M^w)$ 。此时低等男性知道自己有可能约会中等女性,他将以中等男性的角度进行思考,而对中等女性的保留效用也得以提升至中等男性的水平 $RU_L^m = RU_{MM}^m > \pi_M$ 。结果是,即使降低择偶标准,中等女性也可能难以找到条件较差的结婚对象,而条件差的女性更加难以迈入婚姻殿堂。

由此,自我低估的优质女性将下嫁条件逊于自己的男性,降低了婚姻收入水平,这是自我评价过低的直接影响。此外,间接外部性则包括:中等条件男性对不自信的优质女性的兴趣要

高于同样中等条件的女性,所以中等女性将决定是否选择条件差的男性;结果,优质女性和中等女性都有可能选择低等男性,前者是因为缺乏自信认为条件一般,后者是因为惧怕一直单身。最后,低等男性的保留效用上升至中等男性的水准,因而不愿意接受中下等女性。最终,中等和普通女性甚至失去了与普通男性配对的机会。

存在自我低估时,市场最终将形成如下格局:自我定位正确的优质男女配对,不自信的优质女性与中等或普通男性配对,中等女性与普通男性配对,部分中等和普通女性无法结婚。除了理性的优质女性,其他各类女性的福利都由于自我低估女性的存在而降低,而中低等男性的效用则大大提升。

四、对他人估价偏差下的均衡失调

对自身社会价格的估计尚有偏差,而准确估价他人显然更有难度。当个体*i*认识潜在对象*j*一段时间*t*之后,将通过对方身上易于观察特征向量 $\Omega_j(t)$ 和不易观察特征向量的估计值 $N_j(t)$ 预期未来的结婚收入,即 $E_i(Y_j^i)=f[\Omega_j(t), N_j(t)]$ 。而*i*对*j*社会价格的估计值由*i*的主观评价 $A_i(t)$ 与*j*的易观察特征组成:

$$\pi_j(t)=\beta(t)A_i[N_j(t)]+[1-\beta(t)]\Omega_j(t)$$

$$\beta(0)=0, \lim_{t \rightarrow \infty} \beta(t)=1 \tag{4}$$

其中, β 代表主观感受在社会价格估计中的权重。当两人相处时间较短,可观察的印象 $\Omega_j(t)$ 在社会价格判断中发挥主导作用;随着关系的深入,*i*通过发现和揭示*j*的内在 $N_j(t)$ 对*j*进行主观判断,且这种判断 $A_i(t)$ 随时间推移对价格估计的影响越来越大。图1借鉴消费者选择理论分析婚姻选择均衡。纵轴表示易观察的特征,如外表、年龄、财富、家庭背景等,横轴表示不易观察的品质,如潜力、品格、忠诚度、甚至教育子女技巧等。无差异曲线代表婚姻搜寻者对外表和内在的主观喜好——边际替代率,预算线近似理解为搜索者自身拥有的条件: $P_\Omega\Omega + P_N N = W$,即自身品质、财富、特征的总和, P 是追求他人外在和内在质量需要付出的成本(如想要找到外形优秀的对象首先要花费钱财精心包装自己,想要找到人品上佳的对象自己也要努力遵守各种纪律和道德)。在完全竞争市场,微观层次的均衡即为无差异曲线和预算线的切点*E*。

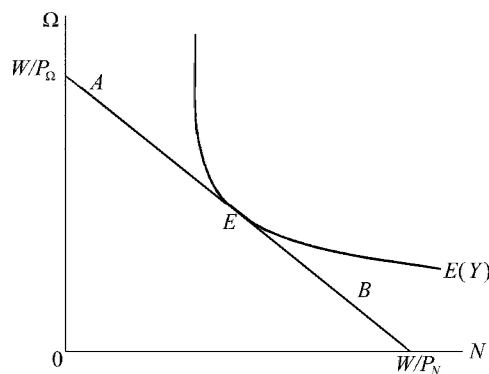


图1 个体婚姻选择的均衡

但是在信息不完全的市场,传递社会价格时可能故意或无意的扭曲,进而干扰对方的判断:

$$\pi = \pi^* + \chi_l + \chi_m + \varepsilon \quad (5)$$

其中, π^* 代表真实社会价格, χ_l 代表由“爱”引致的信息扭曲, 一般是不经意或自发的; χ_m 代表故意的错误传达。

追求对象过程中的满足感或成就是隐含在婚姻收入(效用)中的一个组成部分, 轻易得手的对象, 即使客观质量再好, 也会削弱求爱过程的刺激和乐趣, 从而降低自身在对方心中的评价。假设个体 i 遇上均衡点 E 附近的 j , 那么 j 无疑是 i 的理想对象, 由于 i 被 j 所深深吸引, j 会感觉 i 不够矜持神秘、能够轻易获得以致于恋爱过程缺乏刺激性和挑战性, 则 i 展现给 j 的社会价格将低于实际价值 $\pi_i = \pi^* + \chi_l, \chi_l < 0$, 这样的“折扣”价格将降低 j 对 i 的估价、阻碍合理的配对形成。假设婚恋市场存在三对男女, 实际社会价格从高到低均为 $\pi_1 > \pi_2 > \pi_3$, 显然男性的偏好顺序为:

$$m_1 : f_1 f_2 f_3, m_2 : f_2 f_3 f_1, m_3 : f_3 f_1 f_2$$

但是由于男性将向自己最喜爱的女性展现最“廉价”的社会价格, 导致女性的偏好为:

$$f_1 : m_2 m_3 m_1, f_2 : m_3 m_1 m_2, f_3 : m_1 m_2 m_3$$

结果, 价格信号扭曲将导致选择偏差, 女性将与条件悬殊最大、最不喜欢自己的男性在一起、而错过了最爱自己的那个人。除非个人经验评价的权重 β 足够大才能够化解由“爱”引致的价格低估, 这就需要约会双方有足够的相处时间。这就是为什么在现实中, 被安排相亲的男女双方在第一次见面时多数难以互相吸引, 甚至会不欢而散, 因为此时两人的偏好正好相反, 但是如果继续增加了解的机会, 修正价格信号传递的误差, 不排除两人最终合拍牵手的可能。

由于社会价格在婚姻产出中的重要性, 双方都有动机故意抬高自身的社会价格 $\pi = \pi^* + \chi_m, \chi_m > 0$, 例如约会时不论男女都有炫耀、自夸、吹嘘、甚至欺骗的倾向。这种战略可以在相处初期为自己塑造虚假的高端形象, 但会随着双方了解的深入、个人评价权重 β 的上升逐渐失去效力。上文提到过, 社会价格估计值由显著特征与主观评价共同决定 $\pi_j(t) = \beta(t) A_j(t) + [1 - \beta(t)] \Omega_j(t)$, 恋爱伊始由于接触不多, 主观评价的权重 β 几乎为 0, i 只能通过对方竭力展示出的外在特征评判其价值 ($1 - \beta = 1$), 此时 j 所展示的价格实际上高于真实值 $\pi_i = \pi^* + \chi_m, \chi_m > 0$; 当 β 随时间提高, 主观评价随着不易观测的品质 $N_j(t)$ 的凸显而逐渐降低, 被高估的社会价格也会逐渐下降趋于实际值。这是一个价格信号被刻意歪曲, 随后又被逐渐矫正的过程, 也可解释现实中闪婚多数难以持久的事实。

$\pi_i = \pi^* + \chi_m, \chi_m > 0$ 多发生在 A 点, 通过外形包装、履历虚夸等手段抬高自身的可观测特征, 根据(4)式, 如果两人相处时间不长, β 很小, 外在特征评判权重 $[1 - \beta(t)] \Omega_j(t)$ 很大, 良好的外部或财富条件能够将其不可观测的品质同样彰显得非常优秀——例如富豪或上流社会人士大多给人文质彬彬、谈吐高雅、气质不凡的表面印象, 令人无法判断其内在特质; 但是随着相处时间的推移, 这类人在恋爱关系往往表现的懒惰、不乐于奉献、易于欺骗、缺乏耐心; 随着经验判断 $\beta(t) A_j(t)$ 逐渐在特征评价中占主导地位, 当事人将逐渐认识到自己的错误高估, 因而无法继续维持恋爱或婚姻关系。 $\pi_i = \pi^* + \chi_l, \chi_l < 0$ 处在 E 点以下如 B 点、也就是给人的第一印象欠缺, 但是这类人却有着强大的内在力量, 如耐心、可靠、有责任感, 通过在恋爱关系中不断地展示自我, 那些不易观察的优点将随着时间推移逐渐显现, 如果时间足够充分, 被低估的社会价格得以修正进而传达给另一方, 最终将形成合理的婚恋关系。

五、结语

婚姻收入(产出)是个体从未来婚姻中获得的物质、精神、生理等各方面的利益或效用, 是

婚姻决策的基础;而个人的社会价格则是影响婚姻产出的关键因素,决定了一个人是否结婚、和谁结婚、何时结婚等。本文利用基于个体的两方选择模型,推导了婚恋市场上各种类型决策主体的择偶标准及均衡形成条件;并讨论了由于对自身和他人社会价格估计错误而导致的市场失衡结果。

正如心理学和行为经济学研究所示,个人对自身的估价和定位往往存在主观偏见,而无论是高估还是低估,在婚恋市场都将产生显著的外部性,影响市场均衡。以女性为例,如果市场上存在自身定位过高的中等女性,她们将拒绝与自己同等条件的中等男性,延误了这部分男性的结婚时间——这是直接外部性;如果自我高估的中等女性数量足够多,将迫使中等男性接受条件更差的普通女性,同时也抬高了普通女性的择偶标准,最终使得普通男性无法找到合适的结婚对象——这种影响称作间接外部性。如果市场存在自我定位过低的优质女性,直接影响是她们将草率而仓促地下嫁条件逊于自己的男性;而间接外部影响则是,如果过度不自信的女性足够多,中等男性将有大量机会迎娶优秀女性从而冷落条件相当的中等女性,迫使中等女性考虑选择条件最差的普通男性、并将普通男性的择偶标准抬升到中等男性水平、甚至会看不上中等女性,结果可能导致中等和普通女性失去选择对象。男性自身定位偏差的影响类似,而如果同时考虑男女双方,分析过程将会更加复杂。

正确估计交往对象的社会价格,对于判断未来婚姻产出、进行婚姻决策同样重要。恋爱关系中的个体就像搜寻一瓶优质的红酒,需要通过猜测价格信号所传达的财富信息、对约会对象进行质量识别,所以一旦社会价格的传递出现扭曲,个人选择结果便无法实现均衡。一方面,无论男女,在两性关系中都有刻意夸大、抬高自身社会价格的动机,而虚高价格下缔结的恋爱或婚姻关系通常难以持久,因为随着经验积累及对不易观察特征的逐渐了解,高估的价格将回归真实值。另一方面,面对自己喜爱的对象,主动追求或过度热情的一方容易拉低自己的社会价格,向对方传达“廉价”的价格信号,可能会阻碍原本合理的配对,但是和上一点类似,如果用于修正价格扭曲的时间足够充分,被低估的个体将通过不断展示内在优秀品质,改善自身形象和价格,促进婚恋关系的结成。

最后,本文的理论分析是否具有现实意义呢?显然,中国现有的婚姻结构均衡与否,无法根据以上模型进行实证验证。那么换一种思路,本文作者曾经基于中国社会工作协会婚介行业委员会于2006和2010年在北京、上海、广东开展“中国人婚姻状况调查”的初访与追访测试调查中的1017对夫妻的婚姻状况数据,通过logistic回归识别出婚姻破裂的显著风险因素(年龄、收入、城乡背景、教育水平和过往婚史),并以最小化上述各因素的总体影响为目标建立系统优化模型,探究现实婚姻市场是否存在帕累托改进空间。如果答案是肯定的,那么可以大致判断婚姻市场失衡的存在。结果显示,优化过程对接近80%的个体进行了重新配对,并实现了帕累托改进。由此可见,当前中国的婚姻市场并非处于最优的均衡点,虽然失衡的原因多种多样,但价格机制的失灵无疑是其中的重要原因。更重要的是,优化结果在一定程度上提高了夫妻双方城乡背景、收入水平、情感经历上的同质性,为社会学中的“社会同型婚配”提供了证据,也在一定程度上支持了本文理论模型中的“顺序选择”均衡结果。毫无疑问,这种优化配对方式具有明显的局限性,除了调查对象代表性较差,还存在如下问题:第一,虽然年龄、收入、文化背景、教育水平、过往婚史对婚姻的影响通过显著性检验,但是这5类均属于客观指标,而文章的理论分析部分明确指出,婚姻决策的主要决定因素是包含容易观察和不易观察特征的“社会价格”,因此在后续研究中,在实证框架中增加外貌、个性、品质等多样化的个人因

素能够提高研究的现实意义。第二,本文将条件匹配视作婚姻关系形成的基础,优化目标也仅仅在于增强稳定性和持久性,而高质量的婚恋关系需要牢固的感情纽带,因此提高配对双方相互吸引、相互喜欢的概率也应该作为优化目标,但是这点可能非常难以量化和把握。所以,通过合理地设置参数,利用仿真数据对理论模型进行校准和模拟,将是本研究下一步前行的方向。

参考文献:

1. Andersona, D. , and S. Hamori. 2000. "A Theory of Quality Signaling in the Marriage Market." *Japan and the World Economy*, 52(12): 229 – 242.
2. Bateman, A. 1948. "Intra – Sexual Selection in *Drosophila*." *Heredity*, 21(2): 349 – 368.
3. Becker, S. 1985. "Human Capital, Effort, and The Sexual Division of Labor." *Journal of Labor Economics*, 3(1): S33 – S58.
4. Biró, P. , D. F. Manlove, and S. Mittal. 2010. "Size Versus Stability in the Marriage Problem." *Theoretical Computer Science*, 411(28): 1828 – 1841.
5. Brown, S. L. , N. G. Bennett, and D. E. Bloom. 2006. "Links Between Premarital Cohabitation and Subsequent Marital Quality, Stability, and Divorce: A Comparison of Covenant Versus Standard Marriages." *Social Science Research*, 35(2): 454 – 470.
6. Burdett, K. , and M. Coles. 1999. "Long – Term Partnership Formation: Marriage and Employment." *Economic Journal*, 109(456): F307 – F334.
7. Burgoyne, C. B. , J. Reibstein, and A. Edmunds. 2007. "Money Management Systems in Early Marriage: Factors Influencing Change and Stability Original Research Article." *Journal of Economic Psychology*, 28 (2): 214 – 228.
8. Camerer, C. , and D. Lovo. 1999. "Overconfidence and Excess Entry: An Experimental Approach." *American Economic Review*, 89(1): 306 – 318.
9. Dubra, J. 2004. "Optimism and Overconfidence in Search." *Review of Economic Dynamics*, 7(1): 198 – 218.
10. Grossbard – Shechtman, S. 1993. *On the Economics of Marriage: A Theory of Marriage, Labor, and Divorce*. Boulder CO: Westview Press.
11. Hersch, J. 2000. "Marriage, Home Production, and Earnings." Harvard Law School Discussion Paper No. 275, Cambridge, MA.
12. Kanazawa, S. , and M. Still. 2001. "The Emergence of Marriage Norms: An Evolutionary Psychological Perspective." In *Social Norms*, ed. Michae Hechter and Karl – Dieter Opp, 274 – 304. New York: Russell Sage.
13. Klijn, F. , and J. Massó. 2003. "Weak Stability and a Bargaining Set for the Marriage Model." *Games and Economic Behavior*, 42(1): 91 – 100.
14. Lundberg, S. , and R. A. Pollak. 1993. "Separate Spheres Bargaining and the Marriage Market." *Journal of Political Economy*, 101(6): 988 – 1010.
15. Manser, M. , and M. Brown. 1980. "Marriage and Household Decision – making: A Bargaining Analysis." *International Economic Review*, 21(1): 31 – 44.
16. Maruyama, A. 2013. "Influence of Over – and Underconfidence On Marriage Market." *The Japanese Economic Review*, 64(2): 276 – 294.
17. McElroy, M. B. , and M. J. Horney. 1981. "Nash – bargaining Household Decisions: Toward a Generalization of the Theory of Demand." *International Economic Review*, 22(2): 333 – 349.
18. Svenson, O. 1981. "Are We All Less Risky and More Skillful Than Our Fellow Drivers." *Acta Psychologica*, 47(5): 143 – 148.
19. Trivers, R. 1972. "Parental Investment and Sexual Selection." In *Sexual Selection and the Descent of Man 1871 – 1971*, ed. Bernard Campbell, 919 – 948. London: Heinemann.

Price Misestimation and Marriage Market Disequilibrium

Zhang Xiaodi

(School of Economics, Fudan University)

Abstract: This paper examines the equilibrium and disequilibrium in the marriage market by using a two – sided search model based on the theory of social price. When all agents are rational and price signal is not distorted, the market reaches the perfect sorting homogamy equilibrium, in which agents with similar types and categories marry within their groups. But misestimations for both oneself and others lead to disequilibrium. On the one hand, over – self – estimated individuals turn down matches of the same type. Under – self – estimated people end up in unfit marriages at an earlier time. Both kinds of inaccurate self – evaluation have the negative externality which prevents the low – type men/women from marrying. On the other hand, the displayed social price may be distorted from the actual social price of an individual either on purpose or indeliberately, leading to the absence of marital market clearing. However, the misrepresented price will be gradually corrected as the time spent together increases and information asymmetry fades away.

Key Words: Homogamy; Social Price; Search and Match Model; Disequilibrium

JEL Classification: J12, D81, C78

(责任编辑:陈永清)

(上接第 16 页)

Social Comparisons, Inclusion and Happiness: An Empirical Evidence from Rural China

Chen Qianheng and Chi Guijuan

(College of Economics and Management, China Agricultural University)

Abstract: This paper aims to seek the relationship between comparative intensity, comparative directions, inclusion in social comparison and subjective well – being by using the survey of more than 900 rural residents from 64 administrative villages in 8 counties, and 4 provinces in China. About 45% investigated rural residents compare with others in daily life. The lower income the rural residents have, the higher the intensity of comparison is. Meanwhile, the intensity of comparison has no significant impact on subjective well – being. With respect to the directions of comparison, villagers in the same sub – village are the most frequently cited as the reference group. Those who compare to neighborhoods are unhappier than those who compare to other benchmarks. Females or those who have higher income or higher education have stronger inclusion. The rural residents who have higher inclusion are much happier.

Key Words: Chinese Rural Residents; Intensity of Comparison; Directions of Comparison; Inclusion; Subjective Well – being

JEL Classification: D60, I31, Z10

(责任编辑:彭爽)