

DOI:10.19361/j.er.2019.01.11

身份经济学理论与实验研究综述

汪敏达 李建标*

摘要: 身份经济学通过研究身份认同和社会经济决策之间的相互影响,为解释和预测个体、群体微观决策行为提供了重要的视角。近年来关于身份的实验室实验、神经实验和实地实验研究为身份经济学理论提供了丰富的经验证据。本文从身份影响经济行为的理论研究、诱导和凸显身份认同的实验范式、身份如何影响经济决策的实验研究以及脑神经研究等方面总结身份经济学的研究。未来身份经济学可以从重视身份的社会定位内涵转向重视自我形象和自我定义的内涵,从聚焦群体间态度差异机制转向重视信号发送等其他影响机制,并运用神经科学的多种方法探索身份对经济决策影响的神经机理。身份经济学研究还要注意结合中国情境下的身份相关经济问题,提出实地研究的方案和政策建议。

关键词: 身份;认同;群体内偏爱;神经经济学;实验经济学

一、引言

随着行为和实验经济学、神经经济学的发展,微观经济理论已经更多考虑个体异质的偏好和信念,但这些理论仍然秉持个体主义方法论。^①然而,个体的决策必然受到社会背景(social context)以及社会联结(social ties)潜移默化的影响。被经济学家所广泛探讨的一类重要社会背景因素即是身份及其认同(identity or identification),由此发展出“身份经济学”,即研究身份认同如何影响决策以及人们如何处理身份问题的经济学领域。

较早分析身份机制的学者包括Tajfel等。Tajfel和Turner(1986)发展的身份认同理论认为,人们会将自己归属于某些社会中的分类即身份,身份认同会影响其行为。Sen(1985)较早将身份引入经济学研究,他指出,身份即是人们如何看待(see)其自身(self)。Akerlof和Kranton(2000)认为身份描述了个体对自己的社会归类以及自我形象,也包括个体对其他人

*汪敏达,东南大学经济管理学院,邮政编码:211189,电子信箱:hunanmoon@163.com;李建标,南开大学中国公司治理研究院/商学院/泽尔滕实验室,邮政编码:300071,电子信箱:biaojl@126.com。

本文受国家自然科学基金项目“群体冲突发生的社会偏好机制研究——基于行为博弈实验的进路”(项目编号:71602029)、“存款保险的制度效应:行为和神经科学的实验研究”(项目编号:71673152)、教育部人文社科研究青年基金项目“集体冲突信念动因及机制的实验研究”(项目编号:15YJC790100)以及东南大学中央高校基本科研业务费项目“平台型组织管理控制创新实验研究”(项目编号:2242018S20037)的资助。感谢匿名审稿专家的宝贵意见,文责自负。

^①在本文中,个体对应英文的“individual”或“agent”,指抽象的单个经济决策单位,一般是某个人。而个人对应于“personal”,指其行为为私人自己的选择而非社会或群体选择。

的归类,描述了个体对自己的感觉(feel)以及人们的行动对这种感觉的影响。Akerlof 和 Kranton(2010)认为身份定义了其社会类型,与一定的社会规范相联并影响其决策。在此之后,一批学者通过行为博弈和实验方法探讨身份认同对经济决策的影响,并取得了较大进展。相比传统计量方法,经济学实验方法(包括实验室实验和进一步提高外部效度信度的实地实验)能克服身份难以界定、身份效应难以诱发和度量、结论易受到收入和意识形态等因素干扰等,在有效价值诱导和干扰因素控制条件下精准定位因果链,对理论进行贴近假设前提的理想检验。与神经科学结合的实验方法还可以探讨身份影响经济行为的神经基础。总之,经济学实验方法的引入,是身份经济学研究的重大方法论拓展。

研究身份,首先需要明确身份以及身份认同的内涵,进而回答身份影响何种社会经济决策、身份影响经济决策的机制是什么。在已有的多数研究中,身份内涵聚焦于静态、单一的视角,是个体既定的社会定位。而一部分学者已然开始注意身份的更本质内涵,探讨个体对身份的自主选择 and 多重身份的潜在影响。大部分关于身份影响经济决策的机制研究,都聚焦于对同身份和异身份互动对象的差别化对待这一机制。此外,也有部分研究讨论身份认同产生重要影响的其他途径,例如社会形象或自我形象(如 Johansson - Stenman and Svedsäter,2012)、社会声誉和信号发送(Gneezy et al.,2012)、社会规范遵从、歧视与偏见等。在身份认同影响下,人们会表现出针对不同身份个体的不同态度与行为,或为了展现、巩固、利用其身份而做出某些不考虑身份认同时并不一定是个体效用最优化的行为。身份甚至影响到禁忌(taboo)(Bénabou and Tirole,2011)、习俗或制度,也影响到经济绩效。通过上述内容,我们可以总结得出一个身份经济学跨学科研究的基本框架,如图1所示。

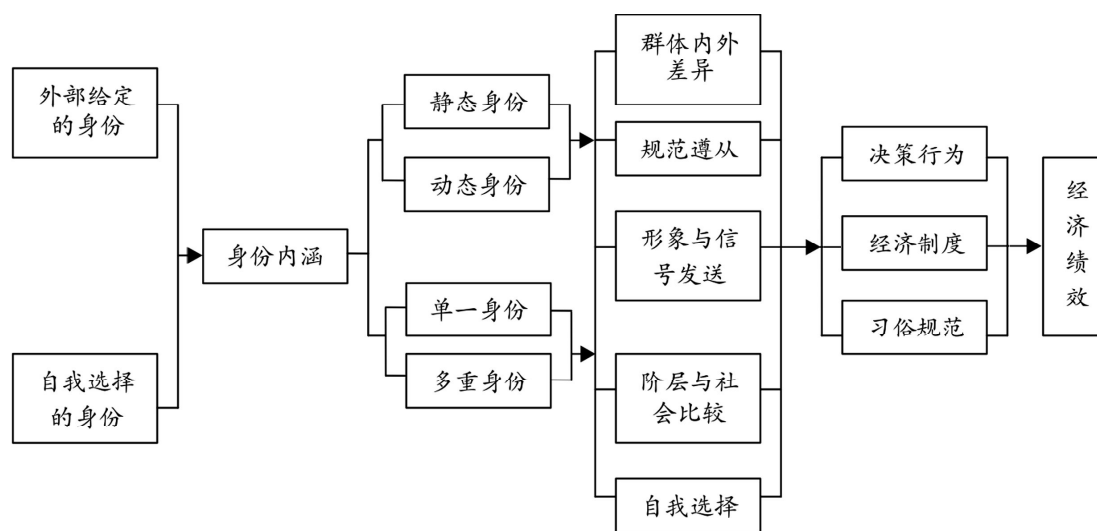


图1 身份认同的经济学跨学科研究框架

身份经济学研究对预测经济行为、提高社会和经济治理水平具有重要意义。对已有研究的总结,是发展对中国情境下身份影响社会经济决策研究的重要基础。已有一些中文文献总结了身份的研究(如王爱君,2011),但本文希望能更系统地总结最新近的实验研究及其脉络与趋势。本文首先试图总结关于身份内涵以及身份影响社会经济行为机制的理论研究;在此基础上,立足于静态、单一的身份内涵,系统总结身份影响社会经济决策的实验证据;随后,探讨动态、多重身份及其经济决策影响的理论和实验研究;最后,评述身份经济学

近年来的几个重要发展方向并对未来研究作出展望。

二、身份内涵的界定及身份影响经济决策的理论研究

(一) 身份内涵的界定

Akerlof 和 Kranton (2000, 2005) 给出的身份界定是人们对自身的某种感受 (sense of self), 身份是个体将自己 (也包括其他人) 归属于某种社会类别 (social categories) 并采取该类别个体应有的规范行为的现象。身份是关于个体对自己的感觉 (feel) 以及这种感觉如何被人们的行动所影响的描述, 同时是一种框架化 (framing) 特定情境的方式, 规定了特定情境下的理想行为或规范。他们特别强调身份与社会差别 (social difference) 有关, 认为每一个社会类型有其理想的态度和行为规则 (ideal predescription), 如果个体按照此行为将使个体更明确自己的身份, 可能提高内心中对自己形象的认知, 但违背它就可能带来自己和其他人的不适。身份往往与利益得失相关, 这种得失来自其他人采取的行动。基于上述内涵, Akerlof 和 Kranton (2000) 提出了如下包含身份的效用函数:

$$U_j = U_j(a_j, a_{-j}, I_j), \text{ 其中 } I_j = I_j(a_j, a_{-j}; c_j, \varepsilon_j, P)$$

该效用函数表达了个体 j 的效用取决于其身份或自我形象 I_j , 以及自己的行为 a_j 和其他人的行动 a_{-j} 。身份进一步取决于个体所归属的社会类型 c_j 、自身特征 ε_j 以及该身份所要求的理想行为规则 P 。自己的特征与理想规则越吻合, 个体的身份认同就越强。Akerlof 和 Kranton (2000) 假设给定 $a_j, c_j, \varepsilon_j, P$, 个体选择行动 a_j 来最优化效用函数。他们还认为, 身份即是人们对“我是谁”的认识以及关于自己 and 他人应该如何行为的信念。

Akerlof 和 Kranton 的理论已经涉及身份选择问题, 但其在解释经济行为时, 实质上更倾向用静态、单一的身份概念。另一些学者则明确从身份的多重性、可选择性等角度来丰富身份及其认同的内涵。Sen 所倡导的与自由和发展息息相关的能力“(capacity)”, 其部分内涵即是个体不断接近其所成为的那个自我的一种方式。个体可以追求并且达到其所想成为的自我的程度, 某种意义上构成了对个体福利的一种度量, 此即是身份选择的社会福利含义。森 (2013) 尤其强调个体对其外生给定的身份可以自主选择是否认同, 个体具有多重身份认同, 并不能简单地突出一种身份, 并由此将个体或者群体贴上标签。Kirman 和 Teschl (2006) 则把当时已有的身份内涵分为 what-identity, where-identity 和 who-identity 三类。what 是个体固定的偏好序; where 刻画了大部分身份经济学研究所界定的身份内涵, 即个体在特定的社会空间 (social space) 中确定自己所处之处 (situated); 而他们更倡导 who-identity, 即个体可以对社会压力做出选择, 可以选择自己成为什么人, 可以做出改变。三类身份内涵构成能力空间或特征空间 (space of characteristics) 中的身份三角 (triangle of identity)。Horst 等 (2006) 认为 where-identity 是个体选择自己在社会中的位置, 往往是与某个位置上的人交往的选择。而 who-identity 强调个体决定自己想要成为什么样的人, 依据这个目标以及其自身特征、偏好、欲求、与周围环境的关系而做出选择, 身份是通过使得这些选择成为可能的那些特征来定义的。因此, 身份不仅与其所属群体有关, 身份是事先通过选择而产生的。个体的身份选择也会改变群体。Horst 等 (2006) 构建了一个身份选择模型, 研究了个体身份选择和社会中身份类型的共同演化。Davis (2009, 2015) 分析了个体的个人身份 (personal identity) 与社会身份 (social identity) 之间的联系, 并认为个体会认同多个不同的社会群体, 而且个人

身份也是由其选择或所属群体内生决定的。

(二) 身份影响经济决策机制的理论研究

大部分运用身份解释经济行为的研究采用的是身份和偏好既定的 where-identity 视角, 主要将身份作为一个参数加入效用函数中, 考察个体偏好改变时做“理性选择”的结果。Akerlof 和 Kranton (2010) 的经典著作首先提出了身份影响经济行为的模型, 这个模型包括三个要素, 即社会类型、与身份有关的社会规范、以及个体行为的身份效用。个体的身份效用是指个体行为适应于身份规范的程度给个体所带来的效用改变。运用这一模型, 他们分析了个体之间的互动结果, 如组织内的“内部人”身份与激励、教育中的师生身份矛盾与冲突、性别歧视等。后续的学者发展的理论基本上是为了解释经验研究结果, 基本采用在效用函数中容纳身份变量的形式。例如, Chen 和 Li (2009) 的模型中, 个体效用函数是 $U_{A(B)} = w_{A(B)}^I \pi_{A(B)} + (1 - w_{A(B)}^I) \pi_{(A)B}$, 其中 $w_{A(B)}^I$ 为个体考虑其他人得益的权重, 而此权重中 I 代表群体身份, 其等于 1 时博弈参与者双方均属于同一群体(身份), 等于 0 则不属于同一群体(身份)。 $\pi_{A(B)}$ 为 A 或 B 的得益。这一模型表明个体效用是自身得益和其他身份个体得益的加权。

目前只有很少的模型考虑了身份影响经济决策的其他中介变量, 包括社会阶层、社会距离及其相关的得益, Shayo (2009) 是这方面的典型。假设个体 i 的效用取决于自身物质得益 π_i , 他感知到的与他自认身份所属群体 g_i 的社会距离 d_{gi} 以及群体所属社会阶层 S_{gi} 。个体决定要赞成某种税率 t , 那么个体效用函数可表达为 $U_i = \pi_i(t) - \beta d_{gi}^2 + \gamma S_{gi}(t)$ 。其中 β 和 γ 均为社会距离和社会阶层的影响系数, 而 d_{gi}^2 是一个加权后的社会距离感, 即个体的社会态度与群体态度之间的差距, 权重则是个体在关于收入、国家和本身份群体利益三个方面的关心程度。不同群体收入的差值和影响阶层的外生因素共同决定了该群体相对于其他群体 J 的社会阶层 $S_J(t)$ 。通过分析个体的物质利益、社会阶层和与自身身份的社会距离, 可以解释其不同的税率支持决策。

三、身份影响经济行为机制的实验研究

实验研究作为身份经济学经验研究的主要方法之一, 探讨了多种身份影响经济行为的机制。下面首先回顾关于群体间态度差异机制的实验研究, 继而回顾对其他机制的实验研究, 最后回顾最新交叉研究方向, 即身份影响经济行为的神经机制研究。值得注意的是, 在实验研究中存在三种主要的诱导和凸显身份认同的方法。第一种方法是社会心理学中常用的“启动”(priming), 即通过一些问题, 使某种身份凸显(salient), 或使被试意识到自己所具有的某种身份, 进而在接下来的决策中做出符合该身份的行为。第二类方法是通过引入天然的身份属性, 例如在实验中把被试按照所属大学、社区或国家民族来分组或有意地标识其本身所属的身份。而更多的实验研究则采用了第三种方法, 即外生诱导身份认同的方法。使用这种方法时往往先将被试分组, 随后用一些合作任务来增强认同。

(一) 身份影响经济决策的群体间态度差异机制实验研究

群体间态度差异机制是目前研究最广泛、最充分的身份影响经济决策机制。这一部分研究集中考察了个体对群体内外成员态度的本质性差异: 个人倾向于对同一身份的人给予宽容、照顾和合作, 而对其他身份的人却作出排斥、偏见、自利甚至攻击等行为。当然, 在群

体内部交往时,个体对群体内成员的亲社会性要求和期望更高。身份造成的差别影响了诸如分配与再分配、合作倾向、协调水平、冲突与竞争强度等多个方面的决策。

在合作方面,相关研究发现,共同的身份能更显著地促进合作(Solow and Kirkwood, 2002)。Eckel 和 Grossman(2005)发现,经过认同强化任务诱导的身份能明显提高合作。Charness 等(2007)对囚徒困境和性别战的研究,也重复了 Eckel 和 Grossman(2005)的发现。Drouvelis 和 Nosenzo(2013)的研究则将身份影响合作行为的研究从探讨平等独立个体的行为拓展到探讨具有层级的群体合作行为,结果发现领导者的身份和其他小组成员的身份一致时,群体贡献比无身份诱导情况下显著提高(相差 30%之多)。

身份认同显著影响与分配相关的社会偏好及其行为倾向,个体对相同身份个体表现得更有亲社会倾向,而对不同身份的个体更自利。这种行为差别也随着认同的强化和凸显而增强。Bernhard 等(2006)在巴布亚新几内亚利用自然存在的群体进行了有第三方惩罚的独裁者博弈实验。^① 结果发现第三方对属于本群体的受害者表现出更明显的利他倾向,却对本群体的独裁者表现出更高的宽容。Ben-Ner 等(2009)考察了不同的身份类型在独裁者博弈、办公室空间分享等不同类型博弈中体现出的群体间差别,亲缘和家庭身份是更有力的身份差别来源。McLeish 和 Oxoby(2011)的研究采用了 priming 方法,一个设置中启发被试关于自己是某个学校学生的身份意识(即“共同身份”, share identity),一个设置中启发被试关于自己是某个学校学生的身份意识,一个设置中进一步启发其意识到自己和外校人员之间有身份差别,结果发现启动了共同身份的被试比被启动了区别身份的个体更倾向于合作并对不公平提议做出负互惠举动。

研究表明,个体是“宽于律己”的:对共同身份的个体的违背社会规范行为进行的惩罚要更弱一些。然而,人们也倾向于要求共同身份的人对他(她)自己报以同样的亲社会行为。如果这种期望落空,那么个体对共同身份的个体实施的惩罚,可能会比对有同样行为的其他身份个体的惩罚要严厉。Goette 等(2012a)的经典研究发现,当背叛者背叛了同一群体的个体时,惩罚要比背叛其他群体更为严厉。还有研究发现,有第三方惩罚的独裁者博弈中,如果与第三方身份不同的决策者不公平地对待与第三方身份相同的接受者,第三方惩罚意愿最高;如果第三方、决策者和接受者均属于同一群体,则不公平对待的惩罚最低(Butler et al., 2013)。

身份认同对冲突与竞争也有重要影响。一部分实验研究表明,身份认同明显激化了冲突与竞争。Chowdhury 等(2016)分析了种族身份和通过不同颜色标记的外生身份在 Tullock 竞争^②中的影响,发现真实身份而非外生身份显著提高了竞争中个体对群体的贡献和竞争

^①有第三方惩罚的独裁者博弈(dictator game)包括三个参与者,决策者和接受者有一笔钱,决策者决定分配方案,他(她)可以将任意数量的钱分给接受者,剩下的钱都是决策者的,决策者不分给接受者一分钱也可以;接受者只能接受,不能反对。第三方看到决策者的分配方案以后,要决定拿多少钱处罚决策者。

^②Tullock 竞争是由经济学家 Gordon Tullock 提出的博弈,竞争各方投入竞争的资源无论胜负均不可回收,而各方获胜的概率或从胜利奖金中获得的比例是其投入与所有人投入总和之比。参见 Tullock(1980)。全付拍卖与之类似,但投入最高者会确定中标。

的强度。Chen 等(2015)比较具有不同等级层次的大学生在全付拍卖(all pay auction)中的行为差别,结果发现较差大学的学生在组内竞争中表现比较好大学的学生更激进。但是,关于群体间的公共物品(intergroup public good, IPG)和群体间囚徒困境(intergroup prison's dilemma, IPD)问题的研究表明,人们并非总是倾向于群体间憎恨,而是更倾向于在群体内相互合作。Halevy 等(2012)和其他一些研究都发现,被试更愿意投入到群体内合作而非群体间冲突中,群体内偏爱的动机要高于群体间的憎恨。Weisel(2016)的研究表明,当群体受到威胁时,个体增加了其在群体中的贡献;而仅当个体受威胁时,他们会撤回对群体的贡献,最大化自己的利益。

除了合作、分配等亲社会行为以及竞争冲突以外,身份认同借助群体内外态度差异机制也显著影响了其他经济行为,如协调(Chen et al., 2014)、道德风险(Dugar and Shahriar, 2012; Masella et al., 2014)、欺骗行为(Cadsby et al., 2016)等;也影响交易对象选择和价格、投资行为(Bauer and Smeets, 2015)、期望与信念(Guala et al., 2013)、委托代理问题(Masella et al., 2014)等非常具体的交易和缔约、履约行为。例如,Cadsby 等(2016)通过中国不同大学的自然身份实验发现,身份影响欺骗行为和道德判断:个体甚至是在没有得益而只是为了自己群体成员利益时也会去选择欺骗。

但是,群体间态度差异机制导致的经济行为差异,是受到一些因素制约的。其一,必须有较强的身份认同凸显。例如,群体间的竞争历史能显著影响认同和行为偏差的强度,Goette 等(2012b)在瑞士军队中的经典实验表明,经历过身份之间竞争后,个体被其他身份的第三方更多地惩罚,即使他选择了合作。反社会惩罚也会导致更多的背叛,损害社会福利。其二,受到群体规模等群体特点所影响。例如,Harris 等(2014)发现,规模较大时群体内偏爱更明显。Li 等(2017)发现,即使是具有同一社区居民身份的群体,其认同也受到社区特点影响。若个体对其社区并不满意,则不具有认同行为。其三,还受到个体偏好类型的明显影响,部分个体并不认可群体间需要差别化对待。Kranton 和 Sanders(2017)的大样本实验表明,1 102 个被试中,只有 121 个被试可以明确归类为“有群体内外偏差行为的(groupy)”人。最后,文化影响身份认同诱导的有效性。Eriksson 等(2016)首次在中国被试中运用 R.Chen 和 Y.Chen(2011)的外生诱导身份认同实验,结果发现,被试并不能接受这种诱导。他们引证的观点认为,东方文化或许与西方文化不同,并不易于快速接受一种身份并产生群体内外偏差。这些研究表明,群体内外偏差,往往是有条件的,高度依赖于文化心理、社会背景、任务类型等。

(二) 身份影响经济决策的其他机制实验研究

身份并不仅仅只通过群体间态度差异来产生影响。身份认同有时是认同这一身份群体所遵循的社会规范,有时则是看重这一身份所蕴含的阶层、社会资本等价值,并通过信号发送来强化他人对自己所属身份的认知,从而达到预期的社会形象和自我形象。这种基于认同的信号选择和发送的行为深刻影响个体的消费、规范遵循等决策。因此,身份认同影响经济决策的机制可能包括多个方面。但目前却只有少数研究考虑了群体间差异之外的其他机制,如共同命运的影响(Zizzo, 2011)、信号发送的考虑(Gneezy et al., 2012)等。

同一身份的个体共享共同的命运,经历过共同的命运,会强化身份认同,表现出更多群体内外偏差。Zizzo(2011)考虑了不同群体中由于群体而面对的共同命运所产生的群体内外

差异,采用颜色偏好产生身份,共同命运是用掷骰子得奖励的方式来实现的。他发现同一群体的成员似乎并未得到更好的对待,但是对群体外的成员产生了明显的歧视。

而自我形象、信号发送这一机制则更接近身份的一个重要内涵,即个体对“自己是谁”的界定(who-identity, Horst et al., 2006),以及自己在社会中的形象地位。例如, Gneezy 等(2012)通过三个实地实验考察了在 pay-what-you-want(消费者自主决定是否付费或者付费多少,简称 PWYW)机制中身份对支付行为的影响,发现身份和信号发送显著影响支付行为,这其中社会形象和自我形象发挥了重要作用。Tsutsui 和 Zizzo(2010)将外生身份和社会阶层相结合研究信任博弈中的行为,他们的实验结果发现,低阶层和少数群体总是希望改变自己的身份,低阶层和少数群体对多数群体更“恭敬”,他们更信任多数和高阶层,也对他们返还更多。

正如 Akerlof 和 Kranton(2005, 2010)指出,身份的一个重要内涵是个体对所属身份的规范的认可。因此,通过提示个体对相应身份及其对应行为规范的认识,可以产生行为影响或行为偏差。雷震等(2016)通过引入官员和百姓这一身份提示,发现身份信息对腐败行为有明显影响。Kessler 和 Milkman(2016)通过一个有上万人参与的自然实验,考察了启动身份对捐赠行为的影响,分别启发了两类身份:捐赠者作为曾经捐赠人的身份和捐赠者对其社区或城市的归属身份。结果发现,启动捐赠人或社区归属身份都比不启动要显著提高捐赠。

(三) 身份影响经济行为的神经机制实验研究

神经科学已经成为研究个体微观社会经济决策的一个重要方向,而近年来对身份相关决策的神经经济学研究已经起步。已有一些研究开始探讨涉及群体身份的行为博弈中的脑神经反应网络,并定位出一些重要的脑区和潜在的神经机制。已有结果表明,身份相关经济决策首先仍然与理解其他人的想法或同情共感的神经反应相关。例如, Morese 等(2016)分析了有第三方惩罚的独裁者博弈,功能磁共振(functional magnetic resonance imaging, fMRI)研究的结果是,当第三方在观察同一个身份而不是不同身份的决策者行为时,与理解其他人想法有关的脑区表现活跃,表明被试观察到同一身份的决策者不公平行为时,更努力去理解其理由,为同一个身份的人“寻找借口”。Xu 等(2009)发现被试对非同种族被试的痛苦更少察觉。当被试看到同一种族的人遭受痛苦时,同情共感相关脑区更活跃,这表明被试面对同一种族的人遭受的痛苦,表现出更大的同情共感。与差别化对待不同身份的人有关的脑区,共同参与了惩罚过程(Baumgartner et al., 2012),也表明惩罚受到身份差别的影响。

脑电波证据更多地揭示了身份作用于经济决策的机制,即群体间态度差异背后的思考以及注意力分配的改变。例如, Wu 等(2011)发现在最后通牒博弈中朋友的不公平提议诱发更负的脑电反应,朋友间的公平提议比不公平提议引发更正的脑电反应。这些表明了涉及群体身份的分配行为中人们预期朋友会遵循公平的社会规范。Montalan 等(2011)分析了群体身份对个体决策注意力分配的影响及其脑电反应,他们认为,个体决策注意力分配受身份的影响。Wang 等(2014)通过脑电实验研究了种族身份如何影响人们在分配中效率-平等的权衡和相关的脑电反应。结果发现,被试倾向于对同种族进行更有利的分配。王益文等(2014)分析了涉及身份差别的最后通牒博弈,结果表明在群体互动情境下,群体身份能够影响个体的早期注意资源分配和公平关注。

四、动态和多重身份及其对经济决策的影响

上述研究所考察的身份内涵,基本都具有单一、静态和外生的特征。因此,一批研究开始关注内生身份选择。目前对群体身份产生与选择的理论研究基本秉持理性选择视角,考察的是个体在多种身份之间进行选择时的权衡,通过探讨个体选择不同身份所可能面临的损益以及影响损益的因素,来解释身份选择、产生以及相关的后果。欧美学界关于这一问题的研究多从种族和文化互动入手。Austen-Smith 和 Fryer(2005)通过研究 acting white 来探讨身份的动态选择。acting white 可直译为“活的像个白人”,是非裔美国人对于同胞服从白人主流价值观、努力融入白人社会、认可白人文化行为的一种蔑称。其理论分析认为,当个体类型(是偏好社会利益还是偏好经济利益)是公开信息时,产生了完全分离均衡,有能力个体都选择接受好的教育,而只有具有高度社会价值观的个体被原有群体接纳。当类型信息完全是私人信息时,则会产生混同均衡。Bisin 等(2011)解释了为何少数族群会选择保留其族群身份而拒绝融入主流。他们认为,如果族群文化隔离越严重、少数族群规模相对越大,或者少数族群文化影响的程度越大,那么对立性的少数文化就越易于生存。如果说上述模型更接近 where-identity(Horst et al., 2006),Bénabou 和 Tirole(2011)的模型则更接近于 who-identity。他们试图将道德、禁忌和身份联系起来在一个框架中进行分析,以身份为基础来发展道德的经济理论。

对内生身份的研究主要有两种思路,一种是研究自我选择组群。Herbst 等(2015)分析了竞赛博弈中的内生组群。而另一个常被考察的选择则是身份偏好和实际利益之间的权衡,实验研究考察了个体是忠实地偏好某种身份,还是愿意为了更高的物质收益而改变身份。目前这一方面实验研究还较少,典型的是 Heap 和 Zizzo(2009)以及 Mechtel 等(2014)的研究。Mechtel 等(2014)的结果是高度符合身份理论的:被试愿意付出非负的货币代价来使得自己留在原有的组;被试更愿意付出代价避免转入更低身份和更高社会距离的群体。越是为这个群体付出了高代价,被试就越表现出对这个群体的群体内偏爱和群体外歧视。

一部分研究已经开始探讨多重身份带来的身份凸显与权衡问题,如 Chen 等(2014)、Chiou(2016)。这些研究都发现,凸显不同身份可能产生不同的决策结果,凸显某种身份会导致个体对该身份个体采取群体内偏爱态度。

五、评述与未来研究展望

(一) 群体内外偏差机制研究评述与展望

身份经济学基本是围绕着三大问题展开研究的,即身份以及身份认同的内涵是什么,身份可能对哪些经济决策造成何种影响,身份影响经济决策的机理又是什么。从根本上说,现有研究已经明确身份是个体对自我的定义,它是个体的自我形象和自我概念,也是个体对自己应该遵循的理想规范、自己在社会网络中的相对位置与归属的认知。现有研究基本关注的是个体的定位、归属与差别。Akerlof 和 Kranton(2000, 2005, 2010)都强调了身份来自个体对某一群体的认同。虽然他们也强调了个体的身份内涵更多在于个体认同与特定身份相关的规则,在于个体自我形象与身份所要求的形象之间的契合,而现有的身份内涵的理解还是更强调个体归属于某种社会分类,这种理解与群体间态度偏差有密切关系。从研究发展脉

络看,Akerlof 和 Kranton(2000,2005)开启了身份经济学研究的一个新时代,特别是借助实验方法的经验研究。实验研究在 2001–2010 年间得到了一些关注,在 2011–2012 年间出现了加速发展趋势(在本文综述的范围内,有 13 篇文献发表于这一时间段,约占全部文献的 18.05%),而 2013–2017 年达到了高潮,本文综述的文献中约有 38.89% 的文献是在这个区间发表或出现的。综观这些研究,更多强调的还是个体对其他身份个体的差异化对待。这种认同感带来的“党同伐异”,使得个体具有不符合标准博弈论与微观经济学假设的偏好序,造成了差别化的决策行为。即使是针对多重身份或“共同命运”机制的研究,根源上仍然是被启发的身份或“共同命运”所强化的某种态度偏差。当前,各类经济行为中的群体内外偏差研究已经较为充分。正如前文指出,群体间态度偏差机制并不稳定,受到许多情境条件制约,包括个体偏好与观念(如个体是否认可不同身份之间应该差别对待)、社会文化、组群结构特征等。总结起来,群体内外偏差是否产生,取决于个体如何在身份认同带来的效用与自利行为带来的得益之间权衡,而身份认同带来的效用,则一定程度上取决于个体有多么认同其身份。我们把这种权衡刻画如图 2。

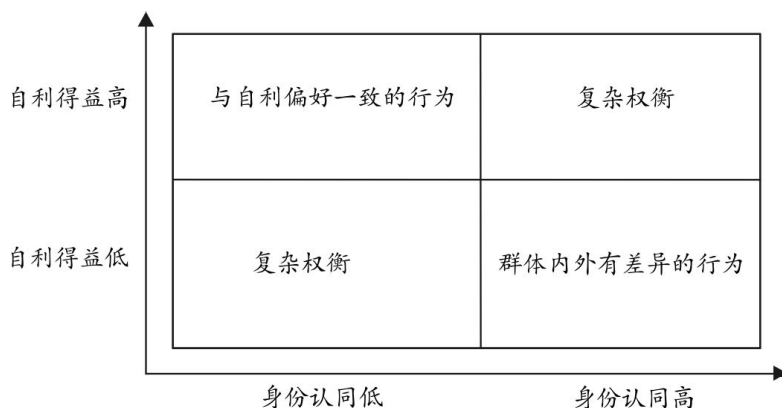


图 2 关于群体内外偏差机制的研究结果总结

由于以上问题,群体间态度偏差机制研究如要取得进一步的发展,可能需要更多考虑群体特征、决策任务背景,控制个体对身份差异的敏感程度,具体探索群体间态度偏差机制的表现形式。另一个更有意义的发展方向,则是结合认知科学,探讨群体内外偏差机制内在的神经机理,进一步分析其偏好和认知决策基础。目前对身份的神经机理研究还有许多空间,使用刺激方法寻求因果关系的文献还相对少见,仅有 Baumgartner 等(2014)等少数文献验证颞顶联合区在调节“小团体意识(parochialism)”对惩罚行为的作用。因此,未来第一方面的研究拓展是方法创新,尤其是通过经颅电刺激(transcranial direct current stimulation, tDCS)、近红外、眼动等方法对身份的神经机理进行研究。第二方面,进一步细化对身份影响决策的神经机理的分析。例如,可以将心智化网络与处理规范认知的神经机理相结合,来解析身份选择的内涵和依据身份决策的心理反应过程。

(二) 身份影响经济行为的其他机制研究评述与展望

正因为群体内外态度差异机制研究的饱和及其存在的问题,一些研究已经开始探索其他的机制。从本文总结的文献所体现的发展脉络看,这些研究大多出现在 2011 年以后。但是,这些研究较为零散,仅有自我形象和社会阶层这一方面的研究较多。在个体的规范和规则认同、信号发送等方面的研究相对较少。自我形象的研究还并未与特定身份相关的规范

和内涵相结合,而是更多考察一般意义上个体对自我形象的重视造成的行为差异(如 Gneezy et al., 2012)。因此,对身份影响经济决策的其他机制的研究,首先必须拓展机制研究的视野,其次应该把相关机制(如社会阶层等)与身份特有的内涵(如身份特征、归属感、规则认同、群体内外偏差)结合起来考察,形成立体化的深度研究。例如,产生身份的一个重要原因是人们围绕身份制定利益相关的规则。不同身份特别是认为具有高下之分的身份,往往带来不平等、刻板印象(stereotypes)和偏见、歧视,不同身份间个体交往受到阻碍,也扩大了不同群体的社会距离,往往造成对同一身份个体的偏爱和对其他身份个体的不信任、不配合甚至反感。因此,可以把阶层身份与群体内外偏差结合起来进行研究,一方面,分析个体因寻求更高阶层而形成的决策扭曲,如炫耀性消费、过度的教育投资等;另一方面,分析个体在不同阶层接触时的“阶层身份内外偏差行为”,如对低阶层群体的排斥、偏见、同情心,在与高阶层群体相处时的自卑、搭便车或“仇富”等心理。

(三) 身份内涵研究的评述与展望

对群体内外偏差研究和其他身份影响经济决策的机制的研究,使得身份的内涵越来越需要反思和深化。显然,决定人们行为的是认同,而不仅仅是抽象的身份,认同是人们主动选择或被动认可的归属。身处网络化和全球化时代的个体,当其面对丰富的流动机会时,必然面临多重身份的冲突,面临身份自我选择的难题。学界开始更多从理论上关注身份的自我选择问题,关注与身份相关的自我内涵和自我形象构建,身份的定义从“where”向“who”深化,越来越重视个体自我选择身份的行为,也越来越考虑个体对身份的认同程度和由此产生的距离感、行为选择、刻板印象等。这就给后续的理论 and 实证研究带来了更多的空间。例如,个体在多重身份中怎样依据环境选择符合其某种身份的行为? 个体选择其身份时做出了怎样的权衡和优化? 身份选择又是与其他群体或个体的一个怎样的博弈过程? 身份定义怎样与尊严、自尊联系在一起(如 Akerlof, 2016)? 这些都需要进一步深入探讨。

(四) 中国情境下的身份经济学研究展望

目前,身份经济学的研究尤其是实验研究,还较多地产生于西方背景。很多借鉴社会心理学方法的实验研究,都是以亚裔非裔美国人作为被试,以研究不同文化身份认同造成的行为差异(如 Chen et al., 2014)。当然,许多学者已经开始以中国样本来探讨身份的影响(如 Cadsby et al., 2016; Kato and Shu, 2016)。以中国样本进行具有普适性行为规律的研究,并进行跨文化比较,是一个值得深入发展的方向。尤其是当这些身份问题与阶层寻求、竞争意识、差序格局等相结合时,可能会产生更有趣的结果。

而进一步的研究,则似乎可以从中国社会所面对的身份问题入手。欧美发达国家所面临的最尖锐的身份问题,是种族、族裔和宗教所造成的。黑人与白人的歧视与反歧视冲突、非裔拉美裔亚裔等族群间的冲突以及近年来突出的穆斯林与非穆斯林社会的冲突,正撕裂着欧美发达国家的社会,构成主要的社会经济问题。而在中国,这些问题并不突出,但身份认同并非在中国没有影响。随着中国经济快速发展,社会贫富差距不断加大,“中产”“底层”等词汇不断见诸网络和报端,也成为民众极为敏感和关注的话题。同时,虽然城乡差别不断缩小,城镇化快速发展,但城乡差距依然存在,这种差异不仅表现为经济差异,甚至更多表现为文化、传统、习俗、规范等方面的差别。农村人口转化为城镇居民后的社会适应和身份困惑日益凸显,不同经济发展水平的城市居民在“城市移民”之后的身份困惑与矛盾也日

渐产生。中国作为多民族国家,在复杂的国际形势下,也有必要借鉴森(2013)的洞见,关注民族和宗教之外的身份维度,构造更坚实的“公民”“市民”身份认同。这些都意味着,我们关注中国的身份经济学,有必要从城乡、地域、民族等视角探究身份影响经济决策机制的特点,探究身份造成的行为差异。例如,不同地域的移民和城市的原有居民之间是否存在身份认同造成的群体间态度差异?这种差异是否足够显著以致影响社会生活的融入、交易对手选择、消费行为、文化遵从与教育(如方言学习)等社会经济问题?是否影响其相互交往中的竞争、合作、协调、冲突等行为?让我们期待这些方面的更多突破。

参考文献:

- 1.阿玛蒂亚·森著,2013:《身份与暴力:命运的幻象》,中译本,中国人民大学出版社。
- 2.雷震、田森、凌晨、张安全、李任玉,2016:《社会身份与腐败行为:一个实验研究》,《经济学(季刊)》第3期。
- 3.王爱君,2011:《身份经济学研究述评》,《经济学动态》第10期。
- 4.王益文、张振、张蔚、黄亮、郭丰波、原胜,2014:《群体身份调节最后通牒博弈的公平关注》,《心理学报》第12期。
- 5.Akerlof, G., and R.Kranton.2000.“Economics and Identity.” *The Quarterly Journal of Economics* 115(3):715-753.
- 6.Akerlof, G., and R.Kranton.2005.“Identity and the Economics of Organizations.” *The Journal of Economic Perspectives* 19(1):9-32.
- 7.Akerlof, G., and R.Kranton.2010.*Identity Economics:How Our Identities Shape Our Work, Wages and Well-Beings*.Princeton NJ:Princeton University Press.
- 8.Akerlof, R.2016.“Value Formation:The Role of Esteem.” *Games and Economic Behavior* 102:1-19.
- 9.Austen-Smith, D., and R.Fryer.2005.“An Economic Analysis of ‘Acting White’.” *The Quarterly Journal of Economics* 120(2):551-583.
- 10.Bauer, R., and P.Smeets.2015.“Social Identification and Investment Decisions.” *Journal of Economic Behavior and Organization* 117:121-134.
- 11.Baumgartner, T., L.Gotte, R.Gugler, and E.Fehr.2012.“The Mentalizing Network Orchestrates the Impact of Parochial Altruism on Social Norm Enforcement.” *Human Brain Mapping* 33(6):1452-1469.
- 12.Baumgartner, T., B.Schiller, J.Rieskamp, L.Gianotti, and D.Knoch.2014.“Diminishing Parochialism in Intergroup Conflict by Disrupting the Right Temporal-parietal Junction.” *Social Cognitive and Affective Neuroscience* 9(5):653-660.
- 13.Ben-Ner, A., B.McCall, M.Stephane, and H.Wang.2009.“Identity and In-Group/Out-Group Differentiation in Work and Giving Behaviors: Experimental Evidence.” *Journal of Economic Behavior and Organization* 72(1):153-170.
- 14.Bénabou, R., and J.Tirole.2011.“Identity, Morals, and Taboos:Beliefs as Assets.” *The Quarterly Journal of Economics* 126(2):805-55.
- 15.Bernhard, H., U.Fischbacher, and E.Fehr.2006.“Parochial Altruism in Humans.” *Nature* 442:912-915.
- 16.Bisin, A., E.Patacchini, T.Verdier, and Y.Zenou.2011.“Formation and Persistence of Oppositional Identities.” *European Economic Review* 55(8):1046-1071.
- 17.Butler, J., P.Conzo, and M.Leroch.2013.“Social Identity and Punishment.” Einaudi Institute for Economics and Finance Working Paper. <https://ideas.repec.org/p/uto/dipeco/201329.html>.
- 18.Cadsby, B., N.Du, and F.Song.2016.“In-group Favoritism and Moral Decision-Making.” *Journal of Economic Behavior and Organization* 128:59-71.
- 19.Charness, G., L.Rigotti, and A.Rustichini.2007.“Individual Behavior and Group Membership.” *The American Economic Review* 97(4):1340-1352.
- 20.Chen, Y., and X.Li.2009.“Group Identity and Social Preferences.” *The American Economic Review* 99(1):431-457.
- 21.Chen, R., and Y.Chen.2011.“The Potential of Social Identity for Equilibrium Selection.” *The American Economic Review* 101(6):2562-2589.
- 22.Chen, Y., X.Li, X.Liu, and M.Shih.2014.“Which Hat to Wear? Impact of Natural Identities on Coordination and Cooperation.” *Games and Economic Behavior* 84:58-86.

- 23.Chen, Z., D.Ong, and R.Sheremeta.2015. "Competition between and within Universities:Theoretical and Experimental Investigation of Group Identity and the Desire to Win." SSRN Working Paper No.2664329. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2664329.
- 24.Chiou, A.2016. "Which Cultural Group I Love Depends on How I Feel about My Identities:The Moderating Effect of Blendedness on the Priming of Cultural In - Group Love in Undergraduate Asian - American Biculturals." *International Journal of Intercultural Relations* 54:87-96.
- 25.Chowdhury, S., J.Jeon, and A.Ramalingam.2016. "Identity and Group Conflict." *European Economic Review* 90:107-121.
- 26.Davis, J.2009. "Identity and Individual Economic Agents:A Narrative Approach." *Review of Social Economy* 67(1):71-94.
- 27.Davis, J.2015. "Stratification Economics with Identity Economics." *Cambridge Journal of Economics* 39(5):1215-1229.
- 28.Drouvelis, M., and D.Nosenzo.2013. "Group Identity and Leading - by - Example." *Journal of Economic Psychology* 39:414-425.
- 29.Dugar, S., and Q.Shahriar.2012. "Group Identity and the Moral Hazard Problem:Experimental Evidence." *Journal of Economics and Management Strategy* 21(4):1061-1081.
- 30.Eckel, C., and P. Grossman. 2005. "Managing Diversity by Creating Team Identity." *Journal of Economic Behavior and Organization* 58(3):371-392.
- 31.Eriksson, T., L.Mao, and M.Villeval.2016. "Saving Face and Group Identity." *Experimental Economics* 20(3):622-647.
- 32.Gneezy, A., U.Gneezy, G.Riener, and L.Nelson.2012. "Pay-what-you-want, Identity, and Self-signaling in Markets." *Proceedings of the National Academy of Sciences* 109(19):7236-7240.
- 33.Goette, L., D.Huffman, and S.Meier.2012a. "The Impact of Social Ties on Group Interactions:Evidence from Minimal Groups and Randomly Assigned Real Groups." *American Economic Journal Microeconomics* 4(1):101-115.
- 34.Goette, L., D.Huffman, S.Meier, and M.Sutter.2012b. "Competition between Organizational Groups:Its Impact on Altruistic and Antisocial Motivations." *Management Science* 58(5):948-960.
- 35.Guala, F., L. Mittone, and M. Ploner. 2013. "Group Membership, Team Preferences, and Expectations." *Journal of Economic Behavior and Organization* 86:183-190.
- 36.Halevy, N., O. Weisel, and G. Bornstein. 2012. "'In - Group Love' and 'Out - Group Hate' in Repeated Interaction between Groups." *Journal of Behavioral Decision Making* 25(2):188-195.
- 37.Harris, D., B.Herrmann, A.Kontoleon, and N.Jonathan.2014. "Is It a Norm to Favor Your Own Group." *Experimental Economics* 18(3):491-521.
- 38.Heap, S., and D.Zizzo.2009. "The Value of Groups." *The American Economic Review* 99(1):295-323.
- 39.Herbst, L., K.Konrad, and F.Morath.2015. "Endogenous Group Formation in Experimental Contests." *European Economic Review* 74:163-189.
- 40.Horst, U., A.Kirman, and M.Teschl.2006. "Changing Identity:The Emergence of Social Groups." halshs-00410853.<https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00410853>.
- 41.Johansson - Stenman, O., and H.Svedsäter.2012. "Self - image and Valuation of Moral Goods:Stated versus Actual Willingness to Pay." *Journal of Economic Behavior and Organization* 84(3):879-891.
- 42.Kato, T., and P.Shu.2016. "Competition and Social Identity in the Workplace:Evidence from a Chinese Textile Firm." *Journal of Economic Behavior and Organization* 131(part A):37-50.
- 43.Kessler, J., and K.Milkman.2016. "Identity in Charitable Giving." *Management Science* 64(2):845-859.
- 44.Kirman, A., and M. Teschl. 2006. "Searching for Identity in the Capability Space." *Journal of Economic Methodology* 13(3):299-325.
- 45.Kranton, R., and S.Sanders.2017. "Groupy vs. Non - Groupy Social Preferences:Personality, Region, and Political Party." *American Economic Review:Papers and Proceedings* 107(5):65-69.
- 46.Li, X., A.de Oliveira, and C.Eckel.2017. "Common Identity and the Voluntary Provision of Public Goods:An Experimental Investigation." *Journal of Economic Behavior and Organization* 142:32-46.
- 47.Masella, P., S.Meier, and P.Zahn.2014. "Incentives and Group Identity." *Games and Economic Behavior* 86:12-25.
- 48.McLeish, K., and R.Oxoby.2011. "Social Interactions and the Salience of Social Identity." *Journal of Economic Psychology* 32(1):172-178.

49. Mechtel, M., F. Hett, and M. Kröll. 2014. "Endogenous Social Identity and Group Choice." Goethe University Frankfurt Working Paper. <https://www.econstor.eu/handle/10419/100307>.
50. Montalan, B., A. Boitout, and M. Veujoz, et al. 2011. "Social Identity-based Motivation Modulates Attention Bias toward Negative Information: An Event-related Brain Potential Study." *Socioaffective Neuroscience & Psychology* 1(1): 1-15.
51. Morese, R., D. Rabellino, and F. Sambataro, et al. 2016. "Group Membership Modulates the Neural Circuitry Underlying Third Party Punishment." *Plos One* 11(11): 1-14.
52. Sen, A. 1985. "Goals, Commitment, and Identity." *Journal of Law, Economics, and Organization* 1(2): 341-355.
53. Shayo, M. 2009. "A Model of Social Identity with an Application to Political Economy: Nation, Class, and Redistribution." *American Political Science Review* 103(2): 147-174.
54. Solow, J., and N. Kirkwood. 2002. "Group Identity and Gender in Public Goods Experiments." *Journal of Economic Behavior and Organization* 48(4): 403-412.
55. Tajfel, H., and J. Turner. 1986. "The Social Identity Theory of Intergroup Behavior." In *Psychology of Intergroup Relations*. Edited by S. Worchel and W. G. Austin, 7-24. Chicago: Nelson-Hall.
56. Tsutsui, K., and D. Zizzo. 2010. "Group Status, Minorities and Trust." *Experimental Economics* 17(2): 215-244.
57. Tullock, G., 1980. "Efficient Rent Seeking." In *Toward a Theory of the Rent-seeking Society*. Edited by J. M. Buchanan, R. D. Tollison and G. Tullock, 3-15. College Station: Texas A&M University Press.
58. Wang, Y., Y. Tang, and Y. Deng. 2014. "The Impacts of Racial Group Membership on People's Distributive Justice: An Event-Related Potential Study." *Neuroreport* 25(6): 373-378.
59. Weisel, O. 2016. "Social Motives in Intergroup Conflict: Group Identity and Perceived Target of Threat." *European Economic Review* 90: 122-133.
60. Wu, Y., M. Leliveld, and X. Zhou. 2011. "Social Distance Modulates Recipient's Fairness Consideration in the Dictator Game: An ERP Study." *Biological Psychology* 88(2-3): 253-262.
61. Xu, X., X. Zuo, X. Wang, and S. Han. 2009. "Do You Feel My Pain? Racial Group Membership Modulates Empathic Neural Responses." *The Journal of Neuroscience* 29(26): 8525-8529.
62. Zizzo, D. 2011. "You Are Not in My Boat: Common Fate and Discrimination against Out-group Members." *International Review of Economics* 58(1): 91-103.

Identity Economics: A Survey of the Theoretical and Experimental Studies

Wang Minda¹ and Li Jianbiao²

(1: School of Economics and Management, Southeast University;

2: Academy of Corporate Governance/Business School/Selten Lab, Nankai University)

Abstract: Identity economics tries to study how social identity and identification interact with social and economic decision making, and then explain or forecast individual or group behavior. The lab, neural and field experimental researches of recently years make many insight on identity economics. We survey the studies on the understanding of identity, the experiments paradigm to induce identification, the ingroup-outgroup mechanism or other mechanisms of identity influence, and related neural researches. In the future, identity economics may need to reconsider the meaning of identity and turn to highlight the impact of self image or self conception. It also need to study other mechanisms such as signaling instead of between group attitudes difference and use alternative means such as TDCS to find the neural mechanism of identification effect. In addition, identity economics could give some policy advice considering the identification problems in Chinese situation.

Keywords: Identity, Identification, In-group Favoritism, Neural Economics, Experiments

JEL Classification: C91, D03, Z13

(责任编辑:惠利、陈永清)