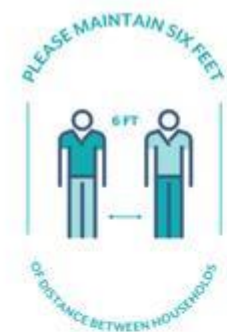


# 社会偏好与道德

上海财经大学 经济学院 姚澜



在这一讲，我们来谈论一下社会规范&社会偏好与道德

- 什么是社会规范？
- 例子
- 社会规范与社会偏好
- 社会偏好为什么与道德相关

- 电梯实验——会让你上当吗？

<https://www.bilibili.com/video/av671017777/>

- 你真的会随波逐流吗？

<https://www.bilibili.com/video/av29657843/>

## • 社会规范的形成

- 3.5岁儿童在他人分享时自己也更愿意分享给他人，即3.5岁儿童已经习得了互惠规范
- 4.5岁开始形成公平规范。研究者让儿童扮演接受者，发现无论是在劣势不平等条件 还是优势不平等条件下，4.5岁儿童的接受程度都比平等条件更低。
- 6岁儿童对于公平规范的习得更加深入，甚至愿意为了维护公平规范而付出代价，施加第三方惩罚。

## • 社会偏好

- 利他偏好
- 互惠偏好
- 公平偏好

## • 道德规范——被内部化的社会规范

- 自责的压力大于外部惩罚。

# 现实中的诚实

- 我们来看“社会规范”一个重要的研究对象：说谎
- 小时候我们都被父母批评过要诚实，这就是一种社会规范的施加。
- 那么不同的社会规范提醒的方式重要吗？
- Pruckner & Sausgruber(Journal of the European Economic Association, 2013)

# 现实中的诚实

- 他们在街上放了很多无人售报摊，每个报摊由以下部分组成：1.一个塑料板（上面会有社会规范的提醒）2.一个透明塑料袋，里面放有报纸3.一个收银箱。在收银箱上写有价格
- 他们每隔一段时间记录下会去看一下收银箱里的收益（每30-60分钟），在此期间基本只有1份报纸被拿走。（从而可以直接观察到参与者的行为）
- 3个设置：
  - 控制组：塑料板上就是一些广告
  - 法律提醒：在塑料板上有提醒 偷窃的法律责任
  - 道德提醒：在塑料板上有提醒 诚实是一种美德
- 他们把字弄得很大，所以应该没有人会看不到。

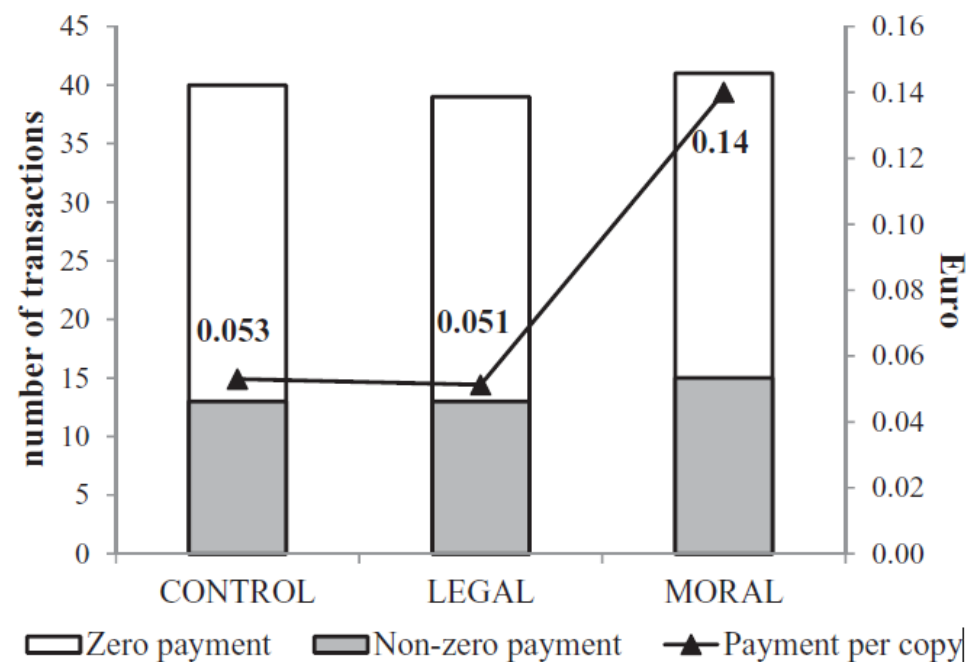


- 他们在随机选择的22个地点进行实验。
- 他们还在两个时间段: 一开始在2004年6月的连着的3天; 之后是2004年10月连着的3天。
- 这是为了看一下道德提醒的长期作用

TABLE 1. Treatments of the field experiment.

Treatment	Message
Control	<i>The paper costs €0.60.</i>
Legal	<i>The paper costs €0.60. Stealing a paper is illegal.</i>
Moral	<i>The paper costs €0.60. Thank you for being honest.</i>

# 现实中的诚实



- 第一个实验结果：
- 看上去大部分人始终保持着不诚信的行为：在这几个设置中，搭便车者的比例没有显著区别。
- 但道德提醒对于付费平均值有显著影响。



# 现实中的诚实

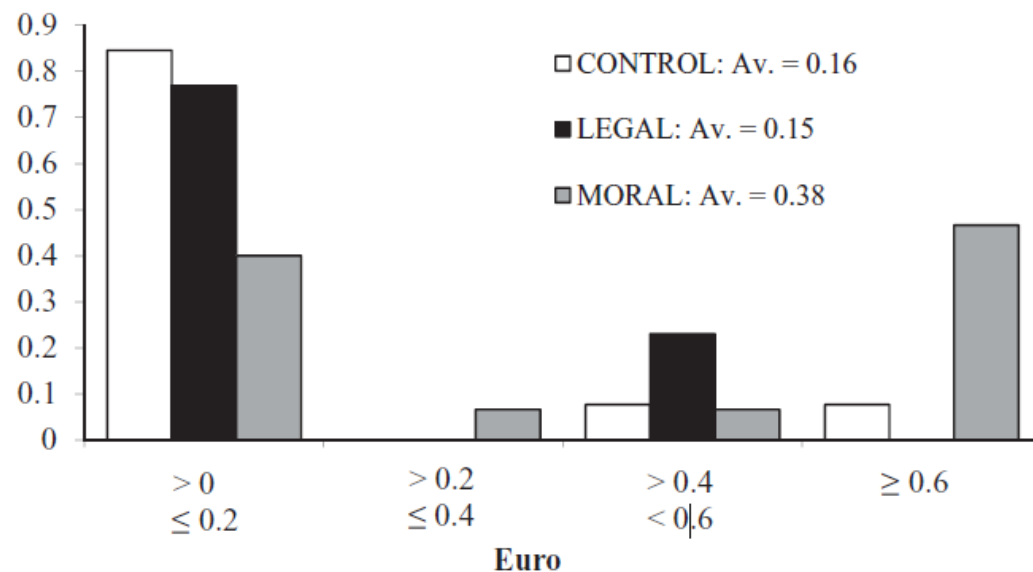


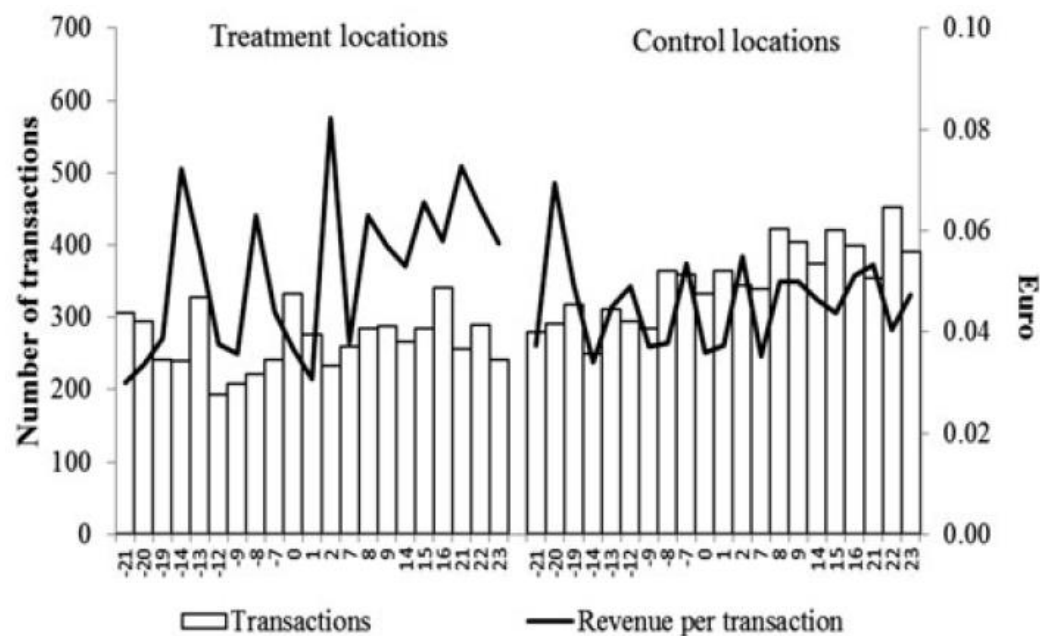
FIGURE 3. Distribution of nonzero payments by treatment ( $N = 41$ ).

- 观察付费的分布也有基本一样的结果。
- 作者之后做了回归，结果也一样。

假如在一段时间后，我们移走原有的道德提醒，那么人们还会保持诚实吗？

- 第二个实验。所有设置基本相同。但只有两个设置：
  - 控制组：同前“控制组”，总共会销售报纸7周。
  - 改变组：一开始同“控制组”，只显示价格(“这张报纸价格为€1”)。3周后，他们再追加了道德提醒“这张报纸价格为€1。谢谢你的诚实行为。”。再在2周后，他们又把塑料板上的道德提醒去掉(“这张报纸价格为€1”)。
- 作者把前3周称为“时期1”，之后2周是“时期2”，最后2周为“时期3”。

# 现实中的诚实



- 第二个实验结果：
- 前3周，两个组之间没有显著差别。
- 但道德提醒显著改变了两者的行为。
- 他们也发现，即使去掉了道德提醒，人们在最后2周也并没有显著变得更不道德。

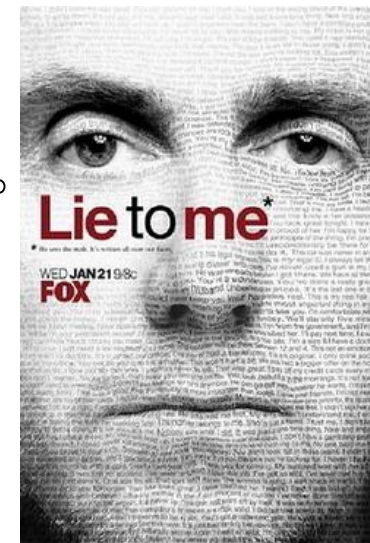
# 实验室中的说谎

- Gneezy(AER, 2005)
- 他创造了经济学家常用的“说谎博弈”。



# 实验室中的说谎

- 两个参与者，一个是发送方，一个是接受方。他们要从一个双选项选择题中选择一个选项(A/B)。
- 1<sup>st</sup>阶段：发送方可以看到两个选项对应的结果。比如A是(5,15)，B是(15,5)。左边代表发送方的收益。
- 2<sup>nd</sup>阶段：发送方可以给接受方一个信息。这个信息必须是以下格式：
- Message A: “选A可以给你更多收益”
- Message B: “选B可以给你更多收益”
- 3<sup>rd</sup>阶段：接收方接受信息，并在不知道A和B收益情况下做出最终决策。



# 实验室中的说谎

- 注意：选项**A**始终对接收方好。
- T2设置可能会引起“无效率”：选项**B**对整体只有**11**，但选项**A**有**20**。

Table 1  
*Payoffs (in €) in the Different Treatments*

Treatment	Option	Payoff to Sender	Payoff to Receiver
T1	A	5	6
	B	6	5
T2	A	5	15
	B	6	5
T3	A	5	15
	B	15	5

# 实验室中的说谎

Treatment	Profit to P1	Loss to P2	Fraction of lies
1	1	1	0.36
2	1	10	0.17
3	10	10	0.52

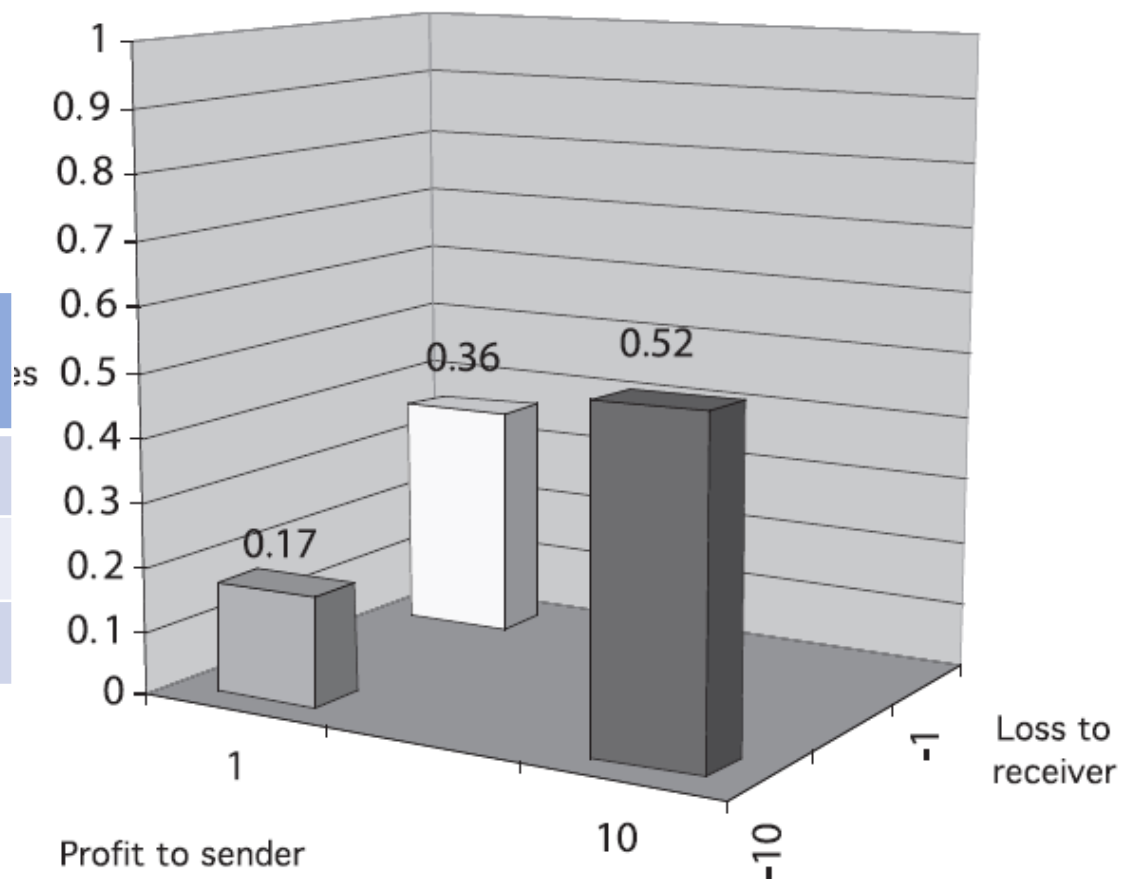


FIGURE 1. FRACTION OF PARTICIPANTS WHO LIED IN THE DECEPTION GAME

*Note:* The horizontal axis represents the gains from lying for player 1 and the associated loss for player 2.

## 实验室中的说谎

- 我们可以看见有些人保持诚实，即选择了对方有利的选项。
- 这是因为他们厌恶说谎，还是对两人所得分布的一种偏好？
- “独裁者博弈”实验
  - 发送方在**A**和**B**中选择一个，本选项以**80%**的概率被系统选中作为最终两人的所得。
  - 接收方没有选择的权力。
  - **80%**的概率模拟了在欺骗游戏中发送方的选择被接收方选择的比率。



## 结果对比

### 欺骗博弈 Vs. 独裁者博弈

- 独裁者会给自己更多
- 存在“说谎厌恶”

TABLE 2—THE FRACTION OF PLAYER 1s WHO CHOSE ALLOCATION B

Game	Allocations		
	5, 6 versus 6, 5	5, 15 versus 6, 5	5, 15 versus 15, 5
Deception	0.36	0.17	0.52
Dictator	0.66	0.42	0.90

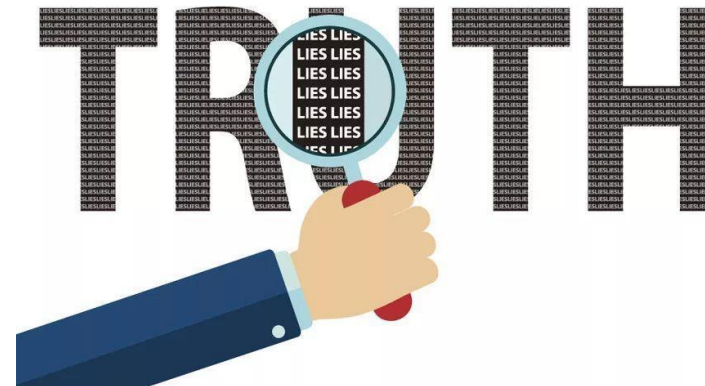
Notes: All differences between the dictator game and the deception game for a given distribution of payoffs are statistically significant at  $P < 0.01$ . Differences between the different allocations within the dictator game are also statistically significant at the 0.01 level.

一个重要提醒:

- 这个实验设计存在这样一个问题: 假如发送方认为接受方会反着来呢? 有些发送方可能看上去诚实, 实际他们预期接收方会反着来。
- 这也是后来的研究对这个实验一个“批评”。

# 白色谎言

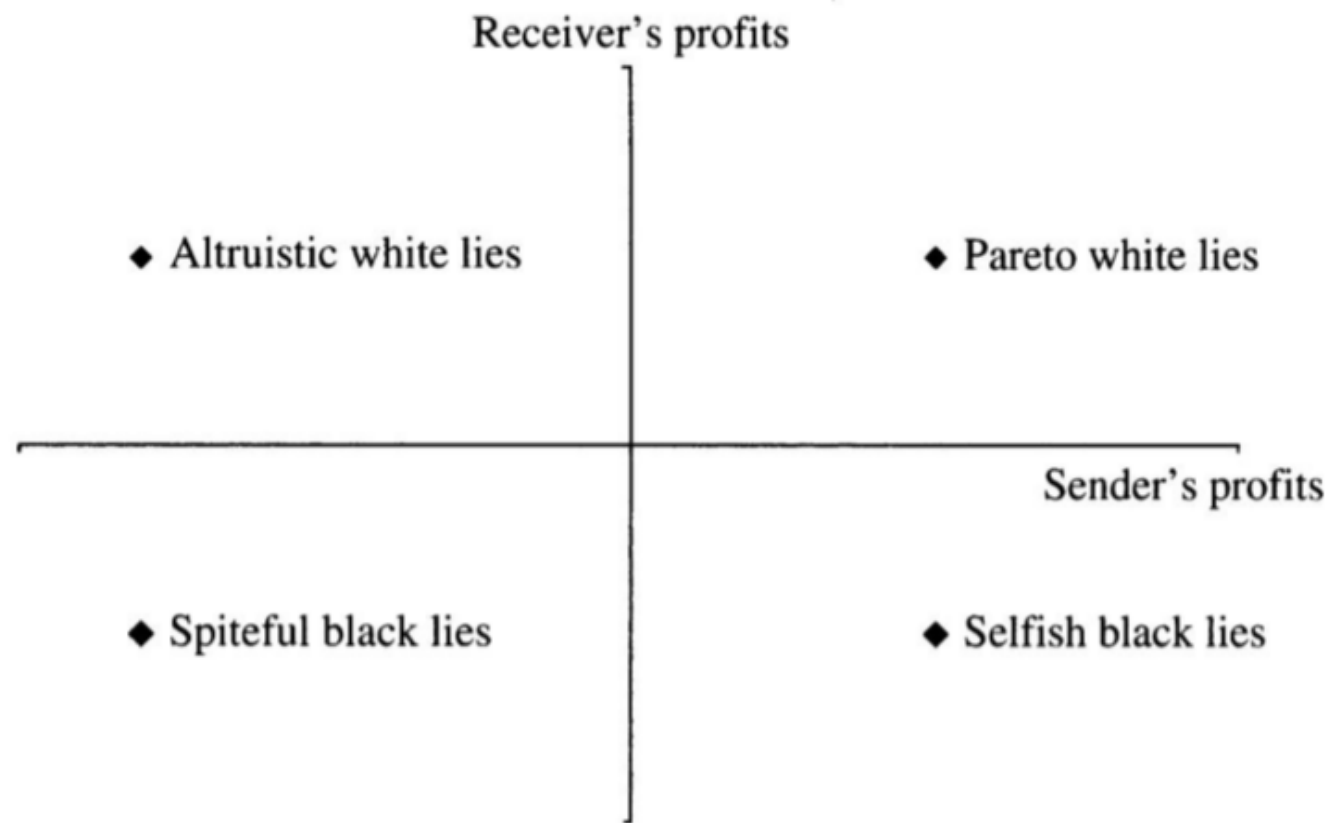
- 在现实中，我们可能是为了集体的利益说谎。
- 在经济学中，“帕累托有效”代表了一种大家都认同的“好”。
- 看上去没有人会不选择一个帕累托有效的选项。但是假如这个帕累托有效需要你说谎才能达到呢？
- Eg. 父母可能会“吓唬(?)”年幼的孩子来保护他们
- “别说谎，否则你鼻子会变长”
- Erat and Gneezy (Management Science, 2012)



# 白色谎言

- 他们首先定义了4种谎言。
- 利他白色谎言
- 帕累托白色谎言
- 恶意的黑色谎言
- 自利的黑色谎言

Figure 1 Taxonomy of Lies Based on Change in Payoffs



# 白色谎言

- 他们依然采用了之前的实验，但有点不同。
- 相同：两种参与者，两个选项的选择题，发送方可以看见选项后对应的结果，接收方做最终决策。
- 但发送方发送的信息变了：发送方一开始需要掷一枚骰子，然后这个骰子的数字(**a**)会被电脑记录下来。之后发送方需要把这个骰子上的数字(**b**)报告给接受方。接受方需要回答一个数字(**c**，当然**c**可以不等于**b**)。如果这个数字等于掷出来的数字(**c=a**)，那么选项**A**会被执行；否则就是选项**B**。
- ?白色谎言在哪里呢?
- 有时选项**B**会让两个参与者都得到更多，那么此时发送方可能一开始就发一个错误的数字(**b**不等于**a**)。

# 白色谎言

**Table 1** Payoffs (in \$) in the Different Treatments

Treatment	<i>N</i>		A	B
	Male	Female		
$T[-1, 10]$	62	39	(20, 20)	(19, 30)
$T[1, 10]$	63	38	(20, 20)	(21, 30)
$T[10, 10]$	55	47	(20, 20)	(30, 30)
$T[1, -5]$	59	45	(20, 20)	(21, 15)
$T[10, 0]$	64	45	(20, 20)	(30, 20)

*Note.* *N* is the number of senders per treatment.

$T[-1, 10]$ : 利他的白色谎言

$T[1, -5]$ : 利己的黑色谎言

$T[10, 10]$ : 帕累托白色谎言

- 人们在帕累托白色谎言下确实显著更喜欢说谎。
- 所以发送方不仅考虑自己的收益，还关心另一位收益。
- 但注意！有不少人在帕累托白色谎言下没有说谎。  
(35%)
- 他们是诚实的人吗？

**Table 2** Proportion of Senders Who Lied in Each of the Five Treatments

Treatment	Fraction of lies
$T[-1, 10]$	33/101 (33%)
$T[1, 10]$	49/101 (49%)
$T[10, 10]$	66/102 (65%)
$T[1, -5]$	38/104 (37%)
$T[10, 0]$	57/109 (52%)

# 白色谎言

- 他们还做了第二个实验：进行**16**轮，每轮每个发送方会随机与接受方配对，同时他们也会随机经历一个设置。
- 结果表明了同样的结论：
  - (i)  $T[1,10]$ (帕累托白色谎言)比 $T[-1,10]$ (利己谎言)说谎率高。
  - (ii)  $T[10,10]$  比 $T[1,10]$ 说谎率高
  - (iii)  $T[1,10]$  比 $T[1,-5]$ 说谎率高
- 但依然有**30%**的人在任何设置下都不说谎。

# 真的有人厌恶说谎?

- 哇! 看上去我们发现了一些“非常诚实”的人, 他们的比例还挺高!
- 但是有些经济学家却发现, 虽然存在非常诚实的人, 但他们并不那么“多”。
- 我们只简单概括他们实验的构造方式, 具体请见López-Pérez and Spiegelman(Experimental Economics, 2013) 和 Vanberg (Experimental Economics, 2017)
- **Summary:** Vanberg发现虽然不少发送方的确好像说了实话, 但这可能只是因为他们不相信对方会遵循自己发送的信息, 从而作出策略行为 (即发诚实的信息但预测对方不会这么做)



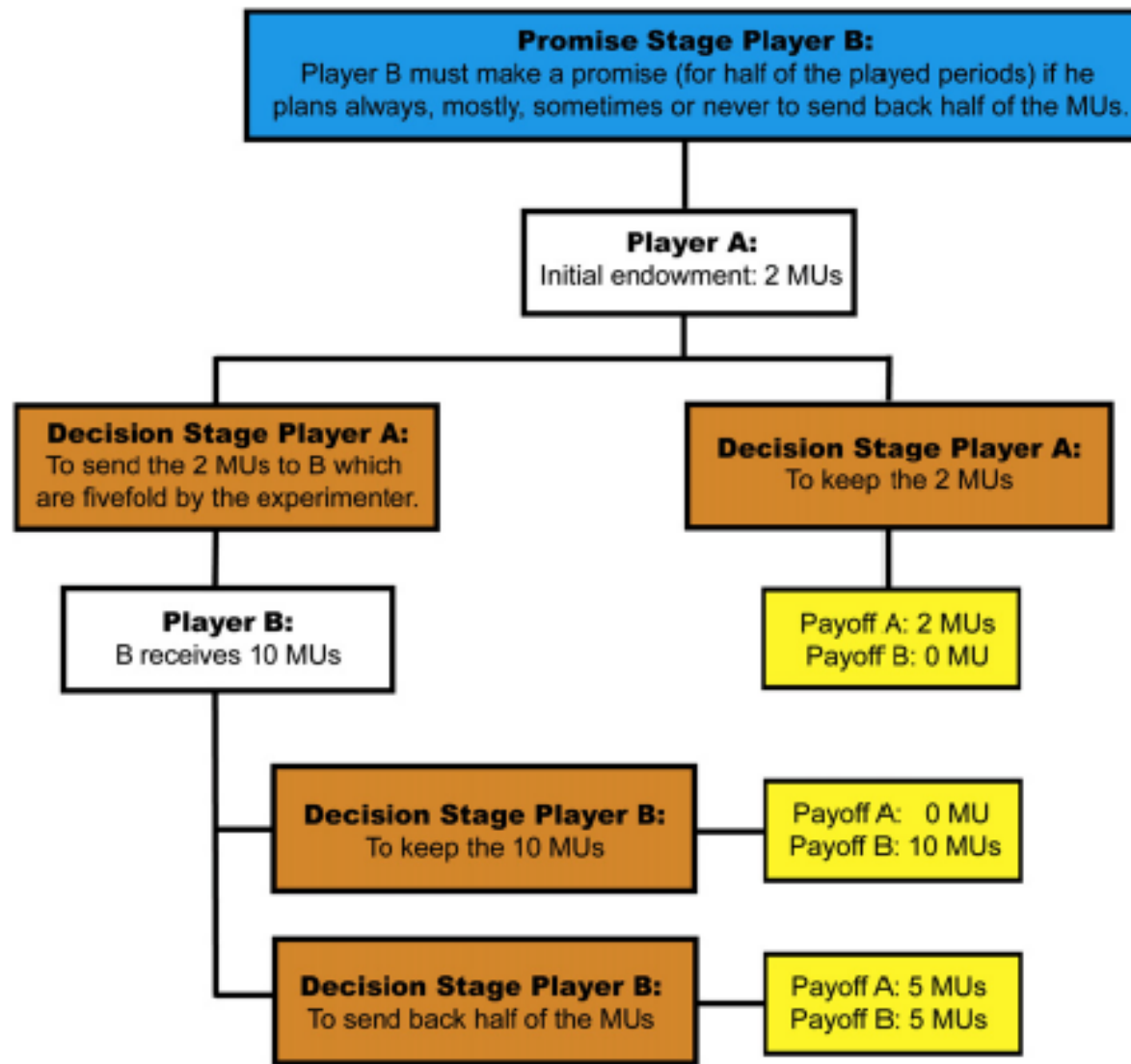
# 诺言

- 在“信任”部分, 我们已经知道经济学家是怎么研究信任。
- 生物学家对这个问题有不一样的视角: 他们想通过人们的大脑反应来“预测”一个人是否会说谎。
- Baumgartner et al.(Neuron, 2009)
- 他们的实验设计有一点复杂, 在此我们只展示一部分。



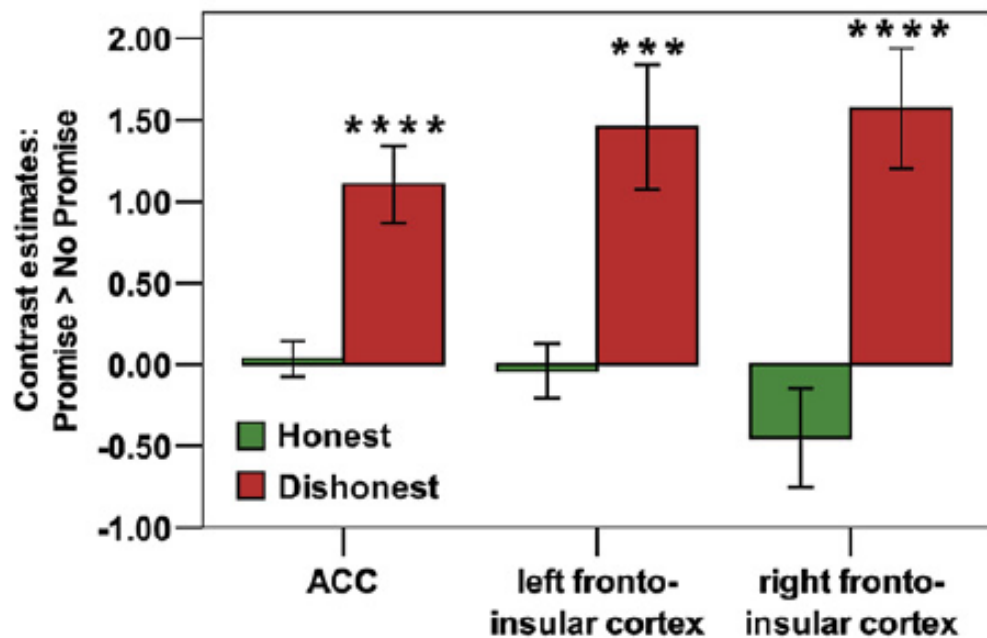
# 诺言

- 他们的博弈设计如右图：
- 首先**B**会做出一个承诺，这个承诺是关于回报的可能。（即“我始终/有时/从不会返还我所得的一半给对方”）
- 之后**A**要么给2个实验代币，要么就不给。
- 他们之后只挑选了那些承诺会始终返还钱的人（这也是大部分样本）。



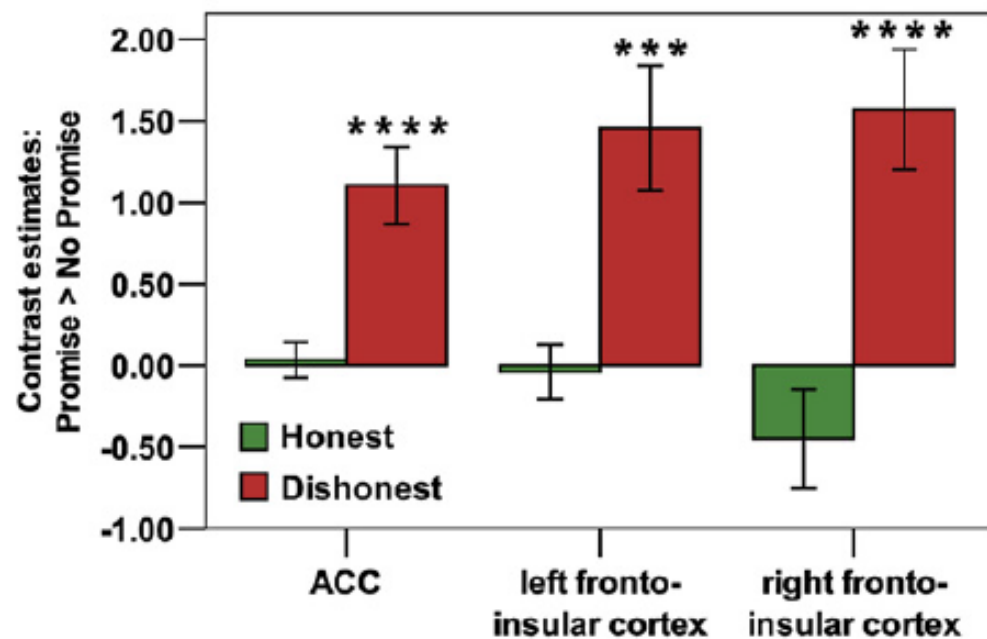
# 诺言

- 大脑图像



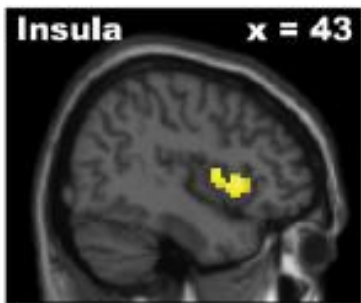
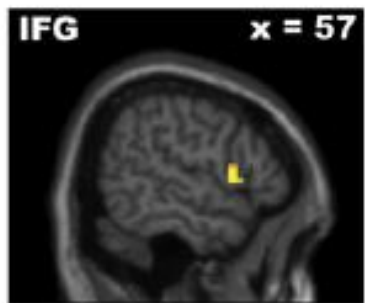
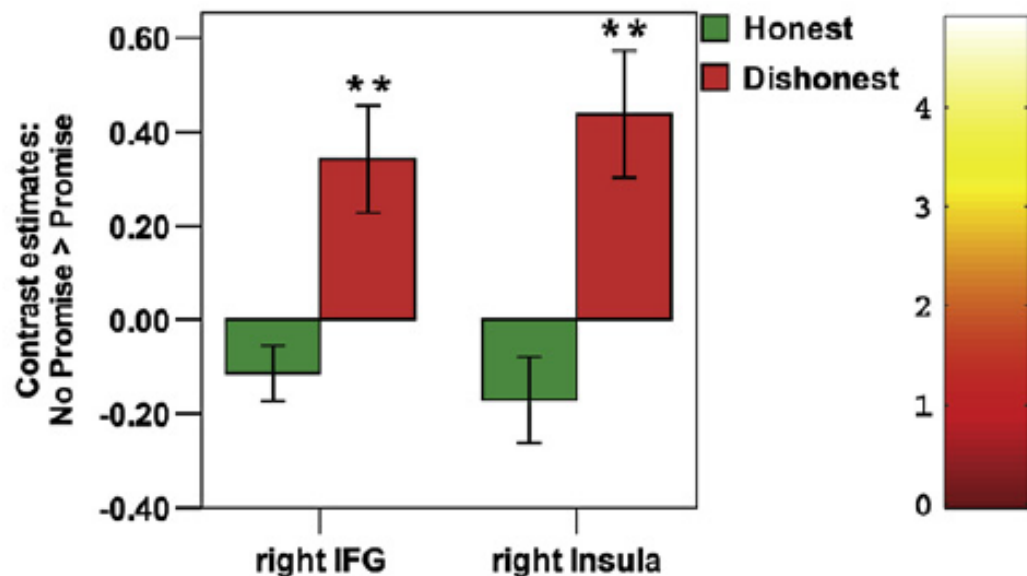
- 他们首先看B在第一阶段的大脑图像。
- $[ \text{Promise (P)} - \text{No Promise (NoP)} ]^{\text{Dishonest subjects}} - [ \text{Promise (P)} - \text{No Promise (NoP)} ]^{\text{Honest subjects}}$ , 柱状图里是前扣带回/双侧前岛叶皮层的反应。
- 他们发现仅仅在承诺阶段，之后诚实/不诚实的人之间已经有显著差别。

# 诺言



- 这些领域一般认为与情绪控制与认知控制有关。它们往往在一些两难决策时活跃。
- 这说明这些之后违背自己承诺的人，在做出承诺时可能感到了矛盾，有点犹豫。

# 诺言



- 他们之后查看了“接受阶段”**B**的大脑。在这个阶段，**B**刚收到**A**的钱，还没有做出要不要返还的决策。
- 他们发现在右下额额回与右脑岛上，两类**B**参与者会有显著不同。这些领域往往和“情绪”相关，尤其是面临犹豫时。
- 这与之前发现相符：诚实的人只需要保持承诺，他们不犹豫；但是不诚实的人会在实行不诚实行为前，感到一种情感上的冲突。

# 市场与道德





# 股票市场中的社会道德

- 社会道德的作用甚至在股票市场中有所体现!
- Hong & Kacperczyk(JFE,2009)
- 他们发现，有一类的机构投资者（相比其他投资者）可能会避免购买一些“罪恶”股票，比如烟草公司、酒业公司或者赌博业企业等，即使这些公司的股票其实利润/回报很不错。



# 股票市场中的社会道德

- 所以是哪一类呢？
- 公共机构类的投资者，如养老基金、大学、银行等，会有这种行为。根据美国法律规定，它们需要向公众公开自己的投资组合，而且它们的投资人构成也相对复杂。
- 另一方面，个人投资者与共同基金可能会持有更多这类股票，因为这些投资者不需要公开自己的投资组合，也更少因为追求利润而受公众“批评”。





# 股票市场中的社会规范

- 作者把投资者划分为**5**类：
- **1**类代表银行，**2**类代表保险公司，**3**类代表共同基金，**4**类代表个人投资者，**5**类代表其他机构，如大学、企业员工股票等。
- **3、4**类投资者会持有更多“罪恶”股票。
- “罪恶”股票的风险：假如持有这种股票，它们会被自己的投资者指责。这种风险是一个“看不见”的风险。
- 一份风险，一份回报，我们应该看到这些股票，相比其他价格波动类似的股票，有更高收益率。

- Riedl and Smeets(2017, JoF)发现那些有更强社会道德观念的个人投资者也会更倾向于持有那些在社会表现上好的股票 (Eg.做慈善/环保)。
- 他们同样发现，相比平均，投资者中有机会频繁地讨论自己的投资组合的也更有可能会拥有社会责任股票。
- 但是在相同的可观测风险下，这些投资者其实比其他投资者赚得更少。
- 同样有意思的是，持有这种股票与慈善行为并不相互替代：事实上它们有显著正相关。

# 市场会侵蚀道德吗？

- 市场交易会侵蚀道德价值观吗?
- “让市场进驻像教育、医疗系统等公共服务领域是非常糟糕的，因为商人只在乎钱，并不在乎他人的福利和健康。”
- 真的假的？如何得到因果关系？
- Falk&Szech(Science, 2013)



# 市场会侵蚀道德吗？

## 实验设计：

- 参与者在金钱和一只小白鼠的生命之间权衡。如果他们选择杀死小白鼠，他们将得到钱，并且收到一段小白鼠被杀死的录像。
- 这些小白鼠都是健康的，平均可以再活至少两年，且所有人都被告知这些信息。如果被试选择挽救小白鼠的生命，实验者就会把救下的小白鼠放在良好的环境下照顾。



# 市场会侵蚀道德吗？

## 三个主要实验：

- 个人实验：参与者在收到实验说明后立即做决策：10 欧元 VS 一只小白鼠的生命
- 双边实验：一些参与者成为“卖家”并收到一只小白鼠。另一些参与者成为“买家”并收到 20 欧元作为初始资金。1 位买家匹配一位卖家，讨价还价杀死小白鼠的价格  $p$ 。如果成交，小白鼠会被杀死，买家得到  $20 - p$ ，卖家得到  $p$ 。如果没有成交，小老鼠就可以活下去。
- 多边实验：其他设定与双边实验一样，唯一的区别是所有7个买家和所有9个卖家在市场上进行讨价还价的交易，每个人可以和任意另一角色的人进行交易。

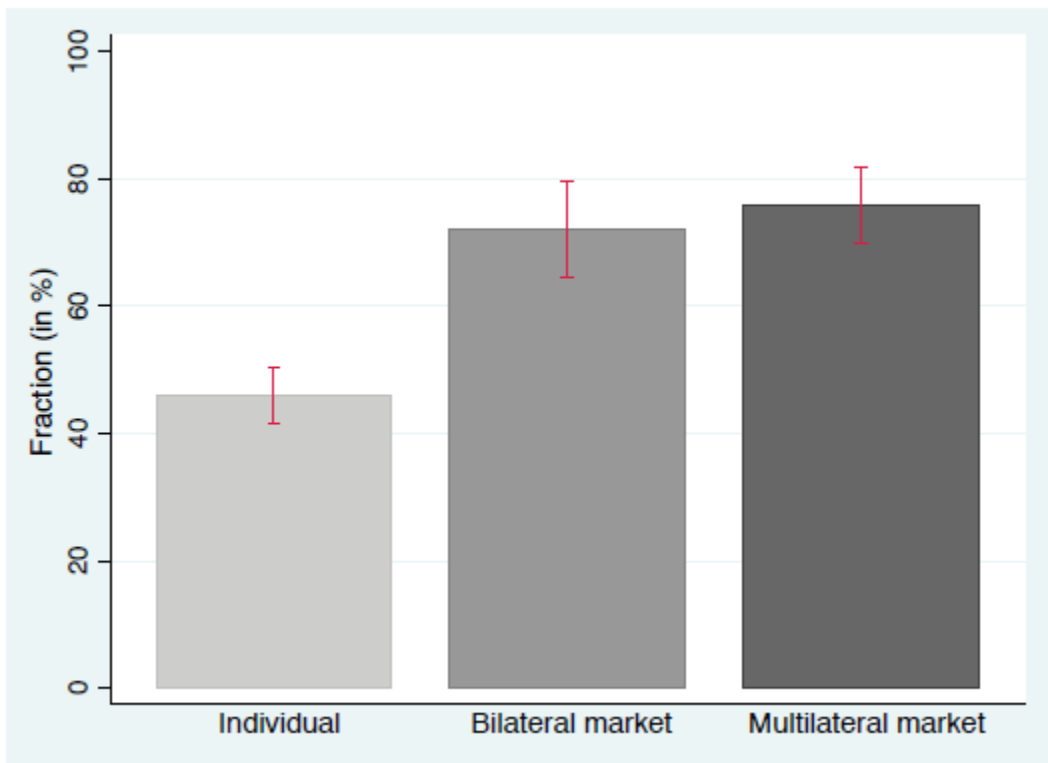
# 市场会侵蚀道德吗？

为了使研究更有说服力他们做了一些其他的实验：

- 个人价格列表实验：参与者需要给出她/他能接受杀死小白鼠的最低价格。选项从 2.5 欧到 50 欧，且他们被告知自己的选择会被实现。
- 代金券实验：如之前的个人和多边实验，只是将杀死一只小白鼠换为归还一张代金券。
- 基于个人实验还进行了一些其他的实验。（见论文）

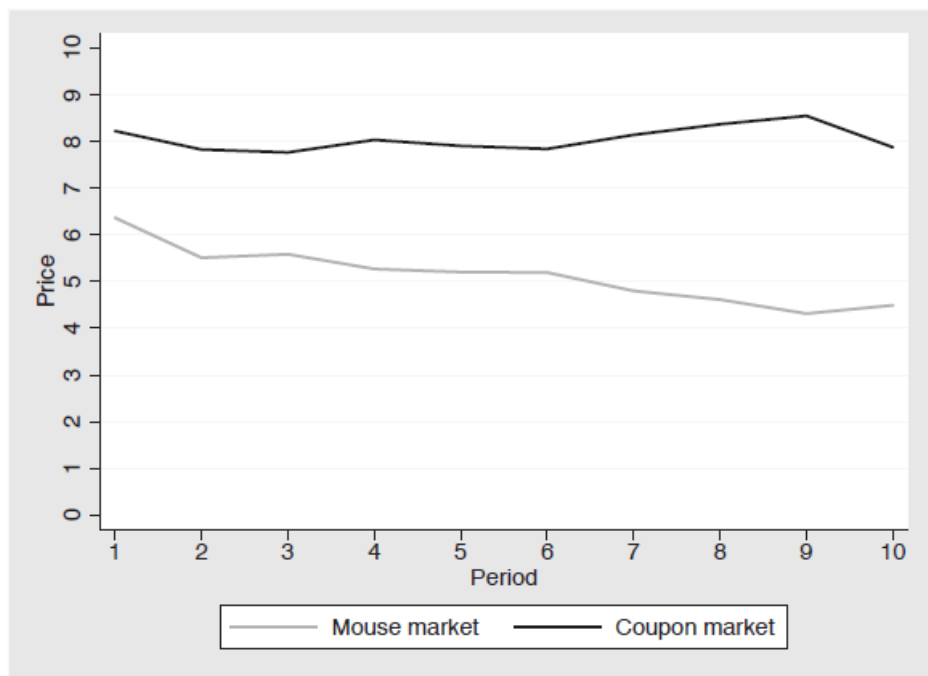


# 市场会侵蚀道德吗？



- 实验结果显示有证据表明市场的确侵蚀了道德。左图是在“小于等于 10 欧元内”选择杀死小白鼠的比例。
- 双边和多边实验的结果几乎没有差异。
- 个人价格列表实验显示：在“小于等于 10 欧元内”选择杀死小白鼠的人的比例与个人实验几乎相同。
- （这表明了人们在不同的价格产生机制下的表现是一致的。）

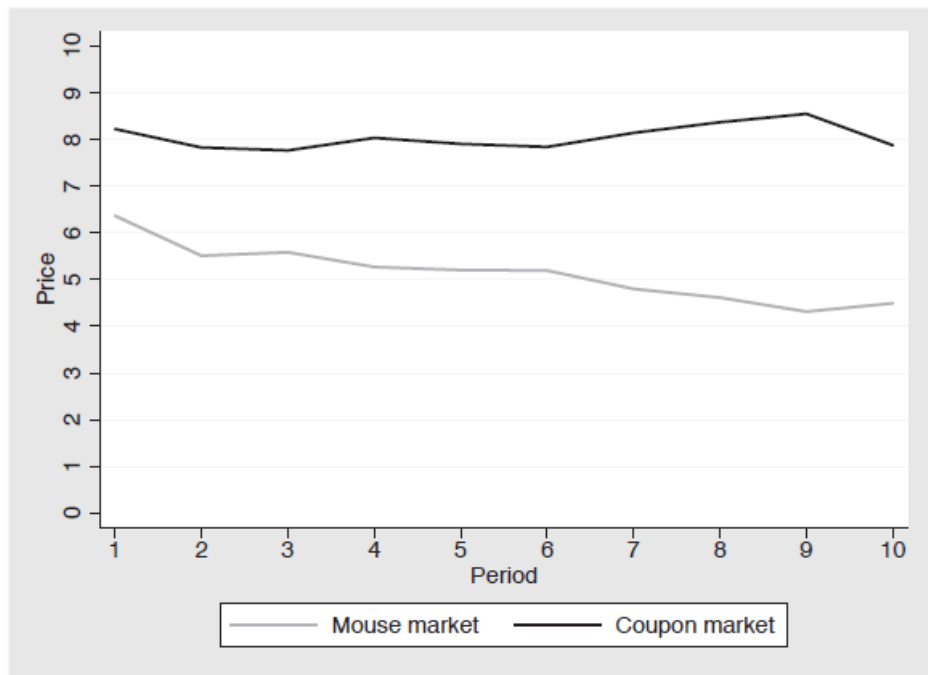
# 市场会侵蚀道德吗？



- 比较个人价格列表实验和双边市场实验，在相同价格下，在前一种实验中有更多的人选择挽救小白鼠。（即很多人在市场下降低了他们对小白鼠的生命的期望价值。）
- 有趣的是，在多边市场实验中，小白鼠生命的平均价格远低于 10 欧，而且随着时间的推移而降低



# 市场会侵蚀道德吗？



- 更有意思的是，如果我们比较真实商品市场的情况（显示金钱的时间价值），会发现真实商品市场的价格不随时间的推移而降低。
- 说明实验中小白鼠的生命价值随时间推移而发生的降低是来自于道德中立的价值的变化。可能在市场中人们随着时间的推移慢慢变得越来越不道德了！

# 市场会侵蚀道德吗？

- 然而另一些经济学家对他们的实验数据提出了其他的解读
- 目前仍然是开放问题。
  - 一篇评论: Breyer and Weimann (2015) The Systematic Place of Morals in Markets | Comment on Armin Falk & Nora Szech "Morals and Markets", Science
  - 原作者的回复: Armin Falk and Nora Szechb(2015) Institutions and morals: A reply, European Journal of Political Economy

# 市场会侵蚀道德吗？

- Björn Bartling 等人指出 Falk & Szech (2013) 比较了无市场的一期实验的表现和10期的市场实验中的表现。实验结果的差异可能来自于多期实验，或者多期实验与市场的交互。
- 为了修正 FS(2013) 的结论，Bartling 等人进行了以下  $2 \times 2$  的实验设计。

无市场	市场
无市场-10	市场-10

# 市场会侵蚀道德吗？

- 他们指出 **FS(2013)** 的个人和双边市场实验在是否存在市场以外的三个维度出现了不同（没有控制变量）：
  - 在无市场实验中用于与小白鼠的生命权衡的金额是 **\$10**，而在市场实验中是 **\$20**。
  - 在无市场实验中被试是单独参与实验，而在市场实验中由两名被试一起参与实验。
  - 非市场实验中拍卖的价格空间是二值的，而市场实验中价格空间中有 **21** 个整数。
- 在 **Bartling** 等人的  $2 \times 2$  实验设计下，这些维度得到了控制（相同）。

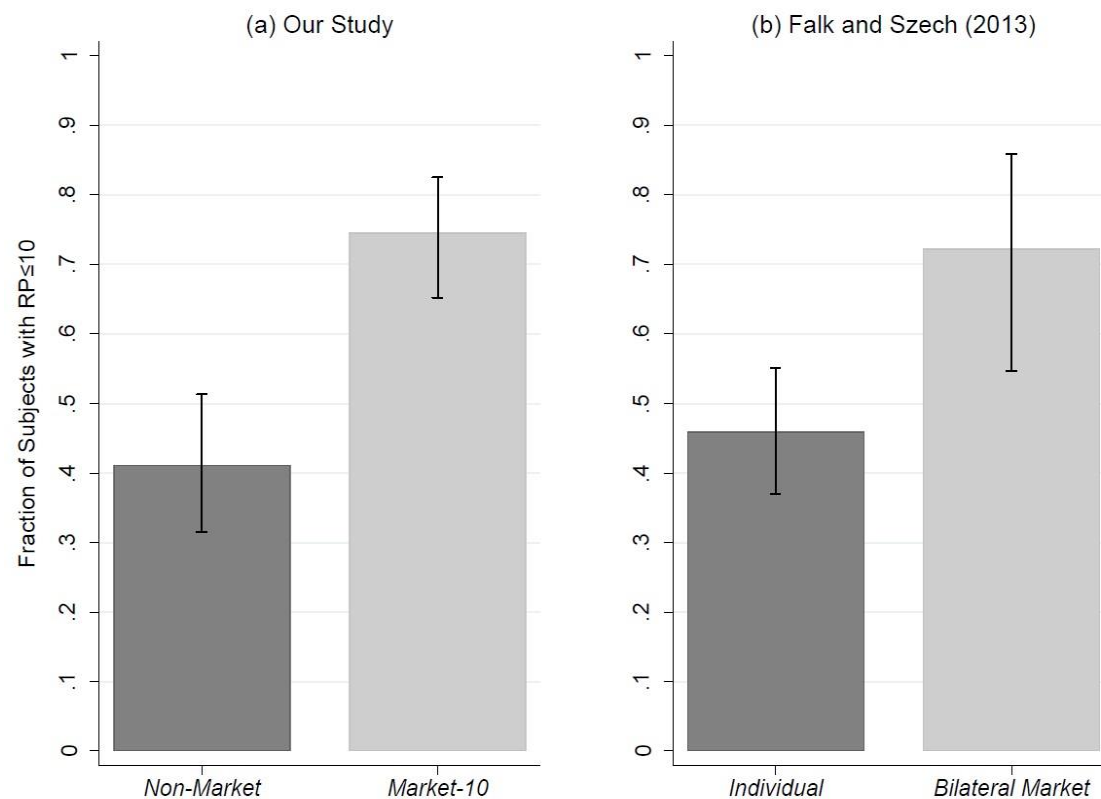
# 市场会侵蚀道德吗？

- 实验设计
  - 市场实验中采用价格空间连续的双向拍卖
    - 买卖双方可以连续地选择 0 到 20 之间的任意整数进行出价  
(给对方的 = CHF 20 - 给自己的)
  - 无市场的实验中，一方是积极决策者，另一方是无权做决策的被动的接受者。
  - 实验者在以下条件下会向印度的一位麻风病患者捐款 CHF 60 以支持其手术
    - 市场实验中双方无法就如何分配 CHF 达成一致
    - 无市场实验中积极决策者拒绝分配钱
- 对第三方的负外部性与 FS(2013) 的差异是出于稳健性的考量特意选择的。

# 市场会侵蚀道德吗？

- 通过引出被试接受实验者将不会向印度的麻风病患者捐款的结果的保留价格 (reservation prices, RP) 来测量被试的道德价值
- 越高的 RP 意味着越高的道德价值
- 为了与 FS(2013) 进行比较, Bartling 等人使用了 FS 所使用的对道德价值的加总方法, 即保留价格不高于 10 ( $RP \leq 10$ ) 的被试的比例
- Figure 1 表明他们很好地复刻了 FS(2013) 的实验

Figure 1. Replication of FS's Treatment Difference

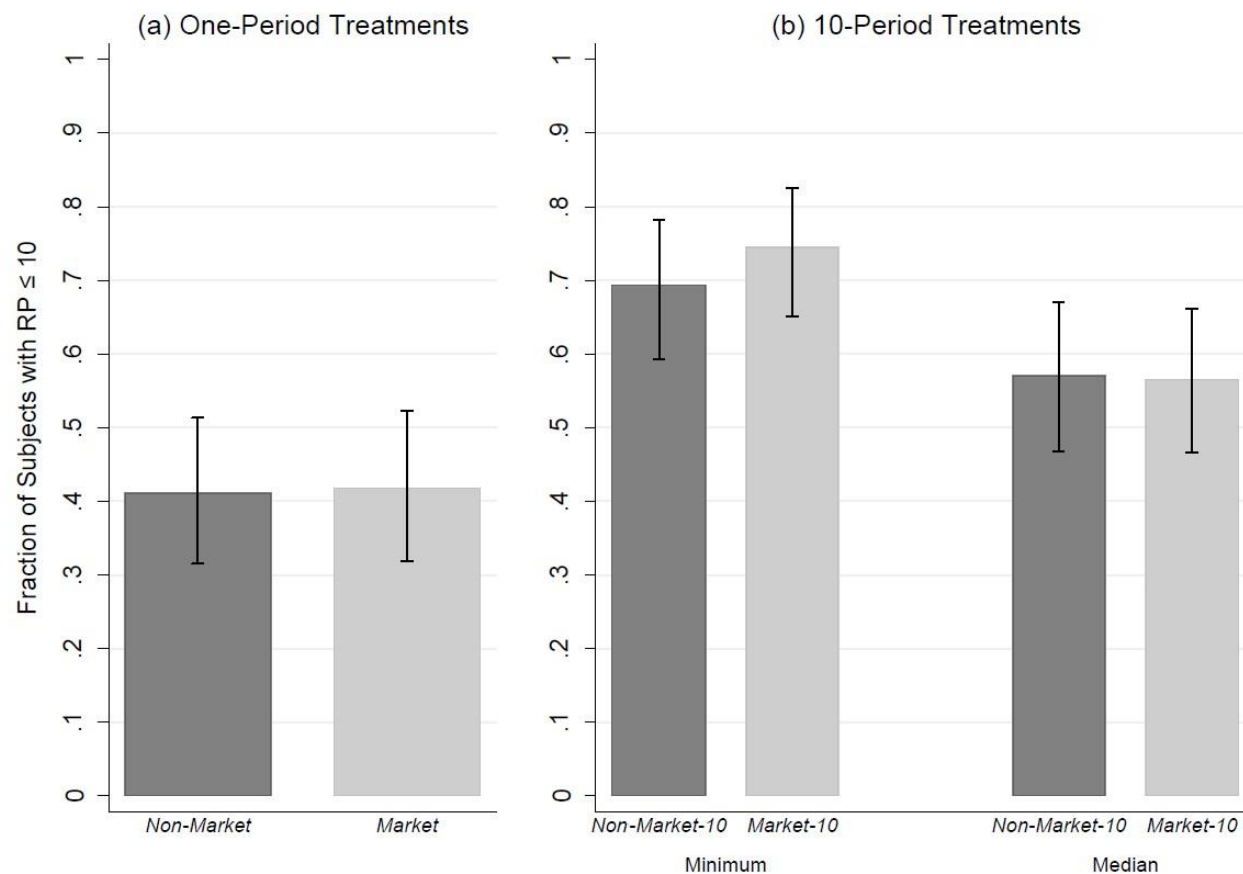


# 市场会侵蚀道德吗？

- Figure 2 显示  $RP \leq 10$  的被试的比例在 无市场-10 和 市场-10 中没有显著差异。

- 市场互动并没有影响接受对第三方的负面结果的意愿，换句话说，市场并没有“侵蚀道德”。
- 在市场实验和无市场实验中，都是重复参与实验侵蚀了道德。 $RP \leq 10$  的被试的比例在一期实验中显著低于 10 期实验。

Figure 2. Moral Values when Controlling for Number of Periods



# 市场会侵蚀道德吗？

- 高于 10 的保留价格的分布在市场与无市场的实验中相对相似。

Figure 3. Cumulative Distribution of Reservation Prices

