

利他行为的经济学研究新进展

殷戈 方虹 余森杰

【摘要】 人们利他行为的普遍存在且对提高效用具有显著作用。研究利他行为不仅具有一定的学术价值，对政策制定也有指导意义。梳理近年来与利他行为动机、理论和实证相关的研究发现：动机上，行为经济学家直接利用被试在现实生活中的社交网络来探讨人们利他行为的动机，从纯粹利他动机中区分普遍利他动机和针对特定人群的定向利他动机、区分定向利他动机和未来互惠动机。理论上，基于复杂社会网络的研究打破了简单模型的局限，加深了对利他行为的理解。实证上，学者们在慈善捐赠、公共品提供、社会规范、利他行为入等方面对利他行为做了大量的分析。

【关键词】 利他；社会网络；慈善捐赠；公共品；社会规范

【中图分类号】 F746 **【文献标识码】** A **【文章编号】** 1674-8298 (2022) 06-0000-14

【DOI】 10.14007/j.cnki.cjpl.2022.06.000

【引用方式】

一 引言

现代主流经济学把“理性人”作为经济理论的基本假设。但人们的利他行为是存在且普遍的 (Becker, 1974^[1], 1976^[2]; 杨春学, 2001^[3])^①, 而且利他行为可以显著提高人们的效用 (Ligon 和 Schechter, 2012)^[5], 对于减少贫富差距、促进社会公平、实现共同富裕都有重要的现实意义。利他行为研究涉及保险契约的设计、财富再分配等重要问题, 具有一定的学术价值; 还能够帮助我们预测政策效果, 对政策制定具有指导意义。

现实似乎与经济学“理性人”的基本前提相悖, 这引起了广泛的经济学研究兴趣。经济学中并没有对利他行为做严格的定义, 大体可以理解为个体将一定的资金、实物或者服务捐助给需要帮助的对象的行为, 与亲社会行为的内涵基本一致。现实中具体分析对象包括自愿献血、志愿活动、见义勇为、慈善捐款、公共物品和非盈利组织等等利他现象。贝克尔关于家庭中利他行为的分析对利他行为的研究做出了开创性的贡献 (Becker, 1974^[1], 1976^[2], 1981^[6])。这之后经济学界有关利他行为的研究有了长足的发展。在 20 世纪 70 年代到 90 年代中期, 经济学关于利他行为的研究主要集中在提出不同的利他动机或利他效用函数, 讨论各种动机是否会导致搭便车行为。实证方面, 早期研究涉及

【收稿日期】 2022-08-12

【基金项目】 国家社会科学基金重大课题“拓展贸易多元化”(项目编号: 20ZDA050, 项目负责人: 余森杰); 博士后科学基金“中国创新政策的社会福利分析: 基于技术交易市场的一般均衡视角”(项目编号: 2021M700263, 项目负责人: 殷戈); 教育部人文社会科学重大课题攻关项目“推动我国装备、技术、标准、服务走出去相关战略研究”(项目编号: 17JZD023, 项目负责人: 方虹)。

【作者简介】 殷戈, 经济学博士, 北京大学国家发展研究院博士后、助理研究员, 主要研究方向: 发展经济学、产业经济学; 方虹: 经济学博士, 北京航空航天大学经济管理学院教授, 主要研究方向: 国际经济与贸易、贸易与环境、能源经济与管理; 余森杰, 经济学博士, 辽宁大学校长、国家级人才称号特聘教授, 主要研究方向: 国际贸易、中国经济研究、发展经济学。

① 比如美国慈善市场的规模占 GDP 比例约为 2% (Filiz-Ozbay 和 Uler, 2019)^[4]。

的领域比较有限，比如探讨税率变化的影响^①和政府支出对私人捐助的挤出。90年代中期以后，利他行为被越来越多的经济学领域纳入研究之中，这包括但不限于博弈论、行为经济学、劳动经济学、财政学等。

近年来，有关利他行为的经济学研究在理论和实证两方面又进行了一些开拓，对利他行为的动机提供了新解释。早期的理论研究假设互动的行为是简单的，主要讨论的是几个人或家庭内部的互动关系。近年来，基于复杂的社会网络的理论研究开始出现（Bourlès et al., 2017）^[7]，打破了简单模型的局限，发现了许多新的结果，并部分推翻了前人的结论，使我们对利他行为的理解又有所进步。比如每个人关心他人的社会效用等同于关心他人的私人效用这一论断在复杂的社会网络的情况下是不成立的，再分配政策的中立性不是普遍的而是依赖转移支付网络的连通性（事实上连通的转移支付网络是罕见的）。实证研究方面，学者们已经在慈善捐赠、公共品提供、社会规范、利他行为等方面对利他行为做了大量的分析，探讨了许多重要的问题，对经济激励是否有效促进人们采取利他行为发现了正反两方面的证据（Bowles 和 Polanía-Reyes, 2012^[8]；Holmås et al., 2010^[9]；Lazear et al., 2012^[10]），并提供了新解释，有助于我们深入认识涉及利他行为的公共政策的理论机制及福利内涵。在研究利他行为的动机方面，不同于传统的利用调查数据来研究的方法，行为经济学者采用实验的方法，并直接利用被试在现实生活中的社交网络来探讨人们利他行为的动机，从纯粹利他动机中区分普遍利他动机和针对特定人群的定向利他动机、区分定向利他动机和未来互惠动机（Leider et al., 2009）^[16]。

已经有学者向国内经济学界做过利他行为的经济学研究的综述（叶航等，2005^[17]；黄少安和韦倩，2008^[18]；杨春学，2001^[3]；何国卿等，2016^[19]；李树和卿烈蓉，2016^[20]），这些综述文章对国内学术界了解国际上文献发展的动态做出了有益的贡献。然而，这些综述文章时代久远，多集中在对效用函数的设定、利他动机的讨论上。本文旨在从理论和实证两个方面向国内读者系统介绍利他行为的经济学研究以及有关利他行为动机的研究的最新进展，以弥补现有综述对此讨论的缺失。

后文内容安排为：第二部分介绍利他行为动机研究；第三部分叙述利他行为的经济学理论研究进展；第四部分梳理利他行为的经济学实证研究进展；最后是未来研究的展望。

二 利他行为动机的研究

研究利他动机是研究利他行为的基石，只有了解人们行为的动机才能分析行为的影响和决定因素等。另外，研究的发现还能够帮助政策制定者制定有效的政策。比如 Leider et al.（2009）^[16]发现在能够提高总福利的情况下互惠机制才是存在的，这表明利用社交关系来鼓励贷款和保险的政策（例如小额信贷）在具有强互惠性的群体中可能是最有效的。

不同于传统的利用调查数据来研究利他行为的方法，行为经济学者采用实验的方法来进行研究，并直接利用被试在现实生活中的社交网络来探讨人们利他行为的动机。本节先概述利他行为的动机，再重点介绍行为经济学中对利他行为动机研究的方法和成果。

（一）利他行为动机

Schokkaert（2006）^[21]在《赠予、利他主义和互惠经济学手册》中总结利他行为动机主要分为自利、互惠、规范和原则、纯粹的利他/同情动机四类。

1. 自利动机。自利动机有物质利益和社会声望两方面。物质利益动机是指人们赠予别人金钱或为别人付出辛勤努力的目的是为了直接从中获益。比如志愿者参与一些社会组织是因为这些组织的表

① 税率上升既降低了可抵税捐助品的相对价格又降低了捐助人的财富水平，因此税率变化有不同方向的影响。

现攸关志愿者的个人利益，或者志愿者是为了积累自己的人力资本；富人对穷人的善意可能仅仅是来源于自私的考量——穷人太穷可能会偷窃自己的财物或者影响社区治安从而直接威胁自身的利益。社会声望动机是指赠予或者志愿活动可能会增加一个人的社会声望。赠予行为还可能是收入和慷慨的信号（Bracha 和 Vesterlund，2017）^[22]。如果人们是为了获得社会声望而赠予，那么人们会希望别人知道谁是赠予者（Filiz - Ozbay 和 Ozbay，2013）^[23]，所以慈善机构的报告可能有助于识别社会声望动机的重要性（Harbaugh，1998）^[24]。

2. 互惠。利他行为可能是自利个体在博弈过程中产生的均衡。互惠动机和自利动机的不同之处在于，在互惠的情况下，所有人都会获得收益，而他人获得收益是自己继续参与的必要条件，所以自身利益在某种程度上与他人利益是一致的。而研究难点在于区分互惠动机和重复博弈下的利己动机，因为在两种情况下人们的行为和结果都是相同的——个人采取利他行动，所有人都受益。

3. 规范和原则。人们采取利他行为可能是因为想遵守个人原则或社会规范（这些原则或规范规定了在特定情况下的利他行为）。当人们出于自己的个人原则采取利他行为时不会要求接受者回报或者希望别人知道。但当规范是外部的，人们的利他行为可能是为了避免受到指责或获得社会认可。List et al.（2004）^[25]、Leider et al.（2009）^[16]、DellaVigna et al.（2012）^[26]支持了这一观点，发现社交压力和基于激励的动机可以促进人们采取利他行为。

4. 纯粹的利他/同情动机。纯粹的利他动机应当是对他人处境的真正关心。经济学常用相互依赖的效用函数刻画纯粹的利他或者说同情动机，即受助人的效用直接进入了捐助人的效用函数。

显然，人们的利他动机是复杂的，可能多个动机共同导致了人们的利他行为。许多研究试图衡量各种动机的相对重要性，我们将在下文介绍这些研究。

（二）行为经济学对利他动机的研究方法

近期，行为经济学者采用实验的方法来研究利他行为的动机，尤其是直接利用被试在现实生活中的社交网络，而非传统的利用调查数据的研究方法，用被试在实验中的金钱分享水平反映利他行为。行为经济学对利他动机的研究使得后续研究能够从纯粹利他动机中区分普遍利他动机和针对特定人群的定向利他动机、区分定向利他动机和未来互惠动机（Leider et al.，2009）^[16]。然而被试在人群中具有代表性吗？是否会因为人们有选择地来参加实验而高估利他行为的结果呢？Cleave et al.（2013）^[27]发现被试的利他偏好和风险偏好在人口中具有代表性。Falk et al.（2013）^[28]发现表现出较强利他倾向的学生没有更大的倾向参与实验，表明利他的学生自选择地参与实验并不是一个主要问题。Falk et al.（2013）^[28]还比较了从普通人群中招募的被试和从学生中招募的被试的行为，发现两组被试的行为模式相似，但从普通人群中招募的被试的回报显著高，这表明学生样本的结果可以被视为利他行为估计的下限。

在实验方法上，探讨人们利他行为动机的实验包括最后通牒博弈（Ultimatum Game）、独裁者博弈（Dictator Game）、信任博弈（Trust Game）、礼物交换博弈（Gift Exchange Game）和公共物品博弈（Public Good Game）等。Levitt 和 List（2007）^[29]对每个博弈的基本情况、典型发现以及能够检验什么利他偏好进行了综述。最后通牒博弈是一个两阶段博弈，一个提议者和一个回应者针对一笔金钱讨价还价。在第一阶段提议者提出一个分配方案，在第二阶段回应者决定接受还是拒绝。如果接受，则每个玩家根据第一阶段提议者提出的方案分配这笔金钱；如果拒绝，每个玩家将一无所获。最后通牒博弈可以用来考察提议者和回应者对公平的偏好。独裁者博弈是最后通牒博弈的变式——回应者没有权利拒绝，直接按提议者的方案分配这笔金钱。独裁者博弈可以用来考察提议者对利他和公平的偏好。信任博弈是一个连续囚徒困境博弈，其中先动者决定将多少钱转移给次动者，所有转移的钱都乘以一个大于1的系数 f ，然后次动者决定向先动者返还多少钱。也就是说，次动者是独裁者，他从先动者那里获得了禀赋。信任博弈可以用来考察回应者是否是可信任和互惠的，提议者是否愿意信任他人、愿意相信他人是互惠的。礼物交换博弈与信任博弈类似，但先动者转移的资金（通常称为“工

资”)并未乘以一个系数,而是一个固定数额的资金。先动者对次动者的要求是他的努力水平,以回报给他的“工资”。然后,次动者选择自己的努力水平,努力水平会给次动者造成损失但会增加先动者的收益。礼物交换博弈可以用来考察次动者是否是可信任和互惠的,先动者是否愿意信任他人、愿意相信他人是互惠的。公共物品博弈是一个推广的囚徒困境博弈, n 个小组成员同时决定在公共物品上投资多少钱。回报函数为 $P_i = e - g_i + \beta \sum_n g_j$,其中 e 表示初始禀赋; g_i 是被试 i 投资在小组帐户中的额度; β 是公共物品的边际收益; $\sum_n g_j$ 是 n 个小组成员对公共物品的贡献之和。通过设定 $0 < \beta < 1 < n\beta$ 的实验条件产生了囚徒困境的博弈环境。公共物品博弈可以用来考察玩家对利他和公平的偏好。

其中,研究利他动机最常使用的是“独裁者博弈”(Camerer, 2003)^[30]，“独裁者”单方面决定将一定数额的金钱在自己和另一方之间进行分配,另一方通常是匿名的。独裁者的分配决策可以揭示他的利他偏好。行为经济学家在这种匿名环境中发现了“涉他偏好”(Other-Regarding Preferences)、信任和互惠的证据(Carter和Castillo, 2011)^[31]。但是在现实世界中,人们选择与他人分享时双方往往都不是匿名的,并且常常会自主选择分享对象。因此,行为经济学者通常对实验的匿名设计有所改变。

(三) 利他动机的新发现

近些年,经济学者对利他行为动机的讨论主要在两个方面:一是区分针对朋友、亲属等的定向利他和互惠动机;二是研究温情效应(warm-glow),即利他行为从捐赠行为本身获得满足,而不是从获赠人的效用获得满足。

1. 定向利他和互惠动机

Leider et al. (2009)^[16]招募哈佛大学的学生进行了一个基于现实世界社交网络的实验。其贡献在于提供了一种可行的方法将被试与其现实世界的朋友进行匹配,而先前的研究很少考虑被试之间的长期关系,因此可能使得实验结果高估了利他行为。

Leider et al. (2009)^[16]将利他动机分为三个部分:(1)基线利他动机(即普遍的利他,即便是对陌生人);(2)利于特定人群(如朋友)的定向利他动机;(3)预期未来会与受惠者有互动。具体地,Leider et al. (2009)^[16]首先直接测量了被试的社交网络——要求每个被试列出他们的社交密友、普通朋友和陌生人,然后让被试为这三类人发放金钱,并在实验过程中调整金钱接收方是匿名还是实名的以衡量未来互动预期的影响。研究发现,相对于随机的陌生人,给特定人群的赠予显著高52%,预期未来会与受惠者互动的动机导致的赠予显著高24%。这一发现表明,定向利他动机的影响是预期未来互动动机的两倍,而未来的互动通过重复博弈的机制影响赠予行为。

前文提到,由于人们倾向于与利他的朋友互动,因此很难区分利他动机和互惠动机。Leider et al. (2009)^[16]基于现实世界的社交网络设计实验解决了这一问题——在实验中可以有选择地关闭互惠机制,从而能够测量利他动机和互惠动机的相对重要性。在Leider et al. (2009)的基础上,Ligon和Schechter (2012)^[5]研究了四种不同的动机:基线利他动机、定向利他动机、避免受到社会制裁的动机、与受益人身份(比如债主、村长等)有关的动机。具体地,Ligon和Schechter (2012)^[5]在巴拉圭的一个村庄随机选择一些村民构成实验组,然后提供给他们一些金钱,实验组的人有机会将部分或全部金钱投入到期望收益很高的投资中,但必须是以村里其他人的名义进行投资。从被试做出的决策和实验条件的差异(独裁者的身份和行为是否是公开的、接收者是随机选择的还是由独裁者选择的),Ligon和Schechter (2012)^[5]可以衡量不同动机的重要性。研究结果发现村民普遍有较高的分享水平,而个体之间的差异在很大程度上是受避免受到社会制裁的动机和与受益人身份有关的动机影响。

2. 温情效应

温情效应(warm-glow)的意思是利他行为从捐赠行为本身获得满足,而不是从获赠人的效用

获得满足。一个纯粹利他者的唯一动机应是从慈善机构获得的总捐赠水平中获得效用，自己捐赠的效用来自于它增加了总捐赠水平，自己和他人的捐赠是完美替代品。如果人们都是纯粹的利他者，那么用于提高慈善机构收入的税收每提高 1 元，捐助者的捐赠会减少 1 元，而慈善机构的总收入不变。Andreoni (1989)^[32]提出，除了从慈善机构的总收入中获得效用之外，捐赠者还从捐赠行为中获得效用，即温情效应。那么，利他者不将自己和他人的捐赠视为完美替代品，税收筹集的慈善收入每增加 1 元，有温情效应的利他者的捐赠的减少会少于 1 元，因此慈善机构的总收入增加。大多数研究支持了温情效应是存在的 (Eckel et al., 2005^[33]; Gronberg et al., 2012^[34]; Yildirim, 2014^[35])。Ottoni - Wilhelm et al. (2017)^[36]在这支文献基础上证明了，对一个不纯粹利他者而言，当慈善捐赠的总水平增加，慈善总水平的边际效用会减少，所以他的动机会从纯粹利他转向温情效应，而这种转变会降低挤出效应的大小。因此，挤出效应的大小取决于慈善捐赠的总水平。也就是说，与先前的研究通常在某个固定的慈善捐赠水平上研究温情效应不同，Ottoni - Wilhelm et al. (2017)^[36]发现温情效应动机与慈善捐赠的总水平密切相关。

三 利他行为的理论研究

(一) 利他行为的早期理论研究

早期文献大多假设利他行为是单边的 (Becker, 1974^[1]; Lindbeck 和 Nyberg, 2006^[37]; Fernandes, 2011^[38])，也就是转移支付来自于利他行为人，流向非利他行为人，所以会有搭便车效应。在现有的双边利他行为模型中，通常假设只有一个行为人可以做出决策 (Laferrère 和 Wolff, 2006)^[39]，或者模型中不存在风险。Alger 和 Weibull (2010)^[40]第一次将同情效应、搭便车效应和风险同时纳入模型，虽然模型中的行为人只有两个。

值得注意的是，大多数文献通常没有认识到家庭联系构成了复杂的网络，而是假设互动行为是简单的。现有模型要么是几个完全关联的人的静态互动模型 (Alger 和 Weibull, 2010)^[40]，要么是没有关联的家庭的动态模型 (Altig 和 Davis, 1992)^[41]。Bernheim 和 Bagwell (1988)^[42]、Laitner (1991)^[43]已经认识到家庭联系构成了复杂的网络。但是二者侧重于探讨公共政策的中立性。接下来本文进一步介绍引入复杂网络后利他行为的理论研究新进展。

(二) 考虑复杂网络后的利他行为理论研究

Bourlès et al. (2017)^[7]尝试在复杂和多边的社会网络中讨论利他行为，得到与已有研究不同的结论 (Becker, 1974^[1]; Bernheim 和 Bagwell, 1988^[34])，比如每个人关心他人的社会效用等同于关心他人的私人效用这一论断在存在网络互动时是不成立的，再分配政策的中立性也被证明只有在转移支付网络是连通的情况下才成立，而这样的网络是罕见的。

Bourlès et al. (2017)^[7]假设人们处在一个固定的、非动态的网络中，并且关心邻居的福利，每个人的社会效用是自己的私人效用和他人的私人效用、他人的社会效益的总和，人们可以向他人提供转移支付。Bourlès et al. (2017)^[7]发现网络中的转移支付和人们的消费有复杂的方式，在均衡下个人转移支付可能受到离他很远的人的影响。Bourlès et al. (2017)^[7]解出了转移支付的纳什均衡，并证明该均衡存在且唯一，且最大化了社会计划者的效用函数。Bourlès et al. (2017)^[7]还描述了转移支付网络的几何结构：转移支付网络不包含有向循环，并且通常不包含任何循环，即转移支付网络是由不连通的森林式的网络组成的。此外，转移支付必须通过利他网络中的最近路径流动。因此人们可以利用观察到的转移支付推测利他网络的结构，甚至无需知道私人效用函数的形式，因为转移支付总会沿着最经济的路径进行。

Bourlès et al. (2017)^[7]研究结果的主要启示有：(1) 对某个个体的正向收入冲击会惠及所有人，

处在转移支付网络的某个组分^①的人 would 一致行动，如同他们的收入是蓄在一个收入池中。当且仅当小额的再分配不在组分之间而在组分内部成员间发生时，再分配才是中性的。组分内的小额再分配不会使组分内成员的消费受到影响，这是因为收入的变化被个体之间的转移支付所抵消。当且仅当个人所在的组分的总收入增加时，个人的消费才会增加，即便自己的收入减少。那么如果转移网络是连通的，任何小的再分配都是中性的。但是，实际上连通的转移网络很罕见，所以再分配政策通常不是中性的。因此，收入不平等的减少可能会加剧消费不平等，比如有两个独立的社区且二者的收入差异很大，那么从贫穷社区的富人向富裕社区的穷人的再分配会加剧消费不平等。（2）当一个人对另一个人变得更加利他时，前者倾向于给后者更多的转移支付而减少自己的消费，这也降低了通过转移支付网络间接与转出方连接的人的消费，而间接与接收方连接的人 would 获益。（3）网络某一部分的变化可能会产生深远的影响。比如，如果 i 对 j 变得更加利他， i 会给 j 更多的转移支付， i 的消费将下降， j 的消费上升。因为转移支付， i 的其他邻居的消费也会下降， j 的其他邻居的消费也会上升。这可能使最贫困人群的消费下降并使消费不平等程度上升。因此，利他网络的扩张可能会扩大或减少消费不平等，具体取决于扩张发生的位置。

（三）后续理论研究

Bourlès et al. (2018)^[44] 对 Bourlès et al. (2017)^[7] 进行了拓展，引入了随机收入，] 探讨利他的转移支付如何影响人们所面临的风险，利他网络是否有助于平滑消费，以及这如何取决于网络的结构。研究发现，利他的个人倾向于在富时给予他人转移支付，而在穷时从他人那里接受转移支付，从而降低消费的变动。而且这些影响取决于网络的结构。该文的分析有三个主要的部分。

第一，当且仅当完美的利他关系网络紧密相连时，转移支付才能为任何随机收入都提供有效的保险。每个人都必须像在意自己的效用一样，在意他人的效用，并且这种牢固的利他关系必须间接地连接每个人。当转移网络连接不紧密时，利他转移支付也可以为小规模冲击提供有效的保险。第二，如果效用函数满足恒定绝对风险规避（CARA）或恒定相对风险规避（CRRA），Bourlès et al. (2018)^[44] 能够算出任意冲击造成的在均衡和有效消费之间的期望偏差的上下限，当利他网络中的平均路径较短时，非正式保险往往会更有效。此外，反向关系通常也成立：如果利他转移支付在群体内部产生了有效的保险，则这些群体必须是转移网络的弱组分。因此，对于较小的冲击，非正式保险的范围在很大程度上取决于转移网络弱组分的数量和规模。第三，Bourlès et al. (2018)^[44] 根据 Banerjee et al. (2013)^[45] 的数据，考察了印度一个村庄的非正式借贷关系网络。在同等收入下，人的中心性与消费方差呈负相关。因此，在利他网络中居重要位置的个体往往具有较少的消费变动。Bourlès et al. (2018)^[44] 还考察了在网络内添加连接的影响，发现新连接会减少两个直接邻居的消费差异，对间接邻居消费差异的影响则不明确。

四 利他行为的实证研究进展

本部分对近期慈善捐赠、公共品提供、社会规范、利他行为本身等方面的利他行为实证分析进行综述。

（一）慈善捐赠

慈善捐赠是有关利他行为研究中讨论较多的问题。近期的实证研究多探讨慈善捐赠行为的影响因素，以及什么样的机制设计能够增加人们的慈善捐赠或分享水平。

① 用 C_i 表示 T 中 i 所在的组分，该组分包含 i 和通过 T 中无向路径连接到 i 的人。对于任何收入 y_0 和集合 C ，令 $\tilde{y}^0(C) = \sum_{j \in C} \tilde{y}_j^0$ ，表示组分 C 中的个体的总收入。

Angerer et al. (2015)^[46]以 1070 名年龄在 7~11 岁的小学儿童为样本,研究了捐赠实验中的利他行为与儿童的风险态度和跨期选择之间的关系。研究发现,较高的风险承受能力和跨期选择的耐心会增加捐赠水平。同时,Angerer et al. (2015)^[46]证实了早期研究的结果:在童年时期利他程度随年龄增长而增加,女孩比男孩更利他,有哥哥使人更不利他。Agerström et al. (2016)^[47]设计了一个实验,给大学生分发慈善组织的信息手册,并要求他们捐款。通过这个实验,Agerström et al. (2016)^[47]发现传达社会规范(例如,“大多数人是这么做的”)增加了慈善捐赠,并且发现人们更可能遵循所处环境的本地规范,而不是遵循超越了本地环境的全局规范。

还有一些探讨企业家捐赠行为的研究。许年行和李哲(2016)^[48]发现出生于贫困地区的 CEO 和早期经历过“大饥荒”的 CEO 所在的企业进行了更多的社会慈善捐赠。高勇强等(2011)^[49]发现,企业家的经济水平、政治身份(如人大代表)和行业身份(如工商联成员)对企业慈善捐赠行为与捐赠水平有显著的积极影响,但企业家的政党身份没有显著影响。周怡和胡安宁(2014)^[50]发现企业家的政治信仰对捐赠行为产生了积极的推动作用,余威等(2020)^[51]发现老区企业具有更强的捐赠意愿和更大的捐赠规模,董事长的老区成长经历能够促进红色文化对慈善捐赠的影响。戴亦一等(2014)^[52]发现地方政府换届后,民营企业慈善捐赠的倾向和规模都显著增加,并认为企业的慈善捐赠在某种意义上是一种为建立政治关系而付出的“政治献金”。

还有不少文献探讨机制设计的问题。人们通常会问一个问题:旨在促进人们采取利他行为的经济激励是否会有效地促进人们采取利他行为?可能直觉上这个问题的答案是肯定的,但也有很多研究发现经济激励反而降低了人们利他行为的水平,并试图给出解释。

Holmås et al. (2010)^[9]研究了对没有能够让病人按时出院的护理机构施加罚款的效果,发现罚款政策却导致病人住院时间更长、医院的成本上升、医疗资源更紧张。Holmås et al. (2010)^[9]认为与不依赖金钱激励的制度相比,基于金钱惩罚的激励计划可能产生适得其反的效果,并将此解释为金钱激励挤出人们内在的利他动机,从而减少人们利他行为的付出。Lazear et al. (2012)^[10]通过实验发现两个现象:首先,允许被试规避要求分享的实验环境会大大减少分享的总量,这揭示了不愿意分享的个人的存在。其次,在对要求分享的实验环境进行补贴后,分享的总量增加,但是平均而言,新进入者所分享的数量更少。因此,Lazear et al. (2012)^[10]认为,旨在吸引更多人分享的补贴政策的效果很弱,因为这样的政策吸引了那些最不愿意分享的人。Lacetera et al. (2012)^[53]通过 14000 多个美国红十字会献血运动的数据,研究经济激励如何影响献血行为,发现经济激励措施会大大增加献血人数和献血量,而且激励越大献血人数和献血量也越多,但主要是由于那些没有资格献血的捐献者增加了,而且还发现这导致捐献者不去临近的献血机构而转向那些提供奖励的献血机构。

Bowles 和 Polanía-Reyes (2012)^[8]认为,经济激励和利他偏好可能是替代或互补关系,这要依照情况而定;当激励措施对个人的利他动机、道德规范、为公众服务的内在动机等产生负向影响时,即当二者构成替代关系时,经济激励会产生适得其反的效果。他们提出了 4 个解释经济激励对利他偏好影响的机制:(1)提供有关实施激励的人的信息;(2)设定决策的情景并暗示什么行为是恰当或有利的;(3)抑制厌恶控制的人的自治意识;(4)影响人们学习新偏好的过程。因此,Bowles 和 Polanía-Reyes (2012)^[8]认为,当考虑到这些挤出效应时,公共政策必须能够产生纳什均衡的结果,否则效果必然难以达到理想状态。Bowles 和 Polanía-Reyes (2012)^[8]还证明,准确设计的罚款、补贴等政策可以最大程度地减少挤出效应,从而使经济激励和利他偏好构成互补关系而非替代关系。

(二) 公共品提供

大量有关公共品提供的实验发现,许多人为公共或他人利益做出的贡献远远超过自利动机可以解释的程度。与之伴随的现象则是搭便车行为随着实验次数的增加而增加。许多研究致力于解释这两个现象。比如合作下降的可能是玩家逐渐学习到了搭便车的策略造成的。但是,Andreoni (1988)^[32]指出,合作在实验重新开始之后又恢复到以前的水平,这是学习搭便车策略所不能够解释的。

Houser 和 Kurzban (2002)^[54]重点解释了第一个问题,即为什么在所有人都有搭便车动机的公共品实验中人们还进行合作。理论上解释这种合作行为通常是假设被试是“糊涂的”(犯错或不理解实验的激励),或者由于利他和互惠等因素。Houser 和 Kurzban (2002)^[54]比较了这两个原因的相对重要性,将标准公共品博弈中人们的贡献与消除了利他和互惠因素的公共品博弈中人们的贡献进行了比较。为了消除利他和互惠因素,Houser 和 Kurzban (2002)^[54]安排被试与计算机分组,并将此告知被试,而且也告知被试计算机对公共品的贡献与被试自己的行为无关。在这种情况下,被试没有机会通过合作来使自己或其他人类被试受益。因此,这种情况下被试做出的贡献是“糊涂”造成的。结果表明,标准公共品博弈中,大约一半的合作是“糊涂”造成的;比起后几轮,在前几轮实验中“糊涂”导致了更多的合作;“糊涂”的减少可以解释标准实验中所有的合作下降。

Fischbacher 和 Gächter (2010)^[55]将这两个现象结合起来,并指出“有条件的合作”偏好和对他人行为的预期如何影响合作的下降。Fischbacher 和 Gächter (2010)^[55]认为人们存在一种如果其他人合作自己也合作的偏好。这种“有条件的合作”是合作脆弱性的一个可能解释,因为这种动机直接取决于他人的行为或预期的他人的行为——有条件的合作者观察到或相信他人有搭便车行为就会减少自己的捐献水平,从而加剧合作的失败。Fischbacher 和 Gächter (2010)^[55]发现对他人行为的预期对合作的存续至关重要,而且人们的合作偏好有所不同:(1) 55% 的人是条件合作者,即如果其他人合作,自己会合作;(2) 23% 的人是搭便车者,即不论其他人捐献了多少自己总是不捐献;(3) 12% 的人是“三角形捐献者”,即自己的捐献随着其他人的捐献增加而增加,增加到一定程度后自己的捐献随着其他人捐献的增加而减少;(4) 10% 的人不能归类。Fischbacher 和 Gächter (2010)^[55]的主要结论是,捐献减少的原因是人们是“不完善的有条件合作者”,即自己的捐献仅部分匹配他人的捐献。

(三) 社会规范

社会规范对利他行为的影响,以及社会规范和利他偏好的相对重要性逐渐引起了经济学家们的关注。

Krupka 和 Weber (2009)^[56]通过一项实验发现社会规范对利他行为的直接影响,检验了心理学中有关社会规范的影响的两个渠道。首先是“聚焦”渠道,即规范仅在吸引个人注意时才影响个人的行为。第二是“信息”渠道,即人们观察到的别人的行为与规范越一致,规范对个人行为的影响就越大。Gächter et al. (2013)^[57]设计了一个三人为一组的礼物交换实验,先动者向两个次动者支付工资,然后两个次动者依次进行决策,用于比较利他偏好和社会规范对同伴效应的影响。研究观察到第二个次动者的决策受第一个次动者决策的影响,并发现利他偏好模型可以更好地解释第二个次动者的决策,而非社会规范模型。

Hoff et al. (2011)^[58]研究了处于种姓制度的顶层或底层的位置如何影响对违反规范行为的惩罚行动(通常认为不惜花费个人成本去惩罚破坏规范的行为是利他的)。研究发现,在等级制度最底层的个人表现出显著更低的意愿来惩罚伤害同种姓成员的违反规范的行为。Hoff et al. (2011)^[58]认为低的惩罚意愿可能会削弱低种姓人群执行契约、保护财产权和维持合作的能力。利他惩罚可能会促进合作,但也可能导致仇恨。与 Hoff et al. (2011)^[58]相关的,Nikiforakis 和 Engelmann (2011)^[59]通过实验研究仇恨的威胁如何影响个人进行利他惩罚的意愿,发现实验参与者认识到了仇恨的威胁,并通过采取防止仇恨爆发的策略来应对这一威胁。当仇恨可以跨期时,人们利他的惩罚的意愿会大大降低,导致合作和收益水平降低。

(四) 对利他行为本身的研究

不同人群可能在利他行为上有不同的表现,和年龄、种族、职业、社交融合度等因素有关。List (2004)^[11]发现年龄和利他偏好有关。Fehr et al. (2013)^[60]基于 8~17 岁的被试样本发现利他程度随着年龄增长而增加。Brañas-Garza et al. (2010)^[14]做了一个两阶段实验,他们首先在一些本科生中

测出社交网络,然后通过标准的独裁者博弈来衡量这些学生的利他偏好,发现社会融合度更高的学生更加利他。Jacobsen et al. (2011)^[15]通过一个独裁者实验探讨护士专业的学生和房地产经纪专业的学生谁更利他,研究发现尽管护士的慷慨度更高,但这种差异不能简单归因于利他程度的不同。Burns (2012)^[12]在南非公立高中生中做了一个信任实验来研究种族身份对信任的影响,发现人们系统地不信任黑人伙伴,即使是黑人提议者也不信任黑人伙伴。与黑人配对时,非黑人提议者根本不参与策略性互动,黑人提议者与非黑人配对时进行交流的水平较低。但是,公立学校种族多样性的增加促进了对黑人伙伴的利他行为。

群体认同和人群相似度这两个相关又有差异的因素对利他偏好的影响也引起学者的注意。Chen 和 Li (2009)^[61]通过实验测量诱导的群体认同对社会偏好的影响,研究发现被试对同群体的组员更加利他。具体地,当被试与同群体的组员匹配时,他们对慈善的关注增加了 47%,而对嫉妒的关注减少了 93%;被试因组员的好行为而奖励组员的可能性高 19%,因行为不当而惩罚组员的可能性低 13%;被试更有可能选择最大化社会福利的行动。Charness et al. (2014)^[62]也通过一个公共品实验发现身份认同对人们的捐赠行为有影响,经历过团队建设的被试捐赠水平更高。Mussweiler 和 Ockenfels (2013)^[63]的研究结果表明人群相似度大大增加了人们实施利他惩罚行为的可能,而后者是合作的关键机制,并认为这解释了为什么相似的人更可能建立稳定的社会关系。而且这种相似性的影响不能由群体认同来解释,因为群体认同对利他惩罚具有相反的作用。Mussweiler 和 Ockenfels (2013)^[63]还具体证明了人群相似度以鼓励合作的方式促进了互惠。

(五) 其他研究

还有一些有趣的研究。比如早期研究表明,只有在偏好类型可以被观察到的情况下,进化才会有利于利他偏好。但 Gamba (2013)^[64]表明,即使偏好不可观察,利他偏好在进化上也可能是成功的。Chen et al. (2017)^[65]在一个将借贷方与发展中国家的小企业相匹配的小额贷款网站上研究了团队竞争对利他的借贷活动的影响。Banuri 和 Keefer (2016)^[13]使用印度尼西亚即将进入私人 and 公共部门工作的 1700 名学生的样本,研究利他的社会组织中员工利他偏好和工资之间的相互作用。发现利他偏好更大的人工作更努力,但是高薪工作吸引了有较低利他偏好的个人,利他的社会组织吸引了利他偏好更大的员工。Chen et al. (2017)^[65]发现加入团队的贷方比没有加入团队的贷方每月多贷出 1.2 笔,并认为设定目标和协调是增加团队利他行为的有效机制。Bellettini et al. (2017)^[66]构造了一个模型并进行估计,发现代际利他的参数为 20 - 30%。Ashraf 和 Bandiera (2017)^[67]引入利他资本的概念,认为它促进利他行为的原因之一,并可被政策所影响。Wang et al. (2020)^[68]发现人们做出的利他行为可以减轻人们身体上受到的痛苦。Cluth 和 Fontanesi (2016)^[69]发现人脑中不同区域的互动可以显示出人们利他行为是受真正的同情心驱动,还是被互惠动机驱动。

还有一些研究关注人们的互相影响对利他行为的影响。Fowler 和 Christakis (2010)^[70]通过公共品实验发现一个人在未来与其他小组成员的互动中贡献的多少会受到小组初始成员的贡献行为的影响,这种影响会持续多个时期,并且会影响到三步远(从人到人到人到人)的小组成员。也就是说合作行为在人类社交网络中会被放大。Meer (2011)^[71]分析当募捐人与校友有社会关联时,校友是否更有可能捐赠、捐赠更多。结果发现社会关联在捐赠决定和捐赠多少方面起着重要的因果作用。此外,如果募捐人与校友有同样的特征(如种族等),那么他的募捐要求就会更加有效。Zhang 和 Zhu (2011)^[72]发现群体大小对公共品贡献的激励有因果关系。

五 结论与未来研究展望

(一) 结论

近年来有关利他行为的动机、经济学理论和实证研究都取得了一些新进展。早期的理论研究假设

互动的行为是简单的，主要讨论几个人或家庭内部的互动关系，最近基于复杂社会网络的理论研究开始出现（Bourlès et al.，2017）^[7]，这对理解人们的利他行为提供了新视角和新结论，比如每个人关心他人的社会效用等同于关心他人的私人效用这一论断在存在复杂社会网络时是不成立的，再分配政策的中立性不是普遍的而是依赖转移支付网络的连通性（事实上连通的转移支付网络是罕见的）。实证研究方面，学者们已经在慈善捐赠、公共品提供、社会规范、利他行为人等方面对利他行为做了大量的分析，探讨了许多重要的问题，对经济激励是否有效促进人们采取利他行为发现了正反两方面的证据（Bowles 和 Polanía-Reyes，2012^[8]；Holmås et al.，2010^[9]；Lazear et al.，2012^[10]），并提供了新解释，有助于我们深入认识涉及利他行为的公共政策的理论机制及福利内涵。在研究利他行为动机方面，行为经济学者采用实验的方法，并直接利用被试在现实生活中的社交网络来探讨人们利他行为的动机（Leider et al.，2009）^[16]，从纯粹利他动机中区分普遍利他动机和针对特定人群的定向利他动机、区分定向利他动机和未来互惠动机（Leider et al.，2009）^[16]。

（二）研究展望

尽管有关利他行为的经济学研究已取得丰富成果，但本文认为学者至少可以在以下四个方面继续探索。

第一，探讨社会网络本身的动态变化及其与利他行为的关系。现有文献假设人们的社会网络是固定的，然后探讨诸多有关利他行为的问题。但这一假设明显与事实不符，社会网络是动态的，而且可能社会网络本身就是内生的，比如转移支付行为可能会带来社交亲密关系。网络经济学中关于社会网络的动态化已经有了不少探索（Jackson 和 Rogers，2007）^[73]。将社会网络的动态化纳入利他行为的研究框架中，在理论上是一个值得探索的问题。

第二，实证和理论研究问题需要融合。目前实证研究问题和理论研究问题有着明显的区别。比如行为经济学对各种利他动机做了深入的研究，人们可以从赠予中获得满足（Andreoni，1989^[74]；Ottoni-Wilhelm et al.，2017^[36]），是定向利他的和普遍利他的（Leider et al.，2009^[16]；Ligon 和 Schechter，2012^[5]）。但是在理论上，不同利他动机对形成利他网络有何差异、在利他网络上造成什么不同影响等问题都没有任何探索。实证研究也需要对理论研究成果进行实证检验。例如，实证中能否发现个人收入冲击在社会网络中扩散的证据？如果是，扩散的速度有多快？利他网络如何影响人的风险动机？利他网络如何与经典的风险共担动机相互作用？

第三，缺乏中国情景下的研究。现有研究利他偏好的文献主要基于西方国家的样本。Alesina 和 Fuchs-Schündeln（2007）^[75]利用二战后德国分裂和统一的外生冲击来研究政治体制对人们偏好的影响，发现东德居民更赞同富人向穷人的再分配政策，更支持福利国家等理念。也就是说人们的偏好、态度、理念等不是外生的，是受制度影响的。中国有不同于西方的历史文化，是存在数千年的大一统国家，深受以“仁”为核心的儒家学说的影响，政治上是社会主义制度。本文预期中国的历史、文化、制度会对人们形成利他偏好有正向影响，但还需严谨的学术研究。中国情景下的利他行为研究对中国公共政策的制定，如再分配政策、扶贫、慈善捐赠、医疗援助等，具有理论指导意义。

第四，有关利他行为的现实问题值得探讨。在解释现实问题方面，利他行为研究领域仍有很大的空间。比如信息技术扩展了人们的社交网络，素未谋面的陌生人也可以建立关系，甚至建立利他关系，那么这就涉及许多有趣的研究问题，比如网络互助贷和互保产品是否像预期那样有效？在2020年爆发的新冠肺炎疫情中，涌现了许多“最美逆行人”的感人事迹。在大的社会危机发生时，人们广泛的利他行为动机和平时有差异吗？影响是什么？等等诸如此类的现实问题都值得在未来进行研究。

[参考文献]

- [1] Becker, G. S. A Theory of Social Interactions[J]. *Journal of Political Economy*, 1974, 82(6): 1063 – 1093.
- [2] Becker, G. S. Altruism, Egoism, and Genetic Fitness: Economics and Sociobiology[J]. *Journal of Economic Literature*, 1976, 14(3): 817 – 826.
- [3] 杨春学. 利他主义经济学的追求[J]. *经济研究*, 2001(4): 82 – 90.
- [4] Filiz – Ozbay, E. , Uler, N. Demand for Giving to Multiple Charities: An Experimental Study[J]. *Journal of the European Economic Association*, 2019, 17(3): 725 – 753.
- [5] Ligon, E. , Schechter, L. Motives for Sharing in Social Networks[J]. *Journal of Development Economics*, 2012, 99(1): 13 – 26.
- [6] Becker, G. S. Altruism in the Family and Selfishness in the Market Place[J]. *Economica*, 1981, 48(189): 1 – 15.
- [7] Bourlès, R. , Bramoullé, Y. , Perez – Richet, E. Altruism in Networks[J]. *Econometrica*, 2017, 85(2): 675 – 689.
- [8] Bowles, S. , Polanfa – Reyes, S. Economic Incentives and Social Preferences: Substitutes or Complements? [J]. *Journal of Economic Literature*, 2012, 50(2): 368 – 425.
- [9] Holmås, T. H. , Kjerstad, E. , Luras, H. , et al. Does Monetary Punishment Crowd out Pro – Social Motivation? A Natural Experiment on Hospital Length of Stay[J]. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 2010, 75(2): 261 – 267.
- [10] Lazear, E. P. , Malmendier, U. , Weber, R. Sorting in Experiments with Application to Social Preferences[J]. *American Economic Journal: Applied Economics*, 2012, 4(1): 136 – 163.
- [11] List, J. A. , Berrens, R. P. , Bohara, A. K. , et al. Examining the Role of Social Isolation on Stated Preferences[J]. *The American Economic Review*, 2004, 94(3): 741 – 752.
- [12] Burns, J. Race, Diversity and Pro – social Behavior in a Segmented Society[J]. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 2012, 81(2): 366 – 378.
- [13] Banuri, S. , Keefer, P. Pro – social motivation, effort and the call to public service[J]. *European Economic Review*, 2016, 83: 139 – 164.
- [14] Brañas – Garza, P. , Cobo – Reyes, R. , Espinosa, M. P. , et al. Altruism and Social Integration[J]. *Games and Economic Behavior*, 2010, 69(2): 249 – 257.
- [18] Jacobsen, K. J. , Eika, K. H. , Helland, L. , et al. Are Nurses More Altruistic than Real Estate Brokers? [J]. *Journal of Economic Psychology*, 2011, 32 (5): 818 – 831.
- [19] Leider, S. , Mobius, M. M. , Rosenblat, T. , et al. Directed Altruism and Enforced Reciprocity in Social Networks[J]. *The Quarterly Journal of Economics*, 2009, 124(4): 1815 – 1851.
- [20] 叶航, 汪丁丁, 罗卫东. 作为内生偏好的利他行为及其经济学意义[J]. *经济研究*, 2005 (8): 84 – 94.
- [21] 黄少安, 韦倩. 利他经济学研究评述[J]. *经济学动态*, 2008(4): 98 – 102.
- [22] 何国卿, 龙登高, 刘齐平. 利他主义、社会偏好与经济分析[J]. *经济学动态*, 2016 (7): 98 – 108.
- [23] 李树, 卿烈蓉. 加里·贝克尔晚年对社会经济学的贡献[J]. *经济学动态*, 2016 (4): 149 – 159.
- [24] Schokkaert, E. The empirical analysis of transfer motives[M]//In Kolm, S. – C. , Mercier – Ythier, J. (eds.). *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity*. Amsterdam: North Holland, 2006.
- [25] Bracha, A. , Vesterlund, L. Mixed Signals: Charity Reporting When Donations Signal Generosity and Income[J]. *Games and Economic Behavior*, 2017, 104: 24 – 42.
- [26] Filiz – Ozbay, E. , Ozbay, E. Y. Effect of an Audience in Public Goods Provision[J]. *Experimental Economics*, 2013, 17 (2): 200 – 214.
- [27] Harbaugh, W. T. The Prestige Motive for Making Charitable Transfers[J]. *The American Economic Review*, 1998, 88 (2): 277 – 282.
- [28] List, J. A. Young, Selfish and Male: Field Evidence of Social Preferences[J]. *The Economic Journal*, 2004, 114(492): 121 – 149.
- [29] DellaVigna, S. , List, J. A. , Malmendier, U. Testing for Altruism and Social Pressure in Charitable Giving[J]. *The Quarterly Journal of Economics*, 2012, 127(1): 1 – 56.
- [30] Cleave, B. L. , Nikiforakis, N. , Slonim, R. Is There Selection Bias in Laboratory Experiments? The Case of Social and

- Risk Preferences[J]. *Experimental Economics*, 2013, 16(3): 372 – 382.
- [31] Falk, A. , Meier, S. , Zehnder, C. Do Lab Experiments Misrepresent Social Preferences? The Case of Self – Selected Student Samples[J]. *Journal of the European Economic Association*, 2013, 11(4): 839 – 852.
- [32] Levitt, S. D. , List, J. A. What Do Laboratory Experiments Measuring Social Preferences Reveal About the Real World? [J]. *Journal of Economic Perspectives*, 2007, 21(2): 153 – 174.
- [33] Camerer, C. *Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction* [M]. Princeton: Princeton University Press, 2003.
- [34] Carter, M. R. , Castillo, M. Trustworthiness and Social Capital in South Africa: Analysis of Actual Living Standards Data and Artificial Field Experiments[J]. *Economic Development and Cultural Change*, 2011, 59(4): 695 – 722.
- [35] Andreoni, J. Why Free Ride? Strategies and Learning in Public Goods Experiments[J]. *Journal of Public Economics*, 1988, 37(3): 291 – 304.
- [36] Eckel, C. C. , Grossman, P. J. , Johnston, R. M. An Experimental Test of the Crowding out Hypothesis[J]. *Journal of Public Economics*, 2005, 89(8): 1543 – 1560.
- [37] Gronberg, T. J. , Luccasen, R. A. , Turocy, T. L. , et al. Are Tax – Financed Contributions to a Public Good Completely Crowded – Out? Experimental Evidence[J]. *Journal of Public Economics*, 2012, 96(7 – 8): 596 – 603.
- [38] Yildirim, H. Andreoni – McGuire Algorithm and the Limits of Warm – Glow Giving[J]. *Journal of Public Economics*, 2014, 114: 101 – 107.
- [39] Ottoni – Wilhelm, M. , Vesterlund, L. , Xie, H. Why Do People Give? Testing Pure and Impure Altruism[J]. *The American Economic Review*, 2017, 107(11): 3617 – 3633.
- [40] Lindbeck, A. , Nyberg, S. Raising Children to Work Hard: Altruism, Work Norms, and Social Insurance[J]. *The Quarterly Journal of Economics*, 2006, 121(4): 1473 – 1503.
- [41] Fernandes, A. Altruism, Labor Supply and Redistributive Neutrality[J]. *Journal of Population Economics*, 2011, 24(4): 1443 – 1469.
- [42] Laferrère, A. , Wolff, F. – C. Microeconomic Models of Family Transfers[M]//In Kolm, S. – C. , Mercier – Ythier, J. (eds.). *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity*. Amsterdam: North Holland, 2006.
- [43] Alger, I. , Weibull, J. W. Kinship, Incentives, and Evolution[J]. *American Economic Review*, 2010, 100(4): 1725 – 1758.
- [44] Altig, D. , Davis, S. J. The Timing of Intergenerational Transfers, Tax Policy, and Aggregate Savings[J]. *American Economic Review*, 1992, 82(5): 1199 – 1220.
- [45] Bernheim, B. D. , Bagwell, K. Is everything neutral? [J]. *The Journal of Political Economy*, 1988, 96(2): 308 – 338.
- [46] Laitner, J. Modeling Marital Connections Among Family Lines[J]. *The Journal of Political Economy*, 1991, 99(6): 1123 – 1141.
- [47] Boursès, R. , Bramoullé, Y. , Perez, E. Altruism and Risk Sharing in Networks[R]. Centre for Economic Policy Research Discussion Paper, No. 13164, 2018.
- [48] Banerjee, A. , Chandrasekhar, A. G. , Duflo, E. , et al. The Diffusion of Microfinance[J]. *Science*, 213, 341(6144): 363 – 363.
- [49] Angerer, S. , Glätzle – Rützle, D. , Lergetporer, P. , et al. Donations, Risk Attitudes and Time Preferences: A Study on Altruism in Primary School Children[J]. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 2015, 115: 67 – 74.
- [50] Agerström, J. , Carlsson, R. , Nicklasson, L. , et al. Using Descriptive Social Norms to Increase Charitable Giving: The Power of Local Norms[J]. *Journal of Economic Psychology*, 2016, 52: 147 – 153.
- [51] 许年行, 李哲. 高管贫困经历与企业慈善捐赠[J]. *经济研究*, 2016, 51(12): 133 – 146.
- [52] 高勇强, 何晓斌, 李路路. 民营企业社会身份、经济条件与企业慈善捐赠[J]. *经济研究*, 2011, 46(12): 111 – 123.
- [53] 周怡, 胡安宁. 有信仰的资本——温州民营企业慈善捐赠行为研究[J]. *社会学研究*, 2014, 29(1): 57 – 81, 243.
- [54] 余威, 翁若宇, 陈秋平. 民营企业慈善行为中的红色文化因素研究[J]. *南方经济*, 2020(4): 100 – 114.

- [55] 戴亦一, 潘越, 冯舒. 中国企业的慈善捐赠是一种“政治献金”吗? ——来自市委书记更替的证据[J]. *经济研究*, 2014, 49(2): 74 – 86.
- [56] Houser, D., Kurzban, R. Revisiting Kindness and Confusion in Public Goods Experiments[J]. *American Economic Review*, 2002, 92(4): 1062 – 1069.
- [57] Fischbacher, U., Gächter, S. Social Preferences, Beliefs, and the Dynamics of Free Riding in Public Goods Experiments [J]. *American Economic Review*, 2010, 100(1): 541 – 556.
- [58] Lacetera, N., Macis, M., Slonim, R. Will There Be Blood? Incentives and Displacement Effects in Pro – social Behavior [J]. *American Economic Journal: Economic Policy*, 2012, 4(1): 186 – 223.
- [59] Krupka, E., Weber, R. A. The Focusing and Informational Effects of Norms on Pro – social Behavior[J]. *Journal of Economic Psychology*, 2009, 30(3): 307 – 320.
- [60] Gächter, S., Nosenzo, D., Sefton, M. Peer Effects in Pro – social Behavior: Social Norms or Social Preferences? [J]. *Journal of the European Economic Association*, 2013, 11(3): 548 – 573.
- [61] Hoff, K., Kshetramade, M., Fehr, E. Caste and Punishment: The Legacy of Caste Culture in Norm Enforcement[J]. *The Economic Journal*, 2011, 121(556): F449 – F475.
- [62] Nikiforakis, N., Engelmann, D. Altruistic Punishment and the Threat of Feuds[J]. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 2011, 78(3): 319 – 332.
- [63] Fehr, E., Rützle, D., Sutter, M. The Development of Egalitarianism, Altruism, Spite and Parochialism in Childhood and Adolescence[J]. *European Economic Review*, 2013, 64: 369 – 383.
- [64] Chen, Y., Li, S. X. Group Identity and Social Preferences[J]. *American Economic Review*, 2009, 99(1): 431 – 457.
- [65] Charness, G., Cobo – Reyes, R., Jiménez, N. Identities, Selection, and Contributions in a Public – Goods Game[J]. *Games and Economic Behavior*, 2014, 87: 322 – 338.
- [66] Mussweiler, T., Ockenfels, A. Similarity Increases Altruistic Punishment in Humans[J]. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 2013, 110(48): 19318 – 19323.
- [67] Gamba, A. Learning and evolution of altruistic preferences in the centipede game[J]. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 2013, 85: 112 – 117.
- [68] Chen, R., Chen, Y., Liu, Y., et al. Does Team Competition Increase Pro – social Lending? Evidence from Online Microfinance[J]. *Games and Economic Behavior*, 2017, 101: 311 – 333.
- [69] Bellettini, G., Taddei, F., Zanella, G. Intergenerational Altruism and House Prices: Evidence from Bequest Tax Reforms in Italy[J]. *European Economic Review*, 2017, 92: 1 – 12.
- [70] Ashraf, N., Bandiera, O. Altruistic Capital[J]. *American Economic Review*, 2017, 107(5): 70 – 75.
- [71] Wang, Y., Ge, J., Zhang, H., et al. Altruistic Behaviors Relieve Physical Pain[J]. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 2020, 117(2): 950 – 958.
- [72] Gluth, S., Fontanesi, L. Wiring the Altruistic Brain[J]. *Science*, 2016, 351(6277): 1028 – 1029.
- [73] Fowler, J. H., Christakis, N. A. Cooperative Behavior Cascades in Human Social Networks[J]. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 2010, 107(12): 5334 – 5338.
- [74] Meer, J. Brother, Can You Spare a Dime? Peer Pressure in Charitable Solicitation[J]. *Journal of Public Economics*, 2011, 95(7 – 8): 926 – 941.
- [75] Zhang, X., Zhu, F. Group Size and Incentives to Contribute: A Natural Experiment at Chinese Wikipedia[J]. *American Economic Review*, 2011, 101(4): 1601 – 1615.
- [76] Jackson, M. O., Rogers, B. W. Meeting Strangers and Friends of Friends: How Random are Social Networks? [J]. *The American Economic Review*, 2007, 97(3): 890 – 915.
- [77] Andreoni, J. Giving with Impure Altruism: Applications to Charity and Ricardian Equivalence[J]. *The Journal of Political Economy*, 1989, 97(6): 1447 – 1458.
- [78] Alesina, A., Fuchs – Schündeln, N. Good – Bye Lenin (or Not?): The Effect of Communism on People’s Preferences [J]. *The American Economic Review*, 2007, 97(4): 1507 – 1528.

Research Progress of Economics on Altruism

YIN Ge FANG Hong YU Miao-jie

Abstract: Altruistic behavior is common, and it is valuable with regard to utility. Research on altruistic behavior is not only academically important, but also serves to policy making. This paper surveys the researches on altruistic motives, and both theoretical and empirical ones on altruistic behavior in recent years. In terms of motivation, behavioral economists directly use the subjects' social networks in real life to explore people's altruistic motives, and have made important findings, such as distinguishing between baseline altruism and directed altruism, distinguishing between directed altruism and reciprocity. In theory, research based on social networks breaks the limitations of simple models and find new results, which alter our understanding of altruistic behavior quite deeply. Empirically, scholars have done a lot of analysis on altruistic behavior in terms of charitable donations, public goods provision, social norms, and people who are altruistic.

Key words: altruistic; social networks; charitable donations; public goods, social norm

[责任编辑: 刘鸿燕]