

第三章

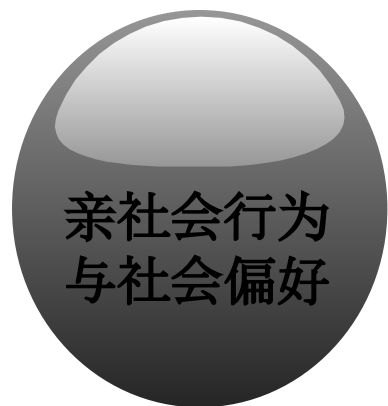
行为人：非“理性”因素



3.1 影响行为的非“理性”因素



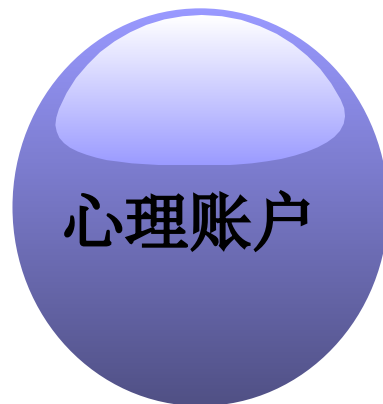
影响行为的非
“理性”因素



亲社会行为
与社会偏好




认知过程与
心理偏好



心理账户





亲社会行为
与社会偏好

一、定义：人们不仅关心自身物质收益，也会关心他人利益，社会偏好是个人效用的重要组成部分。

二、分类：通过触动人们内在的情感进而影响其外在行为，现有的社会偏好理论将人的社会偏好大致细分为三类：利他偏好、不平等厌恶偏好、互惠偏好。



认知过程与
心理偏好

一、涵义：“非理性行为”产生的心理学动机，其中最重要的是以人类“风险厌恶、损失厌恶”偏好为核心。

二、阿莱悖论。人的行为并不像理性经济人假设一样，“理性并且保持一致”。

三、个人在面临存在风险的决策时，具有如下特性：

- (1) 确定性效应
- (2) 参照依赖
- (3) 损失厌恶
- (4) 反射效应



心理账户

一、定义：个体在潜意识中存在心理账户系统，消费时把过去的投入和现在的付出加在一起作为总成本，来衡量损失的后果。

二、心理账户是人们在心理上对结果（尤其是经济结果）的编码、分类和估价的过程，它揭示了人们在进行（资金）财富决策时的心理认知过程。

三、演出实验



最后通牒博弈

一、理论背景

1、定义：最后通牒是指谈判破裂前的“最后的对话”，一般指一方就某问题书面通知对方，限其在一定时间内接受其条件，否则将采取某种强制措施。

2、文化差异对实验结果的影响重大，而纯自利模型没有被任何一个所研究的社会支持，即一致地、系统地偏离了自利人的假设。



最后通牒博弈

二、实验指南

三、实验引导

四、实验主持与讨论

五、图表解读

六、实验讨论

- 1、实验场景对你的选择产生影响了吗？
- 2、如果你知道和你匹配的响应者，并且你们相互认识，或者可能存在友谊、矛盾等因素，这会对你提出分配方案有影响吗？
- 3、生活中有不少场合，符合最后通牒博弈模型的状况？例如，在“明码标价”的卖方市场中，卖方对某种商品的“明码标价”实际上决定了剩余价值（卖方成本与买方价值间的差额）在买卖双方中的分割比例。思考一下，在这个场景中，待分配资金是什么，买方收益是什么，卖方收益是什么？



一、理论背景

1、**定义：**在最后通牒博弈的框架内，取消了响应者拒绝的权利，响应者只能接受提议者的“独裁”。

2、**实验现象：**理论均衡的结果应该是独裁者独占所有份额，接受者所得为零，但实验结果表明，独裁者在“独裁”的同时，仍会给予接受者一定份额，这与独裁者自利的假设显然相悖。



一、理论背景

- 1、**涵义：**两阶段博弈由两个只进行一轮的两阶段博弈组成。两阶段议价博弈是最后通牒博弈实验的延展。
- 2、**研究问题：**研究人们对公平偏好的倾向。
- 3、实验反映了人们既关注相对收益，又关注自身绝对收益的人的行为模式。



两阶段议价博弈

二、实验指南

三、实验引导

四、实验主持与讨论

五、图表解读

六、实验讨论

实验设计1中，可以把劳方、资方看做提议者或响应者。

- 1、实验过程中，自行定义收益和变化参数。
- 2、调整第二阶段可分配资金数量，进行实验，观察和讨论实验结果。
- 3、在上述实验设计的场景中，提议者是谁？响应者是谁？待分配资金是多少？议价博弈的规则在这个场景中是如何体现的？
- 4、第一阶段议价的分配资金、第二阶段议价的分配资金、实验轮数对实验会产生什么影响？



信任博弈



一、理论背景

1、信任博弈涵义：用来研究信任水平和可信任水平。

应用：研究社会偏好测度、评估文化的差异及社会稳定与经济发展等。

影响因素：收入差距越小、人口民族成分越单一的社会信任水平越高。

2、实验内容：实验由两人一组进行，一人为提议者（委托人），一人为响应者（代理人）。提议者从初始禀赋（实验开始时赋予提议者的一笔资金）中，选择一定的投资额赋予响应者，响应者将自动获得投资额 N 倍的收益，而后要求响应者选择一定的返还额度给提议者。



信任博弈

二、实验指南

三、实验引导

四、实验主持与讨论

五、图表解读

六、实验讨论

- 1、企业家（董事会）和经理人（总经理）之间，是一个信任博弈典型的应用场景。在这个场景中，谁是提议者，谁是响应者？
- 2、通过实验，你认为影响双方之间关系的建立与持续的最重要的影响因素是什么？
- 3、请给出更多信任博弈在实际生活中应用的场景。



- 1、亲社会行为与社会偏好的含义？分类有哪些？
- 2、阿莱悖论的含义？
- 3、个人在面临存在风险的决策时，具有哪些特性？