

利己行为和利他行为的变动 —— 基于非理性均衡点对利己和利他行为变动的理论研究

作者：浙江财经学院 陈礼勇

亚当·斯密是在 18 世纪末期提出“经济人”的利己性假定，按照斯密的观点，自利是人的本性。所谓“经济人”就是追求自身利益最大化、体现利己主义本性的人。虽然这个假定发展到今天已经有 200 多年，但在所有关于“经济人”的定义中，都是认可自利是人的本性。行为经济学认为人并不全是或并不一直都是理性的，在一些情况下人就会做出一些非理性选择。比如：现在有 A 和 B 两个选择供一个人选

A: 100 %的可能性赢 1000 元

B: 50%的可能赢 2100 元；50%的可能一分也拿不到

用主流经济学的期望值来分析，B 的期望值（1050 元）大于 A 的期望值（1000 元），那这个人就会选择 B。但事实上在真正面临这两种选择的时候，大部分人会选择 A，因为人在面对风险的时候，人们通常都是风险规避的。这个结果与传统的期望值理论分析得出的结果截然相反。

经济人是理性的，自利的就是两大基本假设之一。而行为经济学认为人不总是自利的，在某些时候会有利他行为的表现。

二、文献回顾

叶航教授把人类行为归结为三大行为类型：纯粹利己；纯粹利他；为己利他。

这三种典型的利他行为分别是：

第一，亲缘利他，即有血缘关系的生物个体为自己的亲属提供帮助，或做出牺牲。在生物界，“亲缘利他”在父母与子女关系上表现得尤为突出。

第二，互惠利他，即没有血缘关系的生物个体为了回报而相互提供帮助。生物个体之所以不惜降低自己的生存竞争力而帮助另一个与自己毫无血缘关系的个体，是因为它们期待日后得到回报，以获取更大的收益。

第三，纯粹利他，即利他主义者施行利他行为时，不追求任何个体的回报。

认为“经济人”不是纯粹的利己主义，也不是纯粹的利他主义，而是合理的利己主义——为己利他。对现实生活中貌似利他，实则利己的行为。

许多人很富于同情之心，他们全无虚荣和利己的动机，对在周围播撒快乐感到愉快，对别人因他们的工作而满足感到欣慰。而这样的行为不论怎样合乎责任，不论多么值得称赞，都不具有真正的道德价值。它和另一些爱好很相像，特别是对荣誉的爱好。

这就是说，有“同情之心”的利他行为也摆脱不了出于“对荣誉的爱好”这一利己的需要。

美国心理学家亚伯拉罕·马斯洛对人的需要层次进行了较为系统地分类，把人的基本需要分为五个层次：(1)生理上的需要：食物、水、空气、性等；(2)安全性的需要：治安、稳定、秩序等；(3)爱的需要：情感、集体荣誉感、归属感等；(4)尊重的需要：自尊、声望、成就等；(5)自我实现的需要：使自己的潜能得以实现。人类所有行为的动机都是这些满足自身需求的意愿。

三、正文

1. 利他与利己的概念判定

但如果真以此来判别利己还是利他的话，那人类的所有行为都将被判定为利己的。因为无论一个人做出什么行为，都是因为这个人有这种需要。人的所有行为都是由人的需要而做出的。所以是不能以这个作为衡量标准的。

现在人们对于利己或利他的概念有很多种理解。但本文所说的利他是指具体的做出利他行

为，并不考虑他做出此利他行为时是利他心理还是利己心理。只要做出的是利他的事，那就是利他的。

2.利己和利他的相互关联性

人们总是在讨论人到底是利己性还是利他性，也有一些经济学家是认为人既有利己性也有利他性，看似每个都有道理。但人们总是努力的区分他们，给利己和利他赋予很深的差别性和相互的鉴别性。

本文通过论证分析得出人的利己性和利他性之间虽然是完全相反的概念，但是当某一决定性要素变动时，会引起利己性向利他性的转变，或利他性向利己性的转变。

行为经济学中一个很经典的案例就是“搭便车”，普遍认为对被搭者而言这种行为就是纯粹的利他行为，所以这个案例常被用来当作反对经济人自利的案例。但有个问题却始终困扰着我，搭便车时被搭者并不是什么时候都是愿意做出这种利他行为的。同一个人为什么有时候会愿意帮别人带东西，而有的时候却不愿意呢？就假设 A 有个东西让 B 带时，B 接受了，这是利他行为。但随着 A 让 B 带的东西这个决定性要素变动，比如随着东西的增多，那 B 的不情愿程度就会上升，也就是 B 做出利他行为的意愿会下降，做出利己行为的意愿就会上升，直到不带。

在这里我们可以把 A 看成是理性的人，而把 B 看做是非理性的人。因为 A 的行为是自利的，而 B 会随着一决定性要素的变动，从利他行为转变成利己行为或从利己转变成利他，这是不理性的表现。

所以说利己和利他行为并不是完全的不相干，而是有联系的。

3.非理性均衡点的理论解释

一个经典的纳什均衡的案例：假设 100 元给两个人，让 A 分配，B 如果拒绝的话，100 元就没了，两个人什么都没有。以博弈论来分析，A 会分给自己 99 元，而分给 B 1 元，如果 B 也是理性的话，那 B 就会接受，就会达到纳什均衡。因为两个人都是理性的人，都会选择个人利益最大化。但现实中 A 大都选择五五分成，而如果按博弈论的分法 A 分给 B 1 元，给自己 99 元，那绝大部分 B 会选择拒绝。

作为理性的人 A 应该知道 B 的非理性状态的，会做出非理性行为，如果自己分给 B 1 元，而 B 极有可能会拒绝，那自己的 99 元就得不到了。所以理性人 A 不会做出这种 99, 1 的选择，而是要寻找一个最佳点，使得非理性的 B 能接受，假设这里的非理性均衡点是 25（由于现实条件制约，没有具体的做实验研究，但是本文估计这个非理性均衡点在 30 左右），当 A 给出了 25 元以下的钱给 B 时，绝大部分的 B 会选择拒绝。

这里还要假设 B 是最平均的人，因为每个人的非理性均衡点都是不一样的，所以假定 B 的非理性均衡点是总体平均的非理性均衡点。

上图 X 轴代表 B 的接受程度（接受 A 的分配的心理意愿程度），而 Y 轴表示 A 愿意给 B 的钱的多少，而 Y 达到 25 时，B 的接受程度刚好从量变达到质变，从不接受达到接受的状态。曲线上两个红点之间表示 B 愿意接受的程度集聚上升，很想接受，但是这时候 B 的不愿意接受的意愿大与他愿意接受的意愿，代表着 B 虽然很犹豫，但还是选择了不接受。曲线中间的点到曲线上面的转折点之间，表示 B 是会接受的，但 B 却不是最愿意的状态，因为毕竟分给 B 的不如 A 的多。只有当 A 给 B 50 元及 50 元以上的时候，B 才是最愿意接受的状态。而 A 无论是理性还是非理性，只要 A 不是傻瓜，就绝不会给 B 超过 50 元的。如果两人都是非理性的，那最有可能分成功的就是双方各得 50 元。

所以本文通过这图及相关论证分析得出，这种情况下最有可能分成功的就是 A 拿 75 元以下，而 B 拿 25 元以上。

4.非理性均衡点的现实运用

其实我们可以发现，现实中的绝大多数事物都存在非均衡变动点，只不过我们平时都没

有注意到。举个例子：A 是 B 的上司，假设 B 做错一件事，A 因为这件事要骂 B，当 A 骂 B 的话其中的难听程度或侮辱性程度，还在 B 的忍耐范围之内，还没到那个均衡点的时候，B 都是会隐忍的。

但是当难听程度或侮辱性程度超过 B 的忍耐程度，到达或超过 B 的非理性均衡点的时候，B 就开始有了反应，那时，B 就会做出不理性的行为（得罪上司很明显是一种不理性的行为，虽然真的是因为自己忍受不了了才做出这种行为）。

如果 A 知道这个非理性均衡点，那么就要掌握好这个均衡点，无论是给 B 多一点还是少一点，对自己都不是最好的（在这里只考虑当前情况下行为思想，如果想到现在对他好一点以后他“分配”的时候也会对你好一点，那情况就复杂了）。

从上面的例子可以看出理性的人在交易的时候占据主动。

纳什均衡理论是研究双方都是理性的时候出现的情况，而在现实的市场，单对单的交易时这种情况是很少出现的。而出现得最多的则是一个理性，一个非理性的情况，就是一般市场上理性的企业，和非理性的消费者。

一般市场上所有的单个消费者都是处于被分配的地位，也就是只有选择接受或不接受的权利，在这个市场上他们处于被动地位，相当于上面的 B，可以说他们都是非理性的个体。在一个完全竞争市场上，所有的消费者和企业都是非理性的，因为对于企业来讲，也只有接受或不接受以这个固定的市场价格来出售商品的权利。但企业的非理性又比消费者的非理性理性一点。一个垄断市场上，垄断厂商就是一个似理性（本文认为现实中没有任何个体是完全理性的）的个体，因为垄断市场上，垄断厂商与消费者的地位是不对等的，消费者对于垄断厂商生产的这种垄断产品没有选择的权利，消费者必须接受，所以垄断厂商在这个市场上的地位是主动的，是似理性的个体。所以垄断厂商的商品的非均衡变动点就非常的高，但也不是没有极限的，当高到一定程度时，就像社会上的资源一样，价格足够高时就会出现替代品，然而这又是另外一个均衡点。

因为本文通过论证分析得出一个团体的理性程度，取决于组成该团体的单位的凝聚程度，一般情况下凝聚程度越大表现得就越理性，凝聚程度越小，或者根本就是一个个体，那其凝聚程度就小。其实现实的情况也是这样的。

所以说对于一般市场上的企业来说，掌握这个非理性均衡点是很有用的，知道消费者对于什么样的价格，什么样的质量，什么样的服务，什么样的包装，什么样的广告等的变动的接受程度。服务质量达到什么程度就可以令顾客满意了，这个程度既不能太低，太低了，顾客就不满意了。也不能太高，太高了，成本就高，不符合企业的实际利益。服务质量太高了也没用，既然已经达到了这样的一个均衡点了，达到了让顾客满意的一个程度了，再增加服务质量，所能增加的顾客满意度已经很少了，而所需要的成本却越高。

所以本文得出利他行为和利己行为虽然经纬分明。但他们之间并不是封闭的，不相通的，他们之间是相互联系的。

参考文献

- [1] 叶航.利他行为的经济解释.经济学家, 2005 年第 3 期。
- [2] 马斯洛.动机与人格.华夏出版社, 1987 年版, 第四卷。
- [3] 汪丁丁.经济学理性的贫困.社会学研究, 1998 年第 2 期。