

地位差异、身份认同与社会合作^{*}

——基于实验室实验的研究

王一子 周业安

摘要:本文沿着社会认同的理论逻辑,利用实验室实验的研究方法,通过群体间社会比较机制形成异质性群体,用以探讨社会地位的高低对个体合作行为的影响。公共品博弈和囚徒困境博弈是两种代表性的社会困境,在此基础上本文研究了当存在框架效应时个体在不同情境下的合作行为。研究发现:在公共品博弈中,高地位成员和低地位成员均不会改变其与内群成员间的合作行为;相比之下,高地位成员和低地位成员会提高与外群成员的合作水平。此外,本文还发现,地位的高低是否会影响合作受到博弈环境的影响。在囚徒困境博弈中,无论高地位成员还是低地位成员,其与内群成员、外群成员的合作行为均不会产生变化。

关键词:地位 认同 合作 实验经济学

一、引言

我们的社会除了社会成员这一基本组成要素外,同样呈现出结构化特征,理解社会结构的关键在于社会成员的地位(status)。地位是指社会成员在一个群体或者社会中的位置,社会成员之间的地位存在差异,而具有地位差异的不同社会成员之间的竞争与合作构成了人类社会的主要旋律,社会秩序在此基础上得以形成和发展。因此,掌握不同地位的社会成员之间的合作规律具有重要的理论和现实意义。根据波普诺(2000)的划分,地位类型主要有两种,分别为自致地位(achieved status)和先赋地位(ascribed status)。前者是指可以根据个人自身的努力而获得的地位,包括绝大多数的职业、受教育水平等;后者是指不能被改变的地位,包括种族、性别等。地位有高低之分,自致地位强调了身份地位的可变性,而先赋地位则突出了某些身份的固化特征,通常由历史、文化传统等条件决定。相比于自致地位,先赋地位会引发现实中的不公平问题,这也是本文关注的地位差异所具有的特征。

经济学领域已有大量的研究围绕地位展开,基于理论研究的结果表明,地位对消费者选择(Hopkins & Kornienko, 2004)、慈善捐赠(Harbaugh, 1998)、工资结构和经济产出(Fershtman & Weiss, 1993)以及市场中的组织活动(Moldovanu et al, 2007)等诸多方面均会产生影响。地位的位置属性(positionality)是其最主要的特征,早期的经济理论将地位视作一种位置商品(positional good),地位偏好产生的原因在于消费位置商品时个体通过与他人比较能够给自身带来效用(Frank, 1985)。近年来,实验经济学研究方法越来越多地用于地位问题的研究,其优势在于能够通过严谨的实验设计识别出人的地位与复杂行为间的因果联系,以及人们在寻求地位时(status-seeking)相关的

^{*} 王一子,首都经济贸易大学经济学院,邮政编码:100070,电子邮箱:wangyizi1023@163.com;周业安,中国人民大学经济学院,邮政编码:100872,电子邮箱:rendayean@163.com。感谢 Fredrick Carlsson、洪福海、代志新对本文提出的建议。感谢连洪泉、黄国宾对本文所涉实验提供的帮助。感谢华南师范大学经济行为科学重点实验室。本文是国家社会科学基金一般项目“思想史视角的行为经济学及其当代意义研究”(18BJL012)、首都经济贸易大学2019年度科研基金项目的阶段性成果之一。感谢匿名审稿人的修改建议,文责自负。

行为如何改变,借此,原来无法验证的理论观点可以通过实验研究进行实证检验。实验研究的证据表明,地位确实会影响人们在市场中的交易行为(Ball et al,2001)、绩效(Schram et al,2019)、自愿捐赠(Kumru & Vesterlund,2010)、学习过程(Eckel & Wilson,2007)以及交通违规行为(Chen et al,2017)等。以实验经济学的方法研究地位时,一个需要重点考虑的问题是如何界定地位。在实地实验中,研究人员通常根据一定的标准对被试在真实生活中的地位进行划分,而后验证不同地位的被试在特定行为决策上是否存在规律(Chen et al,2017)。而在实验室实验中,地位的生成方法大多在Ball et al(2001)的基础上适当变化而来,主要依据被试在小测试中的表现^①或者通过随机分配的方法将被试赋予高地位或低地位。为了强化实验中构造出的地位,实验员会组织一个庆祝仪式,为所有高地位被试授予星星标志,并安排在场其余的低地位被试为他们掌声庆祝。

行为经济学领域围绕社会认同的广泛研究为理解地位问题提供了新的视角。现实中的人具有社会性,其中一个重要方面体现在个体所拥有的身份。身份与群体相对应,个体会对身份所属的群体产生社会认同(social identity)。因而出于社会认同的动机,人们在进行决策时不仅会考虑自身的利益,还会兼顾群体及其对应的特征(Akerlof & Kranton,2000)^②。地位在现实中的载体为身份,在结构化的社会中具有不同地位的社会成员间的互动是社会生活的常态,因而相比于从位置商品角度解释地位偏好,从社会认同的角度理解社会成员间互动时的行为决策则更具合理性。在Akerlof & Kranton(2000)构建的包含身份变量的新古典效用模型中,曾提及不同社会类别存在地位差异,并由此产生具有差异性的社会认同,但是基于模型所得结论难以准确说明社会认同如何影响不同地位个体的行为。Tsutsui & Zizzo(2014)曾从社会认同的视角出发,在实验室实验中用新的方法生成了群体地位,用以研究地位差异与信任行为间的关系。研究发现低地位成员和来自小规模群体中的成员均会表现出一定程度的外群偏爱。同样从社会认同理论出发,Paetzel & Sausgruber(2018)研究了个体层面和群体层面的认知能力差异是否会影响内群偏向(ingroup bias),在实验中上述认知能力的差异构成了不同被试间地位上的不同。

本文将沿着社会认同的理论逻辑,利用经济学实验室实验的研究方法,着重探讨地位差异对社会合作的影响。区别于以往研究,本文在设计实验时结合了社会学领域对地位问题的思考,利用客观的方法对地位进行刻画,并考虑了不同地位成员间的合作行为。本文的实验研究结果表明,在公共品博弈中,高地位成员和低地位成员均不会改变其与内群成员间的合作行为;相比之下,高地位成员会提高与低地位成员的合作水平,且低地位成员也同样更愿意与高地位成员进行合作。此外,本文还发现,地位差异是否会影响合作受到博弈环境的影响。在囚徒困境博弈中,无论高地位成员还是低地位成员,其与内群成员、外群成员的合作行为均不会产生变化。本文的结构安排如下:第一部分为引言,第二部分为文献综述,第三部分主要介绍本文的实验设计,第四部分对实验结果进行分析,第五部分为本文的结论与政策建议。

二、文献综述

本文在社会认同理论视角下研究地位差异对社会合作的影响,实验设计中地位群体的构成方法从根本上讲也借鉴于这一理论。目前,在实验室实验中常用的群体生成方法为最简群体范式(minimal group paradigm),该方法主要利用一系列与实验无关的活动将具有相近属性的个体划为一个群体,从而

^①在Ball et al(2001)的实验设计中,虽然被试可以获知在实验中自身地位的高低是根据自己在测试中的成绩而定,但是实际上成绩的判定标准并非根据是否正确,而是依照实验员设定的标准,按被试填写的数字答案的累加总和随机划分。

^②社会认同这一概念源自社会心理学领域,目前社会心理学领域已经对社会认同问题展开了系统的研究,并形成了一套完整的理论,即社会认同理论(social identity theory)。根据Tajfel(1972)的定义,豪格和阿布拉姆斯(1988)在《社会认同过程》一书中指出,社会认同是指“个体知晓他/她归属于特定的社会群体,而且他/她所获得的群体资格(group membership)会赋予其某种情感和价值意义”。

能够尽可能排除与实验相关因素的干扰,最终赋予同群体成员相同的身份标签。Chen & Li(2009)在实验室实验中利用最简群体范式引入群体身份,而后开展五轮对他分配博弈(other-other allocations),最早通过实验研究发现社会认同会提高个体对内群成员的社会偏好水平。然而最简群体范式应用过程中虽然涉及成员的属性(Chen & Li,2009)或群体标志物^①(Charness et al,2007),但这些属性或标志不存在好坏优劣之分,因此利用该方法研究身份问题时不同身份之间的地位是平等的。

行为和实验经济学领域研究单一身份维度下的地位差异问题时,通常利用两种方法达到研究目的。一是直接研究不同固有身份个体在行为决策上的差异,并在此基础上讨论不同固有身份个体的行为决策是否不同。这些固有身份包括性别身份(Flory et al,2015)、种姓身份(Hoff & Pandey,2006)、种族身份(Benjamin et al,2010)、户籍身份(Afridi et al,2015)等。对固有身份的研究通常借用两种方法,第一种为激发工具(priming instrument)^②。Benjamin et al(2010)采用激发工具研究了种族身份如何改变特定的行为决策。实验结果表明,种族身份被激发后,亚裔美国人在决策时更有耐心,非洲裔美国人在决策时更加厌恶风险。类似地,Hoff & Pandey(2006)利用激发工具强化了印度的种姓身份,研究发现暴露或提示个体的种姓身份会引起低等种姓群体在认知能力测试中的表现更差。Afridi et al(2015)研究了中国的城乡户籍身份对小学生认知能力的影响。结果表明,在对户籍身份激发后,农村户籍学生认知能力会降低,而竞争机制的引入会在一定程度上削弱农村户籍小学生在认知能力上的劣势。利用激发工具研究地位差异问题时,一个前提条件是不同固有身份之间存在地位上的差异,因此通过这一方法可以从身份认同视角出发并基于个体的主观认知寻找造成地位差异的深层次根源。第二种方法为,直接观测不同固有身份被试的经济行为,用以检验地位差异是否存在。Flory et al(2015)通过设计实地实验,检验了竞争性的薪酬机制是否会引起不同性别应聘者的录用。研究表明,相比于男性,女性应聘者在一定程度上有意回避竞争性的工作环境。此外,实验还发现通过设计一些机制能够减弱性别间的表现差异,如团队协作完成任务等。Samek(2019)通过自然实地实验研究了不同性别间的补偿机制对寻找工作意愿的影响。研究结果表明竞争性的补偿机制会阻碍女性申请工作,而对男性则不存在影响。总的来看,这类研究的主要贡献在于,基于地位不同的群体间存在不平等这一事实,从个体行为决策层面讨论维持地位差异的内在逻辑,并更进一步探讨是否存在合理的影响机制以消除不同地位群体间的差异性。

另外一类研究则通过实验生成身份,而后检验身份的地位差异对个体行为决策的影响。已有文献中,地位差异的形成可以源自随机分配,也可以源自个体自身的决策。例如,Paetzel & Sausgruber(2018)首先让所有被试参与认知能力测试,而后部分被试根据测试的表现被分为高分组和低分组,其余被试利用最简群体范式获得群体身份。文章在不同身份组合的情况下,利用被试的分配决策研究了个体的内群倾向性。研究结果表明,内群倾向性效应在高分组中更强,在低分组中则相对较弱。此外,在认知能力测试中获得高分的被试,当以最简群体范式方法获得群体身份时,其并未表现出内群倾向性;反之,低分被试则表现出很强的内群倾向性。依据个体决策形成地位差异的方法,其背后的含义为造成地位差异的原因取决于个体自身,属于自致地位。依据随机分配形成地位差异的方法,其背后的含义为地位的高低不受个体自身因素的影响,因而属于先赋地位。由此可以看出,

①如给不同组的被试佩戴不同的队徽,要求不同组被试身着不同颜色的队服,佩戴不同颜色的手环等。

②激发工具的假设前提是个体在特定的时间内,如果一个特定身份所属群体的规则起主导作用,则个体受到该身份的影响会更强烈。激发工具的作用在于,在短时间内通过提供情境线索或暗示,使个体拥有的一个身份效应更加凸显,因此个体行为会更符合该身份所属群体的相关规则。激发工具首先应用于心理学领域研究身份问题,而后在心理学的延伸学科社会心理学中也得到广泛使用。例如,被激发种族身份的非洲裔美国学生在智力测试中表现更差(Steele & Aronson,1995),被激发性别身份的女性学生在随后进行的数学测试中分数更低(Spencer et al,1999),学校内体育生的身份被激发后其自尊心和数学测试成绩均会下降(Yopyk & Prentice,2005),产生这一现象的原因均与被激发身份对应的群体规则有关。激发工具的具体形式可以为调查问卷、文字、图片,视频等,其能否有效取决于两个因素,一是时间,即被试需在特定身份被激发后立即进行相关内容的测试;二是激发工具包含的情景线索或暗示,即情景线索或暗示必须准确针对特定的身份。

相比于上一类研究,这部分研究的最大贡献在于根据地位差异的形成机制展开研究,同时可以排除与固有身份相关的传统、文化、生活背景等因素对实验结果的干扰。

现实中的人是具有多重身份的,这意味着身份的划分标准存在多个维度。近年来行为和实验经济学领域开始有部分研究涉及多重身份情形下的地位差异问题。Chen et al(2014)在实验室实验中,利用激发工具研究了被试自身的两种固有身份,其中一种身份为所有参与实验被试所共有的校友身份,另一种为不同被试间可能存在差异的种族身份。研究表明,在对被试共有的校友身份激发时,被试在囚徒困境博弈中的决策有利于实现共同福利的最大化;对种族身份激发时,不同种族的被试在最小努力博弈(minimum-effort games)中会降低相互间的协作水平。Chen et al(2014)的研究重点在于探讨不同固有身份重叠时个体行为决策的变化,并未从种族身份的地位差异角度考虑其原因。实际上被试所处的社会中不同种族身份间或多或少存在地位差异,因此在激发种族身份时有可能强化了种族间的不平等,进而导致不同种族被试的协作水平下降。相比之下,Klor & Shayo(2010)的研究直接考虑了多重身份情况下的地位差异问题。该研究在实验室实验中以被试选取的税率作为衡量再分配偏好的依据,探讨了身份对个体再分配偏好的影响。文中首先依据被试的固有身份生成群体,并通过随机分配不同收入水平的方式在固有身份的基础上生成地位不同的身份,而后观测被试对不同税率的选择。研究发现,部分被试的决策显著偏离自身收入最大化目标,在对个体损失不太大的情况下,他们的行为更加有利于自身所属群体的整体利益。Hong et al(2016)利用实验室实验的方法研究了两种身份维度重叠情况下的个体分配行为,其中一种维度下形成的身份不存在地位差异,另一种维度下形成的身份在收入层面上具有地位差异。实验结果表明,当存在两个维度的身份时,个体的内群倾向性依然显著存在。此外,分配博弈中双方的身份距离以及身份地位导致的收入差距均会在一定程度上影响个体的内群倾向性。这类文献是在单一身份维度相关研究基础上的进一步扩展,其最大贡献在于多维度身份这一研究主题更贴近现实情况。但是从如何构造地位差异的角度看,这类研究还是延续了单一身份维度相关研究中的身份生成方法,即通过随机分配或依据个体决策达到刻画地位差异目的。

由上文综述可知,个体自身拥有的固有身份会在一定程度上改变其自身的认知能力,这意味着地位差异本身会改变个体对身份的认同,进而改变行为决策。而在实验室实验中,人为构造地位的现有研究表明,地位差异会改变个体面对不同群体成员时的分配行为,也就是说地位差异状态下个体的内群倾向性可能存在改变。沿着现有研究的思路,本文首先基于最简群体范式的方法赋予两个群体的被试以平等的群体身份。而后,本文利用完成答题任务的方法,以群体为单位统计答对题目的总数,并通过群体间的社会比较机制划分胜利队和失败队,因此可以基于群体决策形成主观评价下的高地位组和低地位组,进而达到刻画地位差异的目的。

本文的主要贡献体现在以下几个方面。

第一,本文在设计实验时参考了地位问题在社会学领域中的含义。韦伯曾提出了地位群体(status group)的概念,指出地位群体是受到同样肯定或否定的社会声望评价的人构成的群体(Weber, 1947)。在这一思想的基础上,本文在实验设计中依据群体决策形成了主观评价不同的地位群体。以往研究中,先赋地位的构造通常由随机分配决定,忽视了集体行为在先赋地位形成过程中的决定性作用。例如,刻板印象可以视作外界对群体的集体表现所做出的评价,这种评价会忽视群体内部个别成员的差异性。现实生活中,即便有些身份先天存在并无法改变,另外一些身份又完全取决于个体自身的行为决策,但是只要人处于群体中,群体决策或多或少都会影响身份的主观评价。可以看出,基于群体决策形成的地位差异更有利于刻画现实中先赋地位差异的来源及其对应的不公平问题。

第二,在实验中生成地位群体时,本文的方法具有客观性,降低了不必要的人为干预。在基于Ball et al(2001)的实验设计中,实验员在收集小测试答卷后根据答案对被试进行高地位和低地位的划分,这可能会导致被试对地位的应得性(deservingness perceptions)存在不同看法,进而影响后续实验中的行为决策(Hoffman & Spitzer, 1985);并且庆祝仪式本身可能也会引发被试的需求效应

(demand effects),从而干扰实验结论。鉴于此,本文在实验中利用群体间的社会比较机制形成主观评价不同的高地位组和低地位组。其原因在于社会比较具有很强的评价性(evaluative),群体间的社会比较会使得针对不同群体的主观评价发生变化(Osgood et al,1957),并且社会比较的具体实施过程客观公正,不存在实验员的干预。本文实验中地位的具体生成方法虽然与 Tsutsui & Zizzo (2014)不同,但是主要思想却具有一致性,Tsutsui & Zizzo(2014)将其称为最简地位群体控制法(minimal status group manipulation)。

第三,由于本文的研究涉及了不同群体及其对应的群体身份,所以在考虑个体合作行为时结合了身份因素。以往合作问题的实验研究大多侧重于寻求有效的干预机制促进合作水平的提升,并未考虑个体自身的身份是否影响合作,如交流机制(Koukoumelis et al,2012)、领导机制(周业安等,2014)等。本文则拓展探讨了个体与内群成员、外群成员搭配时,两种不同情形下的合作行为。更进一步,本文在实验室实验中利用公共品博弈和囚徒困境博弈构建两种代表性的社会困境,通过相关实验设计使得两种博弈结构中被试选择合作策略的边际回报近似相等,用以研究当存在框架效应时个体在不同情境下的合作行为。

三、实验设计

本文的实验于2017年6月和2020年9月分别在华南师范大学和广州大学展开,共有168名学生被试参与了此次实验,参与实验的学生被试均通过互联网及教学楼的招募公告获知实验相关信息,并由实验员根据报名被试的基本信息随机分配到各个实验场次。实验中学生被试的所有操作均在计算机上完成,相应的实验设计则通过 Ztree 软件编写的程序实现(Fischbacher,2007)。实验全程保证匿名性,被试之间不允许相互交流,每场实验有12名被试参与,持续时间大约为45分钟。整个实验采用真实的现金激励,并在实验结束后按照每个实验币等于0.5元的汇率对被试及时支付。每名被试在实验中可获得的总体收益由10元出场费和进行实验决策带来的实验收益两部分共同组成,总计为30元左右。实验分为四个阶段,由一个控制组和一个实验组构成,下文将对各个实验阶段和实验设计进行详细介绍。

第一阶段:实验1。被试进入实验室后,首先根据随机抽取的编号到对应的计算机前就座。实验1分为两个部分,第一部分为将在场的12名被试随机分为两个队,分别为红队和蓝队^①,这一过程由计算机完成,分队结果将显示在每名被试的计算机屏幕上。这部分实验的目的是生成两个平等的群体身份,但是并不在分组后进行同队成员间的共同任务、互动等内容,其原因在于避免上述因素与社会比较机制相互干扰,从而可以利用后续设计分离出地位差异产生的实验效应。第二部分要求被试在5分钟内完成30道计算题,每道计算题要求被试求解5个两位数连续相加之和,例如“ $35+23+50+82+19=?$ ”,被试每答对1道题便可获得0.6个实验币的收益。

第二阶段:实验2。在实验2中,每3名被试组成一组,需要每名被试在规定的时间内完成5轮不同情境下的对他分配博弈(other-other allocation),其目的为度量个体对内群成员和外群成员的分配差异,实验2的具体形式与Chen & Li(2009)实验设计中的类似。每种情境下被试将拥有一定数量的实验币^②,需要被试在以下三种组合下将实验币在另外两个人之间进行分配:

- ①另外两个人和自己同队;
- ②另外两个人均和自己不是同队;
- ③另外两个人中,有一个人与自己同队,另外一个人与自己不同队。

第三阶段:实验3。在这部分实验中每名被试将和另外一名被试随机搭配参与公共品博弈,在博弈决策过程中另外一名被试的队别信息将在计算机屏幕上显示。博弈开始时每名被试分别获得10

^①行为和实验经济学领域研究身份问题时,经常利用不同颜色将不同的群体加以区分,用以强调群体身份的差异,如Eckel & Grossman(2005)等。在社会心理学领域,这种仅以颜色区分,但不需要被试参与任何团队共建活动的分组方式称为“近似最简群体范式”(near minimal group paradigm)(Tajfel & Turner,1979)。

^②5轮不同的情境下被试需要分配的实验币总数依次为4个、8个、12个、16个和20个。

个实验币,需要双方共同对某一个公共项目进行投资。在实验3中,每名被试可获得的回报额度为“ $0.7 \times$ 双方投资实验币总额”。被试可以选择投资0到10个实验币投资(必须为整数),如果被试选择投资X个实验币,对方选择投资Y个实验币,则被试可获得的决策收益为“ $10 - X + 0.7 \times (X + Y)$ ”,对方决策收益为“ $10 - Y + 0.7 \times (X + Y)$ ”。除此之外,需要每名被试估计对方的投资额,如果估计值是正确的,那么被试将获得一定数额的收益^①。

第四阶段:实验4。在这部分实验中每名被试将和另外一名被试随机搭配参与囚徒困境博弈,在博弈决策过程中另外一名被试的队别信息将在计算机屏幕上显示。现有两个投资方案,分别为方案1和方案2,需要被试和对方在两个方案中进行选择。实验3中每名被试的收益决定规则如下:当决策双方都选择方案1时,两人均可获得10个实验币收益;当决策双方都选择方案2时,两名被试均可获得5个实验币收益;当决策双方有一人选择方案1,另一人选择方案2时,选择方案1的被试将获得0个实验币收益,而选择方案2的被试将获得15个实验币收益。

此外,实验3和实验4均将重复进行两期,其中一期每名被试将与自己同队的成员进行搭配,另一期与其搭配的被试则来自另外一队^②。计算机将会随机选择两期中的一期,据此分别计算每名被试在实验3和实验4中的最终收益。上述各阶段实验内容结束后,不会显示被试在对应部分中获得的收益,被试各阶段实验中获得的收益将在所有实验内容结束后统一显示。

以上便是本文实验的主体内容,待所有人均完成四个阶段的实验后,将进入问卷环节,问卷的内容包含询问被试基本信息及相关测度等。本文的实验设计由一个控制组和一个实验组构成,控制组被试依次完成上述四个阶段的实验内容,实验组与控制组的差别在于第一阶段实验1,其余各实验阶段均与控制组相同。在实验1中,实验组被试在正式参与实验之前,将被告知完成计算题后,计算机将统计每个队所有被试答对题目的数量之和。在计时结束后,计算机屏幕上将显示每名被试所在队答对题目的总数、对方队答对题目的总数,以及自己所在队与对方队相比是否获胜的信息。这部分实验设计的目的在于,利用群体答对题目总数相比较的方法形成主观评价不同的胜利队和失败队,两者分别对应于高地位群体和低地位群体。值得注意的是,群体间比较中获胜的队并不能得到现金奖励,从而可以排除现金激励对后续合作博弈决策的影响(Hong et al, 2016)。此外,计算机屏幕上只显示被试所在队答对题目的总数,而不显示每名被试答对题目的数量,目的是形成被试的群体身份感,排除个人答对题目数量对被试自身行为决策可能造成的影响。

在现有研究的基础上,本文根据所需探讨的问题进行了相关实验设计,下面将对本文实验设计中涉及的内容、原因及实际操作过程中的注意事项做出进一步说明。第一,出于对社会在场的考虑,本文将参与每场实验的被试数量控制在12人,并分为两个队^③。这样设计的好处在于避免多个队的社会在场干扰被试群体身份的形成,而且两个队的情况更有利于形成群体间的比较,进而检验实验效果。另外,由于每个队包含6名被试,因此每名被试答对题目的数量对是否获胜相对重要,有利于实现社会比较机制下群体成员的集体行动。第二,本文采用完成计算题的方式形成队内共同任务,并以队内所有成员答题正确总数作为衡量胜负的依据。其好处在于该方法不仅仅是对被试自身能

① 本文侧重研究个体的地位差异与合作行为的关系,因此后文的论述中不涉及估计值的实验结果分析。

② 本文对两期不同搭配组合的博弈顺序进行了控制,后文中将详细介绍。

③ 社会认同理论中一个重要的假设条件为初始对比原则(metacontrast principle),这一原则是指个体表现出内群倾向需要两个前提条件,即群体间比较和外群的在场(presence of an outgroup)(Turner et al, 1987)。首先,如果没有外群的在场,群体内成员的自我范畴化过程将不会发生,也就不会产生内群成员、外群成员间的区别对待等行为(intergroup discrimination)(Van Knippenberg & Wilke, 1988)。外群的存在会促使个体将积极价值赋予自身群体,进而表现出内群倾向性行为(Ellemers, 2012)。其次,上述过程是建立在比较的过程中,没有比较,个体的自我范畴化过程也同样不会发生,也就不会产生个体对身份的认同。因此,有别于内群的外群在场和群体间的社会比较效应,两者均会对个体的身份认同产生影响。行为和实验经济学家对身份认同问题的研究中,有很大一部分利用实验室构造的组群体身份展开相关实验设计。其不足之处为忽略了对群体间比较因素的考虑,且在实验具体实施的过程中,对不同群体社会在场的问题考虑不足,没有对实验过程中每场实验群体数目、每个群体人数等问题进行控制。

力的度量,还能体现被试的努力程度,而且类似简单的数学测试题目在正确率上不存在性别差异(Niederle & Vesterlund,2007)。事实上,经济学实验中有不少相关研究利用数学计算题的形式形成群体身份,如Niederle & Vesterlund(2007)等。第三,本文实验利用实验3中的公共品博弈和实验4中的囚徒困境博弈对被试合作行为进行度量。在这两部分实验中,参与博弈的人数均为两人,且每名被试均在同队搭配、不同队搭配两种情况下做出决策。这样设计的好处在于,将参与博弈的人数调整到两个人的最简形式,有利于排除多人博弈时不同身份组合可能带来的干扰。基于上述两种实验设计方案,实验3和实验4能够准确地度量被试在合作行为上的地位差异。需要说明的一点是,公共品博弈和囚徒困境博弈均用于度量被试的合作行为,两者既有联系又有区别。两种博弈的联系之处为,公共品博弈可以视作囚徒困境博弈的一种特殊形式,如果将公共品博弈中被试的选择抽象为两种,即全部投资或搭便车,那么则可将公共品博弈转化为囚徒困境博弈。而两种博弈的差别为,公共品博弈中被试对具体收益未知,但被试在选择搭便车策略时至少可以获得初始禀赋对应的货币收益,而被试在囚徒困境博弈中的收益为几个确定值,被试需要据此选择是否合作。具体到本文中的实验,根据Goetze(1994)提出的两种模型的转换研究方法,公共品博弈中投资的边际回报值为0.7,而囚徒困境博弈中合作行为的边际回报值为0.67。由于上述两个数值近似相等,因此理论上讲被试在两个博弈实验中的合作水平应该不会有太大差别,即两个博弈近似等价。但是,从被试选择合作策略面临的损失角度看,公共品博弈中被试每投资1单位最多面临的损失为0.3,而囚徒困境博弈中选择合作的被试当遇到不合作者时则不会有任何收益。这意味着,当考虑选择合作策略可能造成的损失时,囚徒困境博弈中的合作水平应该低于公共品博弈。理论上,激励结构相似的两个博弈模型中合作策略的选择应该大致相等,但从损失的视角分析则两个博弈模型中合作水平又存在差异。在这一框架下,囚徒困境博弈相比公共品博弈突出了选择合作策略时面临的损失,在现实中可以对应于两种不同的博弈环境。第四,本文中每场实验均有12名被试参与,控制组开展4场、实验组开展10场,因此控制组和实验组总计168名被试参与实验。为了避免实验过程中可能出现的顺序效应(order effect),本文对实验2中对他分配博弈的三种情况、第三阶段公共品博弈实验和第四阶段囚徒困境博弈实验的先后顺序、以及两者在两期博弈中对应的被试搭配顺序均进行了控制,具体安排如表1所示。同时为了避免参与不同场次实验的被试可能产生的溢出效应,本文在招募被试环节严格进行了随机分组,且实验具体场次的安排同样具有随机性,并在实验正式开始时的开场介绍环节和实验内容完成后的结语环节均向被试强调实验内容的保密性。

表1 实验具体情况说明

场次	类别	第一阶段	第二阶段	第三阶段	第四阶段	重复次数
1	控制组	实验1	实验2 (①②③)	实验3 (同队/异队)	实验4 (同队/异队)	1
2	控制组	实验1	实验2 (②①③)	实验3 (异队/同队)	实验4 (异队/同队)	1
3	控制组	实验1	实验2 (③①②)	实验4 (同队/异队)	实验3 (同队/异队)	1
4	控制组	实验1	实验2 (①②③)	实验4 (异队/同队)	实验3 (异队/同队)	1
5	实验组	实验1(显示比较)	实验2 (①②③)	实验3 (同队/异队)	实验4 (同队/异队)	2
6	实验组	实验1(显示比较)	实验2 (②①③)	实验3 (异队/同队)	实验4 (异队/同队)	3
7	实验组	实验1(显示比较)	实验2 (③①②)	实验4 (同队/异队)	实验3 (同队/异队)	3
8	实验组	实验1(显示比较)	实验2 (①②③)	实验4 (异队/同队)	实验3 (异队/同队)	2

注:实验2表格中①、②、③分别对应另外两个人和自己同队、另外两个人均和自己不是同队、另外两个人中分别来自两个队三种不同情形。

四、实验结果分析

本节将按照公共品博弈和囚徒困境博弈的顺序,对控制组和实验组的实验结果进行分析^①。分析主要围绕两方面进行,一是利用非参检验的方法分别对不同实验组的结果进行样本层面分析,二是利用计量经济学的回归估计方法分析被试的个体行为。需要明确指出的是,实验组中的群体间社会比较机制会将实验组每场实验中的被试划分为胜利队和失败队,两者分别对应于主观评价不同的高地位组和低地位组。因此,本文后续的实验结果分析部分将主要探讨来自控制组、高地位组和低地位组的被试在合作行为上所呈现出的规律性差异。另外,本文在正式实验后的问卷环节收集了被试的部分人口统计学特征,以此作为回归分析过程中的控制变量。各组被试人口统计学特征的描述性统计信息如表2所示。

表2 各组被试的人口统计学特征

变量名称	控制组 (观察值=48)	高地位组 (观察值=60)	低地位组 (观察值=60)
年龄(1=20岁以下;2=20岁到22岁;3=22岁以上)	1.479 (0.505)	1.633 (0.486)	1.583 (0.497)
男性(=1)	0.333 (0.476)	0.350 (0.481)	0.417 (0.497)
学生干部(=1)	0.625 (0.489)	0.617 (0.490)	0.533 (0.503)
经济类专业(=1)	0.354 (0.483)	0.317 (0.469)	0.233 (0.427)
党员(=1)	0.021 (0.144)	0.050 (0.220)	0.017 (0.129)
城市户籍(=1)	0.708 (0.459)	0.467 (0.503)	0.500 (0.504)

注:表格中报告了每个人口统计学特征的均值,均值下方括号内的数值为对应的标准差。

(一)公共品博弈

在公共品博弈中,个体对公共品的捐赠额可以用以衡量其自身的合作行为。表3中分别列举了各组被试在公共品博弈中捐赠额的描述性统计信息。其中内群捐赠额、外群捐赠额分别对应于实验中参与博弈的两名被试来自同队、来自不同队两种情形,此处解释适用于后文分析,故不再赘述。由表3可知,来自控制组($4.479 > 2.813; z = 3.950, p \text{ 值} = 0.000$)、高地位组($5.267 > 3.950; z = 3.538, p \text{ 值} = 0.000$)和低地位组($5.117 > 4.100; z = 2.789, p \text{ 值} = 0.005$)的被试,在与内群成员搭配时对公共品的捐赠额均显著高于外群搭配时的情形。这说明,在公共品博弈中,拥有不同地位的个体在合作行为上都会表现出群体间的区别对待。图1分别展示了上述分组下被试在公共品博弈中的捐赠额。

^①本文中实验2的目的在于验证实验中生成的群体(即红队和蓝队)是否有效。相关设计曾用于社会心理学有关社会认同的研究中,如Tajfel(1970)等;在行为与实验经济学领域也有部分以社会认同为主题的研究展开类似于实验2的设计,如Chen & Li(2009)等。本文实验2的结果表明,在对他分配博弈中,无论哪种分配情境被试均表现出内群倾向性,且这种群体间的区别对待行为是显著的、稳健的,表明个体对内群身份具有明显的社会认同。本文在实验2中的发现与Chen & Li(2009)的研究结论类似,限于本文研究主题和篇幅,故不在正文中进行详细论述。

表 3 公共品博弈中主要变量的描述性统计信息及分布差异检验

	变量	观察值	均值	标准差	分布差异检验
控制组	内群捐赠额	48	4.479	3.202	3.950 (0.000)
	外群捐赠额	48	2.813	2.447	
高地位组	内群捐赠额	60	5.267	2.922	3.538 (0.000)
	外群捐赠额	60	3.950	2.902	
低地位组	内群捐赠额	60	5.117	3.037	2.789 (0.005)
	外群捐赠额	60	4.100	3.079	

注:分布差异检验采用双边 Wilcoxon 符号秩检验,经该检验可得 z 统计量,z 值下方括号内为对应的 p 值。

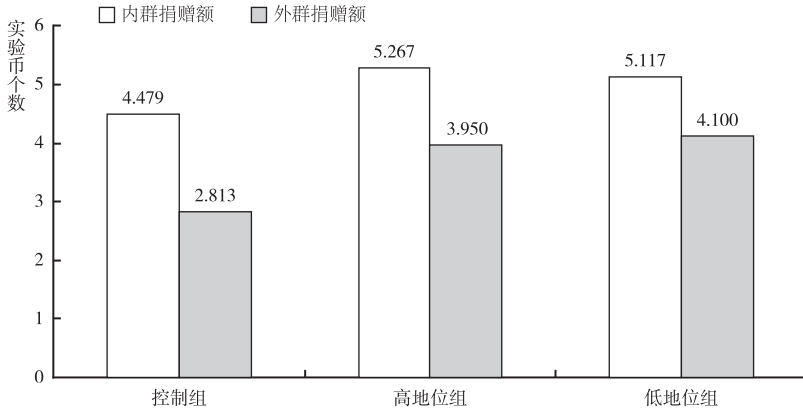


图 1 公共品博弈中各组被试捐赠额均值

下面通过与控制组的对比分析可以检验高地位组、低地位组在合作行为上的实验效应是否存在。表 4 中的结果表明,高地位组被试(5.267>4.479; z = -1.459, p 值=0.145)、低地位组被试(5.117>4.479; z = -0.948, p 值=0.343)虽然与内群搭配时捐赠额均高于控制组,但是两者之间不存在显著差异。相比之下,在与外群成员搭配时,高地位组被试的捐赠额在 10%的水平上显著高于控制组被试(3.950>2.813; z = -1.848, p 值=0.065),而低地位组被试的捐赠额则在 5%的水平上显著高于控制组被试(4.100>2.813; z = -2.276, p 值=0.023)。图 2 以公共品博弈中各主要变量为分类标准,展示了控制组、高地位组与低地位组相互间的差异。由这部分的分析可以看出,在公共品博弈中,相比于控制组,来自高地位组和低地位组的被试会提升与外群成员的合作水平。

表 4 公共品博弈中高地位组和低地位组实验效应统计检验

	高地位组 vs 控制组	低地位组 vs 控制组
内群捐赠额	-1.459 (0.145)	-0.948 (0.343)
外群捐赠额	-1.848 (0.065)	-2.276 (0.023)

注:表中数据为双边 Wilcoxon 秩和检验的 z 统计量,z 值下方括号内为对应的 p 值。

以上便是以不同实验组为单位,通过同组被试组内对比与不同组被试之间对比所得的研究结论。下面,本文将利用计量模型进行回归分析,从个体层面检验上述结论的稳健性并对各实验效应进行量化分析。由于在公共品博弈中,被试对公共品捐赠额在 0 至 10 的范围内,所以本文将利用 Tobit 模型进行回归估计,结果如表 5 所示。其中,实验组是虚拟变量,当其值为 1 时,表明被试来自

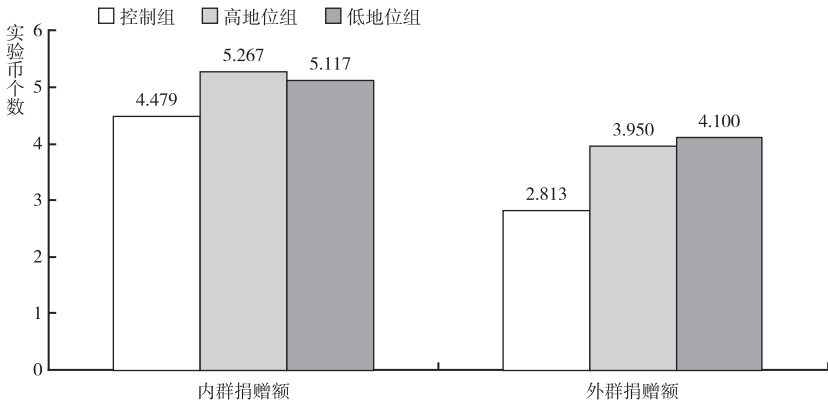


图 2 公共品博弈中各组被试与内群成员、外群成员搭配时的捐赠额

实验组,当其值为 0 时,表明被试来自控制组;群体间比较获胜也为虚拟变量,当其值为 1 时,表明被试在群体间比较中获胜,即代表高地位被试,当其值为 0 时,表明被试来自低地位组和控制组;其余变量含义及数据结构与上文相同。模型中各变量估计值的含义如下:实验组变量的估计值则可用于量化低地位的实验效应对被试合作行为的影响,实验组变量与群体间比较获胜变量的估计值之和可用于估计高地位组被试的合作效应,群体间比较获胜变量的估计值可用于衡量高地位组实验效应和低地位组实验效应之间的差异。

表 5 中的回归结果(4)表明,在控制了被试的年龄、性别等人口统计学特征后,低地位和高地位的实验效应对于被试的外群合作行为具有影响:当被试与外群成员搭配时,低地位被试对公共品的捐赠额比控制组被试多 0.986 个实验币,且这一差异在 1% 的水平上显著;类似地,高地位被试在与外群成员搭配时,同样比控制组多捐赠 0.843 个实验币,且这一差异在 5% 的水平上显著。在不考虑控制变量的情形下所得结论与上述分析相同,说明这一结论具有稳健性。表 5 中低地位被试和高地位被试的外群合作效应与表 4 报告的结果相同,因此无论基于不同实验组间的对比检验,还是基于个体层面的行为分析,均表明低地位成员和高地位成员会提高各自与外群成员的合作水平。

表 5 公共品博弈中地位差异效应的回归分析

解释变量	被解释变量			
	(1)	(2)	(3)	(4)
	内群捐赠额	内群捐赠额	外群捐赠额	外群捐赠额
实验组(=1)	0.347 (0.378)	0.373 (0.388)	0.804** (0.318)	0.986*** (0.341)
群体间比较获胜(=1)	0.082 (0.303)	0.057 (0.308)	-0.059 (0.323)	-0.143 (0.334)
年龄(1-3)		0.310 (0.336)		0.292 (0.280)
男性(=1)		-0.292 (0.294)		-0.816*** (0.276)
经济类专业(=1)		-0.139 (0.291)		0.133 (0.294)
党员(=1)		0.214 (0.393)		0.219 (0.630)

解释变量	被解释变量			
	(1)	(2)	(3)	(4)
	内群捐赠额	内群捐赠额	外群捐赠额	外群捐赠额
城市户籍(=1)		0.190 (0.277)		0.419 (0.271)
观察值	168	168	168	168
高地位组实验效应	0.429 (1.390)	0.43 (1.290)	0.745** (5.410)	0.843** (5.580)

注:(1)每个系数对应着两行数据,第一行数据为平均边际效应值,根据回归模型中各解释变量估计值计算所得,第二行括号内数值表示聚类到两人博弈组层面的稳健标准误;(2)高地位组实验效应中两行数分别为效应大小、F值;(3)*、**、***分别表示变量估计值在10%、5%、1%的水平上显著。

(二) 囚徒困境博弈

本文通过调整囚徒困境博弈的支付矩阵,构造了一个相比公共品博弈更难于合作的博弈环境,用以研究存在框架效应时地位差异如何影响合作行为。表6中分别列举了实验中各组被试在囚徒困境博弈中策略选择的描述性统计信息。其中内群合作和外群合作分别指被试与内群成员、外群成员搭配时的策略选择,两个变量均为虚拟变量,当其值为1时,表明被试的选择为方案1(合作策略),当其值为0时,则表明被试的选择为方案2(欺骗策略)。此处解释适用于后文分析,故不再赘述。由表6可知,控制组被试(0.354>0.083),高地位组被试(0.433>0.167)与低地位组被试(0.433>0.117)在与内群成员搭配时其选择合作策略的概率均高于与外群成员搭配时的情形,且在卡方检验下两者均在1%的水平上存在显著差异。这说明在囚徒困境博弈中,来自控制组、高地位组和低地位组的被试均会在合作行为上表现出群体间的区别对待。从图3中可以直观地看出实验中各组被试在合作策略选择上的差异。

表6 囚徒困境博弈中主要变量的描述性统计信息及分布差异检验

	变量	观察值	均值	标准差	分布差异检验
控制组	内群合作	48	0.354	0.483	10.301 (0.001)
	外群合作	48	0.083	0.279	
高地位组	内群合作	60	0.433	0.500	10.159 (0.001)
	外群合作	60	0.167	0.376	
低地位组	内群合作	60	0.433	0.500	15.089 (0.000)
	外群合作	60	0.117	0.324	

注:分布差异检验采用 Pearson χ^2 检验,经该检验可得 χ^2 统计量, χ^2 值下方括号内为对应的 p 值。

为了进一步检验地位差异对个体合作行为的影响,本文接下来将分别对比高地位组、低地位组和控制组的实验结果,检验实验效应是否存在。表7中的 χ^2 检验结果表明,与控制组相比,高地位组被试($\chi^2 = 0.698$, p 值 = 0.404; $\chi^2 = 1.641$, p 值 = 0.200)、低地位组被试($\chi^2 = 0.698$, p 值 = 0.404; $\chi^2 = 0.324$, p 值 = 0.569)在与内群成员和外群成员搭配时对合作策略的选择上均不存在显著差异。从图4中可以直观地观测高地位组被试和低地位组被试相比控制组在合作行为上如何变化。基于上述分析可以发现,相比公共品博弈的研究证据,在更不易合作的囚徒困境博弈中,地位差异并不会改变个体的合作行为。

为了从个体层面检验上述结论的稳健性并对实验效应进行量化分析,本文将利用计量模型进行回归分析。由于在囚徒困境博弈中,被试决策为虚拟变量,所以本文采用 logit 模型进行估计,结果如表8所示。其中,各解释变量及其对应的估计值含义与表5中相同,故本文不再重复描述。由回归结果可知,无论是否控制被试的年龄、性别等人口统计学特征,被试与内群成员和外群成员搭配时地位对合作行为产生的实验效应均不显著。这说明,在囚徒困境博弈中,群体间比较机制下形成的

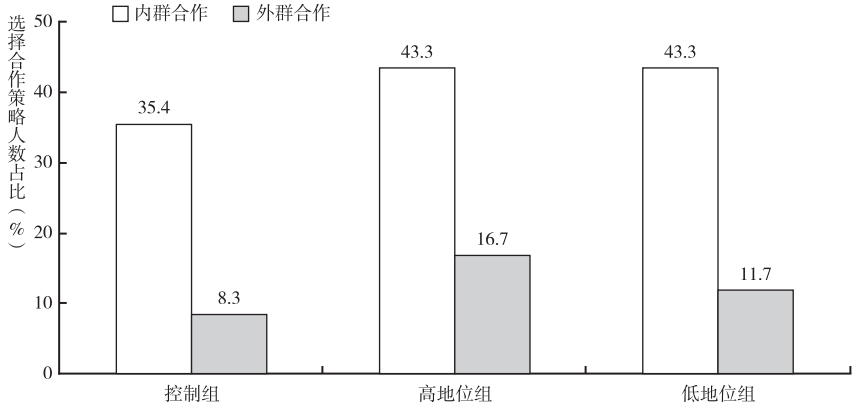


图 3 囚徒困境博弈中各组被试选择合作策略人数占比

高地位成员与低地位成员均不会改变合作行为。因此,基于被试个体决策的回归分析结论与表 7 中样本间对比所得结论相同。

表 7 囚徒困境博弈中高地位组和低地位组实验效应统计检验

	高地位组 vs 控制组	低地位组 vs 控制组
内群合作	0.698 (0.404)	0.698 (0.404)
外群合作	1.641 (0.200)	0.324 (0.569)

注:分布差异检验采用 Pearson χ^2 检验,经该检验可得 χ^2 统计量, χ^2 值下方括号内为对应的 p 值。

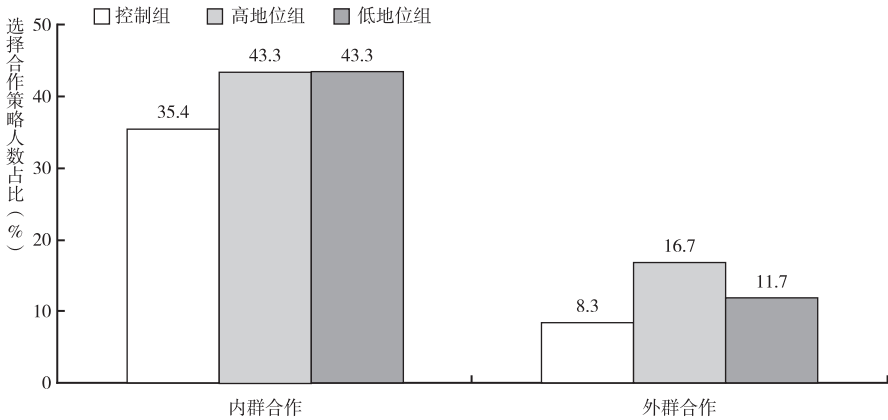


图 4 囚徒困境博弈中各组被试与内群成员、外群成员搭配时的捐赠额

表 8 囚徒困境博弈中地位差异效应的回归分析

解释变量	被解释变量			
	(1) 内群合作	(2) 内群合作	(3) 外群合作	(4) 外群合作
实验组 (=1)	0.080 (0.099)	0.077 (0.100)	0.040 (0.070)	0.037 (0.076)
群体间比较获胜 (=1)	-2.21e-17 (0.088)	0.012 (0.089)	0.045 (0.059)	0.046 (0.057)

解释变量	被解释变量			
	(1) 内群合作	(2) 内群合作	(3) 外群合作	(4) 外群合作
年龄(1~3)		0.059 (0.080)		0.031 (0.056)
男性(=1)		-0.051 (0.082)		-0.053 (0.054)
经济类专业(=1)		-0.137* (0.077)		-0.120 (0.078)
党员(=1)		-0.204 (0.263)		0.074 (0.113)
城市户籍(=1)		0.070 (0.071)		0.010 (0.060)
观察值	168	168	168	168
高地位组实验效应	0.080 (0.610)	0.089 (0.780)	0.085 (1.670)	0.083 (1.360)

注:(1)每个系数对应着两行数据,第一行数据为平均边际效应值,根据回归模型中各解释变量估计值计算所得,第二行括号内数值表示聚类到两人博弈组层面的稳健标准误;(2)高地位组实验效应中两行数分别为效应大小、 χ^2 值;(3)*、**、***分别表示变量估计值在10%、5%、1%的水平上显著。

综合公共品博弈和囚徒困境博弈的实验证据,本文可以总结出以下几点发现。

首先,无论公共品博弈还是囚徒困境博弈,控制组、高地位组和低地位组被试均表现出了与内群成员合作水平显著高于与外群成员合作水平的情形。这意味着,无论是否存在地位差异这一异质性因素,不同的群体分类均会造成群体间的区别对待行为。这一发现符合社会认同理论的解释,即个体对不同群体成员表现出的区别对待行为源自其自身对所属群体的社会认同(Tajfel & Turner, 1979)。这进一步可以理解为,现实中不同社会成员之间存在的社会隔离现象也是由认同差异所引发的。

其次,在公共品博弈中,高地位被试和低地位被试对合作的促进作用显著存在。相比于控制组被试,高地位和低地位被试均会提升与外群成员的合作水平,但高地位被试和低地位被试与内群成员的合作水平并未发生显著变化。这一结论说明,当群体间由于比较而产生基于主观评价的地位差异时,来自高地位群体的成员和低地位群体的成员均会在一定程度上试图打破基于内群认同所引发的区别对待,具体表现为高地位成员会提升与低地位成员的合作水平,而低地位成员同样也会提升与高地位成员的合作水平。本文发现的低地位成员在合作行为上表现出的认同特征与 Tsutsui & Zizzo(2014)的研究发现本质上具有一致性,且符合社会认同理论的解释。社会认同理论认为,个体在与外群成员比较的过程中,倾向于发现自身群体的积极的差异性(positive distinctiveness),从而获得积极的社会认同(positive social identity)(Tajfel & Turner, 1979)。高地位群体由于具有优势,成员对群体的社会认同比较稳定;低地位群体中的成员由于自身具有的附属群体资格(subordinate group membership),会产生消极的社会认同(negative social identity),这种状态会使低地位成员产生不满情绪并寻求改变(豪格、阿布拉姆斯,1988)。因此,对于低地位群体来说,存在内群偏爱(in-group favoritism)和外群偏爱(out-group favoritism)两种可能。社会心理学现有研究表明,低地位群体相比高地位群体表现出更强的内群倾向性(Mummendey et al, 1992),但同样也有研究表明,低地位群体更倾向于外群胜于内群(Boldry & Kashy, 1999)。社会认同理论认为低地位群体表现出这种差异的原因在于内群偏爱和外群偏爱之间存在缓冲因素(moderators)(Bettencourt et al, 2001),在缓冲因素的共同作用下,低地位群体才既可能表现出内群倾向,又可能表现出外群倾向。这些缓

冲因素包括三个,分别为地位的稳定性、合法性以及群体间的可渗透性(Tajfel & Turner,1986)。举例来说,当个体认为地位是不稳定的时,出于维系群体身份并争取高地位群体身份的动机,低地位成员会表现出内群倾向性,最终目的是为了实现在低地位到高地位的转换。对于本文研究发现的高地位成员并没有提升内群成员合作水平这一结论,其原因可能为,无论地位高低,个体对同群成员产生的社会认同较为稳定,因此,高地位成员具有的积极社会认同效应对于个体身份认同感的提升并不明显。

再次,本文发现地位差异的实验效应受到博弈环境的影响。在囚徒困境博弈中,高地位被试和低地位被试均不会改变个体的合作行为。本文认为,在相比于公共品博弈更难于合作的囚徒困境博弈中,地位的高低并不会改变社会成员对内群身份的社会认同,且对待外群成员的态度也并未发生变化,因此,高地位成员、低地位成员各自与内群成员、外群成员的合作行为并未发生变化。这一结论说明,在更难于合作的外部环境下,无论地位是否存在差异,不同群体间的社会隔离现象均存在。

五、结论与政策建议

本文通过实验室实验的研究方法探讨了群体决策下依据主观评价形成的地位差异对个体合作行为的影响。基于样本层面的对比分析以及个体层面的回归分析,本文不仅发现了不同地位成员间的合作特征,还发现了博弈环境所构成的框架效应会影响上述合作过程。具体地,在公共品博弈中,高地位成员和低地位成员均不会改变与内群成员间的合作,但是会提升与外群成员间的合作水平;在囚徒困境博弈中,高地位成员和低地位成员均不会改变与其内群成员、外群成员间的合作行为。

党的十九大报告中,习近平总书记提出了“共建共治共享”的治理理念,并将其纳入社会治理格局的总体规划。这种全新的治理理念强调了以人民为中心,以均衡为导向,以提供公共服务为重点的现代化治理模式,既包括了实体上的共同建设、行动上的共同治理、也涵盖了成果上的共同享有。实现“共建共治共享”的治理理念离不开广大人民群众参与及合作,而在这一过程中需要动员人民群众的积极性,化解人民群众内部的矛盾,促使人民在参与社会治理的过程中形成广泛的共识。本文着眼于社会结构,并将研究重心置于社会结构中的个体微观行为。从本文的研究结论出发可以更加清晰地认识到现实中社会成员参与社会治理过程中的行为特征,从而有利于社会治理措施的完善。

现实生活中,人的社会性很大程度上表现在群体层面上,大多数情形下群体决策或多或少会影响身份的主观评价,而基于群体决策形成的地位差异则能够导致诸多不公平问题的出现。本文研究结论有助于缓解地位差异引发的不公平,对于公共政策的改进可以引申出以下两点建议:

首先,在出台缓解地位差异的相关政策时,要充分把握不同地位成员行为决策的特征和规律。以往的政策实践中,往往依靠经济手段减缓地位差异,如税收、转移支付、社会保障和福利政策等。根据本文的研究结论,可以从新的视角重新看待类似问题。本文的实验证据表明,低地位成员在宽松的合作环境下具有上行的动力,表现在相比于一般人更愿意与高地位成员进行合作;与此同时,高地位成员相比一般人同样更愿意与低地位成员合作。结合这两方面的研究证据可以看出,政策设计应该着重于构建高地位成员、低地位成员相互联系的桥梁,弱化群体内部的壁垒,利用低地位成员的上行动力和高地位成员合作行为上的特征促进两类群体间相互合作。

其次,政策制定要为不同地位社会成员间的合作创造恰当的外部条件。本文在公共品博弈和囚徒困境博弈中发现地位因素作用于合作决策的过程中会受到博弈环境的影响。在博弈环境中突出合作的优势并弱化合作者的潜在损失更能有利于博弈双方选择合作策略。鉴于此,旨在促进合作的相关法律法规要注重措辞,避免过多强调合作时可能产生的风险,使社会成员能够直观感受到合作所能带来的收益。

参考文献:

- 戴维·波普诺,2000:《社会学》(第11版),中国人民大学出版社,2007年中译本。
迈克尔·豪格 多米尼克·阿布拉姆斯,1988:《社会认同过程》,中国人民大学出版社,2011年中译本。
周业安等,2014:《领导者真能起到榜样作用吗?》,《管理世界》第10期。

- Afridi, F. et al(2015), "Social identity and inequality: The impact of China's *Hukou* system", *Journal of Public Economics* 123:17—29.
- Akerlof, G. A. & R. E. Kranton(2000), "Economics and identity", *Quarterly Journal of Economics* 115(3):715—753.
- Ball, S. et al(2001), "Status in markets", *Quarterly Journal of Economics* 116(1):161—188.
- Benjamin, D. J. et al(2010), "Social identity and preferences", *American Economic Review* 100(4):1913—1928.
- Bettencourt, B. A. et al(2001), "Status differences and in-group bias: A meta-analytic examination of the effects of status stability, status legitimacy, and group permeability", *Psychological Bulletin* 127(4):520—542.
- Boldry, J. & D. Kashy(1999), "Intergroup perception in naturally occurring groups of differential status: A social relations perspective", *Journal of Personality and Social Psychology* 77(6):1200—1212.
- Charness, G. et al(2007), "Individual behavior and group membership", *American Economic Review* 97(4):1340—1352.
- Chen, Y. & S. X. Li(2009), "Group identity and social preferences", *American Economic Review* 99(1):431—457.
- Chen, Y. et al(2014), "Which hat to wear? Impact of natural identities on coordination and cooperation", *Games and Economic Behavior* 84(C):58—86.
- Chen, Y. et al(2017), "Social comparisons, status and driving behavior", *Journal of Public Economics* 155:11—20.
- Eckel, C. C. & P. J. Grossman(2005), "Managing diversity by creating team identity", *Journal of Economic Behavior & Organization* 58(3):371—392.
- Eckel, C. C. & R. K. Wilson(2007), "Social learning in coordination games: Does status matter?", *Experimental Economics* 10(3):317—329.
- Ellemers, N. (2012), "The group self", *Science* 336(6083):848—852.
- Fershtman, C. & Y. Weiss(1993), "Social status, culture and economic performance", *Economic Journal* 103:946—959.
- Fischbacher, U. (2007), "Z-Tree: Zurich toolbox for ready-made economic experiments", *Experimental Economics* 10(2):171—178.
- Flory, J. A. et al(2015), "Do competitive workplaces deter female workers? A large-scale natural field experiment on job entry decisions", *Review of Economic Studies* 82(1):122—155.
- Frank, R. H. (1985), "The demand for unobservable and other nonpositional goods", *American Economic Review* 75(1):101—116.
- Goetze, D. (1994), "Comparing prisoner's dilemma, commons dilemma, and public goods provision designs in laboratory experiments", *Journal of conflict resolution* 38(1):56—86.
- Harbaugh, W. T. (1998), "The prestige motive for making charitable transfers", *American Economic Review* 88(2):277—282.
- Hoff, K. & P. Pandey(2006), "Discrimination, social identity, and durable inequalities", *American Economic Review* 96(2):206—211.
- Hoffman, E. & M. L. Spitzer (1985), "Entitlements, rights and fairness: An experimental examination of subjects' concepts of distributive justice", *Journal of Legal Studies* 14(2):259—297.
- Hong, F. H. et al(2016), "Multidimensional group identity and redistributive allocation: An experimental study", Economic Growth Centre Working Paper, No. 1701.
- Hopkins, E. & T. Kornienko(2004), "Running to keep in the same place: Consumer choice as a game of status", *American Economic Review* 94(4):1085—1107.
- Klor, E. F. & M. Shayo(2010), "Social identity and preferences over redistribution", *Journal of Public Economics* 94(3—4):269—278.
- Koukoulis, A. et al(2012), "Leading by words: A voluntary contribution experiment with one-way communication", *Journal of Economic Behavior & Organization* 81(2):379—390.
- Kumru, C. S. & L. Vesterlund(2010), "The effect of status on charitable giving", *Journal of Public Economic Theory* 12(4):709—735.
- Moldovanu, B. et al(2007), "Contests for status", *Journal of Political Economy* 115(2):338—363.
- Mummendey, A. et al(1992), "Categorization is not enough: Intergroup discrimination in negative outcome allocation", *Journal of Experimental Social Psychology* 28(2):125—144.
- Niederle, M. & L. Vesterlund(2007), "Do women shy away from competition? Do men compete too much?", *Quarterly Journal of Economics* 122(3):1067—1101.
- Osgood, C. E. et al(1957), *The Measurement of Meaning*, University of Illinois Press.
- Paetzel, F. & R. Sausgruber(2018), "Cognitive ability and in-group bias: An experimental study", *Journal of Pub-*

lic Economics 167:280—292.

- Samek, A. (2019), “Gender differences in job entry decisions: A university-wide field experiment”, *Management Science* 65(7):2947—3448.
- Schram, A. et al(2019), “Social-status ranking: A hidden channel to gender inequality under competition”, *Experimental Economics* 22:396—418.
- Spencer, S. J. et al(1999), “Stereotype threat and women’s math performance”, *Journal of Experimental Social Psychology* 35(1):4—28.
- Steele, C. M. & J. Aronson(1995), “Stereotype threat and the intellectual test performance of African Americans”, *Journal of Personality and Social Psychology* 69(5):797—811.
- Tajfel, H. (1970), “Experiments in intergroup discrimination”, *Scientific American* 223(2):96—102.
- Tajfel, H. & J. C. Turner(1979), “An integrative theory of intergroup conflict”, In: S. Worchel & W. G. Austin (eds), *The Social Psychology of Intergroup Relations*, Brooks/Cole Publishing Company.
- Tajfel, H. & J. C. Turner(1986), “The social identity theory of intergroup behavior”, In: S. Worchel & W. G. Austin(eds), *Psychology of Intergroup Relations*, Nelson-Hall Publishers.
- Tsutsui, K. & D. J. Zizzo(2014), “Group status, minorities and trust”, *Experimental Economics* 17:215—244.
- Turner, J. C. et al(1987), *Rediscovering the Social Group: A Self-Categorization Theory*, Oxford & New York Blackwell.
- Van Knippenberg, A. & H. Wilke(1988), “Social categorization and attitude change”, *European Journal of Social Psychology* 18(5):395—406.
- Weber, M. (1947), “Status groups and classes”, in: A. M. Henderson & T. Parsons(eds), *The Theory of Social and Economic Organization*, Oxford University Press.
- Yopyk, D. J. A. & D. A. Prentice(2005), “Am I an athlete or a student? Identity salience and stereotype threat in student-athletes”, *Basic and Applied Social Psychology* 27(4):329—336.

Status Difference, Identity and Social Cooperation

—Evidence from a Laboratory Experiment

WANG Yizi¹ ZHOU Yean²

(1. Capital University of Economics and Business, Beijing, China;

2. Renmin University of China, Beijing, China)

Abstract: From the theoretical perspective of social identity, this paper investigates how status difference influences individuals’ social cooperation behavior using a laboratory experiment. Intergroup comparison is used to create two heterogeneous groups with different group identity. Public goods game and prisoner’s dilemma game are two representative social dilemmas and this paper studies the cooperation behavior in these two different situations when there are framing effects. The results of the experiment show that, in the public goods game, the winner and loser group with high status and low status, respectively, do not change their cooperation behavior when participate the game with ingroup members. In contrast, both high status group members and low status group members are more cooperative with outgroup members. Besides, our experiment finds that whether the affects cooperation is subject to the game environment. In the prisoner’s dilemma game, individuals do not change their cooperative behaviors with both ingroup and outgroup members no matter they belong to the high status or low status group.

Keywords: Status; Identity; Cooperative Behavior; Experimental Economics

(责任编辑:武鹏)

(校对:刘新波)