

# 人们如何看待收入不平等：实验和调查证据

岭南师范学院 王洪东\*

**摘要：**实验和调查证据表明，个人对收入不平等的态度关键取决于他（她）心中的参照组。当个体是参照组中的一员时，其他成员更高的收入会减少他的福利；相反，其他成员更低的收入增加了他的福利。而当个体不是参照组的成员并希望成为该参照组的成员时，参照组成员更高的收入对他的福利水平有积极影响，他会因此支持收入不平等。当经过努力（尤其是多次努力）仍然无法成为该参照组成员时，参照组成员更高的收入对他的福利水平有消极影响，因此会厌恶收入不平等。此外，人们更支持公平的收入不平等，而厌恶不公平的收入不平等。作为延伸，收入不平等还加剧了个体之间的竞争和自我强制，使个体之间更加不友好；降低了个体努力程度；强化再分配偏好。这些结果都不支持收入不平等有利的传统观点。

**关键词：**收入不平等；参照组；福利水平；实验和调查

## 1. 引言

对收入不平等研究，不论是古典经济学文献，还是对其反驳的新经济增长理论，一个重大缺陷是忽视了对人们收入不平等态度的测试。通常认为，处于收入分配底层的人们不喜欢收入不平等。收入不平等通常被认为是一件坏事，一个“坏”产品，就像人们认为失业是坏事一样，这几乎是一个不言自明的公理。

按照这种观点，似乎没有必要再去探寻人们对收入不平等的态度，人们一定是不喜欢收入不平等。但是情况可能没有想象中的那样简单。首先，我们必须清楚一个基本的问题，即：当提到收入不平等时，意味着什么？其次，为什么这种不平等与个人福利有关？接下来是一个开放性的问题，即：收入不平等对每一个人都是“坏”的吗？最近的实验和调查方法把回答上面的问题向前推进了一大步。

为什么其他人的收入会影响自己的福利呢？收入不平等在本文中是指个体间收入的任何不一致（也就是说，当一些人的收入与另一些人的收入不同时，收入不平等就产生了）。与个体福利相关的其他变量不同，收入分配不在个人层面上存在，而常常是作为总体并在社会层面上存在。收入不平等测度的核心公理是庇古-达尔顿转移原理（Pigou-Dalton principle of transfers），根据该理论，只要收入从穷人向富人转移，收入不平等就增加。接着，我们想知道个人对社会不同收入分配的态度，这一态度可以被认为是个人对收入不平等的无私评价：如果一个社会存在两种分配，你认为哪一个更好？

除了对收入不平等的这种无私反应外，接受实验和调查的人们确实就是生活在一个特定

---

\* 王洪东，四川大学经济学院经济学博士，现任职于岭南师范学院，作者电子邮箱为：donghw@126.com。

社会:他们自己的收入是收入分配的一部分,这样,收入上的任何不一致此时就会在个人层面上产生一种效应:收入不平等不仅从总量上影响个人福利,而且直接影响到相对于其他人来说,他更富裕或更贫穷。

尽管收入不平等不是一个个体概念,但任何收入分配会对个体产生影响,因为它改变了个体在社会中的相对地位。

个人对收入不平等的态度关键取决于他(她)心中的参照组,这个词最先是由海曼(Hyman, 1942)在其著作中论述关于个人对其自己在社会中的排名评价时提出的,指的是个体从心理上把自己列入、与之对照,并在评价、态度、行为上,以及在规范与价值观形成上,接受其影响的群体。此后,这个词在社会科学领域被广泛讨论和提炼,形成了多种定义。凯利(Kelley, 1952)区分了参照组的两种作用,即:比较和规范作用。

比较作用就是海曼最初提出参照组时的本意,是个体自我评价时的标准。规范作用是指个体把参照组的目标、规范、价值观作为自己的行动指南,以此推动并激励自己努力按照该规范约束自己,个人经常把自己的行为与该群体的规范进行对照,若不符合这些规范就改正自己的行为。Shibutani (1955)从这两种作用出发,进一步认为:一个比较参照组是指个体在比较自己在社会中的地位时已经是该组中的一员;而一个规范参照组是指个体在比较自己在社会中的地位时,并不是该参照组中的一员,而是渴望成为其中一员。在后一种情况下,个体可能接受参照组的行为(Merton 和 Kitt, 1950)。

照这样,个体对收入不平等的反应取决于参照组的作用和个体在参照组中的成员资格状态。在一个比较参照组中,个体本身就是这个群体的一员,其福利受该群体中其他成员收入多少的影响——比他收入高的成员减少了他的福利,比他收入低的成员增加了他的福利。这时,该个体相对于参照组中比他富裕的成员来说受到了相对剥夺,但是,相对于比他收入更低的成员来说,他得到了相对满足。相对剥夺和相对满足很大程度上取决于参照组内部收入不平等程度。

与比较观点相反,按照规范观点,个体对收入不平等的评价与他在分配中处于什么地位无关,或者个体根本不关心他是否能够参与收入分配。具体地说,无论是处于收入分配的顶端,还是收入分配的底端,个体对收入分配的评价都是一致的,与规范参照组中的富人和穷人相比较没有意义。同样,我现在可以对中国 20 世纪 50—60 年代的收入分配进行规范性评价,尽管我没有身处分配其中。对收入分配的规范性评价也可以被看作是在无知之幕下个体对收入不平等偏好的一种反应(个体不知道自己处于分配的哪个位置)。

本文的第二部分旨在论述在比较视角下,人们对收入不平等的态度的经验证据。我们用两种方法来衡量收入不平等是否真的减少了身处其中的人们的福利:第一种方法是用个体效用代表主观福利,以衡量收入差异是否确实与个体福利显著相关(如幸福感或生活满意度);第二种方法是如果个体希望避免收入不平等,他们会如何行动,这相当于一个显性偏好参数。这种结果是通过实验技术获得的。本文的第三部分与第二部分的结构相同,不同的是对收入分配进行规范性评价。而第四部分则进行了一些扩展,提出了一些尚待解决的问题和进一步研究建议。

## 2. 比较视角

当个体是参照组中的一员时,个体不会对参照组中其他人的收入漠不关心,他会把自己的

收入与其他人的收入进行比较,以衡量自己在社会中的地位。此时,其他成员更高的收入会减少他的福利;相反,其他成员更低的收入会增加他的福利。另外,如果他不是参照组的成员,但是希望成为该参照组的成员,那么,参照组成员更高的收入对他的福利水平便有积极影响。在这两种情况下,个体与参照组中其他成员之间的收入差异就与个体福利水平有关。

## 2.1 个体主观福利与其他人的收入

受“幸福悖论”(伊斯特林悖论<sup>①</sup>,Easterlin, 1974)的启发和大量可以获取的主观幸福数据信息(包括面板数据),目前对收入与福利之间关系已进行了大量研究。这些研究中的一个关键问题是:“金钱是否可以买到幸福?”在标准的经济理论中,个体的效用不受其他人的行为或收入的影响,除非后者对前者产生外部性。

诚如本章引言中所述,参照组中其他人的收入确实对个体产生了外部性影响——其他人收入的增加要么通过更大的相对剥夺,要么通过更低的相对满意度(取决于其他人相对于个体收入更多或更少)减少了个体福利。相反,其他人收入的减少则增加了个体的福利。

现在已有很多方法尝试说明个体福利与其他人的收入之间的反向变化,如 Clark 等(2008)用调查方法发现了二者之间的一些关系。当然,比较的对象并不仅仅局限于收入,也可以是消费之间的比较——如 Veblen (1949)、Bloch 等(2004),Brown 等(2011)和 Heffetz (2011),还可以是闲暇比较——如 Frijters 和 Leigh(2008),甚至还可以是任何可观察的经济特征之间的比较。

通过比较收入确定二者关系,已有的方法有显示性偏好,如 Frank (1999)、Layard (2005)和 Schor (1992)。这种方法的缺陷是很难证明这种关系就是收入与福利之间关系的真实反映,而不是其他因素引起的福利变化。这方面最有说服力的证据可能来自自然实验。实验中,参照组的收入或消费是随机变化的。

Card 等(2012)做了一个自然实验。在美国加利福尼亚,一家当地新闻机构建了一个网站,并在该网站上发布了加利福尼亚雇员的薪酬,使得这一信息成为了公共知识。Card 等随机选取了加利福尼亚三所大学并告知他们这一信息。几天后,这三所大学的雇员都接受调查。在这个实验中,参照组被定义为在同一职业群体中的同事(教师与职员)和行政人员。调查发现,那些发现自己的收入比参照组中其他同事的收入低的被调查者的福利减少了,而那些发现自己的收入比参照组中其他同事的收入高的被调查者的福利增加了。调查也确实发现了那些比参照组平均收入还低的被调查者有较低的工作满意度并有找新工作的强烈愿望。而这一信息对参照组中那些收入相对较高的被调查者的福利水平和工作满意度影响不显著。实验结果还表明,那些位于参照组收入最低层的被调查者打算退出这一群体。

Kuhn 等(2011)分析了缘于荷兰邮政彩票设计引起收入变化的结果。每周,这种彩票随机抽取一个邮政编码,给予购买了该编码并居住在这一编码管辖区的每张彩票 12500 美元奖励。此外,在抽中编码的区域并参与了购买的彩票家庭得到一辆新宝马,数量很少,大概包括 20 个家庭。那些没有居住在获奖号码区域,或者虽然居住在这一区域但是没有买彩票的个体什

---

<sup>①</sup> 通常,在任何一个时点,富人通常比穷人更加幸福。但是,伊斯特林认为在很多国家,人均 GDP 随时间推移提高了,而主观幸福感并没有增加。本文提出的个体把自己的收入或消费与其他人相比较(或与自己过去相比较)是对这一悖论的一个解释。

么都得不到。六个月后,被抽中号码区域的所有家庭被调查,结果发现:那些没有参与买彩票但居住在中奖号码区域的家庭比居住在其他区域没有买彩票的家庭更有可能已买了新车,似乎这些个体确实把自己的车与邻居的车进行了比较。

最后一个实验例子是个体与预期(而不是与其他个体比较)的比较影响可观察的行为(而不是主观福利)。在美国新泽西州,警察工会与市政雇主讨价还价,在争议中,一个外部仲裁者有最终裁定权。Mas (2006)发现,当警察把讨价还价中的胜利与失败相比较时,人均犯罪数量增加 12%。他得出结论:“警察表现的变化不仅取决于工资提高的数量,还取决于他们在讨价还价中未被满足的要求。”

这种类型的实验相对较少。大量的工作倾向于调查数据和建立含有个体自己收入和参照组收入的函数模型。模型中的参照组是研究者根据某一特征虚构的,如相同的年龄、性别和教育或者居住在同一地区,或者是同一企业(Brown 等,2006;Clark 等,2009)。与建模方法不同的另外一种方法是询问个体为达到一定的福利水平需要多少收入,这种方法的结果显示:参照组的收入越高,个体为达到一定的效用水平需要的收入也越高。

至此,我们已讨论了个体是参照组中的一员时的实证结论。但是,当个体还不是该参照组中的一员,而是希望将来成为其中的一员时,参照组收入的提高对个体又产生了相反的影响,一些研究确实已经发现个体福利水平与参照组的收入正相关,并且已尝试用愿望和未来的结果解释这种相关关系。个体的福利水平与他人收入水平的这种正相关关系与赫希曼隧道效应一致,其他人的收入为个体未来自己的前景提供了信息。但是,一旦个体明白只有相当少数人能够最终达到这种收入水平,这两者之间的关系更多地变成了比较性了,在接下来的几年里,参照组收入的提高对个体福利产生净负影响(Grosfeld 和 Senik (2010))。

在进一步描述这类文献的结论之前,先正式地建立收入比较模型。设有  $n$  个个体( $n \geq 2$ )  $N = \{1, \dots, n\}$ , 这些个体的收入记为  $x = \{x_1, \dots, x_n\} \in R^n$

这里  $R^n$  是  $n$  维向量集合。 $x$  的中位数是  $\lambda_{(x)}$ 。 $B_i(x) = \{j \in N \mid x_j > x_i\}$  是收入大于个体  $i$  的个体集合,记为富裕集合;类似地, $w_i(x) = \{j \in N \mid x_j < x_i\}$  是收入小于个体  $i$  的个体集合,记为贫穷集合。

在收入分配文献中,最重要的是如何定义相对剥夺和满意程度,这与收入不平等测度有关。但是,二者与收入不平等测度不同,剥夺和满意程度是在个人层面定义的,目的是确定当个体把自己的收入与其他不同收入水平相比较时的反应。剥夺“包括一种与他人或群体状况的比较,他人或群体是‘参照组’,或者更准确地说是比较参照组”(Runciman, 1966)。文献中,通常假定参照组是整个社会。

本文采用以下关于相对剥夺的定义:“我们可以肯定地说某人被相对地剥夺了 X,当他(1)现在没有 X;(2)发现其他人在以前或将来某一时间有 X,而他却没有;(3)他想要 X;(4)他认为自己应该有 X,而且是可行的”(Runciman, 1966)。当用收入来衡量相对剥夺时,个体的相对剥夺就是自己的收入与比他富裕的其他人收入之间的差距。

正式地,Hey 和 Lambert (1980)用一个方程具体化相对剥夺程度

$$d_i(x) = (x_j - x_i) = 0 \quad x_i < x_j$$

Yitzhaki (1979)也提出了收入为  $x_i$  的个体的剥夺方程:

$$D_i(x) = \sum_j \frac{x_j - x_i}{n}$$

这是社会层面的总体剥夺,是社会中的所有个体被剥夺的价值。这个总体剥夺就是绝对基尼系数,就是基尼系数与平均收入的乘积。

Chakravarty (1997) 提出用  $d_i(x)/\lambda(x)$  测度个体被剥夺程度。通常认为这种标准化更适合同一社会不同时间点和不同社会的比较。这就是基尼系数,是绝对基尼系数除以平均收入的商。

类似地,当个体与更穷的人比较时,得到收入为  $x_i$  的个体相对满意方程:

$$s_i(x) = \sum_{j:w_j(x)} \frac{x_i - x_j}{n}$$

Fehr 和 Schmidt (1999) 在其效用方程中,把以上这些剥夺和满意的测度称为不利的不平等和有利的不平等。Runciman (1966) 写道:“如果人们没有理由期望比现在获得更多,那么,他们对现在的获得就较少不满意,甚至很满足现在的所得。但是,当他们被引入到把更加富裕确定为一个可能目标时,他们会保持对现在的占有份额不满意,直到他们成功地达到目的。”

尽管 Fehr 和 Schmidt 认为个体对两种不平等都反感,但是,在收入分配文献中,通常都假定个人福利与相对剥夺负相关,与相对满意正相关。人们对收入不平等不反感的一个主要原因是现实收入不是从天上掉下来的,收入是怎么来的对人们对收入不平等的态度有重要作用。

主观福利的经验文献认为:个人收入有溢出效应,如果个人是参照组中的一员,那么,你挣得越多,我就越不幸福;如果你是期望达到的那个参照组中的一员,那么,你挣得越多,我越幸福(你今天的地位为我明天达到这种地位提供了念想)。

D'Ambrosio 和 Frick (2007) 对上述理论进行了实证研究。利用 SOEP 提供的面板数据,他们发现:主观幸福感相对于绝对收入来说,更多地取决于相对被剥夺程度,因为收入满意程度与绝对收入的相关系数是 0.357,而与相对剥夺之间的相关性是 -0.439。正如收入分配文献预测的那样,相对被剥夺对幸福的影响是负的,这一结论即使在多元变量的条件下也是成立的。

Bossert 和 D'Ambrosio (2007) 在确定个人感知被剥夺程度时引入了时间变量。他们提出:通常,个人今天对被剥夺的感知取决于他今天与富人的比较。他们随后又提出:如果一个比较对象过去不如他富有,而现在比他富有,那么,他被剥夺的感觉更加明显。在这一分析框架中,个人相对被剥夺由两个方面决定:一是个人收入与其他人收入之间的差距,二是个人收入与过去比他收入低而现在比他收入高的人的收入差距。

Bossert 和 D'Ambrosio (2007)、D'Ambrosio 和 Frick (2012) 提出了一个动态效用函数,并用 SOEP 数据进行检验。个人福利利用个人收入和生活满意程度测度,其大小在时间  $t$  取决于 4 个因素:(1) 绝对因素,如在时间  $t$  的个人生活标准;(2) 绝对动态因素,如个人的收入从  $t-1$  到  $t$  如何变化;(3) 相对因素,在时间  $t$ ,个人的收入与他人收入的比较;(4) 相对动态因素,如(3)从  $t-1$  到  $t$  的变化如何。

个人的幸福感受与富人比较的负影响(受与穷人比较的正影响)与相对收入的标准经验文献的结论一致。同时,新出现的更富的人和更穷的人对个体有 Hirschman 的隧道效应。某个人今天比我富裕,但是昨天比我更穷,他的这种变化预示着我将来也会更富有。D'Ambrosio 和 Frick (2012) 确实发现,个人的满意度与这些人今天的收入正相关。类似地,那些以前比该个体富裕、但现在比该个体贫穷,这种变化减少了个体的满意度,因为这是一个消极信号:该个体也可能落入这种境地。这种发现在一个发达稳定的经济中或许不常见,更多是在不稳定社会和经济发展的较早阶段出现。

然而,在主观幸福文献中,模型预测与经验分析结果常常不一致。同时,收入不平等影响个体幸福的过程中的很多信息并没有在以上文献中得到揭示。为弥补这一缺陷,下面转向实

验经济学,比较过程中的所有相关参数可以证明是可控的。

## 2.2 实验经济学的相关结论

实验主义者常常使用相依偏好解释个体行为。Fehr 和 Schmidt (2003)、Sobel (2005)、Camerer 和 Fehr (2006) 对此做了大量工作。

相依偏好第一次在消费者需求理论中正式被模型化,个人的效用函数取决于其他人的收入或消费的现象就是很熟悉的相对收入假说(Duesenberry, 1949)。Leibenstein (1950) 第一次在需求函数中明确地考虑了赶时髦、潮流和势利对消费的影响以及炫耀性消费。自那以后,相关文献发展到了一个相当程度,探索了那些偏好对资产定价(Abel, 1990; Campbell 和 Cochrane, 1999; Galí, 1994)、帕累托最优状态(Collard, 1975; Shall, 1972)、最优税收(Boskin 和 Sheshinski, 1978; Dupor 和 Liu, 2003; Ljungqvist 和 Uhlig, 2000; Abel, 2005)、工作时间的决定(Bell 和 Freeman, 2001; Bowles 和 Park, 2005)的影响。

在实验经济学文献中,不平等或不平等厌恶常常指的是同一现象:“人们拒绝不平等结果,即他们愿意放弃一些物质回报,以追求更平等的结果。”Bolton (1991)

不平等的影响显然是个体与参照组比较的结果。Fehr 和 Schmidt (1999) 进一步解释到:“如果人们不在乎与其他人之间存在的平等,而只关心自己的物质报酬与其他人之间的公平性,那么,不平等厌恶是以自我为中心的。”

Fehr 和 Schmidt (1999) 以个人自己的收入与其他人收入的差距作为收入不平等测度,提出了一个个人效用函数; Bolton 和 Ockenfels (2000) 在提炼 Bolton (1991) 早期工作的基础上,提出了一个不平等厌恶效用函数,这里的收入不平等是用个体自己的收入占总收入的份额来测度的; Charness 和 Rabin (2002) 的不平等模型更多地与社会福利有关,而不是不平等厌恶。

个体  $i$  的效用函数取决于个体自己的收入、自己与富人和穷人的收入差距,如 Fehr 和 Schmidt (1999)。其中  $i = 1, \dots, n$ 。

$$u_i(x) = x_i + \alpha \sum_{j \in B_i(x)} \frac{x_j - x_i}{n} + \beta \sum_{j \in W_i(x)} \frac{x_i - x_j}{n} \quad (1)$$

这里,  $\alpha \geq 0$ 。在这一等式中,个人的效用与其自身收入正相关,但是与有利的不平等和不利的不平等负相关(不利的不平等是(1)中的第二项,有利的不平等是第三项)。根据 Fehr 和 Schmidt (1999),人们不喜欢不平等分配。“在实验中,如果他们在物质意义上比其他人差,那么他们就认为经受了不平等;同样,如果他们比其他人好,他们也感觉不平等。但是,我们通常假定,个体从不利不平等中受的损失要比从有利不平等中受的损失要大”(Fehr 和 Schmidt, 1999, p. 822)。

Bolton 和 Ockenfels (2000) 提出了平等、互惠和竞争(ERC)理论,个人效用函数为  $u_i(x) = u_i(x_i, \frac{x_i}{\sum_{j=1}^n x_j})$ 。在一个二人博弈中,这一函数的特例是:

$$u_i(x) = a_i x_i + \frac{b_i}{2} \left( \frac{x_i}{\sum_{j=1}^n x_j} - \frac{1}{2} \right)^2 \quad (2)$$

这里,  $a_i \geq 0, b_i \geq 0$ 。

在很多实验中,这两个模型(FS 和 ERC)预测的结果相似。但是,当有三人或更多参与博弈时,预测的结果就不同了,因为 ERC 不是对所有的支付不平等都敏感。在 ERC 中,人们希

望其他人的平均支付尽可能地跟他们自己的支付接近,但本身并不是不喜欢存在更富和更穷的人;在 FS 中,人们不喜欢所有不平等结果。Engelmann 和 Strobel(2000)实验结果表明 FS 的预测结果要好于 ERC。所有的实证贡献都基于这样的假设,即:平等的支付结果是公平的,因此也是平等的,但这不一定是必然的。如果分配的结果不是随机的,而是取决于个人努力或其他个人特有的优点,个人对于平等的认识取决于他的道德标准和规范性参照组,那么对于关于什么样的收入分配是平等的看法就可能很不相同(参见 Tyran 和 Sausgruber, 2006; Güth 等 2009)。

实验经济学在多种不同情景下对不平等厌恶及其经济后果进行了测试,如最后通牒游戏、独裁游戏、动态讨价还价游戏、公共品惩罚和再分配游戏。

### (1) 最后通牒游戏、独裁和动态讨价还价游戏的实验证据

在最后通牒游戏中,一些参与者有权力提议一定数量货币(如 100 元)的分配方案,但是另一些参与者既可以接受,也可以否定。如果后者接受了建议,那么他们就可以按照既定的比例分配并得到相应数量货币;如果后者拒绝,所有人都得不到这些货币。所有人都知道这些结果。标准经济学预测的结果是很不平等:提议者提供一个刚好超过零的分配比例,而后者会接受一个任何正数分配比例提议(因为有总比没有好)。然而,实验的结果是:通常,后者拒绝低于 25% 的分配提议(参见 Camerer, 2003; Levitt 和 List, 2007; Thaler, 1988)。Fehr 和 Schmidt (1999) 实验结果是,这一比例通常在 40%—50% 之间。在高风险游戏中,也有类似结果。

在美国、斯洛伐克、日本、以色列、斯洛文尼亚、德国、俄罗斯、印度尼西亚、中国和其他 30 多个国家对学生进行的实验中,绝大多数提议者提供的分配比例在 40% 到 50% 之间,低于 20% 的分配比例通常会被拒绝(Fehr 和 Schmidt 1999)。同样的结果也出现在以三个月所得为分配对象的实验中(Cameron 1999)。美国经济学家萨缪·鲍尔斯和一些社会学家、经济学家在非洲、亚洲和拉丁美洲的 15 个小型社会也做了最后通牒游戏,但他们实验的对象不是学生,而是狩猎采集者、使用手工工具的农夫和牧民。在这些社会中,经济人很明显,但为数不多(Henrich 等 2004, 2005)。

当最后通牒游戏的提议者被问及为什么要给回应者多于 1 分钱时,他们通常的回答是担心回应者认为比例太低不公平并拒绝他们提出的分配比例以惩罚他们的不愿意共享。当回应者拒绝了提议者的分配比例时,他们也给出了相同的原因。提议者的行为也许可以用自利来解释,但是回应者的行为却不能,因为这些行为发生在一次博弈和多次博弈的最后一次中,他们无法用回应者试图改变提议者随后的行为来解释。惩罚本身是最有可能的动机。当改变博弈以使拒绝接受提议者的分配比例不具有惩罚提议者时,拒绝大大减少了。而且,当分配比例由计算机随机提出而不是另一个人提出时,分配比例被拒绝的概率大大降低(Blount 1995),这意味着那些为此付出代价而拒绝分配比例的人们,不仅仅是拒绝不利的分配比例,而且,他们是在对违背公平原则做出反应。

回应者对提议者的惩罚来自平等的信念。这一点在一个提议者被临时地给予一个 10 美元的馅饼和他只有 2 个选择的最后通牒游戏中清楚地显示出来:要么拿出 2 美元(自己留 8 美元),要么做出另外的不同分配,以便实验者测试互惠和不平等厌恶对拒绝率的影响。另外的分配是提议者和回应者各分得 5 美元,或者是提议者 2 美元,回应者 8 美元,或者是提议者 10 美元,回应者分得 0。分配是 5/5 时,8/2 的拒绝率是 44.4%,明显高于其他分配比例下的拒绝率。对这些结果最合理的解释是:当一个公平的分配可能实现时,提议者给出的低分配表明其利己主义意图,这时回应者以拒绝接受分配的方式惩罚提议者。

解释平等偏好的第二个实验是独裁者游戏。这里,提议者像独裁者一样决定分配比例,其他参与者只能接受。此时,提议者给出了一个比通牒游戏中更低的分配比例,即使是这样,提议者还是给出了一定数量的货币给其他人,尽管他完全可以一个人分得所有货币。Engel (2011) 实验结果是:独裁者平均给出了 28.35% 的比例分给了其他人,这远不同于自利经济的零预测。在实验中,很大一部分提议者拿出了一部分钱给回应者,一般在 20% 到 60% 之间 (Forsythe 等, 1994)。

利用独裁者游戏,研究人员已经表明人们对有价值的接受者和讨价还价的手更慷慨。例如, Eckel 和 Grossman (1996) 发现:在独裁者游戏中,当接受者是美国红十字会时,相对于一个匿名接受者,独裁者给前者的数量是后者的 3 倍。在一开始提到的那个实验中, Fong (2007) 做了一个慈善游戏(  $n$  个捐赠独裁者游戏),独裁者与现实生活中的受捐者一一对应搭配。捐赠的数量根据受捐者是否有很强烈的工作意愿不同而随机分布。独裁者在给出他们的捐赠数量之前浏览了对受捐者工作意愿的调查。那些与有强烈工作意愿的受捐者搭配的独裁者比那些与弱工作意愿受捐者搭配的独裁者捐赠的数量明显要多。

在动态讨价还价游戏中, Herreiner 和 Puppe (2010) 由于参与者不平等厌恶,导致帕累托无效结果。例如, 51% 的参与者拒绝了不平等分配 (46, 75), 赞成帕累托无效的平等分配 (45, 45)。

## (2) 公共利益贡献和惩罚

在公共利益游戏中, 游戏参与者获得一笔赠与资金后, 私下确定把其中的多少放入共益池 (为公共利益筹集资金, 每个人都可以受益) 和想给自己留多少。一旦所以人的捐赠数额确定, 共益池的资金有乘数效应, 由此积累的数量在所有人中平均分配。游戏的纳什均衡是每个游戏者都不为公共利益捐赠。但是, 在实验中, 游戏参与者捐出了他们获得赠与资金的 40%—60% (Camerer 和 Fehr, 2004)。

在以上游戏中, 如果引入参与者的捐赠信息公开和相互惩罚, 那么, 潜在的惩罚机制就会使合作得以大幅度提高 (Fehr 和 Gächter (2000))。Masclot 和 Villeval (2008) 评价了不平等厌恶在人们做出惩罚决定中的作用, 他们表示: 即使惩罚不能立即影响分配, 人们也会选择惩罚其他人。惩罚者的主要动机并不是增加平等, 个体间的相互比较结果在惩罚决定中起了关键作用。当那些搭便车的人也增加他们的贡献时, 惩罚就减少了不平等。

序贯公共利益游戏可以分别用来估计 Fehr 和 Schmidt (1999) 提出的有利的和不利的的不平等厌恶。这个游戏有两个玩家, 第一个玩家在不确定性下选择他对公共利益的贡献大小, 因为他不知道第二个玩家如何决策。第二个玩家知道第一个玩家如何决策, 既可以选择与第一个玩家一样的贡献, 也可以选择零。Teyssier (2012) 确信: 如果第一个玩家风险厌恶越强, 或者不利的的不平等厌恶越强, 那么他对公共利益的贡献就比其他小; 第二个玩家如果有足够强的有利不平等厌恶, 那么他对公共利益的贡献就比其他人大。Fehr 和 Schmidt 的不平等厌恶已经被用于分析再分配投票的结果。

## (3) 应得: 收入来源

对收入不平等厌恶模型和检验这些模型的实验进行的一个批评是: 他们忽略了进行分配的钱是怎么来的。Bergh (2008) 和 Güth (2009) 就指出: “钱不是从天上掉下来的。”在大多数实验中, 高收入不被认为是应得。然而, 在现实中, 人们很可能认为他们挣得比别人多是他们应得。正如想象的那样, 当收入反映的是努力而不是运气时, 结果确实发生了改变。例如, Hoffman 等 (1994) 指出: 在最后通牒游戏中, 如果提议者的角色是自己通过努力争取到的, 而



不是随机指定的,其他人很可能接受提议者提出不平等的分配比例。在独裁者游戏中,如果独裁者的财产是合法的,也会出现类似的结果。另外一种批评是:收入不平等厌恶与收入高低有关,收入越高时,不平等厌恶越低。Gintis (2010)指出,这一事实并不是否认这一理论,而仅仅是提供了人们理性地考虑了行为成本的证据。

Zizzo 和 Oswald (2001) 的最新实验也表明:越富有的人越容易引起人们的不满,尤其是那些靠不公平有利条件获得高收入的人更容易引起人们不满。

一系列的调查为解决这一问题做出了贡献。例如,国际社会调查项目 (ISSP) 在不同国家多次问了一些关于想象的和公平的收入分配问题。ISSP 每一年会对一些核心问题进行调查,在 1987、1992、1999 和 2009 年都涉及到关于社会不平等问题。被调查者常常被直接提问这样一个问题,即:从事某种工作的人应该得到多少收入?除此之外,SOEP 在 2005 年也进行过类似调查。

有利这些调查数据,就可以分析人们对特定职业最高收入和最低收入的反应。如,在 ISSP 调查中,一个大型国有企业的经理和一个非熟练工人的收入差距,这两者之间的比率就是收入不平等的一个指数。同样,通过对人们认为这两者职业各自应得收入的调查,可以计算出一个公平指数。这两个指数的比较就可以确定人们认为收入差距在何种程度上是公平的。

Schneider (2012) 把这种方法用于实证分析。他利用国际社会正义项目 2006 年德国的数据,分析了主观福利与收入不平等的关系。与计算基尼系数相反,他直接计算了一个公平指数:

$$LIR = [(PI_{MD}/PI_{unskilled}) / (JI_{MD}/JI_{unskilled})]$$
。其中, LIR 是合理收入不平等指数, PI 是实际收入, JI 是公平收入, MD 指企业高层管理者。

如果一个人认为目前的收入分配是公平的,那么  $LIR=0$ ; 如果认为收入差距应更大,那么  $LIR<0$ , 相反,  $LIR>0$ 。

Osberg 和 Smeeding (2006) 运用 ISSP1999 年的数据, 分别计算了实际的基尼系数和公平的基尼系数, 然后计算这两者之间的比率: 如果这两者之间的比率大于 1, 那么收入不平等就应该降低。

Smyth 和 Qian (2008) 利用 2002 年中国 31 个城市的调查数据分析了公平与主观幸福的关系。在调查中, 受访者被直接问及对收入公平分配的感觉, 结果发现收入分配公平与个人幸福得分相关。这种相关性的符号取决于个人在收入分配中的位置。具体地讲, 公平与收入最低的五分之一家庭的幸福感受负相关, 而与收入最高的五分之一家庭的幸福感正相关。

#### (4) 偏好假设和神经学证据

正如 Bolton 和 Ockenfels (2000 所指出的那样, 不平等厌恶与个人追求地位这一假设背道而驰。在实验中, 给予参与者自己的收入和社会平均收入水平, 要求他们做出选择, 以知道绝对收入和相对收入对他们的重要性如何, 结果发现: 相对收入的重要性越大, 个人越愿意为获取一个更好的相对地位而放弃自己的较高收入。

例如, Solnick 和 Hemenway (1998) 在实验中要求参与者在以下两种情况下做出选择:

A: 你目前的年收入是 50000 美元; 其他人是 25000 美元

B: 你目前的年收入是 100000 美元; 其他人是 200000 美元

结果, 绝大多数人选择了 A, 因为人们为了获得比较优势而放弃了绝对收入高的 B。

这样的选择结果除了在收入方面存在, 在消费和生活其他领域也同样存在。Solnick 和 Hemenway (1998) 发现: 人们在有吸引力和得到上司表扬上的相对倾向特别明显, 而在闲暇时

间长短上的相对倾向最弱。Alpizar(2005)的研究表明,人们在汽车和住房方面的相互比较倾向明显。Corazzini(2012)发现,与低收入国家相比,高收入国家的人们更关心相对地位。Alpizar(2005)和 Carlsson(2007)的实验也发现,人们从增加的收入中获得的效用增加有大约一半是来自相对收入提高。

最后一组实验结果来自神经经济学文献。Flieβbach(2007)求助磁共振成像技术,测度两人一组在执行相同任务时各自大脑的活动。如果其中一个人执行任务成功(记住 1.5 秒前看到的屏幕上蓝色点的数量),他们就获得一定数量的物质奖励,并且这一奖励显示在他们的电脑屏幕上。另外一个人的结果也同时显示在电脑屏幕上。为了创造大量对比情景,Flieβbach 和他的同事控制对两个人奖励的数量,例如,虽然两个人都答对了,但是物质奖励数量不同。

结果显示:相对收入很重要。假定其中一个人的收入固定,另一个人获得收入的数量与大脑腹侧纹状体中血氧水平依赖反应显著相关。很明显,腹侧纹状体参与了奖励的过程。Wu(2012)也发现大脑活动进行社会比较的证据,并提出这种活动主要出现在后来的认知评价和再评价而不是开始阶段。Flieβbach(2012)重复了 2007 年的实验,但是,这次参与实验的既有男性也有女性,同时区分的还有有利的不平等和不利的不平等。不利的收入不平等对大脑腹侧纹状体活动的影响要比有利的收入不平等的影响要大得多。

### 3. 规范视角

#### 3.1 人们如何看待收入的不平等与福利

这一节将考察人们对收入不平等的态度或看法。达到这一目的的方法有很多,通常包括直接提问、实验方法和从观察到的行为进行推理等。本文推崇幸福经济学在这方面的贡献,它采用了个体自我报告方法,通常类似下面的估计公式:

$$w_{jt} = \alpha + \beta Y_{it} + \gamma ineq_{jt} + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

这里, $i$ 表示某一个体, $j$ 代表该个体生活的地区(通常是某一国家,但不一定总是), $t$ 代表时间。这种主观幸福与一个标准统计向量 $\beta$ (年龄、性别、教育、劳动力和婚姻状况、个人或家庭的收入等)有关。在这里,我们假定在其他变量不变的情况下,主要考察收入不平等与幸福的关系。参数 $\gamma$ 的估计值显示了在其他条件不变的情况下收入不平等与幸福的相关系数。

在实证研究方面,最早的贡献来自 Morawetz 等(1977),他们通过比较以色列的两个不同社区,表明在收入分配越平等的社区幸福程度更高。他们的结论主要依赖两个观察,也没有控制两个社区中有差别的其他因素。但是 Tomes(1986)利用质量更好的数据进行回归分析表明:收入不平等与男人的幸福感正相关,但是与女人幸福感的相关关系不显著。Blanchflower 和 Oswald(2003)、Oishi 等(2011)都得出收入不平等与生活满意度负相关,Alesina 等(2004)、Di Tella 和 MacCulloch(2008)发现收入不平等与幸福水平没有显著关系。Alesina 等(2004)发现收入不平等减少了欧洲人的幸福水平,但并没有减少美国人的幸福水平。其他发现收入不平等与幸福水平负相关的研究还有 Biancotti 和 D'Alessio(2008),Brodeur 和 Flèche(2013),Ebert 和 Welsch(2009),Oshio 和 Kobayashi(2010),Verme(2011),Van de Werfhorst 和 Salverda(2012)以及 Winkelmann 和 Winkelmann(2010)。

与此同时,大量的研究也发现收入不平等与幸福水平正相关。Tomes(1986)和 Ball(2001)利用加拿大的数据发现幸福与收入不平等正相关。Knight 等(2009)则利用中国 2002 年全国家庭调查数据展开分析,发现收入不平等与幸福正相关;其中值得一提的是,这一研究

结论与国内很多学者的研究结论相反。

Grosfeld 和 Senik (2010) 的研究展示了收入不平等与幸福之间的另外一种关系。通过重复使用 1992—2005 年波兰转型时期社区组织的横截面数据,他们发现:收入不平等与主观幸福之间存在一个拐点。在转型期的前 5 年,两者之间是显著的正相关关系,但随后转入显著负相关,拐点出现在 1996 年。他们从收入不平等表明低收入者将来有机会也得到高收入,因此对幸福有正影响;但是,很明显,并不是每一个人都可以从机会中获益,这时,低收入者便转入消极的比较,对幸福产生负影响角度给出了解释。

除了研究收入不平等对幸福的正负影响外,一些研究还涉及了收入不平等对幸福影响的边际效应。如 Tomes(1986)写道:“如果穷人增加 10%,那么满意度大约减少 0.6 个百分点。要维持满意度不变,穷人每增加 1%,自己的收入需要增加 4200 美元。”(P. 35) Alesina (2004) 发现,在美国,为保持满意度不受影响,基尼系数每提高 1%,必须以年收入增加 2950 美元(年收入的 8.7%)为补偿;而在欧洲则是 474 美元(年收入的 4.2%)。Schwarze 和 Härpfer(2007) 研究也显示:如果收入不平等减小一半,在生活满意度不受影响的条件下,家庭收入可以减少大约 10%。

还有一些学者从另外的角度探讨了收入不平等与幸福的关系。Alesina 等(2004)发现:在欧洲,收入不平等对穷人和左派的伤害比对富人和右派的伤害要大。Vandendriessche (2012) 利用欧洲 2009—2010 年的数据再次证明了这一发现;Grosfeld 和 Senik (2010) 也发现收入不平等只对富人的幸福有正影响。

实证研究更详细的情况如表 1 所示。表 1 的结果已表明:关于收入不平等与幸福或生活满意度的关系的实证结果并不一致,有的是正相关,有的是反相关,还有不相关的。问题在于如何解释这些不同的结果。

首先,从表 1 中第 4 栏可以知道,对收入不平等的测度并不一致。尽管大多数使用基尼系数,但是,各个地方的基尼系数大小并没有达成一致意见。大多数实证研究使用的数据是收入分配的粗线条信息(如,仅仅是一个总水平,如整个国家的收入分配情况)。英国、日本、德国和俄罗斯收入不平等使用的数据是区域一级(分别是:Clark 2003, Oshio 和 Kobayashi 2010, Schwarze 和 Härpfer 2007, Senik 2004)。为数不多的几个使用大数据测度收入不平等水平的研究,其中之一是 Brodeur 和 Flèche (2013) 使用美国 BRFSS 提供的县级信息;另一个 Winkelmann (2010) 使用州、自治市和地区收入信息。尽管经济社会在一定时期内发生了相当大的变化,但基尼系数常常变化很小,这时进行回归分析有可能是基尼系数代替了其他与主观幸福有关系的国家特征。即使这样,并不否认基尼系数与其他重要信息有很强的关联性,而这些信息与幸福息息相关。例如,一个地区或国家的基尼系数可能很好地反映了工业结构或失业率,而这二者对主观幸福有很大影响。

实证分析的另外一个缺点是:没有很好地区分比较参照组和规范参照组因素。尽管表 1 中的一些实证分析介绍了中位数,但是,几乎不能从使用的调查数据中计算出相对剥夺和相对满意度。因此,对二者关系的解释可能既有比较参照组因素也有规范参照组因素。

实验方法可以较好地克服实证分析的局限。当然,实验方法也并不是没有问题,因为人们在某种背景下说的可能与他们在现实中的行为有很大区别,他们对不平等的认识可能受很多因素影响。

### 3.2 实验经济学的贡献

实验经济学对收入不平等厌恶的贡献来自两个方面:1) 不平等和风险厌恶;2) 一般社会福利函数。关于收入不平等和风险厌恶,已进行了两类实验,一类是关于地位和相对收入的实验,这是在无知之幕后,在两个分配不同的社会间选择,前面已讨论过。另外一种类型是接下来介绍的漏桶实验。

Johansson-Stenman 等(2002)做了一个选择实验。收入不平等厌恶可以通过在无知之幕后人们对两种社会的选择得到。在实验中,要求被试者选择一种对其子孙来说最幸福的社会(目的是让被试者根据自己的条件和环境进行选择)。这两种社会 A 和 B 的收入分配特征相同,被试者被告知他们的子孙有相同的概率获得某一收入水平。

例如,社会 A 的分配范围是 10000—50000 美元,社会 B 的分配范围是 19400—38800 美元。风险中立者更愿意选择 A。如果对某人来说,社会 A 和社会 B 是无差异的,其效用函数为 CRRA 形式<sup>①</sup>,那么就可以计算一个相对风险厌恶参数。在上面给出的例子中,社会 A 和社会 B 无差异意味着  $\eta = 0.5$ ;同样,如果人们喜欢 A(B) 胜于 B(A),那么  $\eta > (<) 0.5$ 。他们在实验中设置了 8 种情况,社会 A 的分配情况不变,社会 B 有 8 种分配情况,其与社会 A 的差异分别排序 1—8,与社会 A 的差异越大意味着风险厌恶也增加。 $\eta$  的值越大,与一个更凹的社会福利函数相一致,社会为了得到更加平等的收入分配而愿意放弃的就越多。

这些实验收入不平等厌恶的中间值在 2—3 之间。受访者在各类型之间的分布相当均匀,43% 的受访者表现出了不同程度的不平等厌恶,17% 的受访者表现出了零或负不平等厌恶。此外,19% 的受访者表现出了极端的厌恶。Carlsson 等(2005)的实验也得到了相似的结果,63% 的受访者有不同程度的不平等厌恶,8% 的受访者是风险爱好者。

### 4. 延伸讨论

不论从主观福利还是行为实验获得的信息,前面仅仅讨论了“人们是否喜欢收入不平等”。在现实中,收入不平等还会产生许多其他影响。

第一,收入不平等加剧个体之间的竞争和个体之间更加不友好。de Vries 等(2011)检验了这一假设,他们用五大人格特质中的亲和性<sup>②</sup>所做的回归分析表明,亲和性得分与收入不平等(家庭税前收入基尼系数)显著负相关。

第二,收入不平等加剧了自我强制。Loughnan 等(2011)考察了自我强制与收入不平等的正相关关系。他们在 15 个国家进行问卷调查,调查的对象主要是学生。他们发现在基尼系数越大的国家,受访者自我强制也越大。

第三,收入不平等降低了信任水平。Rothstein 和 Uslander (2005)估计了广义的信任与收入不平等(基尼系数)的关系,他们得出结论:收入不平等确实显著地降低了信任。

第四,收入不平等降低努力水平。努力与收入不平等在实验文献中也有涉及:它关系到收

① 如  $u = y^{1-\eta}/(1-\eta)$ , 如果  $\eta \neq 1$ ,  $u = (y)$ , 如果  $\eta = 1$

② 五大人格特质:经验开放性、尽责性、外向性、亲和性和情绪稳定性。亲和性指信任、直率、利他、依从、谦虚、移情等特质

人的来源问题。在 Abeler 等(2010)发现,企业给工人相同的工资与实行差异工资相比,工人提供较低水平努力。他们的解释是,工人不希望自己的工资—努力比率比其同事低,因此更加不努力工作。Clark 等(2010)也发现,其他人的工资水平与该工人的努力水平反相关。

第五,收入不平等与再分配的关系。这方面的第一个贡献来自 Persson 和 Tabellini (1994),他们同时提出了一个关于中位数选民定理的理论模型和一些市政研究结果。模型中的人只关心自己的利益,没有社会偏好等。中位数是指一些变量的分布,例如收入或技能(受教育程度)。个人的投票偏好取决于他们在分配中所处的位置。

第二个显著的贡献来自 Piketty (1995)。他发展了一个理论模型,用以解释从长期来看,为什么左翼联盟比中上层的右翼联盟更加支持收入再分配。与 Persson 和 Tabellini (1994) 一样,个人的收入与其政治观点联系在一起了:收入越高的人更支持右翼,更不支持再分配政策;收入越低的人更可能投左翼党派的票,也更支持再分配。

对再分配态度起作用的不仅仅是个人当前在收入分配中的位置,他对自己未来在收入分配中的位置的预期同样很重要。向上流动前景是影响人们对再分配态度的重要因素,一个目前的收入状况不足以说明他对再分配的态度。如果穷人预期他们自己的收入在未来会提高,那么,他们现在可能反对再分配。

大量的实证研究也强调了当前和未来收入的重要性。Ravallion 和 Lokshin (2000)利用俄罗斯的微观数据最先表明对自己未来社会地位更高的预期和自己未来收入会更高的信念导致再分配意愿更低。Alesina 和 La Ferrara (2005)表明再分配偏好对预计将来所得和所失很敏感,向上流动与再分配偏好相反。

Guillaud (2013)利用 ISSP2006 年 33 个国家的数据发现:收入和职业都是再分配偏好的重要预测因子。向下社会流动(与自己 10 年前相比,社会地位更低了)增加了再分配要求,而向上社会流动减少再分配要求。有一些证据表明向下流动的相关系数要大于向上流动的相关系数,这似乎表明人们对社会地位是风险反感的。

表 1 收入不平等与个人主观幸福

| 作者               | 国家   | 不平等测度       | 主观幸福测度 | 不平等与幸福 |
|------------------|------|-------------|--------|--------|
| Morawetz (1977)  | 以色列  | 基尼系数        | 幸福     | 负相关    |
| Tomes (1986)     | 加拿大  | 底层 40% 所占份额 | 满意幸福   | 与男性正相关 |
| Hagerty (2000)   | 美国   | 社区收入扭曲程度    | 幸福     | 负相关    |
| Hagerty (2000)   | 多个国家 | 基尼系数        | 满意度    | 不显著正相关 |
| Oswald (2003)    | 美国   | 中位收入/最低收入   | 生活满意度  | 不确定    |
| Clark (2003)     | 英国   | 地区基尼系数      | 生活满意度  | 正相关    |
| Helliwell (2003) | 多个国家 | 基尼系数        | 生活满意度  | 不相关    |
| Senik (2004)     | 俄罗斯  | 地区基尼系数      | 生活满意度  | 不相关    |
| Alesina (2004)   | 美国   | 基尼系数        | 生活满意度  | 不相关    |
| Alesina (2004)   | 多个国家 | 基尼系数        | 生活满意度  | 负相关    |
| Graham (2006)    | 多个国家 | 基尼系数        | 幸福     | 不相关    |
| Schwarze (2007)  | 德国   | 地区基尼系数      | 生活满意度  | 负相关    |
| Biancotti (2008) | 多个国家 | 各国四分差       | 幸福     | 负相关    |

续表

| 作者               | 国家   | 不平等测度  | 主观幸福测度 | 不平等与幸福 |
|------------------|------|--------|--------|--------|
| DiTella(2008)    | 多个国家 | 基尼系数   | 生活满意度  | 不相关    |
| Welsch(2009)     | 多个国家 | 阿特金森指数 | 生活满意度  | 负相关    |
| Knight(2009)     | 中国   | 县级基尼系数 | 幸福     | 正相关    |
| Grosfeld(2010)   | 波兰   | 基尼系数   | 国家满意度  | 负相关    |
| Oshio(2010)      | 日本   | 辖区基尼系数 | 幸福     | 负相关    |
| Winkelmann(2010) | 瑞士   | 基尼系数   | 收入满意度  | 负相关    |
| Verme(2011)      | 多个国家 | 基尼系数   | 生活满意度  | 负相关    |
| Werflhorst(2012) | 多个国家 | 基尼系数   | 幸福     | 负相关    |
| Bjornskow(2013)  | 多个国家 | 基尼系数   | 生活满意度  | 正相关    |
| Fleche(2013)     | 美国   | 贫困率    | 生活满意度  | 负相关    |
| Rozer(2013)      | 多个国家 | 基尼系数   | 幸福程度   | 正相关    |

资料来源:根据表中作者文章整理。

## 5. 结论

实验和调查的证据表明,人们对收入不平等的态度并不如经济学想象中的那样简单,而是一个相当复杂的问题。人们为什么会关注一个社会的收入分配呢?首先要区分他们是否是这个社会中的一员。如果是,收入不平等对他们的绝对收入和相对收入都有影响,这是收入分配的比较视角。如果不是,人们可以平心静气地评价一种收入分配,因为这种分配对他们的绝对收入和相对收入都没有影响,这是收入分配的规范视角。

更进一步说,大量的证据也表明人们在意与其他人相比的相对收入,人们也确实有不喜欢收入不平等的社会偏好。从比较视角看,一个人从他比其他人挣得多中所得到的要少于从他比别人挣得少中所失去的(损失厌恶)。但是,深入的讨论发现,这二者的关系是不确定的。

与比较视角的发现不同,规范视角下有关收入分配对福利影响的文献提供了很多无针对性的发现。很少有文献提供既包括比较视角又包括规范视角的收入不平等与幸福之间关系。

阅读大量经验分析后,我们发现:不论是比较视角,还是规范视角,其他人的收入确实影响该个体的福利。首先,收入来源很重要,人们很难接受非应得收入产生的收入不平等。其次,人们对同一种收入分配可能有不同看法:当他是该分配群体中的一员时,他会用比较视角;当他不是该分配群体中的一员时,他很可能对此做出无私评价。

经济学和社会科学都对这些领域做出了贡献,但是,这些领域的发现很少能够相互印证。如果去尝试整合显性偏好、实验方法和幸福方法在这些方面的发现,一定会很受欢迎。这个工作或许我以后会去做。

不论是从实证分析、调查和实验看,还是从生理或者神经学证据看,个体确实对收入不平等持有态度,这些结果在任何时候都不支持收入不平等是正确的这一提法。

### 参考文献:

Abel, A. B., 1990, Asset prices under Habit Formation and Catching up with the Joneses, *American Economic Re-*

view 80, 38–42.

- Abeler, J., Altmann, S., Kube, S. and Wibrat, M., 2010, Gift Exchange and Workers' Fairness Concerns: When Equality is Unfair, *Journal of the European Economic Association* 8, 1299–1324.
- Alesina, A., Di Tella, R. and MacCulloch, R., 2004, Inequality and Happiness: Are Europeans and Americans Different? *Journal of Public Economics* 88, 2009–2042.
- Alesina, A. and La Ferrara, E., 2005, Preferences for redistribution in the land of opportunities, *Journal of Public Economics* 89, 897–931.
- Alpizar, F., Carlsson, F. and Johansson–Stenman, O., 2005, How much do we care about absolute versus relative income and consumption? *Journal of Economic Behavior & Organization* 56, 405–421.
- Amiel, Y. and Cowell, F. A., 1999, *Thinking About Inequality*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Amiel, Y. and Cowell, F. A., 2002, Attitudes towards Risk and Inequality: A Questionnaire – Experimental Approach. In Andersson, F. and Holm, H. J. (Eds.) *Experimental Economics: Financial Markets, Auctions, and Decision Making*, Dordrecht: Kluwer, 85–115.
- Amiel, Y., Creedy, J. and Hurn, S., 1999, Measuring Attitudes Towards Inequality, *Scandinavian Journal of Economics* 101, 83–96.
- Ball, R., 2001, Incomes, Inequality and Happiness: New Evidence, Haverford College, mimeo.
- Benabou, R., 2001, Social Mobility and the Demand for Redistribution: the POUM Hypothesis, *Quarterly Journal of Economics* 116, 447–487.
- Bell, L. and Freeman, R., 2001, The Incentive to Work Hard: Explaining Work Hour Differences in the US and Germany, *Labour Economics* 8, 181–202.
- Bergh, A., 2008, A Critical Note on the Theory of Inequity Aversion, *Journal of Socio–Economics* 37, 1789–1796.
- Biancotti, C. and D'Alessio, G., 2008, Values, Inequality and Happiness, Banca d'Italia, Economic Working Paper, No. 669.
- Binmore, K. and Shaked, A., 2010a, Experimental Economics: Where Next? *Journal of Economic Behavior & Organization* 73, 87–100.
- Binmore, K. and Shaked, A., 2010b, Experimental Economics: Where Next? Rejoinder, *Journal of Economic Behavior & Organization* 73, 120–121.
- Biancotti, C. and D'Alessio, G., 2008, Values, Inequality and Happiness, Banca d'Italia, Economic Working Paper, No. 669.
- Bowles, S. and Park, Y., 2005, Emulation, Inequality, and Work Hours: Was Thorstein Veblen Right? *Economic Journal* 115, 397–412.
- Bjørnskov, C., Dreher, A., Fischer, J., Schnellenbach, J. and Gehring, K., 2013, Inequality and Happiness: When Perceived Social Mobility and Economic Reality Do Not Match, *Journal of Economic Behavior & Organization* 91, 75–92.
- Blanchflower, D. G. and Oswald, A. J., 2003, Does Inequality Reduce Happiness? Evidence from the States of the USA from the 1970s to the 1990s, Dartmouth College, mimeo.
- Boyce, C., Brown, G. and Moore, S., 2010, Money and Happiness: Rank of Income, not Income, Affects Life Satisfaction, *Psychological Science* 21, 471–475.
- Card, D., Mas, A., Moretti, E. and Saez, E., 2012, Inequality at Work: The Effect of Peer Salaries on Job Satisfaction, *American Economic Review* 102, 2981–3003.
- Carlsson, F., Johansson–Stenman, O. and Martinsson, P., 2007, Do You Enjoy Having More than Others? Survey Evidence of Positional Goods, *Economica* 74, 586–598.
- Chakravarty, S. R., 1997, Relative Deprivation and Satisfaction Orderings, *Keio Economic Studies* 34, 17–31.
- Chakravarty, S. R., 2009, *Inequality, Polarization and Poverty*, *Advances in Distributional Analysis*, Springer, New

York.

- Clark, A. E., 2003, Inequality–Aversion and Income Mobility: A Direct Test, DELTA, Discussion Paper 2003–11.
- Carlsson, F., Daruvala, D. and Johansson–Stenman, O., 2005, Are People Inequality–Averse, or Just Risk–Averse? *Economica* 72, 375–396.
- Clark, A. E., Frijters, P. and Shields, M., 2008, Relative Income, Happiness and Utility: An Explanation for the Easterlin Paradox and Other Puzzles, *Journal of Economic Literature* 46, 95–144.
- Clark, A. E., Kristensen, N. and Westergård–Nielsen, N., 2009a, Economic Satisfaction and Income Rank in Small Neighbourhoods, *Journal of the European Economic Association* 7, 519–527.
- Clark, A. E., Kristensen, N. and Estergård–Nielsen, N., 2009b, Job Satisfaction and Co–worker Wages: Status or Signal? *Economic Journal* 119, 430–447.
- Clark, A. E., Masclot, D. and Villevall, M. C., 2010, Effort and Comparison Income, *Industrial and Labor Relations Review* 63, 407–426.
- Clark, A. E. and Oswald, A. J., 1996, Satisfaction and Comparison Income, *Journal of Public Economics* 61, 359–381.
- Clark, A. E. and Senik, C., 2010, Who Compares to Whom? The Anatomy of Income Comparisons in Europe, *Economic Journal* 120, 573–594.
- Clark, A. E. and Senik, C., 2011, Will GDP Growth Increase Happiness in Developing Countries? In Peccoud, R. (Ed.), *Measure For Measure: How Well Do We Measure Development?*. STIN, Paris.
- Clark, A. E. and Senik, C., 2014, Income Comparisons in Chinese Villages. In Clark, A. E. and Senik, C. (Eds.), *Happiness and Economic Growth: Lessons from Developing Countries*. Oxford: Oxford University Press.
- Corneo, G. and Grüner, H. P., 2002, Individual Preferences for Political Redistribution, *Journal of Public Economics* 83, 83–107.
- Cowell, F. and Cruces, G. A., 2004, Perceptions of Inequality and Risk, *Research on Economic Inequality* 12, 97–133.
- D’Ambrosio, C. and Frick, J. R., 2007, Income Satisfaction and Relative Deprivation: an Empirical Link, *Social Indicators Research* 81, 497–519.
- D’Ambrosio, C. and Frick, J. R., 2012, Individual Well–Being in a Dynamic Perspective, *Economica* 79, 284–302.
- de Vries, R., Gosling, S. and Potter, J., 2011, Income Inequality and Personality: Are Less Equal U. S. States Less Agreeable? *Social Science & Medicine* 72, 1978–1985.
- Ebert, U. and Welsch, H., 2009, How do Europeans Evaluate Income Distributions? An Assessment Based on Happiness Surveys, *Review of Income and Wealth* 55, 801–819.
- Engelmann, D. and Strobel, M., 2004, Inequality Aversion, Efficiency and Maximin Preferences in Simple Distribution Experiments, *American Economic Review* 94, 857–869.
- Engelmann, D. and Strobel, M., 2007, Preferences over Income Distributions, Experimental Evidence, *Public Finance Review* 35, 285–310.
- Engel, C., 2011, Dictator Games: a Meta Study, *Experimental Economics* 14, 583–610.
- Engelmann, D. and Strobel, M., 2000, An Experimental Comparison of the Fairness Models by Bolton and Ockenfels and by Fehr and Schmidt, *Econometric Society World Congress 2000 Contributed Papers* 1229.
- Fehr, E. and Schmidt, K. M., 2010, On Inequity Aversion, A Reply to Binmore and Shaked, *Journal of Economic Behavior & Organization* 73, 101–108.
- Fliessbach, K., Philippis, C., Trautner, P., Schnabel, M., Elger, C., Falk, A. and Weber, B., 2012, Neural Responses to Advantageous and Disadvantageous Inequity, *Frontiers in Human Neuroscience* 6, Article 165.
- Forsythe, R., Horowitz, J. L., Savin, N. E. and Sefton, M., 1994, Fairness in Simple Bargaining Experiments,



*Games and Economic Behavior* 6(3), 347–369.

- Grosfeld, I. and Senik, C., 2010, The Emerging Aversion to Inequality. Evidence from Poland 1992–2005, *Economics of Transition* 18, 1–26.
- Guillaud, E., 2013, Preferences for Redistribution: an Empirical Analysis Over 33 Countries, *Journal of Economic Inequality* 11, 57–78.
- Herreiner, D. K. and Puppe, C., 2010, Inequality Aversion and Efficiency with Ordinal and Cardinal Social Preferences—An Experimental Study, *Journal of Economic Behavior & Organization* 76, 238–253.
- Jiang, S., Lu, M. and Sato, H., 2012, Identity, Inequality, and Happiness: Evidence from Urban China, *World Development* 40, 1190–1200.
- Knight, J., Song, L. and Gunatilaka, R., 2009, Subjective Well-being and its Determinants in Rural China, *China Economic Review* 20, 635–649.
- Kroll, Y. and Davidovitz, L., 2003, Inequality Aversion versus Risk Aversion, *Economica* 70, 19–29.
- Y'Vaes, J., Verduyn, P., Yeung, V. and Haslam, N., 2011, Economic Inequality Is Linked to Biased Self-Perception, *Psychological Science* 22, 1254–1258.
- Luttens, R. and Valfort, M. A., 2012, Voting for Redistribution under Desert-Sensitive Altruism, *Scandinavian Journal of Economics* 114, 881–907.
- Macunovich, D., 2011, A Note on Inequality Aversion Across Countries, Using Two New Measures, IZA Discussion Paper, No. 5734.
- Oishi, S., Kesebir, S. and Diener, E., 2011, Income Inequality and Happiness, *Psychological Science* 22, 1095–1100.
- Oshio, T. and Kobayashi, M., 2010, Income Inequality, Perceived Happiness and Self-rated Health: Evidence from Nationwide Surveys in Japan, *Social Science & Medicine* 70, 1358–1366.
- Schneider, S. M., 2012, Income Inequality and its Consequences for Life Satisfaction: What Role do Social Cognitions Play? *Social Indicators Research* 106, 419–438.
- Schwarze, J. and Härpfer, M., 2007, Are People Inequality-Averse and Do They Prefer Redistribution by the State? Evidence from German Longitudinal on Life Satisfaction, *Journal of Socio-Economics* 36, 233–249.
- Smyth, R. and Qian, X., 2008, Inequality and Happiness in Urban China. *Economics Bulletin* 4, 1–10.
- Steijn, S. and Lancee, B., 2011, Does Income Inequality Negatively Affect General Trust? Examining Three Potential Problems with the Inequality-trust Hypothesis, University of Amsterdam, GINI Discussion Paper, No. 20.
- Tyran, J. R. and Sausgruber, R., 2006, A little fairness may induce a lot of redistribution in democracy, *European Economic Review* 50, 469–485.
- Tóth, I. and Keller, T., 2011, Income Distributions, Inequality Perceptions and Redistributive Claims in European Societies, GINI Discussion Paper, No. 7.
- Yamamura, E., 2012, Social capital, household income and preferences for income redistribution, *European Journal of Political Economy* 28, 498–511.
- Kuhn, P., Kooreman, P., Soetevent, A. and Kapteyn, A., 2011, The Effects of Lottery Prizes on Winners and their Neighbors: Evidence from the Dutch Postcode Lottery, *American Economic Review* 101, 2226–2247.