

心理契约 的 博弈分析

谢利苹◇著



博弈与博弈论 心理契约的内涵与结构

心理契约的理论基础 心理契约研究的新进展

心理契约的违背与破裂 心理契约的激励效应

心理契约与工作绩效 心理契约与人力资源管理



法律出版社
LAW PRESS · CHINA

心理契约 的 博弈分析

谢利苹◇著



博弈与契约论：心理契约的内涵与结构
心理契约的理论基础 心理契约研究的新进展
心理契约的违背与破裂 心理契约的激励效应
心理契约与工作绩效 心理契约与人力资源管理



法律出版社
LAW PRESS·CHINA

图书在版编目(CIP)数据

心理契约的博弈分析 / 谢利苹著. —北京:法律出版社, 2016. 6

ISBN 978 - 7 - 5118 - 9575 - 2

I. ①心… II. ①谢… III. ①企业管理—管理心理学—研究 IV. ①F270 - 05

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 121255 号

心理契约的博弈分析
谢利苹 著

编辑统筹 政务分社
策划编辑 田 浩
责任编辑 田 浩
装帧设计 汪奇峰

© 法律出版社·中国

出版 法律出版社
总发行 中国法律图书有限公司
经销 新华书店
印刷 北京京华虎彩印刷有限公司
责任印制 吕亚莉

开本 720 毫米×960 毫米 1/16
印张 15.75
字数 212 千
版本 2016 年 6 月第 1 版
印次 2016 年 6 月第 1 次印刷

法律出版社/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

网址/www.lawpress.com.cn

销售热线/010-63939792/9779

电子邮件/info@lawpress.com.cn

咨询电话/010-63939796

中国法律图书有限公司/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

全国各地中法图分、子公司电话:

北京分公司/010-62534456

西安分公司/029-85388843

上海公司/021-62071010/1636

重庆公司/023-65382816/2908

深圳公司/0755-83072995

第一法律书店/010-63939781/9782

书号:ISBN 978 - 7 - 5118 - 9575 - 2

平装定价:40.00 元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)

前 言

心理契约是心理学领域研究的重要课题。《周易·系辞传》中说:“在天成象,在地成形,变化现矣”,意指世间万物都处于动态变化之中。心理契约也一样,是动态的,不断修订的。随着组织对责任和义务的履行程度发生变化,随着员工为组织服务时间的增加,员工心理契约的内容都将发生变化。以往研究关注心理契约的动态特征已经有较长的历史,但是,较多的都是关注心理契约违背及其后果,而对于心理契约本身变化过程的研究并不是很多。基于此,本书引入经济学中的博弈论方法对心理契约的理论与应用展开研究。

心理契约问题的存在有一个很长的历史,但对其关注并展开比较系统研究却是最近几十年的事情。尤其在过去的十多年里日益受到理论界和企业界的广泛关注而逐步成为心理学领域的一个焦点。然而当前国内外对心理契约研究的局限性仍然非常明显:

第一,过去的研究对象主要是一般雇员与组织之间的心理契约,缺乏对组织核心人才,尤其是管理者与组织之间心理契约的研究。

第二,过去的研究更多地集中在心理契约和心理契约违背的概念以及心理契约违背对雇员态度的负面作用等方面的探讨,缺乏对心理契约违背后,管理者的行为反应的系统

研究和动态机制研究,很大程度上制约了心理契约理论和应用价值的体现。

第三,过去的实证研究主要集中在心理契约违背对雇员态度和行为的负面影响方面,缺乏心理契约的履行对雇员态度和行为的积极效果的研究。

第四,过去对心理契约违背的研究主要是把组织的心理契约违背作为一个整体来研究,缺少对心理契约次级因素违背后的行为后果研究,而这些内容的研究显然又具有更大的现实意义和使用价值。

可以看出,国内外学者们已从心理契约的结构、内容、影响因素和结果变量等方面进行了大量的理论研究和实证分析,但对心理契约形成过程本身的研究较少。本书以博弈分析为视角,来揭示心理契约的内涵与结构、理论基础、研究最新进展、违背与破裂、激励效应、心理契约与工作绩效的关系、心理契约与人力资源的关系。

谢利苹

2016年4月

目 录

第一章 博弈与博弈论 1

第一节 博弈论理论 1

第二节 博弈论中的策略思维 9

第三节 基于博弈论的绩效管理应用 19

第四节 博弈论的新发展 27

第二章 心理契约的内涵与结构 34

第一节 心理契约的发展策略 34

第二节 新制度经济学视角下的心理契约 41

第三节 人力资源管理中的心理契约 47

第三章 心理契约的理论基础 60

第一节 社会交换理论和公平理论 60

第二节 激励理论 63

第三节 契约理论 73

第四章 心理契约研究的新进展 92

第一节 心理契约概念的深化与发展 92

第二节 心理契约的实证研究进展 98

第三节 心理契约理论研究与应用 105

第五章	心理契约的违背与破裂	116
第一节	心理契约的履行与违背	116
第二节	心理契约破裂与员工绩效	123
第三节	心理契约破裂与违背的研究现状	128
第四节	心理契约破裂与违背的分析与展望	132
第五节	心理契约违背与大学生心理健康	140
第六章	心理契约的激励效应	145
第一节	员工激励的含义	145
第二节	心理契约对员工激励的影响	152
第三节	心理契约在组织与员工之间发挥的作用	160
第四节	心理契约的博弈优化	169
第七章	心理契约与工作绩效	174
第一节	员工工作绩效的相关研究	174
第二节	心理契约履行、关系与工作绩效	184
第三节	领导者和下属关系的相关研究	187
第四节	心理契约履行与工作绩效	196
第八章	心理契约与人力资源管理	201
第一节	招聘过程中的心理契约	201
第二节	培训过程中的心理契约	213
第三节	薪酬管理过程中的心理契约	227
第四节	心理契约在人力资源管理中的应用	231
	参考文献	243

第一章

博弈与博弈论

第一节 博弈论理论

一、博弈论的内涵

博弈本意是下棋,引申义是在一定条件下,遵守一定的规则,一个或几个拥有绝对理性思维的人或团队,从各自允许选择的行为或策略进行选择并加以实施,并从中各自取得相应结果或收益的过程。博弈有时候也作动词用,特指对选择的行为或策略加以实施的过程。

一个完整的博弈应当包括五个方面的内容:第一,博弈的参加者,即博弈过程中独立决策、独立承担后果的个人和组织;第二,博弈信息,即博弈者所掌握的对选择策略有帮助的情报资料;第三,博弈方可选择的全部行为或策略的集合;第四,博弈的次序,即博弈参加者做出策略选择的先后;第五,博弈方的收益,即各博弈方作出决策选择后的所得和所失。

博弈分为静态博弈和动态博弈。静态博弈是指在博弈中,两个参与人同时选择或两人不同时选择,但后行动者并不知道先行动者采取什么样的具体行动。对双方来说,静态博弈都容易形成混沌的行为重组,由于规则的严密与精细,任何

人因时间问题、资金问题、心理问题等,致使在多次均衡后直到不明不白地造成大输,参与静态博弈和动态博弈的大部分都是这种人。动态博弈是指在博弈中,两个参与人有行动的先后顺序,且后行动者能够观察到先行动者所选择的行动。



图 1-1 博弈

根据参与者能否形成约束性的协议,以便集体行动,博弈可分为合作性博弈和非合作性博弈。纳什等博弈论专家研究的更多的是非合作性博弈。

所谓合作性博弈是指参与者从自己的利益出发与其他参与者谈判达成协议或形成联盟,其结果对联盟方均有利;而非合作性博弈是指参与者在行动选择时无法达成约束性的协议。人们分工与交换的经济活动就是合作性的博弈,而囚徒困境以及公共资源悲剧都是非合作性的博弈。

从知识的拥有程度来看,博弈分为完全信息博弈和不完全信息博弈。信息是博弈论中的重要内容。完全信息博弈是指参与者对所有参与者的策略空间

及策略组合下的支付有“完全的了解”，否则是不完全信息博弈。严格地讲，完全信息博弈是指参与者的策略空间及策略组合下的支付，是博弈中所有参与者的“公共知识”的博弈。对于不完全信息博弈，参与者所能做的是努力使自己的期望支付或期望效用最大化。

博弈思想可以追溯至我国古代“田忌赛马”的故事。

案例：田忌赛马

田忌赛马出自《史记》卷六十五：《孙子吴起列传第五》，是中国历史上有名的揭示如何善用自己的长处去对付对手的短处，从而在竞技中获胜的事例。田忌经常与齐国众公子赛马，设重金赌注。孙膑发现他们的马脚力都差不多，马分为上、中、下三等，于是对田忌说：“您只管下大赌注，我能让您取胜。”田忌相信并答应了他，与齐王和各位公子用千金来赌注。比赛即将开始，孙膑说：“现在用您的下等马对付他们的上等马，用您的上等马对付他们的中等马，用您的中等马对付他们的下等马。”已经比了三场比赛，田忌一场败两场胜，最终赢得齐王的千金赌注。于是田忌把孙膑推荐给齐威王。齐威王向他请教了兵法，于是把他当成老师。

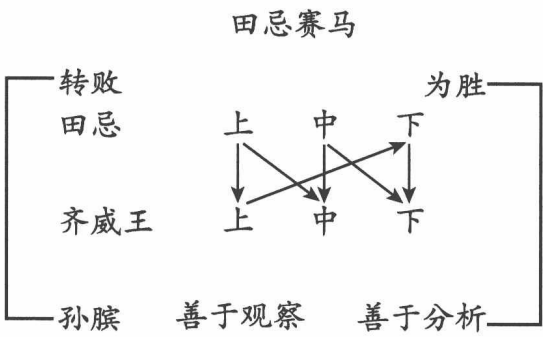


图 1-2 田忌赛马

一般认为，1944 年冯·诺依曼和奥斯卡·摩根斯坦恩合著的《博弈论和经济行为》形成了现代博弈论的基本分析框架，标志着系统的博弈论初步形成。

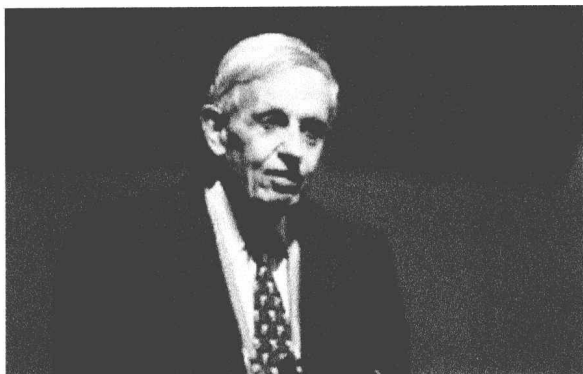


图 1-3 数学天才纳什

20 世纪 50 年代,数学天才纳什明确提出“纳什均衡”这一概念,使经济学中的均衡问题发生了质变(从“瓦尔拉斯均衡”突破到“纳什均衡”)。“纳什均衡”的提出抓住了问题研究的关键,为博弈论的应用和发展奠定了坚实基础。“纳什均衡”描述的是行动双方的均衡问题,即如果一个博弈存在一个战略组合,任何参与人要改变这一战略组合都可能导致降低自身的效用水平(或只能保持原有的效用水平),因而任何参与人没有积极性去改变这一战略组合,这一战略组合称为该博弈的“纳什均衡”。

“纳什均衡”实现了合作博弈向非合作博弈的转化,但纳什均衡是“基于一个时期的模式”而非“动态模式”。纳什均衡没有考虑自己的选择行为如何影响博弈对手的战略,且允许不可置信威胁战略的存在,经常遇到一个博弈中存在多个纳什均衡,难以预见哪个均衡会发生等问题。为了弥补纳什均衡的上述缺陷,泽尔腾发展了动态的博弈。泽尔腾动态博弈模型思想集中体现在他 1965 年发表的著名论文《一个具有需求惯性的寡头博弈模型》之中,在该文中泽尔腾对“子博弈精练纳什均衡”给出了正式的定义。其基本思想是:“在扩展型博弈中的任一决策点,现行局中人利用其先行优势及后行者必然做出理性的反应这一事实,来进行选择以达到最优的纳什均衡,有限完美信息动态博弈求解可采取倒推归纳法”。泽尔腾定义“子博弈精练纳什均衡”的中心意义是将

纳什均衡中包含的不可置信威胁战略剔除出去,使均衡战略不再包含不可置信的威胁战略。它要求参与人的决策在任何时点上都是最优的,决策者要随机应变,向前看而不是固守旧略。由于剔出了不可置信的威胁战略,在多数情况下,精练纳什均衡也缩小了纳什均衡的个数,这也是子博弈精练纳什均衡的优点所在。

纳什均衡严格依赖于现实博弈环境难以满足的“完全信息”假设,即“所有博弈参与人均知道博弈的结构、博弈的规则和支付函数”。针对纳什均衡中“完全信息”假设的缺点,哈萨尼建立了不完全信息博弈模型,拓展了纳什分析的应用范围。哈萨尼的不完全信息博弈是在纳什均衡的基础上吸收了贝叶斯研究成果,以贝叶斯定理为出发点,对纳什均衡作了广泛拓展。^[1] 哈萨尼在其论文《贝叶斯参与人完成的不完全信息博弈》中提出了不完全信息博弈模型,还证明如何把不完全信息博弈模型转化为完全但非完美信息博弈模型,使博弈模型易于处理,为信息经济学的发展奠定了理论基础。哈萨尼提出的“贝叶斯—纳什均衡”是指在静态不完全信息博弈中,参与人同时行动,没有机会观察到别人的选择;由于每个参与人按照贝叶斯原则仅知道其他参与人类型的概率分布而不知道其真实类型,且不可能准确地知道其他参与人实际上会选择什么战略;但是能准确地预测到其他参与人的选择是如何依赖于其各自的类型;因此参与人决策的目标就是在给定自己的类型和别人的类型依从战略的情况下,最大化自己的期望效用,即“给定自己类型和别人类型的概率分布的情况下,每个参与人的期望效用达到了最大化,也就是说没有人有积极性去选择其他战略组合”。而应用于不完全信息动态博弈的均衡的概念是“精练贝叶斯均衡”,这个概念是完全信息动态博弈的精练纳什均衡和不完全信息静态博弈的贝叶斯均衡的结合,泽尔腾、克瑞普斯和威尔逊及弗登伯格和泰勒等学者为此作出了重要贡献。精练贝叶斯纳什均衡的要点在于当事人要根据所观察到的他人的行为按照贝叶斯原则来修正自己有关后者类型的主观概率,并由此选择

[1] 江能:《博弈论理论体系及其应用发展述评》,载《商业时代》2011年第2期,第92页。

自己的行动。也就是说精练贝叶斯纳什均衡是一个数学上的“不动点”,即满足给定每个关于其他参与人类型的主观概率的情况下,参与人的战略选择是最优的;每个参与人有关其他参与人类型的主观概率均是按照贝叶斯法则从所观察到的行动中获得的。不完全信息博弈运用现代随机分析方法解决信息不完全或不对称下的决策问题,由此发展起来的不完全信息动态博弈模型使博弈论的理论研究与实际应用更加紧密。

博弈论就是系统研究可以用上述方法定义的各种博弈问题,寻求在各博弈方具有充分或者有限理性(funor bounded rationality)、能力的条件下,合理的策略选择和合理选择策略时博弈的结果,并分析这些结果的经济意义、效率意义的理论和方法。

博弈论理论是心理契约管理的基本理论依据之一。RouSSeau(1990)认为,存在于员工和组织之间的心理契约是双方对存在于他们之间的社会交换关系平衡的追求和感知,即二者对相互交换效用对等性的追求和感知是心理契约达成的关键。在心理契约管理中,组织正是根据这一原则与所属员工之间就各自应当承担的责任进行博弈,以实现组织管理目标。在实际博弈过程中,知识型员工和组织代理人都是作为有限理性人而出现,因此在心理契约缔结过程中,无论组织还是知识型员工都不会仅仅追求眼前利益最大化,他们在选择决策时会考虑本次行为结果对今后合作的影响,即对将来的效用影响。他们之间的博弈可以看作一种无限次重复博弈而不是一次博弈,心理契约管理的过程本质上也就是双方基于双方长久合作的博弈过程,并最终实现双方无限次重复博弈条件下的子博弈完美纳什均衡(尽责、尽责)的战略组合。

二、博弈论的主要应用

就博弈论发展而衍生的信息经济学而言,除哈萨尼所做的开创性工作之外,维克里和莫里斯也对不对称信息条件下的激励理论作出了重要贡献。维

克里 20 世纪 40 年代关于个人所得税税制问题的思考即“收入均等化并不能解决理想税赋结构难题”,因为这一方案没有给个人努力工作提供激励,因而不会产生社会效率最大化。莫里斯通过设计递减税率回答了维克里的税制难题,并致力于信息不对称条件下隐藏行动理论方面的研究。莫里斯 20 世纪 70 年代的系列研究成果奠定了委托—代理理论模型框架,并确立了激励相容契约必需满足的两个约束前提。其一是参与约束:委托人所选的效用函数必须使代理人因接受合约而获得的效用不小于因拒绝合约而获得的效用;其二是激励相容约束:合约缔结后代理人在所选行动上的边际收益等于边际成本。

1970 年,著名经济学家阿克洛夫在《经济学季刊》上刊发了具有划时代意义的论文《柠檬市场:质量不确定性和市场机制》。该文研究了一种商品市场,其中出售者对商品质量的了解比购买者要多,并以二手车市场为例进行说明。由于文章阐述了一个简单而又深奥的普遍化思想,并因得到应用广泛而产生重大影响。阿克洛夫在该文中对具有逆向选择这一信息问题的市场进行开创性分析,指出信息不对称问题可能导致该市场崩溃,或者只有劣等产品充斥其中。该文解释了信息不对称导致的市场低效率,该文的另一个独到见解是经济主体有强烈的激励去抵消信息不对称问题对市场效率的不利影响。

继阿克洛夫之后,斯彭斯着重研究如何改善信息不对称以提高市场效率问题,即信号传递模型。信号传递模型描述的是信息富有的一方如何可靠地将信息传递给信息缺乏的一方,以减少双方之间信息不对称、促进交易的达成、提高市场效率。斯彭斯以劳动力市场为例,研究得出只有当信息富有者的传递路径产生的费用绝对高于其他传递途径产生的费用时,该信息富有者的信息传递才具有效率。该模型很好地解释了商标、广告、教育文凭等信息传递问题,为减少信息不对称,提高市场效率,提供操作上的理论依据。在斯彭斯之后,运用博弈论来研究信息不对称市场的另一位集大成者乃诺贝尔经济学奖得主,信息经济

学的集大成者斯蒂格利茨。斯蒂格利茨在 1974 年之后发表的一系列论文中,构建了以不完全信息和不完备市场为前提的新模型,描述了信息不对称条件下市场运行机制的变化。他通过对保险市场、农业土地租赁市场、信贷市场和劳动力市场的考察,证明了信息不完全和信息不对称的普遍性,说明在这样的市场中,传统的价格机制实现帕累托效率的有效性值得怀疑,从而对以彻底的私有化和市场化为导向的改革模式(“华盛顿共识”)提出了质疑。其中 1981 年斯蒂格利茨和温斯合作发表的文章《信息不对称市场的信贷配给》堪称当代信贷文献的典范,该文详细论述了信贷过程中不同阶段银行面临的各种风险。该文创立的逆向选择模型与道德风险模型对分析金融问题具有划时代意义。

继博弈论在经济学领域取得巨大成功之后,以以色列博弈论专家奥曼与美国国防经济学者谢林为代表的博弈论推崇者则努力运用博弈论来解决“合作与冲突”这一古老而又永恒的社会问题,使博弈论由经济领域拓展到社会领域。奥曼与谢林分别从数学和经济学的角度重塑了关于人类交互作用的博弈分析范式。谢林从非合作博弈的角度加深了人们对社会交互作用机理的理解,而奥曼则发现一些长期的社会交互作用可以运用正式的非合作博弈理论来进行深入分析。

三、博弈论发展趋势

经典博弈理论作为经典经济学的分析工具,其共同秉承的“理性人”假设、不可观测的效用函数假设和主观概率假设是经典博弈论的主要局限,上述假设的存在使经典博弈被戏称为“研究‘天才’决策的理论”,现实经济社会中也出现过很多经典博弈理论无法解释的异象。随着行为经济学的兴起并得到社会的认同,基于理性人假设的经典博弈理论自然而然地遭受到行为学派的挑战,考虑参与者“有限理性”“情感”“环境”“经验”“制度文化”等现实因素的行为博弈论成为近年来博弈论的发展方向。

与经典博弈理论比较,行为博弈论的最大特点是考虑了人类的非理性因素,其研究目的是研究博弈参与人实际做出了什么行动,可以说行为博弈论是实验经济学与行为经济学的一个分支。行为博弈论近年来在“囚徒困境”模型重释、投资博弈模型、可置信威慑的议价博弈模型、大陆分水岭协调博弈模型及选美比赛博弈模型等方面取得了重要进展,很好地解释了经典博弈论无法解释的一些现象。但行为博弈同样面临“有限理性”中“有限”度的量化、“经验”因素中参与者的“学习”问题以及“学习”如何及何时影响博弈均衡结果等问题。上述问题的存在形成了行为博弈未来的主要研究方向:一是学习过程中的自利行为和利他行为怎样导致社会偏好的变化;二是在重复博弈中,随机最优反应函数的地位如何,参与者关于博弈对手和环境的信息信念如何变化;三是组织、团队乃至企业的博弈行为将在何等程度上与个体博弈存在差异,引发该差异的机制是什么,社会认知空间的变化对博弈行为有何影响等。

值得一提的是经济领域的至高荣誉——诺贝尔经济学奖特别偏爱博弈论领域的集大成者。瑞典皇家科学院诺贝尔奖委员会分别于1994年、1996年、2001年和2005年将诺贝尔经济学奖授予经典博弈论的杰出贡献者纳什、泽尔腾与哈萨尼,博弈理论的实践人、激励理论创立者维克里和莫里斯,博弈论衍生的信息经济学的奠基人及集大成者阿克罗夫、斯彭斯与斯蒂格利茨,博弈论应用领域的拓展者以色列数学家奥曼和美国国防经济专家谢林;以表彰他们在博弈论领域的卓越贡献。博弈论领域的多次获奖彰显博弈论对现代经济理论特别是市场交易理论的突出贡献。

第二节 博弈论中的策略思维

博弈论源于历史上一些颇为有趣的游戏,但同时也是一门学问艰深的理

论。博弈论在经济活动方面的研究可追溯到 1944 年美国数学家冯·诺依曼 (John Von Neumann) 和美国经济学家摩根斯坦 (Oskar Morgenstern) 合著的《博弈论与经济行为》(Theory of Games and Economic Behavior), 书中描述了经济主体的行为特征, 提出了单人博弈、双人博弈和多人博弈等基本模型, 包含了丰富的策略思维和博弈的解概念, 构建了一个完备的用数学和逻辑学描述经济科学的理论体系及方法论基础, 有些命题如讨价还价至今仍是博弈论研究前沿的热点问题。

一、“囚徒困境”

案例: 合作还是不合作

考虑这样一种情形, 小偷甲和乙联手作案, 私入民宅被警方逮住, 但未获证据。警方将两人分别置于两所房间分开审讯。若一人招供但另一人不招, 则招供者立即释放, 不招供者判入狱 10 年; 若二人都招供则各判刑 8 年; 若两人都不招供则因未获证据但私入民宅而各拘留 1 年 (见表 1-1)。试问甲和乙应该如何抉择自己的行为? 理性行为人的想法是这样的: 对甲来说, 无论乙是选择“招”还是“不招”, 选择“招”都会比选择“不招”来得更好。因此, “不招”是相对于“招”的严格劣策略, 所以甲会选择“招”。同理, 根据对称性, 乙也会选择“招”, 于是纳什均衡解便是甲乙两人都招供, 各判 8 年。这个例子表明, 运用“剔除严格劣策略”的方法可以找到问题的均衡解。虽然甲乙两人都选择“不招”是集体最优的, 但是这个结果不会出现, 或者说, 甲乙双方都存在偏离这一结果的激励, 个体理性与集体理性之间存在冲突。假设从两人都不招供出发, 只要其中一人变卦, 他就能谋取更多的利益。为此, 即便甲乙两人都有不招供的约定在先, 这样的约定也只能是“不可置信的承诺”而已, 故而纳什均衡解具有内在稳定性。