

身份经济学

身份如何影响我们的工作、薪酬和幸福感

[美] 乔治·阿克洛夫 瑞秋·克兰顿 著

颜超凡 汪潇潇 译

IDENTITY
ECONOMICS



中信出版社·CHINACITICPRESS

身份经济学

身份如何影响我们的工作、薪酬和幸福感

[美] 乔治·阿克洛夫 瑞秋·克兰顿 著

颜超凡 汪潇潇 译

IDENTITY
ECONOMICS

中信出版社·CHINACITICPRESS·北京·

图书在版编目 (CIP) 数据

身份经济学 / (美) 阿克洛夫, (美) 克兰顿著; 颜超凡, 汪潇潇译. —北京: 中信出版社, 2013. 7

书名原文: Identity economics: How our identities shape our work, wages, and well-being

ISBN 978-7-5086-4047-1

I. ①身… II. ①阿…②克…③颜…④汪… III. ①经济社会学 IV. ①F069.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 115999 号

Copyright © 2010 by Princeton University Press

Published by Princeton University Press, 41 William Street,

Princeton, New Jersey 08540

In the United Kingdom: Princeton University Press,

6 Oxford Street, Woodstock, Oxfordshire OX201TW

The simplified Chinese translation rights © 2013 by China CITIC Press

All rights reserved.

No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage and retrieval system, without permission in writing from the Publisher.

本书仅限于中国大陆地区发行销售

身份经济学

著 者: 乔治·阿克洛夫 瑞秋·克兰顿

译 者: 颜超凡 汪潇潇

策划推广: 中信出版社 (China CITIC Press) + 《比较》编辑室

出版发行: 中信出版集团股份有限公司

(北京市朝阳区惠新东街甲 4 号富盛大厦 2 座 邮编 100029)

(CITIC Publishing Group)

承印者: 中国电影出版社印刷厂

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 9.75

字 数: 111 千字

版 次: 2013 年 7 月第 1 版

印 次: 2013 年 7 月第 1 次印刷

京权图字: 01-2010-2430

广告经营许可证: 京朝工商广字第 8087 号

书 号: ISBN 978-7-5086-4047-1/F · 2937

定 价: 32.00 元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。

服务热线: 010-84849555 服务传真: 010-84849000

投稿邮箱: author@citicpub.com

Identity Economics

推荐语

身份决定一个人的机会和前途，其重要性远超我们的印象。比如，许多研究表明姓氏也是一种特殊身份信号：当你找工作或者谈交易时，人们会不知不觉地根据你是姓王还是姓陈判断你是谁家的子孙、什么家庭背景等等，并据此决定是否给你工作或做交易。一个社会越是基于身份而为，人人机会平等就越不现实，社会流动性就越低。《身份经济学》因此就值得研究和学习。

陈志武，耶鲁大学管理学院金融经济学教授、清华大学人文社科学院长江讲席教授

大约一百年前，韦伯以社会经济科学家的身份研究了“身份经济”。大约十年前，诺贝尔经济学奖得主阿克洛夫将社会身份和与身份密切相关的行为规范引入经济学分析框架，建立了“身份经济学”这一经济学分支。中国转型期社会，几乎每一位中国人都经历着社会身份的迅速演变——从传统农民到乡镇企业家，从“农民工”到“城里人”，从城市贫民到“拆迁富豪”，从大学生到公务员，从公务员到基金经理。我们每扮演一种新角色，为适应社会环境，必须及时转换身份和身份感。那些沉湎于身份幻觉的人，很难不在社会演化过程中被淘汰。研究真实世界里身份对经济行为的影响，我认为，最好的工具是社会网络方法及相关的数据分析软件。很可能，在未来十年，身份经济学将成为网络社会科学的一部分。

汪丁丁，北京大学教授

在有关市场和税收的常规经济学论述中，我们往往忘记那些真正对我们的生活产生重大影响的力量。在《身份经济学》中，我们坐在经济学的门槛上，与瑞秋·克兰顿和乔治·阿克洛夫一起观察我们最关心的东西——我们的身份。

丹·艾瑞里，《怪诞行为学》一书的作者

阿克洛夫……和克兰顿……探讨了我们的身份与如何挣钱和花钱的日常决策之间的联系。他们的目的在于为经济学添加更多的个人感触。

《纽约时报》

毋庸置疑，金钱激励是重要的，实际上至关重要，但同样重要的是，我们应该考虑以其他有意义的方式来激发和吸引工人人们的兴趣。在最近出版的由乔治·阿克洛夫与瑞秋·克兰顿合著的《身份经济学》一书中，作者证明，因为认同价值观和企业文化，而不仅仅是经济奖励，所以特殊组织里的人能够有效率地工作。

阿尔·戈尔和大卫·布拉德，《华尔街日报》

这是一本有影响力的新书……阿克洛夫和瑞秋·克兰顿教授创立了“身份经济学”。

丹尼尔·芬克尔斯坦，《泰晤士报》

《身份经济学》是一本普及类著作，早已阅读过两位作者的学术论文的经济学家十分熟悉其中的内容。令人钦佩的是，本书短小精悍、思路清晰、平实易懂，不像机场书店里的许多图书那样故作轻松。非专业读者会发现书中对身份问题如何影响实际经济问题的分析不乏真知灼见。

罗伯特·萨格登，《科学》杂志

在《身份经济学》一书中，两位作者通力合作，将人及其情感引入经济学分析。他们抛弃了传统的阐述，提出了一个大胆的范式，来解释身份和社会规范为何以及如何影响经济决策。该书引人入胜、极富洞见，改变了人们对组织、学校、性别隔离和种族歧视的标准经济学认识。这门别开生面的经济学，为经济学家和社会学家的严肃合作开启了光明的未来。

维维安娜·泽利泽，普林斯顿大学社会学教授

这部有趣的书向我们展示，当你往经济学工具箱里添加如今可用于思考身份力量的其他智力资源时，可以学到很多东西。乔治·阿克洛夫和瑞秋·克兰顿描述了技术建模的结果而无需读者埋头苦习各种专业术语。因此，本书通俗易懂、清晰透彻，值得推荐。

奎迈·安东尼·阿皮亚，《身份伦理学》一书的作者

《身份经济学》处处闪现既有创意又有趣味的想法，凡阅读的人都会感到喜悦并激起求知之心。本书明白易懂，不堆砌经济学的标准术语，从而令作品可能拥有跨越整个社会科学的广泛读者群。

蒂莫西·贝斯利，伦敦政治经济学院教授

作者提出了一个极具吸引力的论点：受个人认同的团队影响了队员的教育、工作、储蓄、投资和退休决策。这一范式为研究公共政策和商业实践的后果提供了更好的方法……《身份经济学》为我们思考“活生生的人”提供了新的语言和有益的工具。

《巴伦周刊》

本书清晰易懂地探讨了社会因素如何产生经济后果……作者用“身份”一词来概括人们将自己归入各个社会团体的行为，其中的每个团体（譬如高中学校里的“乔克派”和“颓废派”）都知道如何行为。

詹姆斯·普瑞斯里，彭博新闻

企业管理人员、经济学家、政策制定者以及学校管理人员如果谨记本书所传递的信息：身份很重要，就可从新的角度深入了解他们面临的难题。

《ForeWord》杂志

本书的精髓在于将社会情景置于个人决策的核心位置。个人的爱好随社会背景而变，诸如身份、社会规范之类的认知影响决策结果。

电子杂志《Mint》

本书给出了一个全新的观点：以前对经济学家而言似乎并不重要的身份特性，实际上都在有意识地影响我们的行为。

特雷弗·菲利普斯，英国《Prospect》杂志

阿克洛夫和克兰顿以有趣可读的方式阐述了他们的观点。经过调查研究，他们发现，经济行为取决于一个人的社会类型、与社会类型相对应的规范，以及他如何定位自己在社会环境中的身份。

《Choice》杂志

读完整部书，最强烈的感觉是，作者强有力地论证了为什么我们的研究领域应该更加关注那些支持我们经济决策的社会结构。就凭这一点，作者应该受到高度赞扬。

塞缪尔·图姆斯，《商业经济学家》杂志

《身份经济学》为我们提供更广阔、更好的视野。

《新经济》杂志

本书为未来的研究奠定了坚实的基础，尤其是行为经济学领域……身份经济学向前迈进了一步，推动了经济学理论的发展，使之沿着“经济人”的路径进一步探究“智能人”。

戴维·萨维奇，澳大利亚《经济记录》杂志

阿克洛夫是新古典主义经济学领域最富想象力的思想家之一，他早期关于信息经济学的探讨从根本上引发了一场革命，极大地改变了这个课题的性质。他的任何研究都值得关注。

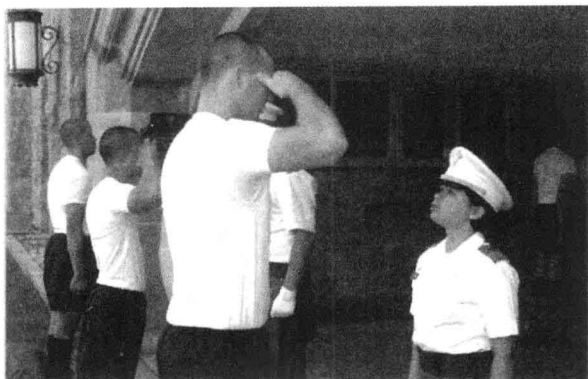
P. 班纳吉，印度《经济与政治周刊》

对层出不穷的经济学文献而言，《身份经济学》是一个极其重大的贡献，它结合非货币动机来解释行为，因此，强烈建议社会科学家务必一读。

安德烈亚斯·基里亚科，美国《公共选择杂志》

对于任何有志于连接经济学分析和现实世界的社会科学家，本书是必读之物。尽管它的确是普及版，但是其中大量的参考资料和雄厚的经济学文献基础，能够吸引那些更倾向于精确化的人深入阅读。总体来说，本书生动有趣、资料翔实，提供的分析框架难得一见。

加布里埃尔·塞尔纳，《经济问题杂志》



一位西点军校新学员（左）正在向系红色腰带的队友老学员敬礼。在接待日，新学员开始了成为美国陆军军官的进程。他们要经历行政管理程序，穿上首次发给他们的军装，剃掉头发，并在行军、军事礼仪及纪律方面开始他们的第一课。（<http://www.westpoint.edu>）

Identity Economics

目 录

第一篇 经济学与身份 1

第一章 引论 3

第二章 身份经济学 9

第三章 效用论中的身份和准则 16

第三章后记 罗塞塔石碑 20

第四章 身份经济学在当代经济学中的位置 25

第二篇 工作和学习 35

第五章 身份与组织经济学 37

第六章 身份与教育经济学 58

第三篇 性别与种族 79

第七章 性别与工作 81

第八章 种族与少数族裔贫困问题 94

第四篇 展望未来 107

第九章 身份经济学与经济学方法论 109

第十章 结论以及身份改变经济学的五个方面 115

致谢 124

注释 128

IDENTITY ECONOMICS

How Our Identities Shape Our Work,
Wages, and Well-Being

第一篇

经济学与身份

第一章 引论

1978 年安娜·霍普金斯女士受雇于普华永道的政府事务办公室，无论从哪方面来说，她都尽职尽责、工作勤勉。她曾经从一份被遗弃的提交给美国国务院的项目建议书中，挖掘出了价值约 2 500 万美元的合同，这也是普华永道有史以来最大的一单生意。¹1982 年，她作为 88 名候选人中唯一的女性被提名为事务所合伙人²，但最终落选了。

她落选的原因是什么？她的工作表现究竟有何失误呢？我们听到了来自她同事及下属对她待人接物、举止态度方面的抱怨。在她晋升的书面意见中，高级合伙人读到了这样的评价：“在魅力方面需要加强学习”、“像个男人”、“需要努力学习如何做一个女人”。大力推举她的老板告诫她：“如果你仍然希望成为合伙人，那么你在走路、与人交谈、着装方面，就需要女性化一些，除了精心打扮、佩戴首饰，还得好好做做头发。”³

霍普金斯女士依据《民权法》（Civil Rights Act）第七条下的性别歧视条款，起诉普华永道公司。几轮上诉之后，美国联邦最高法院于 1988 年受理了此案。大部分人认为公司采取了双重标准，最高法院指出：“雇主反对女性在工作上积极进取，但女性的职位又要求她们必须积极进取，这样一来，雇主

就使女性陷入了左右为难的困境：如果工作积极就会失业，而工作不积极也会失业。”⁴

霍普金斯诉普华永道案正是一个身份经济学的实例。合伙人所持的是当时对待个人行为举止的主流看法，即男女有别。我们可以认为这种观点反映了社会普遍的喜好（tastes）或者偏好（preferences）：人们喜欢和有女人味的女性一起工作。但是这种喜好和偏好与“我喜欢吃香蕉”、“你喜欢吃橙子”这类偏好不同，后者是贸易经济理论的基础，而前者取决于社会环境，以及谁在和谁交往。这些喜好来源于社会规范，是关于人们在不同的情况下应当作出什么行为的规范。这些规范有时清晰，有时含蓄，它们大多被赋予了主观特性，而且通常是根深蒂固的。源于此类规范的“偏好”或者“喜好”往往会导致分歧与争议，有时甚至需要搬上法庭定夺，就如前文中的霍普金斯案。

本书将身份及与之相关的规范引入经济学领域。经济学学科不再局限于研究消费和收入的问题：经济学家如今同样也将大量非经济动机纳入考虑的范畴。身份经济学是一个新兴事物，在不同的社会背景下，人们对自己的身份有一定的认知，而这些认知与人们对自己和他人应当如何行为的信念联系在一起；我们还将看到，这些认知在经济生活中起着重要的作用。

开篇我们引用了霍普金斯案，是因为性别作为一种身份，它的影响是显而易见的。即使在幼儿时期，孩童们就已经认识到男孩和女孩的行为应当有所不同。性别，还有同样很明显的种族，几乎是身份和规范最清晰的表征。在本书中，我们将探究工作场所、家庭、学校等诸多不同环境中的规范。

要了解身份对经济生活的重要影响，我们需要将目光投向一个令人意想不到的地方。人们普遍认为，在华尔街，赚钱是根本目标。查尔斯·埃利斯在高盛的历史表明，合伙人制度要想取得巨大成功，赚得盆满钵满，就必须

尊崇赚钱这一目标，至少在短期内如此。⁵ 然而，事实刚好与此相反，该公司在财务上的成功，源自充满理想主义的信条，这也是美国空军倡导的“先人后己”。高盛的雇员信奉为公司服务是头等要务。高盛的一位董事总经理就曾说道：“在高盛，我们都是哪儿有火扑哪儿。”高盛的商业原则中有十四条来源于 20 世纪 70 年代该公司的主席怀特黑德，他一直担心随着公司的不断壮大，可能会失去其核心价值。原则中的第一条即是“客户的利益高于一切。经验告诉我们，如果充分满足了顾客的需求，随之而来的就是公司的巨大成功”。其他商业原则还包括全心全意的团队工作、创新，严守规则 and 标准。最后一条原则：“诚信是我们服务的核心，我们期望所有的员工在生活和工作 中，都拥有较高的道德水准。”⁶ 正如我们后续将要谈到的军用和民用公司一样，高盛是身份经济学发挥作用的一个案例。高盛公司的雇员并没有根据基本的喜好行事：他们接受了怀特黑德提出的各项原则，在工作和个人生活中，把自己和公司视为一体，并坚持公司的理想。他们的信条就是“绝对忠于公司与合伙人制”。⁷

身份经济学的起源

我们在身份和经济学方面的研究始于 1995 年，当时大家碰巧都在华盛顿工作。我们相识于加州大学伯克利分校：乔治·阿克洛夫是伯克利的教授，瑞秋是研究所的学生。随后，乔治到了布鲁金斯学会工作，他夫人供职于美联储；而瑞秋，则开始了在马里兰大学的工作。

瑞秋在和乔治的一次通信中提出，乔治新近发表的论文中存在很大的错误。⁸ 她在信中指出乔治忽略了身份的影响，而且这种忽略在经济学领域是非常普遍的，于是，两人对身份经济学的研究就此拉开序幕。随后，我们决定

见面详谈。在深入探讨中，我们不断意识到当今的经济学很可能已经包含了身份这个因素，很可能它就被涵盖在人们通常所说的“喜好”当中。

我们就这个话题进行了长达数月的讨论，探讨了社会学家、人类学家、心理学家、政治学家、历史学家乃至文学评论家的研究。我们讨论的焦点集中在“身份”上：人们如何看待自己和他人的恰当行为；社会如何教导他们举止恰当；人们又是如何受这些观点的驱使，有时甚至愿意为这些观点而舍身。我们努力提炼各种观点和细微的差别，旨在形成对身份的基本定义，使之能够容易地引入经济学领域。我们也看到身份对经济学诸多分支领域都产生了影响，包括宏观经济学和教育经济学。⁹

在本书创建的身份经济学中，喜好会随社会环境而变化，身份和规范为人们表达自己的喜好注入了新的内涵。正如我们前面提到的，对橙子和香蕉的不同喜好可被视为个体固有的属性；而身份和规范却来源于不同的社会环境。因此，一旦经济学纳入了身份和规范，就会形成一个新的决策理论，其中社会环境有着重要作用。

我们的这种喜好观非常重要，因为规范是个人行为动机的强大推动力，它们影响着决策，细微到晨跑究竟穿哪件T恤。规范也深刻影响着人们所做的重大决定，比如是否退学，是否结婚，与谁结婚，是否工作、储蓄、投资、退休抑或是否参军。通过阅读本书，我们可以发现，身份和规范的影响在生活中随处可见。人类学家和社会学家可谓是研究规范的行家，但普通人在日常生活中也能够很容易地观察到规范。我们在上文中已经谈到了两个例子：高盛的十四条金科玉律以及普华永道合伙人对霍普金斯女士的评价。¹⁰人们总是借描述本人和他人来表达观点。美国联邦最高法院在霍普金斯女士诉普华永道一案的裁决中指出：“认为一名积极进取的女员工需要接受礼仪培训，无需专业训练，就可以发现这一看法中的性别成见。如果一个雇员在人际交往

才能方面有欠缺，而改穿色调柔和的服装或换一种新口红，就能弥补这一欠缺，那么，无需心理学方面的专长，就可以断定这位雇员之所以招致批评，不是因为她的‘人际交往才能’有问题，而是因为她的性别。”¹⁰

直到今天，经济学家仍然未曾使用任何语言或者分析工具来研究这些规范和动机。当然，许多经济学家也都谈到非货币因素对人们行为的影响，例如道德、利他主义以及对社会地位的关注。本书则在此基础上更进一步，为了解和学习这些规范提供了统一的分析框架和表述体系。

观念有其结果

经济学贯穿于政策制定者、公众及媒体的讨论与思考当中，当然很难说这是好还是坏。现代经济学起源于18世纪，它的缔造者亚当·斯密致力于将道德哲学转化为社会科学，以营造一个美好的社会。在这个目标的指引下，斯密试图将所有的人类激情和社会制度囊括进自己的理论体系。19世纪，经济学家依据干巴巴的只追求经济利益的理性经济人假设，开始建立数学模型来研究经济如何运行。进入20世纪，随着经济学不断演进，数学模型日趋复杂，但经济人假设仍毫不动摇。随着加里·贝克尔探索出新的方法将很多现实的影响因素，包括歧视、生儿育女以及利他主义引入经济学分析，经济学研究发生了革命性的变化¹¹。最近，行为经济学将认知差异和其他心理学研究成果引入了经济学分析。身份经济学则引入了社会环境，于是，经济人就变成了现实生活中活生生的男人与女人。¹²

新引入的人性因素带给我们的是什么呢？我们得到了更加可靠的模型，它使经济学成为改进制度和社会的更有利的工具。内涵更加丰富的个人决策机制完善了经济学家在不同经济学分支领域的研究。其他领域的社会学家同

样可以体会到身份经济学的实用性，因为它将经济学模型与他们自己的研究紧密结合在了一起，能够更深入地理解社会进程。政策分析者和商业战略学者们同样得益于身份经济学，因为它能更准确地预测公共政策以及商业实践带来的影响。

“观念有其结果”是2002年米尔顿·弗里德曼诞辰90周年白宫庆祝会的主题¹³。凯恩斯在70多年前也曾写道：“那些异想天开、执掌权力的狂人们，其狂想之来，只不过是拾了几年前的某个蹩脚学人的牙慧。”¹⁴身份经济学重新将人类情感和社会制度引入了经济学，无论经济学家们是否考虑了身份这个因素，都会产生相应的结果。