



中青年学者经济学研究成果论丛
东北大学“985工程”建设专项经费资助

金融企业激励与风险管理

产业集群治理的制度自选择机制：理论与经验

复杂社会网络视角下的创新合作与创新扩散

产业集群治理：理论与案例

高科技公司治理结构：理论与实证

循环经济运行机制与发展战略

中国城市环境政策与土地利用：理论与实证

金融市场代理投资激励机制：基于有限理性的视角

企业战略与技术创新协同管理研究

外商直接投资的区位与集聚研究

发展循环经济政策研究：基于生产者责任的视角

金融企业激励与风险管理

陆阳 庄新田◎著

Risk Management and Incentive
Mechanism of Financial Enterprises



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE



中青年学者经济学研究成果论丛
东北大学“985工程”建设专项经费资助

金融企业激励与风险管理

陆阳 庄新田◎著

RISK Management and Incentive
Mechanism of Financial Enterprises



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北京

图书在版编目 (CIP) 数据

金融企业激励与风险管理/陆阳, 庄新田著.

北京: 中国经济出版社, 2012.5

ISBN 978-7-5136-1345-3

I. ①金… II. ①陆…②庄… III. ①金融企业—企业管理: 风险管理 IV. ①F832.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 270256 号

责任编辑 赵静宜

责任审读 贺 静

责任印制 张江虹

封面设计 久品轩

出版发行 中国经济出版社

印 刷 者 北京金华印刷有限公司

经 销 者 各地新华书店

开 本 787mm × 1092mm 1/16

印 张 14.25

字 数 218 千字

版 次 2012 年 5 月第 1 版

印 次 2012 年 5 月第 1 次

书 号 ISBN 978-7-5136-1345-3/F·9182

定 价 39.00 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换 (联系电话: 010-68319116)

版权所有 盗版必究 (举报电话: 010-68359418 010-68319282)

国家版权局反盗版举报中心 (举报电话: 12390)

服务热线: 010-68344225 88386794

前 言

金融危机是金融领域里一个永恒的话题。随着金融行业在人类近现代历史上的纵深发展，与实体经济相比，虚拟经济对整个经济的影响越来越大。一个直接的结果是，伴随着每一次经济衰退的是一个或者多个金融危机。如自 2008 年始，以美国次贷危机为代表的此轮经济衰退，当中就掺杂着美国次贷危机、美国主权信用危机和欧洲多国的主权信用危机。当各种形式的金融危机爆发时，金融机构最先受到冲击，全球监管机构——金融稳定委员会（Financial Stability Board, FSB, 20 国集团（G20）专门成立的一个监管小组）于 2011 年 11 月 4 日在法国戛纳召开的 G20 峰会期间公布，全球 29 家银行为世界金融体系的系统性重要银行（包含中国银行），即全球性的系统性重要银行，因而必须增资并接受进一步监督。此声明透露出一个重要信号：金融危机与金融企业风险管理存在密切的关联，防范金融危机这样一个宏观的任务最终还要落实到微观的金融企业风险管理上。

在这样一个大背景下，国际社会和金融业界对危机乃至金融企业的风险管理都有着迫切的认知需求。2008 年美国次贷危机的爆发使与危机相关的研究重新成为金融研究领域的热点，但需要指出的是，此次的金融危机与 20 世纪后期的金融危机有较大区别，从本质和严重程度更接近于发生在 20 世纪 30 年代的经济大萧条。首先，20 世纪后期的金融危机主要涉及发展中国家，如墨西哥、阿根廷、泰国等，主要以货币危机形式出现，随着上述发展中国家的外汇储备迅速枯竭、本国货币大幅贬值，从而引发实体经济的衰退。而 2008 年的危机源自美国而不是新兴经济体，危机迅速波及欧美经济，导致诸如冰岛、希腊、西班牙、葡萄牙、意大利及美国出现了新一轮的信用危机。由于受影响最严重的多为欧美发达国家，所以此轮

危机与 20 世纪 30 年代的大萧条较为相似，但也不是完全一样。20 世纪 30 年代的大萧条发生在布雷顿森林体系建立之前，当时美国国债还没有成为世界各国的储备货币，欧元区也没有成立；而 2008 年美国发生次贷危机进而发生信用危机时，美元已经成为了大宗商品的计价货币，世界各国（尤其是亚洲国家）都持有大量的美元债务。与美元类似，欧元自 1999 年欧元区正式成立起，逐渐成为可以替代美元的另一种可选的储备货币。可以说，此次信用危机源自世界上两种最强大的货币，这是人类经济史上前所未有的新形势，此次危机改变了人们之前对金融危机的认识和看法，形成了很多新的问题，这也是为什么近些年国际社会更加重视从全球的角度重新审视危机的形成与危害，人们发现一两家大型金融机构的倒闭就可以引发金融危机，从而导致整个金融体系的崩溃，于是出现了系统性重要银行（Systematically important banks）的概念。

系统性重要银行最早由巴塞尔银行监管委员会提出。在巴塞尔协议 III 中，系统性重要银行被定义为那些由于自身的重大风险可以引发整个金融体系的系统性风险的业务规模大、业务种类繁杂的银行。可以简单归纳，系统性重要银行即那些可以引发金融危机的银行。从 FSB 在 2011 年法国戛纳 G20 峰会上公布的 29 家全球系统性重要银行的名单构成看，欧美地区金融机构占了绝大多数，其中美国 8 家，英法各 4 家，其他地区较少，作为世界第二大经济体的中国仅占一席（中国银行）。从金融机构的性质上看，所谓的系统性重要银行不止包含了如花旗银行、富国银行、中国银行等商业银行，还囊括了如高盛集团等投资银行。因此在不同文献中提及的系统性重要银行或者系统性重要金融机构都是可接受的称呼，系统性重要金融机构更准确，而由于其中绝大部分是商业银行，故系统性重要银行亦可。

需要注意的是，此前对系统性重要银行的定义和划分一直存在较大争议，巴塞尔银行监管委员会以及包括中国在内的大多数经济体把这一概念的细化工作推迟到 2014 年，所以此次公布全球系统性重要银行的名单具有较为深远的指导意义。但无论未来是否能按计划建立一种新的监管标准，以上种种迹象都明确表明了金融业界承认危机与金融机构之间的关联关系，也愿意就此进行风险管理方面的改革，毕竟金融危机对金融机构的伤害是最直接的。

目前，金融企业的风险管理主要建立在各种金融风险的度量方法上，本书对目前主流的金融风险度量手段进行了分类介绍。但这并不是本书的重点，其中一个原因是，无论是灵敏度分析，还是 VaR 和 CVaR 都无法阻止人们一次次陷入危机。笔者在美国联邦房贷银行得梅因分行（Federal Home Loan Bank of Des Moines）工作时，曾在午休时看到华尔街日报的专栏报道，其中对房利美（Fannie Mae）与房地美（Freddie Mac）的房贷业务表示了强烈质疑和担忧，那是一份 2004 年的报纸，距次贷危机爆发还有整整 4 年的时间。4 年之前就看到了问题，难道当时的局面就已经难以挽回了吗？答案应该是否定的。如果当时可以挽救，那么问题出在什么地方？笔者认为其中一个重要原因就是金融研究者被自己设计的风险度量指标愚弄了。在 2004 年乃至接下来的数年，大部分从事房贷业务的银行的财务状况都非常好，盈利大幅增长，而诸如 VaR 等风险指标没有任何异常，可以从这些金融机构的年报中验证笔者的这一说法。但是从人们购房的现实状况上，从“常识”上去判断，早在 2004 年问题就已经存在了！这就是笔者为什么更愿意从金融契约的角度去看待金融风险。金融企业与广大制造业和商业企业不同，金融企业的运转是依靠买卖金融资产来完成的，而金融资产不具备实物形态，归根结底是一份份的金融契约。对金融契约的研究主要凭借激励理论，而激励理论本身也是契约经济学研究领域的一个重要分支，有着良好的理论基础和清晰的研究脉络。本书正是基于金融市场危机频发的现实背景和金融企业的经营特色，并结合激励理论进行讨论的。这么做的一个最明显的好处是从契约机理解释金融风险，不易受历史数据的误导，是更理性、更符合金融常识的方法。

本书对于微观和宏观金融都具有一定的实践意义。在微观层面上，本书的研究多以人们熟知的金融变量进行表述，如收益率、夏普比率等。这些指标本来就是金融市场参与者在投资决策过程中经常使用的收益风险度量手段。金融市场的参与者容易使用这些熟悉的指标来理解本书内容，并对此有更进一步的了解，尤其是在危机出现的背景下，市场参与者可以参考本书的研究结果对上述金融指标做适当修正。在宏观层面，本书以国债为例讨论了危机中金融机构在进行资产买卖时对资产类型的选择问题，对这一问题的讨论实际上也一并回答了央行是否应该在危机中承担最后贷款人的角色，以及政府在危机中的一些救助措施是否合理等问题。对宏观政

策的制定者而言,有两方面重要参考价值:第一,在预防信用危机阶段,既然不同的金融机构其抗风险能力不同,那么在预防过程中,需要对系统性重要银行逐个排查,结合不同金融机构的收益率等特征来评估信用危机造成的影响;第二,在信用危机已发生的背景下,政府应该选择合理的救助措施。

本书在成稿过程中主要参考了国内外相关的经典论著,同时结合了笔者在教学、科研以及金融企业实际工作的感受和研究成果。本书共分七章:第一章介绍了激励理论的基本思想和本书的主要内容;第二章展示了逆向选择的激励问题与相关模型;第三章回顾了道德风险的激励问题与相关模型;第四章论述了不可验证性问题和混合模型;第五章讨论了金融企业所面临的激励问题;第六章介绍金融企业目前的金融风险管理手段;第七章则是在金融危机的背景下,探讨了激励理论在金融风险管理中的若干应用。

在本书成稿之际,作者衷心地感谢东北大学“985工程”建设的经费资助,同时也感谢东北大学工商管理学院及现代金融研究所的支持和帮助。笔者的博士生导师庄新田教授在本书的创作过程中提出诸多中肯的指导意见,樊治平教授也对本书的题目和结构给予了指导,同时也要感谢所有在本书成稿过程中帮助过我的老师和同学。

受作者学识所限,书中难免出现错漏和不妥当之处,恳请广大读者和同行给予批评、指正。

陆 阳

2012年3月

目录

CONTENTS

前 言 / 1

第 1 章 激励问题概述 / 1

- 1.1 激励问题的概念 / 3
- 1.2 激励问题的思想起源 / 4
- 1.3 激励问题与风险管理的联系 / 17

第 2 章 源于逆向选择的激励问题 / 19

- 2.1 逆向选择的概念 / 21
 - 2.1.1 逆向选择的激励模型 / 22
 - 2.1.2 租金问题 / 24
 - 2.1.3 模型求解 / 25
- 2.2 混同契约与关闭策略 / 27
- 2.3 斯彭斯 - 米尔利斯条件 / 28
- 2.4 显示原理 / 29
- 2.5 用信息租金表示的激励模型 / 30
- 2.6 多种类型的代理人 / 31

第 3 章 源于道德风险的激励问题 / 35

- 3.1 道德风险的概念 / 37
 - 3.1.1 道德风险的激励模型 / 39
 - 3.1.2 模型求解 / 41
- 3.2 道德风险所面临租金问题 / 43

第4章 不可验证性和混合模型 / 49

- 4.1 不可验证性 / 51
 - 4.1.1 事前无契约事后无谈判的契约 / 51
 - 4.1.2 事前无契约事后谈判的契约 / 52
 - 4.1.3 激励相容契约 / 53
- 4.2 纳什实施 / 55
- 4.3 混合模型 / 63
 - 4.3.1 发生在道德风险之前的逆向选择 / 63
 - 4.3.2 存在道德风险和逆向选择问题的保险契约 / 69
 - 4.3.3 发生在逆向选择之前的道德风险 / 75
 - 4.3.4 发生在不可验证性之前的道德风险 / 79
- 4.4 激励模型的局限性 / 82

第5章 金融企业的激励问题 / 85

- 5.1 金融企业的特殊性 / 87
- 5.2 源于逆向选择的金融企业激励问题 / 88
 - 5.2.1 金融契约的一般激励模型 / 89
 - 5.2.2 审核机制 / 91
 - 5.2.3 审核机制在金融契约中的应用 / 95
 - 5.2.4 金融契约中终止合作的威胁 / 98
- 5.3 源于道德风险的金融企业激励问题 / 102
 - 5.3.1 效率工资 / 104
 - 5.3.2 分成制契约 / 105
 - 5.3.3 批发契约 / 108
 - 5.3.4 借贷契约 / 109

第6章 金融企业的风险管理 / 111

- 6.1 金融风险的概念 / 113
 - 6.1.1 金融风险的分类 / 114
 - 6.1.2 金融系统内的道德风险 / 120

- 6.2 金融风险度量 / 130
 - 6.2.1 信用风险的度量 / 130
 - 6.2.2 市场风险的度量 / 135
 - 6.2.3 流动性风险的度量 / 144
 - 6.2.4 操作风险的度量 / 151

第7章 金融企业的激励与风险管理问题 / 161

- 7.1 金融危机的定义与成因 / 163
- 7.2 信用危机对银行间贷款交易收购方的影响 / 173
 - 7.2.1 贷款交易的激励模型 / 174
 - 7.2.2 信用危机对批发银行的影响 / 176
 - 7.2.3 算例 / 179
 - 7.2.4 结论 / 183
- 7.3 政府救助措施对金融企业收入的影响 / 184
 - 7.3.1 金融企业的基本激励模型 / 186
 - 7.3.2 结合金融企业生产特性的进一步分析 / 191
 - 7.3.3 结论 / 196
- 7.4 基于跨期选择理论的激励机制 / 197
 - 7.4.1 跨期选择理论 / 197
 - 7.4.2 基于跨期选择理论的激励模型 / 199
 - 7.4.3 比较分析及结论 / 204
 - 7.4.4 结论 / 209

参考文献 / 210

第 1 章

激励问题概述

- 1.1 激励问题的概念
- 1.2 激励问题的思想起源
- 1.3 激励问题与风险管理的联系

1.1 激励问题的概念

激励问题是信息经济学的重要研究领域,而学者们对激励的界定众说纷纭,至今没有一个统一的定义。外国学者弗隆(V. H. Vroom)认为:激励就是“一个过程,这个过程主宰着有机体在各种自愿活动的备选形式中所做出的抉择。”赫兹伯格(F. Herzberg)认为,“激励因素是那些与工作内容紧密联系在一起的因素”。霍杰茨(Richard. M. Hodgetts)认为“激励是激发人们按一定方式行为的过程。”卡纳格和曼多卡(Kanungo & Mendonca)认为激励就是“一个人投入于做某件事的努力的多少”,“激励同时也是一种基本的心理过程,它能够解释为什么员工在工作场所具有特定的行为方式。”罗宾斯(Robins)的观点是“个体为实现组织目标而付出高水平努力的愿意程度,而这种程度又是以其个体某些需要得到满足为条件的。”

中国的学者对激励的主流定义是:

“所谓激励指由于需要、愿望、兴趣、情感等内外刺激的作用,使劳动者始终处于一个持续的兴奋状态中。这就是平时所说的调动人的积极性的问题。”^①

“从激励论的研究出发,所谓激励,就是系统的组织者采取有计划的措施,设置一定的外部环境,对系统成员施以正强化或负强化的信息反馈(借助于一定的信息载体),引起其内部的心理和思想的变化,使之产生组织者所预期的行为反应,正确、高效、持续地达到组织预定的目标。”^②

“激励分狭义和广义两种。狭义的激励就是激发、鼓励之义;广义的激励则是指运用各种有效手段激发人的热情,启动人的积极性、主动性,发挥人的创造精神和潜能,使其行为朝向组织所期望的目标而努力。”^③

① 俞文钊主编:《管理心理学》,2000年第1版,沈阳:东北财经大学出版社,第5页。

② 赵振宇等主编:《激励论》,1994年第1版,北京:华夏出版社,第31页。

③ 徐永森,戴尚理主编:《激励原理与方法》,1991年第1版,长春:吉林大学出版社,第1页。

总结上述定义,我们认为激励就是通过一定的手段让员工自愿付出高水平的努力的行为,而激励理论则是探讨如何通过激励手段使企业效用最大化的各种经济学理论的统称。

1.2 激励问题的思想起源

我们所讨论的激励理论源自西方哲学思想,因此可以从西方古代哲学家和思想家的言论中简要归纳出有关激励理论的理论基础。古希腊思想家伊壁鸠鲁认为,人生的目的、人的一切行为动机都是为了追求快乐,避免痛苦。他认为最高的善只能在快乐之中,快乐是衡量一切价值的尺度。他说,我们认为幸福生活是我们天生的最高的善,我们的一切取舍都从快乐出发;我们的最终目的乃是得到快乐,而以感触为标准来判断一切的善。伊壁鸠鲁驳斥了斯多葛学派顺从天命的说教,直接把人生的目的和人的行为动机归结为追求快乐,从而把人的情欲需求放到了重要的位置上。联想到今天的热门词汇“幸福感”、“幸福指数”,伊壁鸠鲁的快乐说仍然能引发世界范围内大多数人的共鸣,毕竟,无论东西方,人们追求的幸福生活是以快乐为本的。

资产阶级文艺复兴时期的思想家反对封建神权,颂扬人的力量,宣传人的欲望,反对禁欲主义。他们把一己的私利看作行为的内在动因,用人的生理需要来解释人间苦难的根源。17世纪荷兰唯物论者斯宾诺莎认为人的自私需要是人的行为、社会冲突的原因。英国政治哲学家霍布斯则认为“对于每一个人,其目的都是为着他自己的利益的。”他认为人的自然本性是“自爱心”、“自利心”,人是彻头彻尾的利己的存在。

18世纪法国启蒙思想家霍尔巴赫重新肯定了情欲对人的作用,他说:“情欲毕竟正是真正能平衡情欲的东西,让我们不要想法消灭它们,让我们尽力去引导它们,用有益于社会的情欲去抵消对社会有害的情欲吧。”他还把爱同利益联系在一起,认为利益是人爱什么,恨什么的动机。

真正把利益问题提到社会首要位置的是18世纪法国唯物主义学者爱尔

维修,他把利益看作是人类物质生产活动的推动力。人“为了穿衣,为了养活自己和家属,总之为了享受与肉体需要的满足相联系的快乐,工匠和农夫才思想、想象和劳动。”他把物质利益当作人劳动的目的和内在的动力。他还强调物质利益对精神的决定作用,把利益看作决定人的思想、感情、道德、政治和文化艺术等的因素。他说,“利益在世界上是一个强有力的巫师,它在一切生灵的眼前改变了一切事物的形成。”人类的一切活动都是建立在个人利益基础上的,所以,“利益是我们唯一的推动力。”他认为:“如果说自然界是服从运动的规律的,那么精神界就是不折不扣地服从利益的规律的。”他有一句至理名言:河水不能倒流,人不能逆着利益的浪头走。

爱尔维修之后,英国古典经济学家亚当·斯密从“利己心”引出并分析了利益问题。他认为,人的本性是自私的,人在经济活动中的动机都受“利己心”的支配,人们勤勉的动机和贪婪的情欲引导人们去实现生活必需品的生产,以维持人类的生存和发展,人们追求私利是经济社会进步的原动力。

英国功利主义者边沁也进一步发展了爱尔维修等人的观点,建立了资产阶级功利主义的思想体系。他提倡个人利益第一,公共利益不过是个人利益的总和,真实存在的还是个人利益,他说:“个人利益是唯一现实的利益。”追求个人利益是人的行为动因。

德国古典哲学的代表人物黑格尔从唯心主义角度论证了自私的欲望是人的行为现象的动力。他说:“我们对历史最初的一瞥,便使我们深信人类的行动都发生于他们的需要、他们的热情、他们的兴趣、他们的个性和才能;当然,这些需要、热情和兴趣,便是一切行动的唯一源泉。”他认为,“没有情欲,世界上任何伟大的事业也不会成功。”“个体兴趣和自私欲望的满足的目的”是“一切行动最高势力的源泉。”

综上,西方哲学家认知到个人利益对生产的推动作用,追求个人利益最大化所激发出来的激情,是人的行为的内在驱动力;人如果失去对外界事物的兴趣、关心和追求的欲望,便失去了工作和创造的动力。古典经济学认为人是追求个人经济利益最大化的,即将人视为纯粹的“理性人”。此时的激励理论主要是围绕着两个假定出发来推论:一是物质报酬越多,个体工作就会越努力。由于市场在经济学研究中占有非常重要的地位,所以市场的平均工资水平往往是一个重要的参考点。这就意味着,设计合理的报酬机制是激励个体努力工作的重要手段。二是当报酬确定时,个体总是想方设法

地偷懒或者逃避应完成的工作,也就说努力是要耗费成本的,这意味着,雇主为防止员工偷懒,就必须设计有效的激励和惩罚机制,这样的解释为现代西方激励理论的创立打下了基础。

现代西方激励理论建立在人的行为基本动机激发模式的基础上。从不同角度看,激励理论大体上可分为以下四类:内容型激励理论、过程型激励理论、强化激励理论和综合型激励理论。

1. 内容型激励理论

它着重研究激发动机的因素,由于其理论的内容基本上都是围绕着哪些东西可以用来激励人,如何满足人的各种需要,故又称为需要激励理论。主要有马斯洛的“需要层次论”、赫茨伯格的“双因素理论”、奥尔德弗的“ERG 理论”以及麦克利兰的“成就·权力·合群需要理论”,其中影响最大的是马斯洛的“需要层次理论”。1943 年马斯洛出版著作《调动人的积极性理论》,初次提出“需要层次理论”,他把人的需要分为生理需要、安全需要、社交需要、尊重需要和自我实现需要五个层次。1954 年在他的《动机与个性》著作中,他又把人的需要分为七个层次,即生理需要、安全需要、社交需要、尊重需要、求知需要、求美需要和自我实现需要。这些需要层次的主要内容为:

(1)生理需要。这是人们维持生命最基本的需要,是各种需要的基础。每个人都有衣食住行的要求,而且要首先考虑。要满足这些需要,可以组成家庭,通过工作获得金钱购买满足生理需要的物质条件。一旦生理需要得到相对满足,人的注意力就会集中到高一层次的需要上去。

(2)安全需要。在生理需要得到基本满足的前提下,人们希望保护自己身体和情感免受外界因素的伤害、威胁,希望自己已满足的需要、已得到的利益不再丧失,以及尽量保持对今后不确定性的控制,这些都是安全需要。安全需要包含了当前的安全需要以及未来的安全需要,例如人身安全,避免疾病;工作安全,免受失业、职业病;年老或受挫折时的生活保障。这些需要是通过强身健体、医疗保险、安全设备、失业保险、退休福利等措施来满足的。

(3)社交需要。其也称友爱与归属需要,泛指与人交往、友谊、爱情、归属及接纳等方面。马斯洛认为人是社会的动物,人们希望交流沟通形成群体,渴望得到关心、支持和友爱,希望在一种被接受、具有归属感的环境内工

作。因此,工作单位和地点就不仅仅是一个工作场所问题,而且也为人们进行社交活动、建立友谊和归属提供了机会。

(4)尊重需要。一个人的归属感满足后,他并不满足作为群体的一员,通常还会产生自尊的需要,即希望人们承认自己的重要性,并对自己的成绩、人品、才能给予较高的评价;希望自己享有一定的声望,发挥一定的影响力。如上级对自己工作的肯定,以及职位的提升等,都会满足一个人的尊重需要。

(5)求知需要。人有知道、了解和探索事物的需要,而对环境的认知则是好奇心的结果。

(6)求美需要。人都有追求匀称、整齐和美丽的需要,并且通过丑向美的转化而得到满足。

(7)自我实现需要。这是最高层次的需要。当上述的需要基本得到满足后,自我实现的需要就变得突出起来(也有的称为自我满足,自我发展,创造性等)。自我实现的需要就是要实现个人的理想和抱负、最大限度地发挥自身潜能并获得成就。这种需要往往要通过对挑战性工作的胜任感和在创造性活动中得到的成就感来满足。

马斯洛认为,对一般人来说,这些需要由低到高排成一个阶梯,在低层次需要得到相对的满足后,就会产生更高一级的需要,只有未满足的需要才能影响行为。人的行为是由主导需要决定的。对特定的人来说,各种需要并非等量齐观,在不同时期其重要性、强烈程度不同,形成需要层次结构。其中最迫切的需要形成主导需要,主导需要是激起人的行为的原因和动力。某一时期内的主导需要取决于这种需要在需要层次中所处的地位以及比这种需要低的那种需要是否得到满足。人们对需要的追求各有差别。同一需要对不同的人的重要性、迫切性不一样,任何一种需要获得满足后并不自行消失,只是对行为的影响比重减轻而已。当一个人的高级需要和低级需要都能满足时,他往往会追求高级需要。但是如果满足了高级需要,却没有满足低级需要时,有些人会牺牲高级需要而谋求低级需要,也有人可能为实现高级需要而舍弃低级需要。

马斯洛还认为,一个国家的人民对各个需要层次的分布与经济社会发展水平息息相关。在发展中国家,生理、安全需要占主导的人数比重较大,高层次需要的比重较小;而发达国家情况则相反。即使是同一国家的不同