

引入文化信念和价值观的经济学研究评述

孙 涛 姜树广

摘要:文化信念、价值观对经济绩效具有重要影响,然而却长期遭受主流经济学的漠视,直到最近才在经济学界出现研究文化信念和价值观的热潮。通过对近些年来研究文化与经济的重要文献系统梳理分析,发现文化信念、价值观的来源及变化与代际传承和重大社会历史事件相关;文化信念与元制度密切联系,可以通过影响具体制度和机制进而作用于广泛的经济活动;文化信念通过诸如信任、工作价值、宗教信仰等具体的信念因素影响经济绩效;社会正义信念等有其重要的经济政策含义。特别地,对使用全球价值观调查数据所进行的实证研究作了重点关注,该项数据资源现已比较广泛地用于经济学、社会学、政治学、心理学等诸多实证研究领域,形成了一系列卓有影响的成果。

关键词:文化信念;价值观;经济绩效;全球价值观调查

文化信念、价值观与经济关系的探讨源远流长,早在亚当·斯密的《道德情操论》中就已有大量关于价值观念对于国民财富重要影响的论述。信念是人们对周遭事物认为可以确信的看法,文化信念是文化背景影响下的信念状态。价值观则是人们基于一定的思维感官而作出的认知、理解、判断或抉择,即是人们认定事物、辩定是非的一种思维或取向,它是信念的外化形式,可以用一系列量表的形式进行测度。文化信念和价值观根植于每个个体的内心,濡化在民族或国家的文化基因之中。不同国家和地区人们的文化价值观念呈现出显著不同的特征,这或然就是形成不同经济现象的重要决定力量。反过来说,社会经济的发展也同时会影响文化信念和价值观,一个社会的历史、制度等因素与文化和社会存在千丝万缕的相互作用。从微观的个体决策到宏观的经济表现,文化价值观念都扮演重要的角色。在个体层面,人类丰富多彩的情感情绪如失望、内疚、后悔等一定程度上都是由信念引起的,这构成个体经济决策和主观幸福感体验的重要部分(Battigalli and Dufwenberg, 2009)^①。在宏观层面,人们对待社会公平正义、平等、竞争、宗教以及对他人的信任等信念呈现显著的国别差异,并且随时间推移发生变化,这些因素潜在影响着宏观经济变动、经济增长绩效的国别和跨时差异(Barro and McCleary, 2003^②; Alesina and Angeletos, 2005^③; Guiso et al., 2004^④, 2006^⑤; Tabellini, 2008^⑥; Algan and Cahuc, 2010^⑦)。

收稿日期:2016-11-13

作者简介:孙涛,山东大学经济研究院副教授(济南 250100; tao_sun@sdu.edu.cn);姜树广,浙江财经大学经济学院讲师(杭州 310018; Jsg123000@sina.com)。

- ① Battigalli, P. and M. Dufwenberg, "Dynamic Psychological Games", *Journal of Economic Theory*, 2009, 144(1), pp. 1-35.
- ② Barro, R. J. and R. McCleary, "Religion and Economic Growth", *American Sociological Review*, 2003, 68(5), pp. 760-781.
- ③ Alesina, A. and G. M. Angeletos, "Fairness and Redistribution", *American Economic Review*, 2005, 95(4), pp. 960-980.
- ④ Guiso, L., P. Sapienza and L. Zingales, "The Role of Social Capital in Financial Development", *American Economic Review*, 2004, 94(3), pp. 526-556.
- ⑤ Guiso, L., P. Sapienza and L. Zingales, "Does Culture Affect Economic Outcomes?" *Journal of Economic Perspectives*, 2006, 20(2), pp. 23-48.
- ⑥ Tabellini, G., "The scope of Cooperation: Values and Incentives", *Quarterly Journal of Economics*, 2008, 123(3), pp. 905-950.
- ⑦ Algan, Y. and P. Cahuc, "Inherited Trust and Growth", *American Economic Review*, 2010, 100(5), pp. 2060-2092.

尽管文化信念、价值观与经济的关系密切且得到一些著名学者的重视,但是,当代主流新古典经济学对文化信念和价值观在经济问题中的作用却保持长久的缄默。在传统的经济分析中,经济决策依赖基于偏好的理性最大化动机,而拒绝将文化信念和价值观作为经济现象的重要决定因素加以考虑。文化信念和价值观包括的谱系广泛、包罗万象,其难以测度的特征无疑是研究的主要障碍之一。近些年来,以全球价值观调查(World Value Survey,简称 WVS)为代表的高质量国别信念数据的积累为我们更为深入地理解文化价值观念差异并进行分析提供了便利。全球价值观调查是一项大型的跨国调查,关注人们的价值观和主观信念,目前已完成的五轮调查时间段分别是 1981-1984 年,1990-1993 年,1995-1997 年,1999-2004 年,2005-2007 年。每轮调查的覆盖范围不尽相同,调查的问题涉及不同类型的态度、信仰、偏好等主观信念以及基本的人口统计学变量(如性别、年龄、教育程度、收入等)。丰富的数据资料激发了研究者们用文化信念和价值观从实证的角度来对经济现象进行解释,这些文章大多发表于经济学的国际顶级期刊。在这里我们将选取其中比较有代表性的相关文献进行述评。

一、文化信念、价值观的来源与变化

正如上文提到的那样,文化概念的复杂性是进行文化与经济关系研究的一个主要障碍。Guiso et al. (2008)给出了文化的一个狭义定义,“在种族的、宗教的和社会群体的代际传递中相对稳定不变的惯常的信念和价值观”^①。在此定义中,信念和价值观是文化的两个重要维度。为了深入探究文化与经济现象的关系就需要面对三方面的重要问题:一是文化对偏好和期望的直接影响;二是偏好和信念如何影响经济结果;三是文化与经济现象之间的因果关系。其中文化与经济现象之间因果关系的探究是最困难的也是最有价值的。为了剖析上述关系,首先必须考察以下两个层面问题:一是信念与价值观怎么产生的,二是信念与价值观是否随时间变化?如何变化?

(一)文化信念和价值观的代际传承

文化信念、价值观的来源问题是解析文化与经济现象关系的关键。作为考察文化代际传承的开创性研究,Bisin & Verdier(2001)^②提出了代际文化传递模型,他们认为父母会出于对子女的亲缘利他动机而将自身社会化的偏好传递给后代。在他们的简单模型中,文化特征的传递模型是社会化(socialization)在家庭内或家庭外的相互影响。在家庭内部的社会化称为直接的、垂直的社会化,而通过向老师、同事、同学、同侪等榜样模仿和学习的社会化称为间接的、水平的社会化。进一步地,Bisin et al. (2004)研究了合作倾向这一具体的文化特质的传递机制^③。与 Bisin & Verdier(2001)不同的是,直接垂直社会化的概率在这里内生为父代选择的努力程度。特别的,他们认为小众(minority)文化特质的所有者具有更高的激励消耗资源去社会化他们的后代。这一机制也说明在演化过程中为什么小众文化特质(如合作等)没有被淘汰。

在解析社会规范对合作的影响研究中,Tabellini(2008)同样强调了文化传递的重要性。对制度研究的一个自然问题是一些特定的社会规范的起源与演化之谜,以及为什么一些价值观念在某些环境中存在而在其他环境中则不存在。他认为,父母会理性地选择将何种价值观念传递给他们的后代。价值观念随时间演化,如果一种规则是由多数人选择的,则会存在路径依赖,因此,先辈选择时的初始

^① Guiso, L., P. Sapienza and L. Zingales, “Alfred Marshall Lecture: Social Capital as Good Culture”, *Journal of the European Economic Association*, 2008, 6(2-3), pp. 295-320.

^② Bisin, A. and T. Verdier, “The Economics of Cultural Transmission and the Dynamics of Preference”, *Journal of Economic Theory*, 2001, 97(2), pp. 298-319.

^③ Bisin, A., G. Topa and T. Verdier, “Cooperation as a Transmitted Cultural Trait”, *Rationality and Society*, 2004, 16(4), pp. 477-507.

条件可能导致唯一的坏均衡^①。

Guiso et al. (2008)同样建立了基于文化价值观念传递的世代交叠模型,他们假设在人们无经验条件下代际的文化传递对事件先验观念的形成具有重要作用。与先前模型不同的是,该模型假设由于父母不能充分地考虑子女在经验中学到的价值观念,父母传递的是相对保守的先验观念(priors),因此,在好的文化价值观念的净利益不够高的情况下,那些初始状态先验观念分散的社会可能会陷入坏的(低信任水平、低合作的)均衡。同时该模型强调,一个强化合作收益的临时正冲击可以永久地将均衡状态推至高合作水平的均衡。虽然该模型中主要以信任水平和合作(或称为社会资本)来度量文化价值观念的好坏,但其有关文化价值观念传递与改变的理解还是具有一般意义的。另外,他们还以全球价值观调查和德国社会调查的数据对该模型的预测能力进行了验证^②。Fernandez (2013)则以关于女性参加工作的观念差异为主要研究对象考察了文化价值观念的代际传递与演化机制^③。其他的研究诸如 Benabou (2008)^④、Anderlini et al. (2010)^⑤等都对价值观念的形成与改变进行了模型探索。

有关量化分析代际文化价值观念传承,Dohmen et al. (2012)以风险态度和信任为变量实证考察了文化价值观念形成的三方面机制:从父母到子女的价值传递;父母的正选择性匹配再次增加从父母到子女的影响效应;当地环境中主流价值的影响。分析结果发现父母与子女之间具有类似的风险和信任态度,而这三种传递机制都对影响经济的文化价值观念的形成具有重要作用^⑥。

(二)重大社会事件冲击和文化信念变迁

越来越多的证据表明重大社会事件可以深远地改变一个社会的群体信念和价值观。如 Alesina & Fuchs-Schuendeln (2007)通过对东西德国的比较分析显示社会主义深远地改变了很大比例人口的信念^⑦。Di Tella et al. (2007)通过自然实验证实产权可以导致人们的信念变化^⑧,他们的另一项研究中发现反对私有化态度盛行的背景下,私有企业对供水系统投资的现实改变了人们对私有化的既有信念(Di Tella et al., 2012)^⑨。这些研究表明信念与经济结果之间可能存在着双向的因果关系,信念差异带来经济绩效的不同,经济的发展又反过来重新塑造人们的信念。Nunn & Wantchekon (2011)结合当代的个体调查数据和历史数据发现,400年前奴隶贸易的历史可能是当今非洲低信任的重要原因,研究发现历史上奴隶贸易盛行的地区,人类很容易被亲戚、朋友和邻居欺骗及出卖,造成他

-
- ① Tabellini, G., "The Scope of Cooperation: Values and Incentives", *Quarterly Journal of Economics*, 2008, 123(3), pp. 905-950.
- ② Guiso, L., P. Sapienza and L. Zingales, "Alfred Marshall Lecture: Social Capital as Good Culture", *Journal of the European Economic Association*, 2008, 6(2-3), pp. 295-320.
- ③ Fernández, R., "Cultural Change as Learning: The Evolution of Female Labor Force Participation over a Century", *American Economic Review*, 2013, 103(1), pp. 472-500.
- ④ Bénabou, R., "Joseph Schumpeter Lecture: Ideology", *Journal of the European Economic Association*, 2008, 6(2-3), pp. 321-352.
- ⑤ Anderlini, L., D. Gerardi and R. Lagunoff, "Social Memory, Evidence and Conflict", *Review of Economic Dynamics*, 2010, 13(3), pp. 559-574.
- ⑥ Dohmen, T., A. Falk, D. Huffman, and U. Sunde, "The Intergenerational Transmission of Risk and Trust Attitudes", *Review of Economic Studies*, 2012, 79(2), pp. 645-677.
- ⑦ Alesina, A. and N. Fuchs-Schuendeln, "Good Bye Lenin (or not?)—The Effect of Communism on People's Preferences", *American Economic Review*, 2007, 97(4), pp. 1507-1528.
- ⑧ Di Tella, R., S. Galiani and E. Schargrodsy, "The Formation of Beliefs: Evidence from the Allocation of Land Titles to Squatters", *Quarterly Journal of Economics*, 2007, 122 (1), pp. 209-241.
- ⑨ Di Tella, R., S. Galiani and E. Schargrodsy, "Reality versus Propaganda in the Formation of Beliefs about Privatization", *Journal of Public Economics*, 2012, 96(5-6), pp. 553-567.

们对最亲近的人也难以信任,而这种影响甚至持续到现在^①。

文化信念和价值观深植于社会结构和生物学情境之中,其产生和变迁有深刻的生物学、心理学意义和广泛的经济社会发展背景,产生、变迁及固化后又对个体和群体的经济社会行为有显著的形塑作用。这类分析主要是规范分析并结合生物演化等理论模型加以阐释。

二、共享信念、价值观与制度

制度作为个体进行创新和投资激励的根本决定因素,对经济发展的影响毋庸置疑。文化信念与元制度密切联系,可以通过影响具体制度和机制进而作用于广泛的经济活动。一系列富有成果的研究把经济增长源泉归因于制度,不同的政治和经济制度在经济绩效的跨国差异方面有很好的解释力(Acemoglu et al., 2005)^②。而在制度经济学研究领域对制度的认识中,几乎无一例外地将制度定义为“共享信念”的系统(Denzau and North, 1994^③; Greif, 1994^④; Aoki, 2011^⑤),所以无论是理论探讨还是实证检验,对制度的经济绩效研究立足点是围绕社会群体的共享信念展开的。

文化信念在比较制度分析和历史比较制度分析中居于极为重要的研究地位。Greif(1994)较早地探讨了文化和制度之间的关系。他以意大利热那亚(Genoa)和北非马格里布(Maghribi)两地商人的历史案例分析了两者不同的文化如何导致他们发展成不同的对海外商人的规制制度,进而如何影响后续的发展路径^⑥。Glaeser et al. (2004)在对制度与经济发展关系的考察中发现,殖民历史对经济的有益影响中来自正式制度的要远低于来自引入的人力资本的,这些引入的人力资本包含了特别重要的文化信念因素^⑦。Licht et al. (2007)认为非正式的制度基础根植于一个国家或地区的文化之中。他们研究了文化和社会制度的关系,以50个国家的跨文化心理学数据作为文化的度量并考察了制度的三个重要维度:法制、腐败和民主可问责性。为了识别因果关系,他们使用了语言这一与文化高度相关的变量作为工具变量,发现文化对以治理度量的制度质量有显著影响^⑧。Di Tella & Dubra (2008)^⑨表明“美国梦”信念系统包括社会正义信念以及对犯罪惩罚的认知,信念通过影响惩罚制度间接作用于经济结果。在强调惩罚的文化中,更有利于形成具有较强执行力的惩罚制度安排,从而推动合约的执行和产权保护,而主张宽容的文化则可能更容易遭受搭便车者和反社会者的破坏。Tabellini(2010)^⑩则将文化等同于广义的制度,以此实证考察由历史塑造的特定文化特质如何影响经济表现。他使用全球价值观调查中国家层面的个体重要价值观和信念指标来度量文化,这些指标包

① Nunn, N., and L. Wantchekon, “The Slave Trade and the Origins of Mistrust in Africa”, *American Economic Review*, 2011, 101(7), pp. 3221-3252.

② Alesina, A. and G. M. Angeletos, “Fairness and Redistribution”, *American Economic Review*, 2005, 95(4), pp. 960-980.

③ Denzau, A. T. and D. C. North, “Shared Mental Models: Ideologies and Institutions”, *Kyklos*, 1994, 47(1), pp. 3-31.

④ Greif, A., “Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies”, *Journal of Political Economy*, 1994, 102(5), pp. 912-950.

⑤ Aoki, M., “Institutions as Cognitive Media between Strategic Interactions and Individual Beliefs”, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 2011, 79(1-2), pp. 20-34.

⑥ Greif, A., “Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies”, *Journal of Political Economy*, 1994, 102(5), pp. 912-950.

⑦ Glaeser, E. L., R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes and A. Shleifer, “Do Institutions Cause Growth?” *Journal of Economic Growth*, 2004, 9(3), pp. 271-303.

⑧ Licht, A. N., C. Goldschmidt and S. H. Schwartz, “Culture Rules: The Foundations of the Rule of Law and Other Norms of Governance”, *Journal of Comparative Economics*, 2007, 35(4), pp. 659-688.

⑨ Di Tella, R. and J. Dubra, “Crime and Punishment in the ‘American Dream’”, *Journal of Public Economics*, 2008, 92(7), pp. 1564-1584.

⑩ Tabellini, G., “Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe”, *Journal of the European Economic Association*, 2010, 8(4), pp. 677-716.

括信任、对他人的尊重、对个人努力与成功的信心。为了避免遗漏变量问题,他将研究范围聚焦于欧洲地区。在控制了国家固定效应、1850年的教育和城市化率水平的前提下,发现文化指标与两个历史变量相关:19世纪末的地区识字率以及1600至1850期间政治制度的度量指标。具体来说,历史上更落后的地区(高文盲率和差的政治制度)在当今具有以下的文化特质:低信任、不尊重他人、不信奉个人努力能达到成功。这些文化特质又高度相关于当今的区域经济发展水平。

三、文化信念、价值观与经济绩效:经验证据

文化信念和价值观对经济具有重要的影响力,一个自然的解释是不同族群组成的国家或地区拥有不同的文化,文化是决定个人和社会的价值、偏好、信念的关键因素,而这些差异在决定经济表现中扮演关键角色(Acemoglu et al., 2005)^①。文化在某种程度上是一定群体成员共享的信念体系,而文化背景又塑造成员的信念。一个社会群体持有的主导信念可能是构成包括制度变革、生产创造、市场贸易等的根本动力。Greif(1994)认为不同的文化产生不同的对人类行为合宜性的信念,如一些信念主张执行惩罚而另一些则不主张,这可以改变既定制度环境中的均衡结果^②。Landes(1999)也认为西方世界的崛起源于特定的一系列关于世界的认知以及人类行为如何改变世界的信念^③。信任、对社会地位的决定因素的看法、公平与效率的观念、对性别角色的看法等这些信念和偏好在不同社会和同一社会的不同时期都可能呈现显著差别。这些信念和偏好进而影响个体行为和资源配置方式。作为较早使用全球价值观数据实证研究文化与经济关系的代表性文献,Granato et al. (1996)主要以几个主要的价值观念作为文化的度量,考察了个人的成就动机对经济发展的影响,使用最小二乘回归对25个国家的横截面数据进行了实证分析,结果表明追求成就和节俭的价值观与经济增长正相关,而关注后物质主义(post materialism)的价值观与经济增长负相关^④。

为了证明文化价值观念对经济的重要性,面临的困难在于找到令人信服的方式表明文化可以被严谨地研究,特别是需要将文化的影响与制度和标准的经济变量进行分离。全球价值观调查等调查数据为度量和分析文化价值观念提供了变量。许多研究以个体在调查中表达的对一系列事项的观念作为文化的度量并将之与经济数据结合起来进行分析。值得注意的是,由于这种研究面临严重的内生性问题,所以,工具变量的选择和使用具有重要意义。

(一)信任信念的经济效果

德国社会学家齐美尔指出,“信任是社会中最最重要的综合力量之一”。一个社会的流畅运转依赖于此,人际亲疏、法律规则都是信任的参照,信任就是力量,经济活动中的信任更是经济发展的润滑剂。“2016中国信任度调查”的数据也发现,国人越来越倾向于依靠法律法规制度下的契约精神来重获信任。La Porta et al. (1997)^⑤和Knack & Keefer(1997)^⑥在经济学研究也比较早地使用了全球价值观数据,他们聚焦于信任这一重要的文化价值观念与经济绩效的关系,发现了两者之间高度的相关

① Acemoglu, D., S. Johnson and J. A. Robinson, “Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth”, *Handbook of economic growth*, 2005, 1(PartA), pp. 385-472.

② Greif, A., “Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies”, *Journal of Political Economy*, 1994, 102(5), pp. 912-950.

③ Landes, D. S., 1998, *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are so Rich and Some So Poor*, New York: W. W. Norton & Company.

④ Granato, J., R. Inglehart and D. Leblang, “The Effect of Cultural Values on Economic Development: Theory, Hypotheses, and Some Empirical Tests”, *American Journal of Political Science*, 1996, 40 (3), pp. 607-631.

⑤ La Porta, R., F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer and R. W. Vishny, “Trust in Large Organizations”, *American Economic Review*, 1997, 87(2), pp. 333-338.

⑥ Knack, S. and P. Keefer, “Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation”, *Quarterly Journal of Economics*, 1997, 112(4), pp. 1251-1288.

性,但是面临的一个问题就是信任与经济增长互为因果所产生的内生性问题。Tabellini(2010)基于全球价值观调查数据的实证研究也发现信任与国家之间经济绩效存在相关性^①。

信任通过多个途径对经济绩效产生影响。人类大部分合作都依赖于信任,大量来自实验经济学的研究表明高的信任信念可以提高社会困境博弈中的合作水平(Dufwenberg and Gneezy,2000)^②。进一步的,信任通过影响制度结构而作用于社会生产效率,譬如 Bloom et al.(2012)认为信任水平高的地区的公司组织更可能分散化,高信任通过推动公司之间的重新分配和促使更有效率的公司成长进而提高整体的生产率水平^③。另外,Algan & Cahuc(2009)^④,Aghion et al.(2010)^⑤,Aghion et al.(2011)^⑥等都从不同角度考察了信任与制度的关系。

(二)宗教信仰和长期经济增长

另一常被关注的文化经济学领域是宗教信仰问题。Barro & McCleary(2003)考察了人们对地狱和天堂的宗教信仰如何影响经济增长,通过工具变量的估计,他们认为存在从宗教信仰到经济增长的单向因果关系而不是相反。Guiso et al.(2004)则表明宗教信仰和教派的强度与个体一系列的态度如信任他人、对政府、女性工作、节俭等的看法相关^⑦。Guiso et al.(2006)进而使用宗教信仰作为工具变量研究这些价值观念在国家层面的累积效果与储蓄、再分配、贸易等经济表现之间的相关性。结果表明关于节俭的价值观对储蓄率具有重要影响,持有节俭观念国民比例的标准差的提高1个百分点伴随国民储蓄率1.8个百分点的增长^⑧。以往的研究中,关于中国民众宗教认同和实践的分析比较模糊。在多次“全球价值观调查”中,儒文化成了一种宗教类别。比如,1981-2002年间的4次“全球价值观调查”数据显示,中国台湾地区和大陆的被访者在祖先崇拜认同及参与的比例分别为2.5%和44%,而在儒教认同及参与的比例仅为0.2%和0.0%;2002年的全球价值观调查显示,93.9%的中国大陆被访者认为无宗教信仰,89.7%的中国被访者从未参加宗教活动。从数据上看,中国大陆的宗教信仰程度小,但值得注意的是,虽然从认同的角度来看,中国大陆对于儒教认同的程度较小,但是其具体的儒教实践模式却和祭祖行为紧密相关。

(三)性别和工作价值观念对家庭分工和劳动市场的影响

Fernández et al.(2004)发现,由工作的母亲养大的男性,其婚后妻子更倾向于参加工作,这是由于代际传递引起的性别与工作价值观念所导致的,进而会对整个经济产生重大影响^⑨。在另外一项研究中,Fernández(2007)以全球价值观调查的数据进行跨国实证分析发现,崇尚家务劳动的观念与

① Tabellini, G., "Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe", *Journal of the European Economic Association*, 2010, 8(4), pp. 677-716.

② Dufwenberg, M. and U. Gneezy, "Measuring Beliefs in an Experimental Lost Wallet Game", *Games & Economic Behavior*, 2000, 30(2), pp. 163-182.

③ Bloom, N., R. Sadun and J. Von Reenen, "The Organization of Firms across Countries", *Quarterly Journal of Economics*, 2012, 127(4), pp. 1663-1705.

④ Algan, Y. and P. Cahuc, "Civic Virtue and Labor Market Institutions", *American Economic Journal: Macroeconomics*, 2009, 1(1), pp. 111-145.

⑤ Aghion, P., Y. Algan, P. Cahuc and A. Shleifer, "Regulation and Distrust", *Quarterly Journal of Economics*, 2010, 125(3), pp. 1015-1049.

⑥ Aghion, P., Y. Algan and P. Cahuc, "Civil Society and the State: The Interplay between Cooperation and Minimum Wage Regulation", *Journal of the European Economic Association*, 2011, 9(1), pp. 3-42.

⑦ Guiso, L., P. Sapienza and L. Zingales, "The Role of Social Capital in Financial Development", *American Economic Review*, 2004, 94(3), pp. 526-556.

⑧ Guiso, L., P. Sapienza and L. Zingales, "Does Culture Affect Economic Outcomes?" *Journal of Economic Perspectives*, 2006, 20(2), pp. 23-48.

⑨ Fernández, R., A. Fogli and C. Olivetti, "Mothers and Sons: Preference Formation and Female Labor Force Dynamics", *Quarterly Journal of Economics*, 2004, 119(4), pp. 1249-1299.

女性的工作参与显著负相关^①。在不同的文化中我们很容易发现家庭观念的重大差别,这是否也具有经济意义?回答无疑是肯定的,Alesina & Giuliano(2010)使用全球价值观调查中家庭观念数据构造了家庭连带强度,实证表明对家庭越重视,家庭生产程度越高、家庭规模越大,而妇女和少儿的劳动参与程度和迁徙比例则越低^②。他们的后续研究涉及政治参与和家庭连带之间的关系(Alesina and Giuliano, 2011)^③,政治参与是社会资本的重要组成部分,对经济发展具有重要意义。这一研究表明家庭观念强对于经济的市场化进程具有不利的影响,从而也可以部分地解释了为什么不同文化间经济绩效存在差异。

(四)语言模式潜在影响族群的经济行为

语言是文化的标签,是制度的载体和媒介。Chen(2013)认为语言从语法方面联系于现在和未来,因而与人类的跨期选择行为密切相关。比如,英语中会明显区分现在和将来的事件(如“*It will rain tomorrow*”),而德语则只简单叙述(*It rains tomorrow*)。由于跨期选择是人类面临的重要经济决策,不同族群的语言差别会联系于一系列重要的经济行为差别。基于上述的逻辑,他使用 WVS 数据实证研究了语言对储蓄、退休、吸烟、安全性行为、肥胖等方面行为的数量影响,分析表明确实存在从语言到经济社会行为的因果关系^④。

文化信念和价值观影响经济绩效的途径总体来说有两个方面:一个是直接途径,不同社会群体的文化信念和价值观谱系中的因素(如合作、信任、竞争、对成功的看法等)直接作用于经济行为和结果;另一个是间接途径,文化信念和价值观通过影响制度结构、语言系统、人力资本、社会资本等间接作用于经济绩效,此类问题的重点和难点在于中间代理变量的构造以及如何解决互为因果的内生性问题。对于内生性的问题,Algan & Cahuc(2010)^⑤使用美国移民继承先辈的信任成分作为工具变量对信任与增长的因果关系进行实证分析,发现继承的信任可以解释 1935-2000 年间经济发展水平国别差异中的绝大部分,并认为发展中国家人均收入的落后主要可以由低的信任水平加以解释。另外一个思路就是抽象出历史事件作为自然实验消除内生性,Giuliano & Spilimbergo(2014)认为历史事件的冲击可以深远影响人们的价值观念。他们发现在年轻时经历过经济衰退的个体会倾向于认为人生的成功更多的取决于运气而不是努力,更加支持政府的再分配并倾向选举左翼政党。这种衰退对信念的影响是长期的,研究者使用了 WVS 调查数据对观点作了验证^⑥。

四、社会价值观与经济政策

在对价值观的研究中,有非常重要的一部分是来自于人们对待个人努力与自身成功或财富的关系看法,或者说人们对社会正义的信念。这一信念具有深厚的心理学基础,人们需要相信他们生活在一个正义的世界里,可以普遍得到他们应得的东西(Lerner, 1982)^⑦。人们需要不断地激励自己(或子女)去努力工作、进行教育投资、在逆境中奋进,以及避免陷入懒惰、福利依赖和毒品的深渊。在这种

① Fernández, R., “John Marshall Lecture: Women, Work, and Culture”, *Journal of the European Economic Association*, 2007, 5(2-3), pp. 305-332.

② Alesina, A. and P. Giuliano, “The Power of the Family”, *Journal of Economic Growth*, 2010, 15(2), pp. 93-125.

③ Alesina, A. and P. Giuliano, “Family Ties and Political Participation”, *Journal of the European Economic Association*, 2011, 9(5), pp. 817-839.

④ Chen, K., “The Effect of Language on Economic Behavior: Evidence from Saving Rates, Health Behaviors, and Retirement Assets”, *American Economic Review*, 2013, 103(2), pp. 690-731.

⑤ Algan, Y. and P. Cahuc, “Inherited Trust and Growth”, *American Economic Review*, 2010, 100(5), pp. 2060-2092.

⑥ Giuliano, P. and A. Spilimbergo, “Growing up in a Recession”, *Review of Economic Studies*, 2014, 81(2), pp. 787-817.

⑦ Lerner, M. J., 1982. *The Belief in a Just World: A Fundamental Delusion*, New York: Plenum Press.

情况下,激发每个人最终会获得“应得”的乐观信念就极为重要(Benabou and Tirole,2006)^①。这种基本的社会正义的人性需求,面对现实的挑战,付出并非总是获得回报,以出生、运气、腐败、关系等非“正义”因素获得高额收入的现象在全世界都不同程度的存在。尽管人类拥有同样的正义信念需求,但是调查显示对待社会正义的信念在不同国家和地区之间具有重大的差异,这种国别之间社会正义信念的差异对各国经济政策到最终经济绩效的实现造成重要影响。

在这一问题方面,一个典型经验事实是在过去几十年间美国和欧洲从公共政策到经济绩效都呈现显著差异。Alesina et al.(2001)实证分析表明一国的社会福利支出与认为“运气和关系决定收入”的信念强烈正相关。“美国梦”以普遍相信努力工作带来美好生活为特征,表现为自由放任的公共政策,而欧洲则对社会正义持悲观态度并推行高福利政策。他们以全球价值观调查的数据分析显示多数美国人(60%)将贫穷归因于错误的选择或缺乏努力,而多数欧洲人(60%)认为贫穷是难以逃离的陷阱,多数美国人(59%)视财富和成功为天赋、努力、创业精神的结果,而多数欧洲人(54%)则归因于运气、腐败或关系等因素。虽具有类似的资本主义制度基础,在过去的一个世纪美国的经济绩效显著优于欧洲^②。随后的一系列研究如 Alesina & Angeletos(2005)^③,Benabou & Tirole(2006)等认为美国社会相信个人努力决定收入,倾向于选择较低的收入再分配水平和低税率,均衡状态下努力水平高而运气扮演的成分有限,从而市场结果会相对公平,社会信念进一步得以自我实现;欧洲社会更相信运气、出生、关系、腐败等决定财富,倾向选择高税率制度,从而扭曲分配使这种信念也得以维持。一项较新的政治学研究表明,在排除了文化因素、绩效因素、意识形态因素以及人口统计学特征的影响之后,通过分析全球价值观调查 2007 年的中国数据,他们发现:民众对社会流动的乐观预期提升了对执政党的政治信任,能产生“只要努力就能获得成功”的预期(Su et al., 2015)^④。

这类研究中广泛采用模型分析、规范性福利分析。Hirschman & Rothschild(1973)^⑤,Piketty(1995^⑥,1998^⑦),Benabou & Ok(2001)^⑧,Rotemberg(2002)^⑨均对社会正义信念在社会分配政策中所起的作用进行了模型分析。其中,极具代表性的是阿莱西纳的工作,在 Alesina & Angeletos(2005)静态分析模型的基础上,Alesina et al.(2012)^⑩使用了一个政治——经济分析的演化动态模型考察了政策(所得税、财富税和转移支付)、不平等和再分配偏好随时间的演化,并将这一演化过程作为个体对财富差距是否公平的感知变化的函数。他们发现公平信念的不同会使两个在其他方面相同的国家分岔到完全不同的发展道路上。在该模型中,作者还表明对公平观念(或偏好、意识形态)的一次暂时冲击可能会产生长期效果,进而导致政策选择的改变。

① Bénabou, R. and J. Tirole, “Belief in a Just World and Redistributive Politics”, *Quarterly Journal of Economics*, 2006, 121(2), pp. 699-746.

② Alesina, A., E. Glaeser and B. Sacerdote, “Why Doesn’t the United States Have a European-Style Welfare State?” *Brookings Papers on Economic Activity*, 2001, (2), pp. 187-254.

③ Alesina, A. and G. M. Angeletos, “Fairness and Redistribution”, *American Economic Review*, 2005, 95(4), pp. 960-980.

④ Su, Z., Y. Cao, J. He and W. Huang, “Perceived Social Mobility and Political Trust in China”, *African and Asian Studies*, 2015, 14(4), pp. 315-336.

⑤ Hirschman, A. O. and M. Rothschild, “The Changing Tolerance for Income Inequality in the Course of Economic Development With A Mathematical Appendix”, *Quarterly Journal of Economics*, 1973, 87(4), pp. 544-566.

⑥ Piketty, T., “Social Mobility and Redistributive Politics”, *Quarterly Journal of Economics*, 1995, 110(3), pp. 551-584.

⑦ Piketty, T., “Self-Fulfilling Beliefs about Social Status”, *Journal of Public Economics*, 1998, 70(1), pp. 115-132.

⑧ Benabou, R. and E. A. Ok, “Social Mobility and the Demand for Redistribution: the POUM Hypothesis”, *Quarterly Journal of Economics*, 2001, 116(2), pp. 447-487.

⑨ Rotemberg, J., “Perceptions of Equity and the Distribution of Income”, *Journal of Labor Economics*, 2002, 20(2), pp. 249-288.

⑩ Alesina, A., G. Cozzi and N. Mantovan, “The Evolution of Ideology, Fairness, and Redistribution”, *The Economic Journal*, 2012, 122(565), pp. 1244-1261.

五、结论与评价

本文对近些年来经济学界针对文化与经济关系的大量研究文献进行梳理和评价,其中特别关注了此领域中运用全球价值观调查数据所进行的实证研究。可以看出,在社会科学界内部一个日益广泛的共识是,决定当今社会发展的力量很大一部分是来自整个社会群体的主流价值观和意志,这些意志或价值观通过各种机制转化为个体行为和集体行动来推动社会发展。文化信念和价值观通过与社会制度和政治经济政策的相互作用对经济结果产生深远的影响,而文化信念和价值观又内生于制度和社会经济的演化之中,形成复杂的交互演化动态过程。

当今世界文化异彩纷呈,东西文化交相辉映,各取所长、共同繁荣是大势所趋。文化与经济关系的研究为我们提供了一个相对客观的视角,什么文化有利于经济发展?什么文化阻碍经济发展?应该是需要面对的核心问题。比如,从上述的梳理和评析中,我们可以看到,信任他人、相信努力和坚信社会正义在普遍的意义上具有积极的作用,应该是所有文化共同追求的方向。而语言、家庭观念、宗教等综合价值判断则存在显著的跨文化差异,需要更为合理的评价与认识。

在现实的意义上,大量研究表明,文化信念和价值观绝不仅仅是国家软实力的体现,同时也是硬实力的重要保证。加强文化繁荣的建设,不只能提高精神文明水平,还可以为经济发展提供更为持久的动力。所以,相对于基础设施等有形资本的投资,对文化和教育等无形资本的投资更需要引起政策当局的重视。

A Review of the Economic Studies Introducing Cultural Belief and Value

SUN Tao JIANG Shu-guang

(Center for Economic Research, Shandong University, Jinan 250100, P. R. China;

School Of Economics, Zhejiang University of Finance and Economics, Hangzhou 310018, P. R. China)

Abstract: This paper focuses on the interaction between beliefs and economic performance. Cultural beliefs and values have an important impact on economic performance, but it has long been ignored by mainstream economics, until recently, there has been a boom of research culture in the field of economics. This paper reviews the recent important literature for the study of culture and economy systematically and find that the source and change of cultural values involve with intergenerational inheritance and shock from significant historical event, that cultural belief closely relates to meta-institution through the specific system and mechanism effect in a wide range of economic activities, that cultural values through the influence factors such as trust, work value, religious belief and other specific beliefs have important economic performance, and that social justice beliefs have strong economic policy implications. In particular, this paper focuses on the empirical research on the survey data using the global values, the data resource is now more widely used in many research fields of economics, sociology, political science, psychology, etc.

Keywords: Cultural belief; Value; Economic performance; World value survey

[责任编辑:张爱琴]