

The Influence of Self-interest on Philanthropy

Zhang Jiaqi* Wang Xiaoming Ren Yingyin Pang Xiaowen

Department of Education, QuFu Normal University, Qufu

Abstract: Previous studies have shown that the consideration of self-interest in charitable behavior will reduce the level of philanthropy and lead individuals to act in a more selfish direction. However, many practical examples show that the participation of self-interest can influence the philanthropic decisions of individuals, thus making them more likely to engage in pro-social behaviors such as philanthropy. Introduced in this paper the relationship between self-interest and philanthropy, reviews the researches of the predecessors in self-interests, and analysis the self-interest by changing the Angle of philanthropy, with material, social, and emotional three factors impact on philanthropy, points out that the self-interest influence philanthropy is not only a negative, negative, can also be charity to play an active and positive role. Future research can further explore the psychological mechanism, boundary conditions and intervention means of self-interest in promoting charity behavior, find more direct and effective manipulation methods, and expand the physiological mechanism of self-interest in influencing charity behavior.

Key words: Self-interest; ACTS of charity; Influencing factors; Psychological mechanism; The boundary conditions

Received: 2020-08-25; Accepted: 2020-09-09; Published: 2020-09-14

自我利益对慈善行为的影响

张家琦* 王小明 任颖垠 庞晓文

曲阜师范大学教育学院心理学系, 曲阜

邮箱: 837439142@qq.com

摘要: 以往的研究表明, 在慈善行为中加入对自我利益的考量会降低个体的慈善水平, 使个体向着更加自私的方向去行事。但是很多现实的例子又表明自我利益的参与可以影响个体的慈善决策, 进而让个体更有可能进行慈善等亲社会行为。本文介绍了自我利益与慈善行为的关系, 回顾了前人在自我利益方面的相关研究, 并分析出自我利益通过物质、社会 and 情绪三个因素对慈善行为产生影响, 指出自我利益影响慈善行为不仅仅是负面的、消极的, 还可以对慈善行为起到积极的、正向的作用。未来研究可以进一步探索自我利益促进慈善行为的心理机制、边界条件与干预手段, 寻找更为直接有效的操纵方法, 并拓展自我利益影响慈善行为的生理机制。

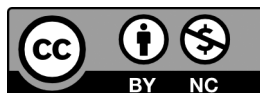
关键词: 自我利益; 慈善行为; 影响因素; 心理机制; 边界条件

收稿日期: 2020-08-25; 录用日期: 2020-09-09; 发表日期: 2020-09-14

Copyright © 2020 by author(s) and SciScan Publishing Limited

This article is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>



1 引言

关于慈善的概念,古已有之。在中国的传统文化典籍中,“慈”是“爱”的意思。孔颖达疏《左传》有云:“慈者爱,出于心,恩被于业。”又曰:“慈为爱之深也。”许慎的《说文解字》中也有解释道:“慈,爱也。”它尤指长辈对晚辈的爱抚,即所谓“上爱下曰慈”。“善”的本义是“吉祥,美好”,即《说文解字》中所解释的“善,吉”,后引申为和善、亲善、友好。中华慈善总会创始人崔乃夫将慈善概括为父母对子女的爱为慈,讲的是纵向关系。人与人之间的关爱为善,讲的是横向的关系;慈善是有同情心的个体之间的互助行为。因此,在慈善行为中掺杂对自我利益的考量往往被认为是对慈善的亵渎,进而会获得更低的道德评价,但是现实生活中却经常会观察到很多人进行慈善行为的背后都或多或少地为自己谋福利,带来很多的自我利益(Self-interest)。

几个世纪以来,哲学家[1][2][3]和心理学家[4][5][6]认为,所有行为,无论表面上是多么的无私,实际上都是由自我利益驱动的。与利他主义相反,自我利益的定义十分狭隘,指短期的物质或有形利益,通常不包括长期的物质利益、社会地位和群体利益[7][8][9][10]。但后来的研究将自我利益扩大,其中不仅包括追求物质利益,还包括其他形式,即追求增加积极情绪(如“温暖的光芒”)[11][12],或减少消极情绪(如自我概念不清晰)[13][14]。即使自我利益在根源上与亲社会行为的理念相悖,但它的存在也是必要的,因为在西方文化中存在一种自我利益的社会规范,表明个体应该并且确实按照自己的利益行事[15]。这种规范的存在意味着个体常常倾向于将自我利益动机隐藏在亲社会行为背后[16]。

个体普遍希望自己的形象是正面的和有道德的[17][18],从而促使他们将自私自利的行为归咎于外部环境[19],并将特别道德的行为归功于自己,因此,个体往往以保持自我道德形象的一致性为目的,作出最大限度的自我尊重归因,即用外部原因拒绝慈善行为。然而,个体避免不道德自我形象的能力并不是无限的,他们的拒绝和自夸都必须是令人信服的,因此,个体必须做到“言行一致”,即使这样做付出的代价很大。当没有自私自利行为的外部理由时,

个体为了防止自我形象受损就会更加自愿地进行慈善行为。综上所述,不仅获得自我利益会促进个体的慈善意愿,避免自身利益的受损也是个体进行慈善行为的动机之一。

然而,自我利益的作用也不是无限的,Jason Weeden 和 Robert Kurzban (2017) 的研究发现,个体的人力资本水平改变了个体认知自我利益的出发点 [20]。他们的研究证明,人力资本水平较低的个体(例如穷人,受教育水平较低的人)会更加支持基于群体特征、亲社会的国家政策,而高人力资本水平的个体会选择基于个体特征、非亲社会的国家政策。所以,人力资本水平通过影响个体对自我利益的认知出发点来改变个体对国家政策的选择,进而产生了宏观角度的亲社会和非亲社会倾向的政策选择。

总之,自我利益通过影响改变对慈善行为事件的整体认知和进行慈善行为的动机发挥作用,以启动对自我利益的获取和减轻损失的欲望来进行实证研究。相对于慈善行为其他方面的研究,关注自我利益与慈善行为关系的研究仍然较少,这点在国内尤其突出。本文拟对国内外的相关研究结果进行梳理,归纳自我利益对慈善行为的影响,寻找提高个体慈善水平的方法,以期为未来的研究提供参考。

2 慈善行为中的自我利益类型

自我利益对慈善行为的影响较为抽象,在行为上一般表现为两个方面:一是对自我利益的获取,即以获取金钱、社会名声和赞赏等自我利益为目的而进行的慈善行为;二是避免自我利益的损失,即以保持自我社会形象的一致性和较高的道德水平而进行的慈善行为。从捐赠者的角度来看,个体在进行慈善行为时往往会使自己受益,获得的自我利益是慈善行为的结果,而自我利益的获取意愿是进行慈善行为的动机。自我利益影响慈善行为的因素有三种:物质因素、社会因素和情感因素。其中,物质因素指慈善行为完成后获得的物质收益,例如礼品奖励和金钱奖励等;以愉悦的享乐体验、通过成功履行道德义务而体验到的幸福状态为目的就是自我利益中的情感因素;社会因素主要是指社会地位、道德形象和名声等社会关系的利益。本文从物质因素、社会因素和情感因素梳

理有关自我利益对慈善行为影响的文献并讨论其心理机制。

2.1 物质因素

多年来,研究者普遍认为物质奖励是慈善捐赠的重要激励措施[20][21][22][23][24][25][26][27]。已有研究发现在发出慈善捐助请求之前向潜在捐赠者提供一份物质奖励会提高捐赠率[22],这可以用互惠理论来解释,即个体在获得物质奖励后认为自己有回报的义务。其他关于小规模物质奖励方案的研究也取得了积极成果[25][27][28][29],例如,当个体收到感谢礼物时,即使礼物不是很理想,也会增加捐款金额和提高捐赠率[24]。

Julian 等人(2016)发现不同的参照点引发不同的框架进而影响个体慈善捐赠意愿。在他们的实验中通过让被试阅读不同的材料控制参照点进而引发不同的框架效应。结果表明与捐赠框架相比,在购买框架下的被试更愿意进行慈善捐赠。在之后的现场实验中也有相同的发现。与之前的实验室研究一致,在购买框架下个体会捐赠更多的金钱,表现出更高的慈善水平。并在最后的研究中证明无论是购买框架还是捐赠框架,与无明显参照点相比都会有更高的慈善水平,个体更加愿意慈善捐赠。作者认为是社会规范理论导致了这种结果的产生,该理论假定个体在评价活动时他们会与他们所提出的规范进行比较[29]。他们进一步假设客观上类似的情况可以引起不同的范畴规范,从而引起不同的反应,也就是说,一种情境唤起的规范将与情境(不可变属性)共享一些属性,而不与其他(可变因素)共享。在这个研究中,不同的框架引起了不同的规范,影响个体的慈善意愿。

Chang 和 Chen(2019)的研究进一步探讨了框架效应[30]。他们通过一系列的实验证明框架效应的许可效应,即使用功利主义产品时,捐赠框架的平均捐赠金额比购买框架高;使用享乐产品时,两种捐赠类型之间没有统计差异。因为在捐赠框架的情境中,由同情心引起的捐赠动机会被享乐商品带来的快乐所抑制,降低捐赠意愿[31][32];在购买框架的场景中,许可效应给人们提供了在购买框架的场景中购买享乐商品的借口,而不会感受到自我放纵的罪恶感,这可能导致更高的捐赠意愿[33][34][35]。

但是框架效应的作用也不是无限的, Savary 和 Newman (2020) 的研究发现有很多的因素会在一定程度上减弱框架效应的作用 [36]。基于自我信号传递理论 [37], 通过实验发现情境归因、自我概念清晰度、许可效应和未来捐赠预测会影响框架效应。具体来说, 自我信号传递认为人们做出的选择会向自身传达有关自己的价值观和特质的信息 [38], 所以当捐赠者相信捐赠将有助于他们了解和强化自己的利他水平时, 才能获得框架效应, 例如个体将自己的选择归因于情境或者自我清晰度较低时, 会受到框架效应的影响。此研究进一步证明, 框架效应会影响后续的捐赠决策, 即捐赠者之前进行过“纯粹的捐赠”或者进行购买框架形式的捐赠, 后续捐赠的框架效应会消除, 因为之前的行为让捐赠者感觉自身已经足够无私。

综上所述, 物质收益会提高个体的慈善水平, 但是物质收益的表达形式, 即框架效应会影响个体的慈善意愿。有效的方式会更有效地让个体接受慈善行为中自我利益的获取, 提高个体的慈善水平。

2.2 社会因素

提高社会地位是社会利益的主要内容。Lane (2015) 研究发现, 在货币任务中个体会更加偏向于为自己所在群体的成员分配更多的资金, 从而产生群体偏差 [39]。Tajfel, Bundy 和 Flament (1971) 提出的社会认同理论解释, 这种群体偏差产生的原因是个体想提升自己的群体地位, 增强自我形象, 因此, 社会认同理论的视角下的群体偏差来源于对社会利益的渴望 [40]。同时, 当个体的决定被他人直接观察时, 由于相关的社会利益信号, 那些有促进自身福利动机 (如获得社会地位) 的个人往往更有可能进行慈善行为 (如在造福他人的商品上花钱) [41]。当然, 社会利益的影响在公共决策环境中更为明显。Roux, Goldsmith 和 Bonezzi (2015) 将公共与私人决策环境的分类引入到慈善决策中, 通过不同的决策环境体现自我利益, 私人环境条件下的被试被告知“捐赠是完全匿名的, 没人知道是否进行捐款和捐款金额”; 公共环境条件下的被试被告知“如果你真的捐款, 你的姓名、照片和捐款金额将在下个月被公布在你公司简报的‘捐款页面’上” [42]。结果发现, 公共环境中的被试更愿意

慈善捐助,捐助的金额也更多。这说明当一个人的决策环境为公共环境时,对社会利益的考虑会影响个体的慈善水平,即使个体处于资源稀缺的状态还是会选择慈善行为。这主要是因为资源稀缺状态下个体倾向于提高自己的福利,而公共决策环境会给予慈善行为社会利益。

除了获取社会地位以外,避免自身道德形象的损失也是社会因素的一部分。Lin 和 Miller (2017) 的研究通过设置道德陷阱操纵防止自我道德形象受损的动机,发现个体会将拒绝慈善行为的自利理由归因于外部,而当这种外部理由被取消时,个体为了保持自己的道德身份和“言行一致”会更加愿意进行慈善行为。在该研究中,“道德陷阱”的设置是将慈善行为的外部拒绝理由和激励理由取消:一是取消拒绝慈善行为的外部理由,二是将慈善行为出于自利的外部激励取消 [43]。当外部理由被取消时被试报告出对慈善行为的意愿,并且表示如果不做志愿者会有更大的内疚感,拥有更差的情绪体验;而有报酬的个体会更加愿意去参与亲社会行为,他们在报酬取消后也表达出对亲社会行为的意愿。也就是说,自利理由可以提高个体的慈善水平,当外部激励被取消时,个体为了防止自我道德形象的损坏只能更加自愿的参加慈善行为,所以为防止自我利益损失而进行的考量确实提高了慈善水平。

2.3 情感因素

关于进行慈善行为是否增加幸福感的问题可以追溯到古希腊,亚里士多德认为生活的目标是达到“幸福”,幸福感不仅仅是一种愉快的享乐体验,也是个体通过成功履行道德义务而体验幸福的状态,这与现代幸福观密切相关。虽然这些说法有时超越证据基础,但越来越多的研究为慈善行为的情感利益提供了方法多样的支持。

从社会学习理论的角度来看,个体在整个社会化过程中逐渐感受到帮助他人的好处 [44]。这种体验可能是源于个体对社会规范的遵守 [45]。由于遵守了社会规范,儿童可能会受到成年人的赞扬,或者由于互惠准则,可能会有因其善行而得到回报的积极经验。根据 Cialdini 等人 (1981) 的研究,大多数成年人认为亲社会行为是一种有益的体验,因为社会化过程中,亲社会行为与

积极体验的重复配对会产生积极的后果 [44]。Cialdini 和 Kenrick (1976) 的研究表明, 年龄较大的孩子可能比年龄较小的孩子在经历消极情绪时更容易得到帮助, 这可能是因为年龄较大的孩子更容易明白助人为乐的道理 [46]。

在生理水平上, 功能磁共振成像 (fMRI) 证据显示, 给慈善机构捐款会激活与快乐和奖励体验相关的大脑区域活动。Harbaugh, Mayr 和 Burghart (2007) 的一项研究记录了被试的神经活动, 被试需要决定如何在自己和当地一家食品银行之间分配一百美元, 结果发现, 最初的 100 美元捐赠给慈善组织, 激活了腹侧纹状体, 而腹侧纹状体是与一系列奖励性刺激相关的大脑区域。这些结果进一步说明, 捐赠 (以慈善捐赠的形式) 本身就能带来愉悦的情感体验 [47]。

Dunn, Aknin 和 Norton (2008) 的研究探讨了消费方式与幸福感之间的关系 [48]。具体而言, 将被试随机分配到个人和亲社会消费条件中, 个人消费条件中的被试被要求将他们得到的金钱用于自己的账单、费用或礼物, 而亲社会消费条件中的被试被要求将钱花在给其他人的礼物或捐赠给慈善机构上。正如所预测的, 被要求以慈善方式花掉金钱的被试在一天结束时比在个人消费条件下的被试感到更快乐。值得注意的是, 个体得到的钱并不影响他们的快乐, 这表明个体如何花钱比他们收到多少钱更重要。因此, 这个实验研究为因果推断提供了支持, 即花钱在别人身上比花在自己身上更能带来幸福。

有趣的是, 感受他人的积极情绪, 例如专注于他人的幸福或快乐体验, 往往会抑制个体的慈善意愿 [45]。例如, Rosenhan, Salovey 和 Hargis (1981) 让被试参加一个“想象实验”, 实验操纵了三种条件, 即自我导向的积极影响条件 (他们将被派往夏威夷度假)、其他导向的积极影响条件 (他们的朋友将被派往夏威夷度假)、情感中立的控制条件。之后, 参与者有机会通过完成一组无关的多项选择题来帮助实验者的朋友。结果发现, 与对照组相比, 自我导向积极影响条件下的参与者更有帮助行为, 而其他导向积极影响条件下的参与者则不如对照组那么有帮助行为 [49]。综上所述, 对自我的积极影响有助于帮助他人, 而对他人的积极影响似乎抑制了帮助行为。

与社会利益类似, 获取积极情绪可以有效地提高个体进行慈善捐助的意愿, 同时调节自身消极情绪也可以促进慈善行为的产生。由于慈善行为在情绪调节

方面的有益结果,心理学家们关注了消极情绪状态对促进亲社会行为的潜在影响,特别是移情唤醒受到了广泛的关注。如果移情唤醒可以引起个人的痛苦、悲伤或内疚情绪,那么慈善行为的产生可能是由减少这种消极状态的自利愿望所激励的,这种影响在以唤醒帮助关系理论为导向的研究中得到了反复证明[50]。例如,成本回报模型表明,目睹另一个需要帮助的人会引起一种令人厌恶的个人痛苦状态,被试试图通过提供帮助来减少这种痛苦,并且这种方式会导致尽可能地减少净成本[51],即使被试的消极状态不是由于受难者的困境造成的,也仍然可以激励帮助行为。Cialdini, Darby 和 Vincent (1973)发现,通过让被试意外破坏研究人员的数据或目击他人这样做,会引发内疚或悲伤的体验,那么在不相关的情况下(与中性情绪控制组相比)也能增加被试的帮助行为[52]。

总之,物质、情绪和社会利益都可以在获取或者避免损失方面提高慈善水平。虽然自我利益被普遍认为会破坏慈善和亲社会行为,但是自我利益会通过个体对慈善行为的认知达到促进社会和谐的作用。

3 自我利益影响慈善行为的心理机制

不同类型的自我利益如何对慈善行为产生影响?互惠理论、双决策过程模型和社会功能理论对此进行了解释,从而能够更细致地展现自我利益与慈善行为的关系。

3.1 互惠理论

互惠涉及对一个人过去得到的好处的偿还义务。具体来说,它规定个体应该帮助那些帮助过他们的人,避免伤害那些帮助过他们的人。此外,这一规范规定,一个被帮助过的人有义务回报他人的恩惠,因此帮助他人成为一种用以增加未来获得帮助的可能性的方法。Gouldner (1960)认为,互惠是一个在所有社会中普遍存在的规则,它有助于调节个人与他人的关系,并在维持社会稳定方面发挥作用[53]。

但究竟多少互惠才足以维持公平的社会关系呢? Zhang 和 Epley (2009)的

研究表明,这取决于是关注亲社会行为的给予者还是接受者,因为不同的心理过程是每个人决定如何回报的基础。他们认为个体以自我为中心来评估亲社会行为的价值,给予者会更更多地关注他们所承担的成本,受惠者则会更多地关注他们所获得的利益 [54]。因此,给予者的期望是根据他们所采取行动的成本来获得回报,而接受者的期望是根据他们所获得的利益来获得回报。

Zhang 等人 (2009) 通过系列实验验证了这种假设的不对称性。例如,在他们的一个实验中,被试被随机分配去回忆最近接受或给予的一个恩惠,这些恩惠要么是他们给朋友、同事或邻居的,要么是他们从朋友、同事或邻居那里得到的。然后,要求说明他们希望接受者在感谢礼物上花多少钱,或者如果他们接受者,他们会花多少钱在感谢礼物上。结果显示,给予者成本预测了给予者所期望的感谢礼物的大小,而不是接受者所报告的他们实际会提供的礼物大小。这表明对成本与利益信息的差异关注可能是造成预期与实际互惠之间差距的心理机制,因此,利用慈善行为中给予者和接受者的成本收益差异感知是促进和谐和高效提高慈善水平的一个有效方法 [54]。

3.2 双决策过程模型

个体如何处理慈善决策?先前的研究表明存在两种不同但平行的信息处理模式:基于理性的、规则的系统 and 基于情感、影响的系统 [55] [56]。所使用的模式取决于个体如何评估慈善行为的接受者 [57]。研究发现,当评价依赖于感觉和情感时,个体选择了基于情感的评价模式。当个体处于这种模式时,对该问题的评估将更加定性和高度敏感,仅限于刺激是否达到某一点,但对规模或范围的进一步变化不敏感。因此,这种类型的评估是二元的(例如,是或否,喜欢或不喜欢等)。另一方面,当评估依赖于逻辑和理性计算时,个体选择使用基于规则的模式。当个体处于这样一种模式时,对该主题的评估将更加定量,并对刺激的变化不断敏感。因此,这类评估的决定受刺激因素的大小和范围的影响。

慈善行为通常是由情感驱动的 [58],这意味着捐赠决策大多是在基于情感的模式下做出的。这得到了相关捐赠研究的支持,他们发现捐赠决定对规模

或范围不敏感。例如，个体对于帮助拯救 2000、20000 或 200000 只鸟类的捐赠意愿几乎没有区别 [59]。同时，Hasford 等人（2015）在一项操纵捐赠决策评估的研究中，证明如果评估是基于情感而不是计算，那么被试在做出捐赠决策时对范围的敏感度较低 [60]。当然，针对个体认为奇点效应（表明个体更愿意捐赠给单个受害者而不是一群受害者）是个体在捐赠时对范围敏感的证据，研究者指出不是受害者的数量，而是受害者的可识别性造成了个体捐赠意愿的差异。更具体地说，与一组可辨认的、无法辨认的或统计的受害者相比，个体对一个可辨认的受害者有更强的“情感联系”。如此强烈的“情感联系”导致更慷慨的捐赠决策，这也进一步证明了个体做出的许多慈善决策是基于情感驱动的模式 [61] [62]。

3.3 社会功能理论

社会功能理论基于三个基本的命题：（1）人类进化为高度相互依赖的社会生物；（2）有效运作的群体往往具有特定的社会结构和进程；（3）个人拥有生物和文化进化“设计”的心理机制，以利用群体生活所提供的机会并保护自己不受群体生活的威胁。人的本性是群居动物。根据许多人类学家的观点，我们过去进化过程中所面临的环境挑战促使祖先们在高度相互依赖和合作的群体中生活 [63]。这种“超社会性” [64] 或“强制性相互依赖” [65] 很可能演变为个体成功最大化的一种手段：与独自生活和工作相比，个体在群体中与其他个体一起生活和工作，可能能够获得更重要的资源（如食物、水、住所、伴侣），并实现更重要的目标（如抚养孩子、自我保护）。而个体成功最大化就是自我利益的一种体现，无论是获取重要资源还是实现重要目标，都是以自我利益为驱动的。因此，社会功能理论的命题（1）揭示了自我利益对个体亲社会倾向影响的进化角度的心理机制。

命题（3）也间接解释了个体避免自我利益受损动机的路径。群体生活也有其代价 [66]。例如，群体生活中有一些人会对群体成员造成身体伤害，传播传染病。因此，对群居生活是有风险的：如果这些威胁得不到控制，社交的成本将很快超过它的收益。进而，为了最大化群体生活给个体自身带来的收益，

个体群体成员应该适应其他人的特征或行为，并对自身行为进行适当的修改，加强自己与所在群体的联系。这样就需要表现出更多的对自己内群体成员的亲社会倾向。综上所述，社会功能理论中人类的高度相互依赖和保护自己不受群体生活威胁的两个基本命题解释了自我利益在进化和发展角度如何使个体产生亲社会倾向的心理机制与作用路径，证明了个体亲社会倾向的产生在一定程度上是基于对自我利益的考量。

4 自我利益影响慈善行为的边界条件

前文从自我利益的因素和理论两个层面探讨了自我利益对慈善行为的促进作用，但这种促进作用并非适用于所用的情境，他会受到个体自身客观生活水平和主观自我意识的影响。下面将探讨自我利益对慈善行为影响的边界条件，从而更全面地理解自我利益与慈善行为的关系。

4.1 客观生活水平

客观生活水平包括人力资本水平和客观社会阶层，下面从人力资本水平和客观社会阶层两个方面讨论自我利益对慈善行为的边界条件。在人力资本水平方面，已有研究发现自我利益对慈善行为的促进作用只存在于低人力资本水平的被试中 [20]。人力资本代表着个体譬如教育和应试的能力，对具有不同人力资本水平的个体来说，政策是加强还是削弱人力资本在社会和经济方面的作用至关重要。正如引言部分提到，低水平的个体会选择提高全体社会福利的政策，因为自身的人力资本水平较低，而且低水平个体人数居多，只有通过普遍的社会福利才能使自身利益最大化。而高水平的个体因为自身有更多的人力资本、更强的个体能力，就倾向于选择基于个体特征、更为精英化的政策。以旁观者的角度来看，低水平个体的政策选择与高水平的个体相比更加亲社会，虽然无论选择哪种政策都是以自我利益驱动的，但是不同的人力资本水平使个体自我利益的出发点发生了变化。

在客观社会阶层方面，Piff, Kraus, Côté, Cheng 和 Keltner (2010) 的研究表明社会阶层较低的个体会有更高的亲社会水平 [67]。相对于高社会阶层，

具有低社会阶层背景的人的经济资源、社会资源和受教育机会较少，生活水平与受教育水平较低，生活环境较差 [68] [69]，在亲密关系中经常面临更大的压力 [70]。面对这些条件，低阶层的个体可能会更关注自己的福利，优先考虑自己的需要而不是别人的需要。然而，经过主观社会阶层的操纵和对其慈善意愿的测量却发现，低阶层人士更亲社会、更加愿意去进行慈善行为，更加看重人际关系。这种亲社会倾向的出现源于低阶层个体期望阶层人士会给予他们相同的待遇和机会，从而提高自己的社会阶层。与人力资本水平一直，低水平个体与低阶层个体的亲社会倾向和行为是获取自我利益的一种手段。总之，人力资本水平是自我利益影响慈善行为的边界条件。

4.2 主观自我意识

主观自我意识也会影响自我利益对慈善行为的作用。在这里强调，自我意识是指个体作为一个独立于世界其他地方的实体所具有的属性 [71]。减少自我利益，不仅仅可以通过增加对他人的关注，也可以运用减轻自我关注和提高整体认知能力的方法。

在减轻自我关注方面，Piff 等人 (2015) 在一系列实验中发现，诱导敬畏感，例如通过暴露在宏伟的自然风光下，会产生自我意识的减弱，随后会增加亲社会行为 [72]。因此，自我关注的减弱导致自我利益的减少，从而导致与之互补的他人关注增加。也有研究表明，正念冥想的练习也可以使自我关注下降，进而导致关注他人的行为增加。Hölzel, Lazar, Gard, Schuman-Olivier, Vago 和 Ott (2011) 在回顾有关正念的现有证据时指出，一个人对自我看法的改变是解释这种练习效果的机制之一。更具体地说，正念冥想可以让练习者减少自我的感觉，并导致转向一个更自我超脱和客观的分析和感觉事件 [73]。总之，自我意识的降低可能会让人们超越自身利益，按照更加亲社会的方向行事。

一个人在增加自己或他人的福利上所能付出的努力是有限的，如果能够增加这一有限的资源，只要已经存在某种程度的亲社会性，随着整体认知资源的增加，亲社会程度也会随之增加。Harris (2011) 认为，愚蠢至少和恶意一样危险，因此认知能力的增强将在整体平衡上降低最终伤害的风险 [74]。此外，Carter

和 Gordon 等人 (2015) 认为亲社会水平的提升可能必须包括某种形式的认知能力的提升, 因为亲社会决策本身就是决策的一种形式。综上所述, 自我意识会在某种程度上影响自我利益对慈善行为产生的作用 [75]。

5 评价与展望

基于自我利益探讨如何促进慈善行为是慈善领域研究的新视角, 拓宽了现有的慈善行为的视野, 有助于完善慈善行为的相关理论。关于自我利益与慈善行为的研究提出了提高个体慈善水平的可能手段并探讨了边界条件, 这是早期慈善行为研究中比较缺乏的。相较于利他主义, 自我利益似乎更容易有效地提高慈善水平, 例如通过改变慈善行为的参照点来促进慈善行为。当然, 当前该领域的研究并不成熟, 需要更多的研究进行探索和验证。

5.1 拓展内部机制研究

首先, 心理机制和生理机制的研究还需补充。在心理机制方面, 现在关于自我利益影响慈善行为的中介机制研究很少。还需要更多的研究对其可能的心理机制进行研究, 从而更加明确自我利益是如何影响慈善行为的。例如通过内隐动机观察慈善行为的内因和外显动机的差异, 探索慈善行为的内部中介机制。在生理机制方面, 还没有直接针对自我利益影响慈善行为的神经机制研究, 依据前人的推测, 慈善行为可以给个体带来愉快的情感体验激活快乐和奖励体验相关区域的大脑活动 [47]。总之, 未来还需要更细致深入的探讨自我利益影响慈善行为的心理机制和生理基础。

5.2 多样化的操纵自我利益

在操纵自我利益方面, 很少有慈善行为的研究直接操纵自我利益。现有的研究大多数都是通过情境设计间接的对自我利益起到控制作用。例如设计情境让被试陷入道德陷阱受到自我利益的反作用更加自愿的进行慈善行为 [43]; 或者通过不同实验范式的差异体现自我利益 [76]。无法对自我利益起到精确标准的操纵, 更加细致深入的研究自我利益对慈善行为的影响机制。在之后的

研究中可以探寻更多的操纵自我利益的方法,从更加基础的层面研究自我利益。

5.3 找寻提高慈善水平的方法

现有关于自我利益和慈善行为的研究大多在实验室展开,这使得研究的生态效度受到了限制。相比于实验室的纯净环境,现实生活中的环境更为复杂,这就意味着个体考量自我利益时的影响因素会有很多,在这种条件下操纵什么变量才能更好地使自我利益促进慈善行为还有待探讨。

此外,未来的研究也需要关注如何改善个体在进行自利慈善时的认知失调,自我利益的参与会使慈善行为被认为是不道德的,进而影响个体参与慈善行为的意愿,降低慈善水平。对认知失调的解决可以在一定程度上提高个体的慈善水平,更好地服务现实。

参考文献

- [1] Bentham J. An introduction into the principles of morals and legislation [M] . New York: Hafner Library, 1789.
<https://doi.org/10.1093/oseo/instance.00077240>
- [2] Hobbes T, Malcolm N. Leviathan [M] . New York: Oxford University Press, 2012.
- [3] Nietzsche F. Human, All Too Human [M] . Cambridge: Cambridge University Press, 1996. <https://doi.org/10.1017/CB09780511812057>
- [4] Cialdini R B. Altruism or Egoism? That Is (Still) the Question [J] . Psychological Inquiry, 1991, 2 (2) : 124-126.
https://doi.org/10.1207/s15327965pli0202_3
- [5] Freud S, Chase H W. The origin and development of psychoanalysis [D] . Clark University, 1925.
- [6] Roweton W E, Skinner B F. Reflections on behaviorism and society [M] . Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1978.
- [7] Kinder D R. Opinion and Action in the Realm of Politics [M] //Gilbert D T,

- Fiske S T, Lindzey G (Eds.), Handbook of Social Psychology. Boston: McGraw-Hill, 1998: 778-867.
- [8] Sears D O, Funk C L. The limited effect of economic self-interest on the political attitudes of the mass public [J] . Journal of Behavioral Economics, 2005, 19 (3) : 247-271. [https://doi.org/10.1016/0090-5720\(90\)90030-B](https://doi.org/10.1016/0090-5720(90)90030-B)
- [9] Sears D O, Lau R R, Tyle T R, et al. Self-interest vs. symbolic politics in policy attitudes and presidential voting [J] . American Political Science Review, 1980, 74 (3) : 670-684. <https://doi.org/10.2307/1958149>
- [10] Andreoni J. Giving with Impure Altruism [J] . Journal of Political Economy, 1989, 97 (6) : 1447-1458. <https://doi.org/10.1086/261662>
- [11] James A. Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving [J] . The Economic Journal, 1990, 100 (401) : 464-477. <https://doi.org/10.2307/2234133>
- [12] Batson C D. Prosocial Motivation: Is it ever Truly Altruistic? [J] . Advances in Experimental Social Psychology, 1987, 20. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60412-8](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60412-8)
- [13] Cialdini R B, Brown S L, Lewis B P, et al. Reinterpreting the empathy-altruism relationship: When one into one equals oneness [J] . Journal of personality and social psychology, 1997, 73 (3) : 481. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.73.3.481>
- [14] Miller D T. The norm of self-interest [J] . American Psychologist, 1999, 54 (12) : 1053-1060. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.54.12.1053>
- [15] Miller D T, Ratner R K. The disparity between the actual and assumed power of self-interest [J] . Journal of Personality & Social Psychology, 1998, 74 (1) : 53. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.74.1.53>
- [16] Aquino K, Reed I I. The self-importance of moral identity [J] . Journal of Personality & Social Psychology, 2002.

- <https://doi.org/10.1037/t08774-000>
- [17] Benoît M, Alexander H J, Lapsley D. The dynamic moral self: A social psychological perspective [J] . Journal of Business Ethics, 2009.
- [18] Shalvi S, Gino F, Barkan R, et al. Self-Serving Justifications: Doing Wrong and Feeling Moral [J] . Current Directions in Psychological Science, 2015, 24 (2) : 125-130. <https://doi.org/10.1177/0963721414553264>
- [19] Weeden J, Kurzban R. Self-Interest Is Often a Major Determinant of Issue Attitudes [J] . Political Psychology, 2017, 38: 67-90.
<https://doi.org/10.1111/pops.12392>
- [20] Alpizar F, Carlsson F, Johansson-Stenman O. Anonymity, Reciprocity, and Conformity: Evidence from Voluntary Contributions to a National Park in Costa Rica [J] . Working Papers in Economics, 2007, 92 (5) : 1047-1060.
<https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2007.11.004>
- [21] Desteno B D. Gratitude and Prosocial Behavior: Helping When It Costs You [J] . Psychological Science, 2006, 17 (4) : 319-325.
<https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2006.01705.x>
- [22] Briers B, Pandelaere M, Warlop L. Adding exchange to charity: A reference price explanation [J] . Advances in Consumer Research, 2007, 28 (1) : 15-30. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2005.12.001>
- [23] Eckel C C, Herberich D H, Meer J. A field experiment on directed giving at a public university [J] . Journal of Behavioral and Experimental Economics, 2017 (66) : 66-71. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2016.04.007>
- [24] Holmes J G, Miller D T, Lerner M J. Committing Altruism under the Cloak of Self-Interest: The Exchange Fiction [J] . Journal of Experimental Social Psychology, 2002, 38 (2) : 144-151.
<https://doi.org/10.1006/jesp.2001.1494>
- [25] Karlan D, Wood D H. The effect of effectiveness: Donor response to aid effectiveness in a direct mail fundraising experiment [J] . Journal of

- Behavioral & Experimental Economics, 2017, 66 (2) : 1-8.
<https://doi.org/10.1016/j.socec.2016.05.005>
- [26] Newman G E, Shen Y J. The counterintuitive effects of thank-you gifts on charitable giving [J] . Journal of Economic Psychology, 2012, 33 (5) : 973-983. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2012.05.002>
- [27] Falk A. Gift exchange in the field [J] . Econometrica, 2007, 75 (5) : 1501-1511. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0262.2007.00800.x>
- [28] Shang J, Croson R. The Impact of Social Comparisons on Nonprofit Fund Raising [J] . Research in Experimental Economics, 2006, 11 (11) : 143-156. [https://doi.org/10.1016/S0193-2306\(06\)11006-6](https://doi.org/10.1016/S0193-2306(06)11006-6)
- [29] Kahneman D, Miller D T. Norm theory: Comparing reality to its alternatives. [J] . Psychological Review, 1986, 93 (2) : 136.
<https://doi.org/10.1037/0033-295X.93.2.136>
- [30] Chang C C, Chen P Y. Which maximizes donations: Charitable giving as an incentive or incentives for charitable giving? [J] . Journal of Business Research, 2019, 97 (4) : 65-75. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.12.046>
- [31] Das N, Guha A, Biswas A, et al. How product-cause fit and donation quantifier interact in cause-related marketing (CRM) settings: evidence of the cue congruency effect [J] . Marketing Letters, 2016, 27 (2) : 295-308. <https://doi.org/10.1007/s11002-014-9338-6>
- [32] Pracejus J W, Olsen G D. The Role of Brand/Cause Fit in the Effectiveness of Cause-Related Marketing Campaigns [J] . Journal of Business Research, 2004, 57 (6) : 635-640.
[https://doi.org/10.1016/S0148-2963\(02\)00306-5](https://doi.org/10.1016/S0148-2963(02)00306-5)
- [33] Khan U, Dhar R. Licensing Effect in Consumer Choice [J] . Journal of Marketing Research, 2006, 43 (2) : 259-266.
<https://doi.org/10.1509/jmkr.43.2.259>
- [34] Merritt A C, Effron D A, Monin B. Moral Self-Licensing: When Being Good

- Frees Us to Be Bad [J] . Social & Personality Psychology Compass, 2010, 4 (5) : 344–357. <https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2010.00263.x>
- [35] Miller D T, Effron D A. Psychological License. When it is Needed and How it Functions [J] . Advances in Experimental Social Psychology, 2010, 43 (10) : 115–155. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(10\)43003-8](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(10)43003-8)
- [36] Savary J, Li C X, Newman G E. Exalted Purchases or Tainted Donations? Self-signaling and the Evaluation of Charitable Incentives [J] . Journal of Consumer Psychology, 2020. <https://doi.org/10.1002/jcpy.1157>
- [37] Bodner R, Prelec D. Self-signaling and diagnostic utility in everyday decision making [J] . The psychology of economic decisions, 2003, 1 (105) : 26.
- [38] Savary J, Goldsmith K, Dhar R. Giving Against the Odds: When Tempting Alternatives Increase Willingness to Donate [J] . Social ence Electronic Publishing, 2015, 52 (1) : 27–38. <https://doi.org/10.1509/jmr.13.0244>
- [39] Lane T. Discrimination in the laboratory: A meta-analysis of economics experiments [J] . European Economic Review, 2015, 90: 375–402. <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2015.11.011>
- [40] Tajfel H, Billig M G, Bundy R P, et al. Social categorization and intergroup behaviour [J] . European Journal of Social Psychology, 2010, 1 (2) : 149–178. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2420010202>
- [41] Griskevicius V, Tybur J M, Bram V D B. Going green to be seen: status, reputation, and conspicuous conservation [J] . Journal of Personality & Social Psychology, 2010, 98 (3) : 392. <https://doi.org/10.1037/a0017346>
- [42] Roux C, Goldsmith K, Bonezzi A. On the Psychology of Scarcity: When Reminders of Resource Scarcity Promote Selfish (and Generous) Behavior [J] . Social ence Electronic Publishing, 2015, 42 (4) : 615–631. <https://doi.org/10.1093/jcr/ucv048>
- [43] Lin S C, Zlatev J J, Miller D T. Moral traps: When self-serving attributions

- backfire in prosocial behavior [J] . Journal of Experimental Social Psychology, 2016. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2016.11.004>
- [44] Cialdini R B, Baumann D J, Kenrick D T. Insights from sadness: A three-step model of the development of altruism as hedonism [J] . Developmental Review, 1981, 1 (3) : 207-223.
[https://doi.org/10.1016/0273-2297\(81\)90018-6](https://doi.org/10.1016/0273-2297(81)90018-6)
- [45] Salovey P, Mayer J D, Rosenhan D L. Mood and helping: Mood as a motivator of helping and helping as a regulator of mood [J] . 1991.
- [46] Cialdini R B, Kenrick D T. Altruism as hedonism: A social development perspective on the relationship of negative mood state and helping [J] . Journal of Personality & Social Psychology, 1976, 34 (5) : 907-14.
<https://doi.org/10.1037/0022-3514.34.5.907>
- [47] Harbaugh W T, Mayr U, Burghart D R. Neural Responses to Taxation and Voluntary Giving Reveal Motives for Charitable Donations [J] . Science, 2007, 316 (5831) : 1622-1625. <https://doi.org/10.1126/science.1140738>
- [48] Dunn E W, Aknin L B, Norton M I. Spending money on others promotes happiness [J] . Science, 2008, 319 (5870) : 1687-1688.
<https://doi.org/10.1126/science.1150952>
- [49] Rosenhan D L, Salovey P, Hargis K. The joys of helping: Focus of attention mediates the impact of positive affect on altruism [J] . Journal of Personality & Social Psychology, 1981, 40 (5) : 899-905.
<https://doi.org/10.1037/0022-3514.40.5.899>
- [50] Dovidio J F. Helping Behavior and Altruism: An Empirical and Conceptual Overview [J] . Advances in Experimental Social Psychology, 1984, 17 (4) : 361-427. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60123-9](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60123-9)
- [51] Dovidio J F, Piliavin J A, Gaertner S L, et al. The arousal: Cost-reward model and the process of intervention: A review of the evidence [J] . Actualité Juridique Edition Droit Administratif, 1991, 12 (4) : 888-892.

- [52] Cialdini R B, Darby B L, Vincent J E. Transgression and altruism: A case hedonism [J] . Journal of Experimental Social Psychology, 1973, 9 (6) : 502-516. [https://doi.org/10.1016/0022-1031\(73\)90031-0](https://doi.org/10.1016/0022-1031(73)90031-0)
- [53] Gouldner A W. The norm of reciprocity: A preliminary statement [J] . American sociological review, 1960: 161-178.
<https://doi.org/10.2307/2092623>
- [54] Zhang Y, Epley N. Self-centered social exchange: Differential use of costs versus benefits in prosocial reciprocity [J] . Journal of Personality & Social Psychology, 2009, 97 (5) : 796-810. <https://doi.org/10.1037/a0016233>
- [55] Chaiken S, Trope Y. Dual-Process Theories in Social Psychology [M] //Dual-process theories in social psychology. New York: Guilford Press, 1999.
- [56] Hsee C K, Rottenstreich Y. Music, Pandas, and Muggers: On the Affective Psychology of Value [J] . J Exp Psychol Gen, 2004, 133 (1) : 23-30.
<https://doi.org/10.1037/0096-3445.133.1.23>
- [57] Sloman S A. The empirical case for two systems of reasoning [J] . Psychological Bulletin, 1996, 119 (1) : 3-22.
<https://doi.org/10.1037/0033-2909.119.1.3>
- [58] Batson C D. What's Wrong with Morality? [J] . Emotion Review, 2011, 3 (3) : 230-236. <https://doi.org/10.1177/1754073911402380>
- [59] Boyle K J. Measuring Natural Resource Damages with Contingent Valuation: Tests of Validity and Reliability [J] . Contributions to Economic Analysis, 1993, 220 (220) : 91-115.
<https://doi.org/10.1016/B978-0-444-81469-2.50009-2>
- [60] Hasford J, Farmer A, Waites S F. Thinking, feeling, and giving: The effects of scope and valuation on consumer donations [J] . International Journal of Research in Marketing, 2015, 32 (4) : 435-438.
<https://doi.org/10.1016/j.ijresmar.2015.05.006>
- [61] Deborah A. Small George Loewenstein. Helping a Victim or Helping the

- Victim: Altruism and Identifiability [J] . Journal of Risk&Uncertainty, 2003, 26 (1) : 5–16.
- [62] Small D A, Loewenstein G, Slovic P. Sympathy and callousness: The impact of deliberative thought on donations to identifiable and statistical victims [J] . Organizational Behavior & Human Decision Processes, 2007, 102 (2) : 143–153. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2006.01.005>
- [63] Richard E L, Roger L. Origins – What New Discoveries Reveal About The Emergence Of Our Species And Its Possible Future [J] . 1977.
- [64] Donald T. Campbell. Legal and primary-group social controls [J] . Journal of Social and Biological Structures, 1982.
[https://doi.org/10.1016/S0140-1750\(82\)92071-1](https://doi.org/10.1016/S0140-1750(82)92071-1)
- [65] Brewer M B. Ingroup identification and intergroup conflict [J] . Social identity, intergroup conflict, and conflict reduction, 2001, 3: 17–41.
- [66] Alexander R D. The Evolution of Social Behavior [J] . Annual Review of Ecology and Systematics, 1974, 4: 325–384.
<https://doi.org/10.1146/annurev.es.05.110174.001545>
- [67] Piff P K, Kraus M W, Côté S, et al. Having less, giving more: the influence of social class on prosocial behavior [J] . Journal of personality and social psychology, 2010, 99 (5) : 771. <https://doi.org/10.1037/a0020092>
- [68] Snibbe A C, Markus H R. You can't always get what you want: educational attainment, agency, and choice [J] . Journal of Personality and Social Psychology, 2005, 88 (4) : 703–720.
<https://doi.org/10.1037/0022-3514.88.4.703>
- [69] Oakes J M, Rossi P H. The measurement of SES in health research: current practice and steps toward a new approach [J] . Social ence & Medicine, 2003, 56 (4) : 769–784.
[https://doi.org/10.1016/S0277-9536\(02\)00073-4](https://doi.org/10.1016/S0277-9536(02)00073-4)
- [70] Gallo L C, Bogart L M, Vranceanu A M, et al. Socioeconomic status,

- resources, psychological experiences, and emotional responses: a test of the reserve capacity model [J] . Journal of Personality & Social Psychology, 2005, 88 (2) : 386–399. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.88.2.386>
- [71] Ahlskog R. Moral Enhancement Should Target Self-Interest and Cognitive Capacity [J] . Neuroethics, 2017, 10 (3) : 363–373.
<https://doi.org/10.1007/s12152-017-9331-x>
- [72] Piff P K, Dietze P, Feinberg M, et al. Awe, the small self, and prosocial behavior [J] . J Pers Soc Psychol, 2015, 108 (6) : 883–899.
<https://doi.org/10.1037/pspi0000018>
- [73] Hölzel B K, Lazar S W, Gard T, et al. How does mindfulness meditation work? Proposing mechanisms of action from a conceptual and neural perspective [J] . Perspectives on psychological science, 2011, 6 (6) : 537–559.
<https://doi.org/10.1177/1745691611419671>
- [74] Harris J. Moral enhancement and freedom [J] . Bioethics, 2011, 25 (2) : 102–111. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8519.2010.01854.x>
- [75] Carter J A, Gordon E C. On Cognitive and Moral Enhancement: A Reply to Savulescu and Persson [J] . Bioethics, 2015, 29 (3) : 153–161.
<https://doi.org/10.1111/bioe.12076>
- [76] Stagnaro M, Dunham Y, Rand D G. Profit versus Prejudice: Harnessing Self-Interest to Reduce In-Group Bias [J] . Ssrn Electronic Journal, 2017, 9 (1) : 50–58. <https://doi.org/10.1177/1948550617699254>