

心理学视角下的有效利他主义

林 莹

广州大学教育学院, 广东 广州

收稿日期: 2023年1月11日; 录用日期: 2023年3月3日; 发布日期: 2023年3月14日

摘要

有效利他主义是近年来兴起的一种哲学理念, 也是一场社会运动, 强调在做出利他行为时用证据和推理算出如何最大化造福他人, 即最大或更好地行善。有效利他主义作为一个跨学科概念, 自2009年诞生以来, 在哲学、伦理学、社会学、心理学等领域引起了广泛关注。心理学视角下的有效利他主义主要关注影响有效利他的阻碍因素和促进措施, 但当前关于有效利他主义的实证研究尚处于起步阶段。本研究首先回顾了有效利他主义的基本理念, 然后从阻碍因素、促进措施等方面归纳有效利他的影响因素。未来研究可继续关注中国文化背景下的有效利他主义、影响有效利他的个体和情境因素的研究。

关键词

有效利他主义, 慈善捐赠, 社会规范, 亲社会声誉

Effective Altruism from a Psychological Perspective

Ping Lin

School of Education, Guangzhou University, Guangzhou Guangdong

Received: Jan. 11th, 2023; accepted: Mar. 3rd, 2023; published: Mar. 14th, 2023

Abstract

Effective altruism is a philosophy that has emerged in recent years. It is also a social movement that emphasizes the use of evidence and reasoning to figure out how to maximize the benefit of others when performing altruistic acts, which is to maximize or better do good. Effective altruism, as an interdisciplinary concept, has attracted wide attention in philosophy, ethics, sociology, psychology and other fields since its birth in 2009. Effective altruism from the perspective of psychology mainly focuses on the hindrance factors and promoting measures that affect effective altruism, but the current empirical research on effective altruism is still in its infancy. This study

first reviews the basic concept of effective altruism, and then summarizes the influencing factors of effective altruism from the aspects of hindering factors and promoting measures. Future studies may continue to focus on effective altruism in the Chinese cultural context and the individual and situational factors that influence effective altruism.

Keywords

Effective Altruism, Charitable Giving, Social Norms, Prosocial Reputation

Copyright © 2023 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 引言

有效利他主义(Effective Altruism)是一种哲学理念和社会运动，指在既定资源条件下，运用证据和细致推理算出如何产生最大的善(MacAskill, 2019)。所谓“利他主义”是指用有限资源(可以是时间、金钱或天赋)中的一部分去帮助他人；所谓“有效”，指的是用这些资源去帮助他人时，要考虑每份资源所预计产生的善行的数量和效应(马庆, 2020; MacAskill, 2015)。例如，每捐赠 1000 美元，预计可以拯救多少条生命。有效利他主义的理念可以概括为“尽自己所能，以最有效的方式来造福他人和世界，实现行善最大化”(赵夏文, 2020; MacAskill, 2015)。

近年来，有效利他主义是一门较为热门的研究课题，引发了哲学、伦理学、社会学、心理学等领域的广泛关注。心理学领域的有效利他主义研究主要集中在慈善捐赠行为领域，围绕“为什么人们在进行捐赠时较少关注所投入资源是否能产生最大化利益”和“如何促进人们在捐赠时考虑所投入慈善资源是否能产生最大化利益”两个问题展开。针对前者，已有研究者分别从动机因素和认知因素方面结合实证研究给出理论解释。例如，动机方面，研究者发现捐赠者对于慈善活动价值的判断会明显受到个人偏好和情感左右，导致在捐赠时较少考虑捐赠效果(Berman et al., 2018)。认知方面，研究者认为大多数人不了解慈善机构有效性的差异，进而较少根据捐赠结果有效性进行捐赠(Caviola, 2020)。针对后者，已有研究结合类似助推的方法进行考察。例如，研究者发现采用联合评估的方式可以促进捐赠者考虑捐赠结果有效性(Caviola, 2014)。但目前前人研究的影响因素较为零散且部分非传统心理学变量，尚缺乏基于经典心理学理论角度的解释和系统梳理。

本文将从三个方面来总结有效利他主义理念下的慈善捐赠行为研究成果。首先，本文将阐述有效利他主义的基本理念；其次，围绕情感因素、社会规范和亲社会声誉系统梳理解释“为什么人们在进行捐赠时较少关注所投入资源是否能产生最大化利益”这一问题。最后，归纳探讨“如何促进人们在捐赠时考虑所投入慈善资源是否能产生最大化利益”的相关研究，并在此基础上提出未来的研究方向。

2. 有效利他主义的基本理念

有效利他主义的理念可以简单概括为：以最有效的方式来造福他人和世界。相比单纯分析公益机构的有效标准，有效利他主义运动从每个行动主体的独立视角出发，在哲学层面上重新审视行动者具备的道德能动性，鼓励行善者们在给予他人帮助的同时，也要积极参与并主动关注行善结果是否有效这一问题(马庆, 2020; MacAskill, 2019)。在有效利他主义的底层逻辑是认为善行是可量化的。所以，在有效利他主义的语境中，每件善行产生的善有大小之分，他们特别强调成本效益原则和运用理性寻找出最有效

率、做得最好的团体，让其投入的每一分钱产生最大的成果(赵夏文, 2020)。

有效利他主义者主要根据以下三点来思考如何让自己的善举产生最大化的效果：一是相关事实情况，包括当前的实际情况以及如果采取行动可能造成的影响；二是伦理决定，即考察并决定和这个方式能够产生最大的效果；三是方式的选择，即在现有的慈善方式中选出最符合上述伦理决定的一些方式。理想化状态下，有效利他主义希望能尽可能地达到以下三个要求：规模大，即能在最大程度上影响最多的人；极不受重视，即很少有人致力于此；很可能的到解决(马庆, 2020)。而在行为上，有效利他主义采用了“科学的方法行善”，在理性推理和选择的过程中主要使用了成本有效性比较法、边际效应比较法，和随机对照实验比较法(MacAskill, 2015)。

3. 有效利他主义的心理学视角

利他行为是指那些自愿的、故意的牺牲自己的利益增加他人福祉的行为，如慈善捐赠活动(罗俊等, 2015)。然而，当前大多数关于慈善捐赠的研究都集中在捐赠者捐出的金额上。但是如果慈善捐赠的终极目标是改善人类的福祉，那么更重要的可能是关注捐赠的有效性。例如，在美国，为一个盲人提供一只导盲犬的售价约为4万美元。但同样数额的钱可以用来治疗大约2000例沙眼，后者明显可以救助更多人。慈善机构在效力上存在很大差异(例如，每捐赠一美元挽救的生命或治愈的疾病)，捐赠给最有效的事业可以极大地影响他人的福利得到改善的程度(Singer, 2015)。

虽然许多人进行慈善捐赠以使他人受益，但一项新的研究表明，人们的利他主义惊人地无效(Minguez & Sese, 2021)。人们通常不知道他们的捐款将会产生多大的影响。他们不搜索关于慈善机构影响的信息，通常更喜欢效率较低的机构，而不是更有效的慈善机构(Singer, 2015; Minguez & Sese, 2021)。基于此，关注有效利他主义的心理学学者主要以慈善捐赠为切入点，通过考察慈善活动中个体捐赠者的行为特点，有效利他主义的心理学家第一步努力就是考察可能影响有效捐赠的各种行为和动机因素，并试图通过心理学研究探讨如何促进人们进行有效捐赠。

3.1. 阻碍有效捐赠的心理学解释

为什么人们在进行捐赠时较少关注所投入资源是否能产生最大化利益？针对这一问题，有效利他主义心理学家认为，人类在进化过程中心理演变的各方面都使我们倾向于不有效地行善。一些在进化过程中使人类得以生存和繁殖的基本心理动机，更可能是驱使人们在行善时做出无效行为而不是考虑善行结果的有效性(Caviola, 2021)。在当前的研究中，阻碍人们进行有效捐赠的原因可以从情感因素、内群体偏爱和亲社会声誉系统三个方面进行解释。

3.1.1. 狹隘的情感动机

研究表明，慈善捐赠和更常见的帮助行为，通常是由情感动机驱动的，如对受害者的同理心，或个人提供良好服务的积极满足(即“暖光效应”，Andreoni, 1990)。然而，这些情感反应并不一定是由有效帮助的动机触发的。相反，它们往往会阻碍人们更有效地捐赠，研究者将这些动机称为“狭窄”的情感动机(Bloom, 2013)。在人类进化过程中，人类生活在相对较小、紧密联系的群体中。这导致了对亲属和其他内群体成员的亲社会情绪和意图的出现，但这些亲社会情绪和意图在面对外群体成员时是不对等的(Aktipis et al., 2018)。换句话说，人类的利他心理往往是狭隘，人们更关心的跟我们更近亲的人。

狭隘的情感动机会导致无效的利他主义，因为许多人类的苦难发生在距离遥远的地方。特别是对生活在富裕社会的人来说，向国外困难地区的人捐款产生的社会效益更大。然而，人们对遥远陌生人的痛苦没有那么有同情心(Bloom, 2017)，帮助遥远的他人被认为比帮助亲近的他人更没有必要(McManus et al., 2020)。相反，“慈善从家里开始”的格言表明，许多人更喜欢捐赠给当地和与他们有个人联系的组织

(Singer, 2015)。例如,一项研究发现,当意大利被试觉得自己与地震发生的地区(Kogut et al., 2018)更有联系时,他们会向地震受害者捐赠更多的金钱。当孩子被描述为住在他们的社区,而不是住在同一个城市或国家时,参与者也更有可能捐赠给有需要的孩子。

综上所述,狭隘的情感动机通过以下两方面阻碍有效利他,一是人们优先考虑帮助接近他人而不是遥远的他人,二是当他们帮助遥远的他人时,人们不太可能考虑他们的利他主义的潜在影响。

3.1.2. 社会规范

当试图制造一个工具、当决定食物是否可以安全食用、当考虑如何最好地建造庇护所时,人们通常会跟从他人的行为。在人类社会中,关于社会规范的研究已经确定了无数种受他人行为影响的行为,即描述性规范(陈维扬,谢天,2018)。描述性规范的作用也在慈善捐赠领域被发现。当人们相信,或被明确告知,大多数人也有捐赠时,他们更有可能进行捐赠。当违约发生时,他们也更有可能捐赠,这可以部分解释为,人们从违约的存在中推断出描述性规范。当许多人从事不太有效的捐赠时,这可能会创造一个描述性规范,导致更多的人遵从这个规范而使捐赠无效。也就是说,人们可能会选择一个不那么有效的慈善机构,仅仅因为他们知道(或者只是相信)大多数其他人也会选择它。

描述性规范的影响很可能会加剧的慈善捐赠的两个特征。首先,有许多慈善机构可供人们捐赠,即使人们的动机是出于对捐赠有效性的关注,也往往不清楚他们的捐赠将在哪里实现是能达到最大化效益的(Singer, 2015)。其次,人们经常不加考虑就做出捐赠决定(Caviola, 2021)。而这种不加思考的慈善捐赠决策过程往往并不确定什么才是最佳选择,已有研究证明这种直觉决策会导致对社会规范的更强的依赖(Singer, 2015; Pike & Laland, 2010)。总之,遵守社会规范的倾向会增加无效捐赠的比率,因为人们可能会跟从他人的无效捐赠或坚持向无效的慈善机构捐赠。

3.1.3. 亲社会声誉

人类是一种社会性动物,在生存和繁殖方面的成功关键取决于其在群体中的地位。被他人高度尊重和在群体等级制度中占据高地位的人会经历各种积极的结果,比如获得理想伴侣的特权(Van Teunenbroek, 2021)。因此,人们很关心自己的声誉。他们倾向于从事带有声誉利益的行为,并避免从事带来声誉代价的行为。利他主义行为通常被其他积极看待(Dickert et al., 2015)。由于利他主义者有利于他们周围的人,他们被首选为社会和浪漫的伴侣(Burum, 2020)。这可能导致人们从事具有昂贵代价的行为,如让他人受益,以获得声誉的利益(Van Teunenbroek, 2019)。

虽然利他主义通常会得到奖励,但一些研究表明,有效的利他主义却并符合这种情况(Burum, 2020)。当赞扬他人的利他行为时,观察者更敏感的是行为对参与者的代价,而不是行为对受助者的益处(Johnson & Goldstein, 2003)。如果利他主义的行为对行为者来说付出的成本更高,那么他们就会带来更多的赞扬,即使这些更高的成本并没有对受助者产生更多的好处(Johnson & Goldstein, 2003)。此外,如果利他行为在付出同样的成本中产生更多了的好处,那么它们也不会带来更多的赞扬。因此,有效利他主义的结果、他人福利的成本效益最大化并不会得到社会奖励。

有效的利他主义运动提依据理性推理来识别和支持最具成本效益的慈善机构(Singer, 2015)。然而,在慈善捐赠的背景下,理性的决策被认为是负面的。一系列研究表明,受有效性担忧(而不是情感关注)驱动的捐赠者被评为不道德和不受欢迎的伴侣。这可能是人们相信情绪是利他意图的真实信号,由情绪驱动的利他主义被认为是更真实的(Bloom, 2017)。这激励人们依赖情绪(例如共情关注的感觉)而不是推理(例如成本效益分析),即使基于情绪的利他主义通常是不那么有效的(Bloom, 2017)。

综上,亲社会声誉上的关注可能会导致无效的利他主义,因为人们通常不奖励更有效的利他行为,惩罚依赖理性推理的利他主义者,而奖励依赖情绪的利他主义者。

3.2. 促进有效捐赠的心理学研究

心理学领域的研究主要集中在增加人们向慈善机构捐款的意愿和提高人们捐款数额的策略上(Ord, 2020), 但关于鼓励人们更有效地捐款的研究相对较少。近年有心理学者试图采用心理学研究方法探索促进人们有效捐赠的策略, 主要从信息提供、框架效应和默认选项、社会规范改变等角度入手, 促进人们进行有效捐赠。

3.2.1. 信息提供

最简单的策略是告知捐赠者哪些慈善机构是最有效的(如 GiveWell 所做的), 并消除对有效性的误解。关于提供有效性信息的研究结果是矛盾的。一些研究没有发现有效性信息对促进人们有效捐赠的影响(Burum, 2020), 而一些研究则发现提供有效性很大的影响, 将有效捐赠的比例从零增加到 17%, 甚至更高的比例。其他研究指出了捐赠者的个体差异性会对此结果造成影响, 对那些更有利他动机的、受教育程度更高的捐赠者来说提供有效性信息对他们接下来做出有效捐赠的影响更大, 特别是当被鼓励更慎重地考虑时(Verkaik, 2016)。提供更多关于慈善机构干预策略的具体细节, 也可能使提供更有效的(Burum, 2020)。

3.2.2. 框架效应和默认选项

默认选项。与其他行为一样, 将捐赠设置为默认选项可能会增加其选择率(Everett et al., 2015)。默认选项也可以用于提高捐赠的有效性。虽然默认选择绝不是有效捐赠的, 但高效的违约尤其相关, 因为它们可以获得更大的社会利益, 就像选择退出器官捐赠的经典案例(Johnson & Goldstein, 2003)。

提供激励措施。另一种促进有效捐赠的策略是提供激励。与此相一致的是, 慈善机构受益于捐赠者的税收减免, 并经常使用匹配的活动(Karlan & List, 2007)。虽然激励是一项一般战略, 但如果有一部分捐赠者高度积极地激励他人进行有效捐赠, 并因此愿意为此目的提供匹配的资金, 那么它可能与有效捐赠特别相关。同样, 政府可以通过有针对性的税收减免来提供更大的有效捐赠的激励。

评估模式。当人们共同评估而不是单独评估捐赠选择时, 对捐赠结果的忽视就减少了。潜在的捐赠者首先被问及他们会给予多少钱来帮助一个有需要的人, 在被问及他们会给予多少钱来帮助一个特定规模的群体之前。单位评估根据群体规模的比例增加捐赠者的捐款, 从而使捐赠更有效(Caviola, 2014)。

3.2.3. 社会规范改变

在关于社会影响的研究中, 最有力的发现之一是规范的力量(Cialdini et al., 1990)。如前所述, 普遍存在的利他主义规范强调自我牺牲, 而不是关注有效性。在有效的利他主义群体中, 这些规范已经改变了(MacAskill, 2015)。许多有效利他主义者公开承诺向有效的慈善机构进行重要的终身捐赠, 希望鼓励其他人做同样的事情。目前还不清楚这种以有效性为导向的规范能传播到多广, 虽然有足够的证据表明, 社会规范会影响是否捐赠和捐赠多少的决定, 但还需要更多的研究来了解社会规范如何影响捐赠地点的决定, 以及它们如何导致无效的捐赠。

4. 研究展望

有效利他主义的心理学研究是近年的热门课题, 本文从阻碍有效捐赠的因素和促进有效捐赠的措施两方面入手, 对有效利他主义心理学视角的研究进行梳理。未来研究可以从以下方面进行。

有效捐赠的积极因素。是什么激励了有效的给予? 当前研究关注的是有效捐赠的阻碍因素, 但很少提到促进有效捐赠的积极动机。在认知层面上, 哪些过程支持有效捐赠? 在个体差异的层面上, 是什么特征、信念和价值观激励着有效的捐赠? 现有的研究表明, 相当一部分人在被告知慈善效果后, 会有效

地捐赠。这些人身上有什么特征，现有研究发现具有理性思维模式的人在进行捐赠时更可能考虑捐赠的结果(Singer, 2015)，未来研究可以就其进行探讨。

不同文化的影响。不同文化对慈善捐赠(以及更普遍的利他主义)的态度有何不同？除了目前的态度之外，不同文化群体对有效捐赠的接受能力可能有何不同？目前，有效的利他主义主要吸引了来自西方社会的人，但其基本哲学与非西方文化有相似之处，它渴望最大限度地扩大全球利益。有效利他理念是否不受文化束缚，产生跨文化的影响？目前，国内背景下的有效利他主义心理学研究极其稀少，未来研究可以探讨中国文化背景下人们如何看待有效利他主义及人们捐赠时是否会考虑捐赠的有效性。

5. 社会意义

有效利他主义致力于探讨善的最大化来让世界变得更好。在十几年的时间里，有效利他主义已经在世界造成了不小的影响，也引发了一些争议，但它确实可以在某种程度上改变人们对如何进行慈善捐赠的看法，促进慈善捐赠领域往更有效、更规范的方向发展。

参考文献

- 陈维扬, 谢天(2018). 社会规范的动态过程. *心理科学进展*, 26(7), 1284-1293.
- 罗俊, 叶航, 汪丁丁(2015). 捐赠动机、影响因素和激励机制: 理论、实验与脑科学综述. *世界经济*, 38(7), 165-192.
- 马庆(2020). 最大或更好地行善: 有效利他主义的兴起及其争议. *国外社会科学前沿*, (10), 13-20+95.
- 赵夏文(2020). “给予”的智慧——慈善伦理中的有效公益视角. *河南科技大学学报(社会科学版)*, 38(5), 34-41.
- Aktipis, A., Cronk, L., Alcock, J., Ayers, J. D., Baciu, C., & Balliet, D. (2018). Understanding Cooperation through Fitness Interdependence. *Nature Human Behaviour*, 2, 429-431. <https://doi.org/10.1038/s41562-018-0378-4>
- Andreoni, J. (1990). Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving. *Economic Journal of Nepal*, 100, 464-477. <https://doi.org/10.2307/2234133>
- Berman, J. Z. et al. (2018). Impediments to Effective Altruism: The Role of Subjective Preferences in Charitable Giving. *Psychological Science*, 29, 834-844. <https://doi.org/10.1177/0956797617747648>
- Bloom, P. (2017). Empathy and Its Discontents. *Trends in Cognitive Sciences*, 21, 24-31. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2016.11.004>
- Bloom, P. (2013, May 20). The Baby in the Well: The Case against Empathy. *New Yorker*.
- Burum, B. et al. (2020). An Evolutionary Explanation for Ineffective Altruism. *Nature Human Behaviour*, 4, 1245-1257. <https://doi.org/10.1038/s41562-020-00950-4>
- Caviola, L. et al. (2014). The Evaluability Bias in Charitable Giving: Saving Administration Costs or Saving Lives? *Judgment and Decision Making*, 9, 303-315. <https://doi.org/10.1017/S1930297500006185>
- Caviola, L. et al. (2020). Donors Vastly Underestimate Differences in Charities' Effectiveness. *Judgment and Decision Making*, 15, 509-516. <https://doi.org/10.1017/S1930297500007452>
- Caviola, L., Schubert, S., & Greene, J. D. (2021). The Psychology of (In)effective Altruism. *Trends in Cognitive Sciences*, 25, 596-607. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2021.03.015>
- Cialdini, R. B., Reno, R. R., & Kallgren, C. A. (1990). A Focus Theory of Normative Conduct: Recycling the Concept of Norms to Reduce Littering in Public Places. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 1015-1026. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.58.6.1015>
- Dickert, S. et al. (2015). Scope Insensitivity: The Limits of Intuitive Valuation of Human Lives in Public Policy. *Journal of Applied Research in Memory and Cognition*, 4, 248-255. <https://doi.org/10.1016/j.jarmac.2014.09.002>
- Everett, J. A. C. et al. (2015). Doing Good by Doing Nothing? The Role of Social Norms in Explaining Default Effects in Altruistic Contexts. *European Journal of Social Psychology*, 45, 230-241. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2080>
- Johnson, E. J., & Goldstein, D. (2003). Do Defaults Save Lives? *Science*, 302, 1338-1339. <https://doi.org/10.1126/science.1091721>
- Karlan, D., & List, J. A. (2007). Does Price Matter in Charitable Giving? Evidence from a Large-Scale Natural Field Experiment. *American Economic Review*, 97, 1774-1793. <https://doi.org/10.1257/aer.97.5.1774>
- Kogut, T., Ritov, I., Rubaltelli, E., & Liberman, N. (2018). How Far Is the Suffering? The Role of Psychological Distance

- and Victims' Identifiability in Donation Decisions. *Judgment and Decision Making*, 13, 458-466. <https://doi.org/10.1017/S1930297500008731>
- MacAskill, W. (2015). *Doing Good Better: Effective Altruism and a Radical New Way to Make a Difference*. Guardian Faber Publishing.
- MacAskill, W. (2019). The Definition of Effective Altruism. In H. Greaves, & T. Pummer (Eds.), *Effective Altruism: Philosophical Issues* (pp. 10-28). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oso/9780198841364.003.0001>
- McManus, R. M., Kleiman-Weiner, M., & Young, L. (2020). What We Owe to Family: The Impact of Special Obligations on Moral Judgment. *Psychological Science*, 31, 227-242. <https://doi.org/10.1177/0956797619900321>
- Minguez, A., & Sese, F. J. (2021). Social Norms and Recognition in Social Fundraising Campaigns: The Moderating Role of Self-Construal. *Journal of Philanthropy and Marketing*, 27, e1706. <https://doi.org/10.1002/nvsm.1706>
- Ord, T. (2020). *The Precipice: Existential Risk and the Future of Humanity*. Hachette.
- Pike, T. W., & Laland, K. N. (2010). Conformist Learning in Nine-Spined Sticklebacks' Foraging Decisions. *Biology Letters*, 6, 466-468. <https://doi.org/10.1098/rsbl.2009.1014>
- Singer, P. (2015). *The Most Good You Can Do: How Effective Altruism Is Changing Ideas about Living Ethically*. Yale University Press.
- Van Teunenbroek, C., Bekkers, R., & Beersma, B. (2019). Look to Others before You Leap: A Systematic Literature Review of Social Information Effects on Donation Amounts. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 49, 53-73. <https://doi.org/10.1177/0899764019869537>
- Van Teunenbroek, C., Bekkers, R., & Beersma, B. (2021). They Ought to Do It Too: Understanding Effects of Social Information on Donation Behavior and Mood. *International Review on Public and Nonprofit Marketing*, 18, 229-253. <https://doi.org/10.1007/s12208-020-00270-3>
- Verkaik, D. (2016). *Do Donors Really Care about Impact Information? A Dual Process Account*. <https://osf.io/paf2b>