



不确定性情景下的 心理预期与行为选择

BUQUEDINGXINGQINGJINGXIA DE
XINLIYUQI YU XINGWEIXUANZE

王君柏◎著

不确定性情景下的心理 预期与行为选择

王君柏 著



知识产权出版社

全国百佳图书出版单位

内容提要

人们面向未来作出决策时,总是面临客观和主观双重的不确定性,那么人们是如何形成自己的预期并作出行为选择的呢?本书通过对中国居民的彩票消费进行实证研究,指出人们的经济状况、经历、认知品质与社会信息的呈现方式以及社会文化与知识系统,都对不确定性情景下的心理预期具有重要影响,进而影响到行为的选择。

责任编辑:冯彤

图书在版编目(CIP)数据

不确定性情景下的心理预期与行为选择/王君柏著. —北京:知识产权出版社, 2012. 12

ISBN 978-7-5130-1578-3

I. ①不… II. ①王… III. ①经济心理学—研究 IV. ①F069.9

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第237154号

不确定性情景下的心理预期与行为选择

王君柏 著

出版发行: 知识产权出版社

社址: 北京市海淀区马甸南村1号

网址: <http://www.ipph.cn>

发行电话: 010-82000860 转 8101/8102

责编电话: 010-82000860 转 8386

印刷: 知识产权出版社电子制印中心

开本: 880mm×1230mm 1/32

版次: 2012年11月第1版

字数: 197千字

ISBN 978-7-5130-1578-3/F·562(4424)

邮 编: 100088

邮 箱: bjb@cnipr.com

传 真: 010-82005070/82000893

责编邮箱: fengtong@cnipr.com

经 销: 新华书店及相关销售网点

印 张: 8.125

印 次: 2012年11月第1次印刷

定 价: 28.00元

出版权专有 侵权必究

如有印装质量问题,本社负责调换。

目 录

导 言	1
第一章 问题的提出及研究的意义	8
第一节 不确定性情景下的行为差异	8
1. 彩票热	8
2. 保险的忽冷忽热	9
3. 生活中的其他“不合理现象”	11
4. 合理与不合理	13
第二节 社会经济生活中普遍不确定性的一面	16
第三节 问题：不确定性情景下的心理预期与行为选择 ...	19
第四节 本研究的意义	22
第五节 本书的大致结构	25
第二章 文献综述及本研究的视角	26
第一节 国外相关研究的历史与现状	27
1. 社会学领域关于人们应付不确定性情景的讨论	28
2. 心理学与经济心理学中的不确定性问题	38
3. 经济学中的不确定性与预期的问题	48
第二节 国内相关研究的历史与现状	54

1. 二十世纪三四十年代的论述	54
2. 当前的研究现状	57
第三节 本研究的视角与方法	59
1. 研究的视角	59
2. 方法论	60
3. 具体方法	61
第三章 心理预期与行为选择——一个分析框架	63
第一节 预期与行为选择	64
1. 心理学视野下的人类行为	64
2. 预期的概念及其在经济心理学中的地位	68
3. 预期与行为	74
第二节 双重不确定性与预期	79
1. 社会经济生活中的双重不确定性	79
2. 双重不确定性与预期	83
第三节 影响对双重不确定性进行判断的因素——一个 分析框架	86
1. 经济状况、替代选择、预期时限、风险承受水平	87
2. 经历、抱负水平、抱负水平的稳定性、控制源	91
3. 信息的呈现方式与认知品质	94
4. 社会文化与知识系统	103
第四章 预期的类型与经济行为	105
第一节 狂与狷的含义及心理学的解释	105
1. 狂狷的含义	106
2. 人格心理学的解释	107
3. 狂、狷与人格类型及人格障碍	110

第二节 预期的理想类型	111
1. 标准的理性预期	111
2. 狂的理想类型	114
3. 狷的理想类型	116
第三节 经济生活中的损失—得益情景以及狂狷类型	121
1. 经济生活中的狂狷倾向	121
2. 不确定性情景下经济选择的损失—得益维度	125
3. 两个特例——保险与彩票	126
4. 一般与特例——特定情景下的行为反应与狂狷 倾向之间的关系	131
第五章 不确定性情景下的预期与行为：以彩票消费 为例（一）	133
第一节 实证材料简介	133
1. 彩迷调查	134
2. 一般彩民调查	134
3. 中国福利彩票发行中心的调查	135
4. 其他材料	136
第二节 中国彩票的背景与现状	136
1. 彩票的性质	136
2. 全球视野下的中国彩票业	138
3. 中国的彩民群体的基本特征	140
第六章 不确定性情景下的预期与行为：以彩票消费 为例（二）	149
第一节 经济状况、替代选择、预期时限与彩票消费	149
1. 经济状况与彩票消费成正比，但在收入比例上 并不对称	150

2. 替代选择问题	157
3. 预期时限	161
第二节 经历、抱负水平、控制源与彩票消费	163
1. 经历与彩票消费	163
2. 抱负水平与彩票消费	168
3. 控制源与彩票消费的倾向	172
第三节 信息的呈现方式与认知品质及彩票的消费	175
1. 彩票的认知与消费	176
2. 彩票本身的特点对概率判断的影响	182
第四节 社会文化、知识系统及彩票消费	185
1. 社会转型——风险与机遇同时下放	185
2. 金钱的社会价值	188
3. 信息与知识系统：社会传媒与巫术	189
第七章 结论与讨论	194
第一节 一些初步的结论	195
1. 中国彩民群体的一些基本特征	195
2. 经历、抱负水平、抱负水平的稳定性以及控制源 之间的相关	197
3. 客观知识、伪知识与巫术迷信	198
4. 转型时期的不确定性与社会价值导向及彩票消费的 投资性质	201
第二节 讨 论	202
1. 彩民群体与转型时期社会底层的活力	203
2. 狂狷、理性与宽容	206
3. 过程与结果——不同的理性与不同的研究视角	210

第三节 未来的研究方向	212
1. 追踪调查与预期的动态研究	212
2. 彩票研究的局限性与一般不确定性情景的研究	213
3. 心理预期与经济心理学的研究	214
附 录	217
(一) 参考文献 (中英文均按字母顺序)	217
(二) 广西北海地下“六合彩”暗流汹涌	228
(三) 问卷调查揭示京、沪、穗、港、蓉大学生的 SARS 风险认知	233
(四) 关于彩民的个案调查	235
(五) 彩迷调查问卷	241
(六) 无锡调查的问卷	243
致 谢	247

导 言

即使如果人们有着无限多的时间和资金，以致那些影响和反影响可以在理论上加以确定，也必然在实际上处于不可知的状态中。就像军事行动，即使可以得到的全部数据并不在手边，也必须从一定的战略位置去采取行动，在经济生活中，即使在没有得出要做的事情的全部细节时，也必须采取行动。

约瑟夫·熊彼特

社会经济生活中不确定性的一面

在社会经济生活中，有其规律性、确定性的一面，这也正是几乎所有社会科学在探索社会现象时所力图寻求的最终目标，并且也是社会科学得到长足发展的主要原因与动力，通过对规律性、确定性的探讨，最终解释并预测人们的行为选择。但是，在现实生活中人们面向未来做行为选择的时候，往往并不具有这种确定性的感觉，踌躇良久，所做出的判断可能还是具有很大的偏差，甚至有时候这种偏差还是大多数人的选择。

不确定性是社会经济生活中的一个普遍特征。这是基于这样两个基本的前提，一是人的有限理性，即人们心理资源的有限性；二是知识的不完全性。只要这两个前提有一个成立，不确定性就必然存在。首先，人只具有有限的理性，即使具备了完备的信息，人们仍然不可能准确无误地充分利用这些信息，因为人的

计算能力是有限的，更何况人们心理资源的有限性已经注定获得完备的信息根本不可能。在特定的决策情景下，信息的不完全必然使人们处于不完全确定的状态，这种信息是两方面的，一方面是关于外在环境的，一方面是关于行动者自身在该事件上的行为能力的。人们对这种双重不确定性的判断导致他们对该事件的一个综合判断，所以不确定性主要是人们的一种主观心理状态，其存在主要是基于人们知识的不完备。

在日常生活之所以没有处处感觉到不确定性的存在，一方面是因为很多事件的不确定性程度很小，也就是相对具有很高的确定性或规律性，或者说我们对这种事件的信息比较完备。例如在纽约世贸大厦上班的人们，就可以从来不考虑大厦本身会有什么不确定性，直到9·11事件的发生，才会考虑到大厦本身还会有意外的发生。中国航空事业连续几年没有重大事故的发生，人们对乘飞机的确定感也开始有很高的信任，于是很少买保险，直到2002年的连续几次空难，使人们意识到这里面的不确定性还是很大的，于是买保险的比例迅速上升。另一方面是因为社会的信任体系（或广义上的制度）对不确定性情景起到了简化的作用，也就是说虽然不确定，但人们可以按照一般大众化行为模式进行行动，这样可以保证在一般情况下都是合理的行为选择。例如我们虽然在技术上对一台电脑的性能、质量并不确定，但我们可能会因为它的品牌是“索尼”或“戴尔”而对其性能、质量比较有信心。

不确定性情景下行为选择的差异

在现实生活中，人们在不确定性情景下究竟如何选择自己的行为，是一个值得认真思考的问题。因为虽然有的事件的不确定性很小，虽然大多数事件具有一定的制度可以遵循，但小概率事件毕竟也有发生的时候，制度也有与事件的发展不适应的时候。更为重要的是，不同的人对不确定性事件的判断具有很大的差

异，对制度的依赖程度也具有很大的差异，而这种差异就导致人们在行为的选择上也产生了分野。例如虽然空难的概率对所有人都是一样的，但不同的人在主观的判断上就有很大的差异，有的人根本不把它当做一个问题，放心乘坐飞机，甚至连保险也不买；有的人可能就很在意，甚至根本不敢乘坐飞机。同样，对于彩票的判断，有的人将中大奖视为不可能，有的人可能认为还是有希望的，只要坚持购买。而对于简化不确定性的社会制度，有的人可能循规蹈矩，从来都是中规中矩，现代社会中绝大部分公众对专家、科学、品牌等达到一种盲目崇拜的地步，未必是一种明智的选择。但有的人可能更多地根据自己的判断，根据决策情景的实际情况（至少是他认为的实际情况）来进行行为的选择，虽有点叛逆，虽有时不免陷入失败、错误的境地，但有时也会取得重大的突破，获得重大的创新。毕竟，制度是静止的，而人们的生活是变化的，在这个意义上“严格按照规章制度办事”与“实事求是”之间是有一定的矛盾的。

人们在日常生活中的这些行为选择上的差异，必然导致不同的行为结果，具体到经济生活中，在不确定性情景下人们行为的差异就表现在经济决策中的谨慎与冒失、进取与保守，而这在一定程度上决定了人们在经济活动中的得失成败。从决策的情景来说，这种行为选择的差异在很大程度上都可以归结于人们对待不确定性的态度。或者更准确地说，与人们对不确定性情景的综合判断有关，尤其是对不确定性的机遇与风险两个方面的权衡，这就使其成为社会认知心理学研究的一个重要领域。

中国转型时期经济生活的不确定性

当前中国的转型时期，从不确定性的角度来看，一方面是一个不确定性自上而下的转移过程，即不确定性从中央到地方、从单位到个人转移的过程，也就是从计划向市场转型的过程，由自

上而下计划向独立自主的经济决策者过渡的过程。所以不确定性的两个方面——机遇与风险——同时下放，地方与个人既获得了机遇，同时也得自己承担风险，这就是我们通常所说的“机遇与挑战并存的时代”。另一方面，转型时期的市场机制还没有完全形成，或者说还很不完善，所以在机遇与风险之间，往往并不一定对称，部分群体可能承担了很大的风险，却并没有获得多少机遇，有的群体可能占尽了机遇的好处，却没有承担多大的风险，这样就使不确定性情景更加复杂化了。

在这样的一个转型时期，中国人如何应对经济生活中的不确定性情景，如何在机遇与风险之间进行权衡，这一权衡的心理过程，或者影响这一权衡过程的心理因素等，都直接影响到人们应付不确定性的品质，直接影响人们在经济生活中的成败得失，从社会的层面上来说，影响到一个社会的经济增长以及稳定性。例如，有的人对机遇特别敏感，一发现有机可乘，就全力以赴地投入，而对这种投入的机会成本或风险却很少考虑；有的则相反，对风险特别敏感，总是力求有充分的把握，以致对很多机遇都视而不见，一再错过机遇的召唤。一个社会中这种不同类型的人所占的比重，往往也就决定了这个社会的投资谨慎程度，决定了这个社会的保守与进取的倾向。所以研究中国人在当前不确定性情景下的行为选择，尤其是行为选择背后的心理机制，无疑是一个很现实的问题。当人们越来越成为真正的经济决策主体的时候，对经济主体本身的研究也就越来越具有实质性的意义。

在这样一个不确定性下移的转型过程中，中国社会正发生着巨大的变化，从经济领域来说，有一部分人成功地抓住了机遇，获得经济上的巨大飞跃，有一部分人在迎接挑战过程中一败涂地，深深陷入困境之中，这两部分人中有时又有一些大起大落，相互交换位置。还有一部分人既说不上获得多大成功，也说不上

有多大的失败，原地踏步而已，因为他们在不确定性情景下不敢尝试，只好固守本分。但时代在前进，不进则退，所以往往也不免陷入被动的下岗、贫困之中，在剧烈的变革时代，以不变应万变也有其被动的一面。所以如何应付不确定性，或者对不确定性情景采取何种态度，对于个人的发展具有重要的意义，同时，众多个人态度的综合就影响到一个社会经济运行的态势。

心理预期与行为选择

虽然人们在相同的不确定性情景下的行为选择具有很大的差异，其中一部分人可能认为另外一部分人的行为不可理解，甚至视其为非理性的行为。但是，从行为者自身的立场来看，他们的行为选择都是有他们的理由的，甚至是深思熟虑的结果，至少在行为选择之前，他们都认为自己的行为是合理的，也就是说是与他们的预期相一致的，行为后果的出乎意料从而产生失望或惊喜，也正说明结果与预期的不一致。所以，至少对于一个正常的人来说，在预期与行为选择之间应该是一致的，否则，要么不会有相应的行为，要么会产生心理上的不平衡。当然，个人的真实预期与人们自己声明的目的、与表面上的预期之间可能有不一致的地方，因为目的与手段之间具有多重层次的目的一手段关系，甚至是否有一个最终的目的还很成问题，例如某领导信誓旦旦地大讲为民办实事，但其真正的预期可能在于获得一个看得见的政绩，在于自己的提升。

所以在这个意义上，行为选择的差异就是人们判断的差异，人们对不确定性情景的预期的差异，或者说人们对不确定性情景所形成的一个综合判断，这一综合判断就构成了人们行为选择的一种直接心理准备状态。严格地说，甚至绝大部分的行为选择都是以这种心理准备状态为基础的，即使是制度化的、习惯性的行为选择也是以特定的预期为基础，只不过这种预期模式已经固定

在人们的头脑中，以致成为一种不需思考的反应。而情绪性的行为虽然具有冲动性，但并不能说就没有其预期的基础，只不过其预期受到情绪的影响，对相应事件的判断只局限于某一两个特定的因素，忽略了大部分其他因素。真正不以预期为基础的可能只有本能性行为，但这种行为在人类社会总是很有限的。

要提高预期的准确性，从信息的完备性、计算的准确性着手当然是一个行之有效的方法，也就是理性预期学派所走的寻求确定性的方向。但日常生活中的很多事件是不可能获得完全的确定性的，或者即使理论上可以，但在实践上是行不通的，因为时间不允许做这种精确的格致工作，只好“摸着石头过河”。问题是有的人没有十足的把握就不敢“过”，有的人过于自信以致不“摸”就一往直前地“过”，这都是因为对不确定性情景的预期不一样，或者说，是对待不确定性的态度不一样。

具体到经济生活中，人们究竟如何对待经济生活中的不确定性，尤其是在不确定性的两个方面即机遇与风险之间的权衡，这不仅仅涉及人们投资理财的谨慎程度，而且影响整个经济生活的方方面面。

不确定性情景下的心理预期：经济心理学的一个重要研究领域

有一种说法，说只要认真挑选经济学家，总能找到适合自己经济政策的经济学理论依据；甚至还有一种极端的说法，说只要任意挑出五位经济学家，就可以找到五种不同的经济学观点。意思是说，在经济学领域内存在很大的分歧，尤其是不同的流派之间，往往存在很大的分歧，特别是涉及未来的经济决策，分歧则更大。而导致这种意见分歧的原因，则正如西蒙所指出的那样，主要集中在人们如何形成对未来的预期上，预期是经济学中一块不大的园地，但却是一块是非最多的园地。

预期在经济学中的位置与在心理学中的位置是有很大差异的，在经济学中，预期只是一个基本的理论前提，在心理学中，预期是整个心理过程的结果，即一个是起点，一个是终点。在经济学中，并不研究预期形成过程本身，而只是先验地假定一种预期状态，然后以此出发形成自己的理论。无论是完全承认不确定性的凯恩斯经济学，还是走向其反面的理性预期学派，实际上都没有就预期形成本身进行研究，而只是一种假定，所以起点不同，产生的经济学理论之间具有分歧就不足为怪了。所以，现实社会中的人们究竟如何形成自己的预期，对于经济学研究无疑具有重要的意义。然而，以往的经济学并不以心理学对预期的研究为然，甚至自豪地宣称没有从心理学中借鉴什么东西，这种倾向自赫伯特·西蒙以来，直至卡尼曼等人的研究，才引起经济学界的重视，重新审视真实社会中人们预期的形成，开始注重以经济行动者的预期为预期，而不是以经济学家的预期为预期。

而正如前面所说的，这种预期实际上是对不确定性情景所形成的一个判断，从时间上来说是先于行动的，这一判断的形成虽然在很大程度上是一个知识的问题（信息的问题），但同时也是一个心理的过程，心理学尤其是认知心理学所考察的正是这一过程，这一过程无疑受多种因素的影响。

作为经济心理学，它是属于经济学和心理学的交叉学科，是心理学的一个应用分支学科，它所研究的不是经济行为本身，而是经济行为背后的心理过程。而根据笔者的理解，似乎可以将经济行为背后的心理过程分为两个方面，一是经济行为之前的心理准备状态，一是行为之后的心理评价，前者以心理预期为主要内容，后者以主观效用为重要内容，并且这两部分相互影响。本书的研究就是对前一个问题的探索，并主要考察影响人们心理预期的主要因素。

第一章 问题的提出及研究的意义

从本质上讲，商业与游戏比赛相似，因为大胆的购进和有利的销售，尽管总有些概率存在，但并没有把握。高利贷是一场游戏比赛，因为放出去的资本能否收回，人们没有保障，更不用说增加的获利和利益。生意原先是建立在希望之上的，首先是建立在各种概率的计算和组合之上的；遇到坏的情况，只能通过好的情况弥补，而且好的情况占优势，目的才能达到。

斐迪南·滕尼斯

第一节 不确定性情景下的行为差异

1. 彩票热

我国的彩票最近几年来得到了突飞猛进的发展，就福利彩票和体育彩票而言，2000 年的销售额为 173 亿，2001 年为 280 亿，2002 年就上升为 360 亿（1998 年为 135 亿），销售额是一路飙升。环顾大中城市的街道小区，彩票销售网点是目不暇接，由于申请开办彩票销售点的人太多，不得不规定两个彩票销售点之间的最短距离，甚至开办彩票销售点也成了解决下岗职工再就业的一个途径。买彩票的人从衣衫不整的农民工到衣冠整洁的白领，从还未走出校园的学生到白发苍苍的老头老太太，可谓地不分南

北，人不分老幼，都或深或浅地卷入到彩票中来，其中绝大多数人都暗暗希望能够交上好运，中上一个大奖，彻底改变自己当前的生活。一些自制能力比较差的人甚至一发不可收拾，为了彩票而变卖家产，闹得家庭失和，精神崩溃。而大量私彩（地下彩票）的泛滥，已成了一个不小的社会问题，其销售额虽然没有一个准确的统计数据，但在东南沿海尤其是福建、广东，多少农民工将每月的一点辛苦钱全数买了彩票，地下私彩的投注额远远超过国家彩票的投注额（有人估计是国家正规彩票的十倍）。相关部门不得不三番五次地进行围剿，结果还是“抽刀断水水更流”，地下私彩仍然无法得到有效的控制。然而，还是有很大一部分人从来不买彩票，甚至将其视为完全的非理性行为而嗤之以鼻，显然这不同的人之间态度相差是很远的，他们之间无疑也是难以相互理解的。

2. 保险的忽冷忽热

保险在现代人看来是一种很理性的行为，但在中国却没有彩票这般幸运。人身意外保险无疑对于我们的日常生活是很重要的，但中国所有的人身保险总销售额远在彩票销售额之下，1999年是67.25亿，2000年是80.82亿，2001年是74.84亿，2002年是78.71亿，几乎是原地踏步而已；而所有的健康险，大致情况是1999年为36.54亿，2000年为65.48亿，2001年为61.55亿，2002年为122.45亿。中国保险市场的营销方式与彩票的营销方式有很大的差距，走的并不是完全市场化的路子，如果真正按照市场化来运作，让老百姓自己来主动买保险（不是由单位来操办，而是像买彩票一样），上面的保费收入恐怕还要大大地打一些折扣。并且，人们对是否购买保险的态度，似乎也是很不稳定的，有时可能从未想到过买保险，有时又对保险非常在意。具