



暨南大学管理学院“十·五”“211工程建设项目”
“企业管理理论与应用”研究成果系列丛书——价值链研究

心理帐户 与非理性经济决策行为 研究

李爱梅 / 著



经济科学出版社



暨南大学管理学院“十·五”“211 工程建设项目”

“企业管理理论与应用”研究成果系列丛书——价值链研究

国家自然科学基金课题（项目批准号：70571029）

教育部高校博士点项目（项目批准号：20040559009）

心理账户与非理性 经济决策行为研究

李爱梅 著

经济科学出版社

责任编辑：纪晓津

责任校对：杨晓莹

技术编辑：董永亭

心理账户与非理性经济决策行为研究

李爱梅 著

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址：北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮编：100036

总编室电话：88191217 发行部电话：88191540

网址：[www. esp. com. cn](http://www.esp.com.cn)

电子邮件：[esp@ esp. com. cn](mailto:esp@esp.com.cn)

汉德鼎印刷厂印刷

永明装订厂装订

850 × 1168 32 开 10.5 印张 240000 字

2007 年 8 月第一版 2007 年 8 月第一次印刷

ISBN 978 - 7 - 5058 - 6397 - 2/F · 5658 定价：18.50 元

(图书出现印装问题，本社负责调换)

(版权所有 翻印必究)

暨南大学管理学院“十·五”“211工程” 建设项目“企业管理理论与应用” 研究成果系列丛书总序

暨南大学管理学院“十·五”“211工程”建设项目“企业管理理论与应用”，是暨南大学“十·五”“211工程”重点建设项目之一，其研究内容主要包括国际化经营与战略管理、生产运作与物流管理、人力资源管理与组织行为、公司理财与会计规范等四个方面，预计在国际化经营和价值链管理方面形成一批有国际影响和实用价值的学术成果。此次出版的系列丛书是我院科研人员近年来在国际化经营与价值链管理方面取得的研究成果的汇总，分为《博士文库》和《价值链研究》两个系列。

当今世界经济面临着全球化和新经济浪潮两大挑战，这两大挑战对各国和各地区的经济发展将产生极其深远的影响。在这一背景下，供给与需求在时间、空间上的关系将面临重大变革，并成为未来市场竞争的焦点，直接关系到未来企业的价值链定位以及价值链结构。在这种情况下，企业管理的理念、模式和手段都将发生重大变革。作为市场主体的企业，只有站在全球化的背景下，充分运用信息技术等手段科学地实行价值链管理，才能适应新形势的要求。我们的研究正是在这种新形势下展开的。《价值链研究系列》涵盖了价值链管理下企业品牌、ERP设计以及审计功能等多方面的研究，对有关概念和方

法进行了有益的探索并提出了独到的见解；《博士文库系列》是我院年轻教师在上述各领域完成的博士论文的基础上修改而成的，在理论方面具有一定的先进性。我们希望通过此次出版工作，一方面能够和国内外有关同行和专家分享我们在国际化经营和价值链管理方面的研究成果；另一方面能够得到各位专家提出的批评和建议，使我们能不断提高科研工作质量和科研成果水平，为国家的发展和经济的繁荣做出更大的贡献。

本丛书的编写和出版得到了暨南大学“211工程”建设领导小组和管理学院有关领导的大力支持，管理学院的有关专家对丛书出版工作也提出了许多宝贵的意见，在此向他们表示衷心的感谢。

暨南大学管理学院“211工程”建设项目
“企业管理理论与应用”研究成果系列丛书编委会

2005年7月

中文摘要

本书包括7项实证研究：（1）心理账户的内隐结构；（2）心理账户的认知图式和评价维度；（3）心理账户的本质特征；（4）不同人群的心理账户特征差异；（5）不同财富来源的支配模式；（6）相对值优惠与绝对值优惠效应；（7）心理账户的薪酬激励效应。在三次大规模调查（范围覆盖全国9个城市共5057个有效样本）和三次实验研究（1075人参与）的基础上，得出以下结论：

1. 经过因子分析和聚类分析等统计分析发现，中国人的心理账户存在一个“3-4-2”的内隐结构：收入账户包括工作常规收入（RIA）、投资经营收入（IIA）、非固定的额外收入（WIA）3个账户；开支账户包括生活必需品支出（CEA）、家庭建设和个人发展（DEA）、享乐休闲开支（HEA）、情感维系支出（REA）4个账户；存储账户包括安全保障型（SSA）和风险投资型（RIA）2个账户。心理账户的分类从本质上反映两个层次的心理需求——功利实用型

需求和情感享乐型需求。

2. 采用多维尺度法 (MDS) 和语义差异量表法, 揭示了各个心理账户的认知图式和潜在的评价维度。人们从“临时—固定”和“重要—不重要”两个维度评价收入账户, 从“必需—享乐”和“重要—不重要”两个维度评价开支账户, 从“保障—投资”和“安全—风险”两个维度评价存储账户。

3. 采用探索性因子分析和验证性因子分析探讨了心理账户特征的三因子模型, 即: 非替代性、心理预算和灵活性。其中, 非替代性是最本质的特征。

4. 不同人群在心理账户的特征上存在显著差异。男性的心理预算高于女性; 年龄与灵活性特征呈明显的负相关; 学历与心理预算特征和灵活性特征呈正相关, 而非替代性特征呈负相关; 经济水平与心理预算特征和灵活性特征呈显著的正相关。知识工作者心理账户的灵活性较强。

5. 研究揭示: 由于人们对不同心理账户的认知评价不同, 不同的财富来源有不同的支出结构和支配模式。意外之财倾向于人情开支、娱乐休闲和储蓄; 正常收入倾向于日常必需开支、储蓄以及家庭建设和个人发展。

6. 在消费领域的应用研究发现, 人们对相对值优惠与绝对值优惠的心理感知不同, 表现出明显的相对值优惠与绝对值优惠效应。在薪酬激励领域的应用研究中, 发现了预期参照点效应、得失强度效应以及价值形式效应。

通过以上研究, 探讨了中国人心理账户的内隐结构、本质特征和内在心理机制, 揭示了心理账户与非理性经济决策行为的内在规律及其实际应用。

关键词: 心理账户; 非理性决策行为; 内隐分类结构; 非替代性; 认知评价维度

An Experimental Study on Mental Accounting and Irrational Decision Making in Economics

This dissertation includes seven experimental studies regarding the mental accounting of Chinese people. They are (1) the implicit structure of mental accounting, (2) the cognitive model and evaluation dimension, (3) the basic traits, (4) the difference of mental accounting of different sub-group of Chinese people, (5) the expense model of different income sources, (6) the effects of relative saving and absolute saving, (7) the salary motive effects of mental accounting. We conducted three times questionnaire, which we inquired 5057 people in nine cities of China. And we did experimental studies that totally involved 1075 people in three experiments. Our research revealed several significant conclusions.

1. The results from factor analysis and cluster analysis demonstrated that the mental accounting of Chinese people showed a "3 - 4 - 2" implicit struc-

ture, in which “3” stands for three income accounts: regular income, investment income, and windfall income; “4” stands for four expense accounts: commodity expense, developmental expense, hedonic expense, and relationship expense; “2” stands for saving accounts: security save account, and risk invest account. The classification of mental account revealed the psychological desires of Chinese people, which were utility demand and hedonic demand.

2. Multi-dimension scaling method and semantic distinction questionnaire were applied to reveal the basic traits and potential evaluation dimension of the mental accounting. The results showed that the Chinese people evaluate their income based on “anticipate-unanticipated” and “important-unimportant”, while evaluate their expense based on “commodity-hedonic” and “important-unimportant” and evaluate the savings based on “security-investment” and “safe-risk” .

3. A three-factor mental accounting model was proposed for Chinese people based on the results from Exploratory Factor Analysis (EFA) and Confirmatory Factor Analysis (CFA) . The three typical characters were non-fungibility, mental budgeting, and flexibility. Among them, non-fungibility was the most intrinsic character.

4. Different people showed significant difference in the three factors of mental accounting. For example, Males had higher mental budgeting than females. Education showed a positive correlation to mental budgeting and flexibility, which means people with higher education, had better mental budgeting and more flexibility. Education also showed a negative correlation to non-

fungibility. Additionally, economical level showed a positive correlation to mental budgeting and flexibility. Furthermore, knowledge workers had better flexibility in their mental accountings.

5. This study also showed that the source of income affected the money spending behavior of Chinese people. This might be due to people had different perspective to different mental accounting. For example, unanticipated money was more likely to be spent on relationship development, hedonic activities, and savings; the regular income was more likely to be spent on commodity expense, savings, and personal development.

6. We investigated the application of mental accounting in consumption behavior study and found that people had different perspective on relative saving and absolute saving, which is accordance with the relative saving and absolute saving effects. We also found the “reference point effects”, “gain and loss intensity effects”, and “value form effects” in the salary motive study.

Our study explored the implicit structure, characterization and intrinsic mechanism of mental accounting of Chinese people, revealed the possible intrinsic rule between mental accounting and irrational decision-making, as well as the application of mental accounting in the study of individual and population economical behavior. Further application of mental accounting theory in different consumption areas needs to be conducted in the future.

Key words: Mental accounting; Irrational decision-making; Intrinsic structure; Non-fungibility; Cognitive evaluate dimension

目 录

1 导论

- 1.1 研究问题的提出 6
- 1.2 研究主题界定 10
- 1.3 研究内容与整体设计 15

2 认知偏差、情绪与有限理性决策

- 2.1 经济理性到有限理性——对经济理性
原则的质疑 23
- 2.2 认知偏差与有限理性 34
- 2.3 情绪与有限理性决策 45
- 2.4 有限理性的局限与发展 60

3 非理性决策行为研究

- 3.1 不确定条件下的直觉启发式 67
- 3.2 前景理论 81
- 3.3 生态理性 89
- 3.4 社会理性 91
- 3.5 非理性决策行为的几个关键概念 93

4 心理账户的理论与应用研究综述

- 4.1 “心理账户”概念的提出 97
- 4.2 心理账户的运算规则 (mental arithmetic) ... 101
- 4.3 心理账户的应用研究 107
- 4.4 对心理账户研究的简要评述 115

5 中国人心理账户的内隐结构研究

- 5.1 问题的提出 119
- 5.2 研究程序和方法 122
- 5.3 研究结果 127
- 5.4 分析讨论 140

6 中国人“心理账户”的认知图式分析

6.1	研究目的	147
6.2	研究程序和方法	148
6.3	研究结果	152
6.4	讨论与分析	162
6.5	小结	165

7 “心理账户”的特征探讨与模型验证

7.1	研究目的	169
7.2	研究程序与方法	170
7.3	正式调查	173
7.4	研究结果	177
7.5	讨论与分析	183
7.6	小结	188

8 不同人群心理账户特征的差异分析

8.1	研究目的	191
8.2	研究程序与方法	192
8.3	研究结果	194

8.4	分析讨论	198
8.5	小结	200

9 财富来源影响资金支配结构的实验研究

9.1	研究问题提出	203
9.2	实验 1: 不同财富来源是否有不同的资金 分配顺序和支配结构	207
9.3	实验 2: 在支配不同来源的财富时, 成人 是否与大学生一样有不同的消费结构和 财富支配方向	213
9.4	讨论	221
9.5	结论	224

10 相对值优惠与绝对值优惠对价格感知的影响研究

10.1	问题的提出	227
10.2	实验研究	231
10.3	问卷调查研究	236
10.4	讨论	240
10.5	结论	243

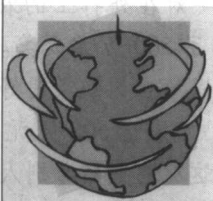
11 心理账户与薪酬激励效应的实验研究

11.1	问题提出	247
11.2	实验 1: 薪酬激励的预期参照点效应	250
11.3	实验 2: 薪酬激励的得失强度效应	256
11.4	实验 3: 薪酬激励的价值形式效应	262
11.5	总的讨论	266

12 总结与展望

12.1	研究的主要结论	271
12.2	研究的创新之处	274
12.3	需要继续探讨的问题	276
	附录 I 调查研究问卷	278
	附录 II 情境实验材料	286
	附录 III 数据分析表	291
	附录 IV 方差分析结果	294
	参考文献	300
	后记	311

1



导论

引子：几个现实的决策案例

实例 1：一个偶然的機會，一对在外打工的农村夫妇花 4 元钱买了两张彩票，没想到竟中了 500 万元大奖。兴奋之余，他们将其中的 100 多万元分别赠送给自己的亲朋好友，多的达十几万元，少的也有好几万元；如果这 500 万元不是意外之财，而是辛苦打工所得，他们会这么随便赠与别人吗？从理性的角度分析，不管钱是如何得来的，500 万元就是 500 万元，不会有什么差别。为什么意外之财会使人产生不同寻常甚至不可思议的行为呢？

实例 2：李女士打算买一床新被子，她计划买豪华双人被。到了商场，发现有 3 种款式可供选择：普通双人被、豪华双人被和超大号豪华被。这个星期被子促销，所有款的被子售价一律为 400 元。而 3 种被子的原价分别是 450 元、550 元和 650 元。她觉得既然价钱一样，何不买原价最贵的超大号豪华被呢？这样“赚”得最多。她非常得意自己的选择，结果发现每天早上醒来，这超大的被子都会拖到地上，她不得不经常换洗被罩。从理性的角度考虑，豪华双人被最合适，效用最大。为什么人们在消费决策时受到原始价格的干扰？

实例 3：约翰先生一家已经存了 15000 美元准备购买一栋理想的度假别墅，他们计划 5 年以后购买，这笔钱放在商业银行账户上的利率是 10%；可是他们刚刚贷款 11000 美元买了一部新车，新车贷款 3 年的利率是 15%，明明贷款利率高于存款利率，他为什么不用自己的 15000 美元购买新车呢？

实例 4：王先生非常中意商场的一件羊毛衫，价格为 1250