

经济心理学

JINGJI XINLIXUE

俞文钊 陈晓云 主编

中国财经出版传媒集团



经济科学出版社
Economic Science Press

经济心理学

俞文钊 陈晓云 主编

中国财经出版传媒集团



经济科学出版社
Economic Science Press

图书在版编目 (CIP) 数据

经济心理学/俞文钊, 陈晓云主编. —北京: 经济科学出版社, 2018. 2

ISBN 978 - 7 - 5141 - 8863 - 9

I. ①经… II. ①俞…②陈… III. ①经济心理学
IV. ①F069. 9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 320381 号

责任编辑: 周国强

责任校对: 王肖楠

版式设计: 齐 杰

责任印制: 邱 天

经济心理学

俞文钊 陈晓云 主编

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: 100142

总编部电话: 010 - 88191217 发行部电话: 010 - 88191522

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

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

天猫网店: 经济科学出版社旗舰店

网址: [http://jjkxcbs. tmall. com](http://jjkxcbs.tmall.com)

固安华明印业有限公司印装

787 × 1092 16 开 17. 25 印张 380000 字

2018 年 2 月第 1 版 2018 年 2 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 5141 - 8863 - 9 定价: 49. 00 元

(图书出现印装问题, 本社负责调换。电话: 010 - 88191510)

(版权所有 侵权必究 举报电话: 010 - 88191586)

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

前 言

近十多年来，随着心理学家将心理与行为分析纳入经济理论研究框架，经济心理学家屡获诺贝尔经济学奖：2002年瑞典皇家科学院把诺贝尔经济学奖授予美国普林斯顿大学的经济心理学、行为经济学家丹尼尔·卡尼曼（Daniel Kahneman）和美国乔治·梅森大学的实验经济学家弗农·史密斯（Vernon L. Smith），以表彰他们在心理和实验经济学研究方面所做的开创性工作。2017年芝加哥大学布斯商学院的经济心理学、行为经济学教授理查德·塞勒（Richard Thaler）再次获得诺贝尔经济学奖。消息传来，学界一片欢腾。心理学分析法与经济学研究的结合，正在为创立一个新的经济学研究领域奠定基础，经济心理学的价值和潜力重新被发现，经济心理学被列入21世纪心理学中重要的发展学科之一，学术界开展经济学与心理学跨学科交叉研究的热情更加高涨，大众也迫切希望把经济心理学理论应用于现实生活中。

事实上，自20世纪90年代起，本书作者就带领研究生们开拓了经济心理学这一跨学科领域，并已先后出版了有关这方面的四本书：《市场经济中人的经济心理与行为》《经济心理学》《市场经济中人的投资心理与行为》《投资心理学》。

经过多年的探索与实证研究，这门学科的理论基础、方法论和研究方法已日趋成熟。我指导的博士、硕士生们在这一领域中的成果丰硕，也逐渐形成了具有中国特色的经济心理学理论框架。本人以为，中国经济体制改革的成败取决于三个层面：经济、社会与人的心理。因此，本书主要探讨市场经济条件下，金融、产品、劳动力、家庭等不同领域中的经济心理与行为。

全书共分10章。第1~3章为概论部分。第1章比较全面地介绍了经济心理学产生的理论背景、学科性质、研究对象。第2章就经济心理学的研究方法与分析模式做出了分析与解释，这对从事经济心理学的研究者是必须掌握的。第3章关于经济心理学的理论架构，本书提出了“效用理论”“预期

理论”“不确定性与风险理论”“博弈论”“福利理论”这五大理论是经济心理学的理论基础。

第4~7章介绍了上至宏观社会、产品、金融市场中的经济心理与行为，下至企业、个人、家庭中的经济心理与行为。

第8~10章，分别介绍了产品市场、金融市场、劳动力市场中人的经济心理与行为。其中，第8章对消费者价格知觉、情绪和态度等心理与行为进行了深入分析；第9章阐述了金融投资中的认知与行为偏差的各类现象，以及人们如何克服这些偏差，提高个人投资素质的方法。第10章着重介绍了下岗职工的心态与对策，希望对从事社会保障的实际工作者有指导和帮助作用。

总之，本书具有两个明显的特色：

一、体例新。全书从不同经济领域和经济行为的宏观、中观、微观等三个不同层面，分析和阐释金融、产品、劳动力、家庭等不同市场中人的经济心理与行为，体系完整，体例新颖。

二、专业性。本书将重点放在对描述、分析、解释、预测经济行为做出了较多贡献的人、观念和事件上；为了帮助读者更深刻地理解心理学知识理论化、模型化的形成过程，每个章节还对经济心理学的主要理论观点加以评介，内容具有很强的科学性、专业性。

值得欣慰的是，目前，本人指导的研究生们大都已成长为高等院校的教学科研骨干和国内知名企业的领导者。本书作者之一陈晓云教授现在复旦大学心理学系任教，她是心理学博士，理论经济学博士后，联合国儿童基金会项目技术支持专家，在经济心理学相关领域主持多项国家、省部级课题，出版、发表了不少科研成果。相信该书的再版必将会作为一种文化积累、一门新兴的交叉学科在经济心理学研究领域和读者中呈现出新的面貌。

本书的出版得到经济科学出版社的大力支持。复旦大学心理学系研究生荣丽为书稿的录入、打印、校对付出了辛勤劳动；复旦大学2015级、2016级经济心理学学习小组的同学为本书的出版提供了宝贵的阅读体验和建议；在编写过程中，华东师范大学出版社姜汉椿编审对书稿逐字逐句进行了审读，并提出了修改建议，在此一并致谢。

俞文钊

2018年1月6日

目 录

contents

1	人类经济心理与行为研究概述	1
1.1	经济学与心理学的相互关系	1
1.2	人类经济心理与行为研究的历史渊源	5
1.3	市场经济不同领域中的经济心理与行为	9
	本章提要	12
	思考与探索	12
2	人类经济心理与行为的研究方法与分析模式	13
2.1	人类经济心理与行为的研究方法	13
2.2	人类经济心理与行为的分析模式	21
	本章提要	28
	思考与探索	28
3	人类经济心理与行为研究的理论基础	29
3.1	效用理论及其在经济心理与行为中的应用	29
3.2	预期理论及其在经济心理与行为中的应用	39
3.3	不确定性与风险理论及其在经济心理与行为中的应用	58
3.4	博弈论及其在经济心理与行为中的应用	73
3.5	福利理论及其在经济心理与行为中的应用	87
	本章提要	99
	思考与探索	100

4	宏观经济体制改革中人的经济心理与行为	101
4.1	宏观经济体制改革中人的心理承受力	101
4.2	分配制度改革中人的经济心理与行为	108
4.3	股份制企业改革中人的心理与行为	114
	本章提要	123
	思考与探索	123
5	市场经济中企业的经济心理与行为	124
5.1	企业低效率现象分析——X（低）效率理论	124
5.2	建立激励机制提高企业效率的对策	130
5.3	企业行为——企业形象的塑造	135
	本章提要	145
	思考与探索	145
6	市场经济中个体的经济心理与行为	146
6.1	市场经济中的理性经济人假设与评价	146
6.2	个体经济行为的特征	151
6.3	个体经济行为中人的动机和人格的作用	153
6.4	个体的成就动机与经济行为	155
6.5	个体的控制点与经济行为	160
6.6	个体的感觉寻求和风险态度	162
	本章提要	166
	思考与探索	166
7	市场经济中家庭的经济心理与行为	167
7.1	从经济心理与行为观点看家庭的含义	167
7.2	人口出生问题的经济心理与行为分析	169
7.3	家庭的人力资本投资	171
7.4	家庭的时间配置	172
7.5	婚姻的经济心理与行为分析	173
7.6	家庭储蓄的经济心理与行为分析	175
7.7	影响储蓄心理与行为的因素分析	180
	本章提要	184
	思考与探索	184

8	产品市场中消费者的经济心理与行为	185
8.1	价格知觉和消费者心理与行为	185
8.2	情绪和消费者心理与行为	190
8.3	态度和消费者的心理与行为	197
	本章提要	209
	思考与探索	209
9	金融市场中人的投资心理与行为	210
9.1	投资、投机与金融风险意识	210
9.2	金融投资心理的理论基础	215
9.3	投资者的行为模式与心理过程分析	226
9.4	金融投资中的认知与行为偏差	234
9.5	成功投资者的心理素质	238
	本章提要	249
	思考与探索	250
10	劳动力市场中人的经济心理与行为	251
10.1	劳动力市场的一般概念	251
10.2	失业与下岗职工的心理与行为	254
10.3	下岗职工的心态与对策	261
	本章提要	267
	思考与探索	267
	参考文献	268

人类经济心理与行为研究概述

1.1 经济学与心理学的相互关系

1.1.1 经济学的性质

经济学是社会科学中的物理学，着重定量分析和计量分析，用数学方法研究物理变量（将经济变量当作物理变量）之间的相互关系。经济变量有：价格水平（ P ）、通货膨胀率（ π ）、失业率（ u ）、利率（ R ）、货币兑换率（ E ）、国民生产总值（ Y ）等等。

经济学主要研究以下两个问题：

1. 资源的稀缺性

资源的稀缺性是指资源（如人力资本、资金、土地、森林、矿产等）是有限的，而人的需要是无限的，怎样利用有限资源满足人们现在和将来的需要，怎样做出选择取舍，这就是资源的有效配置问题。

2. 人的积极性

人的积极性是指通过某种制度的安排来促使人们努力工作。不同的经济制度会产生不同的人。在计划经济模式中会出现闲人和懒人，不干事也能吃“大锅饭”。而在现代经济制度（承包、租赁、股份制）下会产生努力工作的人。检验经济制度的成败要看该制度是否有激励作用，能否提供激励是检验一个经济机制成功与否的基本标准。激励是调动积极性的行之有效的方法，实质是持续激发动机的心理过程。

现在要问，心理变量、心理因素能否引入经济领域，并对经济现象作心理分析？回答是肯定的，因而引出经济学与心理学的相互关系，才会产生边缘学科——经济心理学。

1.1.2 经济学家对经济现象中心理因素的论述

1. 亚当·斯密的论述

亚当·斯密（Adam Smith, 1723~1790）在1759年的《道德情操论》一书中寻求经济过程的内在原因。他探讨人类行为的规范，人与人，人与社会、政府间的关系，对支配人类行为的利己心、同情心的作用关系及其协调机理对社会所起作用效果进行分析。斯密认为，世界的物质性和激发人类行为的利己心是经济行为的动力。以追求利润为中心的经济活动将推动经济发展，导致财富增长，为社会带来公益。

亚当·斯密在1776年出版的《国富论》中提出“理性经济人”的假设、“经济人”的概念和利益机制。“经济人”概念最初为约翰·穆勒提出，之后斯密将人类欲望、动机等心理因素引入经济领域，为经济人概念的形成奠定了理论基础。关于理性经济人假设斯密有如下观点：

（1）人是理性的，要为自己打算，并受利益驱使，每个人是他自己利益的最好判断者，自然应有按自己方式行动的自由。人的自利行为不仅会达到自身最高目标，而且有助于推进公共利益。

《国富论》经济学说是依据“经济人”概念演绎阐述的。

（2）利己是人的本性，人们从事经济活动，无不以追求自己最大经济利益为动机，一切经济范畴和经济规律都由此产生。

经济运行的起点，正是出于“自利的打算”，自由而安全地向前进取的社会，各人改善自己境遇的自然努力，是一种强大的力量，足以克服无数顽固保守的“人为的愚蠢法律”所造成的障碍，使社会富裕繁荣。

（3）资本主义社会经济进程应看作符合个人利己本性的自然秩序。交换是“经济人”的本性驱使下自然而然地发生，人类的交换倾向是利己本性的外在形式和作用方式，由此产生分工。利己的目的要成为现实，必须畅通交换过程和要素的流通过程。

斯密以自然规律为依据，从物质利益角度探讨经济问题，在人类多种动机中抽象出“利己性”，并以此为出发点，来研究人的经济活动的动因和动力在经济运行过程中的地位和作用。

亚当·斯密的贡献和理论可总结为：

①探索经济过程的内在原因；

②激发人类行为的利己心是经济行为的动力，追求利润为中心的经济活动推动经济发展，导致财富增长，为社会带来公益；

③“理性经济人假设”是现代市场经济学的基本前提假设。

2. 门格尔的论述

1871年，奥地利学者门格尔（C. Menger, 1840~1921）在《国民经济学原理》一

书中指出要认识经济机制中需求、价值和判断等，只有通过内省的心理分析，因而第一次把心理学的内省法引入经济学研究。门格尔还提出主观价值论，以及用心理物理学定律来解释边际效用价值论。

3. 凯恩斯的论述

英国经济学家凯恩斯（Keynes）认为人是最活跃的经济活动力，因为他具有“多血质和要在事业中占一席之地的建设精神”。

1936年，凯恩斯在其成名作《就业、利息和货币通论》中，大量运用了心理分析，并提出经济现象的三大心理规律来解释资本主义经济危机（供需不平衡矛盾），即：“心理上的边际消费倾向递减规律”“心理上的灵活偏好”“心理上的资本边际效率递减规律”。

由此可见，从未有过完全脱离心理学的经济学。

4. 经济学假设的心理学基础

最初的经济原则是建立在行为主义理论观点基础上的。如理性经济人假设依据“人的行为是本能驱使的”，经济规律服从“刺激—反应”模式，如“消费支出是收入的函数”“商业投资是利润的函数”“需求量与价格成反比”这些规律。

现代人本主义心理学发展起来后，也在经济学中广泛应用，如需要、动机、预期、偏好等理论很有力地说服了一些其他理论不能解释清楚的经济现象。从“应该发生什么”到“实际发生什么”“为什么会那样”，以现实为起点，立足于现实之中。如激励机制在现代经济体制中的重要作用。

加州大学的教授大卫·阿尔哈德夫（David Alhadeff）指出：“一直被经济学拒之门外的心理学，早就由后门偷偷进入经济学之中了。”

1.1.3 经济学面临来自心理学的挑战

1. 关于经济学中各种解释的非理性

经济学中有许多理性假设，而事实上“人不完全是理性的”，许多现象受自己的“灵活偏好”及个性心理特征、价值观、信念所支配。例如我们经常可以看到人类的一些非理性行为：H先生想割自己田里的草，如果叫邻居的孩子来割，只要付8美元，但如果让H先生割邻居家同样大小田地的草，付给他20美元他也不干。

“理性经济人”假设人的行为是自利的，而实际生活中有许多“利他行为”。如人们发现40%~60%的人自愿为公众谋福利，具体表现为无偿献血、为陌生人提供信息、帮助老人等。

消费经济行为有两个重要的假设：①消费者具有稳定不变的偏好；②在不确定条件下，消费者能了解各种行为发生的可能性。当代一些心理学研究发现表明：消费者偏好

情况常常因人而异；在不确定条件下人的风险预测是不定的；根据阿莱悖论（Allais paradox），人在不确定条件下的选择是不一致的，不稳定甚至是混乱的。在这种情况下，经济理论无法解释清楚，便需要心理学的积极参与了。

2. 经济选择公理的非理性

这主要表现在如下三个方面：

(1) “偏好函数不稳定”有悖于完全性公理。

完全性公理：存在二种消费品 A 和 B ，消费者偏好 $A > B$ ，或 $B > A$ ，或 $A = B$ 。

事实上偏好因各种心理因素影响而不稳定。例如，心境不同，今天是 $A > B$ ，明天会变成 $B > A$ 或 $A = B$ ，还会发生系统性变动。

(2) “利他主义”有悖于贪婪公理。

贪婪公理为：如果 A 比 B 多一个好处，至少在其他方面一样好，则 A 将比 B 更多地得到偏好。

贪婪公理无法说明利他主义的行为，利他主义不仅满足个人效用，还有利他人的效用。

(3) 认知的非传递性有悖于认知一贯性原则（传递性公理）。

传递性公理：个体喜爱 A 胜于 B ，喜爱 B 胜于 C ，则喜爱 A 胜于 C 。

实际上生活中存在着偏好的非传递性。若某人喜欢手表大于喜欢钱包，则可用手表换钱包，进而喜欢钱包大于喜欢领带和别针，则可用钱包换领带、别针等，再进一步喜欢别针胜于手表，则可用别针换手表。这就是偏好的非传递性，说明了偏好的随机性。

1.1.4 经济学与经济心理学研究对象的侧重点不同

1. 研究过程与结果的区分及联系

经济学家重视人类经济行为的结果，而经济心理学则重视人类经济行为的心理过程。经济心理学家描述经济行为的心理过程并做出解释。卡托纳说：“经济研究之所以需要心理学，是因为心理学揭示和分析了经济过程背后的力量，即关于经济活动、决策和选择等。经济学没有心理学就不能成功地解释重要的经济过程；而心理学没有经济学就没有机会解释最一般的人类行为。”

2. 经济心理学着重研究人类经济行为的社会化过程

从儿童开始到成人的早期经验对经济行为的影响，这方面的知识有利于解释经济行为的结果。心理预期对经济结果的影响很重要。准确预期和预测比预测过程更重要。

3. 心理学与经济学对同一对象研究的角度不同

对“理性经济人”假设，经济学强调“个人利益”，而心理学强调人性本质，分为

经济人、社会人、自我实现人和复杂人。对“需要”来说，经济学研究“需求”与“供给”，而心理学研究需要、诱因产生动机，导致行为。

4. 心理学与经济学的研究方法不同

经济学研究的方法一般有：系统分析法、定性与定量分析法、静态与动态分析法、规范研究与实证研究、统计方法、数学推理法以及经济模型等。

而心理学常用的方法是观察法、实验法、内省法、心理测量法等。

经济学与心理学相互渗透、相互联系，“就像两个苦苦维持绅士态度的英国人，傲慢与偏见阻隔了他们的交流，经济心理学不过充当了谦和的中间人角色，它的存在是合理的，是有内在根据的。”

1.2 人类经济心理与行为研究的历史渊源

在西方国家，研究人类经济心理与行为的学科称为经济心理学。经济心理学是一门研究经济行为的科学，从它的诞生到引起人们兴趣才短短几十年的事情。作为一门新兴的学科，很难说它的发展经过了几个阶段，而只能通过一些具有代表性的经济心理学家卓有成效的研究来探求经济心理学的发展轨迹。

1.2.1 加布里埃尔·塔尔德和《经济心理学》

标志着经济心理学真诞生的是塔尔德（Tarde, 1843 ~ 1904）在1902年出版《经济心理学》。塔尔德是法国一位法学家和社会学家，长期对社会现实的经济问题感兴趣，他于1902年把上年在法兰西学院授课用的教程分两卷出版，该书的书名就叫《经济心理学》。因此，一般认为经济心理学起源于法国。虽然在此之前，人们称之为“奥地利心理学派”的卡尔·门格尔、冯·维塞尔的边际效用主义的著作已很多，但说到底，至多不过是借用了边沁对行为的动机所作的考察。所以姑且认为，经济心理学于1902年诞生。

塔尔德在这本书中以冷静、更为公正的科学态度，突出了经济现象的主观方面。并证明这真正能对经济现象作出解释。他认为经济学家根本不了解各门社会科学里有十足的心理特性，而政治经济学只是社会科学的一个门类。塔尔德的观点可归结为：

(1) 强调经济现象的主观方面，并提出了主观价值论的观点。他认为，货币在经济学家眼中是价值的标志，但是货币是与人的信仰、希望、思想、意志等主观方面相联系的，不同的人对货币的主观价值是不同的。

(2) 作者提出了心理预期的观点。例如，股票市场中证券价格的起落不同于气压计指数的上下波动，而是受股民心理预期的影响（公众认为大有希望或灰心丧气，任何一个引起轰动的好消息或坏消息都影响股民的心理预期）。

这些观点，在今天看来，仍具现实意义，例如在股票交易方面的心理分析确实很重

要。在理论方面，塔尔德的有些看法也带点主观任意性。尽管如此，塔尔德为研究经济现象所作的努力、为经济心理学诞生所作的贡献，是功不可没的，他所提到的很多建议在今天仍然有着特殊的影响。

1.2.2 皮埃尔·路易·雷诺和《政治经济学和实验心理学》

塔尔德出版了《经济心理学》一书不久，就于1904年去世。在以后一段时间里，经济心理学依然难以为人们所了解，几乎濒临销声匿迹的境地，但还是有人作了一些具体的研究，表明人们对公理学仍有某种兴趣。后来，凯恩斯在英国把心理学作为自己爱谈的话题，虽然，凯恩斯的心理学好像纯粹是为装饰门面，很大程度上只是对心理学作表面上的理解。

第二次世界大战后，经济心理学又悄然兴起，其标志是1941年法国著名经济学家皮埃尔·路易·雷诺（1908~1981）撰写的“第一部将经济学与心理学有机结合的系统性著作”《政治经济学和实验心理学》一书。

雷诺是法国斯特拉斯堡的罗·巴斯德大学的政治经济学教授，很早就对心理学产生了兴趣，试图用实验心理学来理解客观经济现象。他发现“人的行为并不是严格合乎逻辑的，而往往是一半合乎理性的或非理性的”，他希望制订出一种有关这种“非理性的人”的经济理论，认为这种“非理性的人”是由“外部刺激”或自己的“内部冲动”决定的。1964年他撰写《经济心理学》一书，在此书中，强调了“整合”概念对心理学和经济学的重要性，着重指出“心态层次”“阈限”和“动力”想象这三个基本概念。在其他著作中，他又试图把“企业家的活力”、紧张心理和多种愿望的主要作用所作的考察扩大到“人类社会”。1944年，他发表了《简明经济心理学》。此书着重考虑了“建立参数模型”的问题，他主要关心的是确立“水平参数”。并用三个主观因素：兴趣、智慧和认识来估测这些参数。

最后雷诺认为，经济心理学的最终目的就在于说明“关键阈限”的位置和性质（他认为“关键问题”是无可争议的），以便能够用心理力量（心理力量远比物质力量重要得多）来超越这些“关键阈限”，以便能建立一种“概括经济学”——把人类的进步同个人的首创精神结合起来。

1.2.3 乔治·卡托纳和《经济行为的心理分析》

被称为美国经济心理学之父的卡托纳（G. Katona, 1901~1981）原籍匈牙利，曾是一位教育心理学家，热衷于格式塔心理学，后来在芝加哥的雅各布·马尔克教授的影响下，转而研究经济学。他担任过美国财政顾问，在1950~1972年，他在密执安大学同时主持心理学和经济学讲座，努力把两个知识领域完整地结合起来，赋予经济心理学以事实基础，还划定了经济与心理学的界限，提出了他的研究方法，认为民意抽样测验是对经济行为的心理分析的首要工具。在此基础上，于1951年出版了他的第一本著作《经济行为的心理分析》，使经济心理学作为一门独立的科学，在卡托纳的推动下获得

了第二次发展。

接着，卡托纳于1960年发表了《强大的消费者》，1964年出版了《大众消费社会》，对消费心理学进行了进一步的研究，提出“消费者主权”的概念，认为消费需求不再受制于唯一的财政因素：需求是有“自由决定权”，受到消费者购买倾向的影响，如顾客的动机、倾向和期望。

卡托纳的研究兴趣主要是消费行为，也包括适当的行政管理行为，特别对20世纪50年代美国富裕社会所带来的消费行为的变化进行了系统的研究。他认为贫困时代，消费是收入的函数；但在富裕社会，人们的生活消费方面发生了五种变化：①收入增加；②储蓄中资产增加；③赊销的普及；④非必需耐用用品的比重增多；⑤经济信息迅速传播。因此消费者行为发生如下三种趋势的变化：①契约性的、习惯性的、必需的消费减少；②自由酌量处理的支出增加；③自由酌量处理的储蓄和投资增加。

另一方面，卡托纳在1952~1954年间制定了消费者感情指标来衡量一个特定社会中消费者的态度和期望，乐观和悲观限度，表明有一定效度。

总之，经济心理学在卡托纳的推动下，得到了不断地发展，才得以首先在欧洲，继而在全世界各地找到了自己的位置。

1.2.4 佩尔斯特·迪希特和《动机研究》

迪希特1907年生于维也纳，他像弗洛伊德一样，对人们的消费生活感兴趣，当然其目的并不是要研究日常生活的病态为面，而是要理解其“唯利是图”的一面。在他看来，行为是一种假象，各种购买动机一般是无意识的。它们是一些与“自我”冲动有关的错综复杂的机制，而“自我”又是从孩子开始的，所以只有依靠临床治疗和精神分析才能理解购买动机。

一般认为，购买行为既然是经济行为，那消费者的行为是合乎逻辑的、理性的。但实际上，人多数时间，消费者的“达标”往往是由偶然性或当时的环境所决定的。迪希特认为，人的动机中有意识的和无意识的两方面，或称为理性与非理性两种。而“我们最后往往是以特殊的、非理性的和荒谬的方式行动的，而且往往事先并不知道自已会采取这样的行动”。他认为“产品中有着个人的投射”，“当个人继续忠于产品的牌子时，忠于的自然是他本人”。各种物品“并不是超然于个人之外的、原始的和不带个性的，它们是人的物品”，因此必须进行人类学的研究。

迪希特开创了经济心理学的一些新的领域，特别对现在了解消费的动机和潜在需求有重要意义。

1.2.5 拉扎尔斯费尔德的经济社会学研究

拉扎尔斯费尔德(P. F. Lazarsfeld)在大量宣传行为、政治行为和消费者行为的社会学以及社会心理学的研究领域中作出了巨大的贡献。其中，他对消费行为研究的方法和卡托纳的方法有很大不同。因为卡托纳是经济学家，所以主要对一国的宏观消费水

平、市场趋势和各个消费者在微观水平的消费行为进行综合研究，研究的焦点最终还是经济现象。

与此相反，在拉扎尔斯费尔德看来，消费行为只不过是人类社会行为中的一种形态。他对消费行为的研究模式，往往把它转用到政治行为研究的模式中去。他关于政治行为研究的第一本名著《人民的选择》(*The People's Choice*)，就是在转用了关于购买行为的研究模式的基础上诞生的。

此后，他在《个人影响》(*Personal Influence*)一书中更加明确地、有意识地揭示了这种意图，即打算作这样的尝试：对政治行为、购买行为和流行行为进行直接比较。

在拉扎尔斯费尔德看来，研究政治行为并非是政治学家的工作。研究经济行为并非是经济学家的工作，两者没有严格的区别，事实上，其本来的研究目标就是人类社会行为的一般理论结构。因此，评论和研究经济行为的论文(拉扎尔斯费尔德，1959)并不限于对消费者行为进行研究，同时还采取了将消费者行为和经营行为作对比来进行论述的方法。由此可见，与其领域相比，他更重视把握人类的社会行为。

1.2.6 户川行男的深层心理研究

日本心理学家户川行男在商品购买行为的深层心理学研究上是卓有成效的，在市场调查，掺进了一些深层心理学测试(如投射法、精神分析法)和深度访谈方法来探求购买动机。

户川行男等人采用的方法是，对于一个研究课题，一般由几位临床心理学家和社会学家组成一个研究小组，每人以2~3名被测试者为对象，进行深入交谈，然后归纳成事例研究，从而以10~20名测试者的事例为基础，研究其一般理论。一次交谈所需要的时间为两小时，包括被测试者的生活经历等，详细记录其购买某种商品的过程、购买情况等，并加以分析。

户川行男等人在购买行为的研究中，根据购买行为发生的过程，阐明了在各个不同阶段，什么样的动机发挥重要作用，举出如下六种动机：①需求；②喜好；③态度；④推测(对今后生活的预期)；⑤社会承认；⑥偶然因素(广告、推销)。通过这六种动机的综合，彻底了解某一购买行为是怎样得以实现的，进一步加深对消费行为的理解，并使之理论化、一般化，这就是户川行男的主要研究成果。

1.2.7 IAREP 的成立

国际经济心理学研究会(International Association for Research in Economic Psychology, IAREP)，于20世纪80年代成立，并于1981年在荷兰创办《经济心理学》杂志(*Journal of Economic Psychology*)。该会重新认定经济心理学是一门与经济学和心理学相关的交叉性学科，又是一门独立的学科，并且是一门产生于心理学、经济学、管理理论结合处的新学科，既有理论的一面，又有应用的一面。

当前经济心理学两大主流是：

(1) 实验经济心理学。用实验方法研究经济学中的现象，并验证经济学中的假设，建立经济心理学理论，如预期、选择、决策和博弈论。

(2) 对经济现象进行心理学分析，解释经济行为背后的心理动因。如失业问题、通货膨胀问题等。

1.3 市场经济不同领域中的经济心理与行为

1.3.1 金融市场中人的经济心理与行为

1. 投资与行为

投资行为是一种风险性行为。经济心理学家发现，无论是企业还是个人都有回避风险、追求稳定的心理偏好。只有在两种情况下企业家或个人才可能冒险，一是选择的货币期望值大到足以弥补所冒风险时；二是结局呈负性，直接威胁或损害企业家和个人利益时，冒险行为才可能发生。在我国近期掀起的“投资热”“股票热”“房地产热”“期货热”，我们已在另一本专著《市场经济中的投资心理与行为》中详细论述，在此不再赘述。

2. 税收和逃税行为

传统经济学认为，增税 x 美元就会减少等量的消费，减税 x 美元则会增加等量的消费。但这并不是客观情况的准确表达。事实是，人们在增税时可能减少消费，也可能增加储蓄量而减少消费。消费量的增减取决于人们对经济状况的理解，以及对新经济政策积极或消极的期望，“理性预期”已成为经济学家包括经济心理学家关注的焦点之一。刘易斯在 1982 年研究个体纳税心理时还发现，只有在纳税人感到就他的收入而言税收政策是公平合理的，才可能自觉地缴纳税款，否则就逃税。公平是纳税的心理前提。那么在我国这样一个税收大国，又是一个逃税大国，情况又如何，后面将具体讨论。

3. 通货膨胀中的经济心理与行为

通货膨胀和生产停滞不前是西方社会经济的通病，即所谓“滞胀”。一些社会主义国家改革中出现的严重通货膨胀，例如我国 1988 年的通货膨胀，同样是几代经济学家苦苦思索，以期发现良方诊治的问题。个体对通货膨胀的知觉，通货膨胀与消费、储蓄、投资之间的关系，是经济心理学研究的又一重点。经济心理学对通货膨胀的研究开始于这样一个现实观察，即第二次世界大战后，多数美国人视通货膨胀为恶魔，认为它制造不稳定，暗中降低了自己的收入。但是，他们面临通货膨胀时，其行为不是超需要的购买，而是采取观望等待的态度。经济心理学家研究发现，当价格上涨并且人们预计价格还要年复一年小幅度继续上涨时，人们往往不是增加消费，而是增加储蓄，只有在