

市场经济与心理学丛书

SHICHANG JINGJI YU XINLIXUE CONGSHU

俞文钊 主编

市场经济中 人的经济心理 与行为

俞文钊 彭星辉 编著
蔡志明 张结海

- 人类经济心理与行为研究
- 研究的理论基础与方法
- 经济体制改革中人的经济心理
- 市场经济中企业、个体、家庭的经济心理与行为
- 产品市场与消费者的经济心理
- 劳动力市场中人的经济心理

人民教育出版社

市场经济与心理学丛书

俞文钊 主编

市场经济中人的 经济心理与行为

俞文钊 彭星辉 蔡志明 张结海

编 著

人民教育出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

市场经济中人的经济心理与行为/俞文钊主编. —北京:
人民教育出版社, 1998
(市场经济与心理学丛书)
ISBN 7-107-12429-3

I. 市… II. 俞… III. 经济心理学 IV. F069

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (98) 第 02013 号

本丛书为人民教育出版社资助出版

市场经济与心理学丛书

俞文钊 主编

市场经济中人的经济心理与行为

俞文钊 彭星辉
蔡志明 张结海 编著

*

人民教育出版社出版发行

(100009 北京沙滩后街 55 号)

全国新华书店经销

人民教育出版社印刷厂印装

*

开本 850 毫米×1168 毫米 1/32 印张 12 字数 300 000

1998 年 12 月第 1 版 1998 年 12 月第 1 次印刷

印数 1—2 310

ISBN 7-107-12429-3 定价: 20.50 元
G · 5539

如发现印、装质量问题, 影响阅读, 请与印厂联系调换。

前 言

正当世纪之交，我国正处于从计划经济向社会主义市场经济过渡之际，每一个中国人都要面对社会经济变革而产生的各种复杂现象和新问题。市场经济的领域是多方面的，其中包括金融市场、产品市场和劳动力市场等。人们在同这些市场发生联系时就会产生金融投资、通货膨胀、物价、消费、福利、就业、失业等问题。从宏观经济体制改革而言，人们将面临如何正确对待分配制度与承包责任制改革，提高心理承受力的问题。就企业而言，它存在着如何减少低效率，建立激励机制，并在企业行为中塑造新的企业形象的问题。从微观的角度看，个体与家庭也面临着一系列经济心理与行为的问题。在这一系列从宏观到微观的社会经济现象面前，有的人心理承受力强，能适应，处置泰然；有的人心理承受力弱，不能适应，甚至产生心理障碍、心理失衡。笔者在上海市委宣传部召开的有关经济体制改革的座谈会上阐述了这样一个观点：经济体制改革是一个涉及经济、社会、心理三个层面的系统工程。为此，探索市场经济条件下人的经济心理与行为的规律性，无疑具有迫切的现实意义。

本书的编著是这套丛书中最重要，耗时最长，几经修改，精心思虑的结果。

全书共分三个层次，第一层次为介绍人类经济心理与行为研究的概况及研究方法与分析模式；第二层次为介绍人类经济

心理与行为研究的理论基础：效用论、预期理论、不确定性与风险理论、对策论及福利理论等；第三层次为介绍大至宏观经济体制改革、企业行为，小至个体、家庭以及产品与劳动力市场中的人的经济心理与行为等。

在西方，这一领域的研究学科称之为“经济心理学”，我们在书中引进了其中有益的内容，但鉴于中国政治、经济、文化背景的差异，以及我们在这一领域累积的资料还有限，为此没有将本书取名为“经济心理学”。但我们相信，随着科研成果与资料的累积，出版一本具有中国特色的《经济心理学》也为期不远了。

参加本书资料收集工作的有硕士研究生杨梅、贾咏、叶阁慰、欧阳栋梁，汪晓虹等。具体执笔的有博士生（市场与经济心理学方向）蔡志明、张结海；硕士生彭星辉。李红梅同志参加了本书的整理、抄写工作。

本书应用了中外作者的研究成果，对此一并志谢。

俞 文 钊

1994年12月于华东师大

目 录

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	7
1.3 世界各国人类经济心理与行为研究现状	13
1.4 市场经济不同领域中的经济心理与行为	16
2. 人类经济心理与行为的研究方法与分析模式	22
2.1 人类经济心理与行为的研究方法	22
2.2 人类经济心理与行为的分析模式	36
3. 人类经济心理与行为研究的理论基础	48
3.1 效用理论及其在经济心理与行为中的应用	48
3.2 预期理论及其在经济心理与行为中的应用	64
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	96
3.4 对策论及其在经济心理与行为中的应用	119
3.5 福利理论及其在经济心理与行为中的应用	142
4. 宏观经济体制改革中人的经济心理与行为	161
4.1 宏观经济体制改革中人的心理承受力	161

4.2	分配制度改革中人的经济心理与行为	171
4.3	承包责任制改革中职工的心理与行为	185
5.	市场经济中企业的经济心理与行为	206
5.1	企业低效率现象分析——x（低）效率理论	206
5.2	建立激励机制提高企业效率的对策	216
5.3	企业行为——企业形象的塑造	225
6.	市场经济中个体的经济心理与行为	247
6.1	市场经济中的理性经济人假设与评价	247
6.2	个体经济行为的特征	256
6.3	个体经济行为中人的动机和人格的作用	259
6.4	个体的成就动机与经济行为	263
6.5	个体的控制点与经济行为	271
6.6	个体的感觉寻求和风险态度	274
7.	市场经济中家庭的经济心理与行为	281
7.1	从经济心理与行为观点看家庭的涵义	281
7.2	人口出生问题的经济心理与行为分析	284
7.3	家庭的人力资本投资	287
7.4	家庭的时间配置	289
7.5	婚姻的经济心理与行为分析	292
7.6	家庭储蓄的经济心理与行为分析	295
7.7	影响储蓄心理与行为的因素分析	302
8.	产品市场中消费者的经济心理与行为	311
8.1	价格知觉和消费者心理与行为	311

8.2	情绪和消费者心理与行为	320
8.3	态度和消费者的心理与行为	333
9.	劳动力市场中人的经济心理与行为	353
9.1	劳动和劳动力市场	353
9.2	固定工的行为模式	354
9.3	合同工的行为模式	356
9.4	劳动者面临择业竞争的挑战	358
9.5	失业与下岗职工的心理与行为	363
	参考文献	373

1. 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，怎样作出选择取舍，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、同情心的作用与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人的利己本性的自然秩序，交换是从“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归结为：

①探索了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）所著《国民经济学原理》一书中，他指出要认识经济机制中的需求、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，以及用心理物理定律来解释边际效用价值论。

(3) 20世纪30年代凯恩斯的论述

英国经济学家凯恩斯（Keynes, J·M·）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，并提出经济现象中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、态度、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。

加州大学商学院的教授大卫·阿夏夫（David Alhadf）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。

而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：消费者偏好情况因人而异，常常不一致；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，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 $B > A$ ， $A = B$ ，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，至少在其他方面同 B 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 甚于 B，喜爱 B 甚于 C，则喜爱 A 甚于 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，再进一步喜欢别针甚于

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作出解释。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显重要。

(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正诞生的是塔尔德（Tarde 1843—1904）在1902年出版的《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方面感兴趣，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，是功不可灭的，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，几乎到了濒临销声匿迹的境地，但还是有人作了一些具体的研究，表明人们对心理学仍有某种兴趣。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，好象纯粹是为了装饰门面，很大程度上只是对心理学作表面上的理解。

第二次世界大战以后，经济心理学又悄然兴起，其标志是1942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，着重指出了“心态层次”、“阈限”和“动力”想象这三个基本概念。在其它著作中，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”。1914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