

# 经济心理学的历史、现状与方法论

辛自强

(中央财经大学 社会发展学院心理学系,北京 100081)

**〔摘要〕** 经济心理学旨在探讨经济行为产生的心理机制以及经济事件的心理效应,它是心理学的重要分支,是经济学和心理学的交叉学科。该学科产生自20世纪初,但此后的半个世纪里发展缓慢;20世纪中期经济心理学在美国重新兴起,此后在欧美国家获得了长足的发展。目前,决策和博弈的心理研究构成了经济心理学的基础领域,金融、消费、幸福等方面的心理研究构成该学科的应用领域,而神经经济心理学与进化经济心理学则采用了新兴的研究技术和思路探讨传统问题。总体而言,与经济学不同,经济心理学有着强烈的现实主义旨趣,侧重以实验方法研究真实的经济行为。深入反思经济心理学的学科历史和现状,理解其方法论特征,有助于找准我国经济心理学学科建设及学术研究的方向和进路。

**〔关键词〕** 经济心理学;现实主义;实验方法

**〔中图分类号〕** B84 **〔文献标识码〕** A **〔文章编号〕** 1002-0209(2014)01-0044-09

随着美国卡内基梅隆大学的心理学教授西蒙(H. Simon)和普林斯顿大学的心理学教授卡尼曼(D. Kahneman)分别在1978年和2002年获得诺贝尔经济学奖,人们日益发现心理学居然与经济学有如此紧密的联系,一个介于两门学科之间的交叉学科——经济心理学,竟然如此重要。本文试图回顾经济心理学的历史,梳理当下的热点研究领域和议题,并进行学科方法论的反思。

## 一、经济心理学的历史脉络

科学研究是“站在前人肩膀上用自己的头脑思考”的过程(辛自强,2012, p. 161),了解前人的贡献,了解学科历史,这是正确认知学科发展现状和未来走向的基础。

### (一)经济心理学的诞生与早期发展

经济心理学毫无疑问是经济学和心理学相结合的产物,然而,在科学心理学于1879年诞生之前,已经有经济学家探讨与经济行为有关的心理学问题了。如同凯默勒和罗文斯坦(2010, pp. 5-6)指出的:“当经济学最初被确认为一个专门的研究

领域时,心理学还没有形成一个学科,许多经济学家也兼做他们那个时代的心理学家。”

“经济学之父”亚当·斯密(Adam Smith, 1723—1790)就是这样的人。他1776年出版《国富论》,提出自由市场作为“看不见的手”的概念,把人类行为归结为“自私”的本性(“经济人”假设);然而,这之前的1759年他还出版过《道德情操论》,把人类行为归结为“同情”这类道德情操,而且该书深刻洞察了人类的很多经济心理现象。例如,他(2003, p. 273)提出:“当我们从较好的处境落到一个较差的处境时,我们所感受到的痛苦,甚于从差的处境上升到一个较好的处境时所享受到的快乐。”这句话实际上描述了今天经济心理学中的一个基本概念——“损失厌恶”。虽然如此,我们并不能把这些论述当成经济心理学的开始,因为这个时代还不曾用科学的方法探讨心理问题,更不要说经济心理问题。斯密的重要性在于展示了人类的双重本性:自私与同情之间的纠缠。自私是行为的强大动力,然而人类能超越自私,同情他人,维系社会关系。当今的经济心理学也一再证明人类并非是纯粹自私

**〔收稿日期〕** 2013-10-28

**〔基金项目〕** 教育部新世纪优秀人才支持计划(NCET-10-0869),中央财经大学高层次人才引进科研启动项目。

的“经济人”，他有社会性、道德心和正义感。

经济心理学探讨经济行为产生的心理机制以及经济事件的心理效应(Kirchler & Hölzl, 2003)。法国学者塔尔德(G. Tarde, 1843—1904)在1902年出版了《经济心理学》，这可能是“经济心理学”这个术语的首次使用(Roland-Lévy & Kirchler, 2009)，它提醒人们要用心理学的观点分析经济行为，因而该书的出版被视作经济心理学诞生的标志。塔尔德强调了经济现象的主观方面，如货币因人们的信仰、思想等的不同而具有不同的主观价值；他提出了心理预期的观点，认为股票市场中证券的价格受股民心理预期影响(俞文钊，鲁直，唐为民，2000，p. 2)；他还用模仿机制解释了个体的创新如何在群体和社会层面得以传播，并提出了“群体心理”的概念(Scott, 2007)。

塔尔德出版《经济心理学》两年后就去世了，经济心理学当时并没有引起人们的重视。在20世纪前半期，经济心理学也一直没能发展起来，其原因是多重的。

原因之一是这一时期的心理学本身仍处于较为弱势的学科地位，还不足以影响经济学。“20世纪初，经济学家希望把他们的学科当成自然科学一样来研究，那时的心理学还刚刚起步，并不很科学化，经济学家们认为，将心理学作为经济学的基础不够稳固，他们对那个时代的心理学有反感……于是导致了一场把心理学从经济学中排除出去的运动”(凯默勒，罗文斯坦，2010，p. 6)。虽然在20世纪上半期有个别经济学家(如凯恩斯)呼吁过对经济行为进行心理学观察，但是到20世纪40年代初，心理学的讨论已经从经济学中消失了。

原因之二是这一时期心理学本身就不重视“心理”问题。1913年，行为主义学派在美国确立，并迅速获得了世界性的影响，致使心理学本身都不关注心理了，不可能专门去研究经济心理问题。这一时期，无论是心理学，还是经济学都完全为激进的实证主义思想所支配，都在尽力排除那些不能直接观察和量化的心理因素。20世纪上半期的心理学是行为主义的天下，到20世纪中期行为主义被反思和批判后，心理过程的研究才得以逐渐恢复，经济心理学的发展才有了可能的空间。

除了学科自身的问题外，20世纪上半期的社会背景也不利于经济心理学的发展。原本酝酿了

经济心理学思想的欧洲，经历了两次世界大战以及前前后后各种社会运动和动荡，这是抑制经济心理学发展的外部因素之一。总之，无论是心理学自身，还是经济学，无论在欧洲，还是北美，20世纪上半期似乎都缺乏经济心理学发展的良好条件。

## (二)经济心理学的复兴

第二次世界大战后，经济心理学研究又悄然兴起，其标志是1942年法国经济学家雷诺(P. L. Reynaud, 1908—1981)出版的《政治经济学和实验心理学》一书，该书试图用实验心理学来解释经济现象。雷诺后来又相继出版了《经济心理学》(1964年)和《简明经济心理学》(1974年)等著作(俞文钊等，2000，p. 3)。

二战前后，大批欧洲心理学家移居美国，使经济心理学得以在美国发展起来，这方面的代表人物是卡托纳(G. Katona, 1901—1981)。卡托纳1901年出生于匈牙利，1921年在德国格廷根大学获得心理学博士学位。1933年他移民美国，曾在美国农业部负责调查“二战”后的经济心理，1946年后一直在密歇根大学领衔经济行为的研究项目。他的著作包括《经济行为的心理分析》(1951)、《强大的消费者》(1960)、《大众消费社会》(1964)、《心理经济学》(1975)等(Wärneryd, 1982)。

卡托纳的贡献在于提出了关于宏观经济过程的心理学。他曾帮助美国政府运用心理学的方法应对战争引起的通胀问题。他设计了测量消费者期望的方法，后来称为“密歇根大学消费者情绪指数”。该指数成功预测了战后美国经济出现的繁荣，然而那时传统计量经济学指数却预测会出现衰退。他1951年指出：“经济研究对于心理学的需求在于需要发现、分析经济过程背后的力量，经济行为、决策和选择背后的力量……没有心理学的经济学不能成功解释重要的经济过程，没有经济学的心理学没有机会解释人类行为最重要的一些方面(转引自 Roland-Lévy & Kirchler, 2009，p. 364)。”

卡托纳批评了他那个时代的经济学，认识到了心理学对于经济学的重要意义。处于经济活动中心地位的人是一个能动的主体，不能只被视作“黑箱”。人是有自由意志的，会受到偏见、心情、冲动、信息不足等因素影响，因而需要探讨经济过程背后的心理机制。然而，当时很多著名经济学家，如萨缪尔森(P. Samuelson)、弗里德曼(M. Friedman)，

都极其反对引入心理学知识,他们坚信只分析那些集合数据(如价格和数量)就足够了,根本不需要分析行为背后的动机或其他心理因素(Lewin, 1996)。可以说经济学中的行为主义,比心理学中曾经有过的行为主义更为极端,持续时间也更久。

比卡托纳稍晚一些的美国心理学家西蒙(中文名司马贺,1916—2001)为经济心理学作出了更为基础性的贡献。西蒙1943年在芝加哥大学获得政治学博士学位,1949年后一直在卡内基梅隆大学工作,担任心理学、计算机科学的教授,还教授管理学和组织行为学方面的研究生。可以说,从大学以后他一直“生活在跨学科的空间里”(西蒙,2002)。他在人工智能、认知心理学、决策等领域都有杰出的贡献,1978年因为对“经济组织中的决策过程进行的开创性研究”荣获诺贝尔经济学奖。

西蒙批评了理性模型,认为人类只有有限的理性。西蒙认为人类心理在提出和解决复杂问题方面的能力是非常有限的,这要求人们建立关于真实世界的一个简化的模型,用这个模型获得一个令人满意的问题解决方案即可,而未必必要寻找最优方案。他说:“当我们放弃了关于人类行为的先入为主的古典和新古典(注:这里指的是经济学)的假设,观察实际决策和解决问题的过程时,我们看到的是具有有限理性的人,他利用启发式技巧寻求令人满意的——足够好的——行动方针。”(西蒙,2002, pp. 370—371)他还说:“我顶多只能把令人满意作为目标。追求最好只能浪费宝贵的脑力资源。最好是好的大敌。”(p. 365)西蒙在决策等方面的重要研究大多是在20世纪50年代前后完成的。这些工作大大推动了人们对经济决策的重视,“有限理性”理论为心理学进入经济学提供了机会:以实验观察人类决策的心理过程,而不是像传统的经济学那样停留在数学模型的推演上。

综上所述,经济心理学经历了在欧洲的初创后,由于种种原因并没有真正发展起来;20世纪中期(大约40年代末至50、60年代),主要是在美国又重新兴起(或者说“复兴”),卡托纳和西蒙是这一时期复兴经济心理学的重要代表人物。尤其是西蒙,如前文所说,他为经济心理学作出了“更为基础性的贡献”,这是因为西蒙本人是20世纪中期兴起的认知心理学(大约从1956年开始了所谓的“认知革命”)最重要的奠基人之一,而认知心理学恢复了

心理(或认知)过程在心理学中的地位,随着西蒙基于认知范式开展关于决策的研究,带动了更多心理学家(比如特维斯基和卡尼曼)进入经济心理学领域。不过,还要指出的是,20世纪中期的形势并没有那么乐观。卡托纳和西蒙这一时期对心理因素和心理过程的分析,以及所指出的理性的有限性,虽然都吸引了经济学家的注意,“但并没有根本改变经济学的方向”(凯默勒,罗文斯坦,2010, p. 7)。虽然如此,经济学和心理学之间的坚冰似乎在快速融化,经济心理学的春天就要来临。

### (三)现代经济心理学的繁荣

到20世纪70年代以后,社会科学家、经济学家都开始普遍认识到经济心理学的重要性(Kirchler & Hölzl, 2003),经济心理学进入了快速发展时期。这一时期,经济心理学作为一门学科的发展逐渐获得了组织和制度上的保障。这种制度的保障最早在欧洲取得进展。1976年在荷兰召开了第一届经济心理学欧洲讨论会,并建立了每年开会一次的制度。1981年在法国巴黎召开了第一届经济心理学国际讨论会,同年在荷兰创办了《经济心理学杂志》。1982年,国际经济心理学研究会成立,该组织每年举办一次研讨会,并负责主办《经济心理学杂志》,还举办一些经济心理学的专题培训班以及面向研究生的暑期学校。

除了上述体制上的突破外,卡尼曼和特维斯基一系列创新性的研究以及所提出的前景理论(Kahneman & Tversky, 1979; Tversky & Kahneman, 1992)成为经济心理学这一时期的代表性成就,它吸引更多学者参与到这个领域中来。2002年卡尼曼获得诺贝尔经济学奖,更是成为这一领域获得经济学和心理学界共同认可的有力证明。

不仅心理学家,经济学家在这一时期也广泛接受了心理学,为经济心理学发展作出了贡献。在经济学内部,从20世纪80年代开始,现代行为经济学兴起。行为经济学和经济心理学的研究领域和方法大致相同,虽然二者的目的有些不同:前者指经济学家通过观察现实的经济行为来补充、完善经济理论,发展有现实解释力的经济理论;后者,是心理学家把经济行为作为各种人类行为中的一种,试图探明经济行为的心理机制,并建立心理学的一个分支学科——经济心理学(Furnham & Lewis, 1986)。由于行为经济学和经济心理学的高度相

似,那些推动行为经济学的经济学家,也同时推动了经济心理学。这方面有代表性的经济学家包括芝加哥大学的泰勒(R. P. Thaler)、加州大学伯克利分校的阿克洛夫(G. A. Akerlof,他因开创性地将社会学和心理学应用到宏观经济研究中而获得2001年度诺贝尔经济学奖)、耶鲁大学的席勒(R. Shiller,他因在资产价格、非理性行为等方面的研究分享了2013年诺贝尔经济学奖)等等。

进入新世纪后,经济心理学的各主要领域都逐渐繁荣起来,下文具体分析经济心理学各领域的现状和当下的热点议题。

## 二、经济心理学当前的核心领域和热点议题

### (一)决策和博弈

决策是一个权衡得失及其风险而进行选择的过程。经济学在很大程度上是关于选择或决策的学问,同样,决策研究也是经济心理学中的基础领域。人类个体面临的一种常见决策类型是,个体直接面对某种客观的任务情景进行决策。在这类个体决策中,一方是作为主体的决策者,另一方是作为客体的决策任务情景。此外,在现实生活中还大量存在“相互的决策”:两人或多人之间进行的类似游戏的决策,一方的选择要以另一方的选择为条件,决策主体的选择受到其他决策主体的选择的影响。这种决策被称为“博弈”或“对策”。大量经典博弈任务的出现有效模拟了现实生活中的博弈过程。这些任务包括囚徒困境、最后通牒博弈、独裁者博弈、公共物品博弈、议价博弈、投资博弈等。

长期以来,博弈和决策心理的研究始终围绕着有关人性的两个理论问题展开。首要的问题是:人是理性的吗?在经济学中,早期的决策理论把决策者当成“理性人”来看待,认为决策是人们追求效用最大化和自我利益的理性过程(普劳斯,2004,p. 69)。期望效用理论是这一思想的集中体现。该理论最早出现在18世纪,20世纪50年代前后,数学家冯·诺依曼(J. von Neumann)和经济学家摩根斯坦(O. Morgenstern)通过严格的数学推理证明了期望效用理论,确立了其作为“规范”模型的地位。该理论包含了理性决策的若干条原则或定理,如有序性原则、占优性原则、可传递性原则、独立性原则、单调性原则等。这一理论成了经济心理学研究的起点,准确说是“靶子”。20世纪70年代后

(特别是90年代后)兴起的经济心理学和行为经济学研究通过不断发现各种决策行为的“偏差”或有违理性模型的“异象”,而不断挑战期望效用理论的基本定理。例如,有研究者(Yaqub, Saz, & Hussain, 2009)系统评述了过去几十年的69篇重要研究,总结出违反期望效用理论5大定理(如独立性、可传递性等原则)的各种行为“偏差”、“效应”、“悖论”或“启发式”(如框架效应、参照点效应、阿莱悖论、概率加权偏差等)。期望效用理论体现的是主流经济学家(主要是新古典经济学家)建立人类行为选择的标准模型的理想,然而,后来的经济心理学家和行为经济学家却以实际观测到的各种所谓的决策行为“偏差”为依据,试图说明人类的有限理性(Simon, 1956)。他们以批判期望效用理论为起点,各自提出了关于人类实际决策行为的描述性模型,其中,卡尼曼等人的前景理论(Kahneman & Tversky, 1979)影响最大。该理论为决策中的诸多异象或偏差提供了整体性的说明,这包括风险偏好的反转、心理账户、框架效应、禀赋效应等。但是,德国的吉仁泽(G. Gigerenzer, 2000)试图挑战卡尼曼的某些观点,相信很多所谓的决策偏差恰恰体现了人类进化出的生态理性。美国的华裔学者奚恺元(C. K. Hsee)通过区分“情感评估”和“计算评估”这两类心理过程,揭示了前景理论未曾涉及的不同的价值函数(Hsee & Rottenstreich, 2004)。总之,经济心理学最核心的议题是揭示真实的决策和博弈过程,由此发现了各种有违理性原则的偏差和异象,前景理论对这些决策心理现象进行了系统解释,从而构造了经济心理学历史上的一座理论大厦。然而,后继的研究者依然发现了这座大厦的漏洞和不完备之处,从不同角度继续修补。

另一个理论问题是:人是完全自利的吗?虽然经济学家相信人们在决策和博弈中是理性的利益最大化者,即自利者,但是大量的经济心理学研究结果却表明,人类在决策和博弈中会表现出合作、公正、信任等亲社会行为。可以说,斯密一生关注的人类双重本性的议题:即自私与同情(或道德)之间的纠缠,在当代研究中依然延续着。经济学一脉的研究主要以“自利”这一人性假定为前提,而经济心理学的研究更关注人类的道德性和亲社会行为。例如,哈佛大学的诺瓦克(M. A. Nowak)课题组在《自然》杂志发表的文章,试图证明博弈中人们内心

的第一反应似乎是合作,但如果给予更多时间思考,人们则趋向贪婪,不再那么慷慨(Rand, Greene, & Nowak, 2012)。类似的大量研究似乎都表明,或许并非是“人性本恶”。不过,人性的本质是个复杂的、宏大的议题,不可能奢望通过几个研究证明人性本善还是本恶,今后仍需继续探索。

## (二)金融、消费和幸福

决策和博弈这些基础领域的研究可以辐射到金融、消费、幸福等应用领域,而且应用领域还有更广泛的课题需要探讨。

首先是金融,即资金之融通。金融活动是为了解决资源的有效配置问题,这种配置主要通过金融市场进行。金融学家通常相信金融市场是有效的,资产的价格必然反映其价值。这种“市场有效性”假设的前提是每个市场参与者都是完全理性的,投资者的理性预期与理性决策是保证金融市场有效性的前提(饶育蕾,盛虎,2010, p. 25—29)。然而,历史事实一再表明投资者所谓的“理性”是多么脆弱。1636年荷兰的郁金香泡沫、1711至1720年英国的南海公司泡沫、1929年华尔街的崩盘都一再证明投资者的非理性和市场的失灵(特维德,2003, p. 23)。金融市场的投资者往往为希望、贪婪、恐慌等情绪所控制,作出非理性的预期和决策。这种非理性行为不仅是个体的,而且会放大为群体行为,导致金融市场出现剧烈震动,价格远远偏离了价值。由此,金融心理学家的任务之一就是深入探讨投资者各种非理性行为(准确说是“理性有限”)的心理过程和机制。他们不仅要探讨个体投资者的认知偏差、价值表征、资产定价、风险预期等,也关注群体层面的市场异象、群体行为等。

较之投资或金融行为,消费行为更为普遍。消费不只是购买某项产品和服务,它包括我们通过购买、租借、交换、分享等各种方式获取各类产品和服务以及参与某种活动、获得某种体验;消费除了指获取这些事物之外,还包括对它们的使用和处置过程(霍伊尔,麦金尼斯,2011, p. 5)。消费行为、消费决策过程以及与之有关的心理和文化因素等都是消费心理学关心的研究内容。有学者(Kirchler & Hölzl, 2006)专门分析了《经济心理学杂志》自1981创刊起到2005年期间所发表的854篇文章的研究内容,结果表明212篇是关于消费者态度、期望和行为的研究,约占所有文章的四分之一,由

此可见消费心理学在整个经济心理学中的重要地位。类似于经济心理学的其他领域,消费研究依然离不开“理性与非理性”的争论。不过,消费研究涉及品牌认知、价格心理、营销策略等等,内容极为庞杂,很难概括为一个或少数几个议题。

经济活动的目的是为了赚取利润,赚钱是为了什么呢?大部分人会说“有了钱才能过更幸福的生活”。金钱会让我们幸福吗?这方面最重要的发现是所谓“伊斯特林悖论”(Easterlin paradox)。美国南加州大学的经济学家伊斯特林(R. Easterlin, 1973)发现国家总体的收入水平和国民的幸福感之间没有什么明显的关系。然而,无论是经验还是研究结果都表明,在一个国家或社会内部,收入越多的人应该是更幸福的。也就是说,虽然在群体层面,总体的收入和平均的幸福感没有关系,但是在个体差异层面,富有的人应该比贫穷的人更幸福一些(尤其是对于收入水平偏低的社会)。为什么存在这种所谓的“悖论”呢?这可能是因为个体判断自己是否幸福,考虑的是与他人相对的收入水平,即是否比别人更富有一些。然而,把一个社会所有人的收入和幸福感加以平均后,反而模糊掉了收入和幸福感之间的关联。还要强调的是,即便在个体层面,也只是在个体面临生存压力、生活水平较低时,财富或收入与幸福感的关联比较强,而随着收入增加,生活变得衣食无忧后,收入增加对幸福感的贡献会越来越小,甚至是“惊人的微弱”。此后,心理学家在不断探寻为什么赚钱不一定带来幸福。例如,彩票中奖者并不比普通人更幸福,因为中大奖后,人们会觉得以往一些原本能带来幸福的事件不再有趣和有意义,觉得一切都不足为奇,新快乐的产生导致了旧有快乐的消失,反过来降低了中奖者的总体快乐和幸福(Brickman, Coates, & Bulman, 1978)。还有研究者从相反的角度提出了问题:金钱的花销方式是否会影响人们的幸福感呢?研究证明:花钱给别人(如给他人买礼物、捐赠)比花钱给自己会让人们体验到更多的幸福感(Dunn, Aknin, & Norton, 2008)。

## (三)神经科学技术、进化和具身思想

当前的经济心理学研究的一大趋势,是越来越多地采用了神经科学的新技术,以及“进化心理”和“具身认知”等新思想。20世纪90年代,特别是进入新世纪后,随着各种脑电、脑成像技术的问世,一

场认知神经科学的革命开始蔓延开来。关于经济行为和经济心理的研究也不例外,神经经济学、或神经经济心理学之类提法越来越多(舍莫,2009)。神经经济心理学利用脑成像等技术直接比较人们在各种情境条件下完成经济行为或决策时脑区激活的差异,以解释或预测这些经济行为。例如,在最后通牒博弈中,回应者为什么会拒绝不公平的获益呢?虽然分配不公平,但回应者依然有所获益,按照“理性人”的原则应该接受。脑成像研究表明,同伴所提出的不公平分配方案激活了回应者双侧前脑岛区域,而前脑岛的激活与负性情绪状态具有紧密的关联。也就是说,不公平的分配导致人们产生负面情绪,从而使其决定拒绝这种分配方案,哪怕放弃获益(Sanfey et al., 2003)。可见,情绪状态的神经激活引导着人们的决策。类似地,情绪相关脑区的激活还能解释人们为什么在金融投资中,有时表现出风险寻求,而有时表现出风险规避(Kuhnen & Knutson, 2005)。

人类在经济领域有各种偏好和特定的行为模式,这些或许不能只归结为当下的大脑活动模式,而应视为人类长期进化的结果。从上个世纪90年代以来,“进化心理学”这个词被越来越多地提及(Saad & Gill, 2000)。进化心理学是进化生物学、认知心理学、社会心理学等学科结合的产物,是解释人类行为和认知的一种方法,是“思考心理学问题的一种方式”。如今它已经被应用到经济心理和行为的研究上,从而发展为进化经济心理学。

研究者普遍相信今天的经济心理或许反映了“石器时代”以及更漫长的进化过程中的选择压力(Lea, 2008)。人类行为模式是适应进化历史上某种环境的结果。用进化理解心理时应该记住,我们拥有的特质或行为模式并不一定是适应“今天”的,而是因为它在过去几百万年的人类进化中获得了选择优势,适应了那时的某种环境要求。适应了远古环境的脑,未必适应今天的经济生活,所以才会出现各种非理性的现象。用石器时代的大脑处理现代经济问题(Lea, 2008, p. 516),肯定会有力不从心的地方。

在漫长的进化过程中,人类拥有了用于适应环境(过去的环境)的特殊心理机能或模块,它们是认知和行为的基础。目前,用于解释经济行为的主

要是如下四种模块:繁殖、生存、亲缘选择和互惠利他(Saad, 2007)。每个模块都包含了一系列用于解决我们人类这个物种历史上面临的特定问题的策略。繁殖模块主要解决配偶选择中遇到的问题,比如由于女性相比男性繁殖成功的机会更少,所以男性和女性在配偶选择方面有不同的策略;生存模块负责确保个体在特定环境中能生存下来,例如通过形成对蛇的恐惧,帮助人类逃避毒蛇攻击的危险;亲缘选择模块为确保自己的基因能传递到下一代,从而对与自己有共同基因的亲属表现出更多的利他行为;互惠利他模块主要通过帮助非亲个体,而确保在一个更大的、基因上无关的群体中生存下来。总之,进化中的选择压力是经济行为背后另一只“看不见的手”,它通过所形成的各种机能模块,影响着今天的经济行为。例如,进化的力量可以解释为什么男性偏爱炫耀性消费,尤其是在男性的短期求偶动机(寻求短期的、不需要承诺的性关系)被激活的情况下,因为炫耀性消费发挥着择偶和性信号的作用(Sundie et al., 2011)。而当经济不景气、失业率增加时,女性则会分配更多的月支出在化妆品和个人护理产品与衣服和配饰上,以提高自身的吸引力,这种所谓的“口红效应”背后也隐藏着进化的逻辑(Hill et al., 2012)。

进化中形成的古老行为模式依然残存在今天的经济行为中,进化中形成的身体特征、脑的工作模式以及动作方式等都影响着人们的行为和认知。认知本身是精神层面的,但是它不能脱离我们的身体而存在。近年来兴起的“具身认知”理论,不断强调身体对于认知的巨大影响。该理论认为,认知不能与身体和物理、社会环境间的互动方式相分离,相反应当植根其中。认知是包括大脑在内的身体的认知,身体的活动方式、身体的感觉和运动体验决定了人们认识和看待世界的方式。虽然具身认知理论只是在最近几年才开始获得广泛传播,但是有关身体对认知或生理对心理影响的研究早就有了。例如,研究证明,人们对一个观点的认知反应受到头部动作的影响:对一个观点的认可反应跟点头运动有关,而对观点的不认可反应跟摇头运动有关。当让人们收听某个观点时有意做出点头和摇头的动作,能改变人们对这个观点的认同程度(Wells & Petty, 1980)。

### 三、经济心理学的现实主义与实验方法

反观学科的历史和当前各个领域的研究,可以发现经济心理学有着与经济学不同的研究旨趣。经济学秉承了18世纪以来的“经济人”模型作为整个学科的基础,在该模型里人被抽象成两个特征:理性的(计算的)和自私的或追求自我利益最大化的(算计的)。人被设想成有计算能力的,以达到为私利而算计的目的(辛自强,窦东徽,陈超,2013; Xin & Liu, 2013)。基于这种高度抽象后的人性假设,经济学借用数学方法实现了“精确化”的学科诉求,建立了形式化、公理化、体系化的经济学理论。与经济学借助于数学形式体系或形式主义不同,19世纪末,心理学走向了向自然科学学习的道路,借助于自然科学中广泛使用的实验方法和观察方法,开展对心理和行为的实证研究。心理学采取了一种现实主义的态度,试图描述真实的状况。如同有学者指出的“心理学试图建立关于认知过程的现实主义模型,对人类心理如何运行做出精确的、可检验的描述。”(Hilton, 2008, p. 12)经济学希望建立数学化的、简明、优雅、实用的模型,相对不那么重视对实际选择行为描述的准确性;而经济心理学则尤其重视描述实际的选择行为,试图建立描述准确的、反映实际情况的模型,以展示真实的经济思维过程和行为选择方式。总之,经济学和经济心理学的旨趣是不一样的。

不过要指出的是,虽然心理学的发现一再证明经济学建立的理性模型经常不符合实际情况,但这并不意味着我们就要直接放弃理性模型。我们更应该把理性模型看作是一种关于经济选择行为的“理论”,而非“标准”(McKenzie, 2003),这个理论描述了理想状态下人们(抽象意义上的“人”)“应该”(而非实际)如何选择。在没有关于实际行为发生状况的描述模型的情况下,理性模型提供了最好的理论解释。理性模型构成了经济心理学家思考和研究的起点,但经济心理学的研究并不是为了证明理性模型的对错,而是从另一角度建立描述实际经济行为的模型。理性模型建立在抽象的理性人假设基础上,遵循了“应然”的逻辑;经济心理学关心的是真实的人类,特别是人类“个体”如何选择和决策,遵循了“实然”的逻辑。二者的前提和逻辑不同,不应该简单化地相互排斥与敌对。

经济学和今天的心理学有很多不同,但是很像心理学中激进行为主义者曾经的做法(Hilton, 2008, p. 12),即只关注可以观察的行为(刺激与反应;或者决策任务与行为选择),不关心行为产生的心理过程和有机体的内部状态;经济学和行为主义都以享乐主义、理性自利的观点看待人类或动物,认为有机体是趋利避害的。桑代克关于学习的“效果律”,也可以类比于涨价或回报就增加了某种经济活动发生的概率;奖、惩对行为影响的逻辑,同收入与支出(获益与损失)对行为影响的逻辑是一样的。

然而,重要的是,今天的(或者说,自20世纪中期以后)心理学虽然秉承了行为主义向往自然科学的情怀和客观化的方法论特征,但是它更关注心理过程的分析,关注决策过程以及各种主、客体因素的影响;而经济学总体而言依然停留在行为主义时代。或许,经济心理学的兴起,能给今天的经济研究带来某些新鲜的空气,给经济学反思自身立场和方法论提供某种机会。

经济心理学和其他心理学分支一样,都属于实证科学的范畴。经济心理学作为实证科学,其研究方法除了实验法,还包括调查法、观察法等各种方法。然而,实验法无疑是最为重要的方法之一,它因为有助于获得因果性知识而备受推崇,它也是最能为经济学带来新思想和新发现的方法,因为经济学传统上不使用并且反对使用实验方法。但是,实验研究构成了心理学最富魅力的部分。

学术研究不外乎理论思辨(如哲学)、数学建模(如经济学)、实证或实验(如心理学、自然科学)等几大类方法。经济学主要依赖于数学建模和演绎推理,被认为不适合采用实验科学方法,因为实验法属于归纳的方法。实证科学强调“直接观察”和“经验证实”的原则,以实验方法和定量分析为研究手段,通过归纳推理获得一般规律,这种“实证主义”的思想是推动自然科学和心理学等学科发展的根本力量。然而,经济学中实验方法的采用进展缓慢,虽然调查等实证方法得到了部分的应用。

为此,近期诺贝尔经济学奖获得者 Heckman 和行为经济学家 Falk 在《科学》杂志撰文认为,在社会科学,特别是经济学中应该大力加强实验法的运用(Falk & Heckman, 2009)。在经济学中,第一项实验室实验到20世纪40年代末才出现,1965

年前每年发表不超过 10 篇的实验研究论文,到 1975 年时每年发表 30 篇以上,20 世纪 80 年代中期之后,经济学中的实验迅速增加。《美国经济学评论》、《计量经济学》、《经济学季刊》这三大刊物发表的所有论文中,实验室实验论文在 20 世纪 80 年代占到 0.84% 到 1.58%,在 90 年代占到 3.06% 到 3.32%,在 2000 年到 2008 年间增加至 3.8% 到 4.15%(Falk & Heckman, 2009)。当然有些更为专门的刊物,如创刊于 1998 年的《实验经济学》专门发表实验类论文。经济学开始重视实验,这为心理学与经济学的接近与结合找到了共同的方法论基础。心理学作为社会科学中实验思想最为丰厚

的学科之一,必将能从方法论上对经济学等其他学科发挥辐射作用。

本文梳理经济心理学的历史和现状,反思其学科本质和方法论特征,是为了给我国的经济心理学研究和学科建设找准方向和道路。作为本领域最核心的期刊——《经济心理学杂志》,自 1981 年创刊直到 2005 年,在该刊发表文章最多的国家依次是美国(421 篇次署名该国)、荷兰(261 篇)、英国(256 篇)、德国(96 篇)、瑞典(63 篇)等,中国仅有 10 篇(Kirchler & Hölzl, 2006)。这些数据大致反映出欧美各国经济心理学研究的雄厚实力,也说明我们还有多少路要走。

#### [参考文献]

凯默勒,罗文斯坦.(2010). 行为经济学:过去,现在和将来. 载于:凯默勒,罗文斯坦,拉宾(编). 行为经济学新进展(pp. 3—61). 贺京同,宋紫峰,杨继东,那艺等译. 北京:中国人民大学出版社.

霍伊尔,麦金尼斯.(2011). 消费行为学. 崔楠,徐岚译. 北京:北京大学出版社.

普劳斯.(2004). 决策与判断. 施俊琦,王星译. 北京:人民邮电出版社.

饶育蕾,盛虎.(2010). 行为金融学. 北京:机械工业出版社.

斯密.(2003). 道德情操论. 蒋自强,钦北愚,朱钟棣,沈凯璋译. 北京:商务印书馆.

舍莫.(2009). 当经济学遇上生物学和心理学. 阎佳译. 北京:中国人民大学出版社.

特维德.(2003). 金融心理学:掌握市场波动的真谛. 周为群译. 北京:中国人民大学出版社.

西蒙.(2002). 生活在跨学科的空间. 载于:曾伯格(主编). 经济学大师的人生哲学(pp. 261—276). 北京:商务印书馆.

辛自强.(2012). 心理学研究方法. 北京:北京师范大学出版社.

辛自强,窦东徽,陈超.(2013). 学经济学降低人际信任? 经济类专业学习对大学生人际信任的影响. 心理科学进展, 21(1), 31—36.

俞文钊,鲁直,唐为民.(2000). 经济心理学. 大连:东北财经大学出版社.

Brickman, P., Coates, D., & Bulman, R. J. (1978). Lottery winners and accident victims: Is happiness relative? *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 917—927.

Dunn, E. W., Aknin, L. B., & Norton, M. I. (2008).

Spending money on others promotes happiness. *Science*, 319, 1687—1688.

Easterlin, R. A. (1973). Does money buy happiness? *The Public Interest*, 30, 3—10.

Falk, A., & Heckman J. J. (2009). Lab experiments are a major source of knowledge in the social sciences. *Science*, 326, 535—538.

Furnham, A., & Lewis, A. (1986). *Economic Mind: The Social Psychology of Economic Behaviour*. Brighton, UK: Wheatsheaf Books Ltd.

Gigerenzer, G. (2000). *Adaptive Thinking: Rationality in the Real World*. New York: Oxford University Press.

Hill, S. E., Rodeheffer, C. D., Griskevicius, V., Durrante, K., & White, A. E. (2012). Boosting beauty in an economic decline: Mating, spending, and the lipstick effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 103, 275—291.

Hilton, D. (2008). Theory and method in economics and psychology. In: A. Lewis (Ed.), *The Cambridge Handbook of Psychology and Economic Behavior* (pp. 9—36). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Hsee, C. K., & Rottenstreich, Y. (2004). Music, pandas and muggers: On the affective psychology of value. *Journal of Experimental Psychology: General*, 133(1), 23—30.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263—291.

Kirchler, E., & Hölzl, E. (2003). Economic psychology. *International Review on Industrial and Organizational Psychology*, 18, 29—80.

Kirchler, E., & Hölzl, E. (2006). Twenty-five years of

the Journal of Economic Psychology(1981—2005): A report on the development of an interdisciplinary field of research. *Journal of Economic Psychology*, 27(6), 793—804.

Kuhnen, C. M., & Knutson, B. (2005). The neural basis of financial risk taking. *Neuron*, 47, 736—770.

Lea, S. E. G. (2008). Evolutionary psychology and economic psychology. In: A. Lewis (Ed.), *The Cambridge Handbook of Psychology and Economic Behavior* (pp. 512—526). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Lewin, S. B. (1996). Economics and psychology: Lessons for our own day from the early twentieth century. *Journal of Economic Literature*, 34(3), 1293—1323.

McKenzie, C. R. M. (2003). Rational models as theories—not standards—of behavior. *Trends in Cognitive Sciences*, 7(9), 403—406.

Rand, D. G., Greene, J. D., & Nowak, M. A. (2012). Spontaneous giving and calculated greed. *Nature*, 489, 427—430.

Roland-Lévy, C., & Kirchler, E. (2009). Special issue: Psychology in the economic world. *Applied Psychology*, 58(3), 363—369.

Saad, G., & Gill, T. (2000). Applications of evolutionary psychology in marketing. *Psychology & Marketing*, 17(12), 1005—1034.

Saad, G. (2007). *The Evolutionary Bases of Consumption*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

Sanfey, A. G., Rilling, J. K., Aronson, J. A., Nystrom, L. E., & Cohen, J. D. (2003). The neural basis of economic

decision-making in the ultimatum game. *Science*, 300, 1755—1758.

Scott, J. (2007). *Fifty key sociologists: The formative theorists*. London: Routledge.

Simon, H. A. (1956). Rational choice and the structure of the environment. *Psychological Review*, 63(2), 129—138.

Sundie, J. M., Kenrick, D. T., Griskevicius, V., Tybur, J. M., Vohs, K. D., & Beal, D. J. (2011). Peacocks, Porsches, and Thorstein Veblen: Conspicuous consumption as a sexual signaling system. *Journal of Personality and Social Psychology*, 100, 664—680.

Wärneryd, K. — E. (1982). The life and work of George Katona. *Journal of Economic Psychology*, 2(1), 1—31.

Wells, G. L., & Petty, R. E. (1980). The effects of overt head movements on persuasion: Compatibility and incompatibility of responses. *Basic and Applied Social Psychology*, 1, 219—230.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5, 297—323.

Xin, Z., & Liu, G. (2013). Homo economicus belief inhibits trust. *Plos One*, 8(10), e76671.

Yaqub, M. Z., Saz, G., & Hussain, D. (2009). A meta analysis of the empirical evidence on expected utility theory. *European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences*, 15, 117—133.

(责任编辑 侯珂 责任校对 侯珂 孟大虎)

## History and Current State and Methodology of Economic Psychology

XIN Zi-Qiang

(Department of Psychology, School of Social Development, Central University of Finance and Economics, Beijing 100081, China)

**Abstract:** Economic psychology, as an important branch of psychology and a multi-disciplinary subject between economics and psychology, aims to explore the psychological mechanisms of economic behaviors and the mental consequences of economic events. This subject was established at the beginning of the 20th century and developed slowly in the following decades; however, at the middle of the last century, research on economic psychology revived and then fully developed. Now the psychology of decision-making and game is the basic research fields of the subject; the psychological research on finance, consumption and happiness serves the the applied parts; and neuro-economic psychology and evolutionary economic psychology adopts new research techniques and ideas to study previous issues. In general, contrast to economics, economic psychology has stronger realistic concerns, and mainly uses experimental approaches to examine actual economic behaviors. The present paper reviews the history and current trends of economic psychology in western countries, which is helpful for domestic research and construction of this discipline.

**Key words:** economic psychology; realism; experimental approaches.