# 浅谈经济学中心理分析法的运用及发展

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-08-31

*一、传统经济学中心理分析法初始运用 早在200年前，经济学家亚当斯密已经开始对人类经济行为背后影响因素心理学基础进行关注。斯密在1859年《道德情操论》提出:人类的一切行为都是情感与理智的斗争产物，虽然行为动机由情绪主导，但人们却会在理智...*

一、传统经济学中心理分析法初始运用

早在200年前，经济学家亚当斯密已经开始对人类经济行为背后影响因素心理学基础进行关注。斯密在1859年《道德情操论》提出:人类的一切行为都是情感与理智的斗争产物，虽然行为动机由情绪主导，但人们却会在理智的驱使下审视自己的每一步行动。斯密还提出当我们从好的环境变化到坏的环境时比我们从坏的环境变化到好的环境感受更深，即人类是损失厌恶的，斯密已经初步注意到心理对个体行为的作用并洞察了个体行为的心理学原则。

约翰穆勒于1836年《政治经济学定义及研究这门学问的哲学方法》中提出经纪人的假设，把人看作必然是在现有知识水平上以最少劳动和最小生理节制获取最多必需品、享受和奢侈品，或者只把人看作是渴望占有财富，并能对达到目的的各种手段的有效性进行比较。简言之，就是把人看作是理性、自利、谋求利益最大化的。这也就是后来西方主流经济学对经纪人学说的基本内涵。这种逐利动机其实也是对人活动一般心理规律的分析，约翰穆勒把这种动机引申为人类一般的、普遍的经济活动规律，并且上升为经济学的一般规律法则。只是传统经济学把人类这种逐利的理性当作超历史的、不变的、永恒的人类本性，而忽略了人类其他的心理活动或心理反应对经济活动的影响。并且人被抽象为一种总是不可救药地受纯粹自私动力支配，没有任何良好动机的存在，一种在心理活动作用上互不相关的孤立的生物。

效用理论和预期理论的发展。19世纪经济学家引入效用概念解释消费者心理感受和主观价值。效用是指消费者从消费某种物品中所得到的满足程度。一般采用两种分析工具或分析方法:一种是以基数效用论为基础的边际效用分析;一种是以序数效用论为基础的无差异曲线分析。在此基础上又发展了边际效用递减规律、消费者均衡理论，用以解释消费者行为。效用是一种心理感觉，是一个将心理现象和经济现象相联系的概念，效用理论也是将心理分析运用到经济现象分析中的典型例子，该理论也为市场经济活动提供了理论指导，即企业在决定生产什么时首先要考虑商品能给消费者带来多大效用，就要分析消费者的心理，满足消费者的偏好。作为一个科学、完整的理论，效用理论成为现代决策论、对策论和经济学的理论基础之一。

预期是一种心理现象和心理范畴，几乎影响到人类的一切行为。经济学中的预期指经济主体对经济变量未来的变化方向和变化程度的一种事前估计。经济学家运用预期理论分析经济现象最早可以追溯到蛛网理论中价格预期问题，而凯恩斯的资产、资本的未来收益的预期也包含着预期的因素。按照预期产生不同机制，经济学家将预期分类为静态预期、非理性预期、适应性预期和和理性预期四类，从而将预期理论更加合理化、科学化，减少了人类心理预期的盲目性、主观性。预期理论在宏观经济学研究中凸显其强大的作用，从凯恩斯《通论》中非理性预期解释投资者对未来投资预期对投资的影响、菲利普的《超通货膨胀的货币动态理论》适应性预期解释通货膨胀理论、弗里德曼单一规则货币政策理论中对预期因素的考虑到预期理论对股市分析、货币政策制定的作用，无不体现了预期理论的身影。特别是20世纪70年代初，罗伯特E卢卡斯将理性预期理论运用到稳定性经济政策中，逐渐形成了理性预期学派。理性预期成为理论和经验宏观经济学中最具 挑战性的概念之一。

心理分析法还体现在解释消费者行为中的攀比心理、失业理论中工资刚性理论、博弈理论、福利经济学等众多经济理论和经济现象方面，可以说心理分析法贯穿于微观经济学和宏观经济学的各个方面，包括消费者个人行为、厂商行为、政府宏观经济政策制定、金融投资等，应运领域涵盖了产品市场、金融市场、劳动力市场等经济学分析。

然而20世纪中后期以后，主流经济学的古典经济学假设和分析方法日益受到质疑和挑战，有限的心理分析远远不能满足经济学发展的需要，而现代心理学的快速发展，使心理分析法极大丰富了人类对经济行为的分析和认识，并且也更加接近于真实的经纪人理念，以此 为基础，行为经济学随之诞生了。

二、经济学中心理学分析法的发展行为经济学的诞生与发展

20世纪7080年代间，行为经济学的代表人物、心理学家卡尼曼和特沃斯基发表了一系列论文，如《预侧的心理学》、《注意与意志》、《前景理论风险条件下的决策分析》、《不确定条件下的判断启发式和偏见》、《公平和经济学的假设》，将来自心理研究领域的综合洞察力应用在了经济学当中，尤其是在不确定情况下的人为判断和决策方面做出了突出贡献，从而摘得2024年度诺贝尔经济学奖的桂冠。卡尼曼教授等人从实证出发，从人自身的心理特质、行为特征出发，进而揭示影响选择行为的非理性心理因素，其矛头直指正统经济学的逻辑基础理性人假定。其突出贡献在于用认知心理学分析方法研究人类的判断和决策行为，将心理学研究方法与经济学研究融合在一起。以卡尼曼理论为基础，诞生了行为经济学这一经济学分支学科。

卡尼曼等人主要观点包括:(1)通常人们无法按照经济学的理论和概率的知识，全面地分析问题和进行权衡;相反，人们在判断时往往依赖于一些启发式思考，决策变得轻松了，但准确性却降低了。(2)人们对损失和获得的敏感程度是不同的，损失的痛苦要远远大于获得的快乐。卡尼曼从人自身的心理特质、行为特征出发，揭示了影响选择行为的非理性心理因素，系统阐述了人类在不确定条件下的决策，表明人的行为会系统性地偏离经济学的基本假设，矛头直指正统经济学的逻辑基础理性人假定，这一观点对主流经济学形成了挑战。

行为经济学主要理论包括:

(1)前景理论，其基本原理包括: ①多数人面临获得时是风险规避的;②多数人面临损失时风险偏好的;③人们对损失比对获得更敏感。正由于这种敏感差异，损失时的痛苦感要大于获得时的快乐感。可以看出，作为前景理论基石的心理学分析方法对经济学研究产生重要的影响。传统的经济学强调理性行为，而行为经济学则重视非理性行为的分析。另外，长期以来传统经济学始终将经济主体作为非变量来研究的，而行为经济学则将经济主体作为变量来研究，并且强调以心理实验来进行理论验证或修正。前景理论把心理学研究和经济学研究有效地结合起来，揭示了在不确定性条件下的决策机制，开拓了一个全新的研究领域。前景理论研究的运用主要体现在不确定下的非理性决策行为的研究，目前广泛运用到金融市场特别是股票市场投资主体行为的研究中。

(2)积累性预期理论(Cumulative Representation of Uncertainty)。该理论强调人们对收入和损失具有不同的评价，并且人们对风险的态度不止由效用函数来决定，而且还是由价值函数和权数函数联合决定的。积累性预期理论从行为心理学的角度分析人的决策问题，充分考虑了心理因素对决策的影响，即人类面对不确定的未来世界时并非总是有理性的，而且人们在决策时，倾向于以偏概全，容易受到同伴的影响而失去独立的主张。积累性预期理论与期望效用理论其实是互补的，效用理论用于刻画理性行为，积累性预期理论则描述实际行为。积累性期望理论解释了一些金融市场的异常现象，诸如:阿莱悖论和股价溢价之谜。

(3)心理账户理论。该理论由查德萨勒( Richard Thales)教授于1980年提出，用于解释个体在消费决策时为什么会受到沉没成本效应(sunk cost effect)的影响。所谓心理账户就是人们在心里无意识地把财富划归不同的账户进行管理，不同的心理账户有不同的记账方式和心理运算规则。而这种心理记账的方式和运算规则恰恰与经济学和数学运算方式都不相同，因此经常会以非预期的方式影响着决策，使个体的决策违背最简单的理性经济法则。1982年，特维尔斯基教授和卡尼曼教授引入心理账户研究消费者购买决策行为;1996年特韦尔斯基提出，心理账户是一种认知幻觉，这种认知幻觉影响金融市场的投资者，使投资者们失去对价格的理性关注，从而产生非理性投资行为，该理论对投资组合结构研究、消费预算研究等都具有重要的指导意义。

从行为经济学主要观点和发展历程可以看出，行为经济学对西方主流经济学进行了反思和批判，运用心理学中对人类行为的研究方法，探讨经济主体心理活动对其选择或决策的影响。不同的心理活动影响经济主体的行为决策，并表现出一定的行为特征，这些行为特征又通过决策后果反映到经济变量中。行为经济学理论通过现实的心理学理论修正了传统经济学中个别经济学假设。

三、经济学中心理学分析法的突破及意义

1.非理性人理论颠覆传统经济学的理论基石。非理性人的假设是对传统经济学最具有颠覆性意义的理论突破。经济学中理性人的假设条件是整个传统经济学特别是微观经济学分析的基本前提，体现于微观经济学各个理论之中，而非理性人的假设是对传统微观经济理论的一次全面革新。目前行为经济学理论仍然处于发展阶段，但其对传统经济学理论的创新已经部分地形成，例如建立在非理性决策基础上的前景理论便向传统的期望效用理论发起了有力的挑战。

詹姆斯布坎南认为心理学家常给经济学家造成威胁，破坏了经济学家的基本原理，并使他的模型似乎变成了一种纸片房屋，并且利用这种方法不断地在经济学家的预见模型上打开缺口。传统经济学常常借助两个关键的假设来研究个人的经济行为:一是理性假设(rationality assumption)，即经济主体，包括厂商、消费者和政府等会利用一切可用的信息来追求自身利益最大化。二是自私自利假设(self-interest assumption)，是指经济行为人始终以自身的利益或效用的最大化作为决策的目的。换句话说，传统经济学认为消费者、厂商和政府等都是理性的经纪人(economic man)，一般而言，他们都会利用最佳的方法收集各种与己有关的信息，然后对它们进行细致精确的计算，在此基础上会合乎逻辑地和理智地选择能使自身利益最大化的行为。而行为经济学剥去了理性人假设光鲜的外衣，向我们揭示了许多现象的真实面目，特别是心理分析在经济学中的应运方法极大丰富了人类对经济行为的分析和认识，并且也更加接近于真实的经纪人理念。

2.将心理分析法引入传统经济学分析框架。传统经济学在研究经济问题时，更多地关注市场本身，对人的心理关注甚少或者将人的行为看作是一种抽象的、机械的行为，忽略经济行为、经济现象背后隐藏的人的心理作用。而以卡尼曼为代表的行为经济学家，用感知心理学分析法研究人类的判断和决策行为，把心理学中不确定条件下人的判断和决策的研究思想运用于经济科学，促进了一门新的学科行为经济学的诞生。更重要的是，传统经济学的很多假设和原理是建立在较弱的心理学和实验的基础之上的，在以心理学为基础的实验主义和行为主义的新认识下，传统经济学的很多假设和命题面临着被破产和改写的命运，例子就是行为经济学应运心理分析方法使经济学从理性领域深入到非理性领域。

心理分析法提高了对经济现象分析的准确性和科学性。一方面在分析失业、通胀、经济危机等经济现象时，经济学家运用心理分析法更加注重从经济主体的心理因素、主观感受等方面描述、理解经济现象，把握经济规律，揭示内在本质，提高对经济行为和经济现象的认识程度;另一方面引入效用、期望等心理概念提高了对消费、投资、储蓄行为的预侧性，从而有助于政策制定者提高决策的预见性和科学性。另外，政策的心理效应、心理预期和价格直觉等理论有助于政府制定宏观经济政策时更加准确和客观。

3.开辟了经济学新的研究方法实验方法。传统经济学依赖于实际观察而非实验，大多数经济学研究依赖于各种合理的假设。而心理学分析运用则提出经济学理论可以在实验室内运用实验进行验证和校验经济学理论，并且越来越多的学者开始尝试用实验的方法来研究经济学，修改和验证各种基本的经济学假设，这使得经济学的研究越来越多地依赖于实验和各种数据的搜集，从而使经济学理论变得更加可信。

心理学实验、对行为的大量的观察和判断以及在更大的范围内的重复实验等等，都进一步丰富了研究人员对人类行为的把握，这为经济学家运用这些行为方法和实验方法进行经济研究拓展了研究思路。同时行为经济学家采用被心理学家广泛采用的实验方法，即取样询问调查法，为自己的假说得到专用数据。

行为经济学家一方面推崇运用现代科学的数理研究方法及计算机高新技术对经济变量进行严谨的统计分析，另一方面又敢于将传统经济学中并不重视的数据(如一国人口精确统计、特定环境下实验者的做答/反应时间等边缘化数据)进行翔实的处理，并大胆地运用于其经济研究中，从而使得所采用的研究数据真正脱离了传统经济理论研究中对理想化环境中或是严格假定条件下的数据采纳的依赖，从而更具有现实指导意义。

心理学方法在经济学研究中的运用和发展，经历了重视、摒弃、真正发展三个阶段，该方法使经济学研究开始注重人类心理变化对经济行为和经济决策的影响，使经济学研究更加科学化，同时也为人类更好地、更加科学地认识自身、认识社会提供了新的角度和科学。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找