



建信期货  
CCB Futures

建信期货研究中心

宏观专题研究

2015年7月30日 星期六

## 行为经济系列之二： 决策行为的心理学基础

### 摘要

- 主流决策理论由序数效用函数理论、期望效用理论、贴现效用理论为基础，认为理性人能够清楚知晓全部信息，并且在理性人自身偏好基础上应用贝叶斯法则去找出效用最大的一个决策；
- 行为经济学家通过实验与现场数据发现行为人在人格特征、情绪情感、社会制度风俗、决策环境以及人本身的有限理智能力影响下存在诸多违背主流决策理论的现象，比如行为人对信息的接收受到信息本身结构以及决策环境影响，存在框架依赖；行为人在面临超简单以及超复杂决策时经常运用启发式进行判断推理，从而导致决策偏差；在决策数据以及信息反馈阶段受到过度自信、自我归因、后悔厌恶、损失厌恶等因素影响，从而对决策行为造成干扰；另外行为人有禀赋效应，看重体验效用，运用心里会计，受社会公平互惠影响；
- 行为人的心理系统包括人格三大系统的构成与工作原则、生死本能的派生转换及重组、心理能在三大系统中的分布、心理能在发泄作用和反发泄作用中的应用、人格三大系统之间以及它们与外界之间的错综复杂的相互作用。人格系统在与外界互动中形成情绪情感，人格系统、情绪情感与人的理智系统之间存在相互作用，从而影响行为人的决策行为。



■ 诚信、稳健、高效、创新 ■

建信期货研究中心

[www.ccbfutures.com](http://www.ccbfutures.com)

更多资讯和研究

请关注建信期货网站

研究员：何卓乔

期货从业资格号：F3008762

电话：021-60635737

Email: [hezq@ccbfutures.com](mailto:hezq@ccbfutures.com)

我们在专题研究《行为经济系列之一：从资源配置回归到行为决策》中提到，行为经济学就是在心理学基础上研究行为人的决策过程，从而深化完善主流经济学。本专题分三部分做更深入的探讨，首先概述主流经济学中的决策理论，接着介绍迄今已经发现并已有专门研究的违背主流决策理论的诸多“异象”及其背后的心理因素，最后我们试图在精神动力学的框架内对上述心理因素做一个统一的分析。

## 一、主流决策理论

决策过程通常包括信息接收、信息编辑、决策分析、结论执行四个阶段，主流决策理论认为行为人是具有完美知觉能力的，因此在信息接受阶段行为人能够清楚知晓全部信息；行为人也是拥有完美逻辑推理能力的，因此在信息编辑阶段行为人的理智系统能如实客观地巨细无遗地处理所有信息，并且在决策分析阶段能够在行为人自身偏好基础上应用贝叶斯法则去找出效用最大的一个决策，最后在结论执行阶段行为人会精确地执行前述阶段得出的最佳决策并得到客观反馈。

### 1. 消费者偏好理论

偏好是指个体按照自己的意愿对可供选择的商品组合进行的排列，是价值理论中的一个基础概念。偏好是主观的，反映了人们内心的情感和倾向，引起偏好的感性因素多于理性因素。偏好有明显的个体差异，也呈现出群体特征。但是由于感性因素难以测量，在经济科学的发展中，经济学家逐渐把偏好的感性因素排除出去，而建立起理性偏好的公理化体系。

主流经济学度量消费一个物品能够让人变得多快乐，仅仅需要观察这个人愿意付出多少成本来获得它，也就是WTP(willingness to pay)。由此可定义各种消费束之间的偏好关系：假定A与B为两个消费束，如果个体对A的WTP大于对B的WTP，那么就称相对消费束B来说，个体严格偏好消费束A，记作 $A \succ B$ ；如果个体对A的WTP等于对B的WTP，那么就称个体认为消费束A与消费束B是无差异的，记作 $A \sim B$ ；如果个体对A的WTP不小于对B的WTP，那么就称相对消费束B来说，个体弱偏好消费束A，记作 $A \succeq B$ 。

基于以上的定义，经济学家进一步假设偏好关系满足以下三个基本公理：

完备性(completeness)：对于任何消费束A和B，个体总能且仅能得出如下三种评价之一： $A \succeq B$ 或 $B \succeq A$ 或 $A \sim B$ ；偏好的完备性意味着个体总可以对任意给定的消费束做出比较和偏好排序；

自反性(reflexivity)：对于任何消费束A，必然有 $A \succeq A$ ，即任意一个消费束至少与它本身一样好；

传递性(transitivity)：对于任何消费束A、B与C，如果 $A \succeq B$ 且 $B \succeq C$ ，那么就有 $A \succeq C$ ；偏好的传递性意味着个体偏好是一致的。

这三个公理一同确保了个体能够从他面对的所有消费束中挑选出至少一个最偏好的消费束。

为了对偏好关系定义效用函数，在偏好公理的基础上，还需要对偏好的性质做出假定，包括偏好的连续性、强单调性、局部非饱和性与严格凸性：

连续性(continuity)：假定 $A_n \succ B$ ，而 $A$ 为序列 $\{A_n\}$ 的极限，则 $A \succ B$ ；偏好的连续性保证了突然的偏好逆转不会出现：

强单调性(monotonicity)：如果 $A \succ B$ 且 $A > B$ ，这里的“ $A > B$ ”表示消费束 $B$ 中的每一种商品的数量都不多于消费束 $A$ 中的数量，且 $A$ 中至少有一种商品的数量多于 $B$ 中的数量；偏好的强单调性意味着个体总是偏好于更多的商品，消费越多越好：

局部非饱和性(local nonsatiation)：对于任意消费束 $B$ ，总存在另一个消费束 $A$ ，使得 $A \succ B$ ；偏好的局部非饱和性说明不存在任何消费束令个体达到满足的极限，总有更为偏好的消费束存在：

严格凸性(strict convexity)：若 $A \succ B$ ，那么对于所有的 $\lambda \in (0,1)$ ，总有 $\lambda A + (1 - \lambda)B \succ B$ ；偏好的严格凸性意味着个体更喜欢商品的多样化选择，进而个体消费商品的边际替代率递减。

德布鲁证明在偏好关系满足以上公理及性质的条件下，存在一个定义在偏好关系上的实值函数 $u$ (即序数效用函数)，这个效用函数满足：1.  $A \succ B$ 等价于 $u(A) > u(B)$ ；2.  $A \succcurlyeq B$ 等价于 $u(A) \geq u(B)$ ；3.  $u$ 是连续函数。在存在效用函数的情况下，个体的无差异曲线可以确定，确定性情形下的单期个体选择问题就得到解决，即预算约束线与无差异曲线的切点。

## 2. 期望效用理论

不确定性下理性决策可以遵循两种原则：期望收益最大化原则与期望效用最大化原则。期望收益最大化原则是指用不确定下各种可能行为结果的预期值比较各种行动方案优劣，然而这一原则面临圣彼得堡悖论的挑战。

圣彼得堡悖论(saint petersbury paradox)：考虑一个抛硬币游戏，如果第一次出现正面的结果，可以得到1元，游戏结束；如果第一次反面，第二次正面，可以得到2元，游戏结束；...；依此类推，如果前 $n-1$ 次都是反面，第 $n$ 次出现正面，可以得到 $2^n$ 元。简单计算可以知道，“前 $n-1$ 次都是反面，第 $n$ 次出现正面”的概率为 $2^{-n}$ ，这一结果下的回报是 $2^n$ 元，因此期望收益为 $2^{-n} * 2^n = 1$ 元；因此这个游戏的期望收益为 $\sum_{n=1}^{\infty}(2^{-n} * 2^n) = \infty$ ，但事实上大部分人参加该游戏愿意支付的成本仅为2-3元。这样我们就得到圣彼得堡悖论：面对无穷大的期望收益的赌博，为何人们只愿意支付极其有限的价格？

贝努利(Daniel Bernoulli)在1738年发表的《对机遇性赌博的分析》中提出解决圣彼得堡悖论的风险度量新理论，他指出人们在投资决策时不是用收益的期望来作为决策准则，而是用道德的期望来做决策。他的道德期望函数为对数函数，抛硬币游戏的道德期望为 $\sum_{n=1}^{\infty} 2^{-n} * \log(2^n) \approx 1.39$ 。

20世纪50年代，冯·诺依曼和摩根斯坦(Von Neumann & Morgenstern)在公理化假设的基础上建立了

不确定条件下选择进行分析的框架，此即期望效用函数理论，是贝努利道德期望的理论化与一般化。所谓期望效用函数是定义在一个随机变量集合上的函数，它在一个随机变量上的取值等于它作为数值函数在该随机变量上取值的数学期望。

假定一个随机变量  $X$  的所有  $n$  个可能结果为  $x_1, x_2, \dots, x_n$ ，各可能结果的出现概率为  $p_1, p_2, \dots, p_n$ 。假定偏好满足以下公理假定：

完备性；自反性；传递性；

连续性(阿基米德公理 Archimedean Axiom)：对于任意的  $x_1 > x_2 > x_3$ ，存在  $\alpha, \beta \in (0,1)$ ，使得  $\alpha x_1 + (1 - \alpha)x_3 > x_2 > \beta x_1 + (1 - \beta)x_3$ ；偏好的连续性说明不存在无限好或无限差的结果；

独立性公理或替代公理(independent/substitute axiom)：对于任意的  $x_1, x_2, x_3$ ，若  $x_1 > x_2$ ，则对于任意的  $\alpha \in (0,1)$ ，有  $\alpha x_1 + (1 - \alpha)x_3 > \alpha x_2 + (1 - \alpha)x_3$ ；偏好的独立性说明新选项的加入不影响原有偏好。

诺依曼和摩根斯坦证明了在上述五个公理的假设条件下，存在一个实值函数  $u$  (即期望效用函数 expected utility function)，满足：1.  $x_1 > x_2$  等价于  $u(x_1) > u(x_2)$ ；2.  $x_1 \geq x_2$  等价于  $u(x_1) \geq u(x_2)$ ；3.  $u(X) = u(x_1, x_2, \dots, x_n, p_1, p_2, \dots, p_n) = \sum_{i=1}^n p_i u(x_i)$ 。期望效用函数又简称 EU 函数。

与期望效用函数理论密切相关的一个概念是风险态度，风险态度可根据期望效用函数的形状来定义：1. 风险厌恶： $u' > 0, u'' < 0$ ；2. 风险喜好： $u' > 0, u'' > 0$ ；3. 风险中性： $u' > 0, u'' = 0$ 。由以上定义可知风险厌恶者、风险喜好者、风险中性者的期望效用函数分别为凹函数、凸函数、直线。从经验上来说，这三种风险态度都是可能存在的，但一般假设个体持风险厌恶态度。

对于风险厌恶者，可进一步定义相对风险厌恶系数： $R(x) = -x \frac{u''(x)}{u'(x)} = -\frac{\frac{du'(x)}{dx}}{\frac{u'(x)}{x}}$ 。相对风险厌恶系数衡量了当财富  $x$  变动一个很小的比例时效用函数的斜率会变动多少比例，因此相对风险厌恶系数衡量了效用函数的弯曲程度。

若  $u(x) = u(X) = \sum_{i=1}^n p_i u(x_i)$ ，则称  $x$  为  $X$  的确定性等价， $E(X) - x$  为风险溢价。风险厌恶程度越高，确定性等价要求的风险溢价也就越高。

### 3. 贝叶斯法则

假设  $A$  与  $B$  为两个概率事件， $P$  为概率函数，则在  $B$  发生的基础上发生  $A$  的条件概率定义为  $P(A|B) = \frac{P(A \cap B)}{P(B)}$ 。这样我们有  $P(A|B)P(B) = P(A \cap B) = P(B \cap A) = P(B|A)P(A)$ ，简单整理可得  $P(A|B) = \frac{P(B|A)}{P(B)} * P(A)$ ，这就是所谓的贝叶斯法则。

在日常生活中的一个基本事实是关于某件事件的信息是不断到来的。事件  $A$  的发生概率  $P(A)$  可定义为

先验概率，它是指个体根据以往信息得出的对事件 A 发生可能性的判断；在关于 A 的新信息 B 到来后，个体可根据贝叶斯法则对先验概率进行调整与更新，更新后的条件概率  $P(A|B)$  被称为后验概率， $\frac{P(B|A)}{P(B)}$  称为更新系数，而这种调整过程称为贝叶斯更新。

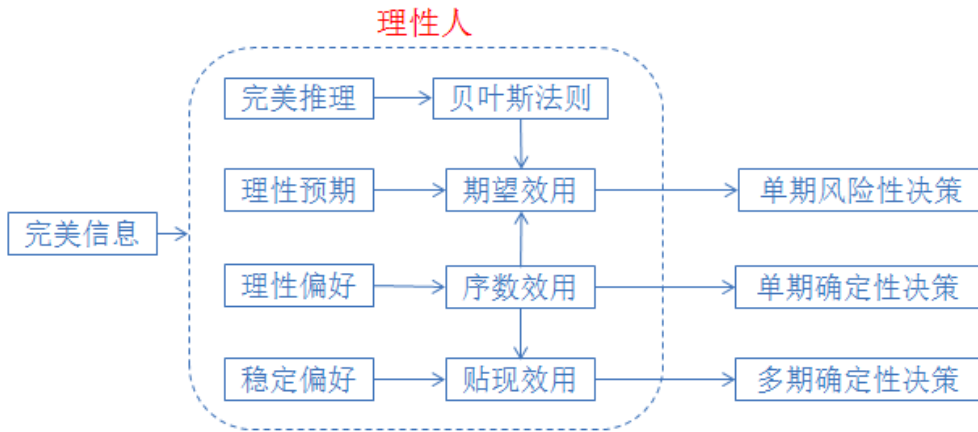
#### 4. 跨期选择与贴现效用模型

假定个体面临多期选择问题  $(c_0, c_1, \dots, c_T)$ ，在偏好满足完备性和传递性的前提下，处于时期 0 的个体面临的跨期总效用函数可表达为  $U_0(c_0, c_1, \dots, c_T)$ 。萨缪尔森认为，跨期效用函数可表达为  $U_0(c_0, c_1, \dots, c_T) = \sum_{t=0}^T \left(\frac{1}{1+r}\right)^t u(c_t)$ ，此即贴现效用模型，其中  $r$  大于 0 为时间偏好率， $\delta = \frac{1}{1+r} < 1$  为贴现因子， $D(t) = \left(\frac{1}{1+r}\right)^t$  为贴现函数， $u$  为风险厌恶型效用函数。

贴现效用模型的特点有：1. 时间偏好率为正值说明对于相同的消费而言人们总是偏好现在甚于未来，这使得人们尽可能近期消费；2. 每期瞬时效用具有边际递减性质，这使得人们尽可能平滑消费；3. 贴现函数为指数函数，逐期贴现的比例是不变的；4. 时间偏好率与瞬时效用函数的稳定性导致个体的偏好具有动态一致性，即无论在哪个时点上个体对各种选择结果的偏好序都是稳定不变的。

我们可以将以上主流经济学决策流程总结如下图：

图 1：主流决策流程



数据来源：建信期货研究中心

## 二、实际决策行为及其心理特征

上面我们分别介绍了主流经济学中的决策理论，即个体在单期确定性、单期不确定以及多期确定性情况下进行决策所遵循的决策准则，这些决策理论是主流经济学的基础所在。但近现代心理学家、社会学家以及行为经济学家的研究表明，现实生活中的个体有着受个体认知能力、个体心理特征、社会环境影响的



更复杂决策行为。

### (一). 基础心理概念

首先介绍几个心理概念，以下概念的定义均来自《心理学大辞典》。

人在由需要驱动而与外部世界进行的互动中产生**感情**，这是伴随感觉而产生的一种心理体验；感情与感觉是与直接经验同时产生的不同方面，感情是感觉的主观补充；感情包括情绪与情感，综合反映了人的情绪、情感状态以及愿望、需求等的感受倾向，还包含了与内驱力或生理需要直接联系的驱动性。**情绪与情感**都是有机体反应客观事物与主体需要之间关系的态度体验，情绪是对行为过程的生理评价反应，通常与有机体的生理需要相联系，为人和其他动物所共有；而情感是对行为目标目的的生理评价反应，通常与个体的社会需要相联系，是人类所特有的心理现象。

情绪由某种刺激(外在的刺激或内在的身体状况)作用于有机体而引起，具有以下三方面特点：1. 它不是有机体对现实对象和现象本身的反映，而是有机体的主观感受；2. 具有明显的机体变化和生理唤醒状态，例如内脏机能、脑电和皮电活动、外部表情的变化等；3. 具有独特的生理机制，不仅大脑皮层，而且大脑皮层以下的丘脑、下丘脑、边缘系统、网状系统等部位也起着特定的作用。最基本的情绪形式是喜悦(快乐)、愤怒、悲哀、恐惧，其中每种具有不同程度的区别。不同性质、不同程度的基本情绪可组成各种复合情绪。根据情绪体验的性质可分为积极情绪和消极情绪两种。前者是由符合和满足有机体需要的对象所引起的如愉快、喜悦等，后者是由妨碍与干扰需要得到满足的东西所引起的如痛苦、恐惧、忿怒等。

情绪侧重行为过程，持续时间短；情感侧重行为目标目的，持续时间长，而且与价值的概念相关性更强。情感与价值的关系是主观与客观的关系，情感的任何变化都可以从价值关系的变动中找到它的客观动因，情感的不同表达模式都对应着价值的不同变化方式；但情感模式与价值变化的对应关系不是简单的、机械的、静态的、单形式的、线性的和同步的关系，而是复杂的、辩证的、动态的、多形式的、非线性的和异步的关系；我们可以从下面四个方面去辩证分析情感与价值的关系：①从总体上讲，情感的变化总是以价值为基础，并围绕价值上下波动，就像商品的价格以其价值为基础并围绕其价值上下波动一样；②情感对于价值并不是完全被动的，情感可以在一定程度上阻止、压抑、诱发、转移、强化或诱导人对某种价值的需要，当然这种反作用不能任意地和无限地施加，它在整体上受制于或服从于价值对情感的决定作用；③情感是人的相对稳定的心理体验，情感与价值之间具有相对独立性，表现在时间上的异步性、量度上的差异性、方式上的局限性与机制上的异化性。

**人格**是个体在社会化过程中形成的给人以特色的心身组织，表现为个体适应环境时在能力、情绪、需要、动机、兴趣、态度、价值观、气质、性格和体质等方面的整合，具有动态的一致性和连续性。心理学家认为人格具有以下特性：1. 整体性，人格的多种成分和特质不是孤立存在的，而是密切联系综合成一个

有机的整体；2. 独特性，先天遗传素质与后天环境的交互作用，使人与人之间在稳定的心理和行为特征上表现出差异；3. 稳定性，人格既有跨时间的持续性，也有跨情境的一致性；4. 社会性，人格既是社会化的对象，也是社会化的结果，人格的本质特性是其社会性。

现实生活中的人-我们称之为行为人在作决策时面临诸多考验，在信息的获取、加工、输出以及反馈阶段，行为人会受到自身记忆能力、认知能力、推理能力、学习能力、自身情绪/情感状态/人格特征、决策环境、社会传统习俗等因素的影响，下面我们简要介绍迄今得到广泛讨论的实际决策行为所体现出来的心理特征。

## (二). 认知偏差

认知指个体认识和理解事物的心理过程，包括知觉、注意、表象、学习和记忆、思维和语言等。在信息获取、判断推理、决策输出与结果反馈等阶段，受多种因素影响，个体常常不能做到完全理性，其行为结果与根据标准理论预测的结果之间出现偏差，我们统称为认知偏差。

### 1. 信息获取阶段

在信息获取阶段，由于个体认知能力的限制，个体在获取信息过程中不可能掌握所有的信息，必然是有所选择的；通常来说个体会根据自己的需要与兴趣，有目的地把某些刺激信息或刺激的某些方面作为知觉对象而把其他事物作为背景进行组织加工，这叫**选择性知觉**(selective perception)，影响选择性知觉的因素包括认知性因素(预期/先前的经验/信念等)和激励性因素(个体的欲望/情绪等)。同时人们往往对容易记住的信息更加关注，从而忽略了其他可能有用的信息，这称为**易记性偏差**(memorability bias)。信息到来的顺序也会对行为人的记忆产生影响，一般来说，人们对开头、最高峰、最低谷以及结尾的信息印象最深刻，这称为**顺序效应**(sequence effect)；也有实验表明人们更为喜欢进步型的体验，例如相对于虎头蛇尾，人们更喜欢鸡头豹尾，即使两者仅仅是顺序的不同。另外如果同时到来的信息非常多，那么与问题不相关的信息会稀释我们对相关信息的认知能力，导致相关信息的有效性减弱，削弱我们对问题实质的判断，这叫**稀释效应**(dilution effect)。

人们在社会认知过程中，交往双方形成的第一次印象对往后交往关系有着很大影响，这称为**首因效应**(primacy effect)；相对应的概念是**近因效应**(recency effect)，即人们会对近期发生的事情给予更大的决策权重。首因效应通常发生在首次交往且信息连续出现的情形，而近因效应更多出现在熟人之间而且信息间断出现间隔时间较长的情况下。当环境有利于促进相关信息详细表达时，首因效应发生的可能性较大；而当环境抑制相关信息详细表达时，近因效应发生的可能性比较大。另外如果一个人的某种特点给别人以非常深刻的印象(无论好坏)，人们对这个人的其他特点也会给予类似的评价，这叫**晕轮效应**(halo effect)，最好的例子就是情人眼里出西施。

事物的形式当被用来描述决策问题时常称之为框架，传统经济理论通常假设框架是独立的，也就是说问题的形式与人们的判断和行为无关；但事实上人们会因为情境或问题表达的不同，而对同一事物表现出不同的判断或偏好（受到了表达方式的引导），从而做出不同的选择，此即所谓的**框架依赖** (framing dependence)。**框架偏差** (framing bias) 是指由框定依赖导致的认知与判断的偏差，即问题的本质相同但因形式的不同也会导致人们做出不同的决策。我们可以看一个简单的例子：让人们对下列情景进行决策：情景一：如果一笔生意可以稳赚 800 元，另一笔生意有 85% 的机会赚 1000 元，但也有 15% 的可能分文不赚；情景二：如果一笔生意要稳赔 800 元，另一笔生意有 85% 的可能赔 1000 元，但相应地也有 15% 的可能不赔钱。结果在第一种情况下，84% 的人选择稳赚 800 元，表现出对风险的规避，而在第二种情况下 87% 的人则倾向于选择“有 85% 的可能赔 1000 元，但相应地也有 15% 的可能不赔钱”的那笔生意，表现出对风险的寻求，因此不同的框架导致个体的风险偏好发生了变化。

框定依赖使得实际决策行为违背预期效用理论：1. 对恒定性的违背：恒定性原则指人们的决策中，各个期望的优先顺序不依赖于它们的描述方式，框定依赖使得决策权重函数呈现了非线性状态，导致了对恒定性的违背；2. 对优势性的违背：期望 A 至少在一个方面优于期望 B 并且在其它方面都不亚于 B，那么 A 优于 B，这就是优势性；然而在问题表现形式发生改变时，人们可能系统性的违背优势性原则；3. 人们在心理运算的过程中并不是追求理性认知上的效用最大化，而是追求情感上的满意最大化，情感体验在人们的现实决策中起着重要作用，这种运算规则称之为乐观编辑。

## 2. 判断推理阶段

人们进行判断推理的两种基本方法是算法与**启发式** (heuristics)，算法是指根据公式定律或者逻辑规则采取严密步骤去解决问题；启发法是凭借直觉或经验的解题方法，也称为拇指法则。启发式推理会简化信息处理过程，使人们免受逻辑推理之苦，因此在面对简单问题时人们常用启发式加速判断过程；在面临信息繁多错综复杂的问题、人们的理性判断能力不够用时，人们也会应用启发式。由于启发式不是理性推理，违背信息更新的贝叶斯法则，虽然可以简化信息处理过程，但有时也会出错，并不保证一定能解决问题。卡尼曼和特沃斯基指出人们通常具有四种启发式：代表性启发式、可得性启发式、锚定与调整启发式、情感启发式。

**代表性启发式** (representiveness heuristic) 指人们在不确定性的情形下，会抓住问题的某个特征直接推断结果，而不考虑这种特征出现的真实概率以及与特征有关的其他原因。在很多情况下，代表性法则是一种非常有效的方法，能帮助人们迅速地抓住问题的本质推断出结果，但有时也会造成严重的偏差，特别是会忽视事件的基础比率，即无条件概率和样本大小。

举个例子，有如下一段描述：“张三，女，31 岁，单身，性格外向，在学校期间非常关心歧视和社会



公平问题，参加过反核武器抗议示威活动”。那么她更可能是个什么样的人？选项有以下两个：1. 她既是银行职员又是个女权主义者；2. 她是个银行职员。结果表明绝大部分人选择选项 1，但概率论告诉我们选项 1 的可能性肯定低于选项 2。

人们利用代表性启发式形成信念和推理时可能导致多种偏误：1. 过于注重事件的某个特征而忽视了其出现的无条件概率，从而导致**基础比率谬误**(Base rate fallacy)；2. 统计学中有大数定律，意思是大量重复试验后随机事件出现的频率趋近于其概率；但代表性启发式使得人们对样本容量不敏感，不管样本容量多小，人们总认为它能反映总体，此即**小数定律偏差**(small number bias)；3. 小数定律偏差导致对均值回归的误解即**赌徒谬误**(gambler's fallacy)，如果某随机事件比正常情况更频繁/更不频繁出现，那么人们通常会认为此事件会在未来更不频繁/更频繁出现；比如说如果抛硬币游戏中连续 10 次都是正面朝上，人们就会认为下一次反面朝上的概率大于正面朝上的概率；这也导致投资者在上升趋势中不断摸顶在下跌趋势中不断抄底；4. 代表性偏差导致人们的**有效性错觉**(Illusion of validity)，即是说误认为从历史数据中发现的规律也适用于未来，这是技术分析信徒的典型理论支撑。

**易得性启发式**(availability heuristics) 指在很多时候人们只是简单根据他们对事件已有的信息，包括记忆的难易程度或记忆中的多寡，来确定该事件发生的可能性，而不是寻找去其他相关的信息，容易被知觉到或回想起的被认为更容易出现；事件刺激的频率、新异性、生动性、情绪性也会影响到其可获得程度，从而影响到其在个体心目中的主观概率。比如相对于新手而言，体验过股价暴跌的老手在面临股市下跌风险时，更容易高估股票价格直线下降的可能性。

有一个例子能很好地说明易得性启发式有效性对决策的影响：你认为以 r(如 ride)开头的英文单词，还是第三个字母是 r(如 circle)的单词多？因为人们很容易地从记忆中提取以 r 开头的单词，却很难短时间内提取到第三个字母是 r 的单词，于是往往立刻做出判断认为以 r 开头的单词多，而真实的情况恰好与我们的选择相反。

影响易得性启发偏差的因素有：1. 接近性：某件事越是最近发生过，越容易被经常想起，越会被判定发生的概率高；2. 新异性：越是新异的事物，人们对其关注的程度越高，从而可能会高估其结果；3. 生动性：越是表现生动的事物，人们记得越是牢固，从而对决策者的影响更大；4. 情绪一致性：人们对事件的记忆往往会和该事件引起的情绪一起结合起来，以后当该情绪再次出现时，也就容易回忆起该事件；5. 想象性：越是容易被想象的事物，人们越认为该类事物发生的概率高。

**锚定与调整启发法**(Anchoring and Adjustment heuristics) 指在没有把握的情况下，人们通常利用某个参照点(锚)来降低模糊性，然后再通过一定的调整来得出最后的结论；但通常情况下无论初始值是问题中暗示的还是粗略计算出来的，后面的调整通常都是不足的，不同的初始值将产生不同的结果，此即**锚**

**定效应**(Anchoring effect)。锚定与调整启发法也可以创造出**过分自信**(overconfidence)的心态，意思是投资者们通常对自己精心考虑得到的预测值过于自信，认为自己知识的准确性比事实中的程度更高。

**情感启发法**(Affect heuristic)是指依赖于直觉和本能对不确定性事件进行判断与决策的方式。情感启发法的意义在于运用经验、直觉和本能节省了决策的信息费用，当用严格推理来处理信息的费用极其高昂的时候，根据情感作出反应就是一种经济的决策方式。对刺激物的情绪反应常常比认知评估来得既快又及时，这种即时的情绪反应为决策者的行为选择提供了线索和依据，使决策者的快速行动成为可能。然而，与其它启发法一样，情感启发法由于固有的心理缺陷会导致决策者产生偏差，因为个人的决策行为受自身经验、情感和立场的影响，往往带有明显的选择性特征。心理学研究表明：人们在认知过程中会给不同物体、概念、形象贴上偏好或情感的标签，这些标签会大大影响他们判断的客观性，因为很难剥离出潜在情绪对现时判断目标的影响。

### 3. 信息输出阶段

**过度自信**(overconfidence)指人们对自己的能力、知识和判断等，表现出过分的乐观与自信。人们往往过于相信自己的判断能力，高估自己成功的机会，把成功归功于自己的能力，而低估运气和机会在其中的作用。过度自信导致**事后聪明偏差**(hindsight bias)或后见之明偏差，即人们在得知事件结果后会因记忆扭曲、对自身预测能力或事件发生必然性的需要的诱发而表现出过高估计自己在事前预测能力的现象，这也就是我们常说的事后诸葛亮。金融市场上交易者的过度自信会使得交易者高估自己对行情判断的准确度，从而导致**过度交易**(over trade)，即指短时间内来回交易次数过多或者仓位过大的交易。

研究发现一些职业领域往往与过度自信相联系，如外科医生和护士、心理学家、投资银行家、工程师、律师、投资者和经理在判断和决策中会存在过度自信特征。人们在回答中等到极度困难的问题时，倾向于过度自信；在回答容易问题时，倾向于不自信；当从事的是可预测性较强，有快速、清晰反馈的重复性的任务时，倾向于仔细推算，如专业桥牌运动员、赌马者和气象学者在决策时都倾向于仔细推算。

过度自信的人在做决策时，会过度估计突出而能引人注意的信息，尤其会过度估计与其已经存在的信念一致的信息，并倾向于搜集那些支持其信念的信息，而忽略那些不支持其信念的信息。当某些观点得到活灵活现的信息、重要的案例和明显的场景支持的时候，人们会更自信，并对这些信息反应过度。而当某些观点得到相关性强的、简洁的、统计性的和基本概率信息支持的时候，人们通常会低估这些信息，并对这些信息反应不足。

过度自信的原因：1. 人们对证据强度的变化高度敏感（比如代表性启发），而对证据的分量或预测有效性的变化不敏感；2. 随问题难度增加，过度自信的程度也增加（源于锚定效应）；3. 信息量的增加会使人们认为自己预测的准确度增加，专家比新手更加过度自信；4. 控制幻觉，人们经常会相信自己对某件无

法控制的事情有影响力，主动性选择会使人们认为自己有控制力，过去出现的正面结果会比负面结果更能增强人们的控制幻觉，人们对一项任务越熟悉或者参与程度越深，就越能感受到自己对任务的控制力。

#### 4. 信息反馈阶段

决策的最终结果要反馈给决策者或其他人，在反馈过程中由于心理等原因会增加或减弱原有的某种认知。这些偏差主要表现为：自我归因/后见之明/损失厌恶/后悔厌恶/确认偏差/认知失调。

在一件事情结束以后，无论事情成功与否，人们总要分析其出现原因，以作为经验教训所用，归因就是把失败与成功归于某种原因。以失败为例，人们可能倾向于向外近因，找寻外部因素，如环境恶劣，运气不好，并推卸自身应该并能够承担的责任；也有可能向内归因，反省自己的错误行为，并承担应该承担的责任。**自我归因偏差**(self-attribution bias)是指人们容易把成功归功于自己，而把失败归于他人或者客观条件。

在评价得失的时候，人们通常对自身财富的减少、权利的削弱、心爱物品的出售感到痛苦，而且痛苦的程度会比同样程度财富的增加、同样权利的加强、同样多物品的购买所感到的快乐要多，这被称为**损失厌恶**(loss aversion)或**禀赋效应**(endowment effect)。

**后悔厌恶**(regret aversion)是指当人们做出错误的决策时，会对自己的行为感到痛苦。为了避免后悔，投资者常常做出一些非理性行为，比如趋向于等待一定的信息到来后才做出决策，即便这些信息对决策并不重要。又比如说投资者有强烈的从众心理，倾向于购买大家追涨的股票，因为万一行情走势不如人意，投资者可认为把原因归因到市场本身，从而降低投资者的后悔情绪。一般情况下，胁迫情形下采取行动所引起的后悔比非胁迫情形下的后悔要轻微，没有采取行动所引起的后悔比做了错误的行动所引起的后悔要轻微，个体需对行动的最终结果承担责任情形下引起的后悔比无需承担责任情形下的后悔要强烈。有利的结果会使责任者感到骄傲，不利的结果会使责任者感到后悔；如果后悔比骄傲大，责任者会尽量避免采取这一行动。

**确认偏差**(confirmatory bias)是指一旦人们形成先验信念，他们就会有意识去寻找支持或者有利于证实自身信念的各种证据，有时甚至会人为地扭曲新证据。这种情况下，人们不仅避免了后悔带来的痛苦，而且这些证据对自身信念的支持更增添了他们的过度自信。确认偏差会使得投资者坚持错误的交易策略，导致定价错误的持续存在，直至非常强而有力的证据出现才能迫使改变原有的信念。

当个体面对新情境，必需表示自身的态度时，个体在心理上将出现新认知(新的理解)与旧认知(旧的信念)相互冲突的状况，这被称为**认知失调**(cognitive dissonance)。为了消除此种因为不一致而带来紧张的不适感，个体在心理上倾向于采用两种方式进行自我调适，其一为对于新认知予以否认；另一为寻求更多新认知的讯息，提升新认知的可信度，借以彻底取代旧认知，从而获得心理平衡。

### (三). 禀赋效应和损失厌恶

主流经济学认为，由于收入效应非常小，个体对一单位商品的 $WTP$ 与其对一单位相同商品的最小接受意愿 $WTA$ (willingness to accept)之间的差别可以忽略不计，亦即是说个体的偏好与他的禀赋无关，无差异曲线可以在不考虑当前禀赋的情况下画出，这称为偏好的不变性。

现实中，人们的选择不仅受最终结果的影响，还受当前禀赋的影响，这被称为禀赋效应：当个体将某一商品看作自身的禀赋时，他对该商品的估值将立即显著上升。特别地，一单位商品的 $WTP$ 明显小于 $WTA$ ，而这种差异并不能由交易成本或交易策略作完美解释。这种不对称性的意义在于，如果一种商品在被放弃时被看成一种损失，在被获取时则被视为一种收益，那么与潜在买者相比，损失厌恶会使商品所有者对该商品赋予更高的价值，从而减少双方都能接受的交易可能性，也就是说损失厌恶的存在使得经济体系具有某种惰性。损失厌恶的正式定义是指由等量损失带来的沮丧程度要大于由等量收益带来的快乐程度，它是禀赋效应的一个推论。

值得注意的是，当购买商品是为了再出售而不是为了使用时，禀赋效应明显减弱。实验结果表明，直接给予实验者以具体的商品会导致明显的禀赋效应，而通过给予获得一定商品的机会或给予在将来获取某一商品的财产权则产生相对较弱的禀赋效应。即时禀赋效应只能从权利让渡方面寻找原因，但长期禀赋效应可以通过附着的情感或者消费习惯改进来加以解释。当一个所有者拥有某种商品是以使用为目的，并且该商品很难替换时，禀赋效应几乎肯定会发生。

禀赋效应并不局限于实物商品或者法定权利的各种情形。个人和企业的参照点常常包含过去交易的条款，或者延续现在交易的预期，并且常常包含非正式安排；人们针对这些条款的改善和恶化，以及为了避免遭遇不公平对待而做出让步的意愿的反应是明显不对称的。例如，由于有机会以之前的市场价格出售，损失的时候不愿意卖出，资产价格下跌阶段成交量通常会明显减少。

多属性谈判背景下损失厌恶的另一个表现是被称为让步厌恶的现象：一项协议任何一个方面的损失都难以让人接受，关于这个问题的一个简单而普遍的例子是工资向下刚性。让步厌恶的一个更微妙的意义在于，它能够自缘于历史先例的无效率合同条款中产生。老公司比新公司拥有更多的无效率安排，这是因为新公司不需要以先前的协议为参照进行谈判。

禀赋效应是参照点依赖(reference dependence)的特例，参照点依赖最早由卡尼曼和特沃斯基进行规范化表述，其基本观点是：个体对选择结果的识别是以参照点为依据的，影响人们决策的不是最终结果水平，而是最终结果与参照点之间的变化或差距。当最终选择结果好于参照点时，个体将其视为一种收益；而当最终选择结果差于参考点时，就被视为一种损失。应该注意的是，参照点并不存在一个客观标准，它



是一个主观概念，随着历史、文化或环境的改变而改变。

参照点概念与基本的感知和判断原理是相容的，我们的感知器官是与变化或差异的估值合拍的，而不是与绝对量的估值合拍。当我们对诸如亮度、响度或者温度这些属性做出反应时，以往和现在经历的环境将会形成一个适应水平或参照点，而对刺激的感受将与这个参考点相关。

除此之外，参照点的心理学概念涉及到生物学中更宽泛的自身稳态和协同稳态机制，这两个机制都具有实现适应性进化的基本功能。自身稳态是指在生物体中的各种系统会形成一个最佳的稳定点，相对该点的偏移将引起试图使其恢复到稳定点的负反馈过程，比如生物体的温度、血糖水平和电解质平衡等。而协同稳态是另一种类型的反馈机制，其中一个变量可被维持在一个适度的范围，并允许其随环境的要求而变化，比如在运动时，心跳速度与血压都会而且必定会有所上升。

进化心理学从适应性机制角度对损失厌恶的来源进行了推测，这里面主要是对破产风险的担忧：尽管收益能够改善我们生存与繁衍的前景，但重大的损失却可能让我们彻底出局，因此人们对损失的可能性总是心存顾忌。

#### (四). 效用两分法与幸福基础

显示偏好原理是由经济学家保罗·萨默尔森提出来的，其基本精神是：消费者在一定价格条件下的购买行为暴露了或显示了他内在的偏好倾向，因此我们可以根据消费者的购买行为来推测消费者的偏好。显示偏好原理的一个潜在推论是效用最大化意味着幸福最大化，换言之，个体的选择就是能使其达到最大幸福的选择。但是大量经验事实与该推论不符，在特沃斯基和格里芬提供的一个案例中，大部分人选择相对工资较高但相对地位较低的工作，但他们同时感觉相对工资较低但相对地位较高的工作更令人愉快。

对以上分歧的一个可能解释是，当要求人们实实在在地做出选择时，他们仅对各选项按照欲求程度来排序；而当要求人们对未来的快乐程度进行预期时，他们则倾向于想象在那些状态下的感觉会是什么；个体在现实中的实际选择即显示偏好反映的是他的事前欲求，这在逻辑上并不一定等于他从该选择中获得的事后幸福。卡尼曼据此提出效用的二分法，即认为效用的内涵可分为**决策效用**和**体验效用**两个方面，其中决策效用是指某一选择相对于其他选择的重要程度，这对应于显示偏好理论强调的效用的欲求内涵，因而具有序数性质；体验效用指由某一选择带来的快乐体验，即古典经济学家侧重的效应的快乐内涵，它具有基数性质，且与幸福密切相关。一般来说人们对一个事件过程的体验由高峰(无论是正向的还是负向的)时与结束时的感觉决定，而在过程中好与不好体验的比重、好与不好体验的时间长短，对记忆差不多没有影响，这就是著名的峰终定律(peak end rule)。因此体验效用可籍由个体对事件过程峰终时刻体验的回忆进行度量。

个体选择具有路径依赖性，既往选择结果的体验会影响到个体当前的决策行为，亦即当前的决策效用



会受到以往体验效用的影响，而当前体验效用也会影响到个体的未来决策。凯莫勒认为人脑中存在三个神经功能区：一是需求系统，它与决策有关，对应于决策效用；二是满意系统，它与幸福感有关；三是学习系统，它的作用是将前两个系统联结起来。当个体根据需求作出一项选择时，选择的结果将会以某种信息形式存储于满意系统中；而学习系统将会根据满意系统的存储信息，来协助个体了解自身究竟喜欢什么，从而指导需求系统的后续选择。

### (五). 心理会计(mental accounting)

现实生活中，企事业单位与政府部门都会通过经济意义上的会计账户来进行资金的核算，而个体也通常使用心理会计账户来处理事情，即在我们的头脑里，会分别为不同用途的资金（或资产）建立不同的账户，并通过心理预算来使每个心理账户的成本与收益相匹配，这种账户被称之为心理账户，而通过心理账户进行资金核算的过程称为心理会计。具体来说，心理会计体系由三个主要组成部分，第一个部分用来描述个体是如何对结果进行感知和体验，以及如何进行决策和对决策的效果进行评价；第二个部分主要功能是将不同的活动分配到各自具体的账目中去；第三个部分是有关心理账户被评估的频繁程度，以及如何选择归集问题。

在进行决策时，个体通常并不权衡全局进行考虑，而是在心里无意识地把一项决策分成几个心理账户，对于每个心理账户人们会有不同的决策。心理账户说明人在金钱面前是非理性的，是很主观的，并不具有其所宣称的理性。因此心理账户的存在使个体在做决策时往往会违背一些简单的经济运算法则，做出许多非理性的消费或投资行为。

心理账户对个体决策行为的影响机制表现为以下几个心理效应：1. **非替代性效应**(non-fungibility effect)是指个体会把资金划分到不同心理账户，而每个心理账户中的资金都具有不同的功能和用途，彼此之间不能替代；2. **沉没成本效应**(sunk cost effect)指人们在做某项决定的时候，不仅要分析各种因素的利弊，而且还要考虑过去在这件事情上的投入程度；3. **交易效用效应**(transaction utility effect)指个体由于交易的成本或收益与心理价位不一致所引起的愉悦与不愉悦。心理账户的存在使人们对各种商品有一个心理价位。购买商品时，若心理价位大于商品的实际价格，交易效用为正，人们就感觉占了便宜；若心理价位小于商品的实际价格，交易效用为负，人们就感觉吃了亏。

泰勒提出**享乐编辑假说**(hedonic editing hypothesis)作为心理账户的核算规则，享乐编辑假说是说情感体验在人们的心理核算中起着重要作用，人们并不追求理性认知上的效用最大化，而是追求情感满意上的效用最大化，这一效用具有参照点依赖、敏感性递减、损失厌恶等三个特征。由享乐编辑假说可推导出心理账户分合的一般原理：对于两个事件  $x$  和  $y$ ：当将两个事件合并起来进行考虑带来的效用（情感满意）高于分开考虑的效用时，人们就会合并事件；否则，人们就会选择将事件分开进行考虑。具体来说有

下面四种分合方法：1. 分离多个收益：当两个以上的事件都是收益时，人们会倾向将获得分开计算，使自己比较快乐；2. 整合多个损失：当两个以上的事件都是损失时，人们会倾向将损失合并计算，使自己少难过一些；3. 整合混合收益：当两个以上的事件有收益也有损失，但收益大于损失时，人们较喜欢将损失并入收益来计算，而不愿单独去面对损失；4. 分离混合损失：当两个以上的事件有收益也有损失，但损失大于收益时，人们则喜欢将较小的收益与损失分开计算，因为效用函数在收益起点处最为陡峭，小收益的正效用可能会超过大损失的负效用。

## (六). 社会偏好(social preference)

假定人们对自身的财富水平以及其他个人物质目标进行最大化是一种大体正确的简化方法，并且在经济学中被广泛应用。但是人毕竟是社会动物，社会传统习俗、人与社会集体之间的互动无时无刻不对行为人的决策产生影响，日常生活中我们经常可以看到以下情形：1. 旅程中向餐馆服务员支付消费；2. 向受灾地区匿名捐款；3. 志愿参加义务劳动；4. 在无奖金激励时反而比有奖金激励时更卖力工作；5. 在经济衰退期企业宁可裁员而不是降薪；6. 当出现供应短缺时垄断企业并不提价。显然上述现象无法在利己模型下得到有效解释，因此行为经济学家深入研究行为人的社会偏好问题，公平与互惠是最常见的两种社会偏好。

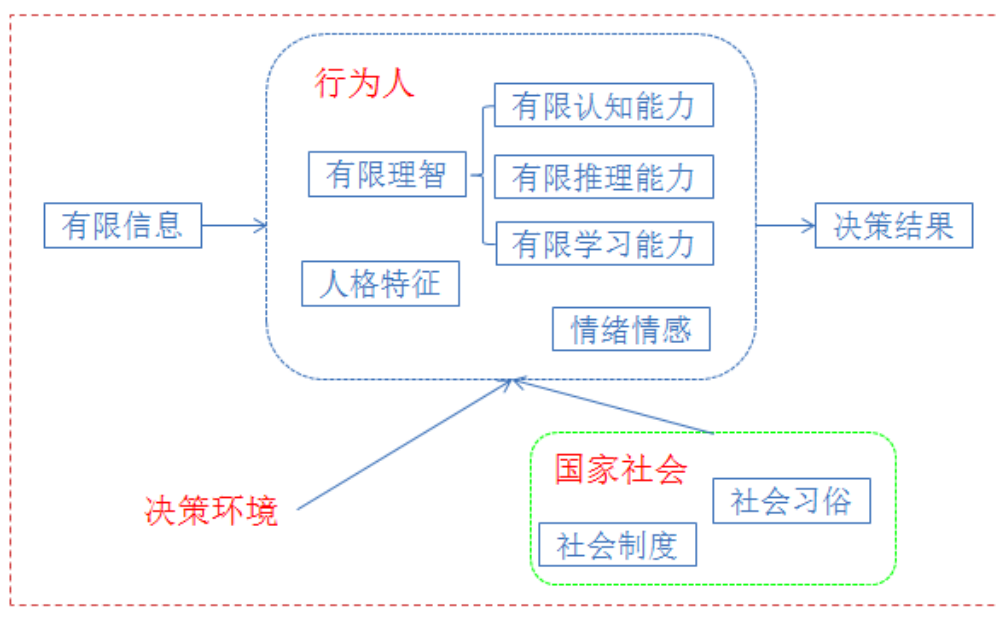
由古斯等人首次研究的最后通牒博弈是一种鉴别行为如何偏离自利动机的有效试验方式。在最后通牒博弈中，提议者拥有一定数量的货币，并就这些货币提出一个在他与回应者之间的分配方案(实验对象都是匿名的，并且不会看到彼此)；如果回应者接受该方案，那么他与提议者各按该方案获得支付，并且博弈结束；如果他拒绝该方案，那么他与提议者都一无所获，并且博弈结束。在针对二十多个国家的研究中，大部分提议者的出价在总额的 1/3 到 1/2 之间，而回应者以约为 50% 的概率拒绝了低于总额 1/5 的出价。如果一个回应者选择了拒绝，则说明他放弃了一定收益来惩罚那些对他不公平的人。

信任博弈可以用来研究相反的情况，即积极互惠，积极互惠是指参与者愿意付出一定代价去酬劳那些帮助过他的人。在一个典型的信任博弈中，一名参与者同样拥有一定数量的货币，假设是 10 美元；该参与者把这些钱中的一部分留下，而把其他部分，设为  $X(0 < X < 10 \text{ 美元})$ ，交给另一名参与者进行投资，并且这部分投资会得到两倍的回报，这名受托者于是就会持有  $3X$  的钱；他可以留下任何他想要的数量，并把剩下的钱  $Y$  返还给前一名参与者。从标准理论的视角看，这是一份投资者与受托者之间的不完全契约，因而投资者会担心受托者出现道德风险。如果受托者是自利的，那么他就会预期到这一点，并且不会投资任何数量( $X=0$ )。实际上在大部分实验中，投资者会拿出一半的钱进行投资，而受托者会返还比投资者稍小的金额， $Y$  随  $X$  而正向变化，似乎说明受托者认为有责任对受到的信任进行偿付。

综上，行为人的实际决策过程不仅仅受到有限信息的影响，还受到行为人的有限认知能力、有限推理能力、有限学习能力、决策环境、社会制度、社会习俗、人格特征、情绪情感等多方面因素的影响，从而

使得行为人的决策行为具有复杂多变的表現。

图 2：行为决策过程



数据来源：建信期货研究中心

### 三、精神动力学(psychodynamic)

上面我们介绍了多种常见的实际决策行为与相联系的心理因素，从中可以看到人的心理活动是丰富多彩而且看起来杂乱无章。在这一部分，我们试图在弗洛伊德开创的精神动力学的框架内简述行为心理活动的一般特点。

#### 1. 人格的组织结构

弗洛伊德认为整个人格由三大系统组成，它们是**本我(id)**、**自我(ego)**和**超我(superego)**。在一个精神健全的人身上，这三大系统形成一个统一和谐的组织结构。它们的密切配合使人能够有效地进行与外界环境的交往，以满足人的基本需要和欲望。反之，当人格的三个系统相互冲突时，人就会处于失调状态。

机体内部和外部的刺激使机体产生高度的兴奋(能量释放或紧张状态)，本我的唯一机能就是直接消除机体的兴奋状态。一切生物都具有这样一种普遍倾向，即力图排除内部和外部的干扰而保持自身的稳定本我的目的是消除人的紧张，或者在不可能完全消除的情况下把紧张降低到一定的水平，并且使之尽可能稳定在低水平上。紧张是一种痛苦的或不舒服的体验，而紧张的消除则使人感到愉快和满足。

除感觉系统和运动系统外，每个人还有一个知觉系统和一个记忆系统。知觉就是事物在心中的表象，而记忆意象则是保存在心中的知觉表象；当我们回想起曾经看见过的某物时，就形成记忆意象。本我是通

过原发过程消除紧张的，原发过程是产生为减轻紧张所必需的事物的记忆意象的心理过程，典型例子是望梅止渴。原发过程是有用的，因为它给出了行动的目标，减少了尝试与探索成本；但原发过程自身并不能有效地减轻紧张，看到梅子并不能实际消除口渴。

本我不受理智和逻辑的法则约束，也不具有任何价值、伦理和道德的因素。弗洛伊德说本我是真正的心理实在，本我是最原始的主观实在，是在个体获得外界经验之前就存在的内部世界。本我从不思索，它只是愿望和行动。

本我解除紧张的两种活动过程，即冲动性行为和形成意象(愿望满足)，还不足以达到生存和繁殖这一重大的进化目的。为了成功地履行这些使命，人就不能不考虑外界的现实环境，不是靠适应它就是靠支配它来从中获取所需要的东西。这种人与外界之间的交往要求形成一个新的心理系统，即自我。在一个调节良好的人身上，自我是人格的行政机构。它控制和统辖着本我与超我，并且为了整个人格的利益与外部世界进行贸易往来，满足人格长远的需要。

自我遵循的原则是现实原则，推迟能量的释放，直到真正能满足需要的对象被发现或产生出为止。本我的原发过程仅仅使人达到这样一步，就是使他能够对可以满足需要的事物产生一个意象，第二步就是要找到或者制造出该物，这一步就得依靠自我的继发过程来实现。继发过程包括根据行动计划去发现或制造现实对象，这计划是通过思想和理智(认识)发展而来的，继发过程正是通常所说的思考问题和解决问题。

现实原则的形成，继发过程的作用，以及外界在个人生活中开始发挥的重要影响，这一切刺激了知觉、记忆、思维和行动等心理过程的发展，并使之不断完善。自我在很大程度上是与外部环境相互作用的产物，但它们发展趋势却为遗传所决定，并为自然生长进程(发育成长)所左右。也就是说，每一个人都有先天的思维和推理的潜在能力。这些潜在能力的实现取决于经验、训练和教育。

超我是人格的第三个主要机构，是人格中专管道德的司法部门。它提出的与其说是真理，不如说是理想；它为至善至美而奋斗，不为现实或快乐操心。超我发源于自我，是个人受父母以及社会的是非观念和善恶标准同化的结果。超我由两个次级系统组成，自我理想和良心。自我理想与个体心目中社会的道德观念相吻合，通过社会的认同与奖励机制得到发展；良心则与个体心目中父母及社会的丑恶观念相一致，这些概念通过嫌弃与惩罚机制得到发展；自我理想和良心就象是同一枚道德钱币上的两个不同侧面。

超我依靠奖惩来强迫个体履行其道德准则，这些奖惩是针对自我的，因为自我控制着人的行为，它必须为任何道德的或不道德的行为负责。超我的精神奖惩就是使人感到骄傲自豪或感到内疚自卑，当自我的行为和思想符合道德时，它就感到骄傲欣喜；当自我屈服于诱惑时，则感到羞愧悔恨。不过，自我并不一定要让一个实实在在的行为发生后，才受到超我的奖惩，自我可能仅仅因为想到要干某事而受到奖励或惩罚。就这一点而言，超我与本我相似。它也不能区分主观与客观。



超我目的主要是控制和引导本能的冲动，如果这些冲动不加控制地发泄出来，就可能危及社会的安定。如果把本我看作是生长进化的产物，是生理遗传的心理表现；把自我看作是客观现实相互作用的结果，是较高级精神活动过程的领域；那么超我就可以说是社会化的产物，是文化传统的承载工具。本我中产生出自我，自我中又产生出超我。它们在整个生命过程中始终处于相互作用和相互溶合的状态。

## 2. 人格的动力状态

任何活动都需要能量的支持，操纵人格三大系统的能叫做心理能，心理能的存在使得个体可以进行知觉、记忆、推理等心理活动。人体本能可以转换成心理能，同时心理能也可以转换成人体能；不过，这些转换究竟是怎样发生的，至今还是个谜。

一切用于人格做功的能，都来自**本能**(instinct)，本能被定义为决定心理过程的方向的先天状态。本能的主要根源是人体的需要或冲动，一种需要或冲动就是人体的某个组织或器官的兴奋过程，这一过程将储存在体内的能量释放出来。本能的最终目的是消除人体的需要状态，例如饥饿本能的目的是消除饥饿的生理状态，当这一目的达到后，人体的能量就停止释放，同时人在生理和心理上也恢复静止状态。

本能被认为是保守的，因为它的目的是让人回复到受兴奋过程干扰之前的静止状态，本能的路线总是从紧张状态过渡到松弛状态；换句话说，本能总是极力向早期状态倒退。本能这种从兴奋到平静的反复循环倾向，叫作强迫性重复活动。日常生活中有不少这样的强迫性重复活动。例如睡眠、一日三餐等等。总之，本能的目的是具有保守性、倒退性和重复性这三个特点。

本能的中心是本我。由于本能构成了全部心理能，所以本我可说是心理能的储藏库。本我的能量是用来使人的本能得到满足，而本能的满足是通过反射活动和愿望满足这两种方式实现的。投入能量以形成某个事物的意像，或者消耗能量以针对能满足本能的事物发出动作，这两种能量消耗的方式被称之为能量的对象选择或对象性发泄。本我的全部能量都消耗在这种对象性发泄作用上。

当本能能量的流动方向被自我或超我过程阻断时本能就竭力想冲破阻力，使自己在幻想或行动中释放出来。如果冲破成功，自我的理性活动过程就遭到破坏，使个体出现种种行为错误。如果本我没有成功地找到直接发泄本能能量的途径，自我和超我就接过能量，以便为自我和超我这两个系统的活动提供动力。

本我无视现实，甚至对此毫无概念，而自我却能通过知觉、记忆、判断、推理等心理活动使人的内心世界与现实世界相吻合，从而能更有效满足本能的需要。出于自我的这种求同机制，原来由本我投放在形成事物意象中的能量被转移了出来，运用于准确地在他心中复制出现实世界的真实面貌的活动上。

自我必须把部分能量用于抑制或延缓企图靠运动系统外泄出来的兴奋，这叫反能量发泄作用，延缓的目的是让自我能在行动之前制定出一个现实的计划。自我的反能量发泄作用直接与本我的能量发泄作用相对立，因为后者迫切要求立即消除紧张。当反能量发泄作用失效，本我的对象性发泄作用就会压倒自我而



产生冲动性行为。这就是一个通常有自制力的人大发雷霆时的情形。

超我的自我理想子系统通过能量发泄作用来把能量集中在社会道德习俗上，良心子系统通过反能量发泄作用来抑制本我的能量发泄作用和本我的反能量发泄作用。也就是说，良心与本我和自我相对立，并且竭力中止行使快乐原则和现实原则。一个有坚定良心的人会时刻提防不道德的冲动，他把大量的能量都消耗在抵御本我上，因此不能有足够的能量做出有用的令人满意的功。结果他变得寡言少动，过着约束压抑的生活。

本我中的死亡本能可以通过伪装进入超我中，一个道德高尚的人对待自我可能变得太具挑衅性，甚至自杀；也可能通过攻击那些被认为是不道德的人而使死亡本能得到满足。在这种情况下，超我可以说是受到了本我的腐蚀。本我与超我还有一共同之处。它们的作用都是非理性的，都要歪曲和篡改现实。超我强迫自我按照自己主观认为它们应该是什么样去认识。本我则强迫自我把世界看成如自己所希望的模样。在这两种情况下，继发心理过程，现实检验和现实原则都被非理性力量引入了歧途。

人格可以获得的能量是一定的，不多也不少。人格的动力状态是由能量在整个人格中的不同分布决定的，而一个人的行为则取决于他所具有的动力状态。如果大部分能量被超我控制，他的行为就很有道德；如果大部分能量为自我所支配，他的行为就显得很实际，如果能量还停留在本我一心理能的根源处，他的行为就具有冲动性。一个人的本质和行为毫无例外地取决于能量在其人格中的分布状况。人格的任何心理过程都无不受到能量发泄和反能量发泄相互作用的影响。有时候二者间的平衡处于相当微妙的状态，哪怕是很少一点力量从前者转移到后者，都会造成行动与不行动的天壤之别。

### 3. 本能的种类

本能是一定量的心理能，它决定了各种心理过程的方向。本能是有机体生命中固有的一种恢复事物早先状态的冲动，而这些冲动是有机体在外界干扰力的逼迫下不得不抛弃的东西。人体有多少种需要，就有多少种本能，因为一种本能就是一种人体需要在心理上的表现。弗洛伊德认为，各种本能归根结底可以分为两类：为生命服务的本能和为死亡服务的本能，生命本能的目的是使生命得到延续，包括个体的发展与代际的传承，死亡本能的目的是回复到恒定不变的无机物状态。

在生命本能的支配下，本我的工作遵循快乐原则，结果是正面的体验，如愉快、高兴、喜爱等；在死亡本能的支配下，本我的工作遵循涅槃原则，结果是负面的体验，如痛苦、悲伤、怨恨等。愉快和不愉快与稳定和不安定的状态之间存在着一种心理物理学关系，每一种产生于意识阈限以上的心理物理运动，当它接近完全的稳定性并超出一定的限度后，就会相应地产生出愉快；而当它背离了完全的稳定性并超出一定限度后，就会相应地产生出不愉快。我们或许可把这两种限度称作愉快和不愉快的质的阈限。在这两种限度之间，存在着某种空白地带，即审美的平静状态。

本能存在于本我中，但是本能通过引导自我和超我的心理过程而得以表现出来。自我是生命本能的主要代理者，它以两种方式服务于生命本能。自我形成的最初目的就是为了满足人体生存的需要，它通过学会与外界环境进行现实的交往而达到一目的。另外，自我还把死亡本能转变成为生命目的服务的形式，而不是为死亡目的服务。例如，本我中原始的死亡欲求，在自我中就转变成针对外界敌人的攻击本能。凭借攻击行为，一个人保护自己不受敌人的伤害和消灭。

然而，当一个人富于攻击性时，他常常碰到来自权威力量和敌人的反攻击。为了免受惩罚，他学会与反攻击者保持一致。换言之，他发展出超我，而超我与外界权威一样，其作用是控制自身的冲动。超我在使外在权威内在化的作用中，对自我采取了攻击态度，只要自我打算敌对或反抗外界权威的话。在极端的形式中，超我力图摧毁自我。当这种情况发生时，一个人就可能感到羞愧万状而不得不自杀。因为自我是生命的代理者，超我就竭力摧毁自我，所以超我与本我原始的死亡愿望具有相同的目的。这就是超我被称作是死亡本能的代理者的原因。

#### 4. 人格的发展

人格处于不断地变化和发展之中，这就意味着能量在人格三大系统中的流动变换，以及能量在人格与外界之间的交换变得越来越容易，能量发泄作用和反能量发泄作用随着人的年龄增长而日趋稳定。人格的作用也因此变得更加顺利，更有规律性和连续性。通过不断学习，人对付挫折和焦虑的能力也有了很大提高。人格的这些变化是下述五种主要情形所致：生长发育、外界物质的匮乏和被剥夺(外部挫折)引起的痛苦刺激、内心冲突(能量发泄作用和反能量发泄作用之间的冲突)引起的痛苦刺激、个人不适、焦虑。一个人对付、克服或顺应这些障碍的方法便形成了他的独特人格。这些方法是：求同作用、移置作用和升华作用、防御机制，以及通过本能之间的融合与妥协所达到的本能转换。

求同作用是指一个人把某个外界事物的特点，特别是其他某个人的特点，纳入自己的人格中。求同作用的产生有四种情况：1. 对于那些具有与我们相类似的特点的人，我们总是倾向于把自己同他们等量齐观，这种求同作用被称为自恋性求同作用，自恋性求同作用促成了同一团体中成员之间的紧密联系；2. 受到挫折的人往往仿效成功者，力求与其取得一致，从而使自己也能获得成功。我们把这称为目标定向性求同作用；3. 当一个人丧失了或不能获得他的发泄对象时，他可能力求自己模仿该对象，从而弥补损失，这种求同作用可以称为对象丧失性求同作用；4. 强制性求同作用，人们竭力同社会习俗、道德规定保持一致，这是人逐渐变得世故的过程。

本能中最容易发生变化的就是本能为达到其目的(即减轻紧张)所利用的对象或手段。如果不能得到某个对象，人的能量发泄作用就可能转移到其他可以获得的对象上。所谓移置作用就是指能量从一个对象改道注入另一个对象的过程。人格的发展很大程度上都是在一系列能量移置或对象替换中进行的。当能量移

置时，本能的根源和目的保持不变，发生改变的只是目标或对象。如果替代对象是文化领域中的较高目标，这样的移置就被称为升华作用。

自我承担的重大任务之一就是要对付那些使人感到烦恼焦虑的威胁和危险。自我可能采用实事求是的方法来控制危险、解决问题；但如果自我认为自身能力无法解决问题时，也可能采用否认现实或甚至歪曲现实的方法来进行自我保护，这就是自我的防御机制。常见的防御机制包括压抑、投射、反向作用、固着、倒退。

如果本我、自我或超我的能量发泄会导致焦虑的话，这些发泄作用就可能遭到反能量发泄作用的反抗而无法进入意识。这种凭借反能量发泄来抵消或限制能量发泄的心理机制，叫作压抑作用。当一个人的本我或超我对其自我施加压力时，他就会变得忧心忡忡；为了消除焦虑，他可能力图把导致焦虑的原因归于外界，自我对抗神经性和道德性焦虑的这种方式，被称为投射作用。人的各种本能和派生本能都是矛盾统一的，如：生与死、爱与恨、支配与服从等等；人的每种本能都可能以两种方式引起焦虑，或直接施加压力于自我，或假手超我间接地压迫自我；有时候自我会集中注意力于该本能的对立面，以避免其攻击性冲动，这叫反向作用。在人们预见到即将面临的艰难险阻，如不安全感、失败和惩罚时，他的心理发展过程可能会在某一阶段停滞下来，这叫固着作用。人格的发展达到某个阶段后，可能因恐惧而回复到早期阶段，这就是倒退作用。

人格的重大变化均发生在人生的最初二十年里。在这一时期，人处于不断发育成熟的过程中；他要学会如何克服或顺应内部和外部的挫折以及个人不适，如何获得必要的习惯、技能和知识，如何避免痛苦，防止焦虑，如何求得自己所欲求的对象以得到满足，如何补偿损失、匮乏和剥夺，如何消除冲突。到了这一时期结束的时候，人格通常能达到某种程度的恒定性和均衡性，这种状态一直要保持到老年时期的衰退过程开始为止。在这种状态下，我们就说人格的组织结构和动力状态已经趋于稳定。

稳定的人格是指这样一种人格，其心理能在做心理功时，已经形成了比较长期而恒定的能量消耗方式。心理能究竟做什么性质的心理功，这将取决于本我，自我和超我的构造特征和动力特征，取决于它们之间的相互作用，以及取决于它们的历史发展过程。

综上，行为人的心理系统包括人格三大系统的工作原则、生死本能的派生转换及重组、心理能在三大系统中的分布、心理能在发泄作用和反发泄作用中的应用、人格三大系统之间以及它们与外界之间的错综复杂的相互作用。人格系统与外界环境互动中形成情绪情感，人格系统、情绪情感影响行为人的理智系统（认知记忆推理），人格系统和理智系统在情绪情感、社会制度习俗与决策环境的影响下共同决定行为人的接受信息、信息加工、决策输出以及信息反馈过程。

## 建信期货有限责任公司

<b>总部</b>	地址：上海市浦东新区银城路 99 号（建行大厦）5 楼 电话：021-60635551 邮编：200120
<b>宣化路营业部</b>	地址：上海市宣化路 157 号 电话：021-63097530/62522298 邮编：200050
<b>杨树浦路营业部</b>	地址：上海市虹口杨树浦路 248 号瑞丰国际大厦 811 室 电话：021-63097527 邮编：200082
<b>北京营业部</b>	地址：北京市西城区宣武门西大街 28 号大成广场 7 门 5 层 501 室 电话：010-83120360 邮编：100031
<b>郑州营业部</b>	地址：郑州市未来大道 69 号未来大厦 2008A 电话：0371-65613455 邮编：450008
<b>福清营业部</b>	地址：福清市音西街道福清万达广场 A1 号楼 21 层 2105 室、2106 室 电话：0591-86006777/86005193 邮编：350300
<b>泉州营业部</b>	地址：福建省泉州市温陵北路 72 号 电话：0595-24669988 邮编：362000
<b>厦门营业部</b>	地址：厦门市思明区鹭江道 98 号建行大厦 2908 电话：0592-3248888 邮编：361000
<b>大连办事处</b>	地址：大连市沙河口区会展路 129 号期货大厦 2006A 电话：0411-84807961 邮编：116023

### 免责声明：

此报告谨提供给建信期货有限责任公司（以下简称“建信期货”）的特定客户及其他专业人士。未经建信期货事先书面明文批准，不得更改或以任何方式传送、复印或派发此报告的材料、内容及其复印本予任何其它人。如引用、刊发，需注明出处为建信期货，且不得对本报告进行有悖原意的引用、删节和修改。

本报告的信息均来源于公开资料，我公司对这些信息的准确性和完整性不作任何保证，也不保证所包含的信息和建议不会发生任何变更。我们已力求报告内容的客观、公正，但文中的观点、结论和建议仅供参考，报告中的信息或意见并不构成所述品种的买卖出价，投资者据此做出的任何投资决策与本公司和作者无关。

建信期货可发出其它与本报告所载资料不一致及有不同结论的报告。本报告及该等报告反映编写分析员的不同设想、见解及分析方法。报告所载资料、意见及推测仅反映分析员于发出此报告日期当日的判断，可随时更改。此报告所指的期货品种价格可跌可升。

## 建信期货有限责任公司

地址：上海市浦东新区银城路 99 号（建行大厦）5 楼

邮编：200120

邮箱：service@ccbfutures.com

网址：<http://www.ccbfutures.com>

全国客服电话：400-90-95533