

自我连续性如何影响经济行为： 收益共用账户模型的解释^{*}

高旭 辛自强^{**}

(中国人民大学心理学系, 北京, 100872)

摘要 自我连续性影响多种类型的经济行为, 现有的研究主要关注未来自我连续性和过去自我连续性的预测效果。未来自我连续性越高, 人们越倾向于追求未来收益和规避未来风险; 过去自我连续性越高, 人们越偏爱与过去自我有关的消费品, 但也越容易受沉没成本效应的负面影响。综合分析经典生命周期假说、共用账户模型和心理脱联模型发现, 自我连续性对经济行为的影响, 可能是通过推动收益账户间的合并实现的。根据上述发现建构的收益共用账户模型, 能够较全面地解释自我连续性对经济行为的影响机制。未来应开展有针对性的系列实证研究对模型进行检验和完善。

关键词 自我连续性 经济行为 心理账户 收益共用账户模型

1 引言

在瞬息万变的外部环境中, 个体仍能维系过去、现在和未来的自我连贯状态, 这一心理现象被称为自我连续性 (self-continuity, SC)。根据时间朝向可以将 SC 分为未来自我连续性 (future self-continuity, FSC)、过去自我连续性 (past self-continuity, PSC) 和整体自我连续性 (global self-continuity, GSC)。如表 1 所示, FSC 指个体对现在自我与未来自我间连续和一致程度的认识。相应地, PSC 则是指个体对其过去自我与现在自我间连续和一致程度的认识 (Sedikides et al., 2023)。FSC 和 PSC 都能积极预测个体多方面的心理或行为表现 (刘云芝等, 2018; Chandler, 1994; Gao et al., 2024)。大量研究证实, 提升 FSC 有助于促进长期导向的经济行为, 具体表现为 FSC 的提升能够降低跨期决策中的延迟折扣率, 增加个体对实用品的消费偏好以及减少对财务风险的承担等 (刘红艳, 张丽娟, 2022; 王琳等, 2020; Ersner-Hershfield et al., 2009; Quinten et al., 2020)。但是, SC 的提升并不总是有益的, 如提升 PSC 就有可能加剧决策偏差。研究发现, PSC 的提升可能导致个体更加固守已投入的不可回收资

源, 尽管该行为或决策方案的效益预期已显著下降 (Ersner-Hershfield et al., 2009; Schanbacher et al., 2021; Sedikides et al., 2023)。

FSC 和 PSC 对经济行为的影响差异需要分析具体的心理过程, 现有研究大多只关注 SC 对特定经济行为的预测效果, 尚未形成统一的理论模型, 对其间心理过程的讨论较为有限。本文目的是构建一个整合的理论模型, 综合解释 SC 对不同类型经济行为的影响机制。

2 自我连续性

2.1 自我连续性的概念和特征

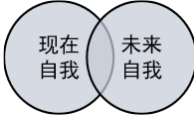
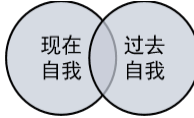
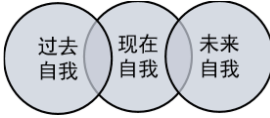
早在 1891 年, 心理学家 James 在对自我进行区分时, 就探讨了时间与自我的关系 (James, 1891)。Sedikides 等人 (2023) 将 James 的观点概括为“自我具有时间性, 个体对过去和现在的记忆联系, 既构成了作为思考者和因果主体的主我感受的基础, 也是客我的内容基础, 其中主我统一了过去和现在的体验”。自我被视为一个连续体, 最初源于对时间维度上自我认同的描述, 即现在自我向过去自我和未来自我的延伸被认为是自我认同的一部分 (Parfit, 1971)。后来, SC 被定义为个体在时

^{*} 本研究得到国家自然科学基金面上项目 (32471127) 的资助。

^{**} 通讯作者: 辛自强, E-mail: xinzhiqiang@sohu.com

DOI:10.16719/j.cnki.1671-6981.20260212

表 1 不同时间朝向的自我连续性比较

类别	关系描述	概念模型	对经济行为的影响
未来自我连续性	现在自我与未来自我的连续和一致性		降低延迟折扣率, 增加实用品偏好, 减少财务风险承担等
过去自我连续性	现在自我与过去自我的连续和一致性		加剧沉没成本效应, 增加与过去自我有关的消费品偏好等
整体自我连续性	现在自我、过去自我与未来自我的连续和一致性		/

间维度上将过去自我、现在自我和未来自我感知为一个整体的程度 (Chandler, 1994)。这一定义为评估自我在时间维度上的连续性水平以及区分个体间差异提供了依据, 随后被广泛沿用。

在一段时期内, 个体的 SC 水平较为稳定, 但也可能被状态性地诱发。支持还原论的研究者们将个体对 SC 的感知拆解为具体的内容, 他们认为, 对事实的感受或判断是自我的核心特征, 对相对分散和不断变化的自我相关事实的记忆赋予自我重要意义, 而 SC 依赖这些事实之间的联系 (Parfit, 1971)。因此, 对自我相关的事实记忆是 SC 的关键和基石。它是由内外部信息引起的唤醒状态, 当进行记忆加工或以记忆为基础的未来想象加工时, SC 才会被诱发。而另外一些研究者认为, 对 SC 的认识更重要的是对具体事实抽象后的整体感受, 并非事实本身 (Johnston, 1997; Lewis, 1976)。人们有能力将自我相关的事实联系起来, 是因为它们已经完成了对这些事实的“抽象化”。换句话说, SC 不一定依赖于具体的自我相关的事件信息, 个体感知当前自我概念的过去或未来版本间的联系是相对无意识的。例如, 人们通常能够迅速且毫不费力地做出 SC 的判断, 而通过提取具体的记忆内容来判断过去自我与现在自我, 或推断现在自我与未来自我的连续性, 则需要更复杂的认知加工 (Sedikides et al., 2023)。Johnston 等人的观点肯定了 SC 的稳定性特征, 即使没有内外部的信息刺激, SC 也时刻影响着心理和行为表现。目前的研究大多承认

SC 兼具稳定性和可操纵性特征 (刘云芝等, 2018; Sedikides et al., 2023), 因此对 SC 的测量需要尽量控制内外部环境的刺激, 而操纵取向的研究也要注意被操纵对象的 SC 基线水平。

2.2 自我连续性模型与多重自我模型

与自我连续性模型类似, 多重自我模型 (multiple-self model) 也是从时间维度建构的自我理论, 后者将延迟折扣现象视为“短视自我”和“远见自我”冲突的结果 (Frederick et al., 2002)。传统的经济学模型难以解释为何人们总在高价值的延迟满足和低价值的即时满足中选择后者。Fudenberg 和 Levine (2006) 认为, 这种矛盾源于个体内部存在的两个不同“自我”在决策中的动态博弈。例如, 当遇到自我控制成本过高的决策情景, 远见自我可能选择“暂时不作为” (例如拖延), 以避免立即对抗短视自我带来的成本, 这个时候短视自我将“劫持”控制权, 导致行为偏离长期计划 (O'Donoghue & Rabin, 1999, 2001)。

自我连续性模型和多重自我模型都涉及对决策偏好的分析, 而且两者都与个体如何感知自我在时间维度上的连续性和变化相关, 但它们的核心观点有较大差异 (阿不来提江等, 2015)。首先, 多重自我模型将行为偏差归因于内在自我分裂, 为行为结果设定了不同的解释因素 (两个相互冲突的自我), 忽视了自我的内在统一性。而自我连续性模型强调自我在时间维度上的连续和统一, 研究大多关注时间维度上不同自我的联结 (如提升未来自我

的生动性、相似性和积极性)对行为倾向的积极影响(Gao et al., 2024)。然后,在多重自我模型的框架下,两个自我间有着不可调和的冲突,认为人类对当下收益的偏好仿佛是一种“必然”的宿命,因此难以依赖该模型分析或干预“不同自我间的关系”影响行为的心理过程。相比之下,在自我连续性模型中,现在与未来自我间的连续性水平是可调控的。在面对延迟折扣问题时,研究者们不仅关心SC的个体差异或不同激活水平对延迟折扣率的预测效果,而且积极寻求有效的干预策略来影响这一过程(Sedikides et al., 2023)。

3 自我连续性影响经济行为的表现

3.1 未来自我连续性对经济行为的影响

研究表明,FSC能够促进长期导向的经济行为,主要体现在对未来收益的偏好和未来风险的规避两个方面。在收益方面,FSC通过增强个体对长期利益的具象化表征,显著降低延迟折扣率并促进跨期决策中的延迟收益偏好(Sims et al., 2020);在面对非计划的消费情景时,FSC高的消费者对实用品的购买意愿更高(刘红艳,张丽娟,2022);抽象型的信息表述框架下,FSC能够促进订阅型知识付费意愿(张洁梅,王昊,2024)等。由此看来,FSC对未来收益偏好的促进作用已有很多证据。但是,现有的研究主要关注FSC对决策的影响效果,较少讨论长期收益偏好被诱发的心理过程。一些研究者认为,当面对现在和未来收益的权衡,增强FSC可能提升了后者的主观价值,从而引起决策者的关注(刘红艳,张丽娟,2022;Ersner-Hershfield et al., 2009;Sedikides et al., 2023)。而FSC作为整体且抽象的自我认知特征,如何在具体经济决策情景中影响对未来收益的价值评估,目前尚不清楚(Sedikides et al., 2023)。

FSC还能预测人们对未来的风险规避倾向。从个体角度来看,目光长远的人更可能提前为未来做准备,而目光短浅者只顾当下享乐,更少为未来投资(阿不来提江等,2015)。通过实验操纵提升现在自我与未来自我之间的相似性,能显著增加人们的储蓄意愿和储蓄行为(Christensen et al., 2024),对未来自我生动性的操纵发现了类似结果(Kausel

et al., 2024);FSC能驱动预防性的储蓄(杨文静等,2023);高FSC个体对高风险资产的配置意愿较低,倾向于选择保险与国债等稳健型理财产品(王琳等,2020;Quinten et al., 2020)。上述研究结果表明,当现在自我与未来自我联系紧密时,人们希望尽量减少未来的风险,在此过程中,FSC可能增强了个体对未来自我需要承担的后果的思考。人们进行风险决策时存在着主体间的决策偏差,而通过操纵提醒FSC诱发的未来场景线索会使未来自我变得生动和具体,并引发对未来的期望或担忧(Sedikides et al., 2023)。以往研究还发现,相比于为自己决策,人们在预期他人或为他人做决策时可能更冒险,原因是当决策结果需要自我承担时,更可能诱发对负面后果的厌恶情绪(刘永芳等,2010;徐惊蛰,谢晓非,2011)。由此看来,对未来自我的期望或担忧可能作为一种动力,促使个体在经济行为中更加关注未来的风险。

3.2 过去自我连续性对经济行为的影响

与FSC的研究发现不同,在面临决策方案的价值权衡时,高水平的PSC有时会带来负面后果。沉没成本效应(sunk cost effects)指的是个体在投入不可恢复的资源后,即使效益不佳,也还是会倾向坚持原有的行为方案(相鹏等,2017)。研究发现PSC的提升促进人们更重视过去的投入,降低改变行动策略的倾向,导致沉没成本效应的加剧,并且这一效应与沉没成本本身的大小无关(Ersner-Hershfield et al., 2009;Schanbacher et al., 2021)。Schanbacher等人(2021)认为,沉没成本效应的产生是因为人们过于看重过去付出的成本,当决策者还没有从过去的投入(沉没成本)中获得任何回报时,低水平的PSC可能会导致“支付”与“消费”的脱钩。具体来说,当现在自我与过去自我的联系更少时,过去的投入与其对应回报间的联系也会减少,因此降低对过去投入的重视程度。从情感体验视角来看,当需要放弃过去的投入时,由于对过去行为的责任感,人们可能体验到更强烈的负面情绪(如遗憾、内疚、浪费感)。PSC的提升使过去投入变得更加生动和具体,放弃这些投入将伴随更强烈的负面情绪,因此也表现出更为严重的沉没成本效应。

PSC还会影响与过去自我有关的消费偏好,这

可能与回忆过去自我时激活的情绪体验有关 (Jiang et al., 2024; Ju et al., 2016)。Ju 等人 (2016) 通过怀旧广告来提升 PSC, 发现人们对与过去自我有关的商品表现出更强的购买意愿, 在这一过程中, PSC 可能增强了消费者对过去相关商品的记忆和情感认同。新近的研究也发现 (Kim et al., 2023), 将餐厅营造出怀旧的氛围对于提高顾客忠诚度的效果非常明显。从已有的证据来看, 回忆勾起的怀旧体验让过去自我的形象变得更加生动具体, 从而增加了现在自我与过去自我的联系。在面临消费选择时, PSC 高的消费者更有可能受到过去经验和情感的显著影响, 也更偏爱那些能够激发他们关于过去的回忆、情感或社会身份认同的商品或服务。需要指出的是, PSC 的提升也可能诱发与过去自我有关的负面情绪, 而此时与过去自我关联性强的消费品或许不会被优先考虑 (比如人们可能不太愿意购买那些与痛苦回忆有关的商品), 但情感效价在 PSC 对消费偏好影响过程中的作用还尚未被验证。

4 自我连续性对经济行为的影响机制

4.1 经典生命周期假说的观点

美国经济学家 Modigliani 和 Brumberg (1954) 共同提出的经典生命周期假说 (life-cycle hypothesis) 从人的整个生命周期分析经济决策的动机, 假定消费者基于未来的全部预期收入来决定当下的消费水平, 消费者行为的唯一目标是实现效用的最大化。也就是说, 人们能够理性使用整个生命周期的收入安排资金使用, 使一生中的收入等于消费总额。根据这一假说, 经济决策应充分考虑未来预期, 消费者在某一时期的消费将是他整个生命周期全部预测所得的一个固定比例函数 (雷钦礼, 1986):

$$C_t = \frac{1}{T} \cdot [Y_t + (N - 1) \cdot \bar{Y} + A_t]$$

上式中, C_t 、 Y_t 、 \bar{Y} 、 A_t 分别代表现期消费、现期收入、未来平均收入和现期财产, T 和 N 分别为剩余寿命和剩余收入年数。个人的消费不仅依赖于现期财产和现期收入, 而且还依赖于对未来预期的充分考虑, 在掌握未来预期信息的前提下, 人们能够实现完全理性的消费。

经典生命周期假说隐含了对 FSC 的假设, 即为

了充分考虑和利用未来预期以帮助决策, 现在自我与未来自我应当是完全连续的 (表 2)。因为只有达到这种程度的连续性, 人们才能最清晰地感知自己未来的状况, 并将预期信息 (如未来收入) 充分融入到当前的决策过程, 进而最大限度地提高整个生命周期中资源的整体效用。然而现实却并非如此, 比如, 个体即使预期到未来收入会增长, 也不会轻易地提升当前的消费水平 (Havranek & Sokolova, 2020); 合理的借贷能让个体充分利用整个生命周期的资源, 但一些消费者在有获得这些贷款的条件时仍然拒绝负债 (王鲁晓, 辛自强, 2024)。造成这些现象的原因可能在于, 人们无法对未来自我完全地“感同身受”。即当现在自我与未来自我的联系不够紧密, 对未来的预期信息没有在具体的决策场景中被充分考虑, 也就难以从整个生命周期的视角做出完全理性的决策。

4.2 基于行为生命周期假说的解释: 共用账户模型

1988 年, Shefrin 和 Thaler (1988) 提出的行为生命周期假说 (behavior life cycle hypothesis) 修正了经典生命周期假说, 强调不同心理账户对消费者经济行为的影响, 以解释非理性的经济决策现象。心理账户 (mental accounting) 是一种个体在经济决策情景下的认知过程, 具体来说, 人们会根据来源和用途为每笔资金贴上认知标签, 并基于类型 (例如, 娱乐账户与饮食账户) 或时间 (例如现在账户与未来账户) 将其划分为不同的账户 (Thaler, 1985, 1999)。在行为生命周期假说中, 资金就被分为现期收入账户、现期资产账户和未来收入账户。心理账户还具有非替代性 (non-fungibility), 即资金一般不会在已经被分类清楚的两个或几个账户间流动 (Thaler, 1985)。这一特性使得即便个体有机会在整个生命周期内使用所有资源, 也无法完全实现效用最大化。然而, 有研究发现人们对心理账户的建构或分类是可塑的 (malleable), 人们在模糊场景下为同一笔消费分配账户标签的方式具有灵活性 (Cheema & Soman, 2006; Schanbacher, 2024), 比如, 人们在就餐时会根据“娱乐”和“饮食”账户的盈余情况, 将这笔费用灵活分配到不同的账户。

Schanbacher (2024) 基于行为生命周期假说以

表2 各模型或假说对比

	经典生命周期假说	共用账户模型	心理脱联模型
理论基础	/	行为生命周期假说	双通道心理账户理论
人性判断	完全理性	部分理性	部分理性
假设的决策准则	最优化原则	满意原则	满意原则
是否引入心理账户	否	是	是
解释的经济行为	所有消费决策	所有消费决策	已投入成本的消费决策
对 SC 的假设	自我完全连续	FSC 水平可调控	PSC 水平可调控
SC 在模型中的作用	/	影响现在收入账户和未来收入账户的合并/分离	影响过去支付和现在消费的联结程度
优点	提出了简洁直观的个人消费函数；充分强调了未来预期的作用	充分考虑情感的作用；提出并分析了“现在—未来”收入账户的合并和分离机制；能较好解释 FSC 对与资金收入有关的经济行为的影响	充分考虑情感的作用；提出用过去—现在自我的联系解释支付-消费的联结；能较好地解释沉没成本效应
局限性	消费函数过于理想；未考虑 SC 的作用	未考虑除资金外其他形式收益；未将 PSC 纳入模型	不能解释 SC 如何影响未发生成本投入的经济行为；未将 FSC 纳入模型

及心理账户建构和分类灵活性特点，提出了共用账户模型（joint account model），以解释 FSC 对支出调整意愿的影响。该模型认为，FSC 的提升能够促进现在收入账户和未来收入账户的合并。具体来说，当现在自我与未来自我的联系较弱时，个体认为属于未来的收入和现在的收入是分离的，因此将它们视为两个独立的心理账户。这种心理分离使得人们难以基于未来的预期调整当前的支出水平。反之而言，当现在自我与未来自我的联系较紧密时，个体会将未来收入和现在收入合并为一个账户，促使其在决策中更多地考虑未来，从而做出更具前瞻性的支出调整。

共用账户模型不仅能用来解释 SC 对支出调整意愿的影响，也有助于分析 SC 对一些其他经济行为的影响。例如，FSC 提升时，个体在跨期决策中表现出延迟折扣率的降低。这可能是因为 FSC 促使未来收入和当前收入账户合并，未来的收入变得更加生动和真实，从而使个体更愿意推迟获取收入以获得更大回报。同理，收入账户的合并使消费者对投资的未来风险感知更加敏感，因此趋向于规避可能带来更高风险的财务管理方案。尽管共用账户模型为分析 FSC 对经济行为的影响提供了重要的理论框架，其适用范围仍然有限。比如，该模型关注的是不同时间标签资金收入账户间的心理流动，而消费本身不会带来额外的资金收入，因此无法解释前

文中提到的 FSC 对消费偏好的影响。

4.3 基于双通道心理账户理论的解释：心理脱联模型

双通道心理账户理论指出，人们在购买决策时具有一个双向通道的心理账户，其中一个通道记录支付后剩余的正面效用，另一个通道则记录了除去消费后支付带来的负效用，当消费与支付“联结”（coupling）紧密时，会让人们更易想起支付的痛苦，反之则会在消费时拥有更多快乐（李斌等，2024；Prelec & Loewenstein, 1998）。Schanbacher（2021）曾从“心理脱联”（psychological decoupling）的视角分析 PSC 的降低如何减少沉没成本效应。具体来说，PSC 的降低导致了同一“交易”账户中支付和消费的心理脱联，消费带来的“快乐”没有被支付“弱化”由此减少了沉没成本效应。这一解释同时也符合 Thaler（1999）对交易账户“开关”机制的假设，即在某项交易发生成本后，人们会为它单独开设一个心理账户，直到实现收支平衡或收大于支，才会关闭该账户。依照心理脱联模型（psychological decoupling model），沉没成本效应受交易账户的“开关”影响。成本投入会驱使人们按照计划行动，以期在满意的情况下关闭该账户（Schanbacher, 2021）。在心理脱联模型假设下，个体 PSC 的降低可能会造成其将沉没成本归结于过去自我，由于此时过去的支付与现在消费间的联结不强，因此不会

引发当前自我产生强烈的负面情绪。这使得在PSC降低的情况下,虽然该次交易发生的成本没有完成“消费”,交易账户也能被顺利关闭。

然而,心理脱联模型也不能全面地解释已被发现的SC影响经济决策的现象。该模型的核心观点是,当个体放弃已经投入成本但尚未完成的交易时,决策者可能会产生负面情感。PSC在其中的作用是影响过去投入与当前消费之间的联结程度。但是,有些PSC对经济行为的影响表现并不涉及这种交易。比如,PSC的提升促使人们偏爱与过去自我有关联的商品,但这种消费偏好的发生并不是因为交易尚未完成导致的,因为消费者并没有在过去为这些消费品投入成本,更不曾建立所谓的交易账户。

5 收益共用账户模型的构建与解释

尽管SC已被证实能够影响多方面的经济行为表现,但其间的作用机制尚未得到系统地梳理,且很少有研究将FSC和PSC这两种SC纳入同一个理论框架内探讨。本文基于对已有的假说和模型的对比分析(表2),结合有关的研究证据,构建了收益共用账户模型(joint benefits account model, JBAM),以期为未来研究提供更恰当的理论参考(图1)。

模型最左侧描述了SC的影响因素,这些因素可分为两类:个体因素和情景因素。在个体因素方面,家庭社会经济地位越高、年龄越大,FSC水平越高

(Quinten et al., 2020; Sedikides et al., 2023);家庭传承、自传体记忆和怀旧对PSC具有正向预测作用(王琳等, 2020; Sedikides et al., 2023)等。情景因素方面,积极情感的唤起、与未来或过去自我的互动等均能分别预测SC的激活程度,通过想象将现在的自我投射到过去或未来也能增强SC(Gao et al., 2024)等。此外,个体因素和情景因素还可能对经济行为产生直接影响。

模型的中间部分将SC和归类于不同时间标签的收益账户联系起来,进一步来说,SC直接影响未来(或过去)收益账户与现在收益账户的合并程度,提升SC将促进原本分别归类于两个账户的收益汇聚到一起,组成一个更大的收益账户。一方面,当个体的未来自我与现在自我联系较少时,属于未来自我的收益与属于现在自我的收益联系较少,因此现在和未来的收益账户趋向于分离,反之则趋向于将现在和未来的收益账户合并。另一方面,PSC也会影响账户过去和现在账户间的分离—合并。即当消费者认为他们的过去自我与现在自我的联系较少时,过去收益与现在收益的联系也较少,此时两个账户趋向分离,反之则趋向于将现在收益和过去收益的账户合并。

模型的最右侧描述了现在收益账户与其他时间标签收益账户的合并—分离状态对经济行为的直接影响。一方面,在心理上将当前和未来的收益合并为同一个账户,而不是两个分开的单独账户,将促进长期导向的决策。这可能是因为作为经济行为依

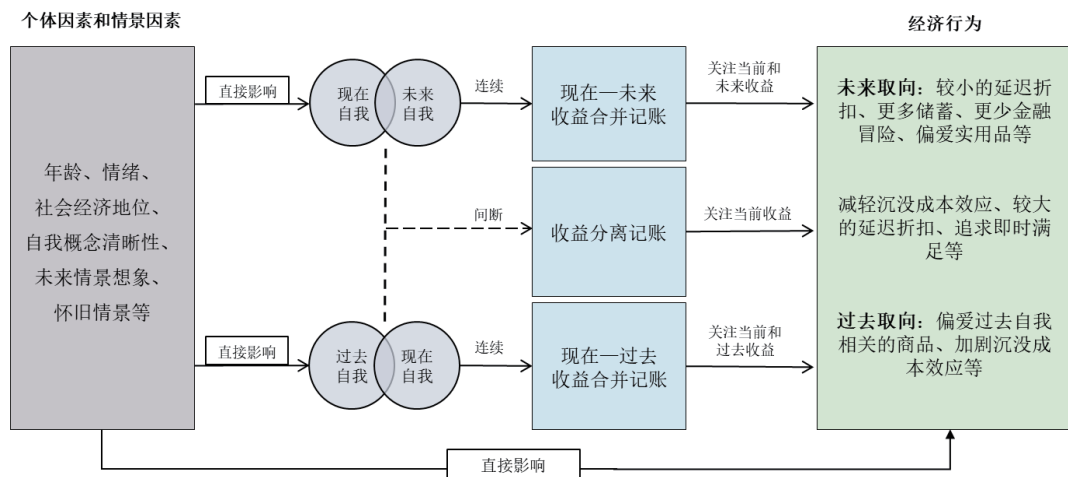


图1 收益共用账户模型

据的收益总量被扩充了，收益账户中包含了现在收益和未来将获得的收益，使得人们有机会更灵活地利用它们。已有的研究也有类似的论断：与狭窄、单独的心理账户相比，更广泛的综合账户中的资金有更高的可得性和灵活性（Read et al., 1999）。另一方面，将过去和当前的收益合并为同一个账户可能会导致对过去发生的成本投入的关注，但也可能因此获得与过去自我有关的情感收益。在一项关于旅行目的地选择的情景实验中（Schanbacher et al., 2021），参与者为两年前已经发生过的旅行投入耿耿于怀，即使目前不用增加投入就能去更理想的旅行地，他们仍倾向选择原来的方案。这一过程中，过去自我与当前自我的联系可能促进了过去收益账户和当前收益账户的合并，除了考虑当前收益外，还要背负投入过去成本的责任，因此趋向于尽快在当下获取回报。在此框架下，PSC 提升引起的消费偏好可能是因为过去的情感收益在账户合并后被凸显了。一类有趣的社会现象可能与我们的假设有关：给予一代人童年时期美好回忆的影视明星在沉寂多年后发布了新作品，即使公众对该作品的评价并不高，一些人还是会选择消费，并在社交媒体上喊出“我们欠某某一张电影票”的口号以鼓励他人消费。在此类现象中，过去的美好回忆似乎仍能给现在自我提供价值，因此即使这次投入（购买电影票）的收益预期不佳，人们也愿意为过去的体验“买单”。这符合收益共用账户模型的假设：某些消费品可能连接着与过去自我有关的积极情感，在现在收益账户和过去收益账户合并的情况下，与过去自我有关的积极情感为消费品附加了额外的价值，并被纳入到了合并后的账户里。而在分离情况下，现在收益账户没有将这些与过去自我关联的收益计算在内，因此不会表现出对过去自我有关的消费品的偏好。

需要说明的是，收益共用账户模型与 Schanbacher（2024）提出的共用账户模型并非指向同类心理账户。后者提到的“收入账户”源于经济学中的行为生命周期假说，现期收入和未来收入被视为消费需要考虑的“本钱”，其中现期收入最可能被用来消费，而未来收入在当前消费中被考虑使用的优先级最低（Shefrin & Thaler, 1988）。这是一种“量入为出”的决策动因假设：在该模型中，

FSC 通过促进现期收入和未来收入账户的合并，增加了作为决策判断的资金总量，进而作用于决策倾向（如调整当前的支出策略）。然而问题在于，将未来的收入视为当前的决策资源，有可能导致一些优先满足当下但不利于长期收益的结果，而这与 FSC 促进长期收益偏好的研究证据并不相符。比如，将未来工资视为可即时支配的收入，消费倾向会突破当期收入的限制，有可能增加超前消费的可能，甚至导致非理性的透支行为。相比之下，收益共用账户模型将现在与未来的“收益”看作相互联结的心理账户，SC 的作用在于“提醒”决策者综合考虑当下和未来的收益。比如，享乐型商品和实用型商品分别代表短期即时享乐和长期效用，在价格吸引力没有明显差异的前提下，高水平 FSC 的个体对后者的购买意愿更强（刘红艳，张丽娟，2022）。根据收益共用账户模型，FSC 的提升通过促进现在和未来收益账户的合并，激活了决策者对长期效用的关注，上述例子中消费者对实用品的偏好现象符合本文提出的模型假设。

6 总结和展望

SC 对心理或行为现象影响的研究已有很多，但很少有研究将 FSC 和 PSC 放在同一框架下解释这些现象的心理机制。本文根据经典生命周期假说、共用账户模型、心理脱联模型等研究基础，建构了 SC 对经济行为影响过程的收益共用账户模型，能够为研究者们继续探究不同时间朝向 SC 影响心理或行为现象的过程提供参照。对收益共用账户模型的验证应分别从 SC 的测量和操纵出发。一方面，观察个体相对稳定的 SC 与收益账户间联结水平及经济行为的关系。基于对 SC 的个体差异、收益账户联结水平和经济行为偏好的评估，FSC 可能促进收益账户间的联结和未来（过去）取向的经济决策（如延迟折扣率、消费偏好等）。另一方面，通过实验操纵启动 SC，观察实验组和对照组的收益账户联结水平和经济行为表现的差异。相比于对照组，操纵提升 FSC 更可能诱发决策者收益账户合并的心理表征以及促进未来（过去）取向的经济行为。

模型建构过程中还发现了一些值得继续探究的

问题。首先,现在收益账户和未来收益账户的合并被认为有利于未来的决策,但这也可能意味着人们可能牺牲当下的体验或享乐机会。未来可以参照收益共用账户模型,探索促进人们平衡当前和未来收益的干预策略。然后,未来自我与过去自我的联系也可能促进收益账户间的合并。由于未来自我与过去自我的联系包含着未来自我,因此这种联系可能诱发整体自我连续性(Sedikides et al., 2023)。目前鲜有研究关注整体自我连续性对经济行为的作用效果,我们预测,整体自我连续性在不同决策场景下对经济行为的影响可能不同。比如,在现在-过去收益权衡的决策场景下,整体自我连续性可能发挥与PSC相似的作用,即促进过去账户和现在账户的合并,而其在现在-未来的收益权衡情景下的表现又可能类似于FSC。最后,未来还应继续探究收益共用账户模型在损失情境下的适用性问题。收益与损失是一组相对概念,相对于收益情境,人类在面临损失时通常会表现出不同的行为模式。类比收益共用账户模型,损失情景下的经济决策似乎可以建构一个“损失共用账户模型”:即SC通过促进损失账户间的合并影响决策。然而需要注意的是,人们对损失与收益的认知加工模式并不一致,两情境下的行为反应特点也有较大差异(李斌等, 2024)。比如,相对于收益,人们对损失的感知更加敏感,甚至即使是相同决策任务,不同描述方式也会影响决策者对备择选项的表征,从而影响其决策偏好(沈雨田等, 2024)。因此,在时间维度上建构损失的共用账户模型可能需要考虑备择选项本身的各项特征与SC的交互作用。

参考文献

- 阿不来提江,刘扬,朱晓睿,郑蕊,梁竹苑,饶伶俐,吴斌,李纾.(2015). 自我对跨期决策的影响——基于个人-集体主义文化视角. *心理科学进展*, 23(11), 1981-1990.
- 雷钦礼.(1986). 生命周期消费理论. *经济学动态*, 8, 53-55.
- 李斌,林佳琦,李爱梅.(2024). 年金宣传类型与目标框架对商业年金购买的影响:基于双通道心理账户的视角. *心理科学*, 47(6), 1400-1409.
- 刘红艳,张丽娟.(2022). 未来自我连续性对非计划购买意愿的影响——一个有调节的中介模型. *心理科学*, 45(2), 417-424.
- 刘永芳,陈雪娜,卢光莉,王怀勇.(2010). 决策者角色及相关因素对风险偏好的影响. *心理科学*, 33(3), 548-551.
- 刘云芝,杨紫嫣,王娱琦,陈莹,蔡华俭.(2018). 未来自我连续性及其对个人心理和行为的影响. *心理科学进展*, 26(12), 2161-2169.
- 沈雨田,陆泉,陈静.(2024). 认知视角下的非理性信息行为研究——心理账户理论及其应用. *情报学报*, 43(12), 1483-1494.
- 王琳,陈增祥,何云.(2020). 传承动机对金融冒险行为的影响:未来自我连续性的中介. *心理学报*, 52(8), 1004-1016.
- 王鲁晓,辛自强.(2024). 债务的心理和行为后果及其机制. *心理科学进展*, 32(1), 177-188.
- 相鹏,耿柳娜,徐富明,张慧,李欧.(2017). 沉没成本效应的产生根源与影响因素. *心理科学*, 40(6), 1471-1476.
- 徐惊蛰,谢晓非.(2011). 解释水平视角下的自己-他人决策差异. *心理学报*, 43(1), 11-20.
- 杨文静,滕飞,黄喜珊,李玟,许小倩.(2023). 基于心理学视角的储蓄影响因素和研究展望. *心理科学*, 46(6), 1417-1424.
- 张洁梅,王昊.(2024). 目标框架对订阅型知识付费意愿的影响研究. *科研管理*, 45(2), 200-208.
- Chandler, M. (1994). Self-continuity in suicidal and non-suicidal adolescents. *New Directions for Child Development*, 64, 55-70.
- Cheema, A., & Soman, D. (2006). Malleable mental accounting: The effect of flexibility on the justification of attractive spending and consumption decisions. *Journal of Consumer Psychology*, 16(1), 33-44.
- Christensen, K. L., Hershfield, H. E., & Maglio, S. J. (2024). Back to the Present: How direction of mental time travel affects perceptions of similarity over time and saving behavior. *Journal of Consumer Research*, 4, ucae029.
- Ersner-Hershfield, H., Wimmer, G. E., & Knutson, B. (2009). Saving for the future self: Neural measures of future self-continuity predict temporal discounting. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 4(1), 85-92.
- Frederick, S., Loewenstein, G., & O'donoghue, T. (2002). Time discounting and time preference: A critical review. *Journal of Economic Literature*, 40(2), 351-401.
- Fudenberg, D., & Levine, D. K. (2006). A dual-self model of impulse control. *American Economic Review*, 96(5), 1449-1476.
- Gao, X., Li, X., & Zhang, F. (2024). Future self-continuity predicts health-promoting behaviors of Chinese rural college students: Evidence from mental imagery intervention. *The Journal of Psychology*, 158(3), 179-199.
- Havranek, T., & Sokolova, A. (2020). Do consumers really follow a rule of thumb? Three thousand estimates from 144 studies say "probably not". *Review of Economic Dynamics*, 35, 97-122.
- James, W. (1891). *The principles of psychology*. Harvard University Press.
- Jiang, H., Ge, J., & Yao, J. (2024). Effects of brand spokes-characters with personal and historical nostalgia on brand attitude: Evidence from generation Z consumers in China. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 36(1), 185-205.
- Johnston, M. (1997). Human concerns without superlative selves. In J. Dancy (Ed.), *Reading parfit* (pp. 149-179). Blackwell Press.
- Ju, I., Kim, J., Chang, M. J., & Bluck, S. (2016). Nostalgic marketing, perceived self-continuity, and consumer decisions. *Management Decision*, 54(8), 2063-2083.
- Kausel, E. E., Reyes, T., Larach, F., Chacon, A., & Enei, G. (2024). Does enhancing the vividness in connection with the future self increase savings behavior? A field experiment. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 110, 102204.

- Kim, J. H., Kim, S., Nosrati, S., & Badu-Baiden, F. (2023). Can nostalgia-themed stimuli predict customer loyalty and continued patronage? *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 36(7), 2385–2405.
- Lewis, D. (1976). The paradoxes of time travel. *American Philosophical Quarterly*, 13(2), 145–152.
- Modigliani, F., & Brumberg, R. (1954). Utility analysis and the consumption function: An interpretation of cross-section data. In K. K. Kurihara (Ed.), *Post Keynesian economics* (pp. 388–436). Rutgers University Press.
- O'Donoghue, T., & Rabin, M. (1999). Doing it now or later. *American Economic Review*, 89, 103–124.
- O'Donoghue, T., & Rabin, M. (2001). Choice and procrastination. *Quarterly Journal of Economics*, 116(1), 121–160.
- Parfit, D. (1971). Personal identity. *Philosophical Review*, 80(1), 3–27.
- Prelec, D., & Loewenstein, G. (1998). The red and the black: Mental accounting of savings and debt. *Marketing Science*, 17(1), 4–28.
- Quinten, L., Murmann, A., Genau, H. A., Warkentin, R., & Banse, R. (2020). Letters to our future selves? High-powered replication attempts question effects on future orientation, delinquent decisions, and risky investments. *Social Cognition*, 38(6), 521–554.
- Read, D., Loewenstein, G. & Rabin, M. (1999). Choice bracketing. *Journal of Risk and Uncertainty*, 19, 171–197.
- Schanbacher, A. D., Faro, D., & Botti, S. (2024). A joint account with my future self: Self-continuity facilitates adjustment of present spending to future income changes. *Journal of Consumer Psychology*, 34(2), 264–280.
- Schanbacher, A. D., Gurdamar-Okutur, N., & Faro, D. (2021). It's no longer "me": Low past-self-continuity reduces the sunk-cost bias. *Journal of Experimental Social Psychology*, 95, 104146.
- Sedikides, C., Hong, E. K., & Wildschut, T. (2023). Self-continuity. *Annual Review of Psychology*, 74, 333–361.
- Shefrin, H. M., & Thaler, R. H. (1988). The behavioral life-cycle hypothesis. *Economic Inquiry*, 26(4), 609–643.
- Sims, T., Raposo, S., Bailenson, J. N., & Carstensen, L. L. (2020). The future is now: Age-progressed images motivate community college students to prepare for their financial futures. *Journal of Experimental Psychology: Applied*, 26(4), 593–603.
- Thaler, R. H. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, 4(3), 199–214.
- Thaler, R. H. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(3), 183–206.

How does Self-Continuity Influence Economic Behavior: Explanation from the Joint Benefits Account Model

Gao Xu, Xin Ziqiang

(Department of Psychology, Renmin University of China, Beijing, 100872)

Abstract In a rapidly changing external environment, individuals can still maintain the past, present, and future self-coherent state, which we called self-continuity (SC). Based on the time orientation, SC can be divided into past self-continuity (PSC), future self-continuity (FSC), and global self-continuity (GSC). Existing evidence shows that both PSC and FSC can actively predict various psychological and behavioral performance. However, enhancing SC does not always benefit economic behavior. The higher the future self-continuity, the more inclined people are to pursue future benefits and avoid future risks. The higher the past self-continuity, the more people prefer consumption goods related to the past self, but also the more susceptible to the sunk cost effect. Specific psychological processes need to be analyzed for the above differences in the influences of FSC and PSC on economic behaviors. However, most existing studies only focus on the predictive effects of either FSC or PSC on specific economic behaviors, and the discussion on the influencing mechanism is limited, so it cannot be fully explained. The main purpose of this paper is to construct an integrated theoretical model to comprehensively explain how SC influences different types of economic behavior.

(1) The life cycle hypothesis implicitly assumes FSC: to fully incorporate future expectations into decision making, the present self and future self must be completely continuous. This level of continuity occurs when people can most clearly perceive their future situation and fully integrate expected information into the current decision-making process, thereby maximizing the overall utility of resources throughout the life cycle. According to the life cycle hypothesis, when the present self is completely continuous with the future self, people's economic behavior is likely to become completely rational. (2) A joint account model was proposed based on the behavioral life cycle hypothesis to explain how FSC influences spending adjustment willingness. Within the framework of the behavioral life cycle hypothesis, due to changes in FSC, the present and future income accounts can merge or separate, this affects the adjustment of the willingness to adjust spending. However, because the model focuses on the flow of money income accounts with different time labels, and consumer goods themselves do not generate money income, it cannot explain the effect of FSC on real goods preference. (3) Based on the double-entry mental accounting theory, researchers analyzed how PSC reduction alleviates the sunk cost effect via "psychological decoupling". That is, the reduction of PSC will lead to the psychological decoupling of payment and consumption in the same "transaction" account. The happiness of consumption is not diluted by past payments, thus reducing the sunk cost effect. However, some manifestations of the effect of PSC on economic behavior do not involve such transactions. For example, the increase in PSC encourages people to prefer goods associated with their past selves, but this consumption preference does not occur because the transaction has not been completed, because the consumer has not invested in these consumer goods in the past. In this way, the psychological decoupling model seems to be only applicable to the analysis of economic behaviors that have already incurred transaction costs.

Based on a comparative analysis of existing hypotheses and models and relevant research evidence, we constructed a joint benefits account model (JBAM) to provide a more appropriate theoretical framework for future research. In the income sharing account model, SC will change horizontally due to individual attributes or situational factors. An increase in SC will promote a shift from separation to consolidation of present and future benefits accounts (affected by FSC), or present and past income accounts (affected by PSC). When benefits accounts are separated, individual economic behavior primarily serves the present and focuses on the immediate benefits of the current account. Accordingly, when the benefits accounts are merged, individuals pursue the comprehensive benefits of the current and past accounts. The combination or separation of benefits accounts directly affects individual economic behavior.

The construction of the JBAM may provide a new perspective on the mechanisms by which SC influences psychological and behavioral phenomena. First, few studies put FSC and PSC under the same framework to explain the psychological mechanism of such influence. This paper provides a referable theoretical model for researchers to continue to explore the comprehensive impact of different time orientations of SC on other psychological or behavioral phenomena. Second, the proposed model may be beneficial to the intervention study of sunk cost effect. The inclusion of SC in the reasoning of the mechanism of sunk cost effect is not the first in the revenue-sharing account model, but to our knowledge, no other studies have explained the sunk cost effect from the perspective of psychological account merger and separation. Given that many researchers have developed SC manipulation and promotion schemes, these schemes, combined with our path analysis on the sunk cost effect of SC, may provide references for corresponding intervention studies. To further enrich and develop the model, more targeted empirical studies need to be designed in the future to test and develop the overall model.

Key words self-continuity, economic behavior, mental accounting, joint benefits account model