

引入中立方参照：对禀赋效应的再探讨*

陈群林^{1,2} 袁晓琳³ 贾磊^{1,2} 肖少北³ 张庆林^{1,2}

(¹ 认知与人格教育部重点实验室(西南大学), 重庆 400715) (² 西南大学心理学院, 重庆 400715)

(³ 海南师范大学教育科学学院, 海口 571158)

摘要 在以往禀赋效应研究的基础上, 本研究引入中立方估价值作为参照, 在时间维度上探讨了禀赋效应的变化趋势, 并尝试延伸禀赋效应的定义。研究发现, 随着卖方拥有物品的时间延长, 买卖双方的估价呈下降趋势, 卖方的估价总是显著高于买方, 但买卖双方的估价之差随卖方拥有物品的时间延长发生变化; 以中立方的估价为参照, 在较短的时间内卖方的估价倾向于理性, 在较长的时间内买方的估价倾向于理性; 卖方的估价在时间水平上相对于中立价格呈递增性, 而买方的估价相对于中立价格呈递减性。引入中立方再探讨禀赋效应并没有否定它的存在, 而且能够更好地解释生活中的非理性行为。

关键词 禀赋效应; 中立方; 卖方; 买方; 物品使用时间

分类号 B842; B849; C93

1 引言

禀赋效应(endowment effect)是指个体对自己所拥有的物品的价值评估高于没有拥有该物品时的现象。中国的俗语“金窝银窝, 不如自己的草窝”和成语“敝帚自珍”就是典型的禀赋效应。禀赋效应研究的实验范式主要有两种(刘欢, 梁竹苑, 李纾, 2009), 一是经典的研究范式, 将被试随机分为两组, 一组给予物品, 一组给予金钱, 要求得到物品的被试给出愿意出让该物品的最低价格 WTA (willingness to accept), 要求得到金钱的被试给出愿意购买该物品的最高价格 WTP (willingness to pay)。二是物物交换范式, 在实验中, 被试被随机分为两组, 并给予不同的物品, 物品与物品之间是等值的, 然后让被试交换他们手中的物品。按照传统的经济学理论, 交换率在理论上应为 50%, 但实际交换率远远低于理论水平。

自 Thaler (1980)首次提出禀赋效应后, 研究者在不同的实验方法中证明了它的存在。如实验室实验(例如, Kahneman, Knetsch, & Thaler, 1990; Morewedge, Shu, Gilbert, & Wilson, 2009), 情景问

卷(例如, Carmon & Ariely, 2000; Mandel, 2002), 现场实验(例如, Hoyer, Herrmann, & Huber, 2002; Tom, Lopez, & Demir, 2006)等。从实验中使用的物品来讲, 研究发现, 无论给予被试咖啡杯(Franciosi, Kujal, Michelitsch, Smith, & Deng, 1996)、块状糖(Knetsch, 1989)等实用商品, 还是彩票(Peters, Slovic, & Gregory, 2003)、演唱会门票(Adamowicz, Bhardwaj, & Macnab, 1993)等非实用商品, WTA 远大于 WTP, WTA/WTP 的比率值在 2~5 之间, 在某些研究中比率值还更大(Carmon & Ariely, 2000)。即使是虚拟物, 如空气(Bowker & MacDonald, 1993), 个体也会表现出禀赋效应。这些研究都表明了禀赋效应是普遍存在的。

Thaler (1980)引入损失规避(loss aversion)的观点来解释禀赋效应。损失规避是指相等量的收益和损失带来的心理效应是不相同的, 等量损失比等量的收益产生更大的心理效应(Kahneman & Tversky, 1979)。在交易中, 卖方把出售的物品看作损失, 买方把支付的金钱看作损失, 为了避免损失带来的心理不适感, 卖方倾向于提高卖价, 买方倾向于降低买价, 这就导致了禀赋效应的出现(Thaler, 1980)。

收稿日期: 2012-05-03

* 国家自然科学基金项目(31170983)。

通讯作者: 张庆林, E-mail: zhangql@swu.edu.cn

由此看出,损失规避具有参照依赖性,也即个体选择的参照点不同,知觉的结果也不同,或是收益,也或是损失。另外,参照点还具有不确定性,它会以个体的动机(Giraud, 2007)或拥有物品的时间(Novemsky & Kahneman, 2005)不同而发生变化。据此,Strahilevitz 和 Loewenstein (1998)在损失规避理论的基础上,提出了适应水平理论,并用参照点转换(shifting-reference-point)来解释禀赋效应。该理论认为个体与物是从无到有再到完全适应的动态过程,在估价过程中个体以适应水平作为参考点,个体拥有物品的时间越长,对物品的估价相比于无适应状态会变大(Strahilevitz & Loewenstein, 1998)。

适应水平理论不仅可以解释长时禀赋效应,也可以解释瞬时禀赋效应,但该理论还是存在一些局限。例如它更强调的是物品的拥有者自身适应水平间的价值体验的比较,而忽略了物品本身的价值变化。Strahilevitz 和 Loewenstein (1998)的实验结果表明,个体拥有物品的时间越长,在出售时的要价也就越高。但一般而言,随着时间流逝,物品本身会贬值,即存在“折旧”因素。由于物品折旧,买卖双方对物品的估价都会变小,所以 WTA、WTP 都会随时间呈下降趋势。这样 WTA 与 WTP 的关系有三种可能:一是 WTA 下降缓慢, WTP 下降迅速,则 WTA-WTP 差异变大。二是 WTA 下降迅速, WTP 下降缓慢,则 WTA-WTP 差异变小。三是 WTA、WTP 下降速率一样,则 WTA-WTP 无变化。但如果 WTA-WTP 差异变大,交易是很难进行的,实际情况并不是这样。同样 WTA-WTP 差异变小也是不可能的,因为随着时间推移, WTA-WTP 的差值就会在某个时间点上接近于 0,但在时间点上禀赋效应是持续存在的(Brown & Gregory, 1999; Sayman & Öncüler, 2005),买卖双方总会存在差异。这样就产生一个问题,即随着卖方拥有物品的时间延长禀赋是否是不变化的,这是本研究要探讨的问题之一。以往多数研究只考虑了个体对物品的过去拥有权或当前拥有权效应,而较少考虑未来拥有权效应。也就是说,对于过去买进的物品现在卖和现在买进的物品以后卖,是否会表现出同样的禀赋变化趋势,这是本研究要探索的问题之二。

另一方面,以往的研究大多混淆了物品的真实价值和个体的体验价值,因为 WTA 和 WTP 均包含了物品的价值和失去拥有物(物品或金钱)的心理成

本(黄劲松,孙建伟,2009),所以 WTA-WTP 并不能区分出禀赋是来自于物品拥有者还是非拥有者。在禀赋效应的定义中,强调的是拥有者与非拥有者比较,但并没有界定拥有者是与哪个具体的非拥有者相比较。物品拥有者(即卖方)相对的物品非拥有者(即买方),但中立方也可作为物品非拥有者,却很少被研究者考虑。中立方不同于买方在于他不被赋予金钱,所以其估价不受其得与失的影响,也较少受个体与物情感的影响,其估价值相对于买方、卖方是较为理性的。适应水平理论也认为个体如果没有得到物品,那么其价值体验为 0(Strahilevitz & Loewenstein, 1998)。从这一点来看,中立方对物品始终保持无适应状态,则可以作为恒定的参照点。以往的研究中也有把中立方(Kahneman et al.,1990; Nayakankuppam & Mishra, 2005; 黄劲松,孙建伟,2009)作为参照组,但多在一个时间点或某一个情景中来研究禀赋效应,这就使得结果比较单一,不能显示三者之间的具体关系。据此,我们尝试引入时间因素,从“线”的角度来看禀赋效应的变化趋势。以卖方拥有物品的时间作为自变量,不仅可以考察长时禀赋效应(long-term endowment effect),也可使研究具有一定的生态效度,更贴近真实生活。在此基础上,引入中立方作为参照组,要求中立方站在客观公正的立场对物品估价,其估价值可看作相对客观的市场价格(market price, MP)。引入中立方后,买卖双方的估价与中立方估价的差异在时间维度上会呈现怎样的趋势?这是本研究要探讨的问题之三。

综上所述,本研究采用情景问卷作为实验刺激材料,共设计了两个实验来探讨上述三个问题。实验 1 考察了在“过去-现在”的时间维度上禀赋效应的动态变化过程。实验 2 考察了在“现在-未来”的时间维度上禀赋效应的动态变化过程。为探究买卖双方各自禀赋的变化趋势,在实验 1、2 中引入了中立方,以中立方的估价值作为参照,在两个时间维度上考察了买卖双方的估价值与中立方估价值差异的动态变化。本研究拟在连续的时间段上来考察长时禀赋效应,这比较贴近现实生活中的禀赋现象,其结论也能较好地解释生活中的非理性行为。此外,在多时间维度上考虑了卖方与买方两种角色,在一定程度上发展了适应水平理论。更重要的是,引入中立方作为参照点,把买卖双方的估价放在同一参照水平下进行探讨,可以为禀赋效应提供一种新的解释。

2 实验 1

2.1 实验目的

在“过去—现在”的时间维度上探索禀赋效应随时间变化的趋势, 并尝试把中立方作为一个新的组别变量, 考察卖方、买方、中立方三者估价的关系。

2.2 方法

2.2.1 被试 被试为海南某大学本科生, 有效样本总数为 427 人。其中男生 138 人, 女生 289 人。卖方组 139 人, 买方组 140 人, 对照组 148 人。所有被试未参加过类似实验。

2.2.2 实验设计 采用 3(实验组别)×4(时间)被试间设计。实验组别有卖方组(卖方, 拥有物品并出售)、买方组(买方, 购买物品者)、对照组(中立方, 站在中立的立场公平评价物品价格); 时间有 4 个水平: 3 个月、半年、1 年、2 年。因变量为被试对物品的期望价格(即估价)。对照组没有设置交易情景, 要求被试站在中立的立场上对物品进行估价。

2.2.3 实验材料 采用情景问卷作为实验刺激材料。以大学生熟悉的自行车为交易物, 在情景材料中给出自行车的原价(400 元)、已使用时间(3 个月、6 个月、1 年、2 年)。所以实验情景中的时间起点是“过去”, 被试是在“现在”评定自行车的价格。

对于卖方, 实验情景为: 你某个时候(如 3 个月前)购买了一辆自行车, 购买这辆自行车的价格为 400 元。现在你想出售这辆自行车, 能够接受的最低价格是多少元。

对于买方, 实验情景为: 你想买一辆二手自行车, 在市场上看到了这样一辆二手自行车: 原价为 400 元, 使用了 3 个月。你现在想要买它, 愿意支付的最高价格是多少元。

中立方, 给出自行车的购买价格和已使用时间, 要求被试既不站在买方也不站在卖方的立场公正地评价自行车的合理市场价格。

2.2.4 实验程序 实验地点是大学教室, 采用集体施测。首先, 主试在讲台上陈述指导语, 主旨为:

仔细阅读情景材料, 独立认真作答。为了避免被试交流以及被试本身的差异给实验带来影响, 将 12 种(3×4)刺激材料随机分配给被试。被试作答完后, 由主试回收问卷, 并向希望了解实验目的的被试做出简短解释。实验过程耗时 5~8 min。

2.3 结果及分析

卖方、买方、中立方在四个时间水平上的期望价格如表 1 所示。多因素方差分析显示: 组别主效应显著, $F(2,424)=44.51$, $p<0.001$, 事后检验发现, 卖方估价>中立方估价>买方估价。这表明情景材料中角色(卖方、买方、中立方)设置达到预期效果。对买卖双方的期望价格分析显示, 卖方出售自行车愿意接受的最低价格(WTA)在四个时间水平上都显著高于买方愿意支付的最高价格(WTP), $F_{3\text{个月}}(1,67)=5.60$, $p<0.001$; $F_{6\text{个月}}(1,63)=3.52$, $p<0.001$; $F_{1\text{年}}(1,65)=4.26$, $p<0.001$; $F_{2\text{年}}(1,73)=1.66$, $p<0.001$ 。表明卖方对于自己出售的物品是存在禀赋效应的。以 WTA-WTP 为因变量来考察禀赋的变化情况, 结果发现, 随着物品使用时间延长禀赋并没有发生变化, $F(3,138)=1.40$, $p>0.05$ 。这解决了前述提出的问题之一, 也表明交易物品的“折旧时间”并不影响禀赋效应。

卖方、买方和中立方三者的关系如图 1 所示, 中立方对自行车的估价介于买卖方的估价之间, 卖方与中立方的估价差异随物品使用时间延长呈递增趋势, 中立方与买方的估价差异呈递减趋势。在 3 个月时, 卖方与中立方的估价值是大致一致的, $F_{3\text{个月}}(1,69)=-0.47$, $p>0.05$; 在 2 年时, 买方与中立方的价格值也大至一致, $F_{2\text{年}}(1,72)=1.46$, $p>0.05$ 。从结果中可以看出, 买方、卖方的估价与中立方的估价之差是此消彼长的关系。

3 实验 2

3.1 实验目的

在“现在—将来”的时间维度上探索禀赋效应随时间变化的趋势, 并引入中立方, 考察买卖双方各自禀赋的变化趋势。

表 1 时间水平上卖方、买方、中立方的期望价格

组别	时间水平			
	3 个月	6 个月	1 年	2 年
卖方(WTA)	237.74±72.64	192.68±65.14	190±75.65	151.32±49.66
买方(WTP)	140.86±71.07	138.79±57.87	120.63±54.95	93.24±41.24
中立方	245.68±69.54	187.84±69.81	126.22±54.84	79.46±39.93
WTA-WTP	96.88±104.06	53.89±94.84	69.37±104.02	58.08±62.35

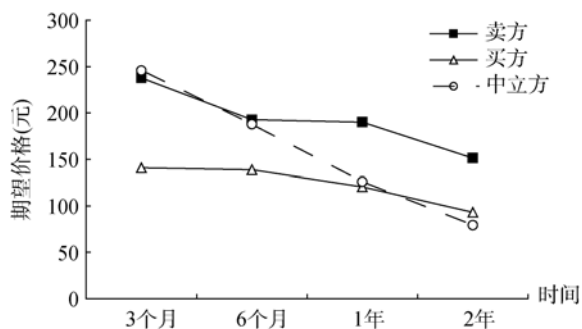


图1 三方(卖方、买方、中立方)在“过去—现在”时间维度上对自行车的期望价格

3.2 方法

3.2.1 被试 被试为海南某大学本科生和电脑销售、维修人员,共282人参加实验。男生115人,女生167人。卖方组为127人,买方组为120人,对照组为35人(电脑销售、维修人员)。电脑销售、维修人员的估价作为相对客观的“市场价”。

3.2.2 实验设计 采用2(实验组别)×4(时间)被试间设计。实验组别有卖方组、买方组;时间水平有4个水平:3个月、半年、1年、2年。因变量为被试对物品的期望价格。对照组作为一个独立的组别,没有设置交易情景,要求被试对四个时间水平的物品进行估价。

3.2.3 刺激材料 采用情景问卷作为实验的刺激材料。为排除被试的品牌态度对实验的干扰,材料中不给出电脑品牌。为了减少被试对刺激材料中电脑的熟悉度差异的影响,实验选择了“最新上市电脑”作为刺激材料。在刺激材料中,给出了电脑的内存、硬盘、CPU和显卡,以及电脑的出售价格,即在购买这台电脑是所花费的价钱。

对于卖方,情景为你这个星期购买了一台笔记本电脑,给出电脑的配置、价格。问题框架是:如果3个月(6个月、1年、2两年)后想卖掉这台电脑,能够接受的最低价格是多少元。

对于买方,情景为你想买一台电脑(时间在将来某个时候),同样给出电脑的配置、价格和已使用时间(3个月、6个月、1年、2年)。问题框架是:你想购买这台电脑,愿意支付的最高价格是多少元。

对于中立方,同样给出电脑的配置、价格和已使用时间,要求被试既不站在买方也不站在卖方的立场公正地评价电脑的合理市场价格。为了使中立方评估的价格接近真实价格,所以调查的被试为电

脑维修或销售人员。

3.2.4 实验程序 同实验1。

3.3 结果及分析

多因素方差分析发现:组别主效应显著, $F(1, 245)=65.85, p<0.001$, 卖方的期望价格显著高于买方;时间水平上主效应显著, $F(3, 243)=11.07, p<0.001$;随着物品使用时间延长,买卖双方对物品的期望价格呈下降趋势;组别与时间水平交互作用不显著, $F(3, 243)=0.71, p>0.05$ 。多重比较发现,在四个时间水平上,卖方出让电脑愿意接受的最低价格(WTA)显著高于买方愿意支付的最高价格(WTP), $F_{3\text{个月}}(1, 63)=4.62, p<0.001$; $F_{6\text{个月}}(1, 60)=3.28, p<0.001$; $F_{1\text{年}}(1, 54)=4.97, p<0.001$; $F_{2\text{年}}(1, 62)=3.48, p<0.001$ 。以WTA-WTP为因变量,在时间水平上进行差异检验: $F(3, 113)=0.493, p>0.05$,表明卖方和买方之间的估价差值随时间延长并无差异,即买卖双方估价下降趋势是一致的。上述结果同实验1的结论是一致的,表明物品对卖方来说是一种禀赋,是存在禀赋效应的,而且这种禀赋效应并不随物品折旧发生变化。

把中立方的估价引入到禀赋效应的研究中发现,中立方评估的价格介于买卖双方之间。随着物品使用时间延长,三方的估价都呈下降趋势(参见图2)。在3个月时,卖方的期望价格与中立方评估的价格几乎一致($F_{3\text{个月}}(1, 68)=-0.04, p>0.05$),随着时间延长,卖方期望的价格与中立方评定的价格差异越来越大($F_{\text{半年}}(1, 65)=0.69, p>0.05$; $F_{1\text{年}}(1, 62)=2.41, p<0.05$; $F_{2\text{年}}(1, 64)=3.52, p<0.001$)。买方期望的价格与中立方评定的价格差异越来越小($F_{3\text{个月}}(1, 63)=-4.62, p<0.001$; $F_{\text{半年}}(1, 63)=-2.47, p<0.05$; $F_{1\text{年}}(1, 60)=-2.74, p<0.01$),在2年时,买方的期望价格与中立方评估的价格几乎一致, $F_{2\text{年}}(1, 66)=0.042, p>0.05$ 。以上分析结果表明在某个时间点上,买卖双方都会有理性的出价,并没有表现出禀赋效

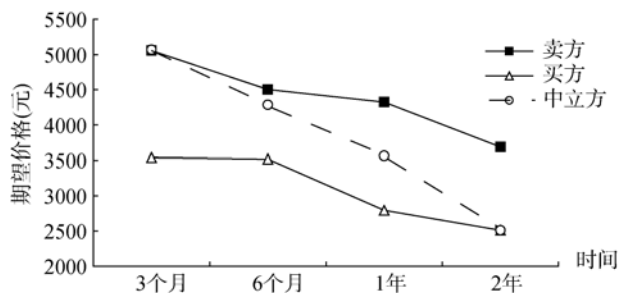


图2 三方在“现在—将来”时间维度上对电脑的期望价格

应。卖方并不一定把失去物品看作损失, 买方也并不一定把支付的金钱看作损失。在时间段上, 卖方的期望价格相比于中立方呈递增性, 买方的期望价格相比于中立方呈递减性。此外, 引入中立方后, 可以看出买方、卖方与中立方的估价值的差是此消彼长的关系, 这同实验 1 的结果是一致的。

4 总的讨论

4.1 禀赋效应在“线”上的变化趋势

研究结果发现, 无论在“过去—现在”的时间段上(实验 1), 还是在“现在—将来”的时间段上(实验 2), 卖方出售自行车、电脑愿意接受的最低价格(WTA)显著高于买方愿意支付的最高价格(WTP)。这表明物品对卖方来说是一种禀赋, 禀赋效应是存在的, 且不随物品折旧而消失。在交易中, 折旧作为物品的负面属性, 买卖双方的评价是不一致的。相对于卖方而言, 买方会更多关注物品负面的属性并过低评价(Birnbaum & Stegner, 1979); 相对于买方而言, 卖方则会关注物品的积极属性并过高评价, 对负面属性则会过低评价(Nayakankuppam & Mishra, 2005)。因此, 买卖双方对物品属性感知和评价的不一致导致了估价值的差异。

随着卖方拥有物品的时间延长, WTA-WTP 的差异值稳定, 以电脑、自行车为交易物的结果是一致的。说明在时间段上禀赋效应是恒定的, 这解决了前面提出的问题之一、二。以往的研究多在“点”上对禀赋效应进行了验证, 并证明了禀赋效应是稳定存在的现象。本研究采用时间段设计, 从“线”的角度来探讨禀赋效应及其变化趋势, 发现在连续的时间点上禀赋效应总是存在, 这也从另一个角度反应了禀赋效应的稳健性。Strahilevitz 和 Loewenstein (1998)的研究表明, 拥有物品的时间越长, 禀赋效应就越明显。而本研究发现随着卖方拥有物品的时间延长, 禀赋效应并没有变化。从行为经济学来讲, 个体是理性和非理性的结合体(何大安, 2005)。同样买卖双方对物品的估价也是理性和非理性认知的结果, 卖方虽对拥有物有禀赋, 但在交易的情景下也会考虑到物品的折旧程度、市场价格, 其估价不会是完全的非理性。同样买方对支付的金钱有禀赋, 但也会考虑物品本身具有的价值。所以买卖双方估价可能都会参照合理的市场因素, 这就使得 WTA-WTP 在时间上无变化。

4.2 中立方估价与买卖双方期望价格的关系

从图 1、2 中可以看到相似的反转“Z”图, 随着

卖方拥有物品的时间延长, 买方、卖方与中立方的估价值的差是此消彼长的关系。卖方的估价相对于中立价格呈递增性, 买方的估价相对于中立方呈递减性, 但卖方与买方的估价差值保持不变。卖方作为物品的拥有者, 随着时间推移, 拥有者与物品的适应关系是动态变化的, 即从无适应到部分适应, 再到完全适应。结果表明随着适应状态的增强, 相比于中立方估价, 卖方的估价也逐渐增大。这个结果又与 Strahilevitz 和 Loewenstein (1998)的研究有一致的地方。他们认为这是由于个体对物品的熟悉性和知觉吸引造成, 因为拥有物品的时间越长, 个体更了解物品的优势和潜在使用价值。然而在“现在—将来”的时间维度上, 个体并没有完全适应物品, 禀赋效应却表现出同样的变化趋势。因此, 熟悉性并不能全面的解释禀赋效应。有研究者认为拥有物可看作是自我的延伸(Belk, 1988; Coren, 2007), 失去物品会产生心理不适感。而不适感在时间上具有递增敏感性(Gibbs, 1992)。所以, 我们认为卖方估价增大可能来自于个体对物品熟悉性的正性评估和规避不适感的负性评估的共同作用。买方作为物品的非拥有者, 但他是金钱的拥有者。在短时间内, 相对于中立方, 个体对支付的金钱是有禀赋的, 而在长时间内, 这种禀赋会逐渐消失。原因可能在于物品与金钱是不同的, 物品是使用价值和价值的结合体, 而金钱只有使用价值, 二者属性的不同可能使得买方的禀赋变化与卖方的禀赋变化呈现相反的趋势。此外, 对于物品和金钱, 人们在时间上的感知是不一样的(Estle, Green, Myerson, & Holt, 2007)。个体与物品之间存在较为稳定的关系, 二者交互中会产生依恋情感、舒适性等; 而金钱作为交易的媒介, 流动性很强, 与个体并没有稳定的适应关系, 所以随着时间流逝, 个体对金钱的禀赋逐渐减小。

另一方面, 以往用 WTA-WTP 的差异来表示禀赋效应, 但 WTA 和 WTP 可能代表了双重禀赋效应。因此 WTA-WTP 不能区分出不同时间点上禀赋效应主要来自于物品拥有者高估还是非拥有者低估了物品的价值。此外, 买卖双方的估价可能并不是依赖同一个参照系, 例如卖方可能以适应水平为参照点, 而买方可能以现有的状态和预期的目标作为参照点(Yates & Stone, 1992)。如果引入中立方, 不仅可以分离出买卖双方各自的禀赋效应, 而且也能够把买卖双方的估价放到同一个参考点下进行比较。从结果来看, 以中立价格作为客观市场价格,

WTA-MP (MP-WTP)则可看作卖方(买方)的主观价值。在近时间点上,卖方估价接近中立方估价,买方估价远高于中立方估价;而在远时间点上,卖方、买方的估价与中立方估价又呈现出与近时间点相反的关系。有趣的是,中立方估价始终介于买卖双方估价之间。由此看出,引入中立方估价后,不仅可看出不同时间点上卖方、买方各自的禀赋情况,也可看出买卖双方各自对禀赋效应(WTA-WTP)的贡献大小。我们认为买卖双方心中都存在一个“隐形的中立方”,在估价过程中,二者都会以中立价格为参照进行相对合理地估价。但同时个人情感(如禀赋、喜好等)也会影响估价过程,导致估价偏离合理市场价格。中立方参照的解释与 Brown (2005)的发现比较契合, Brown 认为被试“不愿意吃亏(getting a good deal)”的心理是导致买卖双方估价差异的原因。在交易中,买卖双方把中立价格作为估价时的参照标准,如果估价接近中立价格,他们认为自己吃亏的可能性会变大。因此,为了确保“不吃亏”往往会采取有利于自身的估价。

4.3 引入中立方再探禀赋效应

在过去的研究中,研究者把 WTA-WTP 作为因变量来衡量禀赋效应,但 WTA 和 WTP 都是非理性者的评估。禀赋效应既然是一种非理性现象,那么应该与理性现象相对而言。在禀赋效应的定义中,也并没有界定清楚物品拥有者(卖方)是与哪个具体的非拥有者(买方或中立方)相比较。为了更好地解释禀赋现象,本研究引入相对理性的中立方。从研究结果来看,如果把中立方的估价作为买卖双方估价的参照也许更能够解释生活中的非理性现象。首先,中立方引入并不否定禀赋效应的存在,实验 1、2 的结果都表明了 WTA 显著大于 WTP,这与以往的研究是一致的。其次,这个新的界定明确了拥有者(卖方)相对立的是中立方,而不一定是非理性的买方,而且中立方的引入可以探测买卖双方各自禀赋的变化趋势。三是,中立方的引入更能够解释禀赋与时间的关系。时间是估价者评估物品的一个参考标准,对卖方而言,拥有物品的时间与情感依恋程度、适应性相关。在出售物品时,卖方以“此刻”为参照,拥有物品的时间越长,即“此刻”与“过去”的时间差距越大,卖掉物品所产生的偏离现状感更强,所以会提高卖价来补偿这种不适感。而买方的估价在时间水平上相比于卖方则呈现相反的趋势。这可能是买方拥有的金钱和卖方拥有的物品的属性不同,以及金钱、物品与其各自拥有者的关系稳

定性的不同造成了这种相反趋势。从这一点来看,该研究进一步发展了适应水平理论。四是,对于人们对金钱是否存在禀赋的争议可以提出新的解释。在实验 1、2 中,买方对使用 2 年的物品的估价接近合理市场价格,这说明买方并不一定不把失去的金钱看作损失,金钱禀赋在时间上的进程变化也为以后探究这一争议提供了新的视角。另外,买方对金钱在时间水平上的递减性,说明个体对“此时”的钱相比于“彼时”的钱产生更大的心理效用,这也能解释当今“花明天钱”的消费态度。

尽管引入中立方后,可以分离出买卖双方各自的禀赋,但在该研究中,中立方作为独立组别并不影响买卖双方的估价。如果买卖双方在估价中真的存在“中立方”参照,那么中立方介入交易后,禀赋效应是否会减弱或消失,这还有待进一步探究。另外,我们从研究结论中推论中立方可能是买卖双方估价的共同参照点,但从适应水平上来看卖方的估价,适应水平也可能是卖方估价的参照点。因此,用参照点说来解释禀赋效应,是否应该考虑双重或多重参照点是有待进一步探索的问题。

4.4 禀赋效应的现实意义

禀赋效应作为行为金融学的一个分支,它融合了金融学、心理学、决策学等多个学科的理论,它的提出对传统经济学理论造成了挑战。禀赋效应不仅能够解释人们的非理性行为,也可利用它为环境保护(Shogren, Parkhurst, & Banerjee, 2010)、政策制定(Okada, 2006)等服务。就本研究的结论而言,我们认为对现实生活有着一定的启示。比如在房屋拆迁方面,为了缓和住户与征收者的矛盾,政府作为理性的中立方应考虑到住户对住宅财产的主观价值,制定合理的征地政策,如高于市场价值补偿,避免高主观价值集中区域征收等(卿志琼, 2012)。此外禀赋效应可为金融市场活动提供思路,以央视的“鉴宝”节目为例,专家(中立方)的出现,可能会促进民间宝物的交易。因此,如果能够了解禀赋效应存在的原因及影响因素,进而采用适当的方法控制它,不仅可以减少禀赋给人们带来消极影响,也可以加快经济市场的发展速度。

5 结论

(1)随着卖方拥有物品的时间延长,买卖双方的期望价格呈下降趋势,卖方的期望价格总是显著高于买方,但买卖双方期望价格之差并不随卖方拥有物品的时间延长发生变化;(2)以中立方的估价为

参照, 在较短的时间内, 卖方的估价倾向于理性; 在较长的时间内, 买方的估价倾向于理性。卖方的估价在时间水平上相对于中立价格呈递增性, 而买方的估价相对于中立价格呈递减性。(3)引入中立方后, 并没有否定禀赋效应的存在, 且能够更好地解释生活中的非理性行为。

参 考 文 献

- Adamowicz, W. L., Bhardwaj, V., & Macnab, B. (1993). Experiments on the difference between willingness to pay and willingness to accept. *Land Economics*, 69(4), 416–427.
- Belk, R. W. (1988). Possessions and the extended self. *Journal of Consumer Research*, 15(2), 139–168.
- Birnbaum, M. H., & Stegner, S. E. (1979). Source credibility in social judgment: Bias, expertise, and the judge's point of view. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37(1), 48–74.
- Bowker, J. M., & MacDonald, H. F. (1993). An economic analysis of localized pollution: Rendering emissions in a residential setting. *Canadian Journal of Agricultural Economics*, 41(1), 45–59.
- Brown, T. C. (2005). Loss aversion without the endowment effect, and other explanations for the WTA-WTP disparity. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 57(3), 367–379.
- Brown, T. C., & Gregory, R. (1999). Why the WTA-WTP disparity matters. *Ecological Economics*, 28(3), 323–335.
- Carmon, Z., & Ariely, D. (2000). Focusing on the forgone: How value can appear so different to buyers and sellers. *Journal of Consumer Research*, 27(3), 360–370.
- Coren, A. E. (2007). *Bridging the WTA-WTP gap: Ownership, bargaining, and the endowment effect*. Unpublished Doctoral Dissertation, The University of Texas.
- Estle, S. J., Green, L., Myerson, J., & Holt, D. D. (2007). Discounting of monetary and directly consumable rewards. *Psychological Science*, 18(1), 58–63.
- Franciosi, R., Kujal, P., Michelitsch, R., Smith, V., & Deng, G. (1996). Experimental tests of the endowment effect. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 30(2), 213–226.
- Gibbs, B. J. (1992). *The self-manipulation of tastes: Experiments on expedient utility*. Unpublished Doctoral Dissertation, University of Chicago, Graduate School of Business.
- Giraud, R. (2007). *Money matters: An axiomatic exploration of the endowment effect and the preference reversal phenomenon*. Unpublished manuscript. Unpublished Doctoral Dissertation, University of Paris.
- He, D. S.. (2005). A behavioral analysis of the transformation from rational choice to irrational choice. *Economic Research Journal*, 8(6), 73–83.
- [何大安. (2005). 理性选择向非理性选择转化的行为分析. *经济研究*, 8(6), 73–83.]
- Hoyer, W. D., Herrmann, A., & Huber, F. (2002). When buyers also sell: The implications of pricing policies for customer satisfaction. *Psychology and Marketing*, 19(4), 329–355.
- Huang, J. S., & Sun, J. W. (2009). Endowment effect on product replacement decisions. *Acta Psychologica Sinica*, 41(8), 737–744.
- [黄劲松, 孙建伟. (2009). 禀赋效应对产品更换决策的影响. *心理学报*, 41(8), 737–744]
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1990). Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem. *Journal of political Economy*, 98(6), 1325–1348.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica, Journal of the Econometric Society*, 47(2), 263–291.
- Knetsch, J. L. (1989). The endowment effect and evidence of nonreversible indifference curves. *The American Economic Review*, 79(5), 1277–1284.
- Liu, H., Liang, Z. Y., & Li, S. (2009). Loss aversion in behavior economics. *Advances in Psychological Science*, 17(4), 788–794.
- [刘欢, 梁竹苑, 李纾. (2009). 行为经济学中的损失规避. *心理科学进展*, 17(4), 788–794.]
- Mandel, D. R. (2002). Beyond mere ownership: Transaction demand as a moderator of the endowment effect. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 88(2), 737–747.
- Morewedge, C. K., Shu, L. L., Gilbert, D. T., & Wilson, T. D. (2009). Bad riddance or good rubbish? Ownership and not loss aversion causes the endowment effect. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45(4), 947–951.
- Nayakankuppam, D., & Mishra, H. (2005). The Endowment Effect: Rose-Tinted and Dark-Tinted Glasses. *Journal of Consumer Research*, 32(3), 390–395.
- Novemsky, N., & Kahneman, D. (2005). The boundaries of loss aversion. *Journal of Marketing Research*, 42(2), 119–128.
- Okada, E. M. (2006). Upgrades and new purchases. *Journal of Marketing*, 70(4), 92–102.
- Peters, E., Slovic, P., & Gregory, R. (2003). The role of affect in the WTA/WTP disparity. *Journal of Behavioral Decision Making*, 16(4), 309–330.
- Qing, Z. Q. (2012). Endowment effect, fiscal illusion and public policy: A behavioral economics analysis on the contentious events in demolition of houses. *Nankai Journal*, (6), 127–136.
- [卿志琼. (2012). 禀赋效应, 财政幻觉与公共政策——拆迁中情绪事件的行为经济学分析. *南开学报: 哲学社会科学版*, (6), 127–136.]
- Sayman, S., & Öncüler, A. (2005). Effects of study design characteristics on the WTA-WTP disparity: A meta analytical framework. *Journal of Economic Psychology*, 26(2), 289–312.
- Shogren, J. F., Parkhurst, G. M., & Banerjee, P. (2010). Two cheers and a qualm for behavioral environmental economics. *Environmental and Resource Economics*, 46(2), 235–247.
- Strahilevitz, M. A., & Loewenstein, G. (1998). The effect of ownership history on the valuation of objects. *Journal of Consumer Research*, 25(3), 276–289.
- Thaler, R. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1(1), 39–60.
- Tom, G., Lopez, S., & Demir, K. (2006). A comparison of the effect of retail purchase and direct marketing on the endowment effect. *Psychology and Marketing*, 23(1), 1–10.
- Yates, J. F., & Stone, E. R. (1992). *The risk construct: Risk-taking behavior* (pp. 1–25). New York: Wiley.

Introducing Neutrals: A Reinterpretation of the Endowment Effect

CHEN Qunlin^{1,2}; YUAN Xiaolin³; JIA Lei^{1,2}; XIAO Shaobei³; ZHANG Qinlin^{1,2}

(¹ Key Laboratory of Cognition and Personality, Ministry of Education, Southwest University, Chongqing 400715, China)

(² School of Psychology, Southwest University, Chongqing 400715, China)

(³ College of Educational Science, Hainan Normal University, Haikou 571158, China)

Abstract

In behavioral economics, the endowment effect refers to the phenomenon that people usually demand higher prices to relinquish an object they own than they would be willing to pay to acquire the object they did not own (Kahneman, Knetsch, & Thaler, 1990). For this phenomenon, dozens of studies have found the significant disparity between willingness to pay (WTA) and willingness to accept compensation (WTP), and this disparity is believed as an important reason to account for this effect. However, the WTA-WTP disparity cannot adequately interpret the endowment effect because sellers or buyers may be irrational traders. Therefore it is necessary to compare the endowment effect with the rational behavior. For this reason, in the present study we introduced the neutrals whose evaluation was regarded as reference price for reinterpreting endowment effect.

In addition, one notable weakness of the previous researches in this domain is that the time period of the ownership is ignored. Although endowment effect can come from an instant valuation, the ownership in real life is dynamic and it may change with the time. Thereby, it is necessary to weigh the endowment effect on a dynamic time of change.

Considering that, we inspected the changes of the WTA-WTP disparity in two continuous time periods including “past-present” and “present-future”. In this study, we posited that valuation of sellers or buyers was decreased both in the “past-present” and “present-future” time periods, whereas WTA-WTP disparity was unchanged. When the valuation of neutrals as reference price (market price, MP) was introduced, WTA-WTP disparity would be divided into two parts: WTA-MP and MP-WTP. We inferred that MP would decline into a range between WTA and WTP, and the variation tendency of WTA-MP would be different from MP-WTP in a given time period. A total of 674 undergraduates and 35 computer sellers participated in three experiments. In Experiment 1, the participants were randomly assigned to each of 12 scenarios: 3 roles (seller, buyer, and neutral) × 4 time periods from past to present (3 months, 6 months, 12 months, and 24 months). Participants were asked to fill in expected price for a bike after reading a description including its cost price and usage time. In Experiment 2, participants were randomly assigned to each of 8 scenarios: 2 roles (seller and buyer) × 4 time periods from present to future (3 months, 6 months, 12 months, and 24 months). Besides that, 35 computer sellers were specifically assigned to all of 4 time scenarios as the neutrals. They were asked to fill in expected price for a computer after reading a description including its cost price, usage time and configuration.

The results revealed that: (1) in all three experiments, selling price was always higher than the buying price, and this gap (WTA-WTP) was even unchanged both in the “past-present” and “present-future” time periods. (2) When valuation of neutrals was introduced as reference price, selling price was closed to reference price in three months, and their gap (WTA-MP) gradually increased following the time prolonging of the ownership. Whereas buying price was closed to reference price in a long time period of two years, and their gap (MP-WTP) gradually decreased following the time prolonging of the ownership.

To sum up, the present study showed that endowment effect in trade stably existed even in a long time period. Whereas the introduction of the neutrals, which take the endowment effect into a dynamic time course, could provide a new perspective for the contestable previous viewpoints.

Key words endowment effect; neutral; seller; buyer; time