

金钱对幸福感的影响及其心理机制

李 静 郭永玉

(华中师范大学心理学院, 武汉 430079)

摘 要 传统经济学家认为, 更多的收入会导致更高的幸福水平。心理学家在这个问题上则显得谨慎一些, 他们从多个方面考察了金钱与幸福感之间的关系, 并从中得出了一些引人深思的结论。研究表明, 金钱能够通过人格、目标、动机、社会比较、适应与压力等中介变量对幸福感产生影响。未来研究应该在研究对象和方法上加以改进, 在心理机制方面进行更深入的探讨。此外, 本土化研究在我国有着重要的现实意义, 有待于加强。

关键词 金钱, 幸福感, 心理机制。

分类号 B849;B848

1 引言

对于金钱与幸福之间的关系, 传统经济学家认为, 财富如收入和资产对幸福或生活满意度有直接的影响, 因为高收入能为个体提供更有利的机遇和选择, 因此增加财富就能增加幸福。改革开放 20 多年来, 中国发生了翻天覆地的变化, 人民的生活质量得到了较大改善, 物质生活得到了较大满足, 已基本解决了温饱问题, 步入小康社会。按理说, 人民会感到生活越来越幸福。然而, 中国社会科学院最新的调查显示, 2005 年, 72.7% 的城乡居民感觉生活是幸福的, 比上年下降了 5 个百分点。另有一项调查表明, 中国人的幸福感在过去十年中先升后降, 与经济曲线的曲线并不同步^[1]。问题出在哪里?

近几十年来, 这个课题也成为积极心理学领域研究的热点。在此, 人们平常所说的幸福常用幸福感 (subjective well-being, SWB)^{*}这一术语来描述。它是指个人根据自定的标准对其生活质量进行整体性评估而产生的体验, 主要由情感和认知两种基本成分构成, 其中情感成分包括积极情感和消极情感

两个相对独立的维度, 认知成分则指个体对自己生活满意程度的评价^[2]。1967 年, Warner Wilson 在一篇《自称幸福的相关因素》中指出, 幸福的人是有高收入的^[3]。自此以后, 心理学家们围绕金钱与幸福感的关系进行了大量的实证研究, 得出的结论也不尽相同。本文拟对这些研究进行总结, 并探讨金钱对幸福感产生影响的心理机制, 以使人们更科学地理解金钱与幸福的关系, 从而更有效地提高自己的生活质量和幸福感; 同时为政府制定以提高我国人民整体幸福感的公共政策提供一定的参考。

2 金钱与幸福感的关系

积极心理学认为, 幸福感是主体对客观生活的主观感受, 这种主观感受受经济因素的影响不是很大。研究者从多个角度考察了金钱与幸福之间的关系, 有国内层面的, 也有国际层面的; 有静态的, 也有动态的。

首先, 在一个国家内部, 个体的收入一般与其幸福感呈显著正相关, 但相关系数不高, 即便二者的相关在贫穷国家里比在富裕国家里更强烈^[4]。Diener 等在美国选取了一个有代表性的样本, 发现收入与幸福感之间的相关系数是 0.12^[5]。即使当非常富有的人被考察时, 收入对幸福感的影响仍然很小。Diener 等曾对 1985 年《福布斯》杂志公布的 100 位最富裕的美国人进行了调查, 结果发现与一般的美国人相比, 他们只是稍微幸福那么一点点。49 位超级富翁中, 有 80% 的人报告“钱可以增加或者减少幸福, 关键看你如何使用它。”一位富翁从来不计

收稿日期: 2007-04-15

通讯作者: 郭永玉, E-mail: yyguo@mail.ccnu.edu.cn

* 国内学界通常把 subjective well-being 译为“主观幸福感”, 是为了与另一个并列使用的不同的概念“心理幸福感” (psychological well-being) 相区别。但“主观幸福感”的说法不太符合中文的表达习惯, 因为在中文中, “感”已能表明其主观性。而且本文讨论的都是“主观幸福感”, 没有涉及到“心理幸福感”这个概念。因此, 本文中我们把 subjective well-being 一律译为“幸福感”。

得自己曾经幸福过。一位妇女报告钱不能解除由她孩子的问题所造成的痛苦^[6]。

从中国的情况来看,收入与幸福感也没有直接的因果关系。2004年4月,《瞭望东方周刊》与芝加哥大学教授、中欧国际工商学院行为科学研究中心主任奚恺元合作,对中国6个城市进行了一次幸福度指数的测试。结果显示:六大城市的幸福指数从高到低依次是杭州、成都、北京、西安、上海、武汉;从当前幸福度指数与人均月收入对照来看,上海人均月收入最高,但幸福度指数排倒数第二,成都人均月收入最低,但幸福度指数排第二,杭州人均月收入居中,幸福指数却最高^[7]。

各国之间的收入和幸福情况又是怎样的呢? Diener及其同事经过一系列的研究发现,国家财富与国民的平均幸福感有着积极的关系。他们曾对29个国家的平均生活满意度及其收入(以购买力为指标)进行了持续近4年(1990~1993)的调查,发现各国的平均购买力水平与平均生活满意度之间的相关系数是0.62^[2]。后来,他们又选取了55个国家的有代表性的样本,使用GNP和购买力作为国民经济的指标,重复了此结果^[8]。但是,值得注意的是,富裕的国家在很多方面与贫穷的国家不同,这些差异可能夸大了收入与幸福感在国际层面的相关。富国比穷国往往更加民主和平等,因此,国家财富与其国民的幸福感的至少部分可归结于富裕国家中的人民受到其它利益的间接影响,而非财富本身的直接影响^[3]。而且,即便是国家财富对国民的幸福感的较大影响,这种影响也不是直线型的。Myers在分析1991年人均国民收入和幸福感的统计时发现,在最贫穷的国家里,财富对幸福感的影响还是比较大的,国家越富裕,人民越能感受到幸福。但是,当人均国民收入超过8000美元时,国家财富与国民幸福感的相关就消失了,而人权、平等等指标的影响开始明显增大^[9]。

再从收入改变的角度来看,个体收入的增加与其幸福感的提高是没有必然联系的。Brickman等研究发现彩票中奖者并不像我们所预期的那样比控制组更幸福^[10]。Diener等的研究表明,在10年的时间里,收入上或下波动半个标准差的人群之间的幸福感水平没有显著差异^[3]。Diener和Biswas-Diener认为,只有当个体收入的增长是缓慢和稳定的时候,才会导致个体幸福感的增加^[11]。而且,收入对幸福感的影响并不总是积极的。也有研究发现收入的迅

速增加反而会降低幸福感^[5]。

同样地,国家经济的发展也并不意味着国民幸福的增加。Myers研究了自第二次世界大战以来美国的经济水平与其国民的幸福感的之间的关系。他发现,到20世纪末,整个社会的财富几乎比1957年时翻了一番,中产阶级扩大了近2倍,绝大部分家庭的收入都有了明显增加,但从调查结果来看,报告自己“非常幸福”的人数却从1957年的35%下降到1998年的33%。而且,更让人触目惊心的是,离婚率翻了一番,青少年自杀增长了3倍,暴力犯罪增长了4倍,抑郁症患者尤其是青少年患者的人数急剧上升。他把这种物质繁荣的同时而社会衰退的现象称为“美国困惑”^[9]。Diener和Suh也考察了从1946到1990年期间美国幸福感的变化趋势,结果发现可支配收入(控制了通货膨胀和税收)急剧增长,但幸福感的水平保持不变^[12]。Diener等考察了55个国家的人均国内生产总值的增长与幸福感之间的关系,发现二者并不相关^[8]。

这些结论似乎与我们头脑中已有的生活概念不大相符。在日常生活中,当被问到“没钱你能幸福吗?”,几乎所有人都会摇头或干脆笑笑不置可否。当再被问到“什么最能改善你的生活质量?”,大多数人都会回答“金钱”。为什么会出现在这种不一致?这主要是因为金钱在我们的日常生活中扮演了太重要的角色,尤其对于一般的民众,我们总是通过金钱这个中介来获得我们想要的东西,金钱在我们这个社会几乎具有一切商品的属性,这就使得金钱在我们心理上的作用被夸大了,好像只要有我们就能过上幸福的生活。而事实上,金钱对幸福感的影响是相对的。在一定范围之内,金钱对幸福感的影响较大,而一旦超出这个范围,金钱对幸福感就不产生什么大的影响或者根本不产生影响。为什么会出现这种情况?大量研究表明,金钱与幸福感之间可能存在着某些心理变量在调节二者的关系。下面我们就来探讨金钱影响幸福感的心理机制。

3 金钱影响幸福感的心理机制

3.1 人格

影响幸福感的因素可分为内部因素和外部因素。但研究表明,外部因素与幸福感只有中等程度的相关,其中人口统计学变量如经济状况、受教育程度等只能解释幸福感不足20%的变异,外在环境也只能解释幸福感变异的15%^[3]。相对而言,内部因素尤其是稳定的人格因素常常被认为是幸福感最

可靠、最有力的预测源之一。金钱是幸福感的外部影响因素，人格是个体幸福感的内在预测指标，它们之间是否存在某种内在的联系？金钱对幸福感的影响是否受到人格因素的缓冲？

联系人格和幸福感的一种概念模型是，人们具有一种幸福或者不幸福的遗传素质，这可能是由天生的神经系统的个体差异所造成的^[3]。行为遗传学的研究有力地证明了这一点。例如，Tellegen等考察了共同抚养和分开抚养的同卵和异卵双生子，计算出基因能够分别解释积极情感和消极情感的40%和55%，而共享家庭环境只能分别解释这二者变异的22%和2%^[13]。如果这种先天的体验某种幸福感水平的稳定倾向确实存在，那么幸福感至少在一定程度上具有跨时间和跨情境的一致性。尽管情境因素可能使幸福感偏离基线水平，稳定的人格因素应该施加长期影响。Heady和Wearing提出的动力平衡模型（dynamic equilibrium model）支持了这一点^[14]。他们指出，人们在经历了各种好的或坏的生活事件后，最终会回复到幸福感的基线水平。外部事件对幸福感的影响是短暂的，内在的人格特质或认知因素对幸福感的维持起着关键的作用。根据这一模型，收入的增加或减少会在短期内提高或降低人们的幸福感，但是由于受到人格因素的调节作用，人们最终会回复到之前的幸福感的水平。

那么，究竟有哪些具体的人格因素在金钱与幸福感之间起着中介作用呢？张兴贵等人采用结构方程建模技术，结果表明，经济状况变量既与幸福感有直接的关系，又通过大五人格中的外倾性和神经质维度对幸福感有间接效应^[15]。外倾性和神经质之所以能够充当调节金钱与幸福感关系的中介变量，可能是因为内外向和情绪稳定性这两个人格维度，更多体现了遗传所决定的神经系统的动力特征对行为的持久影响，更多代表了人的自然性格（或称为气质），具有本源性，可以称为气质性人格^[15]。而且，大量研究表明，外向性与积极情感呈高度正相关，神经质与消极情感呈高度正相关^[16]。因此，具有这两种人格特质的人，不论其收入水平如何，他们的幸福感可能总是处于愉悦水平或者总是处于不悦水平。也就是说，金钱对幸福感的影响是微弱的，它主要通过外倾性和神经质来作用于幸福感。

另一个已被证明的在金钱与幸福感之间起中介作用的人格特质是控制感。例如，Johnson和Krueger的研究表明，对生活的控制感可以调节实际的财富

与生活满意度之间的关系^[17]。拥有强烈控制感的人更可能采取行动为自己的目标而努力奋斗，通过奋斗，也更可能达到期望的目标，从而导致更多的满意感，这种结果反过来又增强了个体对生活环境的控制感。因此，控制感调节收入与生活满意度之间关系或许是基于这样一种方式：人们通过工作和其它途径创造物质财富，那些相信自己能够控制生活的这些方面的人更可能成功地为自己创造出有利的经济资源，从而导致更多的幸福感^[17]。即使在面临困难的经济状况的时候，控制感也是有适应价值的。Lanchman和Weaver研究发现那些收入低但能够维持高度控制感的被试组报告的幸福感的水平几乎与高收入的被试组一样高^[18]。他们不将这种低收入状态视为不可变的，而确信能够改变这种情形，所以，这样的低收入者的不幸福程度比那些处于同一状态中的悲观低收入者的不幸福程度要低得多。可见，在经济状况不利的情形中，控制感扮演了一种积极的角色，它能够使人们更成功地调整自己以适应这种困境，从而缓和了低收入对幸福感的负面影响。当然，对于控制感的这种适应价值也存有异议。一种观点认为，对于处于不利经济状况中的人们来说，要他们相信自己能够控制这种环境是不现实的，有可能导致不恰当的自责，相反，维持对现状的现实的评估对他们可能更有利；而且，如果低收入不能提供控制的机会，拥有高度的控制感可能还会导致失望和沮丧。因此，能够明确地意识到外在环境的限制对于低收入的阶层可能更有效^[18]。

其它人格特质如自尊、乐观等，虽然与幸福感密切相关^[3]，但是它们作为调节金钱与幸福感关系的中介变量的实证研究还很少见，有待进一步的验证。

3.2 目标

Emmons认为，资源会通过影响人们实现目标的能力而间接影响幸福感。那些对人们实现自己的目标有利的社会资源会促进幸福感^[19]。因此，金钱对幸福感的影响可能是因为它影响人们达成各种目标的能力。那么，从理论上讲，更多的金钱能够使人们达成更多的目标，从而导致更多的幸福感。但是，有这样一种观点，即财富之所以对幸福感产生影响，主要是因为它提供了满足基本的生理需求如食物、水、住房、保健的一种手段。然而，一旦基本需要被满足，它与幸福感的关系就变得复杂^[3]。基于此争议，Diener等深入地探讨了收入、基本需

要的满足和幸福感的关系,发现即使当基本需要被控制时,收入仍然与幸福感显著正相关,表明金钱对幸福感的影响超越了满足基本的生理需要这个目标^[8]。

以上我们是把金钱作为实现目标所需的一种社会资源来看。换一个角度,当把金钱本身作为追求的目标时,它对幸福感又将产生什么样的影响呢? Sirgy提出了物质主义(materialism)这一概念,他把它定义为相对其它生活领域,物质生活领域被认为高度重要的一种状况^[20]。Sirgy认为,物质主义目标本身对幸福感有直接影响。相关研究表明物质主义与幸福感呈负相关,即使控制收入也是如此^[20-22]。那些认为金钱比其它目标更重要的人对他们的生活标准和生活质量更不满意。Sirgy对此的解释是,物质主义者把物质追求的目标设置得太高,不切实际,以致根本没有能力去实现这些目标,所以他们对自己的生活不满意^[20]。

自我决定理论的代表人物Kasser和Ryan也认为把追求经济的成功作为生活的中心目标会降低幸福感^[21,22]。他们的理论基础是,自我决定是人类天生的需求,过分追求经济目标会消耗大量的能量,这样就减少了实现其它内在目标的机会,而最终阻碍幸福感的提升。他们区分了内在目标和外在目标。其中前者是指定向于自我接纳、情感联系、团体卷入的目标。定向于内在目标的人会体验到更多的幸福,因为这些目标与自我决定需要的满足相联系,而定向于外在目标如金钱则会体验到更多心理上的不适应。所以,按照自我决定理论,物质目标之所以与低的幸福感相联系,其根本就在于它缺乏自主定向。Csikszentmihalyi则认为如果更多的心理能量被投资到物质目标上,追求其它目标如美满的家庭、亲密的友谊、兴趣爱好可用的能量就减少了,而这些目标对于我们的幸福生活同样也是必要的^[23]。

3.3 动机

前面我们已经讨论了物质主义对幸福感的负面影响。但是也有研究者对此提出了质疑。Diener等在回顾30年来幸福感的研究中提到,目标对幸福感的影响似乎比简单地达到个人的目标更复杂,暗示目标背后潜在的动机可能是一个重要因素^[3]。

早期的研究者Csikszentmihalyi和Rochberg-Halton曾提出过两种类型的物质主义:一种是工具性的物质主义(instrumental materialism),指使用物质财富作为实现个人价值和实现生活目标的手段,这种

物质主义是无害的;另一种是终极性的物质主义(terminal materialism),指使用物质财富去获得社会地位并赢得他人的赞美和羡慕,这种物质主义是有害的^[24]。

Carver和Baird认为每个目标背后有4种类型的动机,分别是:内部的(被内在的快乐所激发)、认同的(反映了个人的价值观)、投射的(来自于内部的压力如内疚或社会赞许)、外部的(由外部奖励或惩罚的力量所引起)。前两种动机又可被归为内部动机,后两种动机可被归为外部动机。虽然他们发现总体上经济成功的重要性与幸福感呈负相关,但同时也发现经济成功目标的内部动机与幸福感呈正相关,外部动机与幸福感呈负相关^[25]。Carver和Baird的研究局限就在于他们考虑的追求经济成功的原因有限。按照他们的假设,如果研究中包含的动机的范围更广,钱的重要性对幸福感可能就没有主效应了。

于是,Srivastava等在后来的研究中考虑到了10种挣钱的动机:安全、维持家庭、市场价值、自豪、休闲、自由、冲动、慈善、社会比较、克服自我怀疑。经进一步因素分析最终确定了3类动机:积极的动机(前4种)、行动的自由(中间4种)和消极的动机(后2种)。结构方程模型显示,当控制挣钱的动机尤其是消极的动机如社会比较、寻求权利、炫耀、克服自我怀疑后,钱的重要性与幸福感之间的负相关关系就消失了。研究还发现积极动机和行动的自由对幸福感的主效应不显著。这说明物质主义与幸福感的负相关正是由于这些消极动机的影响^[24]。

金钱本身是没有害的,事实上,当金钱被用来帮助满足大量的基本需求时是很有益处的,毕竟,“没有钱是万万不能的”;但是,“钱也不是万能的”,当用金钱来做不能做的事情时,对它的追求就成了问题。比如,金钱不能直接减轻自我怀疑,因为缺少钱不是它的根源^[24]。所以,金钱与幸福感的关系不在于挣钱的目标本身,而在于挣钱的动机。

3.4 社会比较

在日常生活中,我们可能经常会听到这句话:“比上不足,比下有余。”心理学中称之为社会比较。1985年,Michalos提出了满意的多重差异理论。根据这一理论,个体把自己与多种标准进行比较,这些标准包括他人、过去的条件、抱负、满意的理想水平、需要或目标等。个体对满意度的评价就基于

现状与这些标准之间的差距,向上比较使满意度降低,向下比较使满意度增加^[3]。其中,社会比较被发现比与其它标准的比较能更有力地预测满意度^[26]。

Wood把社会比较定义为思考与自己有关的一个或多个他人的信息的过程^[27]。人们倾向于与自己圈子里的其他人进行比较,向上比较和向下比较都会影响幸福感。然而,研究者对于人们是如何与他人进行比较的这一问题存在争议。例如:人们只是与比自己富裕或比自己穷的人相比,还是根据所有人的收入分布来定位自己?

McFarland和Miller预测人们只与比自己收入低的人相比(为了感觉好)或者只与比自己收入高的人相比(为了激发自己做得更好)^[28]。Parducci的范围—频率理论(range-frequency theory)预期,人们与收入分布中的所有其他人进行比较,而不仅仅是向上或向下比较^[29]。Smith等人的实验研究结果显示,范围—频率理论很好地预测了社会比较对幸福感的效应^[30]。而Hagerty在自然情境中进行的两个研究也有力地支持了收入对幸福感的社会比较效应,而且结果正如范围—频率理论所预期的那样^[29]。他还特别指出,尽管社会比较在幸福感的评价上起了作用,但是社会比较效应的大小比收入的主效应要小。据此他提出了可以增加国民幸福的3条途径:

(1)通过增加平均国民收入;(2)缩小收入分布的范围;(3)改变比较的参照组,如与比自己收入低的人进行比较或者与上一代人进行比较。

在中国,收入对幸福感的社会比较效应更是明显。中国社会调查所2005年的一项调查称,民众最为关心的社会问题中,排在第一位的是贫富差距。在北京社会心理研究所的调查中,市民已连续4年把“贫富差距过大”列为最严重的社会问题之首。贫富差距通过社会比较的心理机制使人们产生不公平感,使得有钱的人、没钱的人都觉得不幸福^[1]。

3.5 适应与压力

Helson把适应定义为对重复或连续刺激的减少的反应^[2]。对生活事件的适应是理解幸福感的一个重要因素。Brickman等人就是根据Helson的适应水平理论,用对比和适应来解释彩票中奖的人并不比一般的人更幸福,而且从一系列平凡的生活事件中得到的快乐更少的现象^[10]。首先,与中奖后的兴奋和高峰体验相比,许多平常的生活事件看起来就不是那么有趣了。因此,尽管中奖得到了新的快乐,

但它也使旧的快乐减少了,新旧快乐相互抵消,使得彩票中奖者并不像我们所期望的那样幸福。其次,中奖的兴奋会随着时间而逐步消退。当他们习惯了由新的财富所带来的快乐时,这些快乐体验就不再那么强烈,对总体的幸福感就不再有很大的影响。总之,这种好运的影响在短期内会被对比效应削弱,从长远来看会被适应过程削弱。看来适应可以很好地解释为什么收入的增长不一定导致幸福感的增加。

当然,对此还有其它不同的解释。有研究显示,突然的改变或者极端的结果,即使是正性的,也会引起压力^[31]。还有研究者考察了英国足球彩票中大奖的人,发现财富增加的同时也伴随着代价:很多人辞职,人际面缩小,成就感降低,而且,当他们被希望提供经济资助时,与朋友和家人间的关系变得紧张^[3]。因此,收入的增加可能导致更多的压力,缓和了其幸福感的积极效应。

4 小结与展望

从心理学的研究结论可以看出,金钱与幸福感的关系,远不止传统经济学的假设那样简单。在一个国家内部,富人与穷人在幸福感上的差异并没有二者在财富上的差异那么大,尽管富裕国家的人民一般来说比贫穷国家的人民感到更幸福,但这种差异也不能简单归结为财富的差异。而且,个体收入的变化和国民经济的增长并不一定带来幸福感的提高。研究者还从人格、目标、动机、社会比较、适应与压力等方面探讨了金钱影响幸福的心理机制,这使得人们对金钱与幸福之间的关系有了新的认识和更科学的理解。但是仍有一些问题有待深入探讨:

(1)对于金钱究竟在多大范围内或多大程度上影响幸福感,还没有一致的结论。之所以如此,可能是由于研究对象过于笼统化。其实,对不同阶层的人群而言,金钱对于他们的意义和价值可能是不一样的。对贫穷的人来说,能够用来满足其基本生理需求的金钱对他们的幸福感的影响是应该很大的。而对富裕的人来说,金钱对其幸福感的影响可能很大,因为他们可能需要金钱去实现更高的目标;当然这种影响也可能很小,因为非物质财富的因素如与家人和朋友交往的时间、身体健康、工作稳定、婚姻状况、个人安全感以及人际关系等对他们的幸福可能更重要。而且,在个体不同的生命阶段,金钱对其幸福感的作用可能也是不同的。比如,金钱

对成年人幸福感的影响可能比对老年人幸福感的影响更大。因此,今后的研究在研究对象上需要细化,例如把不同阶层的或者不同年龄阶段的群体区分开来分别加以考察,然后进行比较,这样才能得出比较准确的、真实的结论。

(2) 金钱对幸福感的影响,并不一定是哪一种心理机制就能解释清楚的。各种心理变量之间可能存在交互作用。例如,McFarland和Miller的研究发现非抑郁、乐观的人倾向于关注比自己做得差的人的数量,而抑郁、悲观的人则更多地关注比自己做得好的人的数量^[28]。这说明个体的人格影响其使用社会比较信息的方式。因此,以后的研究最好考虑多个心理中介变量,建构金钱、心理变量与幸福感的关系模型,以便于更深入、更透彻地理解金钱是怎样对幸福感产生影响的。在研究方法上,无论是纵向研究还是实验研究都有待于进一步完善。

(3) 心理学的任何研究主题都需要考虑所处的文化背景,这就涉及本土化的问题。以上结论大部分都是基于国外的研究成果,而国内研究才刚刚起步,这些结论是否可以推广到中国,还有待于本土化的实证研究。而且,在以“构建社会主义和谐社会”为主题的中国现阶段,对此课题的研究还有着重要的实践意义。经济发展、环境优美、人际和谐、全体社会成员欢乐幸福是和谐社会的基本特征。构建社会主义和谐社会,不仅要关注经济硬指标,更要关注人民群众的切身感受。因此,对政府而言,可以此课题的研究成果作为参考,制定一些以提高人民整体幸福感的相关政策,如解决贫困问题、缩小收入差距等等。但是,需要注意的是,目前幸福感测量本身还不完全成熟,应该主要采取探索的方式,尤其需要从中更多地知道到底有些什么因素影响了人们的幸福感,并随之不断完善施政的指标体系。目前幸福感测量研究存在指标不统一、研究方法创新不够、文化差异性日益突出等问题,所以从中国的文化背景和当前的经济社会发展程度出发,借鉴国外的理论和方法,提出适合当今中国居民的幸福理论构念并编制出相应的幸福测量表,是极为迫切的问题。

参考文献

- [1] 戴廉. 幸福指数量化和谐社会. 瞭望, 2006, 11: 24-26
[2] Diener E. Subjective well-being: The science of happiness and a proposal for a national index. *American Psychologist*, 2000, 55(1): 34-43

- [3] Diener E, Suh E, Lucas R, et al. Subjective well-being: Three decades of progress. *Psychological Bulletin*, 1999, 125 (2): 276-302
[4] Veenhoven R. Is happiness relative? *Social Indicators Research*, 1991, 24: 1-34
[5] Diener E, Sandvik E, Seidlitz L, et al. The relationship between income and subjective well-being: Relative or absolute? *Social Indicators Research*, 1993, 28: 195-223
[6] Diener E, Horwitz J, Emmons R A. Happiness of the very wealthy. *Social Indicators Research*, 1985, 16: 263-274
[7] 任俊. 积极心理学. 上海: 上海教育出版社, 2006. 121-122
[8] Diener E, Diener M, Diener C. Factors predicting the subjective well-being of nations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1995, 69(5): 851-864
[9] Myers D G. The funds, friends, and faith of happy people. *American Psychologist*, 2000, 55 (1): 56-67
[10] Brickman P, Coates D, Janoff-Bulman R. Lottery winners and accident victims: Is happiness relative? *Journal of Personality and Social Psychology*, 1978, 36 (8): 917-2927
[11] Diener E, Biswas-Diener R. Will money increase subjective well-being? A literature review and guide to needed research.. *Social Indicators Research*, 2002, 57(2): 119-169
[12] Diener E, Suh E. Measuring quality of life: Economic, social, and subjective well-being of nations. *Social Indicators Research*, 1997, 40: 189-216
[13] Tellegen A, Lykken D T, Bouchard T J, et al. Personality similarity in twins reared apart and together. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1988, 54(6): 1031-1039
[14] Headey B, Wearing A. Personality, life events, and subjective well-being: Toward a dynamic equilibrium model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1989, 57(4): 731-739
[15] 张兴贵, 何立国, 贾丽. 青少年人格、人口学变量与主观幸福感的关系模型. *心理发展与教育*, 2007, 1: 46-53
[16] Costa P T, McCrae R R. Influence of extraversion and neuroticism on subjective well-being: Happy and unhappy people. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1980, 38(4): 668-678
[17] Johnson W, Krueger R F. How money buys happiness: Genetic and environmental process linking finances and life satisfaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2006, 90(4): 680-691
[18] Lachman M E, Weaver S L. The sense of control as a moderator of social class differences in health and well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1998, 74(3): 763-773
[19] Emmons R A. Personal strivings: An approach to personality and subjective well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1986, 51(5): 1058-1068
[20] Sirgy M J. Materialism and quality of life. *Social Indicators Research*, 1998, 43(3): 227-260

- [21] Kasser T, Ryan R M. A dark side of the American dream: Correlates of financial success as a central life aspiration. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1993, 65 (2): 410~422
- [22] Kasser T, Ryan R M. Further examining the American dream: Differential correlates of intrinsic and extrinsic goals. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1996, 22: 280~287
- [23] Csikszentmihalyi M. If we are so rich, why aren't we happy? *American Psychologist*, 1999, 54 (10): 821~827
- [24] Srivastava A, Locke E A, Bartol K M. Money and subjective well-being: It's not the money, it's the motives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2001, 80(6): 959~971
- [25] Carver C S, Baird E. The American dream revisited: Is it what you want or why you want it that matters? *Psychological Science*, 1998, 9: 289~292
- [26] Solberg E C, Diener E, Wirtz D, et al. Wanting, having, and satisfaction: Examining the role of desire discrepancies in satisfaction with income. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2002, 83(3): 725~734
- [27] Wood J V. What is social comparison and how should we study it? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1996, 22: 520~537
- [28] McFarland C, Miller D T. The framing of relative performance feedback: Seeing the glass as half empty or half full. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1994, 66(6): 1061~1073
- [29] Hagerty M R. Social comparisons of income in one's community: Evidence from national surveys of income and happiness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2000, 78(4): 764~771
- [30] Smith R H, Diener E, Wedell D H. Intrapersonal and social comparison determinants of happiness: A range-frequency analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1989, 56(3): 317~325
- [31] Vinkenburg A, Selzer M L. Desirable versus undesirable life events: Their relationship to stress and mental distress. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1975, 32(2): 329~337

The Effects of Money on Subjective Well-being and Their Psychological Mechanism

Lee Jing, Guo Yongyu

(School of Psychology, Central China Normal University, Wuhan 430079, China)

Abstract: Traditional economists suggest that more income will lead to greater well-being, while psychologists are more cautious on this question. They investigated the relationship between money and subjective well-being in many ways, and have drawn some think conclusions. Studies have shown that money has effects on subjective well-being through such mediate variables as personality, goals, motives, social comparison, adaption and stress. Future studies should improve on the research subjects and methods, and be more conducted on the psychological mechanism. What's more, more studies based on the Chinese culture are needed as they have important practical meaning in China.

Key words: money, subjective well-being, psychological mechanism.