

# A study of emotional accounting and consumer behavior

葉玟瑾、唐啟發

E-mail: 341887@mail.dyu.edu.tw

## ABSTRACT

由於政府為了使景氣復甦，特別提出「振興經濟消費券發放特別條例草案」，刺激民間消費。由統計的結果看來，消費券的「替代效果大於乘數效果」；換言之，消費券的消費方式並不符預期。Levav and Mcgraw(2009)以情感會計為基礎，分析一般消費者對消費券所產生的情感，將此一情感與其消費行為連結，並提供一個新的思考方向。本研究探討情感會計與消費券使用行為，由文獻探討中，統整出影響消費者的使用行為因素。並且由問卷調查，再透過迴歸分析等工具檢測結果；實證結果發現，所有的假設皆顯著。換言之，情感來源是會影響消費者使用消費券的方式。

Keywords : 情感會計、消費券

## Table of Contents

內容目錄 中文摘要 . . . . .	iii 英文摘要 . . . . .
iv 誌謝辭 . . . . .	v 內容目錄 . . . . .
vi 表目錄 . . . . .	viii 圖目錄 . . . . .
x 第一章 緒論 . . . . .	1 第一節 研究背景動機 . . . . .
1 第二節 研究目的 . . . . .	1 第三節 研究範圍 . . . . .
2 第四節 研究流程 . . . . .	2 第二章 文獻探討 . . . . .
4 第一節 心靈會計 . . . . .	4 第二節 情感會計 . . . . .
7 第三節 消費? . . . . .	8 第三章 研究方法 . . . . .
11 第一節 概念性架構 . . . . .	11 第二節 研究假設 . . . . .
13 第三節 變數之衡量 . . . . .	15 第四節 資料蒐集 . . . . .
21 第五節 資料分析方法 . . . . .	22 第四章 研究結果 . . . . .
25 第一節 敘述統計分析 . . . . .	25 第二節 信效度分析 . . . . .
27 第三節 迴歸分析 . . . . .	28 第四節 實證結果彙整 . . . . .
44 第五章 結論與建議 . . . . .	46 第一節 研究結果 . . . . .
46 第三節 研究限制與建議 . . . . .	47 參考文獻 . . . . .
49 附錄A 研究問卷 . . . . .	55 表目錄 表 2-1 消費?使用調查表 . . . . .
9 表 3-1 消費行為定義 . . . . .	16 表 3-2 金錢情感來源問卷設計 . . . . .
18 表 3-3 所得水準問卷設計 . . . . .	19 表 3-4 消費行為問卷設計 . . . . .
21 表 4-1 樣本結構資料統計表 . . . . .	25 表 4-2 信度分析表 . . . . .
27 表 4-3 金錢來源的負面情感與避免享樂消費行為之模式 . . . . .	29 表 4-4 金錢來源的負面情感與避免享樂消費行為分析 . . . . .
30 表 4-5 金錢來源的負面情感與避免享樂消費行為之係數 . . . . .	30 表 4-6 金錢來源引發的負面情感與享樂消費行為之模式 . . . . .
31 表 4-7 金錢來源引發的負面情感與享樂消費行為分析 . . . . .	31 表 4-8 金錢來源引發的負面情感與享樂消費行為之係數 . . . . .
32 表 4-9 金錢來源引發的正面情感與享樂消費行為之模式 . . . . .	33 表 4-10 金錢來源引發的正面情感與享樂消費行為分析 . . . . .
33 表 4-11 金錢來源引發的正面情感與享樂消費行為之係數 . . . . .	33 表 4-12 金錢來源引發的正面情感與享樂消費行為之模式 . . . . .
34 表 4-13 金錢來源引發的正面情感與享樂消費行為分析 . . . . .	35 表 4-14 金錢來源引發的正面情感與享樂消費行為之係數 . . . . .
35 表 4-15 金錢來源的負面情感與避免享樂消費行為之模式 . . . . .	36 表 4-16 金錢來源的負面情感與避免享樂消費行為分析 . . . . .
37 表 4-17 金錢來源的負面情感與避免享樂消費行為之係數 . . . . .	37 表 4-18 金錢來源引發的負面情感與享樂消費行為之模式 . . . . .
38 表 4-19 金錢來源引發的負面情感與享樂消費行為之分析 . . . . .	39 表 4-20 金錢來源引發的負面情感與享樂消費行為之係數 . . . . .
39 表 4-21 金錢來源引發的正面情感與享樂消費行為之模式 . . . . .	40 表 4-22 金錢來源引發的正面情感與享樂消費行為分析 . . . . .
41 表 4-23 金錢來源引發的正面情感與享樂消費行為之係數 . . . . .	41 表 4-24 金錢來源引發的負面情感與享樂消費行為之模式 . . . . .
42 表 4-25 金錢來源引發的負面情感與享樂消費行為分析 . . . . .	42 表 4-26 金錢來源引發的負面情感與享樂消費行為之係數 . . . . .
43 表 4-27 假設驗證結果 . . . . .	44 圖目錄 圖 1-1 研究流程圖 . . . . .
3 圖 3-1 本研究架構圖 . . . . .	12

## REFERENCES

參考文獻一、中文部分 吳欣儒(2005) , 資訊不對稱下投資人處分效果之研究，國立東華大學國際經濟研究所碩士論文。 吳威德(2008) , 台灣上市上櫃股市投資人處分效果之研究-以分量迴歸分析，世新大學財務金融學研究所碩士論文。 張元福(2004) , 台灣股票市場散戶投資人處份效果之實證研究，屏東科技大學企業管理系碩士班碩士論文。 蔡善芳(2006) , 大專院校教師海外旅遊行為及動機之研究，國立臺中技術學院事業經營研究所碩士論文。 羅嘉輝(2002) , 股票投資行為之探討-先前投資結果、得失兌現狀態與未來預期之影響，元智大學管理研究所碩士論文。 崔曉倩(2006) , 所得提高一定會讓快樂增加？，國立中正大學國際經濟研究所碩士論文。 黃仁杰(2007) , 個人導向對於奢侈品牌消費行為研究，東吳大學商學院企業管理學系碩士論文。 傅致榮(2008) , 國中及國小高年級學生的金錢態度與消費行為之研究-以苗栗縣學生為例，中華大學經營管理研究所博士論文。 二、英文部分 Abbes, Mouna Boujelbene, Boujelbene, Younes,, and Bouri, Abdel-fettah, (2009), Disposition Effect and Momentum: Prospect Theory and Mental Accounting Framework, ICFAI Journal of Behavioral Finance; Vol. 6, No. 2. Arkes, H.R., Joyner, C.A., Pezzo, M.V., Nash, J.G., Siegel-Jacobs, K., Stone, E., (1994), The psychology of windfall gains. Organizational Behavior and Human Decision Processes, Vol. 59, No. 3. Chatterjee, Subimal, Heath, Timothy B., and Min, Junhong, (2009), The susceptibility of mental accounting principles to evaluation mode effects, Journal of Behavioral Decision Making; Vol. 22, No. 2. Cheema, Amar and Soman, Dilip, (2006), Malleable Mental Accounting: The Effect of Flexibility on the Justification of Attractive Spending and Consumption Decisions, Journal of Consumer Psychology; Vol. 16, No. 1. Duxbury, Darren, Keasey, Kevin, Hao Zhang, and Shue Loong Chow, (2005), Mental accounting and decision making: Evidence under reverse conditions where money is spent for time saved, Journal of Economic Psychology; Vol. 26, No.4. Heath, Chip, (1995), Escalation and De-escalation of Commitment in Response to Sunk Costs: The Role of Budgeting in Mental Accounting, Organizational Behavior & Human Decision Processes; Vol. 62, No. 1. Heath, Timothy B., Chatterjee, Subimal, and France, Karen Russo, (1995), Mental Accounting and Changes in Price: The Frame Dependence of Reference Dependence, Journal of Consumer Research; Vol. 22, No. 1. Hirst, D. Eric, Joyce, Edward J., and Schadewald, Michael S., (1994), Mental Accounting and Outcome Contiguity in Consumer-Borrowing Decisions, Organizational Behavior & Human Decision Processes; Vol., 58, No. 1. Jha-Dang, Priya, (2006), A Review of Psychological Research on Consumer Promotions and A New Perspective Based on Mental Accounting, Vision; Vol. 10, No. 3. Kahneman, Daniel and Amos Tversky (1979), Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk, Econometrica. Kim, Hyeong Min, (2006), The effect of salience on mental accounting: how integration versus segregation of payment influences purchase decisions, Journal of Behavioral Decision Making; Vol. 19, No. 4. Kivetz, Ran, (1999), Advances in Research on Mental Accounting and Reason-Based Choice, Marketing Letters; Vol. 10, No. 3. Levav, Jonathan and Mcgraw, A. Peter, (2009), Emotional Accounting: How Feelings About Money Influence Consumer Choice, Journal of Marketing Research; Vol. 46, No. 1. Milkman, Katherine L., and Beshears, John, (2009), Mental accounting and small windfalls: Evidence from an online grocer, Journal of Economic Behavior & Organization; Vol. 71, No. 2. Moon, Philip and Keasey, Kevin, and Duxbury, D., (1999), Mental accounting and decision making: The relationship between relative and absolute savings, Journal of Economic Behavior & Organization; Vol. 38, No.2. Okada, Erica Mina, (2001), Trade-ins, Mental Accounting, and Product Replacement Decisions, Journal of Consumer Research; Vol. 27, No. 4. Perry, Vanessa Gail, (1998), A Mental Accounting Model for Understanding Consumer Financial Decisions: Cash or Charge? AMA Winter Educators' Conference Proceedings; Vol. 9. Purohit, Devavrat, (1995), Playing the Role of Buyer and Seller: The Mental Accounting of Trade-Ins, Marketing Letters; Vol. 6, No. 2. Rockenbach, Bettina, (2004), The behavioral relevance of mental accounting for the pricing of financial options, Journal of Economic Behavior & Organization; Vol. 53, No. 4. Schweitzer, Maurice E., (1999), The Construction of Mental Accounts in Benefits Decision Making, Benefits Quarterly; Vol. 15, No. 1. Seongyeon Lim, Sonya, (2006), Do Investors Integrate Losses and Segregate Gains? Mental Accounting and Investor Trading Decisions, Journal of Business; Vol. 79, No. 5. Shefrin, H., Statman, M., (1985), The disposition to sell winners too early and ride losers too long: theory and evidence, Journal of Finance, Vol.40, No.3. Shefrin, H., and Thaler, R.H., (1988), The behavioral life-cycle hypothesis, Economic Inquiry, Vol. 26, No. 4. Thaler, Richard H.,(1985), Mental Accounting and Consumer Choice, Marketing Science. Vol.4, No. 3. Thaler, Richard H., (1999), Mental Accounting Matters, Journal of Behavioral Decision Making; Vol. 12, No. 3. Ulkumen, Gulden and Morwitz, Vicki G., (2006), New Advances in Mental Accounting: Underlying Mechanisms and Resultant Biases, Advances in Consumer Research; Vol. 33, No. 1. White, Rebecca, (2008), The Mental Accounting of Gift Card versus Cash Gift Funds, Advances in Consumer Research - North American Conference Proceedings; Vol. 35. Miyazaki, Anthony D., Rodriguez, Alexandra Aguirre, and Langendorfer, Jeff, (2009), Price, Scarcity, and Consumer Willingness to Purchase Pirated Media Products, Journal of Public Policy & Marketing; Vol. 28, No. 1. Glynn, Mark S. and Shaoshan Chen, (2009), Consumer-factors moderating private label brand success: further empirical results, International Journal of Retail & Distribution Management; Vol. 37, No. 11. Schaller, Mark and Robert B. Cialdini (1990), "Happiness, Sadness, and Helping: A Motivational Integration," in Handbook of Motivation and Cognition: Foundations of Social Behavior, Vol. 2, E. Tory Higgins and R.M. Sorrentino, eds. New York: Guilford Press. Stilley, Karen M., Inman, J. Jeffrey, and Wakefield, Kirk L (2010), Spending on the Fly: Mental Budgets, Promotions, and Spending Behavior, Journal of Marketing; Vol. 74, No. 3.