

# Psychologists at the Gate: A Review of Daniel Kahneman's Thinking, Fast and Slow

Andrei Shleifer

Journal of Economic Literature, 2012

本文主要评述了 Daniel Kahneman 的著作《Thinking, Fast and Slow》，并就书中的相关问题给出了未来的研究方向。

## 1 Introduction

人类是靠直觉思考的，这种直觉是不完全理性的。经济学之前拒绝引入心理学主要由两个原因，其一是认为心理学是关注异常事件的而经济学的模型关注行为中最重要的部分（“first order things”），但很多研究表明人们会在重要的决策上犯错，比如为了规避很小的风险却付出巨大的成本 (Sydnor, 2010). ；其二是认为市场的力量会消除心理因素对定价和分配的影响，但其实够很多实证研究否定了这一点，比如棒球卡片交易者的行为并不理性 (List, 2003)，尽管他们算得上是这一市场的专家了。同时，市场的专家也会利用消费者的心理偏差而对其误导，比如金融顾问会让顾客选择贵的不合适的金融产品，而不是指数基金 (Chalmers and Reuter 2012; Gennaioli, Shleifer, and Vishny 2012)，这也意味着市场不仅没削弱心理因素的影响，反而还将它加强了。

## 2 System 1 & System 2

Kahneman 的书中引用了 Stanovich and West (2000) 提出的两个系统 (System 1 & System 2)，System 1 对应着快速思考（直觉的、自动的、无意识的、毫不费力的），而 System 2 则慢一些（有意识的、缓慢的、费力的、基于统计的），对应着经济学家所说的理性思维。System 1 和 System 2 有以下特征：

- 相比 System 2，人们更常使用 System 1。
- 对于相同一件事，什么时候算 System 1，什么时候算 System 2，因人而异。
- 使用 System 2 也会犯错，比如算很难的数学题，对应在经济学中就是有限理性。
- System 1 和有限理性的区别在于，有限理性是受制于复杂现实而无法达到正确；而 System 1 则是因为思维方式不对而使简单的事情都能做错。
- 所以，我们很难区分犯错是因为使用了 System 1 还是 System 2 失败，或者是两者兼有。

System 1 和 System 2 的关系也是一个大问题，一个思考角度是：System 2 的信息来源于 System 1，那么如果 System 1 的信息是错的，System 2 如何知道？比如美国诉讼中的陪审团制度。目前还无法将人的思维方式完善地总结为模型。

## 3 Heuristics and Biases

研究发现人们常常用某种策略或者指导法则去解决概率问题，进而犯错。

比如锚定与调整法则 (anchoring heuristics)：

- 没有把握的情况下，人们通常利用某个参照点和锚（Anchor）来降低模糊性，然后再通过一定的调整来得出最后的结论。Slovic 和 Lichtenstein 指出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。Kahneman 和 Tversky 描述的幸运轮实验清晰地证明了这一倾向：人们过多地受到并没有什么意义的初始值的约束与左右。
- 0-100 轮盘，只会停在 10-65，被试转轮盘后回答问题“非洲国家在联合国中占比多少？”，转到 10 的平均回答为 25%，而转到 65 的平均回答为 45%。其他问题结果类似，轮盘结果成了后面问题的参照点。

另一种错误是表征性启发 (representativeness heuristic):

- 人们根据当前的信息或事件与其认为的典型信息或事件的相似程度进行判断。受到经济学关注更多，对于一个统计策略人们有充足的信息，但仍然无法正确使用这些信息而犯错：
- Linda 31 岁，单身，外向，聪明，主修哲学。学生时代非常关心歧视和社会公平，也参与反核游行。那么 Linda 现在最可能的身份是：1. 小学老师，2. 妇女运动参与者，3. 银行职员，4. 保险销售员，5. 参加妇女运动的银行职员。
- 结果发现选 5 的比选 3 的多，尽管 5 是 3 的特例。
- 有很多经济学家对上述现象建模 (e.g., Mullainathan 2000, 2002; Rabin 2002; Rabin and Vayanos 2010; Schwartzstein 2012)。其中 Gennaioli and Shleifer (2010) 认为人们做决策时，会专注于问题中与目标相关的特征，提取这种特征时是不自觉的且不完备的。比如 Linda 问题中特例 5 与描述的特征很相似，而 3 则与人们的印象相反。在模型中，我们靠由注意力、观念、记忆组成的函数去复现问题，而这种复现误导了决策。
- 行为金融中的外推法 (extrapolation)，即人们总认为趋势会持续 (e.g., Vissing-Jorgensen 2004)，这也是造成价格泡沫的因素 (Kindleberger 1978)，同时也造成了对业绩良好的股票的过高估值 (De Bondt and Thaler 1985; Lakonishok, Shleifer, and Vishny 1994)。在统计数据上看，趋势只会持续几个月，然后就会有反转，而现实中人们往往会因为看到了那几个月的好表现而进入市场。

## 4 Prospect Theory

前景理论是行为经济学的重要研究成果，基于四个假设：

- 相对于某个参照点 (reference point) 的收益或损失在风险决策中起到了评估作用 (1981 Science)
- 在参照点附近决策时，人是极度风险厌恶的 (比如，人们不愿意赌一美元，尽管赢钱概率是 60%)
- 在面临收益时，认识风险厌恶的；在面临损失时，人是风险偏好的 (与其直接失去 500 美元，人们愿意在 50% 概率下的赌 1000 美元)
- 小概率结果往往被高估，对应的相反事件被低估 (但人们为什么低估了黑天鹅事件？一种解释是，这取决于人们是否关注这种事件)

## 5 What's Ahead

对以后研究的启发：

- 经济政策怎样处理 System 1，政策是否基于标准模型，怎样引导受众理性思考。以往的基于统计学的教育都是失灵的 (比如给吸烟者看肺癌数据，展示股票市场数据等等)，因为在 System 2 依赖于 System 1 能正确接收这些信息。因此要基于 System 1 制定政策。
- 个人层面的数据越来越丰富，经济学要开始重视心理学方面的因素。