

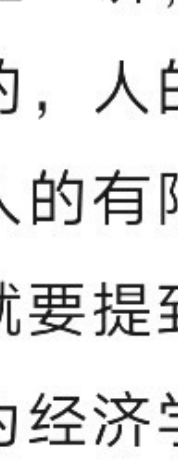
# 21 | 从卡尼曼到塞勒：人的非理性有什么价值？



徐瑾 · 经济学大师30讲

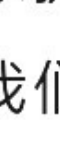
今天

[进入课程 >](#)



从卡尼曼到塞勒：人的非

10:54 14.96 MB



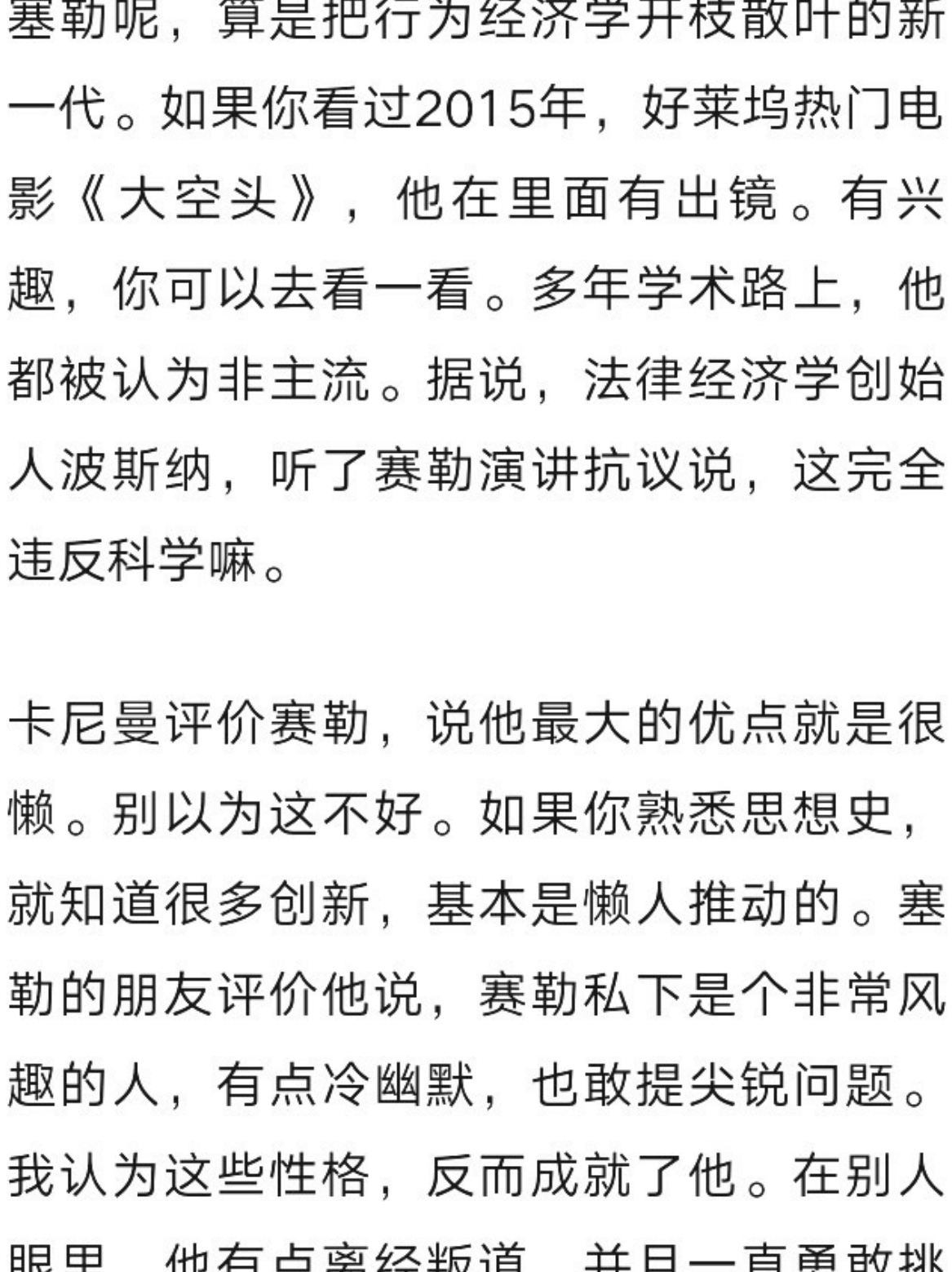
| 转述：杰克糖 |

你好，欢迎来到《徐瑾·经济学大师30讲》。

上一讲，我们认识了，赫伯特·西蒙提出的，人的有限理性理论。这一讲，我们就人的有限理性理论，作进一步的思考。这就要提到，最近几年才进入大众视野的行为经济学。行为经济学定义很多，你可以把它理解成，心理学与经济分析相结合的产物。今天介绍两位行为经济学的奠基人，丹尼尔·卡尼曼（Daniel Kahneman，1934.3.5-至今）和理查德·塞勒（Richard Thaler，1945.9.12-至今）。



丹尼尔·卡尼曼（图片自网络）



理查德·塞勒（图片自网络）

他们都是犹太人，都极其聪明，都得了诺贝尔经济学奖。卡尼曼你一定不陌生，我们都通过他的那本畅销书《思考，快与慢》，对他有了一定的认识。他其实是个心理学家。误打误撞成为行为经济学的开创者。他一直算是经济学的局外人。2002年，他得奖时，非常意外。据说，因为他太过激动，居然不小心把自己锁在办公室外，闹了个大笑话。

塞勒呢，算是把行为经济学开枝散叶的新一代。如果你看过2015年，好莱坞热门电影《大空头》，他在里面有出境。有兴趣，你可以去看一看。多年学术路上，他都被认为非主流。据说，法律经济学创始人波斯纳，听了塞勒演讲抗议说，这完全违反科学嘛。

卡尼曼评价塞勒，说他最大的优点就是很懒。别以为这不好。如果你熟悉思想史，就知道很多创新，基本是懒人推动的。塞勒的朋友评价他说，塞勒私下是个非常风趣的人，有点冷幽默，也敢提尖锐问题。我认为这些性格，反而成就了他。在别人眼里，他有点离经叛道，并且一直勇敢挑战传统经济学。2017年他获得诺奖，表示行为经济学正式登堂入室。

## 行为经济学的挑战

可见，行为经济学得到承认，其实是这不到二十年的事。为什么那么慢呢？我们学过斯密，他奠定了经济人或者说理性人基础。这成为主流经济学或者说理性主义者的出发点，且深入人心。行为经济学的爆发，在于它对这一存在两百年的基础，发起了挑战，面对的困难，相信你可以想象得出来。

直到1985年，双方有了第一次诺奖级别的“辩论赛”。地点在芝加哥大学。双方辩手都是你熟知的，经济学诺奖的获得者，行为经济学阵营，由赫伯特·西蒙、特沃斯基和卡尼曼带领，肯尼斯·阿罗友情支持。理性主义者的阵营，是罗伯特·卢卡斯、默顿·米勒领队。不仅如此，就连观众中，都有六七位后来的诺奖得主。但是，大家争来争去，其实也各说各话。塞勒当时还只是毛头青年，决定来点幽默感。他向大家提出两个命题，第一，理性模型是无用的，第二，所有行为都是理性的。这两个命题，显然双方都同意是错误的。他问大家，那么，为什么还要浪费时间反驳彼此？

话虽如此，但双方后来还是各持己见。我认可一种评价，塞勒得奖代表经济学新范式的兴起。**范式就是思维框架。一个范式的兴起，往往意味着，它可以解释很多以前觉得没法解释的问题。**但是，等它成为权威范式，往往又会有了惰性。开始阻碍新的范式取代他。比如，大家习惯地心说的时候，最早提出日心说的哥白尼。即使更正确，也会被认为是异端。

经济人，指的是理性地追求自我利益的人。但你看下你身边，就感觉不太对。无论如何定义，人并不总是理性的。比如很多利他行为，《哈利·波特》作者罗琳。这位单身母亲曾经穷困失业。成功后，她捐出1500万美元。而更多的人，是在默默捐款。更不说，人类总是做出一些明显不理性的决策。金融市场上的追涨杀跌，就不说了。还有各种在泡沫顶端冲入市场的，或者相信骗局的。

当然，主流经济学也不是视而不见。通过信息短缺啊、价格粘性啊、金融摩擦啊这些理论，希望完善主流模型，用来解释这些行为。结果，看似能自圆其说。但是随着行为经济学的兴起，传统上的很多解释，遭遇了新的挑战。卡尼曼和塞勒的研究，就极大地刷新了对于理性人的认知。他们提出的前景理论、心理账户等词语，已经在很多领域应用广泛。

## 框架效应

卡尼曼有一个著名的理论叫框架效应，框架效应说的是，面对同一个问题的时候，人们会因为表述方式的不同，导致最终采取的决策也不同。

卡尼曼用一个试验来说明这一点，相信你很熟悉，不妨重温一下。这个试验假设，美国正在面对一种异常的疾病，这种疾病可能导致600人死亡。有两种治疗方案：A方案，可能救治200人；B方案，1 / 3的概率能救治600人，2 / 3的概率无人获救。参与试验的人种，有72%的人选择了A方案。

卡尼曼又尝试变换了一下表述，假设面对这种异常疾病的时候，现在有另外两种治疗方案：C方案，死亡400人；D方案，1 / 3的概率没有人死，2 / 3的概率600人全部死亡。这回有78%的人选择了方案D。

其实相信你已经看出来了，方案ABCD最终导致的结果其实是一样的。**但就是因为表述的不同，让人们采取了不同的决策。这也说明，人并非理性的。**

## 塞勒对经济人认知的崩溃

塞勒对经济人认知，也有过一次崩溃。和他刚做老师的经历有关。他教微观经济学。也算尽心尽力。但学生不满意。倒不是课上得不好，而是成绩不高。总分为100分的考试，全班平均分只有72。学生觉得不好看。他觉得不太能理解。因为最终成绩是以A、B、C、D划分的。考试分数，其实不影响大家等级。解释了半天，学生对于72的平均分，还是很愤怒。

年轻老师惹学生不高兴，就是个饭碗问题了。塞勒做了弥补。怎么办？把考试总分从100分提高至137分。学生答对其中70%问题，就是96分。相当于平均分是96分。这样一来，皆大欢喜。当然，学生们也知道满分是137。但是137不容易与百分制直接换算，看到自己分数接近或超过100。大家欣喜若狂，也懒得去想。其实，成绩没啥变化。

你可能说，这些大学生真傻。但这种犯傻的行为，在现实世界中到处都是。类似案例，行为经济学里很多。简直像人类蠢事傻事大集合。大跌眼镜之余，我们也可以思考更多。看似错误的行为，对于刷新认知有什么作用？人，不具有主流经济学理想中的理性。至少生活中大部分情况不是。甚至，在做关键决策时候也并不是。说白了，**人的理性具有有限性，人天生具有非理性倾向。**这不是全然颠覆主流经济学，而是拓展经济学对于人性的认知。经济人的模型，存在有限性。

## 人的非理性价值

大家都说，这是人工智能时代。人的优势在哪里？理性，可能拼不过机器人。这时，人的非理性其实有了更多价值。**人类进化到今天，绝不仅仅是理性的结果，也是非理性的结果。在有利于人类生存的意义上讲，有些非理性比理性更有利。**比如卡尼曼的案例，后来的行为科学家又有了新发现。如果实验人数不是600，而是60。那么多数人的决策，并不会受到表述不同的影响。其原因就在于，原始人的社交范围往往是在100人以内。在这个数字范围内，人们更容易受到非理性因素的影响。