



# 行为经济学

---

## 第三十章



# 什么是行为经济学？

---

- 是一门研究经济决策者所作选择的学问，也是一门试图评估现代经济学中主流的理性选择模型的强弱的学问。



# 理性选择模型

---

- 假如他所做的选择为其所有可行选择中最受偏好的选择，决策者的选择是**理性**的。
- 从很多标准来看，理性选择模型在应用到确定情况下的消费者选择时很成功。对于这些问题它很好地预测了人们的决策行为。
- 但是任何模型都只是一个近似。



# 行为经济学的价值

---

- 行为经济学已经展示了理性选择模型在某些情况下的行为预测并不是很理想。
- 这些结果使得经济学家开始思考理性选择模型该如何改进。



# 行为经济学：框架效应

---

- 选择如何**构架**会严重影响选择的结果。



# 行为经济学：框架效应

---

- 选择如何**构架**会严重影响选择的结果。
- 你是否愿意在昂贵的理发店支付\$10来得到一瓶洗发水？



# 行为经济学：框架效应

---

- 选择如何**构架**会严重影响选择的结果。
- 你是否愿意在昂贵的理发店支付**\$10**来得到一瓶洗发水？
- 你是否愿意在折扣店支付**\$10**来购买一瓶洗发水？



# 行为经济学：框架效应

---

- 选择如何**构架**会严重影响选择的结果。
- 你是否愿意在昂贵的理发店支付**\$10**来得到一瓶洗发水？
- 你是否愿意在折扣店支付**\$10**来购买一瓶洗发水？
- 一般来说，这些洗发水除了包装之外其它基本都一样。





# 行为经济学：框架效应

---

- 有完全信息的理性选择模型认为消费者会支付低的价格来获取洗发水，因为包装相对洗发水来说并不是很重要。
- 但是许多人喜欢买更贵的洗发水。



# 行为经济学：框架效应

---

- 600 个人的生命受到威胁
  - 方案 (a) 能挽救 200 人的生命。
  - 方案 (b) 挽救 600 人的概率为  $1/3$ ，挽救不了人的概率为  $2/3$ 。
- 你会选择哪一种方案 (a) 还是 (b)?



# 行为经济学：框架效应

---

- 600个人的生命受到威胁
  - 方案 (c)造成 400
  - 方案(d) 造成600死亡的概率为  $2/3$  ，没有人死亡的概率为 $1/3$ 。
- 你会采用哪种方案， (c) 还是 (d)?



# 行为经济学：框架效应

---

- 600 个人的生命受到威胁
  - 方案 (a) 能挽救 200 人的生命。
  - 方案 (b) 挽救 600 人的概率为  $1/3$ ，挽救不了人的概率为  $2/3$ 。
- 600 个人的生命受到威胁
  - 方案 (c) 造成 400
  - 方案 (d) 造成 600 死亡的概率为  $2/3$ ，没有人死亡的概率为  $1/3$ 。

除了它们是如何构架的之外，这些问题是一样的。  
然而人们通常的选择确是不一样的。



# 行为经济学：锚定效应

---

- 锚定效应是指根据类似不相关信息所做出的选择对行为人造成的影响。



# 行为经济学：锚定效应

---

- 锚定效应是指根据类似不相关信息所做出的选择对行为人造成的影响。
- 有人曾对一些人进行过一个轮盘实验。每个人先观察轮盘转出来的数字然后询问他们每个人联合国中的非洲国家的数量是否比轮盘转出来的数字大。然后，每个人被要求来猜测联合国中的非洲国家的数目。
- 猜测明显地受到轮盘转出来的数字的影响。



# 行为经济学：锚定效应

---

- 锚定效应是指根据类似不相关信息所做出的选择对行为人造成的影响。
- 一个简单掷硬币赌单双的游戏。把两枚银币抛向空中，假如两枚硬币同时出现正面或者反面，那么你获胜，否则你就输。因此你有一半的概率赢一半的概率输。每次抛掷都是一个独立事件。然而先获胜的参与者比输的参与者更加愿意进行下一次赌博。



# 行为经济学：锚定效应

---

- 人们经常坚持默认的选择，即使它不是很好。
- 你开始一个有健康保险福利的工作。默认保险人可能不是你的首选，但许多人从来没有改变。





# 行为经济学：锚定效应

---

- 人们经常坚持默认的选择，即使它不是很好。
- 你开始一个有健康保险福利的工作。默认保险人可能不是你的首选，但许多人从来没有改变。
- 你开始一个有退休金的工作。默认情况下，你的退休金进入低收益率货币市场账户。您可以更改到一个更高的收益率股市帐户。许多人仍保留默认选项。



# 行为经济学：锚定效应

---

- 人们经常坚持默认的选择，即使它不是很好。
- 你开始一个有健康保险福利的工作。默认保险人可能不是你的首选，但许多人从来没有改变。
- 你开始一个有退休金的工作。默认情况下，你的退休金进入低收益率货币市场账户。您可以更改到一个更高的收益率股市帐户。许多人仍保留默认选项
- 然而理性选择模型认为次等选择会被马上取代。



# 行为经济学：增加的选择

---

- 假如可供的选择方案增多，你的境况是否会变坏？
- 理性选择模型认为不会。



# 行为经济学：增加的选择

---

- 假如可供的选择方案增多，你的境况是否会变坏？
- 理性选择模型认为不会。
- 医疗药品药方方案给出了**1000**多种额外的保险选择。许多受益人抱怨他们不知道如何选择。许多人想要更少的选择方案。



# 行为经济学：增加的选择

---

- 假如可供的选择方案增多，你的境况是否会变坏？
- 理性选择模型认为不会。
- 医疗药品药方方案给出了**1000**多种额外的保险选择。许多受益人抱怨他们不知道如何选择。许多人想要更少的选择方案。
- 你想在餐馆的菜单上看到多少菜肴？你愿意花多大力气在点菜上？



# 行为经济学：偏好的学习

---

- 你是否尝试过吃一种新的食品，喝一种新的饮料？  
这是否是对你自身偏好的学习？
- 假如一个可卡因上瘾者在第一次尝试可卡因时知道它是一种能使人上瘾的药品，那么他还会不会吃那种药品？



# 行为经济学：偏好的学习

---

- 你是否尝试过吃一种新的食品，喝一种新的饮料？这是否是对你自身偏好的学习？
- 假如一个可卡因上瘾者在第一次尝试可卡因时知道它是一种能使人上瘾的药品，那么他还会不会吃那种药品？
- 理性选择模型认为这种现象不会发生，因为它假定你已经完全知道你的偏好了。因此没有什么对自己的偏好进行了解。



# 行为经济学：不确定性

---

- **大数定律**告诉我们大样本随机抽样的均值是很接近整体事件的均值的。
- Kahneman 和 Tversky的**小数定律**认为个人的决策会受到小样本结果的过度影响，尤其是在个人亲自经历了采样的过程的情况下。





# 行为经济学：不确定性

---

- 为什么人们会到赌场赌博，即使他们知道赌场利润惊人，并且一般而言，赌客是赔钱的？



# 行为经济学：不确定性

---

- 为什么人们会到赌场赌博，即使他们知道赌场利润惊人，并且一般而言，赌客是赔钱的？
- 为什么当人们购买新电器（例如，冰箱或电视）时，会同时购买电器使用寿命早期故障保险，即使发生故障的概率很低，并且保险的期望价值远远低于它的价格。



# 行为经济学：不确定性

---

- 为什么人们会到赌场赌博，即使他们知道赌场利润惊人，并且一般而言，赌客是赔钱的？
- 为什么当人们购买新电器（例如，冰箱或电视）时，会同时购买电器使用寿命早期故障保险，即使发生故障的概率很低，并且保险的期望价值远远低于它的价格。
- 证据就是，人们总是给偶然事件赋予一个更大权重，而不总是让行为符合期望效用最大化的选择。



# 行为经济学：沉没成本

---

- 一个很普遍的现象是：一个人为了收回购买房子时支付的花费时仍将该房子重新进行装修（**沉没成本**）后出售，即使他知道买者并不在意他过去的花费。



# 行为经济学：沉没成本

---

- 一个很普遍的现象是：一个人为了收回购买房子时支付的花费时仍将该房子重新进行装修（**沉没成本**）后出售，即使他知道买者并不在意他过去的花费。
- 然而，理性选择模型认为沉没成本并不影响当期决策。



# 行为经济学：递延成本

---

- 一个月后收到的\$1经常会比现在收到的 \$1 的价值低。
- 假如一个月后收到的\$1的当期价值为  $\$ \delta < \$1$ ，那么个人的每月时间贴现率为  $\delta < 1$ 。



# 行为经济学：递延成本

---

- 一个月后收到的\$1经常会比现在收到的 \$1 的价值低。
- 假如一个月后收到的\$1的当期价值为  $\$ \delta < \$1$ ，那么个人的每月**时间贴现率**为  $\delta < 1$ 。
- 两个月后收到的\$1的现值为  $\delta \times \$ \delta = \$ \delta^2$ 。
- 更一般地，n个月后收到的\$1的现值为 **$\$ \delta^n$** 。
- 这称为**指数贴现**。



# 行为经济学：递延成本

---

- 指数贴现：n月后收到的\$1的现值为 $\delta^n$ 。
- **时间一致性**；个人对于将来成本和收益的评价并不会随着时间改变。





# 行为经济学：递延成本

---

- 指数贴现：n月后收到的\$1的现值为 $\delta^n$ 。
- **时间一致性**：个人对于将来成本和收益的评价并不会随着时间改变。
- 3个月后收到 \$1可以看作是：
  - 得到3个月后将收到\$1的承诺，其现值为： $\delta^3$ 。或者
  - 一个月后得到承诺，他将在第3个月收到\$1，其现值为： $\delta \times \delta^2 = \delta^3$ 。



# 行为经济学：递延成本

---

- 指数贴现：n月后收到的\$1的现值为 $\delta^n$ 。
- **时间一致性**：个人对于将来成本和收益的评价并不会随着时间改变。
- 3个月后收到 \$1可以看作是：
  - 得到3个月后将收到\$1的承诺，其现值为： $\delta^3$ 。或者
  - 一个月后得到承诺，他将在第3个月收到\$1，其现值为： $\delta \times \delta^2 = \delta^3$ 。
- 但是人们似乎对这些选择持不一样的评价。



# 行为经济学：递延成本

---

- **双曲线贴现**：n个月后收到的\$1的现值为： $\$1/(1 + kn)$ ， $k > 0$ 。
- 双曲线贴现不具有时间一致性。
- 3个月后收到 \$1可以看作是：
  - 得到3个月后将收到\$1的承诺，其现值为： $\$1/(1 + 3k)$ 。



# 行为经济学：递延成本

---

- **双曲线贴现**：n个月后收到的\$1的现值为： $\$1/(1 + kn)$ ， $k > 0$ 。
- 双曲线贴现不具有时间一致性。
- 3个月后收到 \$1可以看作是：
  - 得到3个月后将收到\$1的承诺，其现值为： $\$1/(1 + 3k)$ 。
  - 一个月后得到承诺，他将在第3个月收到\$1，其现值为： $\$(1/(1 + k)) \times (1/(1 + 2k))$



# 行为经济学：递延成本

---

- **双曲线贴现**：n个月后收到的\$1的现值为： $\$1/(1 + kn)$ ， $k > 0$ 。
- 双曲线贴现不具有时间一致性。
- 3个月后收到 \$1可以看作是：
  - 得到3个月后将收到\$1的承诺，其现值为： $\$1/(1 + 3k)$ 。
  - 一个月后得到承诺，他将在第3个月收到\$1，其现值为： $\$(1/(1 + k)) \times (1/(1 + 2k))$
- 与理性选择模型不同的是：有很多证据表明双曲线贴现比指数贴现更加贴近现实。



# 行为经济学：自我控制

---

- 今天你下定决心要戒烟并且这么做了，但是明天你又开始吸烟了。
- 你的新年计划是每天锻炼，但是你并没有坚持。



# 行为经济学：自我控制

---

- 今天你下定决心要戒烟并且这么做了，但是明天你又开始吸烟了。
- 你的新年计划是每天锻炼，但是你并没有坚持。
- 理性选择模型假定你已对你自身的偏好了如指掌并且该偏好不会随着时间改变。假如情况果真如此，那么你今天所做的关于将来的决策不会随着时间改变。



# 行为经济学：信心水平

---

- 男人比女人更加对自己的决策有信心。
- 理性选择理论认为性别不会影响所做出的决策。





# 行为经济学：社会规范

---

- 考虑如下的游戏：
- 仅有你来决定一美元在你和另一个人之间的分配。这种情况只会发生一次。你不知道另一个人，另一个人也不知道你。
- 你会如何分配这一美元？



# 行为经济学：社会规范

---

- 考虑如下的游戏：
- 仅有你来决定一美元在你和另一个人之间的分配。这种情况只会发生一次。你不知道另一个人，另一个人也不知道你。
- 你会如何分配这一美元？
- 假如是\$100呢？



# 行为经济学：社会规范

---

- 考虑如下的游戏：
- 仅有你来决定一美元在你和另一个人之间的分配。这种情况只会发生一次。你不知道另一个人，另一个人也不知道你。
- 你会如何分配这一美元？
- 假如是\$100， \$1,000,000呢？



# 行为经济学：社会规范

---

- \$1? \$100? \$1,000,000?
- 理性推理认为由于另一个人必须接受你给他的分配额，他对分配没有决策权，他什么也得不到，而你将得到所有钱。



# 行为经济学：社会规范

---

- \$1? \$100? \$1,000,000?
- 理性推理认为由于另一个人必须接受你给他的分配额，他对分配没有决策权，他什么也得不到，而你将得到所有钱。
- 但是选多人还是会给少量的份额给其他人。分配的数额越少，可能分配的越公平。



# 行为经济学：社会规范

---

- 考略如下一个游戏：
- 你提出一个如何分配一美元的方案。假如另一个人接受你的方案，那么就按照你的方案来分配。假如另一人不接受你的方案，那么你们两个人都什么得不到。
- 你会如何分配这一美元？



# 行为经济学：社会规范

---

- 理性推理认为你会至少给一美分给另一个人，因为假如他拒绝，他将什么也得不到。
- 很多证据表明，很多仅分配**30**美分或者更少的方案会因为分配不公平而遭到另一人的拒绝。很多分配大约**40**美分的方案则被另一个人接受。



# 行为经济学：社会规范

---

- 理由是假如你自己持有一美元很大一部分会冒犯另一个人。同时，你持有的份额越多，另一个人拒绝的成本也越低。你了解这点后，你会分配给他接近但少于\$1/2的份额。
- 关于平分的公平社会规范导致了假如你不公平，另一人会惩罚你。





# 行为经济学：它的价值何在？

---

- 科学随着对现有理论不足的修正而进步。理性选择模型就是这样一个理论。
- 行为经济学的价值在于它指出了理性选择理论的不足，从而为经济学家指出了改进的方向，从而增加经济科学的适用性。