

行为经济学

我们已经学习过的消费者选择的经济模型不仅简单而且优美,也是许多经济分析的出发点。然而,消费者选择的经济模型并不是全部。在许多场合,要精确描述选择行为,更细致的消费者行为模型是必要的。

行为经济学(behavioral economics)研究消费者实际上如何进行选择。它借鉴部分心理学的理论来预测消费者将如何作出选择。行为经济学的许多预测偏离常规的理性消费者的经济模型的分析结论。

在本章中,我们讨论部分已得到行为经济学家确认的重要经济现象,并将行为经济学的分析结论与在本书以前章节中说明的结论进行比较。^①

31.1 消费者选择的框架效应

在消费者行为的基本模型中,一般利用红铅笔或蓝铅笔、汉堡包和炸薯条等抽象语言描述选择对象。然而,在现实生活中,人们的选择强烈地受到选择对象的呈现方式或框架效应(framing effects)的影响。

相同的褪色牛仔裤,放在旧货店销售与放在专卖店销售或许获得非常不同的反应。即使购入股票与出售股票的交易最终获得相同的资产组合,但在感觉上购入股票的决定非常不同于出售股票的决定。书店可能售出大量标价 29.95 美元的书籍,但标价 29.00 美元的相同书籍可能无人问津。

这些都是框架效应的事例。框架效应在选择行为中起着非常重要的作用。事实上,市场营销的许多方法都基于对消费者选择中的行为偏差的理解和运用。

疾病治疗困境

框架效应在涉及不确定性的选择中特别普遍。例如,考虑以下的决策问题:^②

① 本章的写作得益于以下文献:科林·F.卡默勒、乔治·洛温斯坦和马修·雷宾(Colin F. Camerer, George Loewenstein and Matthew Rabin):《行为经济学进展》(*Advances in Behavioral Economics*),普林斯顿大学出版社 2003 年版;特别是其中卡默勒和洛温斯坦的导论性综述。相关问题的讨论也引用其他著作。

② A. Tversky and D. Kahneman, 1981, "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice", *Science*, 211, 453—458.

一种严重的疾病在威胁着 600 个人的生命。你必须在两种治疗方案 A 和 B 中作出选择,每种治疗方案产生如下后果。

治疗方案 A 肯定可以拯救 200 人的生命。

治疗方案 B $1/3$ 的可能性可以拯救 600 人的生命; $2/3$ 的可能性无法拯救 600 人的生命。

在方案 A 和方案 B 中,你选择哪个治疗方案?现在,考虑从以下治疗方案中进行选择。

治疗方案 C 肯定无法拯救 400 人的生命。

治疗方案 D $2/3$ 的可能性无法拯救 600 人的生命; $1/3$ 的可能性可以拯救 600 人的生命。

现在,你又会如何选择治疗方案?

尽管治疗方案 A 与 C、治疗方案 B 与 D 的治疗结果分别完全相同,但在描述可以拯救多少人生命的正面信息框架的比较中,多数人认为治疗方案 A 的选择优于治疗方案 B;而在负面信息框架的比较中,多数人选择治疗方案 D 而不是治疗方案 C。显然,与消极地(以无法拯救多少人生命的方式)表述问题的治疗方案相比,积极地(以可以拯救多少人生命的方式)表述问题的治疗方案更富有吸引力。

即使专业的决策专家也会陷入框架效应的陷阱。在心理学家尝试对医生进行对上述治疗方案作出选择的实验中,72%的医生选择安全的治疗方案 A 而不是冒险的治疗方案 B,但在消极地表述治疗方案的实验中,只有 22%的医生选择安全的治疗方案 C,而 72%的医生选择了冒险的治疗方案 D。

我们很少有人面临生死抉择,许多的选择事项都是类似买卖股票的世俗性选择。关于投资组合的理性选择理想地依赖于对各种可能投资结果的评估而不是人们如何获取投资机会。

例如,假设给你 100 股 Concrete-Block.com 的股票。(这个公司的口号是:“我们放弃股票,你们支付包装和运输费用。”)尽管事实上你从没考虑过购买这个公司的股票,你还是不愿意出售作为礼物得到的该公司股票。

人们往往不愿意出售亏本的股票,认为亏本的股票还有可能反弹。亏本的股票是有反弹的可能,但它们并没有反弹。你最终不应该让历史来决定自己的投资组合,正确的问题是你现在是否具有选择自己理想的投资组合的机会。

锚定效应

上述的 Concrete-Block.com 的假设事例与所谓的锚定效应(anchoring effect)有关。锚定效应的想法是人们的选择可能完全受到虚假信息的影响。在经典研究中,被实验者旋转抓阄转轮得到与某个主题相关的数字。^①这个相关主题是回答加入联合国的非洲国家的总数是大于还是小于抓阄转轮显示的数字。

被实验者回答完以上问题后,还被要求对加入联合国的非洲国家的总数给出自己的

^① D.Kahneman and A.Tversky, 1974, "Judgment under uncertainty: Heuristics and biases", *Science*, 185:1124—1131.

最好猜测。尽管抓阄转轮显示的数字显然具有随机性，但转轮显示的数字还是对被实验者具体猜测的数字产生显著的影响。

在一个相似的实验中，给 MBA 学生一瓶昂贵的葡萄酒，并询问他们是否愿意为这瓶葡萄酒支付与自己社会保障卡号的最后两位数字相同的价格。例如，社会保障卡号的最后两位数字是 29 时，问题就变成：“你是否愿意为这瓶葡萄酒支付 29 美元？”

在回答完以上问题后，还要求 MBA 学生回答“自己愿意为这瓶葡萄酒支付的最高价格是多少？”的问题。学生对后一个问题的回答强力地受到自己社会保障卡号的最后两位数字所决定的价格的影响。例如，社会保障卡号的最后两位数字等于或低于 50 的学生愿意支付平均的价格是 11.62 美元，而社会保障卡号的最后两位数字高于 50 的学生愿意支付的平均价格是 19.95 美元。

这些选择似乎只是实验室的游戏，但一些非常严肃的经济决策也会受选择框架方式的微小变化的影响。

例如，考虑年金计划的选择问题。^①

部分经济学家研究了自动加入 401(k) 计划的三个大企业的数据。雇员可以不加入 401(k) 的年金计划，但他们必须明确地表示不愿加入的意向。经济学家发现具有自动加入条款的 401(k) 计划的员工加入率非常高，超过 85% 的员工接受自动加入 401(k) 计划的默认选择。

这是一个好消息，但坏消息是自动加入 401(k) 计划的全部员工都选择默认投资，典型的是具有很低收益和每月低投资额的货币市场基金。企业大概尽量选择非常保守的投资策略以避免资产损失和员工可能提出的法律诉讼。

接着，经济学家分析了参加没有自动加入的默认选择的年金计划的企业。这些企业要求员工在开始工作的第一个月内必须选择要么加入 401(k) 计划要么延缓加入 401(k) 计划。

通过去除不加入 401(k) 计划和参加低收益基金的标准默认选择，这个“积极决策”的方法将新雇员的 401(k) 计划的参加率从 35% 提高到 70%。进一步地，加入 401(k) 计划的员工压倒性地选择了高储蓄率。

就像 401(k) 计划这一事例所显示的那样，仔细设计人力资源收益计划会使得所选择的计划明显不同于其他计划，并潜在地对消费者储蓄行为产生巨大影响。

选择分类

人们经常对如何理解自己的行为感到困惑，发现很难预测自己在不同环境条件下实际上会作出什么选择。例如，市场营销学教授在课堂上连续三周要求学生从六份不同的快餐中选择自己可能消费的一种快餐。^②（你应该这样幸运！）一种实验要求学生必须事先选定快餐，而另一种实验是让学生每天选择快餐，并在当天吃掉自己选择的快餐。

学生必须事先选择快餐时，会选择不同的快餐组合。实际上，在事先选择的实验中，

^① James Choi, David Laibson, Brigitte Madrian, and Andrew Netrick, “For Better or for Worse: Default Effects and 401(k) Savings Behavior”, NBER working paper, W8651, 2001.

^② I. Simonson, 1990, “The Effect of Purchase Quantity and Timing on Variety-seeking Behavior”, *Journal of Marketing Research*, 17:150—164.

有64%的学生每周选择不同的快餐,而在当天选择的实验中,只有9%的学生每周选择不同的快餐。面临一次性选择的时候,人们明显地愿意选择多样性而不是单一性。然而,人们在实际进行选择的时候,又会作出使自己满足程度最高的选择。我们都是自己习惯的产物,即使在快餐的选择问题中。

过多选择

常规理论认为选择越多越好,但这种主张忽视了决策成本。在富裕国家,消费者很容易对各种选择不知所措,从而使得他们更难作出自己的选择。

在一个实验中,两名市场营销专家在超市设立果酱展示柜台,^①一个柜台展示24种风味的果酱,而另一个柜台只提供6种风味的果酱。更多顾客聚集在24种果酱的柜台前,但聚集在6种果酱柜台前的顾客更多地购买果酱。更多的选择能够吸引购物者,但24种果酱柜台的丰富备选对象又反而使得购物者更难作出自己的选择。

两名行为金融学家希望知道相同的过多选择问题是否也出现在投资者的决策问题中。他们发现设计自己养老金投资组合的人们在做出自己的选择时,更倾向于选择这样的投资组合,自己从自我选择的投资组合获得的满足度恰好等于周边同事选择平均投资组合时获取的满足度。给予人们拥有构建自己养老金投资组合的更多弹性并不能使得投资者得到更大程度的满足。^②

构造的偏好

我们如何解释这些事例?心理学家和行为经济学家认为偏好并不指导选择,只能通过选择的实验局部地发现偏好。

想象观察到有人在超市挑出一个番茄,将它放下,随后又挑出这个番茄。他是否要这个番茄呢?其价格质量组合是否可接受?你观察到以上挑选番茄的现象时,你认为挑选番茄的购物者正处于是否进行选择的边界位置。然而,心理学家将挑选番茄的现象解释成购物者正在发现自身的偏好。

常规理论认为偏好是预先存在的。根据这种观点,偏好可以解释行为。相反地,心理学家却认为偏好是构造出来的,人们通过自己的选择和消费行为发展或创造出偏好。

似乎心理学模型能更好地解释实际发生的现象,但以上两种观点并不完全是相互矛盾的。我们已经知道,一旦可以通过某种神秘的过程发现偏好,偏好就趋向于确定具体的选择行为只要作出了选择,选择就趋向于产生具体的决策。如果你试图从最终挑选好番茄的消费者手中购买那个番茄,你就要为这个番茄支付更高的价格。

31.2 不确定性

通常的选择已够复杂,而不确定性下的选择往往更显得特别不易处理。我们已经知道人们的决策依赖于各种备选对象的描述方式,但在不确定性下的选择问题中还存在许

^① Sheena S. Iyengar and Mark R. Lepper "When Choice is Demotivating: Can One Desire Too Much of a Good Thing?" *Journal of Personality and Social Psychology*, 2000.

^② Shlomo Benartzi and Richard Thaler, "How Much is Investor Autonomy Worth?" UCLA working paper, 2001.

多其他偏差。

小数定律

如果你学过统计学，你就可能熟悉大数定律。大数定律是一个数学原理，其大致含义是：总体的大样本的平均值接近于总体的均值。

小数定律是一种心理学描述，其含义是：人们往往受到小样本的过度影响，特别是对于自己亲身经历过的事情。^①

考虑以下问题：^②

“某镇有两家医院提供医疗服务。较大的医院每天大约有 45 个婴儿出生，较小的医院每天大约有 15 个婴儿出生。就像你知道的那样，出生婴儿的一半左右是男婴。然而，男婴的确切比率每天都是不一样的。有时可能高于 50%，有时可能低于 50%。在一年的时间内，每家医院都记录男婴出生比率超过 60% 的天数。你认为哪家医院记录的相应天数会多一些？”

在针对医学院学生的调查中，22% 的学生认为大医院记录的男婴出生比率超过 60% 的天数要多些，而 56% 的学生认为两家医院记录的男婴出生比率超过 60% 的天数应该相同。只有 22% 的学生正确地说出了小医院的男婴出生比率超过 60% 的天数要多些的结论。

如果正确答案对你而言显得非常特别，那么假设小医院每天出生 2 名婴儿，大医院每天出生 100 名婴儿，小医院大约在 25% 的时间内出生的婴儿都是男婴，但这对大医院是非常罕见的事情。

相关的问题是人们很难认识到随机性。一个实验要求实验参与人记录随机投掷硬币 150 次的实验结果。大约 15% 的实验记录包含连续三次出现硬币正面或连续三次出现硬币反面的结果，但这种结果随机出现的可能性是 25%。只有 3% 的实验记录包含连续四次出现硬币正面或连续四次出现硬币反面的结果，而概率论告诉我们，连续四次出现正面或反面的可能性是 12%。

这个事例对博弈论具有重要的意义。我们知道，人们在许多场合应该随机地选择自己的博弈策略，从而需要博弈对手始终猜测自己的策略。然而，根据心理学文献，人们并不擅长于随机选择自己的博弈策略。另一方面，人们也不擅长于找出非随机性的博弈策略，至少对于没有经过多少统计学训练的人是如此。混合策略均衡的结果不是数学无法预测的选择，而是博弈参与人在博弈中无法预测那些数学预测的选择。

有经济学研究人员分析温布尔登的网球半决赛和决赛。^③理想状况是，网球选手应该不时变换发球的落地点，使得对方无法猜测发球的方向。然而，即使熟练的选手也无法达到人们预期的那种发球水平。研究成果如下：

① 小数定律这一术语源自以下文献：A. Tversky and D. Kahneman, 1971, "Belief in the Law of Small Numbers", *Psychological Bulletin*, 76, 2 105—110。正文的许多讨论都基于加州伯克利大学的 Matthew Rabin 的工作论文："Inference by Believers in the Law of Small Numbers"。

② A. Tversky and D. Kahneman, 1982, "Judgments of and by Representativeness", in *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*, D. Kahneman, P. Slovic, and A. Tversky, Cambridge University Press, 84—98。

③ M. Walker and J. Wooders, 1999, "Minimax Play at Wimbledon", University of Arizona Working paper.

“我们的实验表明：网球选手不能很好地随机发球；为符合随机发球的要求，他们稍微频繁地从左到右或相反地变换发球的落地点。这个结果也与大量心理学和经济学的实验研究相吻合，那些实验研究表明试图真正随机行动的人们往往过于频繁地变招。”

资产整合和规避损失

在我们讨论期望效用时，我们隐含地假设个人关心自己在各种不同状态中最终可以获得的总财富。这个假设就是资产整合假设。

即使多数人觉得接受资产整合假说是合理的事情，但对于经济学家而言，很难将这个资产整合假说付诸实践。人们一般非常在意避免小风险的事件，但又过多地接受了大风险的事件。

假设你每年可以得到 10 万美元的收入，还有机会参加投掷硬币的赌博。出现所投掷硬币的正面时，你赢得 14 美元；出现所投掷硬币的反面时，你损失 10 美元。这个赌博的期望收益是 12 美元，并只对你每年的总收入产生微小的影响。除非你在道德上反感赌博，不然这个赌博是非常吸引你的，你几乎肯定愿意参加。然而，使人感到意外的事情是大多数人都宁愿参加这种硬币赌博活动。

这种过度风险厌恶也出现在人们过度投保各种小概率事件的保险市场上。例如，尽管可以低成本地频繁调换自己的手机，但人们还是为自己手机的意外丢失购买保险。人们也购买几乎没有多少经济价值的有扣减的汽车保险。

在进行保险决策时，一般应该关注保险的损失补偿率(house odds)。假设手机保险的月保费为 3 美元或年保费为 36 美元，而新手机的价格是 180 美元，那么手机保险的损失补偿率是 $36/180$ 或 20%。只有你丢失手机的可能性超过 20% 或你有经济困难而无法更换新手机时，购买手机保险才能获益。

显然，相对于风险厌恶，人们更加规避损失。换言之，相对于自己可能遇到的实际结局，人们似乎对已经存在的现状赋予极大的权重。

在多次重复的实验中，两名研究人员将实验对象分成两个小组，并向一组成员发放咖啡杯。^①研究人员要求获得咖啡杯的小组成员报告各自愿意出售咖啡杯的最低价格，再要求没有得到咖啡杯的小组成员报告各自愿意购买咖啡杯的最高价格。既然实验对象的分组是随机的，咖啡杯的卖价和买价应该大致相等。然而，实验表明，咖啡杯的卖价和买价之间存在显著差异，卖价的中位数是 5.79 美元，而买价的中位数是 2.25 美元。显然，与没有咖啡杯的实验对象相比，获得咖啡杯的实验对象更不愿意放弃咖啡杯。不同于标准的消费者理论，实验对象的偏好受到了初始禀赋的影响。

相似的效应出现在所谓的沉没成本谬误(sunk cost fallacy)中。一旦购买某种东西，实际支付的费用就已“沉没”或不再能够恢复。未来的行为不应该受到沉没成本的影响。

然而，现实中人们往往关心自己为某种东西已经支付的成本。研究人员发现，波士顿的公寓所有者的挂牌价格是与公寓的购买价格相关的。^②就像以前指出的那样，即使买卖

① D.Kahneman, J.L.Kitsch, and R.Thaler, 1990, "Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem", *Journal of Political Economy*, 98, 1325—1348.

② David Genesove and Christopher Mayer, 2001, "Loss aversion and seller behavior: Evidence from the housing market", *Quarterly Journal of Economics*, 116, 4, 1233—1260.

股票遭受的损失可以获得税收抵扣,但股票的持有者还是非常不愿意遭受实际损失。

普通人受到沉没成本谬误影响的事实是非常有趣的,更值得关注的是经济学家没有关注这个谬误问题。例如,讨论波士顿公寓售价的经济学家发现,同购买自住公寓的个人相比,出于投资目的购买公寓的个人很少受到沉没成本的影响。

相似地,金融咨询专家很少不愿意承认股票投资损失,特别是在对股票投资损失有税收优惠的时候。显然,我们雇用专业咨询专家的理由之一,就是希望获得专业咨询专家对我们决策的无偏见分析。

31.3 时间

就像涉及不确定性的行为容易产生各种反常行为那样,与时间相关的行为也有自身的异常性。

贴现

例如,考虑时间贴现问题。经济学的标准模型是指数贴现模型,指数贴现假设人们依据固定比率对未来进行贴现。若 $u(c)$ 表示现在消费的效用, t 年后消费的效用似乎是, $\delta^t u(c)$, 其中 $\delta < 1$ 。

以上的指数贴现是一种简单的数学模型化方法,但还存在其他似乎能更好地拟合实际数据的贴现方式。

一个经济学家拍卖掉在未来不同时间支付收益的债券,并发现人们对未来收益的评价低于指数贴现模型预测的收益值。另一个被称为双曲线贴现的理论模型设想贴现因子不是 δ^t 而是 $\frac{1}{(1+kt)}$ 。

指数贴现特别引人瞩目的特征是行为的时间一致性。设想规划 3 期消费的个人的效用函数具有以下形式

$$u(c_1) + \delta u(c_2) + \delta^2 u(c_3)$$

第 1 期消费与第 2 期消费之间的边际替代率为

$$MRS_{12} = \frac{\delta MU(c_2)}{MU(c_1)}$$

第 2 期消费与第 3 期消费之间的边际替代率为

$$MRS_{23} = \frac{\delta^2 MU(c_3)}{\delta MU(c_2)} = \frac{\delta MU(c_3)}{MU(c_2)}$$

上式表示,消费者愿意用第 2 期消费替代第 3 期消费的边际替代率无论从第 1 期还是从第 2 期视角来看都是一样的。双曲线贴现不具备这种形式的边际替代率。进行双曲线贴现的个人对遥远未来的贴现幅度要高于对短暂未来的贴现幅度。

进行双曲线贴现的个人表现出时间不一致性(time inconsistency)。这类进行双曲线贴现的个人先制定自己未来行为的计划,但在计划规定的未来时间到来后,自己又希望做

与计划不同的其他事情。考虑决定花费 5 000 美元到欧洲旅游而不是节省开支的一对夫妻。他们理性地作出从明年夏天开始储蓄的决定。然而,第二年夏天来临时,他们又决定花钱去坐船游览。

自我控制

与时间一致性问题密切相关的是自我控制问题。几乎所有人都在一定程度上遇到过自我控制的问题。站在盥洗室的体重器上时,我们发誓要控制我们的卡路里和尽量吃得少些,但坐在摆满丰盛美餐的餐桌前时,我们的决心又非常容易消失。能理性控制饮食的人明显健康和身材苗条,而其他不能自我控制的人则不然。

重要的问题是人们是否知道自我控制的自身困难所在。如果我知道自己有拖延时间的倾向,或许我应该认识到有重大事情的时候,我就该立即完成任务,如果发现自己有过多承诺的倾向,或许我就该学会更多地说不。

然而,还有其他可能性。如果我知道自己明天很有可能屈服于多吃一块甜点的诱惑,那或许我在今天也会多吃一块甜点。肉体是脆弱的,精神也是脆弱的。

解决自我控制的方法之一是找到自己对未来行为的承诺方法。换言之,你可以找到一种方法使得你在未来偏离自己的理想行为时要承担更大的成本。例如,事先公开宣布自己未来行为的人们不太可能偏离自己事先计划的行为。有这样一种治疗嗜酒者的药品,嗜酒者服用了这种药品后如果饮酒会得暴病。还有针对减肥者的承诺机制,这种机制或者说装置可以使人感到自己胃不舒服而不愿多吃东西。

即使条件的变化使得既定的未来计划对人们没有吸引力,但不同个人之间的契约也能保证人们实施其既定的未来行动。根据相似的方法,人们可以雇用他人在自己偏离预定行为时对自己实施处罚,从而实际上产生自己与自己签订契约的效果。加入减肥中心、聘请运动教练和辅导员等都属于“购买自我控制”的各种方法。

例子:自负

自我控制的一种有趣变异是自负现象。两名金融经济学家布拉德·巴伯(Brad Barber)和特伦斯·奥迪恩(Terrance Odean)研究了拥有折扣交易账户的 66 465 个家庭的金融投资绩效。在他们的研究期间内,不频繁交易的家庭获得了 18% 的投资收益率,而最积极进行交易的家庭只获得了 11.3% 的投资收益率。

性别是明显影响过度交易的重要因素之一,男性的股票交易次数大大高于女性。心理学家一般都发现男性往往过度地相信自己的能力,而女性在大多数情况下往往表现得更现实。心理学家将男性的行为称为自利的归因偏差。男性(或至少多数男性)都将自己的成功看成是自己能力的结果,而非懒汉运气的结果。因此,男性也变得自负。

这种自负有来自金融学研究的回应。在折扣交易账户的样本中,男性的股票交易次数要比女性高 45%。这种过度交易导致男性的平均投资收益比女性整整低了一个百分点。正如巴伯和奥迪恩指出的那样,“交易或许有损于你的财富”。

31.4 策略互动和社会准则

特别有趣的心理学或社会学的行为出现在策略互动的场合。我们已经学习了博弈

论,博弈论试图预测理性博弈参与人会如何相互影响,还存在行为博弈论的学科,行为博弈论研究现实生活中的人们是如何相互作用的。事实上,存在说明人们的实际行为偏离纯理论预测的系统有力证据。

最后通牒博弈

考虑第 30 章简要讨论过的最后通牒博弈。回忆一下,最后通牒博弈是有提议者和回应者两个参与人的博弈。先给予提议者 10 美元,提议者再提出相互之间如何分配这 10 美元的报价。知道提议者的报价后,回应者需要回答是否接受提议者的报价。如果回应者接受报价,就根据报价分配 10 美元。如果回应者拒绝报价,博弈结束,双方的收益都为零。

首先,我们考虑完全理性的博弈参与人会如何行动。一旦回应者知道了分配方案,他的占优策略就是接受报价,这总比什么也没得到要好,毕竟可以假设我提议你在 10 美分和一无所得之间进行选择,难道你不觉得 10 美分比什么也没有要好?

假设理性回应者会选择任何数量,那么提议者应该选择将尽可能少的货币分给回应者,比如说只给对方 1 美分。博弈论预测的结局是一个极端的分配结果,提议者几乎可以得到全部 10 美元。

在分钱博弈实际发生时,博弈的结局并非如此。事实上,回应者往往拒绝自己认为不公平的报价。分给回应者的低于总量 30% 的报价被拒绝的可能性高于 50%。

当然,如果提议者知道回应者会拒绝不公平的报价,那么提议者会理性地希望采用接近平等分配的分配方案。平均分配趋向于回应者得到总量的 45% 而提议者得到总量的 55% 的分配方案,但平均分配方案被拒绝的可能性也有 16%。

有大量文献研究博弈参与人的特征会如何影响博弈结果。其中的一个例子是性别差异。性别差异的例子说明,男性倾向于接受更有利于自己的分配方案,尤其是在由女性提出分配方案的时候。

文化差异也很重要。某些文化可能比其他文化更注重公平的问题,从而使得人们拒绝自己认为不公平的提议。^①非常有趣的结果是,尽管对分配数量的报价受地区因素和文化因素的影响不大,但在可接受的分配方案之间存在系统性差异。用于分配的总量也很重要。如果分配总量是 10 美元,你也许不愿接受 1 美元。但如果分配总量是 1 000 美元,你是否愿意拒绝 100 美元呢? 显然,回应者发现自己很难获得更大份额的货币。

另一个变化是在博弈的设计上。一种变化是策略方法,具体要求回应者在知道对方提出的具体报价之前,给出自己可能接受的底线分配方案。提议者知道回应者事先进行决策,但不知道回应者最低愿意接受的分配额。这个实验设计趋向于增加提议者对分配量的报价,也就是使得分配更平等。

公平

最后通牒博弈研究的一个影响似乎与公平相关。多数人似乎自然地偏爱平等(或者

^① 参见 Swee-Hoon Chuah, Robert Hoffman, Martin Jones, and Geoffrey Williams, "Do Cultures Clash? Evidence from Cross-National Ultimatum Game Experiments", Nottingham University Business School working paper.

至少不是太不平等)分配。这不仅仅是一个个别现象,而是社会现象。即使在平均分配不直接地符合自身利益的时候,人们也愿意实施公平准则。

例如,考虑惩罚博弈。这个博弈是将最后通牒博弈扩展到存在可以观察到提议者或分配者的选择的第三方的场合。第三方可以选择从提议者收益中扣除部分收益的方法对提议者进行惩罚。^①

实验者发现大约60%作为第三方的观察者实际上会对提出不公平分配方案的提议者进行惩罚。不管是天生的还是后天习得的,在人类的天性中似乎存在拒绝不公平行为的因素。

事实上,各种文化中关于公平的社会准则存在差异,属于某些社会的个人对公平的评价很高,而属于其他社会的个人并不强烈地要求公平。不过,可以普遍感受到要求惩罚那些做了不公平事情的人的强烈意愿。这也意味着或许是相互公平行事的个人拥有更多的生存繁衍机会,因而爱好公平结果成为人类天性的一部分。

31.5 行为经济学的评价

心理学家、市场商人和行为经济学家已经收集了关于经济选择的基本理论如何错误或至少不完善的大量事例。

部分事例似乎是错觉。例如,对选择问题的不同描述可能影响决策的事实可能类似于人们对大小距离的判断受到图形表示方法影响的事实。如果人们花时间运用冷静推理的方法仔细考虑自己面对的选择问题,他们可能得到正确的结论。

毫无疑问,人们不可能完全按照经济行为的最简单理论行动,人们仍然可以作出没有100%正确的理论的反应。心理学家也已经发现,人们并没有真正理解物理学的简单原理。具体例子是,如果在绳子的一端系上一个重物,你再将这根绳子绕着头部旋转一周后放手,绳子所系的重物将如何飞行?

多数人重物将向圆周外飞行,而不能准确回答说重物将沿着圆周的切线方向运动。^②当然,人们的整个一生已经与物理世界密切相关。既然人们偶尔不能准确地认识到物理世界的原理,在人们对经济世界产生误解时,我们也不必感到多惊奇。

显然,我们对物理的直观理解已足以应付日常生活的需要。在业余或专业的体育运动中,尽管棒球运动员可以很好地投球,但棒球运动员未必能够描述棒球将如何运动。相似地,也可能出现以下意见:人们可能更擅长处理日常必须决策的各种事件,即使人们未必能很好地对这些事件进行抽象的推理分析。

对行为异常的另一种反应是,市场往往对理性行为给予奖赏,而对非理性行为予以惩罚。即使许多市场参与者并不理性行事,但那些理性者的聪明行事会对价格和市场交易结果产生最大的影响。这个观点给人确实如此的感觉。回忆一下不动产投资者比普通人

① 参见 Ernst Fehr and Urs Fischbacher, 2004, "Third-party Punishment and Social Norms", *Evolution and Human Behavior*, 25, 63—87。

② 参见 M. McCloskey, 1983, "Intuitive Physics", *Scientific American*, April, 114—123。

更少地受到沉没成本的影响的事例即可。

此外，你可能雇用专家帮助自己更好地进行决策。减肥咨询师或金融顾问能够对你如何饮食和如何投资的事项提供客观建议。如果你担心这些建议过于公正，你也可以总是雇用强硬的专家。

回到错觉的事例，我们使用规则或标尺的原因在于我们知道不能过于相信自己的眼睛。相似地，在进行重要决策的时候，询问无偏见专家的观点的做法是明智的。

小 结

1. 行为经济学讨论消费者实际上如何进行选择的问题。
2. 在许多情况下，实际的消费者行为不同于根据理性消费者的简单模型预测的行为。
3. 根据问题的不同表述，消费者作出不同的选择。
4. 默认选择非常重要。
5. 人们发现很难预测他们自己的选择行为。
6. 太多的选择可能让人不知所措，使得作决策很难。
7. 在与不确定性相关的选择问题中，选择行为特别成问题。
8. 在实验环境中人们倾向于表现出过度的风险厌恶。
9. 与传统理论所假定的相比，人们可能对未来进行更多的贴现。
10. 时间不一致性是指实际的选择可能最后与计划的选择不同。
11. 在最后通牒博弈中，一个博弈参与人提议如何分配一笔钱，另一个博弈参与人要么接受提议，要么拒绝提议而结束博弈。传统的博弈理论则预测会出现非常不公平的分配。
12. 消费者似乎具有对“公平”分配的偏好，并愿意对有不公平行为的人进行惩罚，即使这样也会损害到自身利益。

复习题

1. 假设要求被实验者摇奖买票。告诉一组被实验者，他们有 55% 的可能性买到票，而告诉另一组被实验者，他们有 45% 的可能性买不到票。哪个小组更愿意摇奖买票？这种效应的名称是什么？
2. 玛丽为自己的家庭制定了整周的膳食计划，而弗雷德负责每天购物。谁更愿意使得膳食多样化？这种效应的名称是什么？
3. 设想一个中等规模公司的人力资源主管正试图决定为自己公司雇员的年金计划提供几种共同基金。提供 10 种共同基金好还是提供 50 种共同基金好？
4. 在正常的硬币投掷中，连续出现三次硬币正面的概率是多少？
5. 约翰决定本周和下周各节省 5 美元和 10 美元的开支。然而，在下周来临时，约翰决定只节省 8 美元的开支。可以用哪种专业术语描述这类不一致性行为？