

行为经济学中的人类之谜

Daniel Kahneman^{1,2,3*}

¹普林斯顿大学心理学系 (美国, 新泽西州, 普林斯顿市)

²普林斯顿大学伍德罗·威尔逊公共与国际事务学院 (美国, 新泽西州, 普林斯顿市)

³耶路撒冷希伯来大学费德曼理性研究中心 (以色列, 耶路撒冷)

少年审稿人

OHR TORAH
STONE
JERUSALEM.
"AMIRIM"
PROGRAM
年龄: 12 - 13



人类行为复杂多样, 是一种十分有趣的现象。尽管任意两个人的行为之间都存在许多差异, 但我们可以在不同情境中发现一些典型的行为模式, 比如在教室里或家庭聚餐时。行为经济学领域研究的是与财务状况相关的行为。在本文中, 我将介绍前景理论的主要发现, 这一理论由已故的阿莫斯·特沃斯基 (Amos Tversky) 和我共同提出。前景理论解释了在涉及赌博的情境下人们做出的决策, 同时也回答了一些问题, 比如人们是否以同样的方式评估收益和损失, 或一个人的初始财务状况如何影响其对收益和损失的估值。在文章的最后, 我将分享我在科学生涯中得到的一些感悟, 并解释为何幸福具有两个面向。

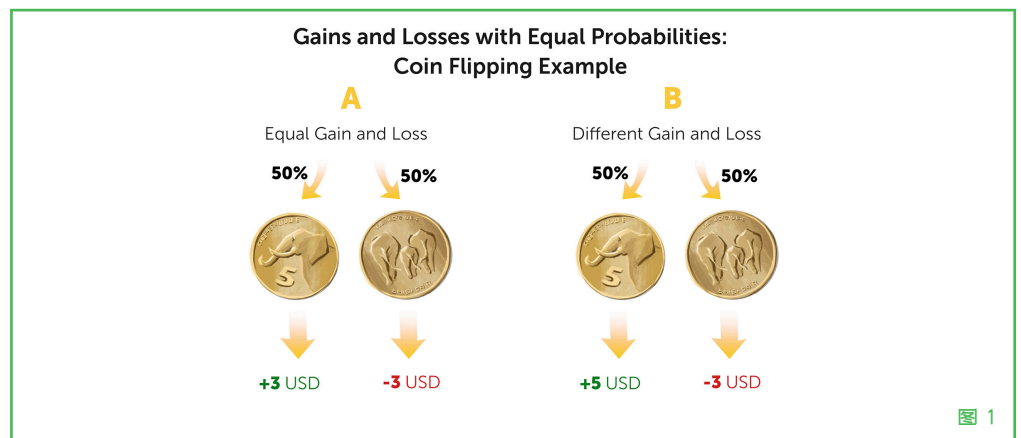
丹尼尔·卡尼曼 (Daniel Kahneman) 教授把心理学的, 特别是关于不确定条件下人的判断和决策的研究思想, 结合到了经济科学中, 荣获了 2002 年诺贝尔经济学奖。

前景理论

想象一下，你的朋友邀请你玩下面这个游戏：她负责抛硬币，你来猜测硬币落下后哪一面朝上。如果硬币正面朝上，你就得到 3 元；如果反面朝上，你就输掉 3 元。在这种情况下，收益和损失一样多，并且两种结果发生的概率都是 50%，因为硬币只有两个面。你会选择玩这个游戏吗？再假如你的朋友改变了游戏规则，硬币正面朝上则你得到 5 元，反面朝上则你输掉 3 元呢？在这种情况下，收益和损失的金额是不一样的，但每种结果发生的概率还是 50%（如图 1）。

图 1

有得有失的抛硬币游戏。
(A) 胜率相等（50%）、损益也相等的赌博。硬币正面朝上则得到 3 元，反面朝上则失去 3 元。你会选择玩这个游戏吗？
(B) 胜率相等（50%）但损益不等的赌博。硬币正面朝上则得到 5 元，反面朝上则失去 3 元。你会选择玩这个游戏吗？



再来想象一下，你的朋友邀请你玩另一个游戏：她来掷一个普通的六面骰子。假如她掷出 1 至 4 点中的任意点数，你就得到 3 元；假如她掷出 5 点或 6 点，你就输掉 3 元。在这种情况下，你的收益和损失一样多，但是输赢的概率不一样：赢的概率是 66%，而输的概率是 33%。你会选择玩这个游戏吗（如图 2）？

图 2

损益相同但胜率不同的掷骰子游戏。在本游戏中，掷出 1-4 点中的任意点数，则得到 3 元（如左图）；掷出 5 点或 6 点，则失去 3 元（如右图）。你愿意玩这个游戏吗？



这都是一些简单的赌博游戏，损失和收益情况各不相同。现在，再请你想象一下你肯定能盈利，只是收益金额不同的游戏情境。例如，如果有人让你选择肯定能得到 3 元，或有 80% 概率能得到 6 元，你会选

前景理论

(Prospect theory)

研究有风险的财务决策中人类行为的理论, 来自行为经济学 (经济学的的一个分支)。

行为经济学

(Behavioral economics)

经济学的一个分支, 研究影响人们作出财务决策的因素。

价值函数

(Value function)

描述人们对收益或损失的主观价值评估和客观价值之间的关系。

哪个呢? 或者换一种情形, 如果在马上得到 3 元和两周后得到 10 元之间做一个选择的话, 你又会选哪个呢?

前景理论研究的就是上述情况, 由我已故的好友阿莫斯·特沃斯基和我共同提出。前景理论是一个**行为经济学**理论, 研究人们在不确定的情境下 (比如赌博时) 做出的决策 [1-3], 旨在解释人们做决策的原因和方式。在下文中, 我将介绍前景理论的两个主要发现, 并解释它们的含义和与上述情境的关联。

人们赌博的时候在想什么?

过去的观点认为, 在考虑风险决策的结果时, 人们都会估量输赢对财务状况产生的影响。例如, 一位商人要把货物 (如香水) 从阿姆斯特丹用船运往圣彼得堡, 他知道这艘船有 5% 的概率在途中沉没, 无法到达目的地。因此, 这位商人面临两种选择。

这艘船有 95% 的可能性安全到达目的地, 在这种情况下, 他就可以卖出香水, 获得预期利润。

这艘船也有 5% 的可能性在途中沉没, 这样的话商人花在香水上的钱都会赔光。因此, 商人需要决定是否为船上的货物投保。他应该选择投保, 在船沉没后获得跟香水成本相当的赔偿, 还是选择不投保, 赌一把, 希望船能安全抵达呢?

著名科学家丹尼尔·伯努利 (Daniel Bernoulli, 1700-1782) 研究过这一问题, 他认为人们会考虑资产的未来状态。也就是说, 人们在做经济决策 (如赌博) 时, 评估的是输赢分别会使自己处于怎样的财务状况。关于这一点, 我和阿莫斯·特沃斯基或许有发言权。我们注意到, 对于日常生活中的风险决策 (通常不涉及上文所述船只那样的大额风险交易), 人们考虑的是收益和损失, 而不是不同的结果将使他们处于怎样的财务状况 [2-4]。回想一下上文提到的游戏: 当你选择是否参与赌博时, 你可能会考虑如果赢了会得到多少钱, 如果输了会失去多少钱。你很可能不会考虑在两种情况下你口袋里钱的总量的变化情况。换句话说, 人们关注的是赌博给财务状况带来的变化。这种情形一般用一种曲线图来表示, 称为**价值函数** (如图 3) [2]。这些变化是相对于下注前的个人财务状况 (被称为“零状态”) 来衡量的, 即图 3 中坐标轴原点的 0。

损失厌恶

既然认识到问题的关键在于赌徒财务状况的变化, 我们就有了这样的疑问: 对赌徒来说, 收益和损失是否具有同等的重要性? 再来回顾一下图 1 的游戏。在第一个版本里, 胜率相同, 收益和损失一样多, 这种赌

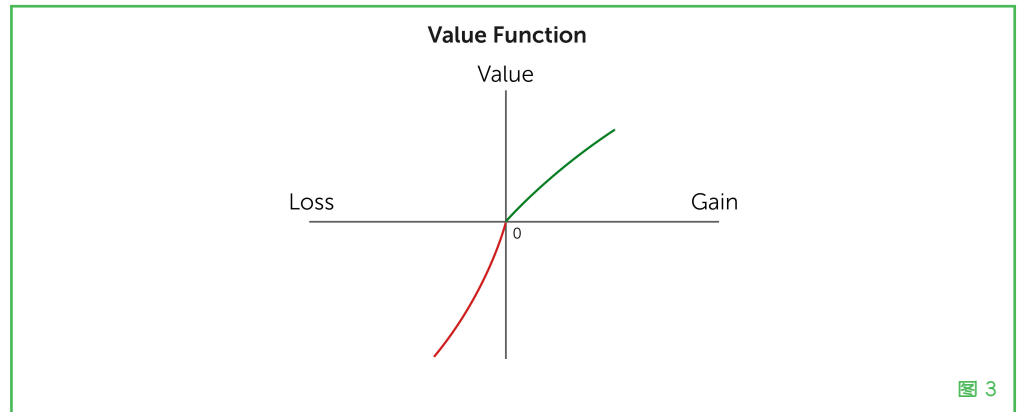
图 3

价值函数图表。前景理论的一项重大创新,就是从强调赌徒在完成下注后的最终财务状况,转向强调相对于赌徒下注前的初始财务状况的收益与损失(横轴)。初始财务状况用坐标轴的原点(0)表示,收益或损失是相对原点来衡量的,并与下注人的主观价值(纵轴)相关。每个人自行判断收益对他们有多重要,以及损失对他们的“伤害”有多大。前景理论认为,损失造成的心理伤害要大于等量收益带来的喜悦(红色曲线比绿色曲线更陡峭)。(图片改编自参考文献2)。

损失厌恶

(Loss aversion)

同等收益的吸引力远远比不上对损失的厌恶感。例如,人们不愿参与损失和收益的金额和概率都相同的赌博。



博人们并不喜欢。人们更喜欢第二个版本的赌博,收益的价值高于损失的价值,且胜率相同。换句话说,为了“补偿”损失带来的风险,需要更大的潜在收益。由此可以得出一个重要结论:人们对待收益和损失的态度是不对等的。人们对损失的厌恶超过了对收益的渴望,我们将这种现象称为**损失厌恶**[5]。

图 3 形象地描述了损失厌恶。图中右侧的绿色曲线代表人们赋予收益的价值,左侧红色的曲线与之形成对照,代表人们赋予损失的价值。从图中可以看出,收益曲线上升得更慢、更平缓,损失曲线则更陡峭。也就是说,面对实际价值相同的收益和损失(比如得到 3 元和失去 3 元),人们对损失的消极体验会超过对收益的积极体验。

你可以自己做一个测试:得到 3 元的兴奋能盖过失去 3 元的难过吗?大多数人都会说,失去 3 元的沮丧远远甚于得到 3 元的喜悦。这种人类特征在许多文化中都有体现,我们相信它有进化的基础(挑战:从进化的角度来看,你能想想这种对损失更加厌恶的特征如何服务于人类吗?)。值得注意的是,尽管在我们的研究之后,人们对损失规避现象的认识有所增加,但这种心理并未减弱。不过,这些研究让我们能够理解人们在经济决策情境下的行为,这是以往的理论无法解释的。

给小读者们的建议——幸福的两个面向

最后,我想和大家分享一些我研究生涯中的重要见解,这些见解与经济学并无直接关系。第一个见解来自行为心理学,源自一个问题:“什么使人快乐?”另一个见解来自我作为一名科学家对自己的观察。

对每个人来说,幸福都是富有意义而又难以捉摸的。每个人通往幸福的路径都不一样,取决于很多因素。尽管如此,你应该认识到世界上有两种类型的幸福——在生活中感到幸福,以及对人生感到幸福满足¹(如图 4)[6, 7]。在生活中感到幸福也叫做即时幸福感,它与生活中的瞬时体验有关,例如:做自己开心吗?我在当下的感受如何?这种幸福与

¹ 了解更多信息,请点击阅读:丹尼尔·卡尼曼:移居到加利福尼亚可能也不会更开心。

我们的心情紧密相关。事实证明，平均而言，人们最快乐的时候就是与所爱之人和爱他们的人共度的时光。

图 4

幸福的两个面向。总体幸福由两类幸福组成——在生活中感到幸福（即时幸福感）和对人生感到幸福满足（生活满意度）。(A) 在生活中感到幸福与即时享受相关，通常来自与喜欢的人共度时光。(B) 对人生感到幸福满足（如满意度），即回顾自己以往生活时，发现目标已经完成。这两种幸福并非总是同时到来，智慧就在于找到两全之道 [6]。



图 4

而对人生感到幸福满足也称为生活满意度，与对生活的总体态度有关，例如：我过得成功吗？我为自己所获得的成就感到自豪吗？换言之，满意度取决于你认为过往的生活各方面是成功还是失败²。

因此，我的建议是，应该思考幸福的两个面向：你更乐意怎样度过每一天（在生活中感到幸福）？你的人生目标是什么（对人生感到幸福满足）？这两个方面不总是齐头并进的，但如果能同时关注到这两方面，那你获得这两方面幸福的概率就会增加。另外还要注意的，我们在其他研究中发现，财富与幸福之间的关系并不像人们想象的那样简单明了 [8]。因此，为了获得幸福，我建议不要把注意力过多地放在财富上，而是要多参与各种各样有趣的活动，制定不同的目标——不要只关注经济目标。

科学家宛若孩童，乐于改变自己的想法

对我来说，做一名科学家就是要像孩子一样，时刻保持高度的好奇心。当然，科学家们也不能完全理解周围的世界，但他们确实做出了极大的努力，试图去理解这个世界。作为一名科学家，我也乐于改变自己的想法。有些科学家很难改变观念，会死死抓着一个想法不放。而我跟他们恰恰相反，对我来说，只有转变思维才能学到新的东西。从这一点来看，深耕科学领域是一个不断循环的过程。“唉！我怎么这么笨？之前怎么没想到？”这样的时刻总会一次又一次地出现。这种重新看待事物的经历，在科学家的生活中比比皆是。如果你决定成为一名科学家，这种体验将贯穿你的一生。即使我已经 88 岁了，这种情况仍时有发生。

² 了解更多信息，请点击阅读：经验 vs 记忆的谜团（丹尼尔·卡尼曼）

致谢

感谢 Noa Segev 的采访和共同撰稿，本文基于这次采访完成。感谢 Alex Bernstein 绘制插图。感谢“赛先生”公众号及其译者胡唐燕、玛雅蓝对本文中文翻译的贡献。

参考文献

1. Tversky, A., and Kahneman, D. 1974. Judgment under uncertainty: heuristics and biases: biases in judgments reveal some heuristics of thinking under uncertainty. *Science* 185:1124–31. doi: 10.1126/science.185.4157.1124
2. Kahneman, D., and Tversky, A. 1979. Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica* 47:363–91. doi: 10.2307/1914185
3. Kahneman, D., and Tversky, A. 2013. “Prospect theory: an analysis of decision under risk,” in *Handbook of the Fundamentals of Financial Decision Making: Part I*, eds L. C. MacLean and W. T. Ziemba (World Scientific Press). p.99–127. doi: 10.1142/9789814417358_0006
4. Kahneman, D., and Tversky, A. 2013. “Choices, values, and frames,” in *Handbook of the Fundamentals of Financial Decision Making: Part I*, eds L. C. McLean and W. T. Ziemba (World Scientific Press). p.269–78. doi: 10.1142/9789814417358_0016
5. Tversky, A., and Kahneman, D. 1991. Loss aversion in riskless choice: a reference-dependent model. *Quart. J. Econ.* 106:1039–61. doi: 10.2307/2937956
6. Kahneman, D., and Riis, J. 2005. Living, and thinking about it: two perspectives on life. *Sci. Wellbeing* 1:285–304. doi: 10.1093/acprof:oso/9780198567523.003.0011
7. Kahneman, D., Schkade, D. A., Fischler, C., Krueger, A. B., and Krilla, A. 2010. “The structure of well-being in two cities: Life satisfaction and experienced happiness in Columbus, Ohio; and Rennes, France,” in *International Differences in Well-Being*, eds E. Diener, J. F. Helliwell, and D. Kahneman (Oxford University Press). p. 16–33. doi: 10.1093/acprof:oso/9780199732739.003.0002
8. Kahneman, D., Krueger, A. B., Schkade, D., Schwarz, N., and Stone, A. A. 2006. Would you be happier if you were richer? A focusing illusion. *Science* 312:1908–10. doi: 10.1126/science.1129688

线上发布: 2023 年 4 月 27 日

编辑: Idan Segev

科学导师: Idan Segev

引用: Kahneman D (2023) 行为经济学中的人类之谜. *Front. Young Minds*. doi: 10.3389/frym.2022.1014522-zh

英文原文: Kahneman D (2022) Human Riddles in Behavioral Economics. *Front. Young Minds* 10:1014522. doi: 10.3389/frym.2022.1014522

利益冲突声明: 作者声明, 该研究是在没有任何可能被解释为潜在利益冲突的商业或财务关系的情况下进行的。

版权: © 2022 © 2023 Kahneman. 这是一篇依据 [Creative Commons Attribution License \(CC BY\)](#) 条款发布的开放获取文章。根据公认的学术惯例, 在注明原作者和版权所有, 及在标明本刊为原始出处的前提下, 允许使用、传播、复制至其他平台。如违反以上条款, 则不得使用、传播或复制文章内容。

少年审稿人

OHR TORAH STONE JERUSALEM, "AMIRIM" PROGRAM, 年龄: 12 - 13

我们是优秀的 7 年级女生。Ohr Torah Stone 学校注重价值观、创造力的培养和自我价值的实现。



作者

DANIEL KAHNEMAN

丹尼尔·卡尼曼 (Daniel Kahneman) 于 2002 年获得诺贝尔经济学奖, 但他说他从未修过一门经济学课程。卡尼曼是以色列 - 美国籍认知心理学家, 在普林斯顿大学任教。他于希伯来大学获得心理学和数学本科学位, 曾在以色列国防部担任心理学家, 后于加利福尼亚大学伯克利分校获得博士学位。他与多位经济学家合作开展行为经济学研究。他的作品《思考, 快与慢》畅销全球。*kahneman@princeton.edu

