

Decision Mistakes

- 我们无时无刻不在决策
- 我们也时常为决策失误而后悔

决策 失误

我们为  代价

盛晓白◎著

决策为什么会失误？决策的心理机制又是什么？我们能否箭中中的、稳操胜券？作者以全新的视角，重新审视和解读了决策中的心理活动。作者认为，决策失误不可避免，是我们为进化付出的代价。但是，我们可以采取相应对策，使决策失误变得可以容忍，可以控制。本书观点新颖、语言流畅、生动形象。穿插于书中的大量小故事，使复杂、枯燥的概念和原理，变得易于理解、易于领悟、趣味盎然。你将从内心深处欢呼：人生多么美妙、真理多么迷人！



东南大学出版社
SOUTHEAST UNIVERSITY PRESS

决策失误

——我们为进化付出的代价

盛晓白 著



东南大学出版社
SOUTHEAST UNIVERSITY PRESS

• 南京 •

图书在版编目(CIP)数据

决策失误:我们为进化付出的代价/盛晓白著. —南京:东南大学出版社, 2014. 7

ISBN 978 - 7 - 5641 - 5020 - 4

I. ①决… II. ①盛… III. ①决策学 IV. ①C934

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 116378 号

决策失误——我们为进化付出的代价

出版发行 东南大学出版社
出 版 人 江建中
社 址 江苏省南京市四牌楼 2 号(210096)
经 销 全国各地新华书店
印 刷 南京京新印刷厂
开 本 700mm×1 000mm 1/16
印 张 22.75
字 数 430 千字
版 次 2014 年 7 月第 1 版
印 次 2014 年 7 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978 - 7 - 5641 - 5020 - 4
定 价 52.00 元

(若有印装质量问题,请与营销部联系。电话:025 - 83791830)

决策的重要性不容置疑。我们无时无刻不在做出决策,我们也时常为决策失误而后悔。决策为什么会失误?决策的心理机制又是什么?我们能否箭箭中的、稳操胜券?这些,就是本书所要探讨的问题。

本书综合运用心理学、经济学、社会学、人类学和生物学等学科的大量研究成果,剖析决策的特点及其误区,讨论如何减少决策失误、利用决策失误。其中,进化心理学的研究成果构成本书的基本脉络。作者以全新的视角,重新审视和解读了决策中的心理活动。作者认为,决策失误不可避免,是我们为进化付出的代价。人类存在着安全、控制和平衡等三大基本心理需要,人类的一切行为,都是为着满足这三大需要。三大需要贯串始终,构成本书的理论支点和基本框架。

全书共分为三大部分。

第一部分是决策概述,包括第1章《导论》,介绍有关决策的基本概念,讨论决策误区和决策失误的原因,以及决策的心理机制。

第二部分研究决策过程与决策失误,包括第2章《决策的过程》,以决策过程为线索,讨论了在感知、判断和选择等三个环节,人们是如何陷入误区的。受自身条件和外界环境制约,决策失误不可避免。但是,我们可以采取相应对策,使决策失误变得可以容忍,可以控制。

第三部分研究心理需要与决策失误,包括第3章《三种基本需要》、第4章《潜意识》、第5章《潜意识与人类思维》、第6章《损失规避》、第7章《控制的渴望》、第8章《寻求平衡》。这部分内容是本书的重点和创新所在。

第3章详细阐述了三种基本需要及其相互关系。作为典型案例,剖析了宗教的起源与功能。宗教能跨越时空,抓住人们的心灵,是由于其全面满足了三大基本心理需要。第4章至第6章以安全需要作为研究对象,强调决策失误是我们为进化付出的代价。其中,第4章指出,潜意识反映了安全需要,是人类进化的产物,并提出作者的释梦理论。第5章研究了潜意识与人类思维的关系,指出潜意识是人类决策的重要基石。第6章运用特沃斯基和卡尼

曼的损失规避理论,进一步分析决策过程中,安全需要所发挥的重大作用。从本质上说,损失规避反映了安全需要与控制需要之间的关系。第7章、第8章分别探讨了控制需要、平衡需要与决策的关系。从中可以清楚地看到,为什么决策失误是不可避免的。在第7章,作者还运用控制力理论,为自杀现象提供了新的诠释。

本书观点新颖、语言流畅、生动形象,不乏对社会热点问题的剖析,对人类基本问题的思考和对人生哲理的感悟。本书在坚守理论性和学术性的同时,穿插了大量故事,用以揭示问题的本质,使复杂、枯燥的概念和原理,变得易于理解、易于领悟、趣味盎然。你将从内心深处欢呼:人生多么美妙,真理多么迷人!

第 1 章	导论	1
1.1	决策的误区	1
1.1.1	决策的内涵	1
1.1.2	决策者的误区	3
1.1.3	决策研究的误区	7
1.2	决策失误的原因	9
1.2.1	传统经济学面临的挑战	9
1.2.2	决策失误是必然的	14
1.3	决策的心理机制	21
1.3.1	基本的心理需要	21
1.3.2	心理活动原理	30
第 2 章	决策的过程	47
2.1	感知	47
2.1.1	感知的局限性	47
2.1.2	记忆与注意	56
2.2	推理	63
2.2.1	参照点	63
2.2.2	锚定与调整	68
2.2.3	推理中的误区	74
2.3	选择与概率	77
2.3.1	选择	77
2.3.2	影响选择的因素	83
2.3.3	概率	86

第3章 三种基本需要	96
3.1 安全需要与控制需要	96
3.1.1 安全需要	96
3.1.2 控制需要	98
3.1.3 自卑与超越	107
3.2 平衡需要	111
3.2.1 心理平衡与心理失衡	111
3.2.2 三种心理需要之间的关系	117
3.2.3 平衡需要的满足	121
3.3 论宗教	132
3.3.1 上帝的崛起	132
3.3.2 世界三大宗教	139
3.3.3 中国为何没有本土宗教	145
第4章 潜意识	157
4.1 潜意识理论的建立和发展	157
4.1.1 潜意识理论简介	157
4.1.2 进化心理学的解释	158
4.1.3 适应性潜意识	161
4.2 潜意识与人类行为	163
4.2.1 偏见与刻板印象	163
4.2.2 暗示	171
4.3 梦的解析	178
4.3.1 梦与潜意识	179
4.3.2 我的释梦理论	182
第5章 潜意识与人类思维	197
5.1 直觉	197
5.1.1 直觉的意义与特点	197
5.1.2 代表性直觉	205
5.1.3 可获得性直觉	209
5.1.4 相关性直觉	212
5.1.5 快速节俭启发式	216
5.2 习惯性思维	218
5.2.1 思想来自经验	218

5.2.2	经验的误区	223
5.2.3	沉没成本谬误	225
5.3	简单和复杂	229
5.3.1	简单性原理	229
5.3.2	化复杂为简单	231
第6章	损失规避	237
6.1	前景理论	237
6.1.1	期望值与期望效用	237
6.1.2	前景理论研究	240
6.1.3	赋予效应	247
6.2	框架效应	250
6.2.1	框架	250
6.2.2	框架与框架效应	255
6.2.3	改变参照点	259
6.3	心理账户	261
6.3.1	心理账户及其误区	261
6.3.2	心理账户的类型	263
6.3.3	减少心理账户的不利影响	266
第7章	控制的渴望	269
7.1	不确定性	269
7.1.1	不确定性无处不在	269
7.1.2	决策与不确定性	272
7.1.3	不确定性条件下的决策	279
7.2	归因理论	283
7.2.1	三维归因理论	283
7.2.2	其他归因理论	285
7.2.3	归因过程中的偏差	287
7.3	控制缺失	296
7.3.1	寻找控制力	296
7.3.2	攻击与谋杀	301
7.3.3	自杀	304
7.3.4	控制力理论	308

- 第 8 章 寻求平衡 317
 - 8.1 认知失调 317
 - 8.1.1 认知失调理论 317
 - 8.1.2 态度和行为 327
 - 8.2 情绪的意义 332
 - 8.2.1 概述 332
 - 8.2.2 情绪的进化 336
 - 8.3 情绪与认知 339
 - 8.3.1 认知对情绪的影响 339
 - 8.3.2 情绪对认知的影响 344
 - 8.3.3 情绪与决策 348

第 1 章

导论

人类进入 21 世纪,有两大秘密将要被揭开,一是生命的奥秘,二是心智的奥秘。为此,美国推出两大科学计划——“人类基因组计划”和“人类认知组计划”。所谓认知,是指个体为弄清事物的性质和规律而进行的一系列获取知识和运用知识的心理过程。在这种前提下,以破解人类心智奥秘为目标的认知科学越来越引起各国的重视。其中,决策问题和思维方式更是认知科学的核心。康德的墓志铭上写道:“重要的不是给予思想,而是给予思维。”哈佛大学有一句名言:一个成功者和一个失败者之间的差别,并不在于知识和经验,而在于思维方式!2002 年的诺贝尔经济学奖授予美国普林斯顿大学的经济学教授丹尼尔·卡尼曼,因为他将来自心理研究领域的综合洞察力应用在经济学当中,尤其是在不确定情况下的人为判断和决策方面做出了突出贡献。

1.1 决策的误区

1.1.1 决策的内涵

1) 决策无处不在

所谓决策,是指个体从多个方案中进行选择的过程。根据人类的认识规律,要想进行决策,首先得通过感官接受外界刺激,产生一定的认识和体验。然后,通过推理,形成基本判断和备选方案。最后,再从多个方案中择一而为之。因此,决策的心理过程包括感知、推理和选择等三个阶段。决策的第一阶段是感知,通过听觉、视觉、触觉等感官,从外界获取信息,形成感性认识。决策的第二阶段是推理,通过对信息的加工和处理,形成一些基本判断和备选方案。决策的第三阶段是选择,通过比较和分析,找出一个最适宜、最满意的方案。

无论是个人、企业还是政府,无时无刻不在进行决策。

交什么样的朋友？上什么样的学校？找什么样的工作？我们都需要决策。回首人生轨迹，其实是由大大小小的决策所组成。在某些重大转折关头，如求学或恋爱时，倘若做出了最适合自己的决策，你的事业和婚姻将会充满希望。反之，如果做出错误决策，你的未来将会蒙上一片阴云，有时甚至会遗恨终生。

个人决策的正确与否，只会影响到个人及其亲人的前程。企业决策的正确与否，就要影响到企业的兴衰与职工的命运。而政府决策的正确与否，则会影响到一个地区、一个国家，乃至整个世界的沉浮。

东汉末年，刘备采纳了诸葛亮的建议，做出“占据荆益两州，联孙抗曹，徐图中原”的决策，使得力量非常弱小的刘备集团，得以建立蜀汉，与曹魏、孙吴相抗衡。田忌赛马时，在孙臧指点下，扭转了屡战屡败的局面，以弱势力量取得最终胜利。决策的好坏，在很多时候起着至关重要的作用。美国兰德公司认为，世界上破产倒闭的大型企业中，85%是由管理者决策失误所造成。

2) 决策的难易

决策有简单的，也有复杂的。有些决策出于惯性，不需多加思考。清晨闹钟响了，我们就要赶紧起床，做好上学、上班的准备。有些决策稍微复杂一些，需要掌握足够的信息。买一辆汽车，必须对这辆汽车的方方面面有所了解，否则就会上当受骗。有些决策就更复杂了，比如购买股票，光掌握有关信息不行，还必须对大盘和个股的发展趋势有一个清醒的认识。有时，甚至还要碰一下运气。

决策的难易，与不确定性程度有关。赫伯特·西蒙认为，决策是对存在不确定性因素的备选方案做出选择的行为。如果一切都确定无疑，决策就比较简单。有的不确定性在掌握信息后可以消除，如买汽车；有的不确定性无法消除，如买股票。因此，买汽车上当受骗的不多，炒股票屡屡败北的随处可见。

决策还受到其他因素的影响，如感情因素。南京三牌楼小学六年级的作文课，让孩子们经历了一场前所未有的心灵震撼，他们要做最艰难、最痛苦的决策。老师让孩子们写下最爱的5个人的名字。“拿起你们的笔，划掉一个。划去后等于这个人不存在了。”老师说。有的学生有点儿迟疑。“你必须划。在这个世界上，有些事你必须选择。”老师态度很认真。“在剩下的4个人中再划去一个。”老师又说。教室里静悄悄的，悲伤的情绪四处蔓延。要划去第3个名字了，有人开始小声抽泣，有人大声抗议：“我舍不得！我仿佛划去了整个世界，仿佛把生命的意义也划去了。”随着划去的名字增加，感情因素越来越强烈。最后，孩子们忍不住放声大哭，选择实际上已无法进行^[1]。

3) 经理决策

美籍华人奚恺元教授在芝加哥大学商学院为 MBA 开设“经理决策”课程。

芝加哥大学原先以经济学闻名于世,擅长传统经济学、金融学、统计学等等,很多教授曾获诺贝尔经济学奖。奚教授讲课时,着重从心理学角度发掘企业决策中常见的错误,并提出纠正错误的方法。这门新课程极受学生青睐,是芝加哥大学商学院最受欢迎的课程之一。有些学生走出校门,成为高层管理人员后,还会经常打电话或发电子邮件给奚教授,说这门课程改变了他们的思维方式,是他们学到的最有用的课程之一。他们发现,基础性的知识和技能,下属都具备,只有与决策相关的知识,才是不可或缺、无法替代的。

1.1.2 决策者的误区

决策可分为三个环节:感知、推理和选择。大脑的局限性和未来的不确定性,使得上述三个环节都可能出现偏差。决策者的误区具有一般性和系统性特征。

所谓一般性,指在所有人,至少是绝大多数正常人中,都可以找到这样的误区,而且这种误区在一定程度上是不可矫正的。决策时,如果面对不确定性很强的问题,教育水平起不了多大作用,专家和新手同样会陷入误区。所谓系统性,指这些误区是稳定的,可以根据其类型,精确地把它们复制出来,如通过实验方式,以系统的和可预见的方式,来再现这些误区,从而增强或减弱这些误区。因此,如果我们识别并认识了决策的误区,就能够尽量避免错误,至少是大大减少错误。

1) 感知的误区

人类的感官存在着局限性,难以全面摄取所需信息。更重要的是,人类是以自我为中心的,带有很强的主观色彩。但是,很少有人能意识到这一点,这是产生感官错觉的最根本原因。人们心中有一种固定模式,由其价值观和经验所构成。人们对一切问题的看法和理解,都由这种心理模式出发。我们愿意看到自己所想看到的,听到自己所想听到的,记住自己所想记忆的。只有这样,我们才能心安理得,获得心理上的平衡。因此,我们总是戴着有色眼镜去感知世界。

有人丢了斧头,怀疑被隔壁的小孩偷走了。于是,小孩的言语、动作、神态与举止,都像是偷斧头的人。隔了几天,此人在后山找到了遗失的斧头。他再去看隔壁的小孩,左看右看,怎么也不像是会偷斧头的人。

我们摄取的外界信息,需要用先前的经验来进行诠释。柯林·腾布尔曾把一个非洲俾格米人从热带雨林带到广阔的大草原。此人没有从远处观察物体的经验,第一次看到远处的水牛时,认为那只是一群昆虫。靠近水牛时他感到非常困惑,以为受到巫师的愚弄,这些小昆虫居然长成了大水牛!

2) 推理和判断可能有误

一家医院的精神科对一年来的心理咨询者进行盘点,发现成年男性中,公司老板和公务员来咨询的人数最多,占全部咨询者的 35%。公务员压力大是由于“为前途担忧”,“看到别人发了财,心理不平衡”,“觉得人际关系微妙,压力很大”。老板压力大主要是感情上的,是由于出现家庭危机。医院得出结论:在社会上,这两种人受到的压力最大。医院呼吁,对公务员和老板的苦闷,“亲人和社会一定要体谅和理解”^[2]。但是,这种结论并不可靠。农民工没有压力吗?下岗工人没有压力吗?他们遇到的困难和挫折甚至更大。但是,他们无力享用心理咨询这种奢侈品。从医院资料中只能下此结论:在就诊者中,老板和公务员压力最大。

这家医院的错误,在于思维方法有缺陷,考虑问题不全面。

我们的推理和判断,受到感情因素的强烈影响。恐怖主义是杀手,但环境是更大的杀手,环境问题每年造成近 1 300 万人死亡。然而,由于恐怖主义引起人们的愤怒,我们高估了恐怖袭击的可能性,低估了环境破坏的杀伤力。发生恐怖袭击时,人们的这种倾向更为强烈。我们对于人为的毁灭,比对于自然的毁灭更感到痛苦,有着更强烈的情绪困扰。

3) 选择也可能有误

出于种种原因,我们常常高估偶然性事件出现的概率,从而做出错误的选择。“守株待兔”的故事让人哑然失笑,觉得那个宋国人实在太愚蠢了,一只兔子让大树撞死了,本属百年难遇,正确的做法应该是拾起兔子,高高兴兴地回家去,把它看成是上天的恩赐。那个宋国人却鬼迷心窍,呆呆地守在大树旁,等待着第二次撞死的兔子。但是,我们能保证自己不犯类似的错误吗?

彩票中大奖的概率非常小,并不比兔子撞到树上高多少。然而,看到媒体的报道和渲染,有人终生不屈不挠地购买彩票,终日生活在梦幻之中。某人 2003 年花费 3 000 元买彩票,中了 500 万元的大奖。随之而来的不是幸运,而是噩运。他觉得自己运气很好,还会中大奖,将 500 万元全部用来购买彩票。为了筹集资金,他借高利贷,又迷上赌博,最后挪用公款。结果很惨,妻子离婚,房子出售。即使这样,他仍不忘购买彩票,可悲的是再也没有中奖,哪怕是中奖。

在很多场合下,我们的选择都受到感情因素的强烈影响。傅君剑赠胡适诗一首,其中有“天下英雄君与我,文章知己友兼师”,这两句诗改变了胡适的人生走向。胡适说“从此以后,我就发愤读诗,想要做个诗人了。那种算术兴趣现在都被做诗的新兴趣赶跑了”“我从此走上了文学史学的道路,后来几次想矫正过来,想回到自然科学的路上去,但兴趣已深,习惯已成,终于无法挽回了”^[3]。

胡适的选择无所谓对错,下面的案例却值得深思:如果有两种汽车 A 和 B,A 在统计上事故率较高。邻居或亲友告诉你,他买了 B 型车,经常出故障,甚至因此而受了伤。那么,你选择 A 型车的可能性就较大,因为你的情感受到了触动。

对决策的三个环节的进一步研究,将在第 2 章予以展开。

4) 决策者的偏见

我们不是直接对现实做出反应,而是根据对现实的解释做出反应。这些解释体现了规律性,存在着三种明显的偏见:

(1) 信念的守恒

决策者会捍卫自己的信念,即在解释新信息时,总是设法与先前的信念和经验保持一致。由于信息总是比较模糊,信念总是十分强烈,故而能产生重大影响。在观察和解释世界时,如影随形的偏见,使我们看不清事物的本来面目。^[4]

① 先入为主

沃伦、罗斯和莱珀做的一个实验,解释了先入为主到底有多重要。他们向支持以色列和阿拉伯的学生提供 6 段有关 1982 年“贝鲁特大屠杀”的新闻片断。每一组被试都将这些新闻报道看成是反对自己观点的。

这种例子俯拾皆是。球迷们总认为裁判在偏袒另一方。冲突中的人们,无论是夫妇双方、劳资双方还是敌对的种族,总认为仲裁者在偏袒敌对的一方。

为了坚守信念,我们甚至会在相互冲突的信息中,只看到有利于自己的证据。罗斯和莱珀协助洛德做了一个实验,调查大学生对两种假想的研究结果的评价。一个研究结果赞成死刑,认为它对犯罪具有威慑力,另一个研究结果则反对死刑。这些学生中有一半反对死刑,另一半支持死刑。有趣的是,不管是哪一种学生,都容易接受与自己观点相同的证据,而极力批评和反对与自己观点相悖的证据。即使某个证据同时支撑两种观点,也不会降低大学生坚守信念的热忱,反而起到促进作用,使他们更加猛烈地批驳相反的观点。最后,双方都把这种混合性信息,看成是对自己的支持,使自己的信念得

到进一步强化。为什么在政治、宗教和科学中,模糊的信息通常会引起冲突?原因就在这儿。

一些实验通过提示语,控制了先入为主,从而影响到人们的知觉和记忆。

罗斯巴特和比勒尔让大学生评价一个男人的面部表情。他们告诉部分被试,这是盖世太保的领导人,负责在集中营中对难民做生化实验。这些大学生认为,从他平静的轻蔑表情中可以看出,他是冷酷无情的。研究者告诉其他被试,这是反纳粹组织的领导人,曾经拯救了数以千计的犹太人。这些被试认为,他微笑的嘴角和善良的眼神表明,这是一个慈善的、富有同情心的人。

② 信念固着

信念具有独立性,即使支持它的证据受到否定,仍然会保留下来。罗斯、安德森等人发现,一旦人们接受了某种错误的信息,就很难再否定它。在实验中,他们先给被试灌输了一种信念,宣称某个结论是正确的,并展示了某些支持性证据。然后,他们要求被试解释,为什么该结论是正确的。最后,研究者说,那个结论是捏造的,一半的被试得到的信息是错误的。然而,只有 25% 的人接受了这种新看法,大部分人仍然坚持原先的结论,以及自己的解释。我们对所获信息作出解释,有了某种信念后,就难以摆脱对它的依赖。确信邻居的小孩偷斧头时,他的一举一动都像个小偷;确信某只股票将要大涨时,对相反的迹象置若罔闻。

怎样纠正信念固着? 唯一的方法是解释相反的观点,设法论证其正确性。安德森发现,如果这样做,可以降低甚至消除信念固着。事实上,不必解释相反的观点,只需认真考虑各种不同的可能性,就能够淡化信念固着。

有时,信念固着能使我们获益。例如,唯有坚守自己的信念,科学家才能发现新规律、创造新理论,革命家才能推动历史前进。但是,这需要付出很大代价。

(2) 事件的确定性

在解释现实时,决策者的第二个偏见是事件的确定性。

对于经历过的事件,决策者倾向于高估它们发生的概率。对于可能发生但实际上并没有发生的事件,决策者倾向于低估它们发生的概率。他们对已经发生的个别事件了解得很详细,从中学习了很多,将之作为经验的源泉,而从那些可能发生的事件中,只汲取到很少的知识。因此,决策者产生误解,认为已经发生的一切,不是无数可能性中的一种,而是必然的、确定的和明显的。例如,拿破仑远征俄罗斯失败,是因为没有估计到恶劣的气候;蒙古大军没有横扫日本列岛,是因为受到台风的干扰。如果大自然当时换一副面孔,历史就会改写。但是,没有谁注意到其他可能性。从微观处说,如果我们的

父母没有相遇,我们就不可能来到这个世界。这里没有必然性,只有偶然性。有时,偶然性甚至决定一切。

(3) 以人类为中心

在解释现实时,决策者的第三个偏见是以人类为中心。

决策者往往把事件的发生,归因于人类的行为及其主观愿望。我们过于看重个体的意图和能力,忽视了事件发生的几率。我们认为,某个事件之所以发生,是因为某些人希望它发生,或者是某个人犯了错误。

我们总是过高估计了自我的力量,容易出现过度乐观和决策偏差。

彩票中奖,尤其是中大奖,无疑是一个小概率事件。但是,那么多人趋之若鹜,甚至不惜投入重金,是自认为好运在手,不愁没有翻身的机会。研究证明,那些可以自己选择号码的人,对中奖更是充满了信心。

若干重大事件的始末,都受到诸多因素的影响,既有人为因素,也有非人为因素;既有社会因素,也有自然因素;既有必然性,也有偶然性。然而,一部中国古代史,就是一部帝王将相史。古人不但把人类置于历史的中心,而且认为历史是由少数人创造的。“英雄创造历史”已经成为一种集体记忆。

以人类为中心的偏见,带来非常严重的后果。人类将自身利益凌驾于自然之上,相信“人定胜天”,为了满足不断膨胀的物质欲望,不顾生态平衡去改造自然,导致对自然的过度掠夺和破坏,造成日益严重的生态危机和环境污染。

成功的案例,在决策者心目中享有特殊地位。上述决策者的三种偏见,会因为成功而显得更加突出。成功总是让你确认已有信念,摆脱对负面信息的质疑;成功总是使事件的发生,看上去具有必然性;成功总是强化这一观点,即历史是由人类创造的,以人类意志为转移的,而不是可能性空间中的一种。

1.1.3 决策研究的误区

1) 实验者偏见效应

海森堡的不确定性原理指出,观察事物的过程,会改变研究的对象。在某种情况下,甚至使研究对象发生很大变化,从而影响到资料的可靠性。例如,你把温度计放入浴缸,想要测出热水的温度,水温因此而略有下降,测出的水温只能是近似值。因此,不存在中立的观察,任何观察都会改变现实。海森堡不确定性原理在决策研究中的体现,就是所谓的实验者偏见效应,即实验者无意识的行为,将引起被试行为上的变化。由于被试对研究者的期望十分敏感,就会于无意识之中,调整自己的所作所为,使实验者得到预期的

结果。

在一个心理学实验中,A 和 B 成为被试。A 接受心理学考试,B 面对着按钮。B 被告知,如果按下按钮,会使 A 受到电击。研究者隔一段时间便走到 A 的旁边,指出一个错误答案,然后要求 B 按下按钮。其实,A 是研究者的助手,按钮没有接通电源。按下按钮时,A 只是假装痛苦。实验的目的,是测试 B 的顺从程度。

琼斯教授做了这个实验,在 10 个被试中,有 8 个人按下了按钮。史密斯教授做了同样的实验,在 10 个被试中,只有 1 个人按下了按钮。为什么同样一个实验,会出现截然不同的两个结果?这是由于潜意识的作用。

琼斯教授相信,在权威人物的授意下,大多数人会执行残酷的命令。史密斯教授的看法恰恰相反,认为人的本性是善良的。因此,当琼斯教授发布命令时,态度比史密斯教授更严厉、更专横。而且,两位教授选择实验对象时,都看中了与自己观念相一致的学生,以图获得预期的结果。当然,他们没有意识到这一点。但是,他们的预言具备使自己得以实现的力量。实验者偏见效应非常普遍,90% 的场合下,心理学实验的结果就是实验者期望的结果。^[5]

2) 研究对象的局限性

当前大部分有关决策的研究,都是在实验室进行的,充当被试的都是大学生,这就使决策研究带有很大的局限性。

实验室设计的任务,与实际决策过程相差甚远。埃贝·埃布森发现,法官在真实情境和虚拟情境下做出的保释判决差异巨大。以学生为被试,方便易行、成本很低。但是,学生之间的关系、学生的专业知识和自身素质,都会对实验结果产生影响。而且,学生是社会中的一个特定群体,不具有广泛的代表性。加之,被试多为研究者的学生,易于猜测到实验意图,更可能出现实验者偏见效应。

在著名的霍桑实验中,一些学者想在某家工厂检验一个假设:灯光的亮度和工人的生产效率存在着正相关性。然而,不论是增强还是减弱灯光的亮度,工作效率都在提高。原因在于,工人猜出这些观察他们的人,想知道他们工作是否努力,因此表现得更加勤奋。显然,如果学生知道他们参加实验,是为了帮助导师进行某项研究,就会不自觉地行为上进行配合。

3) 忽略了很多因素

现实世界是错综复杂、瞬息万变的。实验室研究不可能逼真地复制真实情境,必然会忽略很多影响因素。因此,研究结论的适用范围受到广泛质疑。