

高等学校心理学  
精品教材系列

# 经济心理学

## 经典与前沿实验

辛自强◎主编

Classic and Recent  
Experiments  
in Economic Psychology

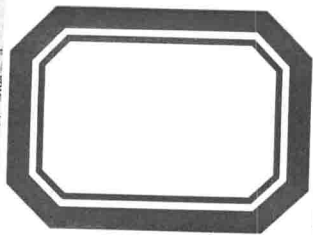
揭秘

「真实的  
经济思维」



北京师范大学出版集团  
BEIJING NORMAL UNIVERSITY PUBLISHING GROUP  
北京师范大学出版社

—  
高精



# 经济心理学

经典与前沿实验

辛自强◎主编

Classic and Recent  
Experiments  
in Economic Psychology

揭秘

「真实的  
经济思维」



北京师范大学出版集团  
BEIJING NORMAL UNIVERSITY PUBLISHING GROUP  
北京师范大学出版社

---

### 图书在版编目(CIP)数据

经济心理学经典与前沿实验：揭秘真实的经济思维 / 辛自强主编. —北京：北京师范大学出版社，2014.5  
(高等学校心理学精品教材系列)  
ISBN 978-7-303-17257-3

I. ①经… II. ①辛… III. ①经济心理学—研究  
IV. ①B84

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 260055 号

---

营销中心电话 010-58802181 58805532  
北师大出版社高等教育分社网 <http://gaojiao.bnup.com>  
电子信箱 [gaojiao@bnupg.com](mailto:gaojiao@bnupg.com)

---

JINGJI XINLIXUE JINGDIAN YU QIANYAN SHIYAN

出版发行：北京师范大学出版社 [www.bnup.com](http://www.bnup.com)

北京新街口外大街 19 号

邮政编码：100875

印刷：北京京师印务有限公司

经销：全国新华书店

开本：170 mm × 230 mm

印张：21.25

字数：361 千字

版次：2014 年 5 月第 1 版

印次：2014 年 5 月第 1 次印刷

定价：48.00 元

---

策划编辑：何琳 责任编辑：何琳

美术编辑：纪潇 装帧设计：纪潇

责任校对：李茵 责任印制：陈涛

### 版权所有 侵权必究

反盗版、侵权举报电话：010-58800697

北京读者服务部电话：010-58808104

外埠邮购电话：010-58808083

本书如有印装质量问题，请与印制管理部联系调换。

印制管理部电话：010-58800825

# 目 录

经济心理学的历史与现状——代前言 辛自强 / 1

## 第一章 决策心理学

1. 不确定情境下的风险决策：前景理论 / 30
2. 决策中的框架效应 / 46
3. 被“植入”的决策标准：锚定效应 / 57
4. 人的判断与贝叶斯推理 / 68
5. 越多越好？情感评估和计算评估的不同逻辑 / 80

## 第二章 博弈心理学

6. 赢者不罚：基于囚徒困境重复博弈的验证 / 94
7. 直觉使人慷慨而理性让人贪婪：合作行为的认知机制 / 102
8. 1 美元等于 100 美分？金钱数量表征对合作行为的影响 / 109
9. 反社会惩罚的跨文化比较：公共物品博弈的证据 / 117

### 第三章 金融心理学

- 10.头脑中的记账簿：心理账户 / 129
- 11.我有故我爱：资产定价的禀赋效应 / 138
- 12.滚雪球效应：货币幻觉对名义惯性的影响 / 147
- 13.老虎机上的拉杆：投资中的控制幻觉 / 156

### 第四章 消费心理学

- 14.概率作为心理距离对消费偏好的影响：解释水平的视角 / 165
- 15.品牌评价中数字量表与文字量表的差异 / 175
- 16.商品属性的数量对消费决策的影响 / 184
- 17.消费者百分比混淆：降价 50% 再提价 50%，价格一样吗？ / 194
- 18.“0”的价格：免费效应 / 203

### 第五章 幸福心理学

- 19.幸福是相对的：彩票中奖者和事故受害者的比较 / 214
- 20.怎么花钱更幸福：花给自己还是花给别人？ / 223
- 21.痛苦事件和幸福事件回溯性评价中的峰终定律 / 230
- 22.工作还是闲暇让你感觉更棒？关于心流的研究 / 239

### 第六章 神经经济心理学

- 23.最后通牒博弈中经济决策的神经基础 / 249
- 24.金融投资中风险选择的神经基础 / 257

25.跨期选择的神经机制 / 267

26.情绪体验对品牌评价影响的脑成像研究 / 277

## 第七章 进化与具身经济心理学

27.炫耀性消费的进化解释 / 286

28.口红效应的进化解释 / 295

29.性别比例失衡对存款、借贷和支出的影响 / 303

30.女性模特在广告中的运用 / 311

31.点头赞成，摇头反对：头部动作的说服效应 / 317

32.点金手：触碰和餐厅小费 / 327

# 经济心理学的历史与现状——代前言

辛自强

随着美国卡内基梅隆大学的心理学教授赫伯特·西蒙(Herbert Simon)和普林斯顿大学的心理学教授丹尼尔·卡尼曼(Daniel Kahneman)分别在1978年和2002年获得诺贝尔经济学奖,人们日益发现心理学居然与经济学有如此紧密的联系,一个介于两大学科之间的交叉学科——经济心理学,竟然如此重要(辛自强,2014)。经济心理学究竟是一个什么样的学科?如何开展经济心理学研究呢?它如何展现人们真实的经济思维,又如何改变了经济学家的思维呢?《经济心理学经典与前沿实验》一书试图采撷本学科的一个又一个著名实验,串联出学科历史与现状的美丽项链。

## 一、编辑本书的初衷与思路

进入新世纪后,经济心理学的研究获得了空前的发展,全世界很多一流大学和研究机构都有经济心理学方面的课题组,经济心理学研究的“个体户”更是数不胜数。在我国,虽然已经开始了经济心理学的研究,但是能进入本学科国际前沿行列的研究者和研究团队屈指可数。为促进经济心理学的学科建设、深化学术研究以及满足相应的教学需求,我们编辑了这本《经济心理学经典与前沿实验》,以便于广大研究者、教师、学生以及其他爱好者更好地了解本学科领域的研究进展。

本书评介了经济心理学各主要领域的重要实验研究,全书共七章,分别为决策心理学、博弈心理学、金融心理学、消费心理学、幸福心理学、神经经济心理学以及进化与具身经济心理学。全书共评介了32项研究,其中有21项是2000年后发表的,代表了学科最前沿的成果;所介绍的11项2000年以前的实验,虽然看上去有些陈旧,实则为学生和研究经济心理学时绕不开的经典文献。

这些经济心理学经典与前沿实验的评介工作是由中央财经大学社会发展学院心理学系教师和研究生集体完成的,每位评介人负责选择、介绍一

个或若干个经典或前沿的经济心理学实验。其中，窦东徽博士评介了8项研究，辛志勇副教授、黄四林副教授、孙铃博士、张梅博士每人分别评介了3项研究，辛自强教授和其研究生刘有辉各评介2项研究，赵然教授、冯源副教授、汪波副教授以及博士或硕士研究生刘国芳、周正、叶和旭、余小霞、江歌、凌喜欢均分别负责评介1项研究。我作为主编负责全书体系和体例的设计以及统稿、前言撰写。

本书评介的这32项实验研究遵循如下选择标准：第一，权威性。要求实验是权威学者完成的，或者发表在权威刊物上的，如《科学》《自然》《人格与社会心理学杂志》《消费者研究杂志》《经济心理学杂志》等。第二，影响力。要求实验有广泛的学术影响，有较高的引用率。第三，前沿性。虽然有少量实验是陈旧的经典实验，但大多为代表当前学科前沿的实验，如神经经济心理学的实验、进化与具身经济心理学的实验。第四，代表性。所介绍的实验应该能够代表经济心理学学科的主流领域，如经济决策、博弈这样的学科基础研究领域，也包括金融、消费、幸福等应用领域，还包括新近兴起的神经经济心理学、进化与具身经济心理学领域。

关于每个实验的介绍都遵循统一的写作体例。写作往往从一个引子开始，大致介绍该实验对应的现实问题与学术问题、实验的背景知识等，并说明为什么要介绍这项实验研究。然后，要说明文献本身的基本信息，如文献出处、作者、核心作者小传(若有多名作者，选择第一作者以及最有影响的一位作者加以介绍，概要说明其简历、研究领域和学术思想等)。接下来，要介绍实验本身，包括研究问题以及问题提出的逻辑、研究方法(被试、实验逻辑与设计、实验材料与程序等)、主要研究结果与结论。最后，要对研究进行综合评价，包括分析研究的意义，指明研究本身的局限，阐明该研究的后续学术影响以及未来拓展方向。在每项实验介绍后，附上了不得不引用的参考文献(为简洁起见，通常不超过10条)，便于有兴趣的读者查阅原文，深入学习。全书关于每项实验本身的介绍力求完整翔实，让读者明白应当如何开展一项经济心理学实验，实验的基本逻辑是什么；还要求梳理清楚实验的“来龙”(实验的背景与拟解决的问题)和“去脉”(实验发表后的后续影响、问题与改进方法等)。这种写作体例主要是为了方便读者完整地理解经济心理学的实验思想和方法，也便于教师在开展教学时使用这些实验研究作为案例材料，便于学习者的阅读和使用。



## 二、经济心理学的历史脉络

要准确理解本书所介绍的各个经济心理学实验，需要把它们放在学科历史背景下来看待。科学研究是“站在前人肩膀上用自已的头脑思考”的过程(辛自强, 2012, p. 161)。对经济心理学的学科背景有大致地了解, 方能知道学者们如何在前人基础上有所创新, 他们的创新研究又如何开启或影响了后续的研究。

### (一) 经济心理学的诞生与早期发展

经济心理学毫无疑问是经济学和心理学相结合的产物, 然而, 在科学心理学于 1879 年诞生之前, 已经有经济学家探讨与经济行为有关的心理学问题了。如同凯默勒和罗文斯坦(2010, pp. 5-6)指出的: “当经济学最初被确认为一个专门的研究领域时, 心理学还没有形成一个学科, 许多经济学家也兼做他们那个时代的心理学家。”

“经济学之父”亚当·斯密(Adam Smith, 1723—1790)就是这样的人。他 1776 年出版《国富论》, 提出了自由市场作为“看不见的手”的概念, 把人类行为归结为“自私”的本性(“经济人”假设); 然而, 这之前的 1759 年他还出版过《道德情操论》, 把人类行为归结为“同情”这类道德情操。斯密直到去世前先后六次修订过《道德情操论》, 这部著作深刻洞察了人类的很多经济心理现象。例如, 他(2003, p. 273)提出: “当我们从较好的处境落到一个较差的处境时, 我们所感受到的痛苦, 甚于从差的处境上升到一个较好的处境时所享受到的快乐。”这句话实际上描述了今天经济心理学中的一个基本概念——“损失厌恶”。虽然如此, 我们并不能把这些论述当成经济心理学的开始, 因为这个时代还不曾用科学的方法探讨心理问题, 更不要说与经济活动有关的心理问题。斯密的重要性或许在于他展示了人类的双重本性: 即自私与同情之间的纠缠。自私是行为的强大动力, 然而人类能超越自私, 同情他人, 维系社会关系。而当今的经济心理学也一再证明人类并非纯粹自私的“经济人”, 他有社会性、道德心和正义感。

经济心理学探讨经济行为产生的心理机制以及经济事件的心理效应(Kirchler & Hölzl, 2003)。法国学者塔尔德(G. Tarde, 1843—1904)在 1902 年出版了《经济心理学》, 这可能是“经济心理学”这个术语的首次使用(Roland-Lévy & Kirchler, 2009), 它提醒人们要用心理学的观点分析经济行为, 因而该书的出版被视作经济心理学诞生的标志。

塔尔德是一名社会心理学家、社会学家和犯罪学家。他曾在法国司法部工作，对犯罪学有研究兴趣。后来他离开司法部，到法兰西学院担任教授，教授公共舆论、经济心理学方面的课程。1902年出版的《经济心理学》是在其讲义基础上整理而成的。塔尔德强调了经济现象的主观方面，如货币因人们的信仰、思想等的不同而具有不同的主观价值；他提出了心理预期的观点，认为股票市场中证券的价格受股民心理预期影响（俞文钊，鲁直，唐为民，2000，p. 2）；他还用模仿机制解释了个体的创新如何在群体和社会层面得以传播，并提出了“群体心理”的概念（Scott，2007），这一概念被社会心理学家勒庞（G. Le Bon，1841—1931）作了进一步发展，用于解释集群行为和群体心理。

塔尔德出版《经济心理学》两年后就去世了，经济心理学当时并没有引起人们的重视。在20世纪前半期，经济心理学也一直没有能发展起来，其原因可能是多重的。

原因之一是这一时期的心理学本身仍处于较为弱势的学科地位，还不足以影响经济学。“20世纪初，经济学家希望把他们的学科当成自然科学一样来研究，那时的心理学还刚刚起步，并不很科学化，经济学家们认为，将心理学作为经济学的基础不够稳固，他们对那个时代的心理学有反感……于是导致了一场把心理学从经济学中排除出去的运动（凯默勒，罗文斯坦，2010，p. 6）。”虽然在20世纪上半期有个别经济学家（如凯恩斯）呼吁过对经济行为进行心理学观察，但是到20世纪40年代初，心理学的讨论已经从经济学中消失了。

原因之二是这一时期心理学本身就不重视“心理”问题。1913年，行为主义学派在美国确立，并迅速获得了世界性的影响，致使心理学本身都不关注心理了，不可能专门去研究经济心理问题。这一时期，无论是心理学，还是经济学都完全为激进的实证主义思想所支配，都在尽力排除那些不能直接观察和量化的心理因素。20世纪上半期的心理学是行为主义的天下，到20世纪中期行为主义被反思和批判后，心理过程的研究才得以逐渐恢复，经济心理学的发展才有了可能的空间。

除了学科自身的问题外，一个社会背景原因也不容忽视——20世纪上半期的社会背景不利于经济心理学这样的新学科的发展。原本酝酿了经济心理学思想的欧洲，经历了两次世界大战以及前前后后各种社会运动和动荡，这是抑制经济心理学发展的外部因素之一。总之，无论是心理学自身，

还是经济学，无论在欧洲，还是北美，20世纪上半期似乎都缺乏经济心理学发展的良好条件。

## (二)经济心理学的复兴

第二次世界大战后，经济心理学研究又悄然兴起，其标志是1942年法国经济学家雷诺(P. L. Reynaud, 1908—1981)出版的《政治经济学和实验心理学》一书，该书试图用实验心理学来解释经济现象。雷诺后来又相继出版了《经济心理学》(1964)和《简明经济心理学》(1974)等著作(俞文钊等, 2000, p. 3)。

第二次世界大战前后，大批欧洲心理学家移居美国，使经济心理学得以在美国发展起来，这方面的代表人物是卡托纳(G. Katona, 1901—1981)。卡托纳1901年出生于匈牙利的布达佩斯，1921年在德国哥廷根大学获得心理学博士学位。毕业后他到法兰克福一家银行工作，从这时起开始思考通货膨胀和经济衰退问题。后来，他到柏林担任《德国经济学家》杂志的财经记者和副主编，还与格式塔学派的韦特海默、勒温等人一起从事实验心理学研究。1933年他移民美国，1944年加入美国农业部的农业经济署，调查战后经济心理。1946年他和同事一起调入密歇根大学社会研究所的调查研究中心，在那里工作到1972年退休，这期间他领衔经济行为的研究项目，担任经济学教授、心理学教授。卡托纳出版了大量著作和论文，其著作包括《经济行为的心理分析》(1951)、《强大的消费者》(1960)、《大众消费社会》(1964)、《心理经济学》(1975)等(Wärneryd, 1982)。

第二次世界大战时，卡托纳参与美国政府处理战争所引起的通货膨胀工作，试图应用心理学的方法应对通货膨胀问题。从这一工作开始，他尝试将心理学原理应用到宏观经济学中，他设计了测量消费者期望的方法(后来称为“密歇根大学消费者情绪指数”)。使用该指数，他成功预测了战后美国经济会出现繁荣期，然而那时传统的计量经济学指数却预测会出现衰退。

20世纪40年代后期，卡托纳提出了关于宏观经济过程的心理学。他在1951年指出：“经济研究对于心理学的需求在于需要发现、分析经济过程背后的力量，经济行为、决策和选择背后的力量……没有心理学的经济学不能成功解释重要的经济过程，没有经济学的心理学没有机会解释人类行为最重要的一些方面(转引自Roland-Lévy & Kirchler, 2009, p. 364)。”卡托纳批评了他那个时代的经济学，认识到了心理学对于经济学的重要意义。举例来说，经济学认为储蓄率取决于总收入，价格水平是货币供应的函数，

需求水平由价格决定。处于经济活动中心地位的人是一个能动的主体，然而在这里却被视作“黑箱”。我们知道人是有自由意志的，会受到偏见、心情、冲动、信息不足等因素影响，这说明需要探讨经济过程背后的心理机制。然而，那个时代的很多著名经济学家，如萨缪尔森(P. Samuelson)、弗里德曼(M. Friedman)，都极其反对引入心理学知识，他们坚信只分析那些集合数据(如价格和数量)就足够了，根本不需要分析行为背后的动机或其他心理因素(Lewin, 1996)。可以说经济学中的行为主义，比心理学中曾经有过的行为主义更为极端，持续时间也更久。总之，在经济学界接受和反对心理学的观点实际上一直在纠缠，这种矛盾从经济心理学出现之前就存在，至今依然存在(Lewin, 1996)。

卡托纳是经济心理学最有力的推动者之一，他的工作引起了很多学者(尤其是欧洲学者)的重视。1977年他被荷兰的阿姆斯特丹大学授予经济学荣誉博士学位，同年，美国心理学会授予他杰出职业贡献奖。他被视为行为经济学之父，和西蒙一起被视为早期行为经济学或经济心理学最重要的两大代表人物。

比卡托纳稍晚一些的心理学家西蒙(中文名司马贺，1916—2001)为经济心理学做出了更为基础性的贡献。西蒙1916年生于美国威斯康星，1933年进入芝加哥大学政治学系学习，1943年获得政治学博士学位。1949年后他一直在卡内基梅隆大学工作，担任心理学、计算机科学的教授，还教授管理学和组织行为学方面的研究生。可以说，从大学以后他一直“生活在跨学科的空间里”(西蒙，2002)。他在人工智能、认知心理学、决策等领域都有杰出的贡献，获得过经济学、管理学、心理学、计算机科学等领域的诸多重要奖项。最辉煌的成绩是1978年因为对“经济组织中的决策过程进行的开创性研究”荣获诺贝尔经济学奖。

西蒙批评了理性模型，认为人类只有有限的理性。西蒙认为人类心理在提出和解决复杂问题方面的能力是非常有限的，这要求人们建立关于真实世界的一个简化的模型，用这个模型获得一个令人满意的问题解决方案即可，而未必要寻找最优方案。他说：“当我们放弃了关于人类行为的先入为主的古典和新古典(注：这里指的是经济学)的假设，观察实际决策和解决问题的过程时，我们看到的是具有有限理性的人，他利用启发式技巧寻求令人满意的——足够好的——行动方针(西蒙，2002，pp. 370—371)。”他还说：“我顶多只能把令人满意作为目标。追求最好只能浪费宝贵的脑力资

源。最好是好的大敌(p. 365)。”

西蒙在决策等方面的重要研究大多是在 20 世纪 50 年代前后完成的。如 1947 年出版的专著《管理行为》、1955 年发表的论文《理性选择的行为模型》、1972 年发表的书稿章节《有限理性理论》等。这些工作大大推动了人们对经济决策的重视，“有限理性”理论为心理学进入经济学提供了机会：以实验观察人类决策的心理过程，而不是像传统的经济学那样停留在数学模型的推演上。

综上所述，经济心理学经历了在欧洲的初创后，由于种种原因并没有真正发展起来；20 世纪中期(大约 40 年代末至五六十年代)，主要是在美国又重新兴起(或者说“复兴”)，卡托纳和西蒙是这一时期复兴经济心理学的重要代表人物。尤其是西蒙，如前文所说，他为经济心理学做出了“更为基础性的贡献”，这是因为西蒙本人是 20 世纪中期兴起的认知心理学(大约从 1956 年开始了所谓“认知革命”)最重要的奠基人之一，而认知心理学恢复了心理(或认知)过程在心理学中的地位，随着西蒙基于认知范式开展关于决策的研究，带动了更多心理学家(比如，特沃斯基和卡尼曼)进入经济心理学领域。不过，还要指出的是，20 世纪中期的形势并没有那么乐观。卡托纳和西蒙这一时期对心理因素和心理过程的分析，以及所指出的理性的有限性，虽然都吸引了经济学家的注意，“但并没有根本改变经济学的方向”(凯默勒，罗文斯坦，2010，p. 7)。虽然如此，经济学和心理学之间的坚冰似乎在快速融化，经济心理学的春天就要来临。

### (三)现代经济心理学的繁荣

到 20 世纪 70 年代以后，社会科学家、经济学家都开始普遍认识到经济心理学的重要性(Kirchler & Hölzl, 2003)，经济心理学进入了快速发展时期。这一时期，经济心理学作为一门学科的发展逐渐获得了组织和制度上的保障。这种制度的保障最早在欧洲取得进展。1976 年在荷兰召开了第一届经济心理学欧洲讨论会，并建立了每年开会一次的制度；1981 年在法国巴黎召开了第一届经济心理学国际讨论会，同年在荷兰创办了《经济心理学杂志》(*Journal of Economic Psychology*)；1982 年，国际经济心理学研究会(International Association for Research in Economic Psychology, IAREP)成立，该组织每年举办一次研讨会，并负责主办《经济心理学杂志》，还举办一些经济心理学的专题培训班以及面向研究生的暑期学校。

此外，还有一些与经济心理学相关的学术组织。国际应用心理学会

(International Association of Applied Psychology)的第九分会,就是经济心理学分会,该学会会刊《应用心理学》杂志在1999年和2009年两次出版经济心理学的专辑。在美国建立了行为经济学促进协会(Society for the Advancement of Behavioral Economics, SABE),它主办《社会经济学杂志》(*Journal of Socio-Economics*)。

除了上述体制上的突破外,卡尼曼及其同事阿莫斯·特沃斯基(Amos Tversky)一系列创新性的研究以及所提出的前景理论(Kahneman & Tversky, 1979; Tversky & Kahneman, 1992)成为经济心理学这一时期最具代表性的成就,它吸引了更多学者参与到这个领域中来。2002年卡尼曼获得诺贝尔经济学奖,更是成为这一领域获得经济学和心理学界共同认可的最有力的证明。

不仅心理学,经济学家在这一时期也广泛接受了心理学,为经济心理学发展做出了贡献。在经济学内部,从20世纪80年代开始,现代行为经济学兴起。行为经济学和经济心理学的研究领域和方法大致相同,虽然二者的目的有些不同:前者指经济学家通过观察现实的经济行为来补充、完善经济理论,发展有现实解释力的经济理论;后者,是心理学家把经济行为作为各种人类行为中的一种,试图探明经济行为的心理机制,并建立心理学的一个分支学科——经济心理学(Furnham & Lewis, 1986)。由于行为经济学和经济心理学的高度相似,那些推动行为经济学的经济学家,也同时推动了经济心理学。这方面有代表性的经济学家包括芝加哥大学商学院的经济学教授泰勒(R. P. Thaler)、加州大学伯克利分校的经济学教授阿卡罗夫(G. A. Akerlof, 他因开创性地将社会学和心理学应用到宏观经济研究中而获得2001年度诺贝尔经济学奖),等等。

进入新世纪后,经济心理学的各主要领域,如个体决策、双方或多方博弈、金融或投资心理、消费与营销心理、幸福研究(探讨经济发展与幸福的关系)等都逐渐繁荣起来;此外,心理学和经济学都在努力吸收生物学的观点,尤其是进化理论和神经科学,由此,进化经济心理学和神经经济心理学逐渐成为当下热点。本书介绍了上述领域的一些重要实验研究,下文大致说明这些领域的发展状况。

### 三、经济心理学各领域发展状况

#### (一)决策心理学

在经济与社会生活的各个领域,人们总是要面临在不同的选项之间做

出抉择，这就是决策问题。决策是一个权衡得失及其风险，从而进行选择的过程。经济学在很大程度上是关于选择或决策的学问，同样，决策研究也是经济心理学中的基础研究。

人类个体面临的一种常见决策类型是，直接面对某种客观的任务情境进行决策。例如，给被试设计这样的决策任务：选项 A 意味着肯定会获得 240 美元；选项 B 意味着 25% 的概率获得 1000 美元，75% 的概率什么也得不到。要求被试做出二择一的决策，结果发现 84% 的被试选择 A 而不是 B (Tversky & Kahneman, 1981)。本书第一章介绍了有关人类个体面临这类客观决策任务时决策过程的心理学研究，这方面的研究是经济心理学中最成熟的部分之一，所介绍的研究大多为本领域的经典研究，也有少量较为新近的成果。要正确理解这些研究的含义和价值，就要把它们放在决策研究的知识传统里来看待。

早期的决策理论把决策者当成“理性人”来看待，认为决策是人们追求效用最大化和自我利益的理性过程(普劳斯, 2004, p. 69)。期望效用理论(expected utility theory)是这一思想的集中体现。该理论最早在 18 世纪由伯努利(D. Bernoulli)提出，它认为一个人拥有的金钱的价值或者期望的效用，随着金额的增多而递减；人们追求的是期望效用的最大化而非金钱数量的最大化。20 世纪 50 年代前后，数学家冯·诺依曼(J. von Neumann)和经济学家摩根斯坦(O. Morgenstern)通过严格的数学推理证明了期望效用理论，确立了其作为“规范”模型的地位。该理论包含了理性决策的若干条原则或定理：(1)有序性原则。决策者对若干个备选方案进行比较，总是会表现出对某一方案更为偏好，即对各个方案的偏好存在明确顺序。(2)占优性原则。理性的决策者总是做出能产生更大效用的决策或者选择那个更有优势的策略(优势包括“强势占优”，即一个事物比另一个事物在任何方面都好，也包括“弱势占优”，即一个事物比另一个事物在某方面更好，但其他方面都一样好)。(3)可传递性原则。如果在方案 A 和 B 中，决策者偏好 A，而在 B 和 C 中更偏好 B，那么一个理性的决策者一定会在 A 和 C 相比时选择 A。除此之外，理性人的决策还应遵循独立性原则、单调性原则等，不一一解释。

然而，20 世纪 70 年代后(特别是 90 年代后)兴起的经济心理学和行为经济学研究，因为发现了大量的决策行为“偏差”而不断挑战期望效用理论的基本定理。例如，普劳斯(2004)在其《决策与判断》一书中(原作出版于

1993年),系统总结了决策的心理学研究成果,这些成果绝大部分描述了人类决策行为中的“偏差”或者有违理性模型的“异象”。后来,奥地利维也纳大学的研究者(Yaqub, Saz, & Hussain, 2009)系统评述了过去几十年的69篇重要研究,总结出违反期望效用理论5大定理(如独立性、可传递性等原则)的各种行为“偏差”“效应”“悖论”或“启发式”(如框架效应、参照点效应、阿莱悖论、概率加权偏差等)。期望效用理论体现的是主流经济学家(主要是新古典经济学家)建立人类行为选择的标准模型的理想,然而,后来的经济心理学家和行为经济学家却以实际观测到的各种所谓决策行为“偏差”为依据,试图说明人类的有限理性(Simon, 1956)。他们以批判期望效用理论为起点,各自提出了关于人类实际决策行为的描述性模型,如前景理论(Kahneman & Tversky, 1979)、后悔理论、“齐当别”模型(李纾, 2005)等。

在上述有关决策心理的研究者中,卡尼曼和特沃斯基的影响无疑是最大的。本书开篇介绍的内容就是他们提出的前景理论(研究1),该理论系统地解释了在不确定情境下人们的决策行为为何会明显地偏离理性的预期,揭示了人们风险偏好的变化规律。人类在决策中偏离理性的表现之一是,他们的决策很容易受到某些看似无关紧要的情境特征左右,比如,问题呈现的框架或表述形式会影响决策,这被卡尼曼称为“框架效应”(研究2),这一现象可以通过前景理论加以解释。与框架效应类似的一种在判断中偏离理性原则的现象是“锚定效应”,它指决策时人们对某种数值的估计会受到最先呈现的数值信息(即初始锚)的影响,以初始锚为参照点进行调整并做出估计,但是由于调整得不充分会使得其最后的估计结果偏向该锚,从而出现判断的偏差。艾瑞里(D. Ariely)等人所做的一项有趣的研究探讨了“你愿意为恼人的噪声支付多少钱”的问题(研究3),结果表明,即使是为噪声这样令人不快的刺激出价,人们依然受到了先前报价的影响,表现出稳定的锚定效应。锚定效应能够解释金融市场中的“价格黏性”及消费领域中的一些定价策略的背后机制。

前景理论是现代经济心理学最核心理论之一,可以解释多种心理偏差或效应,如风险偏好的反转、心理账户、框架效应、禀赋效应等。但是,依然有学者提出了不同的见解,挑战该理论或寻找其他的理论解释。德国学者吉仁泽(G. Gigerenzer)就试图挑战卡尼曼的某些观点。卡尼曼发现人类不善于进行概率推理,即便统计学专家对日常概率问题的直觉判断也不



符合统计学关于概率推理的贝叶斯定律；吉仁泽认为卡尼曼等人揭示的这类决策偏差不是由人们的认知缺陷造成的，而是由于研究者提供的信息与认知的机制不协调。比如，概率表征不适合我们的大脑构造，在人类长期进化的过程中，理解数字的自然格式是“频率”（比如，7 人中有 3 人得过疾病 A）而非“概率”（如，每个人有 0.429 的概率患疾病 A）。于是吉仁泽改变了概率问题的呈现方式，或者把问题内容变成被试日常生活中熟悉的概率问题，结果发现，普通人也能做出符合贝叶斯定律的概率判断（研究 4）。不仅是概率，决策中还会涉及对各类数字信息的加工。比如，拿到 200 元钱是否比拿到 100 元钱更开心，如果是的话，开心程度是多大？期望效用理论以及前景理论都认为人对大部分事物的数量的边际感受或边际效用是递减的。在美国的华裔心理学家奚恺元（C. K. Hsee）发现，人们对有些事物的判断，是以情感为主，对有些事物的判断以计算为主。当人们用情感来评估事物时，他们对这件事物是否存在相当敏感，但对事物的数量不敏感。当人们用计算来评估事物时，人们对事物的存在与否及数量都较为敏感（研究 5）。由此，通过区分“情感评估”和“计算评估”这两类心理过程，揭示了前景理论未曾涉及的不同的价值函数。

## （二）博弈心理学

上面所介绍的“个体决策”，指个体面对一些客观决策任务时所做的选择，这类个体决策中，一方是作为主体的决策者；另一方是作为客体的决策任务情境。而在现实生活中还大量存在一种“相互的决策”：两人或多人之间进行的类似游戏的决策，一方的选择要以另一方的选择为条件，决策主体的选择受到其他决策主体的选择的影响。这种决策被称为“博弈”或“对策”。它最典型的样例就是生活中的“博弈游戏”，所以“对策论”也称为“博弈论”（game theory）。

博弈论是经济学的重要分支。博弈论的最初思想也是由冯·诺依曼和摩根斯坦在他们 1944 年出版的《经济行为与博弈论》一书中提出的。20 世纪 50 年代初期，美国的数学家和经济学家纳什（J. Nash）接连发表了一系列经典文章，探讨了非合作博弈问题，提出了“纳什均衡”概念，由此奠定了现代博弈论学科体系的基础。1994 年的诺贝尔经济学奖授予了纳什等三位博弈论专家，更是掀起了博弈论研究的热潮。

博弈论考察了主体间选择的相互影响过程，大量经典博弈任务的出现有效模拟了现实生活中的博弈过程。这些任务包括囚徒困境、最后通牒博