

中南经济论丛

ZHONGNAN JINGJI LUNCONG

熊毅著

幸福行为
经济学

XINGFU XINGWEI JINGJIXUE



经济科学出版社
Economic Science Press

中南经济论丛

ZHONGNAN JINGJI LUNCONG

熊毅著

幸福行为
经济学

XINGFU XINGWEI JINGJIXUE



经济科学出版社
Economic Science Press

图书在版编目 (CIP) 数据

幸福行为经济学/熊毅著. —北京: 经济科学出版社, 2016. 5

(中南经济论丛)

ISBN 978 - 7 - 5141 - 6802 - 0

I. ①幸… II. ①熊… III. ①经济学 IV. ①F0

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 071945 号

责任编辑: 周秀霞

责任校对: 刘 昕

版式设计: 齐 杰

责任印制: 李 鹏

幸福行为经济学

熊 毅 著

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮编: 100142

总编部电话: 010 - 88191217 发行部电话: 010 - 88191522

网址: [www. esp. com. cn](http://www.esp.com.cn)

电子邮件: [esp@ esp. com. cn](mailto:esp@esp.com.cn)

天猫网店: 经济科学出版社旗舰店

网址: [http://jjkxcbs. tmall. com](http://jjkxcbs.tmall.com)

北京财经印刷厂印装

710 × 1000 16 开 15.5 印张 220000 字

2016 年 6 月第 1 版 2016 年 6 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 5141 - 6802 - 0 定价: 45.00 元

(图书出现印装问题, 本社负责调换。电话: 010 - 88191502)

(版权所有 侵权必究 举报电话: 010 - 88191586)

电子邮箱: [dbts@ esp. com. cn](mailto:dbts@esp.com.cn))

| 目 录 |

第一章 开宗明义	1
第一节 经济学需要研究幸福	1
第二节 幸福经济学和行为经济学简介	5
第二章 认知偏差	15
第一节 认知偏差	15
第二节 代表性启发法	22
第三节 可得性启发法	35
第四节 锚定与调整启发法	42
第三章 前景理论	53
第一节 风险决策过程	53
第二节 价值函数	55
第三节 加权决策	70
第四节 框架效应	74
第四章 心理账户	80
第一节 心理账户	80
第二节 心理账户运算	88
第三节 心理账户决策	97
第四节 心理账户预算	109

第五章 评价比较	114
第一节 评价模式	114
第二节 社会比较	125
第三节 幸福启示	133
第六章 适应效应	135
第一节 适应效应	135
第二节 适应效应与时间配置	141
第三节 幸福启示	149
第七章 公平偏好	154
第一节 公平偏好显示	154
第二节 影响公平偏好因素	160
第三节 政策启示	170
第四节 不平等痛苦	175
第八章 跨期选择	186
第一节 双曲线贴现	186
第二节 DU 模型异象	187
第三节 跨期贴现模型替代	194
第四节 社会政策启示	201
第九章 过度自信	204
第一节 过度自信表现	204
第二节 过度自信教训	207
第三节 过度自信原因	212
第四节 过度自信防范	221
第五节 保持有效自信	223
第十章 朝宗幸福	225
第一节 经济学朝宗	225

第二节 幸福启示·····	227
主要参考文献·····	237
后记·····	241

第一章

开宗明义

经济学作为一门社会科学应该研究什么，这个问题恐怕比自然科学更为重要，这直接决定着它的致用性，能否推进社会进步，能否增进人民幸福。毫无疑问，任何社会科学最终都应利用自己的实证研究成果，启迪政策制定，幸福芸芸众生。

第一节 经济学需要研究幸福

在光怪陆离的大千世界中，如果要问这样一个问题：想不想生活幸福？回答恐怕都是千篇一律的，这也许是世上所有问题中答案最为一致的。答案的高度一致，意味着人生追求的极度相同，这是天性使然，也是人性呼唤。

一、幸福是人生的终极目标

先哲亚里士多德（2003）如是说：“幸福是人类存在的终极目标。”

班布里奇研究生院创始人吉福德·平肖（Gifford Pinchot, 2010）这样道：“如果不是为了生活幸福，我们发展经济和拼命工作的目的何在？”

温家宝同志在2010年春节团拜会上强调，我们所做的一切，都

是为了让人民生活得更加幸福、更有尊严。

.....

如果一定要说世上存有什么硬道理，那么这个硬道理就只有一个，就是生活幸福。不过，有人可能并不同意这种观点。对此，苏黎世大学著名幸福经济学家弗雷（Bruno S. Frey，2008）一针见血道：“如果这个问题从反面提出来，我们就可看得更加清楚：试想有谁在生活中真的愿意不幸福呢？”君不见，在生日的聚会上，在结婚的典礼中，在新年的祝词里，在亲朋的别离时，在书信的结尾处……人们说得最多的，听得最多的，就是声声的、深深的祝你幸福!!!

正是因为幸福快乐在人生中的极端重要性，所以它理应成为国家治理追求的一个目标。美国独立宣言就把“追求幸福”称为人的一项“不可剥夺的权利”，并将拥有这项权利视作不证自明的公理，而且还将这种权利与生命权和自由权等量齐观。20世纪80年代后期，不丹（Bhutan）第四代国王吉莫·辛吉·旺楚克（Jigme Singye Wangchuck，1974）也明确表示，要将增加“国民幸福总值（Gross National Happiness）”作为指令性原则在国家加以执行。

然而，长期以来，面对幸福这样一个天大的民生问题，却没有得到经济学应有的关注，实为可惜。从经济学的演变来看，在经济学孕育之初，经济学还与人的幸福相依为伴，这点有史为证。

在经济学的孕早期，经济思想基本为哲学家提出的，主要研究家政管理，如理想妻子的标准是：白天忙里酬外，晚上人见人爱。经济学一词出自色诺芬的《经济论（Oeconomicus）》，意思就是家政管理，色诺芬也被认为是最早的经济学家。在其思想中，经常可以见到有关幸福的分析。例如，“吃饭的人看到桌上摆放的盘子越多，他就越容易产生吃饱了的感觉。快乐持续的时间也是如此，面前有许多道菜的人，不如中等生活人的情况好。”

在经济学的孕晚期，经济思想开始偏离了对个人幸福的关注。16世纪后，具有极强民族主义、保护主义和军国主义色彩的重商主义，实行损人损己的奖出限进政策，强调通过不公平的贸易积累更多的金银。

在经济学诞生之时，也就是18世纪末古典主义产生之际，“政治经济时代”替代了“道德哲学时代”，大唱国内自由生产、国际自由贸易高调的政治经济学，被视为政治家或立法家的一门学问，目的是富国裕民（Adam Smith, 1994），而非国民的生活幸福。

到了19世纪后期，边际主义革命兴起，经济研究也从关注客观财富转为主观幸福，其后职业经济学家也开始出现。边际主义革命是经济研究转变的一个重大里程碑。个中原因少有研究但又非常奇妙，也就是财富的价值不再用生产耗费的资源来衡量，而是用消费得到的效用来衡量。效用的基础是个人主观偏好。尽管边际主义强调了经济的主观性这一真理，但是，它却将人假设为严格遵守程式（理论）的理性人。该假设忽视了人类活动的千姿百态，人类情感的千变万化。这种人成为了森（Sen, 1977）所言的“理性的傻瓜”。

再到后来具有极强政府干预色彩的凯恩斯革命，关心如何减少失业和避免萧条。坚决反对政府干预的货币主义，则关心如何控制通胀。然而，两者的目的也并非完全是基于国民幸福的考量。

由此可见，经济学自诞生之日起，就没有重点或持续关注过人们的幸福，这不能不说是经济学科一个极大的缺憾、现实社会的一个很大不幸。

经济理论与幸福生活的疏离，致使经济世界怪象万千，信手拈来的就有：为增长而增长的“破窗理论”、“通胀无害论”等理论滥调；有增长但无发展的“拉美病”、无福利的“东亚病”、无幸福的“伊斯特林悖论”等现实不幸。在我国，地方政府疯狂的GDP拜物教，致使“政绩形象工程”屡禁不止，重复建设施工长期不绝，暴力拆迁层出不穷，招商引资疯狂不断，甚至到了缺德无底线的地步。如2014年8月6日《羊城晚报》批评的××招商广告：“××人民欢迎您来投资，你们来剥削得越多我们就越开心”；“来帮我们投资的是恩人，来投资我们的老板是亲人，能打开招商局面的是能人，影响投资环境的是罪人”；法治环境的目标是“老板怎么安心怎么办”、服务环境的目标是“老板怎么开心怎么办”、人文环境的目标是“老板怎么舒心怎么办”……其实，面对如此公开、疯狂地践踏伦理及人

权的事例，正好表明了这点，也就是如果经济理论失去了人文情怀，经济政策忽视了国民情感，那么，即使经济增长了，人们也不会幸福。

因此，正是普罗大众痴心于生活幸福，因而也要求经济学家痴迷于研究幸福快乐。这是经济学的目的，也是经济学家的责任。

二、人们温饱后的客观需要

美国《独立宣言》作者托马斯·杰斐逊说过：一旦达到物质满足的程度，美国人就应该把注意力投向幸福和最终启迪。幸福经济学研究也表明：当人均收入超过 15000 美元后，收入与幸福的相关性就很小了，百万富翁的快乐也比普通百姓的多一点点（Diener et al. , 1985）。

如此，微观经济学研究资源优化配置时，就应以幸福感是否最大为标准，杜绝市场失灵所致的负外部性对幸福感的影响，例如，既无效率也无公平的收入分配悬殊，既惹人嫉妒又让人愤恨的炫耀品消费，既背人性又伤天理的封建等级和垄断特权恣意，同样，宏观经济学研究经济稳定也要以幸福感是否最大为标准，例如，价格稳定和充分就业，而非以投资膨胀为动力，唯 GDP 增长的马首是瞻，结果致使国民经济难以稳定，国民生活难以幸福。

通常以为经济增长了，人们自然也就幸福了，因而拼命追求经济增长。然而，增长与幸福关系是否紧密？一位和蔼可亲、温文尔雅的英国经济学家——理查德·莱亚德（Richard Layard, 2005）说过，经济学将一个社会幸福程度的改变与它的购买力画上等号（或大致而言如此）。我从来不接受这种观点，过去 50 年的历史也证明并非如此。

从现实看，在不同国家和不同发展阶段，增长与幸福的关系存有差异。在缺衣少食的农业社会，增长与幸福的关系较为紧密，收入水平对寿命有着很大的影响。学者对苏格兰格拉斯哥墓碑的研究表明，墓碑越昂贵、越高大，不仅显示出主人越富有，而且证明了存活的寿

命也越长 (Carroll et al., 1994)。即使是在当今的苏格兰、美国和加拿大, 贫困者早逝的概率也远高于富裕者。贫困是致命的, 贫困意味着面临压力、消极情绪和有害环境危险性的增加 (Adler & Snibbe, 2003; Gallo & Matthews, 2003)。在人类的近亲灵长类动物中, 当感染了类似感冒的病毒时, 那些控制能力最低的更容易感染病毒 (Cohen et al., 1997)。

然而, 并非衣食无忧了人们就幸福了。在丰衣足食的工业社会, 增长与幸福间的关系则有疏有密。少数国家呈现出高收入高幸福, 如号称北欧乐园的丹麦、芬兰、挪威和瑞典。多年《福布斯》调查显示: 它们的幸福感排名一直都是名列前茅。多数国家呈现出高收入低幸福。其实, 原因也很简单, 运用比较和适应效应可以很好地解释, 即使在一个落后的社会, 只要处于相对富裕, 人也会感到幸福; 相反, 在一个富裕的社会, 由于人们对这种富裕的适应, 加之收入差距巨大所致的相对贫困, 人们也不会感到幸福。另外, 按塞托夫斯基 (Scitovsky, 1976) 的观点, 富裕社会过度的舒适和无聊无趣, 生活缺乏变化和刺激, 也使得人们的幸福感不高。多年来, 尽管中国经济高速增长, 但是多项国内外调查却显示, 居民幸福感并不高。

以上事实说明, 经济增长了但人们并非就幸福了, 两者的疏离成了一个极为重要问题。然而, 长期以来, 学者对此研究的却不多。这个问题往大道理说, 就是一个社会如何形成一个经济增长与国民幸福相互促进的机制, 它决定了经济社会如何协调发展。而往小知识讲, 则是一个人如何正确认识自己和有效调节生活, 它决定了个人生活是否幸福。这些大事小情都是非常值得研究的重要问题。这就是幸福经济学诞生的一个重要原因和行为经济学研究的一个主要内容。

下面就简单介绍一下这两门新兴学科, 幸福经济学以幸福研究为己任, 而行为经济学的很多内容则为人们的幸福提供了知识借鉴。

第二节 幸福经济学和行为经济学简介

个人幸福很重要, 幸福研究很必要。目前, 幸福研究需揭示的首

要问题，就是人们丰富多彩的行为和他们幸福感之间的关系。这种研究构成了经济学和心理学领域的一个重要部分，在这部分存在着两个朝气蓬勃的学科——幸福经济学（Economics Economics）和行为经济学（Behavioral Economics）。

一、幸福经济学简介

（一）幸福经济学兴起

在长达数个世纪里，幸福问题一直都是哲学研究的中心。长期以来，幸福的经验研究也一直属于心理学的领域（Argyle, 1987; Csikszentmihalyi, 1990; Michalos, 1991; Diener, 1984; Myers, 1993; Ryan & Deci, 2001; Nettle, 2005）。期间，社会学家（Veenhoven, 1993, 1999, 2000; Lindenberg, 1986）和政治科学家（Inglehart, 1990; Lane, 2000）对此也做过一些重要贡献。20世纪后期，心理学与经济学开始联姻，诞生了幸福经济学。引人注目的是伊斯特林（Easterlin, 1974）的开创性贡献，然而，当时的追随者极少。同样，塞托夫斯基（Scitovsky, 1976）极富思想性、开创性的著作《无快乐的经济》（The Joyless Economy），也未引起学者的高度关注。

直到1993年在伦敦召开了一次研讨会，情况才有所改变。在这次会议上，如何测量人们自陈的主观幸福感，幸福感取决于哪些因素等诸如此类问题，激起了经济学家的极大兴趣。后来，研讨会的会议记录发表在《经济杂志》（*Economic Journal*）（Frank, 1997; 黄有光, 1997; Oswald, 1997）和其他地方（Clark & Oswald, 1994, 1996）。在20世纪90年代后期，经济学家开始大规模发表幸福决定因素的经验分析，这种分析事关不同国家和不同时期的幸福状况。

幸福研究横跨了多种学科，对于经济学家来说，他们特别感兴趣的是这样一个方面，决定幸福的经济因素和经济政策引起的后果，然而，他们的研究已远远超过了这个方面。与此相似，心理学家虽说专注于心理过程，但是，他们在经济因素（特别是收入）影响幸福感

的研究方面，也做出了重要贡献（例如，Diener & Biswas - Diener, 2002）。

目前，幸福研究成果颇丰，学者众多。比较著名的有莱恩（Lane, 2000），弗雷和斯塔特勒（Frey & Stutzer, 2002a），黄有光（Yew-kwang, 1978），迪纳、苏、卢卡斯和史密斯（Diener, Suh, Lucas & Smith, 1999），伊斯特林（Easterlin, 2004），迪纳和塞利格曼（Diener & Seligman, 2004），迪特利亚和麦卡洛克（Di Tella & MacCulloch, 2006）。也包括很多非常有用的论文集（Strack, Argyle & Schwarz, 1991；Kahneman, Diener & Schwarz, 1999；Easterlin, 2002；Hupper, Kaverne & Baylis, 2004；Bruni & Porta, 2005, 2007）。还包括专注于经济幸福研究的重要专题论文（Graham & Pettinato, 2002a；van Praag & Ferrer-i-Carbonell, 2004；Layard, 2005；Bruni, 2006），这些论文涉及幸福研究的各个方面，包括发表在很多不同期刊上的研究成果，特别是在《幸福研究杂志》（Journal of Happiness Studies）上的成果。

（二）幸福经济学成果

当今，幸福经济学的研究已经繁花似锦、硕果累累，这些言之有理、有趣、有用的成果，揭示出众多经济之外的因素如何影响幸福，以下选取几个比较重要的加以介绍。

1. 比较效应。人是一种喜欢比较的动物，这可从两方面表现出来。

（1）时间比较，即一个人的现在状况与过去状况比较。两者的数量大小决定了幸福和痛苦感觉的强弱。由奢入俭难，今不如昔就会让人感到痛苦。

（2）社会比较，即自己的财富与他人财富的比较。众多研究一致表明，在收入达到一定水平后，物质财富增加并没有让人幸福。在物质财富竞赛中，重要的不是自己拥有什么东西，而是自己拥有的东西他人没有，或者没有自己拥有的多。人们喜欢进行物质财富的比较，但却很少进行精神享受的比较，这就为政府政策促进幸福提供了

用武之地。

运用社会比较可以解释收入差距何以让人不幸福。因为巨大的收入差距存在，意味着社会大多数人在社会比较中都是失败者，失败让人体验到的是耻辱、愤恨、无能、无助，也会感到社会极端的不公。1994年，中国基尼系数就已超过国际公认的0.4警戒线，2007年更是高达0.48。2006年世界银行报告就称，美国是5%的人口掌握60%的财富，而中国是4%的人口掌握了70%的财富，因而存在严重的两极分化。如果中国绝大多数人收入在人均线之下，相对贫困就会让大多数人不幸福。

2. 适应机制，即缺乏变化的状态会让人感觉迟钝、僵化。生活需要变化，否则，人们就会逐渐适应，习以为常，麻木不能。塞托夫斯基的研究表明，脉冲式变化带给人的刺激，能让人幸福。即使一个人生活优越，但如果生活长期一成不变，他也会感到生活枯燥、乏味、烦闷。长期看，舒适并不是决定幸福的重要因素，如果一个人的生活水平不高，但如果存在舒适的脉冲式变化，他的幸福感也会提高。

3. 程序效用，即人们在一种制度实施的过程中所产生的幸福感。这种制度实施过程不仅增进了人们积极的自我感，而且也满足了人们的自主、关系、胜任等内在心理需要。程序效用意味着人们不仅重视结果，也重视结果形成的条件和过程（Frey et al., 2004; Benz, 2004, 2005）。程序效用作为一种分析人们幸福感的方法，它与标准经济学中运用的方法完全不同。现在广泛运用的效用概念是一种结果导向：个人效用被视作一种成本和收益计算的结果，这些收益和成本都与功利性结果相联系。与此相反，程序效用是指非功利性的幸福过程。

程序效用的作用可用程序公平加以说明。林德等人（Lind et al., 1993）分析了一个仲裁案例，在仲裁程序结束后，当事人双方面临着是否接受仲裁庭的裁决。如果拒绝这个裁决，还可申请法院继续审理。经济学家对此的分析是：当事人是否接受裁决取决于仲裁结果是否有利。不过，林德等人的分析却发现，是否接受裁决取决于程序是

否公平，程序公平性比功利性结果更为重要。如果仲裁当事人认为仲裁程序是公正的，那么，他们就更能接受裁决，而不管结果是否有利。之所以如此，是因为程序给双方传达了一种重要的信息，并因此影响到人们的幸福感。人们认为公正的程序是能让人们“发出声音”的程序，对于人们关心的事情给予一个说话的权利，可以给予人们程序效用。程序效用关注过程而非结果，由此说明社会公平公正对于幸福感的重要影响，一个正直的人更关注结果的形成过程，如竞争是一个过程，只要是符合三公的竞争，即使失败了人们也会心服口服，而不会有太多的痛苦。

以上这些实实在在的成果，对于调节自己生活和制定政府政策有着非常大的帮助。其实，以上成果在行为经济学中同样得到了很好的证明。这是因为幸福经济学与行为经济学为近亲，两者都从心理学的沃土中汲取了丰富的养分，而且幸福是行为经济学研究的一个重要的领域。鉴于此，完全可以将两者融合起来，共同探寻、传授幸福之道。当然，本书采用的方法是在心理学的沃土之上，将幸福经济学的绿枝嫁接到行为经济学的树干上，以期绽放美丽芬芳的幸福行为经济学之花。不过这种尝试是初步、粗浅的，更多地是反映出一种研究的方向性探索，还需要更多深耕细作的研究。

二、行为经济学简介

长期以来，以新古典经济学为代表的标准经济学，以理性人的期望效用最大化假定为理论基石，尽管据此也可分析大量的生活现象，但却无法分析现实中存在的多姿多彩、五光十色的生活异象，进而遭到经济学界内外学者的广泛质疑，正是对这些异象的研究，才出现了以行为经济学为名的学科。

（一）行为经济学引入

行为经济学的横空出世，与标准经济学假定存在的问题密切相关，甚至可以说，行为经济学的存在，主要就是以批判理性人假定为

己任，揭示人们认知和行为选择的错误。

理性人也称经济人，此人有以下几个特点：（1）利己的，只追求自身期望效用最大化，完全不考虑他人的效用；（2）按贝叶斯概率（主观概率）选择；（3）时间偏好不变；（4）收入与资产具有完全替代性。

然而，如果像标准经济学假设的那样，人们的行为充满了理性，那么标准经济学也就无法解释以下这些现象：

- * 为何对罪犯长期监禁的效果并不如意？
- * 为何人们常常会买一些没有用的商品？
- * 为何卖家对于商品的评价要比买家高？
- * 为何人们老觉得只要一洗澡电话就响？
- * 为何收取会员费的超市生意还特别好？
- * 为何铜牌获得者要比银牌获得者快乐？
- * 为何考试惨败后拜佛成绩还真提高了？
- * 为何人们愿推迟与好莱坞明星的接吻？
- * 为何妇女解放运动后幸福感并未增加？
- * 为何瘫痪后并非人们想象的那般痛苦？

.....

上述问题中，标准经济学要么解释的与事实不符，要么根本无法提供解释。然而，如果运用行为经济学的成果，上述问题都可得到较好的解释。关键原因在于标准经济学的理论假定过于简单，忽视了人的行为受经验、情绪、记忆、印象、社会诉求等心理因素的影响。按照这种简单的假定，人沦落为了一台只会精打细算，精于计较的冷冰冰机器。然而，人不是机器，机器的行为是预设、自动、无意识的，尽管机器也有自己的大脑（电脑），但是，它没有自己的心灵（情感），而一个有血有肉的人，不仅有自己的大脑，还有自己的心灵，并且还有各种各样复杂的感觉，并且这些感觉很大程度上都是主观的，下面的实验就最好地证明了这点。

瑞戴尔梅耶和卡尼曼（Redelmeier & Kahneman, 1996）做过一个肠镜检查的实验，结果证明，人们对舒适（或不适）的客观度量

与主观感受之间存在差异。实验中，二人要求病人对最近每分钟所感受到的疼痛程度，依据 0 ~ 10 分的标准打分，检查时间为 69 分钟。结果表明：病人对疼痛的评估由两部分决定——最疼痛的一次（无论出现在何时）和最末 3 分钟的平均疼痛，这个发现就是著名的峰终定律（peak-end rule）。后来凯茨等（Katz et al.，1997）又做了一次研究，在做完肠镜检查后，在一半的病人中，将肠镜在体内多停留 1 分钟，结果表明：尽管不适的时间延长了，但感受的疼痛并不强烈，而且评价还更为乐观。由此可见，通过一定的策略操纵，就可影响人们的感受。要想给初次见面的人留下一个好印象，聊天就要在最热烈的时候结束，以便对方感到意犹未尽，渴望再聊，这种渴望感就会变成对你的好感。相反，聊天在平淡的时候结束，对方对你的印象也就一般了。

由峰终定律可知，当重刑犯经历了最初的极度痛苦之后（研究表明，监狱自杀事件一半发生在入狱首日），待到刑满释放之时，罪犯对服刑初期感受到的对未来恐惧、悔恨、绝望以及失去自由的窒息感基本消退，这难免会影响到刑罚的效果，累犯和惯犯数量的大量存在，不能不说与此没有一点关系。

在人们各种复杂的感觉中，幸福感就是其中最为重要的感觉。

本书幸福感的含义很简单，就是莱亚德（2005）所言：幸福是一种感觉。感觉好就是幸福，感觉坏就是痛苦。

（二）行为经济学兴起

行为经济学诞生于 20 世纪 70 年代末期，标志性事件是两篇著名文献的发表。一篇是 1979 年由两位心理学家丹尼尔·卡尼曼（Daniel Kahneman）和阿默斯·特沃斯基（Amos Tversky）共同撰写的《前景理论：风险条件下的决策分析》（Prospect theory: An analysis of decision under risk），该文于发表在具有权威性的技术类经济学期刊《计量经济学杂志》（Econometrica）上。尽管在此前的 1974 年，二人在《科学》（Science）上也发表过题为《不确定条件下的判断——启发式和偏差》（Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases）