

The Psychology of Judgment and Decision Making

Scott Plous

决策与判断

[美] 斯科特·普劳斯 著 施俊琦 王星 译 彭凯平 审校



社会心理学精品译丛

The Psychology of Judgment and Decision Making

Scott Plous

决策与判断

[美] 斯科特·普劳斯
施俊琦 王星
彭凯平

著
译
审校



 人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

图书在版编目(CIP)数据

决策与判断/(美)斯科特·普劳斯(Scott Plous)著;施俊琦,王星译.

-北京:人民邮电出版社,2004.9

ISBN 7-115-12759-X/F·569

I. 决… II. ①斯… ②施… ③王… III. 决策-判断 IV. C934

中国版本图书馆CIP数据核字(2004)第098797号

Scott Plous

The Psychology of Judgment and Decision Making

ISBN:0-07-050477-6

Copyright © 1993 by The McGraw-Hill Companies, Inc.

Original language published by The McGraw-Hill Companies, Inc. All rights reserved. No part of this publication may be reproduced or distributed by any means, or stored in a database or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

Simplified Chinese translation edition jointly published by McGraw-Hill Education (Asia) Co. and Posts & Telecom Press.

本书中文简体字翻译版由人民邮电出版社和美国麦格劳-希尔教育(亚洲)出版公司合作出版。未经出版者书面许可,不得以任何形式复制或抄袭本书的任何部分。

本书封底贴有 McGraw-Hill 公司防伪标签,无标签者不得销售。

北京市版权局著作权合同登记号:01-2004-3331

版权所有,侵权必究。

决策与判断

◆ 著 [美] 斯科特·普劳斯
译 施俊琦 王星
审 校 彭凯平
策 划 刘力 陆瑜
责任编辑 陈浩莺
装帧设计 O. E. T.

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街14号A座
邮编 100061 电子函件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
电话 (编辑部)010-64964059 (销售部)010-64983296
北京京科印刷有限公司印刷
新华书店经销

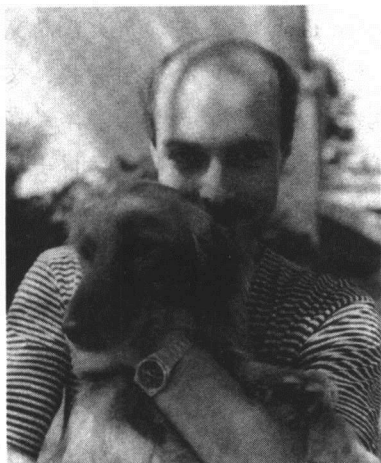
◆ 开本: 670×970 1/16
印张: 17
字数: 287千字 2004年9月第1版 2005年3月第2次印刷
著作权合同登记号 图字: 01-2004-3331

ISBN 7-115-12759-X/F·569

定价: 28.00元

本书如有印装质量问题,请与本社联系 电话:(010)64981059

作者简介



斯科特·普劳斯（Scott Plous）是韦斯利安大学的心理学教授。他以“最高荣誉”从明尼苏达大学毕业，并在斯坦福大学获博士学位。他还在斯坦福做了两年的政治心理学博士后研究，并在伊利诺伊大学做了两年的访问学者。

普劳斯获得过多种荣誉，包括国际和平与合作领域的麦克阿瑟奖，Gordon Allport Intergroup Relations 奖，IAAP 青年心理学家奖金，Slusser Peace Essay 奖。他所教授的科目是决策与判断、社会心理学、统计学，以及研究方法。他已经在各类期刊（《今日心理学》，《心理科学》，《咨询与临床心理学》，《冲突解决》，以及《应用社会心理学》）上发表了二十多篇论文。

普劳斯现在的研究兴趣集中在有关动物和环境的道德问题上。1991年，他发表了针对动物权利保护者的大样本调查结果，现在，他正在编辑一个有关人类社会中动物所扮演角色的专题。除了这些学术工作外，普劳斯还是大量政治和商业项目的顾问。

主编简介



彭凯平 (Kaiping Peng), 美国加州大学柏克利分校 (U. C. Bekerley) 心理学教授, 文化与认知实验室主任。北京大学心理学系客座教授和北京大学光华管理学院国际博士生导师, 国内若干知名高校兼职教授。主要研究领域为社会及文化心理学。是具有国际影响的华人心理学家。

译者简介



施俊琦, 浙江桐乡人, 北京大学心理学系讲师, 博士。主要研究领域: 消费行为学、行为经济学和行为金融学。

主 编 的 话

社会心理学是在二次世界大战后兴起的一门社会科学学科，它研究的是人的心理和社会现象之间的关系，试图探讨人的思想、情感和行为是如何受到其他人的影响，这些影响包括实际的、想像中的和推测出来的人际作用。社会心理学家通常思考的问题有：我们如何认识他人（社会知觉），我们如何与他人打交道（社会互动）以及文化、社会、团体如何作用于我们（社会影响）等方面的内容。

众所周知，社会心理学研究向来有心理学的、社会学的和符号学的三种取向，其中心理学取向的社会心理学更强调实证的研究和对社会中个体心理的关注。本译丛以津巴多（Philip G. Zimbardo）主编的“麦格劳-希尔社会心理学系列丛书”为基础，从中遴选出精品（如《决策与判断》、《自我》、《亲密关系》、《态度改变与社会影响》、《探索社会心理学》），并在更大的范围内，补充一些在近年来有广泛影响的社会心理学新著（如汇聚了若干文化心理学经典范文的《文化心理学读本》等）。

十几年前，香港著名社会心理学家彭迈克（Michael Bond）就曾经说过：“心理学不幸是由西方人创建的，结果，西方的心理学研究了太多的变态心理和个性行为。如果心理学是由中国人创建的，那么它一定是一门强调社会心理学的基础学科。”确实，这门学科是我们中国人有可能做得比其他国家的学者更好的心理学领域，因为我们的文化几千年来就很强调人与他人、人与环境、人与社会的关系，而这些关系正好是社会心理学关注的焦点所在。可惜时至今日，中国的社会心理学并没有得到它所应有的关注。我们推出这套丛书的目的，一方面是为了让国内有志于学习、研究和应用社会心理学的各界人士较为系统地了解当代社会心理学的来龙去脉、重大发现以及最新前沿，而更重要的是，我们希望通过这套丛书，为推动中国社会心理学的发展以及提高中国社会心理学的国际影响贡献绵薄之力。

彭凯平

美国加州大学柏克利分校心理学教授

序 一

2002年11月，瑞典皇家科学院宣布2002年诺贝尔经济学奖将授予一位经济学家和一位心理学家。这位心理学家就是美国普林斯顿大学的丹尼尔·卡尼曼教授。在谈到卡尼曼教授的贡献时，诺贝尔奖评审委员会特别指出，卡尼曼教授成功地将人类决策和判断的心理学研究成果带到了经济科学的研究当中，为现代经济学理论和研究方法注入了新的见解，其贡献是卓著的，也是独特的。

人类的生活充满了判断和决策。从衣食的偏好到学校的选择，从个人职业的规划到国家政策的制定，人类的判断和决策是最常见的心理活动，也是具有决定作用的影响因素。这就不难理解，为什么有那么多优秀的心理学家，不管是来自社会心理学、认知心理学、发展心理学，还是来自文化心理学、教育心理学、工业心理学，都纷纷涉足这一领域；也就不难理解，为什么有那么多的社会和人文学科，不管是经济学、管理学、法学，还是政治学、历史学、哲学，无不从人类决策与判断的心理学研究中汲取知识和灵感。这也就是为什么诺贝尔经济学奖会超越常规地在1978年和2002年两次授予研究人类决策与判断的心理学家的原因。两次获奖的心理学家，一位是赫伯特·西蒙教授，另一位就是丹尼尔·卡尼曼教授。

本书系统地介绍了赫伯特·西蒙和丹尼尔·卡尼曼的发现，同时也阐述了决策与判断心理学中很多还没有被经济学家和其他社会及人文科学家所认识到的现象和研究发现。可以说，本书80%以上的内容超出了西蒙和卡尼曼工作的领域，因此可以想像，心理学家对经济学和其他相关学科的影响还有很多值得发掘的空间。难怪美联储主席格林斯潘曾经开玩笑地说“所谓的‘新经济’实际上就是心理学”。

值得一提的是，上述两位心理学家都对中国特别友好。早在1981年，西蒙教授就接受北京大学心理学系的邀请，成为第一个在中国讲授人类决策和判断的心理学家。那时，年仅19岁的我正是心理系的本科生，一下

子就被这一领域的严谨、生动和奥秘所深深吸引。西蒙的研究第一次证明决策与判断是人的思维活动，它不是建立在数学和逻辑基础之上的，而是建立在人的感情、理念和经验的基础上的。他把决策的原则定义成第一满意原则，也就是说，我们做出决策和判断的标准并不是建立在理性基础上的“最佳选择”，而是建立在人类心理上的“第一满意选择”。卡尼曼的工作就是在这一基本理论的指导下找到了那些影响我们非理性选择的因素。

我与卡尼曼教授的第一次个人接触是在1997年的夏天，那是在柏克利做教授的第一个星期。一天，有一位慈祥的老人敲开了我办公室的门，欢迎我到柏克利来工作，并告诉我这间办公室就是他当年工作过的地方，还说他最想访问的地方就是中国。这位老人正是卡尼曼教授，而他想访问中国的愿望也终于在7年以后的2004年得以实现。今年夏天，卡尼曼作为第28届国际心理学联合会的特邀嘉宾来到北京，在开幕式上做了关于人类决策与判断心理学的主题发言，发言的最后，他表达了希望看到更多中国心理学家从事决策与判断研究工作的愿望。我觉得本书的出版和发行是对这位慈祥老人的致敬，也是对他所表达愿望的呼应。

坐在加州大学柏克利分校卡尼曼教授曾经工作过的办公室里，审阅第一本系统介绍人类决策与判断的心理学教科书的中译稿，我似乎看到了卡尼曼教授欣慰的笑容。

彭凯平

美国加州大学柏克利分校心理学教授

序 二

如果你想知道心理学的热门课题，你只要读一读社会心理学。在过去的几年中，社会心理学已经成为心理学中了解人类思维、情感和行为的最重要的研究领域。这就是我们为什么越来越多地看见很多以社会心理学命名的研究领域。例如社会认知、社会发展、社会学习和社会人格等等。

社会心理学已经研究了许多复杂的社会问题。作为心理学领域最新的一批热心人，社会心理学者研究了几乎所有的个人和社会问题——从心理生理学到和平心理学，从学生的失败归因到艾滋病的预防教育。可以说，自从美国心理协会前任主席乔治·米勒呼吁心理学家“把心理学还给人民”，社会心理学家就已经是最早的响应者。

“麦格劳-希尔社会心理学系列丛书”是对许多杰出的研究者、理论家和工作者的辛勤劳动的赞颂。丛书的每一位作者都抱有严谨的科学态度，和尽可能把科学的信息传达给教师、研究人员、学生和普通民众的教育意愿。丛书的目的是尽可能地反映社会心理学的广泛领域，每一项选题都具有研究的广度和深度。使用这些书的教师可以将这套丛书作为基础课程的参考读物，或者是以这套丛书作为更深入地钻研某些课题的参考资料。

正如认知心理学家发展了决策研究的前沿课题，例如揭示了决策的“理性人”假设模型的局限性，社会心理学家已经把这项研究推广到了新的领域和方向。在这部新的创造性的作品当中，斯科特·普劳斯向我们展示了决策与判断的社会心理学分析如何帮助我们处理日常生活中的普通问题。普劳斯不仅把这些复杂的研究问题变成了通俗易懂的阅读材料，而且他还提出了许多新奇的洞见、有价值的新概念和有意义的结论。

我相信读者也会发现最令人高兴的是，这本书很巧妙地融合了高水平的学术探索和把复杂的学术思想巧妙地传输给包括本科生到商业和卫生界的专业人士直到国家级的民意领袖的技巧。这本书充满了幽默感，对老的思想的新的解释，批判性思维的练习，从而把许多通常不相关的材料整合

成了一本令人遐思发人深省的好书。可以说，从来还没有一个年轻作者的第一本著作能在一个重要的课题上对这么多的人产生如此大的影响。

菲利普·津巴多，丛书主编
斯坦福大学

前 言

今天，美国人可以在超市挑选 25 000 多种商品，他们也可以阅读将近 11 000 份杂志和期刊，他们还可以选择收看 50 多个电视台的任何一个频道 (Williams, 1990 年 2 月 14 日)。一句话，他们面临着一系列令人头疼的选择。

人们究竟是如何做出决策的？他们又是如何畅游在信息的海洋中而不被淹没？什么原因导致他们做出某种决策？

本书试图对这些问题做出初步的回答。本书的对象是希望了解决策与判断心理学的基础知识的非专业人士。它着重的是实验结果而不是心理学理论，是出人意料的结论而不是猜想，是对研究的描述而不是数学公式。一句话，这本书是想要大家高兴而且思考，同时也是为了传播和普及心理学的知识。

本书共分 6 部分，前两个部分主要介绍决策与判断的基本要素，包括知觉、记忆、情境和提问方式。第三和第四部分主要介绍决策的经典模式，并与最近有关判断偏差的新模式做对比。第五部分探讨由团体做出的判断和关于团体的判断。第六部分讨论决策与判断的一些常见的陷阱。每一章都设计成能够单独成立的专题，所以读者可以自由地跳跃不同的章节或随意地安排阅读顺序。

本书一个与众不同的地方就是第 1 章之前的读者调查，这个调查的问题是根据以后章节中涉及的研究问题改编和复制而成的。一旦你完成了这个调查，你就可以将你的答案与原来的研究中人们的反应做比较。有的时候你的回答可能与他们的反应相似，有的时候可能不一致。但是，无论何种情况你自己的决策与判断早已记录在案。由于你对读者调查的回答都将在本书中得到充分的讨论，所以，在你阅读任何其他章节之前完成这个调查是很重要的。

关于心理学的实验研究

对许多不熟悉心理学的读者来说，本书中使用的一些术语和实验方法可能看起来有些粗鲁和不仁道。比如说，实验的参加者通常被称为被试。还有，在有些实验程序中，研究的参与者故意被误导以至于他们不知道研究的真正目的。还有些研究结果将我们人类描绘成会产生严重的偏差和错误的决策者。

这些关注很重要，值得我们在此做出说明。

第一，我们使用术语“被试”的原因是它比其他词汇，例如人或个人更为准确，同时又不像参加者或自愿者拗口。被试这个词在心理学中是一个常用的概念，在本书中也使用得很普遍，但它并不意味着心理学家将实验的参与者看做非人类的物体。事实上，大多数心理学研究的真正被试并不是实验的参与者本身，而是参与者的行为。

第二，有些心理学研究利用误导往往是有其特殊的原因。在很多时候，被试都会读到很模糊的或者是误导的故事，这样的话他们的行为就不会受到实验真正目的的影响。比如说，一项关于群体动力学的研究中，一开始可能会告诉被试研究的目的是关于学习和记忆，这样的话他们就不会过分地关注他们群体内部的差异。在有些情况下，误导的使用是为了产生一般情况下不可能产生的特殊情形。例如，一项有关创造力的研究的实验可能会将被试随机分为两组，一组会得到他们解决问题的能力的正面反馈，另一组得到负面反馈。如果被试事先知道他们会被随机分配这种情况，那么反馈的差异就失去了意义。

当然，我们有很多理由反对在研究中使用误导（Warwick, 1975年2月），但我们必须指出，美国心理协会（1989）早已经推出了一整套保护被试的原则。这些原则要求被试要得知足够的信息，要征得他们的同意。误导只能是研究的最后手段，被试也不应当受到伤害或感到明显的不舒适，被试也应该有随时退出实验的权利。被试的材料信息要高度保密，任何的误导在实验之后都应该加以澄清和解释。大多数大学都要求其研究人员严格遵守这些规定。

最后，相对于成功，心理学家更关注偏差和误差还存在其他的原因。其中一个最简单的原因就是这样的研究就是多一些（Kahneman, 1991）。许多学术期刊愿意发表与我们的常识相违背的研究结果，故此，所发表的很多研究都是有决策失误而不是决策成功。从这个意义上讲，专业期刊

和报纸及杂志没什么两样，它们都偏好令人意外和令人着迷的消息。根据一项估计（Christensen - Szalanski & Beach, 1984），学术期刊引用关于错误推理的研究的数目大约是引用有关成功推理研究数目的6倍。由于本书是有关决策与判断研究的入门教材，于是它很自然地反映了学术界的偏好。

有关为什么我们如此关注人类的弱点还有一个重要原因。决策与判断的失败通常比成功更有启发性，即使成功是普通的原则。本书着重讨论偏差和误差，并不是要说明人类是不好的决策者，而是说明决策与判断的失败经常能够揭示决策的过程，就像汽车的失败往往能够揭示汽车是如何运转的。正如尼斯比特（Richard Nisbett）和罗斯（Lee Ross）所解释的：这种研究方式是“建立在类似于错觉或思维障碍研究的前提之上，这就是说知觉结构和过程的本质能够通过它们所产生的误差所揭示”（1980, p. xii）。

当然，对误差的强调还有容易应用的优势。一旦你能够发现引起某种偏差和误差的环境，你就可以避而远之或者是提前预备对策。为了帮助你找到对策，本书包括了很多来自医学、法律、商务、教育和核控（本人的专长）和其他领域的一些具体的例子。由于本书所描述的研究非常的普通适用，因此我决定向还不熟悉决策与判断研究的读者保证：如果能够有效地应用本书所描述的结果，你就会更好地避免决策偏差、误差和陷阱，而且你将会更好地理解他人所做的决策。

斯科特·普劳斯

目 录

读者调查	1
第一部分 知觉、记忆和情境	13
第1章 选择性知觉	14
第2章 认知不协调	20
第3章 记忆和事后聪明式偏差	28
第4章 情境依赖性	35
第二部分 问题如何影响答案	45
第5章 可塑性	46
第6章 问题的措辞和框架的影响	57
第三部分 决策模型	69
第7章 期望效用理论	70
第8章 理性决策的悖论	75
第9章 描述性决策模型	83
第四部分 直觉与偏差	95
第10章 代表性直觉	96
第11章 易得性直觉	106
第12章 概率和风险	115
第13章 锚定与调整	128
第14章 对随机性的知觉	135
第15章 相关、因果关系与控制	143
第16章 归因理论	153
第五部分 决策与判断中的社会性一面	167
第17章 社会影响	168
第18章 群体决策与判断	181
第六部分 常见陷阱	189
第19章 过度自信	190
第20章 自我实现的预言	202
第21章 行为陷阱	210
编后记：回顾	221
参考文献	229
推荐读物	258

读者调查

在读这本书之前，请务必完成这一问卷。这样，你才不会在做这个测验时因为受到本书内容的影响而产生判断上的偏差，也不会有“我早就知道这一切”效应存在（本书第3章将讨论）。如果你不想在书上直接做，你可以选择做在一张纸上，并把它当做书签。

1. 琳达是一位31岁的单身女性，坦率直言，而且非常聪明。她主修哲学，在念大学时对歧视、社会公平等问题非常感兴趣，而且积极参加了反核示威游行。你认为以下哪个选项最符合对琳达的描述：

- 琳达是一个银行出纳员
 琳达是一个银行出纳员，而且是一个积极的女权运动参与者

2. 如果面临以下情况，你将会选择哪一种情形？

- 肯定（百分之百的概率）会输掉50美元
 25%的概率输掉200美元，75%的概率什么也不会输掉

3. 约翰是一个嫉妒心强、顽固、挑剔、冲动，但勤勉、聪明的人。从总体上来讲，你认为约翰在多大程度上是一个情绪化的人？（划圈选择）

一点也不情绪化 1 2 3 4 5 6 7 极端情绪化

4. 吉姆是一个聪明、灵巧、勤勉、热心、坚定、实际而且谨慎的人。你认为他最有可能具有以下哪些特征？

在每组中选择一个特征：

- 大方——小气
不快乐——快乐
易怒的——脾气好
幽默——乏味

5. 以下这个问题只针对大学生：与和你同年龄同性别的大学生相比，以下事情发生在你身上的可能性有多大？请就每一事件选择你认为可能的概率。

2 读者调查

a. 出现酗酒问题

- 更可能出现这种情况的概率是 60% 以上
- 更可能出现这种情况的概率是 40%
- 更可能出现这种情况的概率是 20%
- 出现这种情况的概率与不出现这种情况的概率是相等的
- 更可能不出现这种情况的概率是 20%
- 更可能不出现这种情况的概率是 40%
- 更可能不出现这种情况的概率是 60% 以上

b. 将拥有自己的家庭

- 更可能出现这种情况的概率是 60% 以上
- 更可能出现这种情况的概率是 40%
- 更可能出现这种情况的概率是 20%
- 出现这种情况的概率与不出现这种情况的概率是相等的
- 更可能不出现这种情况的概率是 20%
- 更可能不出现这种情况的概率是 40%
- 更可能不出现这种情况的概率是 60% 以上

c. 毕业后的起薪超过每年 15 000 美元

- 更可能出现这种情况的概率是 60% 以上
- 更可能出现这种情况的概率是 40%
- 更可能出现这种情况的概率是 20%
- 出现这种情况的概率与不出现这种情况的概率是相等的
- 更可能不出现这种情况的概率是 20%
- 更可能不出现这种情况的概率是 40%
- 更可能不出现这种情况的概率是 60% 以上

d. 40 岁前会得心脏病

- 更可能出现这种情况的概率是 60% 以上
- 更可能出现这种情况的概率是 40%
- 更可能出现这种情况的概率是 20%
- 出现这种情况的概率与不出现这种情况的概率是相等的
- 更可能不出现这种情况的概率是 20%
- 更可能不出现这种情况的概率是 40%
- 更可能不出现这种情况的概率是 60% 以上

6. 作为一家航空公司的总裁, 你已经将公司的 1 000 万美元投入在一个研究项

目中，目的在于研究一种不能被雷达探测到的飞机，也就是说，一种隐形飞机。当项目已经完成 90% 时，另一家公司已经开始销售隐形飞机。而且，那家公司的飞机在速度和成本方面似乎优于你们公司生产的飞机。问题是：你应该将剩下的 10% 的资金继续投入项目以完成这架隐形飞机的设计制造吗？

- 不会——再继续花钱在这个项目上是毫无意义的
- 会——既然已经花了 1 000 万美元在这一项目中，就应该继续把它做完

7. 在美国，以下哪个原因更可能导致死亡——被飞机上掉下的零件砸死还是被鲨鱼袭击？

- 被飞机上掉下的零件砸死
- 被鲨鱼袭击

8. 以下每对词组中的哪个词更可能是美国常见的死亡原因？

- 糖尿病——谋杀
- 龙卷风——闪电
- 车祸——胃癌

9. 考虑以下历史场景：距离超级大国 A 不远的一个国家在经历了某些政党制度的变革后，其政府决定扩大与超级大国 B 的贸易往来。为了阻止这种政府和贸易制度的改变，超级大国 A 向这个国家派出军队，并以军事力量帮助原来的政府复辟。

- 这个超级大国是哪个国家？ 前苏联 美国
- 你对你所选择答案的确定程度：
一点也不确定 1 2 3 4 5 6 7 非常确定

10. 再考虑下一种场景：20 世纪 60 年代，超级大国 A 向一个周边的小国发起了突然的军事侵略，企图推翻当时的执政政府。这场侵略失败了，而且当初的侵略者中，大部分被处以死刑或是监禁。

- 这个超级大国是哪个国家？ 前苏联 美国
- 你对你所选择答案的确定程度：
一点也不确定 1 2 3 4 5 6 7 非常确定

11. 在未来 10 年中，你认为最有可能发生的事件是：

- 美国和俄罗斯将爆发一场全面的核战争