

Behavioral Decision Making

决策行为分析

[美] J. Edward Russo 著

安宝生 徐联仓

决策框架

决策陷阱

复杂问题的决策

北京师范大学出版社

Behavioral Decision Making

决策行为分析

〔美〕 J. E. Russo

安宝生 徐联仓

著

北京师范大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

决策行为分析/[美](J. E. Russo)等著. —北京:北京师范大学出版社, 1998. 8
ISBN 7-303-04743-X

I. 决… II. 儒… III. 决策行为-分析 IV. C934

中国版本图书馆CIP数据核字(98)第09729号

北京师范大学出版社出版发行

(100875 北京新街口外大街19号)

北京师范大学印刷厂印刷 全国新华书店经销

开本:850×1168 1/32 印张:8.25 字数:202千

1998年8月北京第1版 1998年8月北京第1次印刷

印刷:1~2 000册

定价:11.00元

序 言

从两个实际问题说起

问题 1 设想你在商业谈判中面临着如下形势：这个谈判包括两轮。在第一轮中，你发现形势很乐观，因为你将有权在下面两个方案中选择一个。

方案 A：你将 100% 赢得 240 万元；

方案 B：你将有 25% 的可能赢得 1 000 万元；75% 的可能不赢不输。

你将选择哪个方案？请你将自己的选择写在纸上。

现在，你进入第二轮谈判，这时你发现自己面临的形势较为严峻，因为你将不得不在下面两个新的方案中做出选择。

方案 C：你将 100% 损失 750 万元；

方案 D：你有 75% 的可能损失 1 000 万元；但还有 25% 的可能不赢不输。

你将选择哪个方案？请你将自己在这一轮中的选择也记在纸上。

我猜想你的选择是 A 和 D，因为这是一个非常典型的答案，无论在国内还是在海外，无数次的测试所得到的统计结果都告诉我们，大多数人会采取这种态度。在第一轮中，人们认为如果能够肯定赢得 240 万元，为什么要去冒风险去争取那仅有 25% 的可能性的 1 000 万元呢？在第二轮的谈判中，几乎没有人愿意不做任何努力而心甘情愿地损失 750 万元。

人们的选择是完全可以理解的。

现在,我请你对一场新的谈判做出判断,这次仅有一轮。

方案 E: 你有 25% 的可能赢得 240 万元,有 75% 的可能损失 760 万元;

方案 F: 你有 25% 的机会赢得 250 万元,有 75% 的可能损失 750 万元。

这一次你将选择哪个方案? 毫无疑问,你一定会选择方案 F,而舍弃方案 E。原因实在是太清楚不过了:和方案 E 相比,方案 F 以同样的可能性(25%)会赢得更多的钱,而以同样的可能性(75%)少损失钱。然而,你是否注意到:在第一场谈判中,第一轮选择 A,第二轮选择 D 是和在第一场谈判中选择 E 是一码事;而在第二场谈判中选择 F 与第一场谈判中第一轮选择 B,第二轮选择 C 是一码事。换句话说,你在第二场谈判中不屑一顾的方案 E 正是你在第一场谈判中自鸣得意的选择的 A 和 D 的组合!(见图 1)看似不可思议,却是实实在在的现实,至少对大多数人是如此。

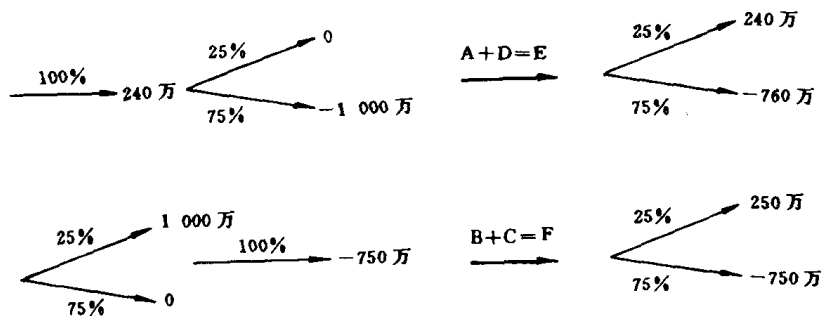


图 1

这个例子具有普遍的意义。它以定量化的方式为我们提供了一种决策艺术,如果你的决策方案暂时不能被人们所接受,存在着

一种贯彻你的决策意图的可能,那就是把你的方案精心设计为一系列子方案的组合,也许人们会毫无困难地接受你的系列方案,而你也达到了推行自己总体方案的目的。反过来,你必须警惕你的对手可能会利用你对这种方法的不了解,损害你的利益。

问题 2 让我们用自己的学生作为被试进行一个实验。当学生选择了他们的座位以后,在二分之一的座位前面放上一种价值 5 元、惹人喜爱的新年小礼物。并给这些学生一张问卷。问卷写明“现在,在你的财产中添上了这件物品。你可以将它收藏,也可将它出售。如果你将它出售,请在图 2 中标定你的定价。”

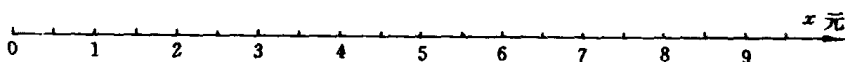


图 2

没有收到小礼物的学生,将收到 5 元钱,同时也收到一份问卷。问卷上写明:“这 5 元钱是我们给你的新年贺岁钱。你可以用这些钱,去购买你的同学手中的新年礼物,钱不够,请你用自己的钱补足。如果你想购买这个新年礼物,请在图 2 中标定你的出价。”

实验的结果不难想象,卖主(Sellers)的定价和买主(Chooser)的出价很不一致。在我们的实验中,卖主定价的中值是 7.00 元,而买主出价的中值是 3.50 元。这个实验并不是真正的商业活动,这里既没有税收,又没有必须支付的劳务费。两组学生面对着的其实是完全一样的决策问题,他们都要在礼物和金钱之间二者择一。为什么一旦将学生们放到买主和卖主的不同地位,他们对同一种礼物的评价就产生了如此大的差异呢?

决策行为分析——真实人决策的学问

在我们实际的决策过程中,类似前面的例子举不胜数。值得注

意的是,我们并不能依靠大多数人熟悉的决策理论对这些例子所揭示的矛盾给出解释。

例如,微观经济学是描述人的经济行为的学科。但是,它对上述问题的解释完全无能为力。人们应该按照最大期望值原则进行选择,而两个例题中真实人的选择都违背了这一原则。微观经济学的问题是它所谈论的“人”是“理想人”,或说“经济人”。换句话说,微观经济学是“理想人”的决策学,而不是真实人的决策学。它为了能建立逻辑上严格、形式上漂亮的数学模型,对“人”规定了过多的限制。如“理想人”必须对决策过程中的风险具有始终如一的偏好(Preferences)体系;“理想人”必须在决策中不受方案的展示方式的变化影响;“理想人”必须严格地按照最大期望效用值原则来进行自己的选择,等等。“理想人”是微观经济学研究的基本约束。然而,你和我都不是“理想人”,而是活生生的真实的人,当然不一定满足微观经济学的要求。实际上,大多数人对前述两个例题给出答案的过程中,早已突破了“理想人”所规定的约束。

运筹学也不能解释上述矛盾。因为,运筹学只研究在管理过程中人力、物力、财力的合理配置,并不涉及人的心理活动。而在上述例子的选择中被试的情感机制却发挥着不可忽视的作用。

统计决策理论是我们在决策中常用的理论。但是统计模型的运用有三个先决条件:

第一,所研究的指标必须能够量化;

第二,必须要有大量的历史数据作为建模的基础;

第三,未来可以看作是历史规律的继续。

三条中有一条不满足,统计模型就不能用。而上述例子只是一次性决策,统计工具根本不能发挥作用。

为了对这些问题进行探讨,我们就将不得不对真实人的决策行为进行新的更为深入的研究,于是,决策行为分析便应运而生了。

决策行为分析理论的产生和发展

决策行为学的研究始于二次大战以后,它的发展大致可以分为四个阶段。

第一阶段是 50 年代到 60 年代。我们称之为奠基时期。在这个阶段最重要的文章是 1978 年诺贝尔经济学奖获得者 H. 西蒙的论文《理性选择的行为模型》(Behavioral Model of Rational Choice)。他在该文中指出真实人的理性是有限的。为了指导真实人的决策行为,就“要用一种符合实际的理性行为,来取代经济人那种全智全能的理性行为。”这是对传统决策理论的一个巨大的冲击。由此导致了对决策者、决策环境、决策者和决策环境之间的关系等方面新的、更为深入的研究。他的论文被看作决策行为分析理论的奠基之作。

第二阶段是 70 年代到 80 年代初。这是决策行为分析理论开拓基础的阶段。在这个时期,围绕着西蒙提出的问题,学者们展开了热烈的学术讨论。其中,特别应该提到的是 A. 特沃斯基(Amos Tversky)和 D. 卡纳曼(Daniel Kahneman)的两篇文章。一篇是《在不确定条件下的判断:直觉推断和偏见》(Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases (Science 185 1124-31, 1974)),另一篇是《预测理论:风险下的决策分析》(Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk (Econometrica, XL VII 1979, 236-91))。前一篇文章指出:一般说来,人们的直觉推断是非常有用的,它们大大减少了推断过程的复杂性。但是,有时直觉推断会导致严重的和系统的偏差。在他们的带动下,出现了一系列关于人的直觉推理的实验研究。实验的结果令人吃惊,不仅年轻的缺乏经验的人在仅凭直觉决策时会犯错误,而且经验丰富的经理和其他领导如果不经过行为决策的专门训练也很难避免落入决策陷阱之中。这促使许多企业家、医生和行政领导重视决策行为分析的研究,并对

这一研究给予资助和多方面的支持。他们的后一篇文章则给出了以大量实验结果为基础得到的价值函数曲线。这条曲线突破了传统经济理论的限制,对真实人在风险情况下决策行为有更为符合实际的描述。

在这个时期,由于对这个领域的研究越来越引起学者和企业家的重视,美国芝加哥大学、康纳尔大学、杜克大学相继建立了以决策行为分析为研究重点的决策研究中心。

第三个阶段是80年代中后期。这是一个整理思想、逐步深化、形成体系、应用实践的阶段。这里要特别提到芝加哥大学R. 霍格夫(Robin Hogarth)教授的著作《判断和选择》(“Judgement and Choice”,1987)及康纳尔大学管理学院教授J. E. 儒索(J. E. Russo)和芝加哥大学的舒马克(Schoemaker)博士合作的专著《决策陷阱》(“Decision Traps”,1989)两本书。《判断和选择》归纳和澄清了决策行为研究中的一系列基本概念和研究方法,以致至今几乎所有学习和研究决策行为的人都把它视为核心参考书。《决策陷阱》则运用了许多生动的案例,深入浅出地讲述了决策行为分析的理论,并将这些理论运用于分析企业家的决策实践。该书提出:一个好的决策过程应由四部分组成:建立决策框架;采集信息和集中智慧;通过判断和选择得到结论;从经验中学习。该书讲述了作为一个企业家在决策的每一部分思维和运作的正确方法和策略。它还指出了在判断和选择的过程中决策者必定会遇到的决策陷阱,以及如何防止落入陷阱。该书很快就被翻译为包括中文在内的各种文字,多次再版,被世界上许多国家和地区定为企业家必读。

第四个阶段是90年代。这是一个决策行为学进一步发展的阶段。

在理论研究方面,特沃斯基和卡纳曼提出了关于主观概率的S理论(Support Theory: A Nonextensional Representation of Subjective Probability)。在这个理论中,他们考虑到真实人因为对

同一事件的不同描述可能会给出不同的判断,提出了与其他理论不同的模型,即概率判断不是由事件本身得出,而是依赖于对事件的描述。杜克大学商学院决策中心的教授培纳(John W. Payne)等人提出了“适应性决策”理论。他们继承和发展了西蒙的适应性决策的思想,研究了在不同环境条件下,决策者的决策策略的适应性。儒索教授提出了“智能框架”(“Frames of Mind: The Core of Mental Models”)理论,研究了在决策过程中决策者决策框架的构造、变化、及应用的技巧。

在实践应用方面,决策行为学研究也取得了许多引人注目的成果。特别是在商业、医疗、法律等领域都被广泛的应用。有关决策行为分析的研究成果还被运用于计算机辅助决策支持系统的设计。此外,跨民族、跨文化背景研究开始受到越来越多的重视。

1994年国际管理决策中心(International Center for Management Decision 简称 ICMD)在美国成立。这个中心一成立就把国际比较研究放在重要位置。中心主席儒索教授1996年访问北京,对推动中国和西方决策行为的比较研究起到了巨大的推动作用。

决策行为分析——领导者的决策学

决策学是一个范围广泛的学科群。运筹学、数理统计学、微观经济学、系统学等都是这个学科群中的成员。在决策过程中理论研究者、系统分析员、为领导提供决策咨询的智囊班子成员等各方面的人都从不同的角度对决策发挥着作用。由于在决策过程中不同人所处的位置不同,所起的作用不同,所需要重点钻研的决策学科也应有所差异。

决策者是决策过程中最关键的因素,因为,只有决策者才有权力决定方案的取舍;只有被决策者认可的方案才有实施的可能。在某些情况下,决策者甚至有权力决定由谁参加决策研究;有权决定由谁组织对决策方案的实施。尽管我们在运用越来越复杂的数学

和越来越先进的计算机追求决策备择方案的精确和完美,用复杂的网络监测决策方案的准确执行,如果决策者的决策行为不能得到深入的研究,仍然停留在原始的拍脑瓜的水平,从整体上大幅度地提高我们的决策水平也只能是一种奢望。领导者在决策过程中除了进行组织工作以外,最重要的工作之一恐怕就是面对着参谋班子提供的多种备择方案进行拍板了。拍板(或者通俗的说“拍脑瓜”)就是两件事:判断和选择。而这正是决策行为学研究的核心课题。从这个意义上,可以说决策行为分析是领导者的决策学。

儒索教授曾说,决策是一门实践性很强的学科。决策行为分析家如同是体育运动的教练员。一个好的教练员应该帮助运动员发挥他们最大的潜能。教练经过长期的研究了解缺乏训练的运动员会犯哪些典型的错误,也通晓在比赛中获取好的成绩的技术和策略。于是他们就可能把训练集中于几个关键点,使得运动员一旦掌握了这些要点,就能大幅度地提高自己的运动水平。许多决策者习惯于直觉决策,或者说拍脑瓜做决策。的确,对于某些简单的决策问题,或对于某些复杂的决策问题,由于缺乏足够的时间、足够的信息,我们不得不通过拍脑瓜做决策。但是我们是否了解:什么是直觉?有哪些直觉决策方法?在什么情况下应该采用什么类型的直觉决策?直觉决策与哪些因素相关?直觉决策可能会在什么环节上出现什么偏见?如何避免和克服这些偏见,提高直觉决策的水平?如果我们通过对决策行为学的研究和学习,对这些问题有一点认识,我们在决策中不是可以避免许多盲目性吗?我们写作这本书的目的就是希望更多的读者了解决策行为分析的理论和方法,并应用它来自觉地改进自己的决策工作。

本书面向各级领导干部、企业家、各类管理学专业的大学生、研究生和教师。

为了使得我们的书能适应更广大的读者,本书在语言上力求

通俗,在内容上力求简明,对于必须保留而可能给读者阅读带来困难的章节均用*号标出,读者完全可以跳过它们,而不会影响对后面内容的理解。

本书是中美两国学者合作的结果。

J. E. 儒索教授作为本书的作者之一安宝生在美国学习期间的导师,不仅从始至终对本书的写作给予支持和指导,而且亲自为本书撰写了专稿《决策科学的现状与未来》。

北京师范大学教育系安宝生教授撰写了本书的第一、二、三、四、五章(部分)、八章以及本书的序言。

中国科学院心理所徐联仓研究员撰写了本书的第五章(部分)以及第六、七章。

国际管理决策中心拓展部部长符文钰(Wendy Fu Tanada)女士承担了儒索教授英文稿的翻译工作。

安宝生教授和徐联仓研究员负责了全书的统稿和校对工作。
我们真诚地希望得到读者的批评和指正。

1998年2月于北京

作者简介

J.Edward Russo

Samuel Curtis Johnson Family Professor of
Management Professor of Marketing and
Behavioral Science

Cornell University

国际管理决策中心 (ICMD) 主席, 美国康
纳尔大学管理学院教授。主要研究领域是市
场和行为决策。

Email address: JER9@CORNELL.EDU

安宝生



国际管理决策中心 (ICMD) 理事, 北京师
范大学教育系教授。主要研究领域是决策理
论和决策技术。

Email address: AN523@GENPOK.NET

徐联仓

中国科学院心理研究所研究员, 清华大学经
济管理学院教授。主要研究领域是心理学和
决策科学。

Behavioral Decision Making

决策行为分析

内 容 简 介

决策行为分析是研究真实人决策的学问。它运用心理学和行为科学的研究方法揭示了真实人在决策过程中建立思维框架、对决策方案进行判断和选择的规律；分析了在决策过程中人们可能遇到的决策陷阱；给出了面对实际问题改进和提高个人决策水平的方法；介绍了作者运用决策行为分析方法研究和解决实际问题的过程。国际管理决策中心主席J.E.儒索还撰写了专稿对决策行为理论的现状和未来发展进行了分析和预测。



ISBN 7-303-04745-X/G · 3373

定价：11.00 元

目 录

序言	(1)
绪言 决策科学的现状与未来	J. E. Russo(1)
第一章 有限理性	(13)
第一节 理性是什么?	(13)
第二节 理想人和真实人	(16)
第三节 从最优原则到满意原则	(25)
第四节 直觉	(34)
第二章 决策框架	(39)
第一节 决策框架的重要性	(39)
第二节 决策框架的基本特征	(41)
第三节 决策框架的探测	(48)
第四节 决策框架陷井	(53)
第五节 价值观念	(56)
第三章 风险条件下的选择	(66)
第一节 风险决策的经典理论	(66)
* 第二节 效用函数	(68)
第三节 真实选择对经典理论的挑战	(72)
* 第四节 产生非传递性的理论分析	(86)
第五节 前景理论(Prospect Theory)	(93)
第四章 不确定条件下的判断	(104)
第一节 不确定条件下的选择模型	(104)
第二节 预测判断的概念模型	(109)
第三节 预测判断的偏差分析	(113)
第四节 过分自信	(124)

第五章 群体决策	(130)
第一节 个人决策和群体决策.....	(130)
第二节 决策群体的组成.....	(138)
第三节 群体成员相互影响的方式.....	(141)
第四节 群体决策模式.....	(146)
第五节 决策过程中的社会情绪因素.....	(148)
第六章 复杂问题的决策行为	(151)
第一节 复杂问题决策的基本步骤.....	(151)
第二节 决策与动机.....	(159)
第三节 决策中的心理障碍.....	(160)
第四节 决策失误的补救.....	(162)
第五节 参与的决策模型.....	(166)
第七章 决策能力与权力分配	(173)
第一节 研究的背景.....	(174)
第二节 参与研究的理论模型.....	(177)
第三节 研究的总体设计.....	(181)
第四节 领导决策参与程度的量化.....	(182)
第五节 调查问卷的制备.....	(182)
第六节 决策集中化分数.....	(185)
第七节 现场调查情况及数据处理.....	(186)
第八节 主要结果.....	(187)
第九节 对研究结果的探讨.....	(197)
第十节 企业中党、行政、工会领导者在决策中的权力 比较.....	(199)
第十一节 本研究中存在的不足之处以及对未来决策研 究之展望.....	(202)
第八章 决策行为理论在计算机软件设计中的应用	(206)
第一节 课题简介.....	(206)

第二节 领导者决策行为的分析及其对策.....	(208)
附录 1 领导决策行为调查问卷(甲)	(216)
领导决策行为调查问卷(乙)	(237)
附录 2 管理决策作风测验(仅供参考)	(238)
附录 3 决策检查表(供个人参考)	(243)
参考文献	(244)