

经济学、经济学家和行为经济学： 有关选择行为的一些问题*

KNETSCH, Jack L.¹

(1. 西蒙·弗雷泽大学 加拿大；南开大学 泽尔滕实验室，天津 300071)

摘要：在实验中和人们的日常生活中所观察到的经济行为往往与标准理论的预测和解释不一致。这种经济行为的系统模式的发现为提高经济学的实用性提供了极大的机会。然而，正如在经济学实验中的参与者在放弃他们的咖啡杯时会犹豫一样，经济学家们似乎也不愿意利用这些机会。

关键词：禀赋效应； 行为经济学； 政策

中图分类号：F

文献标识码：A

1 引言

丹尼尔·卡尼曼 (Daniel Kahneman) 由于他在引领行为经济学的新领域或分支领域上所做出的杰出贡献而成为 2002 年的经济学诺贝尔奖得主之一，这从一个侧面体现了近年来行为经济学研究结果的重要性不断提升及其深远意义。然而，尽管从行为经济学的研究中得到的令人印象深刻的实验结果说明其在很多方面都可以显著地增强经济学的解释能力和实用性，人们对于它们对经济学潜在的改进能力还是知之甚少。

更好地运用行为经济学的研究成果的难点，至少部分来自于经济学家们对既定标准理论的依赖，而且他们似乎并不愿意对此做任何放弃。经济学的绝大部分内容都是关于解释行动、预测行为、评价结果和提出改进措施的，在这些领域和他们几乎全部的工作中，经济学家都是以标准理论为指南的。

标准理论是关于理性人假设的理论，理性人假设是指具有一致和稳定的偏好、与合理的传递性公理一致的行为和爱好、对于现在和未来有同样的洞察力，以及在给定的资源约束条件下共同行动的群体。当然，经济学家也知道，这些假定都是对现实情况的抽象，因此他们一般把与预期的偏离主要视为随机噪音，并且关注那些能证明其主要假设和解释的主要趋势。在绝大多数情况下这个结论——标准理论已经被证明在组织观测、提出假设、指导分析和设计政策选项方面都是极为有效和正确的，因此，经济学家能够在广阔的应用领域来运用标准理论——的应用通常对大众是有益的，虽然也许对一些狭隘的利己主义者

* 本文引用了 Lim Chong Yah 于 2002 年 11 月 13 日在新加坡国立大学的就职演说的内容。

作者简介：杰克莱士 (Jack L. Knetsch) 教授，男，1933 年出生于美国。1963 年取得哈佛大学经济学博士学位。现为加拿大西蒙·弗雷泽大学 (Simon Fraser University) 大学经济系退休教授，兼任新加坡南洋理工大学、新加坡国立大学的客座教授和南开大学特聘教授，任南开大学泽尔滕实验室学术委员会委员。他是美国经济学会的会员，曾担任西部科学联合会主席，曾被联合国授权主持意大利、黎巴嫩食品与农业组织项目、驻泰国主持联合国发展计划等。杰克莱教授是世界上著名行为研究、实验研究和环境经济学学者，尤其是在环境经济学方面他是世界权威之一，曾在重要的国际学术期刊 (经济学、行为 经济学、环境经济学、农业与资源经济学) 上发表过 70 多篇文章，他与 2002 年经济学诺贝尔奖得主卡尼曼教授联名的发表多篇论文为行为经济学和实验经济学的发展做出了贡献。

并非如此。

标准理论的另一项相关成就是，人们特别是经济学家呼吁不仅要更多地运用标准理论，而且要严格坚持其原则和规定：“无法满足经济学理论的要求意味着不能测量出适当的偏好”^[1](p.346)；“应该把经济学假设的核心设置应用到收益和成本的计算上去”^[2]。考虑到对经济学的长期滥用以及对在流行的论述和全世界的谨慎群体中被描述成为“大众经济学”^[3]的广泛关注，这些要求适当运用经济学的建议是非常正确的。

对于标准理论的认可同样也在引导诸多分支领域的共同发展。其中最突出的进步就是在计量经济学方面，伴随着更好的数据以及计算机的应用和技术上的变化，计量经济学极大地加强了经济学分析的经验基础。

然而，经济学家对标准理论的关注，以及他们对与其规范的相背离的方法和证据的长期忽视，都严重地限制了经济学——和公众——去利用大量能够更真实地反映人们如何进行经济行为选择的实验成果。标准理论假设的情形在很大程度上阻碍了现有的成果在推动经济学研究方式真实潜力的发挥。

正如 Tetlock 和 Mellers^{[4](p.94)} 所观察到的：

很多心理学家发现很难去正确评价理性选择理论对经济学的顽固控制。对于很多经济学家来说，理性是不证自明的事实；任何一个人如果愚蠢到想要提出相反的假设，一定会面临提供足够证据的重担。

如果考虑到行为经济学研究的一个主要成果就是人们一般把损失估价的比得到的高，结果不愿意放弃的东西——例如材料和其他东西时，这种顽固性就显得尤为有趣。

2 行为经济学

丹尼尔·卡尼曼 (Daniel Kahneman) 因其“把来自心理学研究上的见解融合到经济学中，特别是在涉及到不确定条件下人类的判断和决策”而获得了 2002 年的经济学诺贝尔奖。这是对这一分支领域的进步及其研究成果的潜在作用的一种承认。2002 年诺贝尔奖的引言不仅合理地说明了卡尼曼教授的贡献，而且还支持了这个领域所取得的成果，尽管如今的研究和成果已经远远超出了当时那个简单的概述。

有趣的是，经济学本身就是研究人类的决策和经济行为的，但行为经济学却成了经济学一个新的分支领域^[5]。从某种意义上来说，这可能是经济学已经由早期的与其他社会科学紧密联系的状态转变^[6]并远离到了一种新的现代经济学的抽象层次的原因。

行为经济学领域也吸收了很多心理学和心理学家的思想。比如，丹尼尔·卡尼曼 (Daniel Kahneman) 和阿莫斯·特沃斯基 (Amos Tversky) 一起写了很多具有开创性的论文，这些论文都着眼于这些领域并且鼓励更深入的探究。这个领域也被称为是经济心理学，特别是在心理学界中，而且有一本非常著名的学术性杂志——《经济心理学杂志》——就是由经济心理学国际研究协会主办的，这又进一步说明了经济学和心理学之间的联系。但是，行为经济学同时也不断汲取包括经济学在内的其他决策科学的研究和发现。

后者包括了实验经济学的一些成果，但并不局限于此，实验经济学是一门在条件可以控制的实验室背景下研究经济行为的学问。控制和利用这些条件是为了检验可选择的市场和其他的制度规则。弗农·史密斯 (Vernon L Smith) 因其“将实验室实验作为工具引入经验主义的经济学分析，特别是在可选择的市场机制的研究中”而与卡尼曼教授共同获得了 2002 年诺贝尔经济学奖。

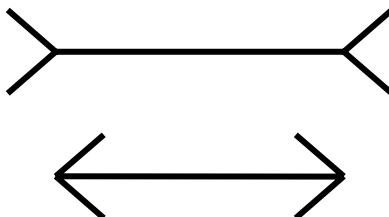
很多行为经济学的早期研究和其中一些非常有趣的结论，都包括了对标准理论的预期

行为的检验。在很多实验中，实验结果都显示出了比传统理论所预测的人们的选择和经济行为更现实的观点。这些不一致远不是对期望结果的正常随机偏离；恰恰相反，它们是系统的而且为数众多；“……坦白地说，标准理论与事实不符”^[7]。

3 有关人们选择的例子

我们很早就认识到人们倾向于系统并且持久地做选择，这显示了与标准理论中理性代理人模型的偏离。某些这种“不理性”反映出了人们的真实偏好；而另一些被归入系统错误则更为恰当。有一些是由于对不在标准理论的考虑范围之内的权利维度的估价；另一些则至少部分的是由于人们计算和评价的局限性——他们的有限理性。

在大部分时候，我们经常用视觉错觉来表明人们的局限性和错误。Muller—Lyer 错觉就是一个非常著名的例子。在下面的两条线中，个人总是选择上面那条线比底下那条线更长，尽管这两条线的长度是一样的：



当人们可能感觉不到他们能从不正确的选择中得到什么时，一旦错误被指出时，他们就毫无疑问地把它当作一个错误去更正（例如，在每条线的旁边放一把尺子）。类似于这样的对错误结果的选择会对私人或公共行动，或者至少对能增进社会福利的行动产生错误的指导作用。例如，如果这两条线的长度代表了两条道路，那么在其他条件相同的情况下，基于相信其中一条线比另一条长的错误信念所做出的基础投资或维护花费都是没有意义的。

在其它的一些情况中，评价的背景也会影响到偏好。例如，有二组实验者，第一组实验者只看到一个用大盘子装的没有装满的冰淇淋，第二组实验者看到的是一个用小盘子装的满满的冰淇淋，那么第一组人对他们看到的大盘装冰淇淋的评价比第二组人看到的小盘装的要低。然而，当第三组人同时看到这两份冰淇淋时，他们就会先比较两者的相对大小，而后相应的估价^[8]。当单独的观察每个盘子时，参与者几乎没有标准去判断它的尺寸和相应价值，从而他们也就着眼于冰淇淋和盘子的相对体积这一不相关因素。而能同时看到两份冰淇淋的人就会着眼于真正有意义的方面，也就是冰淇淋量的相对体积。评价时的背景依赖看上去是一个很普遍的发现^{[9][10]}，说明人们在不同的条件或背景下对待同一件物品的判断可能会不同。

同样，在两种商品中选择一种时，人们也更多的倾向于注意到它们的好的方面，而在被要求在两种商品中放弃或拒绝一种时，则更多的注意它们不好的方面。有一个结论就是由于商品都有正面的和反面的属性，这些属性包括了绝大部分的东西，人们可能在挑选的时候更偏向于某一个，然而在放弃的时候会表现出相反的偏好——明显的违背标准理论的偏好假定^[11]。

众所周知，人们经常是凭直观推断——思维捷径——来做出选择和决策的。在很多情况下，这些单凭经验的方法是有道理的，因为由于消耗更多时间或者高成本协商所带来的任何改进价值都比不上所增加的麻烦。直观推断一般无需什么花费就能使生活变的更简单。然而，利用直观推断常常会产生系统的偏见^[12]。例如，对于容易回想起来的事情，人们一

般会考虑的更多或者认为它更重要，尽管这种可得到性是由于事情发生的时间近或者事情很生动，而不是基于事实数据。人们一般对样本大小和基本利率也是不甚敏感。而且他们容易因为某一方面的特征就把人或事物归于某一特殊类别，即使被归于那些类别的特征的实例与选择对象关联很小。例如，一般认为一个对艺术感兴趣的 MBA 学生会去一个剧团工作，人们很少会想到他会去咨询公司或大的企业去工作^[13]。

有时候对一些完全不相关的数字或者其他指标的锚定效应也会使人们做选择的方式很难用标准理论来解释。在最近一次对该效应的证明中，一组美国 MBA 学生首先被要求看一下他们的美国社会保险号码的最后两位数字（很明显，这是个随机数字）^[14]，然后他们被问到是否愿意以该数字作为价格（美元）购买展示给他们的 6 种消费品——比如一个无线键盘，一瓶酒和一本书。接着，在包含真实交易而不是假设估计的估价中，他们被问到对这 6 种商品的每一件所愿意支付的最高金额。结果是参与者对每件商品的估价预期与社保卡号有很强的相关性（表 1）——这并不是一个不寻常的结果，但与标准理论的预测没有什么一致之处。

表 1 社会保险号分成 5 组时愿意支付价格的平均值

分组	无线轨道球	无线键盘	一般酒	稀有酒	设计图书	比利时巧克力
1	\$8.64	\$16.09	\$8.64	\$11.73	\$12.82	\$9.55
2	11.82	26.82	14.45	22.45	16.18	10.64
3	13.45	29.27	12.55	18.09	15.82	12.45
4	21.18	34.55	15.45	24.55	19.27	13.27
5	26.18	55.64	27.91	37.55	30.00	20.64

来源：Ariely 等人（2003）

在不同的财产之中，人们不认为其货币财富是完全可替换的或是可代替的，而通常是以不同的头脑计算或者预算来组织他们的决策和选择^[15]。例如，他们对待其在退休保险上的投资与其他账户上的投资是有不同的，尽管他们计划着当退休时都要从这些账户上取钱。纽约出租车司机在经济上古怪而又损失巨大的行为是，在繁忙的日子里他们早早收工，而在冷清的日子里长时间的工作，而不是采用与之相反的方式，如果采用相反的办法，他们就能在一年里花更少的时间挣得更多钱。这成为源于头脑计算的强动机的一个有趣的证明例子^[16]。出租车司机们不是以标准理论所预测的最大化行为行事，而是设定了每天的收入目标且一直出车直到达到目标，尽管这会导致他们大部分时间只能获得较低的受益，而少部分时间取得较高的受益——还产生了当需求低时有较多的出租车而当需求高时有较少的出租车这样的社会成本^①。

在很多其他情况下，标准理论的理性代理人模型也与人们观察到的决策和判断存在系统性不一致。观察到的行为与标准理论的预期之间的某些差别的原因更接近于 Muller—Lyer 视觉错觉所显示的那种错误；而其它的则是由于人们真实的偏好所致。禀赋效应即是一个广为人知的关于后者的很好的例子。

4 反映禀赋效应的选择

鲜有疑问的是，一个最广泛深入且被很好证明的例子显示出，由于人们对得与失之间评价的不一致，导致他们的偏好和选择与标准理论预测不同。公认的理论非常清楚地显示得失是以不同的尺度进行的正确评定，如^{[17](p.5)}进一步证明的那样：

^① 对新加坡的出租车司机的类似行为也有报道（Chou, 2002）。

收益者【从现有状态 1】到状态 2 的【估价】为他对变化所愿付出的最大值，因为如果他不得不支付这一数量，他就不会比在初始状态 1 下更好。对称的原因揭示出损失者从变化到状态 2 的【估价】是补偿其忍受状态 2 所需的最小值，因为如果其得到这一数量他就不会比在初始状态 1 下更差。

获得收益所愿意支付的价格 (WTP) 与承受损失所愿意接受的价格 (WTA) 就是这些变化的价值的可接受测度方法。尽管预期认为用 WTP 和 WTA 测度方法会得出一致的价值结果^①，且本质上会在所有的经济实践中保持如此。然而，行为研究的结果却发现与这种预想也完全不一致。经验证据显示人们通常在得到一件产品或一份权利时对它们的估计比在得到时的估价要高。

对 WTP 和 WTA 不一致的诸多简单证明之一来自一个将货币和彩票进行真实交换的实验：调查同一个人他愿意为以 50% 的机会获得（比如所得）20 美元所支付的最大值，和当他已经拥有这一彩票时，如果要他放弃该彩票他所要求的最小值^②。传统理论的简单假设为“我们一般期望其结果相当接近，以至于选择哪一个是无所谓的”^{[18](p.121)}，任何人都可以清晰地分辨出这种说法缺乏实证检验，并且明显地与实验结果相矛盾。WTP 和 WTA 并不如预期的那样接近或相等，这些人愿意支付平均 5.6 美元得到赢取 20 美元的机会，但要求平均 10.87 美元才会放弃它——他们对损失的估价为完全相当的收益的两倍^[19]。

标准理论的接近相等预测是基于伴随着拥有一种利益的权利的福利（效用或者福利）水平在利益（金钱、消费品、环境质量，或任何事物）数量增加时会以递减的速度提高。在利益数量改变前后的福利水平的提高或降低被作为前后水平之间的差异。对于绝大多数的变化，从这一函数“得出”的两种水平权利的值确实相等——某种物品数量的增长会提高的福利为 α ，而这种物品的数量减少会降低大约等量的福利 $(-\alpha)$ 。

很早就有人置疑物品数量和人们福利之间关系的这一假设^{[20][21][22]}。绝大多数时候，这种置疑不是基于其是没能解释得失的感觉的一种不确定，就是因为所观察到的对物品评价的不一致。

特别是 Kahaneman 和 Tversky (1979)，他们使用“心理学研究的见解”来显示为什么总会观察到人们对所得和所失的评价不一致，这是与标准理论一个主要分歧，但也确实不是一个令人惊讶的期望结果。他们提出标准理论在很大程度上错误地说明了利益数量和人们的福利水平的关系。Kahaneman 和 Tversky 特别指出了能够更加精确地描述人们的偏好且与观察到的行为更一致的这种关系的三个重要特点。

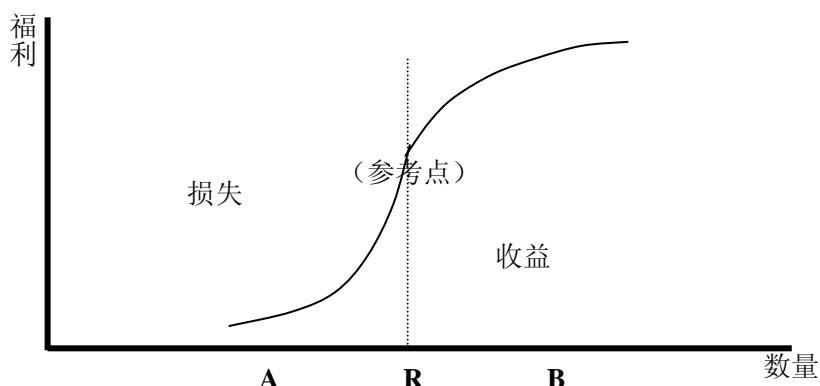


图 1 以参照点为基础的损失和获得值

^① 缺乏在几乎所有的实际情况中被认为是琐碎和不重要的收入或者财富效用。

^② 为了消除估价的顺序效应，对半数的参加者，两次交易的顺序是相反的。

第一个特点是人们在评价物品或权利数量上的变化时，更多是采用相对参考状态它们的增加或减少，而不是采用一般观点所认为的两种最终状态间的差异的形式。第二个特点是，人们对参考状态的损失的评价要高于，而且大大高于其收益——这种偏好特征被他们称为损失厌恶。第三个特点是，对更大的得或失，人们的敏感度降低——例如，10 和 20 之间的差异看起来比 210 和 220 之间的差异要重要。总而言之，这三个不同点指向的是如图 1 所示的福利和利益数量之间关系，而不是如标准理论所预测的在整个得失范围上以递减比率增长的平滑曲线。

虽然 Kahaneman 早期的工作以及与 Tversky 的合作成果对经济学意味深远，但确实最能代表 Kahaneman 获得诺贝尔经济学奖的贡献为他 1979 年的《期望理论》一文，该文概述了图 1 所示的关系的原因，更引出了随后的实验证明^①。他们决定在《计量经济学》上发表此文主要是基于“这本杂志至今发表了最好的有关决策的论文，而且我们有热情成为其中的一份子”而不是“抱着影响经济学的目的”^{[23](p.13)}。然而，最主要的经济学专业杂志的选择使这篇论文得到了经济学界相当水平的重视，要是在心理学杂志上发表的话，这几乎不可能。到目前为止，它是《计量经济学》上所发表的论文中最经常被引用的，也是所有经济学文章中被引用最多的文章之一——这不仅是对其重要性的检验，也是对他们的发现的含意的广泛程度的检验。

Kahaneman 和 Tversky 陈述中所提及的选择和行为被使用各种方法和权利的大量研究者在许多复制的实验室和田野研究中所证明。人们的反应的这一观点也与大多数人的直觉一致，正如美国法理学家 Oliver Wendell Holmes 一个多世纪前所指出的那样^{[24](p.477)}：这是人类头脑的天性。某一东西，或是财产或是主张，只要你长期以来所拥有并使用它，深植它于你心中，你若不憎恶这种行为并试图保护你自己，它就不会被抹去，而你已经得到它。这一法则能够几乎等价于询问人类最深切的本能的理由。

相似的，在甚至更早的时候，亚当·斯密（1759）同样被其拥护者所经常支持的更一般的观点是：

我们更加痛苦……当我们从好的境遇落到坏的境遇时，相比于从坏的境遇上升到好的境遇。

这看起来是大多数经济学圈外人士的很一般的观点，在这一点上他们惊讶于为什么经济学家要往其他方面想。

5 得失估价不一致的一些含意

行为科学发现的经济和政策含意当然不只局限于和评价不一致有关的方面。然而，这些含意已经被更广泛报道和评论，可能是因为它们中的许多内容更加重要而且容易被观察到，它们还预示着行为科学许多其它发现的含意。

对得失递减的敏感度，和得失在各自范围内导致的关系的凸凹性，说明人们对所有的变化不都是风险厌恶的，人们趋向于对收益的风险厌恶，而对很大范围的损失是风险追求的。证明该结论很容易：通过让人们在确定的得到 80 美元和以 0.8 的机会得到 100 美元而有 0.2 的机会什么也得不到之间进行选择，然后在两种可能选择收益前加上负号后再问同样的问题。大多数人通常都会偏好收益的确定结果和损失的风险选择。

对于某一固定数量的物品，人们对它们损失的评价要比得到的估价高的观察的含意也包含许多标准理论的假设。例如，对人们偏好的一般估计是稳定的且在权利间保持不变，这与人们在面对损失时要比在面对收益时对相同物品的评价高的发现矛盾。

^① 几乎可以肯定的是如果 Amos Tverkey 没有于 1996 年去世，他肯定能得到诺贝尔奖。

有一个用真实金钱证明不一致评价的实验：当人们被问到愿意出多少钱得到一个杯子时，他们对其估价 2 美元，当被问到需要给他们多少钱他们才放弃它时，人们估价为 7 美元，而当被问到他们需要得到多少钱才能等于他们得到了杯子时，他们估价 3.5 美元^[25]。这些结果说明以他们愿意为获得或保留这个杯子所做的牺牲的方式，人们对它没有唯一的估价。他们对杯子的估价与对杯子的所有权没什么不同，这种估价在如标准理论所预测的被提出的交易的性质上也不是稳定的。相反，价值依赖于估价的背景。人们在预期放弃杯子的背景下估价更高而在以某个概率得到杯子的背景下估价最低。

相似地，因为人们对放弃一项权利时要求的比得到它所愿意牺牲的要高，所以无差异曲线是不可逆的^[26]。标准理论的一般偏好顺序假设，包括传递性、完整性、占优性和独立性，都不能描述观察到的偏好和选择。这些理论假设和实际现象违背可以用一个简单的实验证明，其中人们首先得到对一个杯子、一支笔或 2 美元的所有权，接着可以用他们已经拥有的物品去交换其他两种物品中的一种。结果（表 2）显示初始所有权的损失——尽管一开始是随机给出的——也要比任何选择的收益价值更高，因此违背了通常的偏好顺序公理^[27]。例如，参加者对杯子的估价要比 2 美元高，对 2 美元的估价比笔的高，但对笔的估计又比杯子的高，因此违背了传递性。有趣的是，这个实验还证明了禀赋效应在包含以钱易物或以物易物的交换中几乎是都是存在且相似的。

人们对物品的售价系统地高于他们的买价的另一个结果为，在给定均等收益和损失的标准假设的条件下，无成本的自愿交换的可行交易的可能收益要小于预计可行所得。因此，不仅最终市场结果依赖于权利的初始分配，而且可行收益越少就可能导致更少的帕累托交易^[28]。

表 2 人们放弃初始权利以获得一个可选择权利的比例

初始权利	可选择的出价	偏好	
		杯子	2 美元
杯子	2 美元	97%	3%
	杯子	18%	82%
笔	笔	12%	88%
	杯子	90%	10%
笔	2 美元	笔	2 美元
	笔	82%	18%
2 美元		14%	86%

来源：Knetsch (1995)

相似地，科斯定理的预测——最终权利源于和初始产权分配无关的无成本的交易——经常被用来证明规则和政策改革是正确的，也是不准确的，因为和人们对损失的评价比对收益评价高的这一点上是不符合的^[29]。结果可能正好相反：最终权利分配更可能是权利的初始分配的函数——各种可转换的由公共管制部门初始分配的许可和执照的交易相对缺少的发现可以证明这一点。

禀赋效应对投资者的行为也有影响——一个有清楚的动机和激励的果断的非实验设计。然而，因为人们对损失有更大的敏感度，则在以低于购置成本的现有市场价值出售股份时，他们认为这是损失而更加系统地犹豫不决。这导致了观察到的相比于价格提高，当价格降低时，出售的股票量的大量较少^[29]。更进一步，Odean^[30]在对数以千计的交易者长达 7 年的交易记录的回顾中发现，这种在出售受损股票的犹豫不决导致他们继续持有这些股票，其回报平均比他们所出售的股票（其中大多数的价格都涨了）低 3.4%。

得失价值的之间差异的一个更深层次的含意是在大多数损失估计、收益成本分析，以及规则和政策选择中的这种偏见。损失的价值一般通过人们接受所要求的最小补偿就能够被正确的测量——通常的帕累托测度方法——相反实际上损失是以人们为了避免损失所愿支付的最大数量来测量的。对这一替代方法的证明是这些测度相等的假设一个连续信念，且“因为他更容易测量和估计”^{[31](p.61)}。

这些含意从有关最近的结果也扩展到未来的结果。通常的理解是将来发生的得失要比与之相当的现在的结果价值更小——现在的 100 美元要比一年前的 100 美元更值钱。期间结果可以通过将使用反映人们对现在和未来的得失的时间偏好或权衡的单一比率的一般时间贴现来进行比较。然而，正如人们通常对一件商品的支付意愿小于他们放弃这件商品的要求，他们对未来的收益的支付意愿也倾向于小于他们接受未来损失的要求。未来收益较小的现值说明人们对未来的收益的贴现率比他们对未来的损失的贴现率都大，通常都大许多。我们可以期望，基于人们贴现率的差异，在其它条件相等的情况下，相比于得到未来收益，他们更乐于采取减少未来损害的行动。这个差异还说明许多人在相当大的范围的利率上“既不是借方也不是贷方”，因为他们会要求高利率来放弃现在的权利，且只会同意在将来以确定低的利率偿还或放弃。

6 测度方法的选择

在人们愿意对现在或将来收益的支付低于接受另外的与之相当的现在或将来的损失要求这一点上，如证据所显示的，一般许多商品和权利可能成为收益—成本和其他种类经济或政策分析的主题的情况，得失的不同组合会引起对现在或将来的收益或损失的价值的不同测度。因为这些不同的测度可能会导致不同的价值，一个不合适的测度方法选择将会导致严重偏离的估计——偏离的规模依赖于得失评价间的不一致的规模。

在很多时候，因为标准理论中评价一致的假设，最普遍采用的方法是用最方便的测度方法代替最合适的测度方法。特别是，广泛使用 WTP 测度方法估计损失和将来损失的价值的方法，测度收益也是这样。例如，一般将损失的减少和消除作为一种进步，且通过人们愿意支付多少来测量这种收益。然而，收益的减少——例如，图 1 中从 A 到 R 的数量的改变——不会被作为收益一样的评价——从 B 到 R 的数量的改变。损失的减少是一种正向的改变，在仍在损失的范围内，且更适宜用 WTA 测度方法^[32]。

同样很普遍的是通过人们愿意支付多少来避免损失的方法来估计它。这也并不是一种合适的测度方法。对损失的一种适宜的测度方法是为对相反影响的使损失可接受的必要最小补偿——通常的帕累托 WTA 测度方法。损失意味着从参考状态的移动，这一位置说明人们只有能够得到如变化前一样好的条件的充分补偿时才会放弃这一权利——变化的数量应是由自愿交易达成的。这就是 WTA 测度方法。与之相反，人们愿意支付以避免损失的数量是对价值的一种不完全度量，因为它没有考虑到损失和收益对人们福利的影响上的差异。它只是估计个人对权利损失是一样的感觉——在两个都劣于初始参考状态的位置上选择；它并不包括伴随着放弃初始位置的损失。

与现在大多数的实践相反，合适的测度方法选择为：收益或已知收益的 WTP，损失和损失的减少或消除的 WTA。

按照现有的证据，使用 WTP 测度方法来估计损失的价值可能会严重折中估价作用和扭曲这种估价所意图提供的指导。在许多，如果不是绝大多数情况下，这会导致低估损失的价值——现在的和将来的。给定发现对损失的估价是相似收益价值的 2 到 4 倍，使用支付意愿（WTP）测度所造成的扭曲在许多情况下可能是非常实质性的。这可能会导致过度鼓励有副作用的行为，比如污染以及健康和安全的风险。相似的，补偿和损失判定可能会

太小不足以提供适当的赔偿和足够的威慑，且对伤害采用不适宜的不严格保护标准会低估进一步伤害所增加的损失。

7 政策选择

行为科学发现不仅为改进公共政策和规则设计，也为私人组织管理的改善提供了进一步的机会。

包含实际内容的重要决策受到基于行为科学发现所设计的程序影响的一个显著的证明为 Thaler 和 Benartzi^[33]养老金计划提案。尽管详情不同，研究所着眼的美国的退休储蓄率通常取决于雇员决定从他们的薪水和工资中拿出多少钱来用于这一目的。一般的结果为雇员通常不愿为他们的退休储蓄贡献什么；即他们选择提供比预计和期望更少的退休收入的数量。Thaler 和 Benartzi 指出这一通常的退休计划，即要求从现在收入中提取的方法将支付描述成为雇员参考收入的一种损失。给定人们通常厌恶损失，则雇员就不愿接受这样的损失而延迟提供贡献。所以 Thaler 和 Benartzi 建议反之这样询问雇员，他们愿意将从未来薪水和工资的上涨中拿出多少来投入退休储蓄。这一变化将捐献描述成较不令人厌恶的已知收益而不是一种损失。所提出的改变的初始应用包含了一家大型私人公司的养老金计划的实际分配，结果雇员的退休储蓄率从 3.5% 增加到 11.6%！

与这一反应一致的发现为人们对其工资削减和年度奖金削减所致的收入下降的公平性判断上的差异^[34]。奖金报酬的减少广泛的被认为是将已知的收益，较不令人厌恶，且比工资削减更容易接受，工资削减被认为是强加于工人身上的一种损失。这些反应上的不同为更大的工资柔性提供了实质上的可能性，因为对奖金报酬的调整要比工资的增减更容易进行。

以差不多相同的方法，相比于相当的打折，人们典型的反应是更厌恶涨价。价格变化更多的被认为是一种损失，折扣的最终结果明显的被认为是一种将来的收益^[34]。

在公共财政领域，政府常常受到容易吸收与制订预算的花费相关的税收开支的诱惑。例如，一项补贴，以免税的形式则被认为是已知的收益，而开支帐户所支付的补贴则被认为是一种更令人厌恶的损失。

经济学家经常推荐支付赔偿金作为对开支损失的补偿来减轻损失。这通常是基于认为由于人们可以用其他商品代替损失则偏好于得到金钱的这种有效性的假设，但是减轻措施限制了他们降低特定损失的效果。然而，考虑到收益价值和减轻损害的价值之间的不一致，人们实际上偏好于以补偿方式来减轻。

很大程度上以相同的方法，人们一般支持对花在与征收有关公共设施的上的，而不是与花在综合或者统一收入账户上的用户费的基金的收取。损失的感觉减少，如果基金被花在与收取金钱的目的有关的行动上。例如，停车场入门费更容易被停车场的用户接受，如果他们得知这笔钱将花在提车场维护和改善而不是政府的综合收入账户上。

这些例子说明只有一小部分的可能性行为科学发现被用于对人们偏好的更多考虑和改善政策设计。政策反应利用这样的机会的程度将主要依赖于经济学家和政策分析者能够比过去更加正视这些发现。

8 经济学家的反应选择

这些观察到的并且已经被广泛报道的行为和标准理论的假设之间不一致的例子，以及这些例子在的经济方面的含意总是说明了大量其他发现。某些经济学家认为，这些使标准理论失效的例子本身并没有提出一个可供选择的理论。但这并不是关键所在。关键是这对

经济学有益处，且行为研究的发现看起来正如计量经济学这一分支领域的发展所清楚证明的那样为改善经济实践提供了机会。

这些发现还说明，假设的和标准理论假设相一致的理性行为之间的违背并不是很普遍。更多的是，我们理性选择的模型不是实际行为的精确模型^[23]。因此，这些发现又一次提供了修改标准理论的假设和预期的基础，这样会使经济学更加有用。

除了某些例外，经济学家既不愿修改标准理论，也不愿将行为科学发现应用到实践中去。忽视行为科学发现的主要例外是在金融领域——随着被一般被称为行为金融的发展。正如 Shiller 所言^{[35](p.83)}：

行为金融——即包括心理学和社会学的更加广阔的社会科学视角的金融学——现在成为了最重要的研究项目，且它与大量的有效市场理论相矛盾。

这是一个快速发展的领域，结果是有支持性的研究经常发表在重要的专业杂志和出版物上。这些发现正在被迅速的应用，对它们的描述和说明经常出现在提供了大量行为见解的商业出版物和书籍中^[36]。

在一个显著但较次要的程度上，行为研究发现在最近几年也被应用到法律研究中去——尽管，除了很少的例外，还没有应用在法律实践或政策设计上^{[37][38][39]}。现在经常会有被称为行为法律的论文，经济学也出现在主要的法律杂志上，其中一些最有声望的杂志最近为这一主题的文章提供了全部或大部分版面。

然而，除了这些以及若干极少的其他例外，传统的标准理论的行为假设仍是经济学教学的规范和对经济实践的引导。基于许多不同研究者使用各种方法所复制的研究，不管有没有大量的实验证据，标准理论的一般假设还是经常被违背。实际行为与假设行为的系统偏离并不仅限于政府文件和咨询报告的“灰色文献”——实际上，很少在其中有这样的发现。相反的是，行为科学发现在经济学、心理学和相关领域的所有的最主要的对等评论的杂志上。

几乎所有的教科书都没有考虑行为科学的发现，甚至根本不提及它们的存在。当其被提及，也几乎总是限制于正文边上的编辑的一般兴趣“栏”，或者是在文中包含着诸如这样作用的评论通知“这一部分可以被略过而不会影响全文的连贯性”。或者，由于难以忽视越来越多的证据显示与标准理论不一致，这些发现只是被草草的提及，注释也是似是而非的、无实质意义的可能解释，或者是以需要更多研究的所谓谦逊的注释一笔略过。

在应用经济学的大多数领域，行为科学发现的作用也同样受到了限制。这里，缺乏对相反证据的了解是一种规则，其中出现了一种普遍进行的对标准理论的偏离的注释可能性。例如，不仅提到得失的 WTP 和 WTA 测度方法之间可能的差异，以及这种不一致的可能含意，美国环境保护署的《经济分析准备指南》(2000) 证明他们使用 WTP 测度方法来估计因常规倾斜而退却的损失，“在通常的预测中，经济学家期望在大多数情况下它们之间的差异很小”^{[31](p.60)}。标准理论，没有得到行为科学发现的见解的帮助，仍使用其统治教条来判断方案、规则提案和对它的批评。

看起来有关标准理论对经济学家的“强力控制”和他们始终不愿意利用行为科学发现所提供的机会来改进经济学的方法的唯一解释并不存在。然而，个人和组织所面临的不对称的激励和抑制至少是一种部分的解释。不考虑结果的话，持续使用长期接受的和常规的方法带来责难的可能性会很小。然而，偏离标准理论通常没有什么好处，且给职业期望和持续支持带来了高风险。类似地，“集体思维”的压力导致了各种各样的审查制度和偏见，这为遵守已有的习惯提供了很强的激励。正如 Palmer 所正确观察到的，“某些想法太新颖，

太与众不同，因而难以接受”^{[40](p.413)}。成功的教科书的作者对忽视行为科学发现的解释毫无疑问也是正确的：“如果我把这一点加到我的书中，就没有人会接受这些书。”

参考文献

- [1] DIAMOND, PETER (1996). Testing the Internal Consistency of Contingent Valuation Surveys. *Journal of Environmental Economics and Management*, 30, pp. 337-347.
- [2] ARROW, KENNETH, MAUREEN L. CROPPER, GEORGE C. EADS, ROBERT W. HAHN, LESTER B. LAVE, ROGER G. NOLL, PAUL R. PORTNEY, MILTON RUSSELL, RICHARD SCHMALENESS, V. KERRY SMITH, AND ROBERT N. STAVINS(1996). Is There a Role for benefit-Cost Analysis in Environmental, Health, and Safety Regulation? *Science*, 274(12 April).
- [3] POWER, THOMAS M. (1988). *The Economic Pursuit of Quality*, Sharpe, Armonk, New York and London.
- [4] TETLOCK, PHILIP E., AND BARBARA A. MELLERS (2002). The Great Rationality Debate. *Psychological Science*, 13, pp. 94-99.
- [5] MULLAINATHAN, SENDHIL, AND RICHARD H. THALER (2000). *Behavior Economics*, Working Paper 7948, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- [6] LOEWENSTEIN, GEORGE (1992). The Fall and Rise of Psychological Explanations in The Economics of Intertemporal Choice. In George Loewenstein and Jon Elster, eds., *Choice Over Time*, Russell Sage, New York.
- [7] STARMER, CHRIS (2000). Developments in Non-expected Utility Theory: The Hunt for a Descriptive Theory of Choice under risk. *Journal of Economic Literature*, 38, pp. 332-382.
- [8] HSEE, CHRIS M. (1996). The Evaluability Hypothesis: An Explanation for Preference Reversals Between Joint and Separate Evaluations of Alternatives. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 67, pp. 242-257.
- [9] HSEE, CHRISTOPHER K., GEORGE F. LOEWENSTEIN, SALLY BLOUNT, AND MAX H. BAZERMAN (1999). Preference Reversals Between Joint and Separate Evaluations of Options: A Review and Theoretical Analysis. *Psychological Bulletin*, 125, pp. 576-590.
- [10] LIST, JOHN A. (2002). Preference Reversals of a Different Kind: The “More Is Less” Phenomenon.. *The American Economic Review*, 92, pp. 1636-1643.
- [11] SHAFIR, ELDAR (1993). Choosing Versus Rejecting: Why Some Options Are Both Better and Worse Than Others. *Memory&Cognition*, 21, pp. 546-556.
- [12] TVERSKY, AMOS, AND DANIEL KAHNMAN (1974). Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 185, pp. 1124-1131.
- [13] BAZERMAN, MAX (2002). *Judgment in Managerial Decision Making*, Wiley, New York.
- [14] ARIELY, DAN, GEORGE LOEWENSTEIN, AND DRAZEN PRELEC (2003). Coherent Arbitrariness: Stable Demand Curve Without Stable Preference. *Quarterly Journal of Economics*, 118, pp. 73-105.
- [15] THALER, RICHARD H.(1999)Mental Accounting Matters. *Journal of Behavior Decision Making*, 12,

pp. 183-206.

[16] CAMERER, COLIN, LINDA BABCOCK, GEORGE LOEWENSTEIN, AND RICHARD H. THALER (1997). Labor Supply of New York City Cabdrivers: One Day at a Time. *Quarterly Journal of Economics*, 112, pp. 407-442.

[17] MULLAINATHAN, SENDHIL, AND RICHARD H. THALER (2000). *Behavior Economics*, Working Paper 7948, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

[18] HENDERSON, A. M. (1941). Consumer's Surplus and the Compensation Variation. *Review of Economic Studies*, 8, p. 117

[19] KACHELMEIER, STEVEN J., AND MOHD. SHEHATA (1992). Examining Risk Preference Under High Monetary Incentives: Experimental Evidence from the People's Republic of China. *The American Economic Review*, 82, pp. 1120-1140.

[20] MARKOWITZ, HARRY (1952). The Utility of Wealth. *Journal of Political Economy*, 60, pp. 151-158.

[21] GORDON, IRENE M., AND JACK L. KNETSCH (1979). Consumer's Surplus Measures and the Evaluation of Resources. *Land Economics*, 34, 1-10.

[22] THALER, RICHARD H. (1980). Toward a Positive Theory of Consumer Choice. *Journal of Economic Organization and Behavior*, 1, pp. 39-60.

[23] KAHNEMAN, DANIEL (2003). Autobiographical Statement, unpublished.

[24] HOLMES, OLIVER WENDELL (1897). The Path of the Law. *The Harvard Law Review*, 10, pp. 457-478.

[25] KAHNEMAN, DANIEL, JACK L. KNETSCH, AND RICHARD H. THALER (1990). Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem. *Journal of Political Economy*, 98, pp. 1325-1348.

[26] KNETSCH, JACK L. (1989). The Endowment Effect and Evidence of Nonreversible Indifference Curves. *The American Economic Review*, 79, pp. 1277-1284.

[27] KNETSCH, JACK L. (1995). Asymmetric Valuation of Gains and Losses and Preference Order Assumptions. *Economic Inquiry*, 33, pp. 134-141.

[28] BORGES, BERNHARD F.J., AND JACK L. KNETSCH (1998). Test of Market Outcomes with Asymmetric Valuations of Gains and Losses: Smaller Gains, Fewer Trades, and Less Value. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 33, pp. 185-193.

[29] SHEFRIN, HERSH AND MERI STATMAN (1985). The Disposition to Sell Winners Too Early and Ride Losers Too Long: Theory and Evidence. *Journal of Finance*, 40, pp. 777-790.

[30] ODEAN, TERRANCE (1998). Are Investors Reluctant to Realize Their Losses. *Journal of Finance*, 53, pp. 1775-1198.

[31] U.S. Environmental Protection Agency (2000). *Guidelines for Preparing Economic Analyses*, Washington, D.C., Environmental Protection Agency.

[32] KNETSCH, JACK L. (1997). Reference States, Fairness, and Choice of Measure to Value Environmental Changes. In M. Bazerman, D. Messick, A. Tenbrunsel, and K. Wade-Bensoni, eds., *Environment, Ethics, and Behavior*, Lexington Press, San Francisco.

[33] THALER, RICHARD H. AND SHLOMO BENARTZI (2004). Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving. *Journal of Political Economy*, 112, pp. S164-S187.

[34] KAHNEMAN, DANIEL, JACK L. KNETSCH, AND RICHARD H. THALER (1986). Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market. *The American Economic Review*, 76, pp. 728-741.

[35] SHILLER, ROBERT J. (2003). From Efficient Markets Theory to Behavioral Finance. *Journal of Economic Perspectives*, 17, pp. 83-104.

[36] SHEFRIN, HERSH (2000). *Beyond Greed and Fear: Understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing*, Harvard Business School Press, Boston, MA.

[37] KNETSCH, JACK L. (1984). Legal Rules and the Basis for Evaluating Economic Losses. *International Review of Law and Economics*, 4, pp. 5-13.

[38] COHEN, DAVID, AND JACK L. KNETSCH (1992). Judicial Choices and Disparities between Measures of Economic Values. *Osgoode Hall Law Journal*, 30, pp. 737-770.

[39] SUNSTEIN, CASS R., ED. (2000). *Behavioral Law and Economics*, Cambridge University Press.

[40] PALMER, RONAN (2000). From the Inside Out. *Environmental Values*, 9, pp. 411-418.

[41] CHOU, YUAN K. (2002). Testing Alternative Models of Labour Supply: Evidence from Taxi Drivers in Singapore. *Singapore Economic Review*, 47, pp. 17-47.

[42] KAHNEMAN, DANIEL, AND AMOS TVERSKY (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decisions Under Risk, *Econometrica*, 47, pp. 263-291.

[43] RABIN, MATTHEW (1998). Psychology and Economics. *Journal of Economic Literature*, 36, pp. 11-46.

[44] SMITH, ADAM (1795). *The Theory of Moral Sentiments*.

Economics, Economists, and Behavioural Economics: Some Issues of Choice

KNETSCH, JACK L. 1

(1. Simon Fraser University, Canada; Selten Laboratory of Nankai University, Tianjin 300071, China)

Abstract: Economic behavior observed in experiments and in people's everyday dealings is often at variance with predictions and explanations based on standard theory. The findings of systematic patterns of such economic behavior provide significant opportunities to extend the usefulness of economics. However, like the hesitation of participants in economic experiments to give up their coffee mugs, economists appear reluctant to take advantage of these opportunities.

Keywords: Endowment; Behavioral economics; Policy

收稿日期: 2006-05-15;

基金项目: 国家自然科学基金重点项目(70532001); 教育部人文社会科学重点研究基地项目(05JJD630023)
天津市社科项目(TJ05-GL004); 南开大学"985 工程"哲学社会科学创新基地"中国企业管理与制
度创新"资助研究成果"; 南开大学"十五"、"211" 工程建设项目资助-现代公司治理与企业创
新。

作者简介: 杰克 莱士 男 加拿大, 西蒙·弗雷泽大学教授 ; 南开大学 泽尔滕实验室教授

(本文原文用英语写成, 中文翻译由李建标、孙娟完成)