

向传统 经济学 提出挑战

Jeremy Clift对心理学家丹尼尔·卡纳曼的采访



对丹尼尔·卡纳曼 (Daniel Kahneman) 来说, 当今全球经济危机中最感人的片断之一就是美联储前任主席阿兰·格林斯潘在国会一个委员会上谦逊地承认, 他过于相信了自由市场的自我调整能力。

卡纳曼说: “他本质上是说我们所运行的体系框架是错误的, 这句话从格林斯潘的口中说出是很让人惊讶的。” 因为将心理学研究融入经济科学的开创性贡献, 卡纳曼获得了2002年度诺贝尔经济学奖。

但是对于卡纳曼来说, 更重要的是格林斯潘是如何在他的听证中不仅仅把个人, 而且把金融机构都看作是理性的。“这对于我来讲, 不仅仅是忽视了心理学, 而且也忽视了经济学。他看上去相信市场有魔力, 可以自我规范并会产生良好的结果。”

卡纳曼不厌其烦地强调, 作为一名心理学家, 对于经济学领域, 他是个局外人。但他确实开创一个新的研究领域, 即行为经济学。该学科挑战了标准的经济学理性选择理论, 提出了关于人们如何作出判断和决定的更现实的假设。

标准的经济学模型假设个人会进行理性选择, 使收益最大化和成本最小化。但是, 背离某些传统信条, 行为经济学家认为人们常常基于猜测、情感、直觉和经验法则而非根据成本—收益分析作出决策; 市场上也是充斥着羊群效应和群体思维; 个人的选择常常受预期决定形成方式的影响。

过度自信驱动资本主义

个人和金融机构投资于次级抵押贷款的决策引发了全球经济危机, 这场危机将行为经济学推向了舞台的中心, 大家开始重视人们做决定的方式。

“投资次级抵押贷款的人们彻底被欺骗了”, 当卡纳曼在他那漂亮的、位于伯克利山上的、可以俯瞰旧金山的家中接受《金融与发展》采访时, 他如是说。“行为经济学的重要观点之一就是过度自信的普遍存在, 这一观点是从心理学借用来的。正是因为人们相信自己会成功, 因此会做他们本没有理由会做的事情”, 卡纳曼称之为“盲目乐观”。

他认为盲目乐观是驱动资本主义的动力之一。卡纳曼说很多人不明白他们在冒险。纳西姆·塔勒布 (Nassim Taleb) 在他的著作《黑天鹅》(2007) 中也重申了这样的观点, 后者指出人们没有充分考虑虽然极少发生但却影响深远的事件的可能性, 这证明人们关于未来的预期是错误的。

卡纳曼认为: “企业家是承担风险的人, 但大体上他们不知道自己在冒险。这种情况通常发生在兼并和收购中, 但也会发生在一些小企业家身上。在美国, 有1/3的小微企业在不到五年的时间就倒闭了, 但当你采访这些人时, 他们自己却认为自己企业成功的几率大约是80%—100%。他们只是不明就里。”

两面性亦或更多面性

卡纳曼于1934年出生于以色列特拉维夫市，早年在巴黎长大，后来去了巴勒斯坦。他说他无法确定后来从事心理学研究是否是因为早期总听大人说些有趣的闲话，也不确定对这些流言蜚语的兴趣是否显示出他在这方面的逐渐显现的天赋。

“我想，和其他许多犹太人一样，我那时生活的世界中只有人和话语，而大多数情况下也是和人有关的。基本没有自然界的概念，我也从来没有学过如何辨识花朵或观察动物”，卡纳曼在他的自传中写道，“但是，我母亲乐于和朋友、和我父亲谈论的那些人是那么的复杂，这让我很着迷。有些人比其他人要好，但最好的人也远远不够完美，也没有纯粹的坏人”。他母亲所讲述的大部分故事因为具有讽刺意味而让人印象深刻，他说这些故事都有两面性或多面性。

童年时，在纳粹占领的巴黎发生的一件事给他留下了持久的印象，因为这件事恰恰反映了人的本性的含义和不同侧面。“那时大概是1941年或1942年早期，犹太人被要求佩戴大卫之星，并遵守下午6点的宵禁。我出去和一个信奉基督教的朋友玩。由于逗留得太久，回家时我把棕色毛衫的里子翻过来穿，然后走过离家不远处的几个街区。正当我走在空荡荡的街道时，我看到了一个德国士兵朝我走来。他穿着黑色制服，是那种我听说过的比其他制服更可怕的——特别招募的SS士兵才会穿的制服。我走近他时试图放快脚步，却发现他紧盯着我。然后他就招手让我过去，把我抱起来，拥抱我。我很害怕他会注意到我毛衫上别着的大卫之星。他很动情地用德语跟我说着什么。把我放下后，他打开了自己的钱夹，给我看了一个小男孩的照片，然后又给了我一些钱。我回家后更确信了母亲所说的：人是非常复杂和有趣的。”

1946年卡纳曼和家人搬到了巴勒斯坦，在耶路撒冷的希伯来大学他获得了自己首个学位——心理学学士学位，并且辅修了数学。1954年，卡纳曼被召入以色列军队，一年后晋升为排长，他应邀评估作战部队以及他们的潜在领导能力。他设计的开创性的面试体系——被用于将新兵分配至合适的岗位——一直沿用至今，仅有少量改动。

1961年从加利福尼亚大学伯克利分校毕业后，卡纳曼于1961年到1978年期间一直在希伯来大学任教，同时会到哈佛大学、剑桥大学以及其他国外院校进行学术休假。正是因为耶路撒冷工作期间建立起来的合作关系，让他有机会问鼎一个他从未研究过的领域的诺贝尔奖，这个领域就是经济学。

新研究领域

卡纳曼现在是普林斯顿大学伍德罗·威尔逊学院心理学和公共事务的名誉教授，他因为和心理学家阿莫斯·特夫斯基（Amos Tversky）一起工作的成果，于2002年获得了诺贝尔奖。特夫斯基和他合作长达十余载，特夫斯基于1996年去世，而诺贝尔奖不授予过世的学者。“阿莫斯和我的合作就好比我们一起拥有一只会产金蛋的鹅——两个人的智慧比我们各自的智慧更要闪亮”，卡纳曼如此评价他们两人的合作。

颁奖时，诺贝尔委员会称卡纳曼将心理学的洞见融入经济学之中，因此创建了一个新的研究领域。该奖项还同时颁发给弗农·史密斯（Vernon Smith），他奠定了实验经济学这一独立学科领域（见《金融与发展》2003年3月号）。

卡纳曼的主要成果是在不确定情况下的决策。他证明了人们的决定有可能和标准经济学理论所预测的行为出现系统性的不一致。他与特夫斯基一起创立了“预期理论”，这是另一种更好地解释所观察到的行为的理论。卡纳曼还发现人们有可能会采取直觉这一捷径来做决策，这完全有别于基本的概率原则。“他的工作激励了新一代经济学和金融领域的研究者将认知心理学的知识运用到对人类内在动机的研究，以丰富经济理论”，诺贝尔委员会如此评论。

预期理论有助于解释一些实验性的结果，这些结果显示，人们在性质几乎完全一样，只是呈现形式不同的情景中，会作出差异巨大的选择。1979年到2000年期间，卡纳曼和特夫斯基的文章在经济学界享有盛名的杂志——《计量经济学》——中被引用的次数排名第二。这一研究在一系列领域中产生了广泛影响，包括营销学、金融学和消费者选择。

卡纳曼说不要过多地解释这一理论的名称。“我们当时准备发表时，故意为自己的理论选了个看似没有什么意义的名称：‘预期理论’。我们认为如果这个理论要想变得很有名的话，与众不同的名称也许是个优势。这样做也许很明智。”

卡纳曼和特夫斯基一起合作研究了为什么个人对损失的反应会比对收益的反应要强烈得多，并据此提出了“损失规避”这一概念，这是行为经济学的主要研究领域之一。

两位心理学家还发现，从实证来看，相对于确定的结果来说，人们往往会低估不确定事件的结果。这种趋向解释了为什么在收益确定时，人们会规避风险，而在损失确定时，人们会追求风险；也解释了为什么赌徒在一连串败局后拒绝接受确定的失败，而是继续赌博，希望能挽回局面，弥补损失。

“人们愿意继续赌博是希望能补偿损失”，2007

年卡纳曼在伯克利的一次广播访谈中这样说道。这令他担忧：在一场战争中即将被击败的国家领导人，更有可能让国家陷于更危险境地，而非和平解决争端。

他们还发现，当同一选择以不同形式呈现时，人们会有不一致的偏好表现。这也解释了某些不理智的经济行为，比如为什么人们会开车去一家很远的商店，仅仅是为了赶上某个廉价商品的打折促销，但却不会为买某个具有同样折扣率的高价商品这么做。

创建学科

预期理论应用于经济学看上去完全是因为一篇文章的偶然发表。卡纳曼和特夫斯基选择在《计量经济学》而非《心理学评论》上发表了他们的文章，因为前者曾经刊登过一篇他们早期所写的关于决策制定的文章。正是这个选择让经济学家们注意到了他们的研究。

卡纳曼提到了他的研究合作伙伴兼好友理查德·泰勒（Richard Thaler）。这位芝加哥大学经济学和行为科学教授也为行为经济学领域的发展作出了贡献。

“虽然我不希望否认自己在研究中的任何贡献，但是在我看来，整合这两个学科的工作大多数都来自泰勒和迅速聚集在他周围的一群年轻的经济学家们，如Colin Camerer、George Loewenstein，以及Matthew Rabin、David Laibson、Terry Odean和Sendhil Mullainathan。”

卡纳曼说，他和特夫斯基提出了“少量的原创观点，这些观点最终和一些经济学家的观点整合在一起；毫无疑问，预期理论为开创性地将心理学作为经济因素更为现实的假设来源提供了合理性。

泰勒在1987年至1990年期间一直为《经济视角杂志》（Journal of Economic Perspectives）名为“反常”的专栏撰写文章，而自此以后他偶尔会为该专栏写文章。他说，卡纳曼和特夫斯基的文章带来了今天行为经济学学科的繁荣兴盛。“他们的工作为我们这一学科提供了概念框架。”

危机对行为经济学的促进

诺贝尔经济学奖带来的荣誉，加上受全球经济危机洗礼的经济学家们的反思，促进了行为经济学的极大发展，以至于通过《助推》（Nudge，泰勒和桑斯坦合著）和《可预期的非理性》（Predictably Irrational，Dan Ariely，杜克大学教授）这两部书，行为经济学已经开始渗透到现在的美国白宫了。

《助推》研究了人们如何做选择，以及如何推动人们在一系列事情中作出更好的选择，如购买更健康的食品或者进行更多的储蓄。

“很明显，现在行为经济学迎来了它的美好时光”，卡纳曼微笑着说。

并非每个人都同意行为经济学是面向未来的学科，他们将其看作是过去的事物或者侵略性的流行产物。“确实，行为心理学目前很流行。随便翻翻相关读物的读者可能会产生这样的印象：理性经济人已经不幸死亡了，而经济学界开始承认人类其实是不理性的。事实并非如此”，华盛顿大学圣路易斯分校的David Levine如是说。

芝加哥大学法学院的Richard Posner认为：“行为经济学家正确地指出了人类认知的局限性，但是如果他们也存在和消费者一样的认知局限性，那么他们是否应该设计消费者保护体系呢？”

史蒂芬·列维特（Steven Levitt）和约翰·李斯特（John List）2008年在《科学》杂志上发表文章时评论：“也许行为经济学家遇到的最大挑战是其理论在现实世界的可运用性。几乎每次支持反常行为的最有利的实证证据均来自于实验室。然而，也有很多理由怀疑这些实验性的研究成果在现实世界是不具备普遍性的。”

在经济学中的地位

虽然行为经济学现在已经取得了在一流大学作为一门已确立学科的地位，“但它还是一门围绕着标准经济学失灵这样的论题组织起来的学科”，普林斯顿大学经济学教授Wolfgang Pesendorfer说。

但是，很难将其完全融入经济学——虽然华尔街和投资分析师们确实考虑到了影响个人、群体和组织决策过程的认知因素和情感因素。“有太多行为理论，大部分理论的实际应用都极少”，哈佛大学的Drew Fudenberg这样说（2006）。

在某些人的眼中，甚至预期理论也不全面，因为其缺少一个令人可以接受的模型说明参照点是如何设置的。“心理学家和经济学家最大的不同是，心理学家感兴趣于个体行为，而经济学家感兴趣于解释群体之间相互影响的结果”，2009年列维特在欧洲大学研究所（European University Institute）进行一次题为“行为经济学注定失败吗？”的演讲时说。

借贷信用

不管怎么说，次贷崩溃和随后的全球经济危机所造成的混乱让人们相信，需要更了解在监管和经济政策中人类的本性。

卡纳曼从本次危机中收获了很多。

• 需要对消费者和个人投资者提供更强有力的保护。他认为：“一直存在的问题是，人们自己的选择

是否需要，以及需要多少保护。但是我认为越来越难证明人们不需要保护。”

• 市场失灵有更广泛的影响。“很有趣的是，当不知情的个人开始出现财务损失时，全球经济都跟着遭殃——所以如果个人的非理性行为和金融系统内理性的腐败行为结合在一起，再加上非常宽松的监管，就会产生更广泛的影响。”

• 预测的局限。“股市和金融体系极大的波动性告诉我们这个体系的不确定性和预测的局限性。”

格林斯潘现在似乎也认同预报和风险评估模型的问题。去年三月，格林斯潘发表于《金融时报》的一篇文章认为，人类的本性如同拼图中丢失的一小块，这一小块刚好解释了为什么风险管理或计量经济学预测模型没有能够在早期发现次贷危机的苗头。

“这些模型并没有完全解释我一直认可的道理，至今，商业周期和金融的建模的也只是进行了一些无关痛痒的修修补补——人们天生的反应会使其世代在幸福和恐惧之间摇摆，而并没有体现出任何学习曲线的特征”，格林斯潘写道，“今天资产价格泡沫的累积和破裂一如18世纪早期以来的那样，那时现代竞争市场正在开始发展。不错，我们把这种行为反应

研究幸福感

卡纳曼继续研究人类决策的制定，他现在重点研究的课题是幸福感——什么让我们感觉快乐或不快乐——并且开发一种衡量人们幸福感的科学方法。在卡纳曼近期从事的一项关于金钱对幸福感的影响的研究中，他和其他研究者发现，虽然拥有较高收入水平的人们会对自己的生活更满意，但是在一个给定的时刻里他们不见得比收入较低的人更快乐。人们长期以来的设想——金钱可以买来快乐——应该被重新定义了，而与之对应的“财富并不重要”的设想也应该被重新定义。

他在对各国的比较研究中发现，社会中腐败程度和诚信度是预测幸福感的重要指标。“腐败是衡量一个社会诚信度的指标，而诚信度对于是否幸福至关重要。”

社会诚信度很低的国家要达到经济繁荣是非常困难的，因此需要建立一定程度的诚信度才能够向前发展。

“但观察西方世界你就会发现，即便这些国家的GDP大体比较稳定，但诚信度依然有着巨大影响，这也就是为什么就幸福感研究而言，北欧总是世界上最好的地区。”

这一原理是否可以应用于发展中国家呢？“如果有办法促进社会诚信度的提高，那么这可能应该从提高组织中的诚信度开始，这将会通过法律、对产权的尊重等因素促进GDP的增长。同时，其也会为人们的福利作出额外贡献，因为更幸福的社会中，人们相互信任，并且愿意花时间去满足社会需求。”

标记为非理性的。但是，预言者们关心的不应该是人们的反应是否是理性的或非理性的，除非这是可观察的和系统性的。”

“对于我来说，这是风险管理和宏观计量经济模型遗漏的一个重要的‘可解释性变量’。”

关于思维的思考

除了获得诺贝尔经济学奖，卡纳曼还为他的心理学同行所称道。2007年，在评选卡纳曼为该学科领域最高奖项——“心理学杰出终身贡献奖”得主时，美国心理学协会主席Sharon Stephens Brehm这样评价他：“卡纳曼和他的同事、学生改变了我们对于人们思维方式的思考。”

卡纳曼自从涉足行为经济学领域后，长期以来对该领域的发展有着极大的兴趣。

今天，他的工作转向研究幸福感，他与盖洛普（Gallup）合作，开展世界范围的调查，在150多个国家测评全球性问题及对此的看法（见专栏）。

挑战传统

过去，卡纳曼把经济学家比喻为教士，异教徒是很难接近的。但是他意识到，在过去的30年中，当经济学融合了心理学研究和其他社会科学研究的成果之后，该学科取得了多大的进步。

“1979年我们在《计量经济学》上发表文章已经是30年前的事了。2002年，我在斯德哥尔摩获奖，考虑到早期我们被经济学家普遍忽视的情况，现在经济学已经不算是一个很苛刻的教会了。”

“是的，刚才我提到了教会，但不是那种会将异教徒绑在火刑柱上烧死的教会，否则也不会有很多人在其周围了！”■

Jeremy Clift是《金融与发展》的主编。

参考文献：

- Ariely, Dan, 2009, *Predictably Irrational* (New York: HarperCollins).
- Fudenberg, Drew, 2006, "Advancing Beyond Advances in Behavioral Economics," *Journal of Economic Literature*, Vol. XLIV (September), pp. 694-711.
- Kahneman, Daniel, and Amos Tversky, 1979, *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, *Econometrica*, Vol. 47 (March), pp. 263-91.
- Levitt, Steven, and John List, 2008, "Homo Economicus Evolves," *Science*, February 15, pp. 909-10.
- Taleb, Nassim Nicholas, 2007, *The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable* (New York: Random House).
- Thaler, Richard H., and Cass R. Sunstein, 2008, *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness* (New Haven, Connecticut: Yale University Press).