# 行为经济学

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2025-02-22

*行为 经济 学家解释为什么我们一时冲动之下拖延，购买，借用，抢夺巧克力。像所有思想上的革命一样，这场革命开始于长期观察到的用通常的智慧无法解释的异常现象和怪异事实。比如赌徒在明明知道可能要输的情况下仍然下注。人们一般会说为了退休后的生活要存...*

行为 经济 学家解释为什么我们一时冲动之下拖延，购买，借用，抢夺巧克力。

像所有思想上的革命一样，这场革命开始于长期观察到的用通常的智慧无法解释的异常现象和怪异事实。比如赌徒在明明知道可能要输的情况下仍然下注。人们一般会说为了退休后的生活要存钱，要吃得好，要开始锻炼，要戒掉香烟。他们是当真的，但是往往又做不到。那些感到冤枉和委屈的人要实施报复，虽然这样做往往损害了自己的利益。

这些违背常理的事实是对古典和新古典经济学几十年来，如果不是几个世纪来都依赖的人类因素标准模式的直接和公开的挑战。经济人（Economic Man）是该 理论 的基石。经济人做出符合逻辑的，理性的，对自己有利的决定，充分考虑利益与成本，追求价值最大化和利润最大化。经济人是个聪明的， 分析 的，自私的动物，在追求未来目标的时候进行严格的自我管理，不受身体状况和感情的 影响 。经济人是建立学术理论的非常方便的工具。但是经济人有个致命的缺陷：世界上根本不存在。

当我们转向现实中的人就发现没有所谓的机器人般的逻辑，相反有各种非理性的，自我破坏的，甚至利他主义的行为。这种常见的现象已经被人们谈论几个世纪了， 企业 管理副教授阿斯拉夫（Nava Ashraf）说亚当斯密（Adam Smith）“认为心 理学 是决定过程的一部分”，他看到了充满激情地参与者和公正的旁观者的冲突。

但是新古典经济学对这种心理学观点不屑一顾。就在15年前，经济学的下属分支行为主义经济学—— 研究 真实的人如何作出选择，从心理学和经济学中吸取营养——还是个边缘性的，怪异的 内容 。如今行为主义经济学是主流经济学中年轻的，充满活力的，迅速增长的领域，可以得到诺贝尔奖，批评性的大量实证的研究，颠覆了长期以来在该领域占主导地位的新古典经济学的 历史 。

虽然行为主义经济学家在斯坦福，伯克利，芝加哥，普林斯顿，麻省理工等大学讲授，但是这个领域学者最集中的地方还是哈佛。哈佛校长萨莫斯（Lamers）说哈佛研究经济的 方法 从传统上说比其他大学的更接近现实和更多实证经验。他在哈佛拿到经济学博士学位，认为自己是个行为主义经济学家。“如果你关注现实，注重实践，你就容易被行为主义途径吸引。”

为新领域设置框架

有两个非经济学家获得了诺贝尔经济学奖。1940年代的时候，卡耐基梅隆大学的赫伯特A.西蒙（Herbert Simon）提出“限定合理性（ bounded rationality）”的概念，认为单单理性的思考并不能解释人们的决定。传统的经济学家不喜欢或者忽略西蒙的研究，当他1978年获得诺贝尔奖的时候，很多人为此非常不高兴。

1979年，普林斯顿的心理学家丹尼尔-卡恩曼（Daniel Kahneman），法学博士（LL.D）和斯坦福的心理学家阿莫斯特沃斯基（Amos Tversky）出版了“展望理论：风险决策分析”（Prospect The ory: An Analysis of Decision under Risk）。这是一个关于人们处理不确定性和风险的方法的突破性的文章”。在此后的几十年里，该文成为经济学界引用最广泛的文章。该文作者说备选方案被框架的方式不仅是简单的相对价值，严重影响了人们作出的决定。这是行为主义经济学中一篇开创性的论文，其强大的方程式穿透了标准模式的假设核心。也就是说备选方案的实际价值是最重要的，而不是它们展现的方式（也就是框架化）。

1980年代，理查德塞勒（Richard Thaler）(当时在康乃尔，现在在芝加哥大学商学院研究生院)开始将心理学的观点 应用 在经济学中。写了定期专题文章名为“畸形”发表在《经济视角杂志》（Journal of Economic Perspectives (后来收录在1994年的著作《胜利者的咒骂》（The p经济学教授爱德华格莱泽（Edporal choice）”的问题，这个问题让行为主义经济学家莱布森着迷。他说“人类和其他动物都面临是抓住现在唾手可得的回报还是耐心等待将来的回报之间的根本的艰难选择。这是非常重要的，人们非常想现在就得到即刻的满足，想耐心等待将来的好处。如果你问人们“你现在想要什么？水果还是巧克力？”他们会回答说“巧克力”但是如果你问“一个星期后，你想要什么？”他们会说“水果”。我们现在想吃巧克力，想吸烟，想看无聊的电影。将来我们想吃水果，想戒烟，想看伯格曼（Bergman）的电影。”

莱布森用简要的模型描述这个动态的过程。考虑一下开始锻炼的项目，这就意味着立刻的六个价值单位的成本，产生推迟的8个单位的收益。也就是说获得净两个单位的收益，但是它忽略了人类看轻未来的倾向，莱布森说。如果未来的事件有当前一半的价值，那么8个单位就变成了4个单位，今天开始锻炼的项目就意味着净丧失两个单位的价值（6减4），所以我们不想今天就开始锻炼。另一方面，明天开始就同时减少了成本和收益的价值减少到原来的一半。（也就是3 个单位和4个单位）也就是从锻炼中得到一个单位的收益。难怪人人都热情地说明天要到健身房锻炼。

贝泽曼说“人们不理性的行为在于他们过分的看轻了未来。我们做得很糟糕因为我们花费太多的要得到现在，牺牲了我们将来能够得到的好处。人们用信用卡购买现在买不起的东西，结果在整个一生中能够购买的东西就少了。”按照标准的经济学理论，就不会出现这样的问题，因为他们认为“在我正在做的事和我将来准备做的事之间不应该是分开的，”阿斯拉夫说。

其实奥德赛（Odysseus）也遇到了py提出的问题。荷马史诗中的主人公解决了这个两难问题。女巫喀尔刻（Circe）告诉奥德赛他的船只要经过塞壬（Sirens）的岛屿，她的难以抗拒的歌声将引诱水手将船只朝礁石上撞。塞壬是人类欲望的美妙的比喻，既包含了诱惑，也包含了其中的风险。喀尔刻建议奥德赛准备好即将到来的诱惑，他必须下令所有的水手用蜡烛密封自己的耳朵，这样他们就听不到塞壬的歌声了。但是他可能听到塞壬的美妙歌声没有风险，如果他让水手用绳子把他绑在桅杆上，命令他们忽视他的苦苦恳求，直到过了危险地带后再把他放开。莱布森解释说“奥德赛通过这样做提前表态，以防可能的危险后果。把自己绑在桅杆上就是要防止未来的自己违反现在的自己做出的决定。”

莱布森在公司里进行过 教育 性干预，通过 计算 向他们展示其中的好处，说明他们当前做法的不划算。但是“几乎所有的人仍然没有加入这个投资。他们认为这种金融上的交易太讨厌，太迷惑人，他们更愿意明天再做这个事情。这就显示了标准的理性模式在预测人们的行为上是多么糟糕。”标准的理性经纪人模式预测行为。”

不是说我们面对拖延就没有任何办法了。莱布森和一个公司一起强迫其雇员做出积极的决定 401(k)退休计划，要求在30天内给出明确的答复。这和给人们免费的电话号码，让他们一旦决定了要加入就打电话的做法大不相同。在30天之内，公司还不断用 电子 邮件提醒，催促他们尽快做出决定。在这个积极的决定计划中，要求加入的从40%上升到了70%。莱布森说“人们想谨慎一点，他们不像立刻就作决定。你得采取强制性行动，或者自动加入。”

当萨莫斯（Lamers）任美国财政部长的时候，就采用了这个观点。他说“我们强力推动公司选择 opt-out [自动加入] 401(k)s 而不是opt-in [主动加入] 401(k)s，在古典经济学里，没有什么差别。但是大量的事实和证据说明“违约拖欠确实影响很大，人们惰性很大，不管基线背景是什么，他们倾向于保持原样。”

推销谨慎

这些观点可以被夸大了。莱布森从前的学生阿斯拉夫在非政府组织中工作过很长时间，现在正在 发展 中国 家采用这个行为主义 经济 学的干预。她在象牙海岸和喀麦隆工作了一年，她“注意到农民和小 企业 主常常不做发展政策制定者或者经济学家期待他们要做的事。比如，他们不愿意采用可以提高农业生产产量的技术，他们不愿意接受疫苗，即使这些是免费的。他们也很难储蓄。元月份的时候他们有很多钱，往往大吃大喝，买衣服等花掉了，到了6月他们的孩子只好挨饿。

当然，有些人发现了一些办法遏制这个没有节制的倾向。一个妇女在家里有个储蓄罐，定期往里面存钱，把唯一的钥匙交给邻居。另一个妇女设定种植红薯的时间，当该交学费的时候，正好庄稼收割的时间来了。她的农作物成为地下的银行，在适当的时候就可以取钱出来。

阿斯拉夫在菲律宾一家银行工作，根据非洲妇女的储蓄罐原理设计了一个储蓄计划。该银行创造了一个储蓄账户叫做SEED (“Save, Earn, Enjoy Deposits”)有两个特点：锁起来的盒子（银行有钥匙）和一份客户不能在总数达到一定数量或者在某个日期到来之前取款的协定。客户决定这个目标，但是依赖银行实施。银行把这个产品推销给有文化的工人，小业主，教师，出租车司机，以及有手推车生意的人。

这个SEED储蓄本来设计迎合银行消费者的（阿斯拉夫解释说在菲律宾人们喜欢酷的东西）帮助推动了储蓄。这就像自动的工资额扣除，但是不够，顾客需要直接再存点钱才能让这个项目进行下去。”为了进一步鼓励储蓄，阿斯拉夫和银行合作开办储蓄收集者的额外项目，收集者在规定的日子到顾客家里提取SEED的储蓄款，当然收取一定的费用。账户取款的限制帮助顾客抗拒花掉储蓄的诱惑。这个根据市场需要设计的SEED储蓄账户已经帮助菲律宾越来越多的小型 金融 客户达到他们的储蓄目标。

阿斯拉夫现在为非营利组织国际人口服务中心（Population Services International）工作，宗旨是集中私人资源用于发展中国家的健康 问题 。在赞比亚推行一个项目鼓励人们使用杀菌功能的氯（Clorin）净化饮用水的办法。“我们可以使用常用的向人们推销东西的 方法 ，有些操纵人们的心理框架让他们乐意购买某些东西的方法。你怎么使用这些知识让人们接受从 社会 角度看有用的产品和服务？这些非常实实在在的问题，在发展上非常重要，任何人想帮助人们达到他们的目标都需要了解”，阿斯拉夫说。

精心设计的项目如SEED银行就是理查德塞勒称作“规范性经济学”的例子，其目标不仅是描述世界而且要改变世界。2025年获得麦克阿瑟奖学金的穆莱纳桑（Sendhil Mullainathan）说“行为主义经济学确实风光得很，当你谈论政策应该是什么样子的具体细节的时候。两个宽泛的政策产生的 影响 的差异可能不比每个政策被框架化的差异更大。包括最后期限，实施，以及外观的设计等。”

穆莱纳桑继续说“比如在社会安全私有化，私人账户和现在的情况之间的差异可能小于实施私人账户的不同方法之间的差异。哪个选择应该是否定了的呢？我们被允许做出改变了么？改变的最后期限是什么？每个月要交的款怎么体现，只是你的回报呢还是印刷上去的市场回报呢？从影响方面说，真正的麻烦是项目设计得细节。我们知道人们在做选择的时候非常困难。这些选择是怎么设定的？他们关注的评价指标是什么?”

他解释说“我们倾向于认为人们作出理性的选择，我们认为大事情促使大行为：如果人们不上学，我们认为他们不喜欢上学。其实，很多行为是一时冲动的结果，不是认真思考后的有意义的选择。这是我们对别人的虚妄的看法。政策制定者认为如果他们笼统的原则是对的，就会促使行为往希望的方向发展。但是现实情况往往不是这样。我们可以笼统地说风险和回报，但是当一个人真正要购买投资形式的时候，那个时刻发生的所有事情都可能影响他作出的决定。那就是诱惑的因素，在现实情况下，那个时刻非常诱人。主要的事情就是确定选择的时刻心里在想什么。比如一家公司要销售更多的肥皂，传统的经济学家可能建议生产人们喜欢的肥皂，或者降低肥皂的价格，而行为主义经济学家可能建议说服超市将商品展示在人们平视看到的高度，首先看到你的品牌，马上就决定购买了。

穆莱纳桑曾为南非一家银行干活，该银行想发放更多的贷款。新古典经济学家可能提出这样的建议：降低贷款利率，人们就贷款更多了。相反，该银行选择调查了提供贷款过程中的背景因素。它给7万名从前的客户发信，上面说“祝贺您。您有资格享受新型贷款的特别利率。”但是利率是随机印在信中的。有些比较低，有些比较高。他解释说“这就像对药品的随机检验一样。”

银行还随机对信的几个方面进行了变动。在某个角落贴上银行职员的照片——随着性别和种族的不同而有所变化。显示贷款类别的表格形式不同，有些简单，有些复杂。有些信还提供了中奖赢得手机的机会，如果顾客来咨询贷款的事。有些信有截止日期。随机做出的这些改变让穆莱纳桑评价心理因素的影响，和经济学家关心的东西形成对照比如利率，并且量化这些影响。

他说“我们得到的结果让人吃惊。我们发现这些事情的任何一项都产生1-5个百分点利率的影响。女人的照片比男人的照片在男人身上增加需求，达到降低利率5点的程度。这决不是小事，而是经济问题。我们是在谈论大笔的贷款，客户可能每个月的贷款量占它们年收入的10%。你会想如果你真非常需要钱支付这个利息，你不可能被一个女人的照片所影响。照片，手机彩票，复杂或简单的表格，明确的截止日期等都对贷款的需求产生和利率相似的影响。利率甚至排不上最重要因素的前三位。作为经济学家，即使你认为心 理学 很重要，你也想不到它有这么重要。改变利率代价高昂，但是心理因素的利用几乎不花什么钱。”

穆莱纳桑正在帮助发展中国家设计项目，说服农民采取更好的饲养奶牛的方法以便增加牛奶产量一半以上。在美国本土，行为主义经济学家可能引起残疾人的投诉，他们并不总是吃医生开的药。他说。贫穷的家庭往往因为复杂的表格和程序不愿意申请大学的经济资助。“经济学家可能说“有五万美元的资助，表格问题就成为障碍了么？”但是事实如此。（传统的解释说申请成功得到的好处远远超过花费在表格上的时间和努力的代价，人们不会因为复杂的表格而退却的）

经济学家和从事政策辩论的人喜欢在宏观层次上纠缠大问题。穆莱纳桑解释说政策实施的实质性的细节问题——格式看着如何？宣传册子里面的 内容 是什么？怎么样让人们知道这个政策的？等都留给了具体办事的人员，但是这些工作是中心。人们应该对这些设计选择投入同样多的精力和智慧，就像在制定政策的时候一样。行为主义经济学家能够帮助我们合理的设计这些选择。这是政策和 科学 上的一个巨大漏洞，需要尽快堵住。”

仇恨的源头

尽管有些人克服或者与非理性纠缠，不少人却是陷入其中不能自拔。在9-11袭击前夕，爱德华格莱泽（Edes of Trust and Betrayal）94页)

很显然，乙愿意承受经济上的损失，为了报复甲的不公正分配。格莱泽说“你不用在人类行为的黑暗的隐蔽处探索，就不能发现报复。很难发现谋杀的案子背后没有仇恨报复的根源的。”

他发现心理学的 文献 把仇恨定义为我们必须对待的一种情感上的反应，为了生存或者繁衍后代。他说“这和相信仇恨的对象在过去犯下了严重的罪行有关，将来也要为这些罪行感到内疚。经济学家不能对心理学家说为什么人们会有仇恨，但是团体程度上的仇恨在逻辑上肯定涉及罪恶的行为的故事。这些故事可能常常是虚假的。正如纳粹宣传家戈培尔说仇恨需要重复，而不是真相，如果要产生效果的话。

零和游戏的劝说

安德烈•施莱弗在行为主义金融，政治经济学， 法律 和经济学等领域做出开创性的巨大贡献。他最近迷恋上了劝说“人们是如何接受信息和被人操纵的”。 元月份在美国经济学会会议上，施莱弗描述了“认知劝说“探索广告商，政客等如何在他们的信息上附加到事先存在的联系地图上，为了引导公众朝向希望的方向。

比如万宝路香烟（ The Marlboro Man）销售过滤嘴香烟就是通过鼓动人们和牛仔，西部，男子气概，独立性，户外活动等联系起来。施莱弗说有个“偏见确认”有利于劝说性的信息，证实人们心中存在的信念和联系。’(参看“The Market for Nebert

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找