

丹尼尔·卡尼曼的心理学思想和学术遗产*

徐富明^{1,2}, 刘安宁¹

(1. 云南师范大学教育学部, 昆明 650500; 2. 南宁师范大学教育科学学院, 南宁 530299)

摘要:本文全面概述了丹尼尔·卡尼曼的心理学思想以及对心理学、经济学和行为公共政策做出的重要贡献。首先, 本文对卡尼曼在视觉注意与努力、启发式与偏差、预测理论与框架效应、禀赋效应与公平判断、体验效用与心理幸福感等方面作出的开创性贡献进行了梳理与概述。其次, 本文系统总结了卡尼曼基于实证研究所提炼出的应用心理学解答并指导社会现实问题的典型事例。最后, 本文归纳出卡尼曼对待科学研究的与时俱进和精益求精精神、自我质疑与批判性思维、积极开放心态与乐于对抗性合作的学术人格。综上, 卡尼曼的心理学思想不仅加深了人们对理性、思维与决策的认识, 而且促成了心理学与经济学等相关学科的深度融合, 更对重大公共政策和社会现实问题具有深刻的启示意义和重要的指导价值。

关键词:启发式与偏差; 预期理论; 框架效应; 心理幸福感

中图分类号: B8409

文献标志码: A

文章编号: 1003-5184(2025)02-0099-08

1 引言

心理学史上以心理学家身份荣获诺贝尔奖的丹尼尔·卡尼曼(Daniel Kahneman)教授于2024年3月27日仙逝, 享年90岁。卡尼曼教授被誉为“行为经济学教父”, 瑞典皇家科学院2002年在给卡尼曼的诺贝尔经济学奖的颁奖词中写道:“丹尼尔·卡尼曼将源于心理学的综合洞察力应用于经济学研究, 从而为一个新的研究领域奠定了基础”。丹尼尔·卡尼曼于1934年3月5日生于以色列特拉维夫, 父母是20世纪20年代初从立陶宛移民到法国的犹太人。当卡尼曼在法国巴黎成长到入学年龄时, 正赶上纳粹德国侵略法国并很快占领巴黎, 卡尼曼一家因犹太人身份过上了提心吊胆和颠沛流离的生活。正是在这前后, 卡尼曼心中埋下了想对人事, 特别是人的复杂性一探究竟的好奇种子并持续一生。15岁时, 已是中学生的卡尼曼做了一份职业测试, 测试结果显示他今后会成为一位心理学家。在17岁选择大学专业时, 卡尼曼毫不犹豫地报考了希伯来大学心理学系, 并在两年后的1954年获得了心理学学士学位, 紧接着在完成军旅生涯后又回到母校心理学系任教。几年后卡尼曼被派往美国留学并于1961年获得加州大学伯克利分校心理学博士学位, 由此完成了成为心理学家必需的专业训练, 随即卡尼曼重返母校继续在心理学系任教(Lindzey & Runyan, 2007)。

2 卡尼曼的心理学思想

如果从1961年获得心理学博士学位算起, 卡尼曼在其专业生涯中广泛涉猎了心理学各分支学科, 主要包括:(1)知觉与注意(认知心理学);(2)判断

与预测(社会心理学);(3)选择与决策(决策心理学);(4)心理账户、禀赋效应与公平判断(行为经济学);(5)体验效用与心理幸福感(应用心理学)。更难能可贵的是, 卡尼曼在上述心理学分支学科均取得了开创性和突破性研究成果, 并对上述分支学科的发展都作出了重要贡献。

2.1 卡尼曼的认知心理学研究

卡尼曼与其合作者在1960年代所做的视觉与注意研究中发现: 当人们被暴露于一系列必须记住的数字时, 他们的瞳孔在听到数字时稳定扩张, 而在复述这些数字时则稳定收缩, 这表明在短时记忆任务中, 瞳孔收缩可以被用作测量大脑加工状态的指标。这是卡尼曼专业生涯中的第一个心理学发现。该研究所获结果共发表4篇学术论文, 其中有两篇发表在顶级期刊《科学》上(Kahneman & Beatty, 1966; Kahneman et al., 1967)。随后卡尼曼继续研究注意过程中的心理努力问题, 并较早洞察到注意力是一种有限且宝贵的心理资源。

1973年, 卡尼曼基于上述知觉与注意系列研究成果出版了《注意与努力》, 该书后来成为知觉与注意研究领域的经典之作。在《注意与努力》一书中, 卡尼曼提出了一种认知资源理论, 即资源限制理论。该理论认为完成每项任务均需占用心理资源, 而操作多项任务则可共用心理资源。但人的心理资源是有限的, 注意的功能即是把心理资源分配给各项任务。如果一项任务没有占用全部心理资源, 注意就可以同时分配给另外的任务(Kahneman, 1973)。综上, 卡尼曼的上述系列研究成果是其对心理学作出的第一项重要学术贡献, 并由此开启了他的改变心

* 基金项目: 国家自然科学基金(72164028、71971103), 边疆民族地区学生心理适应与发展研究创新团队(2023年)研究成果。

通信作者: 徐富明, E-mail: fumingxu@126.com。

理学与经济学历史的辉煌职业生涯。另值得一提的是,卡尼曼还与其学术伉俪特瑞斯曼(Treisman)共同提出了在视觉的客体保持研究领域最具影响力的理论,即客体文件理论。该理论认为一个视觉实体的各种信息被整合在一起,形成一临时的表征,这被称为客体文件。客体文件属于中间层次的视觉表征,主要借助空间索引来标记客体的位置,并通过空间索引将客体的特征信息整合起来。当客体位置发生变化时,空间索引便自动更新,并重新标记客体的位置(Kahneman et al., 1992)。

2.2 卡尼曼的判断与预测研究

1969年,35岁的卡尼曼不经意间迎来了职业生涯的一次里程碑式转折,这一重要事件是因其邀请系里同事特沃斯基在自己的研究生班上做专题讲座而发生的。时年32岁的特沃斯基(Tversky)博士毕业于美国密歇根大学,是数学心理学与决策分析领域的明日之星。自此,两人开启了长达十余年的密切合作,他们在判断与预测、选择与决策等研究领域做出了开创性和突破性的重要贡献,并由此改变了人类对思维、理性、判断与决策的传统看法。

1971年,“共同拥有一只会下金蛋的鹅”的卡尼曼与特沃斯基在心理学权威期刊《心理学公报》上发表了他们合作后的第一篇论文:“对小数法则的信念”(Tversky & Kahneman, 1971),从此开启了这对科学史上罕见黄金搭档的辉煌合作历程。1974年,卡尼曼与特沃斯基在《科学》上发表了“不确定情境下的判断:启发式与偏差”,开创了启发式与偏差研究范式。在该文中,卡尼曼和特沃斯基提出了三种通用启发式,即代表性启发式、易得性启发式、锚定与调整。其中代表性启发式是指人们通常会根据“A在多大程度上代表B,或者说在多大程度上与B相似”来判断事件发生的可能性;易得性启发式指的是判断者“通常会根据一些容易想起来的事例来判断一种类别出现的频次或事件发生的概率”;而锚定与调整则是指个体的日常判断往往以一个初始值(锚)为基准,然后会对答案进行并不充分的上下调整。例如,人们通常会根据媒体对民航飞机失事的大量报道而误判坐飞机出行不安全,进而下次出行改乘其他交通工具或自驾,实际上乘坐飞机远比自驾出行更安全,选择自驾出行反而会增加遭遇交通事故的概率,这即是易得性启发式在起作用(Tversky & Kahneman, 1974)。连同上述论述三种通用启发式的经典文章,卡尼曼和特沃斯基在1971-1974年围绕启发式与偏差主题连续发表了5篇实证论文。在这些开创性研究成果中,两人先后探讨了因使用代表性启发式而易于导致的赌徒谬误、基线比例忽略、无视均值回归效应等判断与预测偏差。

不过,卡尼曼和特沃斯基在前文中对所揭示的三种通用启发式所致偏差的形成机制并未做出统一

的解释。后在卡尼曼2002年底诺贝尔经济学奖颁奖演讲,以及2011年出版的《思维,快与慢》中,他用推理与决策的双系统理论(直觉思维的系统1 vs. 分析思维的系统2)进行了机制解释,即当被试面对他和特沃斯基设计的情景问题时,倾向于借助经验法则进行直觉判断,这正是系统1的功能,虽能很快做出回答却容易出现系统性错误。此时系统2在旁监控,也会有所协助,但常常因把关不严而轻易认可系统1给出的答案,从而产生判断与预测偏差(Kahneman, 2003)。以“锚定与调整”为例,人们在面对“幸运轮”问题时,一方面会根据被提供的低锚值(10)或高锚值(65)对非洲国家数占联合国国家总数的百分比进行直觉判断,此时低锚值或高锚值会对身先士卒的系统1产生某种“先入为主”的影响,使其对所占百分比的估计偏向高锚值(65)或低锚值(10)。当然,系统1也不会完全受制于高锚或低锚,会对得出的答案有所警惕;而系统2此时也不会袖手旁观,会对系统1给出的已被锚定了的答案进行调整,通常会把答案往远离锚值的方向调整,但这种调整通常费时费力而系统2又较为“疏忽”,遂使得调整后的最终答案还是会受到锚值的影响而出现偏差(Kahneman, 2011)。此外,如果想要尽量减少锚定与调整偏差,卡尼曼建议交易或谈判双方采用有意地“为对方着想”,即类似换位思考的策略来减少锚定对彼此的不合理影响,这样可避免因一方“漫天要价”,而另一方“就地还钱”所可能导致的交易失败或谈判僵局。

综上所述,随着人类认识的不断深入,对人的理性的探讨越来越具体化。以效用计算最大化与合逻辑为标准的理性决策模型最早出现在经济学领域,并迅速占据了社会与行为科学的主导地位。尽管判断与决策研究的开创者西蒙(Simon)以其天才的洞察力很早就对这种无限的经济理性假设进行了强有力质疑,并基于人的现实性提出了有限理性,但终因无限理性公理与决策效用计算的数学化而在经济学中屹立不倒。直到卡尼曼和特沃斯基开创了启发式与偏差范式,才大大动摇了新古典经济学奉为圭臬却脱离现实的理性决策法则。

2.3 卡尼曼的选择与决策研究

如果说“启发式与偏差”是卡尼曼和特沃斯基这对学术界黄金搭档的偶一联手即成经典之作,那么两人共同创立的预期理论与所揭示的框架效应则不仅证伪了经济学所信奉的期望效用理论及理性决策法则,而且催生出行为经济学、行为金融、行为博弈、神经经济学与行为公共政策等诸多前沿与交叉学科。

卡尼曼与特沃斯基对心理学和经济学做出的最重要贡献是提出了一种风险决策的描述性理论,即预期理论。1979年,卡尼曼和特沃斯基在经济学权威期刊《计量经济学》上发表了行为经济学的奠基

之作:“预期理论:一个风险决策分析”,此文成为该杂志创刊以来被引最多的实证论文,足见其在经济学及社会科学界的巨大影响力。具体而言,预期理论包括价值函数和概率权重函数,其中价值函数包含三个基本特征,即参照依赖、损失规避和递减的敏感性。所谓参照依赖,指的是个体在做出得失判断时,其评判依据主要是当下决策所带来的结果是获益还是受损,而对获益和受损的判断则由特定的参照点决定,而非期望效用理论所指的某一绝对值如现有的财富水平等。例如,奥运赛场上选手获得银牌肯定比获得铜牌好,但登上领奖台的亚军选手通常比季军选手看上去却更不快乐,这主要是因为亚军和季军的得失参照点不同,季军选手对最终能登上领奖台(参照点是未登上领奖台)而心满意足,而亚军选手则对金牌失之交臂(参照点是登上最高领奖台)而闷闷不乐。损失规避则是指在同等价值条件下,个体给予受损的心理权重远大于获益,即表现为得失效用评价的不对称性。例如,损失100元导致的不快要比获得100元产生的快乐更强烈。换句话说,人们对受损的心理感受远大于获益。根据卡尼曼和特沃斯基所做的“损失规避系数”检验,大约双倍的获益才能弥补所遭受的损失。这使得人们面对受损时通常倾向于风险寻求,而面对获益时通常倾向于风险规避。同时,卡尼曼认为参照依赖和损失规避也是系统1即快思维的运作结果。此外,递减的敏感性指的是个体对得或失的主观感受会随着数值的增大而对同样差值的敏感性逐渐降低。递减的敏感性既符合心理物理学规律,也符合边际效用递减的经济学法则。而概率权重函数指的是个体倾向于高估小概率事件的发生概率,而同时却低估中高概率事件的发生概率(Kahneman & Tversky, 1979)。值得一提的是,参照依赖与损失规避作为预期理论中最具洞察力和影响力的概念,与我国先贤司马光在《资治通鉴》中提出的“由俭入奢易—由奢入俭难”的深刻洞见不谋而合。

1981年,卡尼曼和特沃斯基在《科学》上发表“决策框架与选择心理学”,他们使用假设性疾病问题揭示了风险决策中存在框架效应现象(Tversky & Kahneman, 1981)。这是卡尼曼和特沃斯基对判断与决策心理学作出的仅次于预期理论、启发式与偏差的第三项重要学术贡献。所谓框架效应指的是通过对决策问题的语义做不影响其实质意义的简单改变,即可导致决策者的选择行为发生偏好反转。这与中国先贤庄子在《齐物论》中所讲述的“朝三暮四与朝四暮三”的故事有异曲同工之妙。此外,卡尼曼认为框架效应的产生也主要源于系统1的运作。综上所述,自经济学之父亚当·斯密时代以来,现代经济学理论一直秉承理性代理模型,即假设人们是能够基于自身利益做出最大化选择的“理性行为者”。而卡尼曼和特沃斯基的开创性研究彻底颠覆

了人们的经济决策受概率与统计以及逻辑规律支配的信念,不仅人们的各种日常判断与预测会出现各种系统性且可预测的偏差,而且人们的决策偏好也经常发生如框架效应所揭示的各种偏好反转。换句话说,预期理论与框架效应直接证伪了理性经济人的效用最大化假设及其“不变性”等决策公理,为行为经济学的诞生奠定了坚实的心理学基础。

2.4 卡尼曼的行为经济学系列研究

进入1980年代,卡尼曼与其专业生涯的第二位重要合作者,后来成为“行为经济学之父”的塞勒(Thaler)进行了一系列的行为经济学研究,所获成果不仅直接促成了行为经济学这一心理学与经济学交叉学科的诞生,同时也助塞勒荣获了2017年诺贝尔经济学奖。首先,他们采用电话调查和博弈游戏方法进行了公平判断的影响因素研究,不仅发现了参照依赖对公平判断的显著影响,而且验证了公平判断中同样存在框架效应现象。例如,卡尼曼等人采用不同的表述方式向受访者陈述汽车供应紧缺时加价200美元的情景。一种表述为该汽车一直按照市场价格出售,现在加价200美元;另一种表述为该汽车一直以低于市场价200美元销售,现在改为按市场价销售。结果发现71%的人认为前一种涨价行为是不公平的,但58%的人认为后一种涨价行为是可接受的。这表明,人们的价格公平判断,不仅取决于受益人或受害人是谁,还取决于问题的表述方式(Kahneman et al., 1986a; Kahneman et al., 1986b)。

其次,卡尼曼与塞勒等人还对行为经济学的重要概念—禀赋效应进行了开创性实证研究。禀赋效应具体指个体在拥有某物品时对该物品的估价显著高于没有拥有该物品时的估价。禀赋效应研究源于调查消费者对商品的估价,发现与得到某物品所愿意支付的价钱相比,个体出让该物品所要求得到的价钱通常更多(Kahneman et al., 1990)。卡尼曼与塞勒等人使用马克杯等实物进行的现场交易实验发现,正是禀赋效应导致了WTA(Willingness to accept)——WTP(Willingness to pay)之间的差异,这些实验最终成为该领域的基准范式(Kahneman et al., 1991)。综上,禀赋效应是一种现实生活中普遍存在的决策偏差现象,正如俗语所言的“敝帚自珍”、“破家值万贯”等。

此外,卡尼曼和特沃斯基还探讨了消费决策中的心理分账问题,发现人们在进行消费决策时不仅会建构他们的选择,而且会建构选择的后果(Tversky & Kahneman, 1981; Kahneman & Tversky, 1984)。例如,卡尼曼设计了一项测试:一个人到剧院后发现丢失了票或等值现金,结果发现人们通常会在丢失现金后仍愿意买票进剧院看戏,这可能是因为该损失被算入了总收入账户。但如果丢失了已买的票,人们则更倾向于回家,因为他们不愿为看一场演出

花双倍价钱。该研究结果后来被整合进行为经济学的重要概念—心理账户。所谓心理账户,是指个体对经济行为进行编辑、分类、预算与评估的过程。传统经济学认为,金钱是可以相互替代的,因此人们的决策不应受金钱来源的影响。但在现实生活中,不同账户中的金钱往往是不能相互替代的,各个账户中金钱的来源和使用的途径也是不同的,这就是心理账户的本质特征—非替代性。一般来说,人们使用自己辛苦挣来的钱会比较谨慎和节俭,而对意外得到的钱财则会大手大脚一些,这对政府制定税收与消费等政策具有重要的启示意义和应用价值。综上所述,卡尼曼及合作者所做的上述行为经济学系列实证研究不仅为行为经济学、行为金融、行为博弈和神经经济学研究树立了标准,而且对政府制定经济与金融政策具有重要的实践意义。

2.5 卡尼曼的体验效用与心理幸福感研究

新千年(2000年)前后,卡尼曼带领合作者热诚满满地投入到对体验效用、苦乐感受与心理幸福感的实证研究工作,以期提升全人类的幸福提供基于实证支撑的指导。首先,卡尼曼认为以期望效用理论为圭臬的当代经济学在追求客观化和公理化的道路上走得太远,全然忘记了效用的本意。早在18世纪时,政治经济学家边沁提出了一种效用概念,认为效用就是快乐与痛苦,人们是本着享乐法则(趋乐避苦)行事的。卡尼曼认为经济学研究应回归边沁的效用概念的本意,即体验效用。因为体验效用而非决策效用是经济学视域中的福利和哲学视域中的福祉的最为接近的意涵(Kahneman et al., 1997)。基于此,卡尼曼及合作者首先明确区分了传统经济学中的两种效用:决策效用和体验效用。只是后世的经济学家因享乐体验难以测量而弃之不用,转而使用通过观察到的选择(显示偏好)推导出来的决策效用。更重要的,卡尼曼认为享乐体验是可测量的并将其命名为体验效用。具体而言,体验效用可用记忆效用和即时效用进行测量,其中记忆效用可根据被试对与过去结果有关的总的快乐或痛苦的回溯性报告来推断,是对过去的延时结果的测量,即时效用则源于当前的主观体验或生理指标的即时报告,是对享乐和情感的直接测量。

其次,在卡尼曼看来,对上述记忆效用和即时效用的评价分别对应着两种自我,前者对应着记忆与评价自我,后者对应着体验自我。进而这两种自我又对应两种不同的幸福成分,即评价幸福和体验幸福。其中评价幸福是指在特定时段个体对其生活的总体的主观评价,而体验幸福则是指个体在一定时间内体验到的即时情感状态。体验幸福即是卡尼曼基于时刻评价方法与即时效用的测量假设而提出的客观幸福。不过,尽管客观幸福对情绪体验的即时评价基于客观规则,但所收集的即时情绪数据还是源于个体的主观体验(Kahneman, 1999, 2000)。更

重要的,卡尼曼认为可通过体验抽样法和日重构法对客观幸福进行客观且准确的测量。所谓体验抽样法,指的是通过信号设备来收集个体在自然情境下即时的情绪体验数据的方法。随着智能手机及可穿戴设备的普及,这种测量客观幸福的方法将更加方便和可行。而日重构法是在体验抽样法基础上结合时间预算测量而发展起来的调查人们日常生活体验的方法,主要用于评价人们怎么花费时间和怎么体验生活中的各种活动。日重构法不仅符合与各种环境与活动相联系的体验效用的特征,而且提供了人们在各种情景和活动中如何分配时间的测量数据,因而适合对客观幸福的测量(Kahneman et al., 2004a)。此外,2010年,卡尼曼联袂2015年诺贝尔经济学奖得主迪顿在《美国国家科学院院刊》上发表《高收入提升的是人们对生活的评价,而非情绪幸福感》一文。二人分析了超过45万份盖洛普健康方式和幸福指数的数据,发现收入与生活满意度的关系更为密切,而健康、关照、孤独等则是日常情绪体验的显著预测因素。该研究明确提示我们,切不可把生活满意度与幸福感混为一谈(Kahneman & Deaton, 2010)。

在对上述体验效用与客观幸福的概念内涵与测量方法的实证研究基础上,卡尼曼及合作者提出了可供政府管理与公共政策参考的国家幸福账户和U指数。其中国家幸福账户是在测量客观幸福的日重构法基础上提出的,具体指一个国家的国民一定时间内参加各种活动的净情绪体验的总和。而U指数测量的是个体花费在不愉快状态下的时间,U即指不快乐(Unpleasant),U指数高意味着幸福感低,U指数低则意味着幸福感高(Kahneman et al., 2004b)。至此,卡尼曼及合作者精心建构的体验效用和客观幸福的概念体系和测量方法超越了传统经济学对快乐和幸福的论述,并对政府管理与公共政策具有重要的实践意义与指导价值(Kahneman & Sugden, 2005)。

3 卡尼曼的理论指导实践之路

1954年,卡尼曼在完成希伯来大学心理学系本科阶段的学习并获得心理学学士学位后,以少尉身份应征入伍,从此开启了其致力于应用心理学解答社会现实问题的经世致用之路。卡尼曼在军旅生涯初期主要作为心理学家对招募的新兵进行各方面的人事评估(含人格测评),并对他们适合从事的兵种及绩效进行预测。卡尼曼由此发现了专业生涯中第一个心理偏差—有效性幻觉,即对新兵的人事测评根本无法预测他们接下来的绩效表现(Lindzey & Runyan, 2007)。更令他吃惊的是,当卡尼曼在一次演讲中告诫飞行教官奖励比惩罚更能有效促进技能学习时,一位经验丰富的教官提出了反对意见。他坚称实际经验正相反,即惩罚更有效,这让卡尼曼领悟到统计学上的均值回归现象(Kahneman & Tver-

sky, 1973)。由于日常生活中人们倾向于在别人表现好时给予奖励,表现不佳时给予惩罚,由于存在表现的均值回归效应,遂使得人们在奖励他人时往往会受到惩罚(被奖励者接下来的表现常常变差),而惩罚他人时反而会得到奖励(被惩罚者接下来的表现常常变好)(Lindzey & Runyan, 2007)。上述两件看似偶然的经历不仅直接促成了卡尼曼与特沃斯基对判断与预测中的启发式与偏差的系列实证研究,而且更坚定了卡尼曼要把心理学应用于解答现实问题的决心,此后的专业生涯一再证明他确实把研究做到了顶天立地,即理论联系实际和理论指导实践。

3.1 判断与预测中的反偏差

如前所述,卡尼曼和特沃斯基最先进行的直觉判断的启发式与偏差研究在引起学术界广泛关注的同时,也招致了各种各样的质疑。卡尼曼和特沃斯基在对各种误解和质疑尽力解答的同时(Kahneman & Tversky, 1996),把重点放在了如何帮助那些易于受到各种判断偏差干扰的人们通过反偏差技术,来消除或减少判断偏差所造成的负面影响。这一良苦用心集中体现在卡尼曼在2011年出版的总结性著作——《思维,快与慢》,以及他为管理与法律咨询类期刊如《哈佛商业评论》等所撰写的十余篇应用对策性文章中。例如,对于最让卡尼曼担心的人们普遍具有的过度自信与盲目乐观偏差,为了减少可能导致的决策失误,卡尼曼建议采取“事前验尸(Premortem)”的对策。“事前验尸”具体指一个重大决定做出后和下达前,专门召开一次简短的决策团队成员碰头会,会议任务是抛给所有成员一个问题:“设想一下我们在一年后的今天实施了该计划,但结果惨败,请用5-10分钟列出这次惨败的可能原因”。再如,鉴于人们倾向于过分倚重内部意见,而这会加重规划谬误,即人们倾向于严重低估计划的完成时间,因此,为了提高预测的准确度,一定要“努力养成采纳外部意见的决策习惯”。所谓内部意见是指项目成员对自己项目的未来做预测,而外部意见则是指做预测时多参考其他类似的项目团队的情况及结局等。此外,鉴于专家的判断与预测通常比不上统计运算准确,特别是在不确定情境中更是“泯然众人”,所以在判断与预测中要尽可能借助客观且简明的公式和算法,并给予更高权重(Kahneman, 2011)。

此外,卡尼曼还在《思维,快与慢》中对应用框架效应研究成果来有效克服心理账户(个体对所持金钱的存放和支出所做的不必要的分门别类管理)和处置效应(资本市场中资产交易的卖盈持亏现象)两种典型的决策偏差给出了具体建议,即善用宽框架(对自己所持有的多支股票进行联合评价),切记不要用易于造成决策偏差的窄框架(将每个投资决策视为不受其他投资行为影响的独立决策而进行单独管理),以此对心理账户和处置效应进行反

偏差。例如,个体投资者应该对自己持有的多支股票进行联合评价和组合管理(发挥系统2的分析优势),切记不要对每支股票进行单独评价,更不要每天关注所持股票的涨跌行情,最好一个季度或半年只查看一次等(Thaler et al., 1997)。

3.2 判断与预测中的去噪声

2021年,87岁高龄的卡尼曼与合作者出版了《噪声:人类的判断缺陷》,书中把人们在进行直觉判断时所犯的误差分为两大类:偏差和噪声,其中偏差属于可预测的系统性错误,而噪声则属于偶然发生的随机性错误。偏差和噪声共同对人的判断产生不利影响,但需要不同的对策予以防范。卡尼曼认为,尽管噪声是判断与预测中出现的随机性错误,不减少噪声也会对个人或组织造成很大的危害和损失,而且卡尼曼及合作者在系列实证研究中发现,在临床诊断与医疗决策、司法判案与量刑、专家预测、公司决策等领域普遍存在偏差与噪声,亟需当事人积极主动地反偏差和去噪声,以避免不必要的损失(Kahneman et al., 2021)。

为了帮助人们去除判断与预测中的噪声,卡尼曼及合作者在《噪声》一书中提出了严格遵守“决策卫生”策略,以及执行决策卫生策略的6项原则:(1)判断的目的在于准确性,而不在于个性化表达;(2)使用统计思维,采用外部视角审视个案;(3)对判断进行结构化,并将其分解成几个独立的任务;(4)抵制不成熟的直觉;(5)先获取多位判断者的独立判断,然后再对这些判断进行汇总;(6)用相对判断和相对量表会更好。此外,为了使去噪声技术更具可操作性,卡尼曼及合作者还提供了一份可供决策观察者检查噪声的通用清单,包括对所采取的具体判断方法、是否是预判和过早下结论、如何加工信息、如何做决策等关键环节逐项进行详细核查(Kahneman et al., 2021)。不难看出,卡尼曼等人针对去噪声所提出的决策卫生策略原则,以及噪声核查清单同样适用于对判断与预测中出现的各种系统性偏差的反偏差。

3.3 助推日常生活中的趋利避损

卡尼曼基于前述判断与决策系列实证研究成果不断告诫人们:与经济人及理性代理人相比,普罗大众则是感性与理性的综合体,时而通情达理时而感情用事,特别是面对人生重大或复杂决策时会犯系统性的判断偏差和决策错误。这就需要政府和机构在必要的时候提供切实有效的帮助,以免受到那些蓄意利用普通人的判断与决策弱点的不良分子的侵害。正如由行为经济学家塞勒和桑斯坦合著的被誉为“行为经济学圣经”的书名所提示的——《助推:只为改进事关健康、财富和幸福的决策》。令卡尼曼倍感欣慰的是,以英美为代表的很多国家已开始把助推理念和选择架构技术付诸于实践(Thaler & Sunstein, 2008)。例如,塞勒等人基于预期理论的损

失规避等为美国公司设计的“明天储蓄更多”的养老金计划收到了很好的效果,进而推动美国国会于2006年通过了“自动储蓄与养老金保障议案”(Thaler & Sunstein, 2008)。此外,英国政府于2010年成立了隶属于内阁办公室的“行为洞察力团队”,旨在应用判断与决策研究成果于公共事务管理和公共政策制定,并在环保、税收、就业和教育等方面收到了“花小钱办大事”的显著效果(Halpern, 2015)。

3.4 助推日常生活中的趋乐避苦

美国心理学家平克(Pinker)提出了幸福的“三幕悲剧”,认为幸福感首先涉及人与人之间对所得福利的比较,尽管在自我纵向比较的任何时间点上你的福利因收入增加是提高了,但你的幸福感却不一定随之提升,这已由“伊斯特林悖论”一再证明。其次,幸福感还有赖于人们对当前福利与过去福利的自我比较,这不仅要涉及到卡尼曼与特沃斯基提出的参照点概念,而且人对参照点的适应能力也很强大,正如彩票大奖的赢家只需经过不长时间便会面临幸福感的迅速消退,而截肢瘫痪的卧床者也会慢慢地不再沮丧。第三,幸福和不幸并不是对获益和受损的对称反应,根据卡尼曼与特沃斯基的损失规避概念,不幸对人们的影响至少要两倍于幸福(Pinker, 1997)。可见,基于卡尼曼与特沃斯基的预期理论,人们在日常生活中应把关注的重点放在避免或减少各种不必要的损失上,因其产生的不利影响及负性情绪会严重降低人们的心理幸福感。

卡尼曼还认为人们之所以会在幸福追寻中迷失方向,主要是因为人们的记忆自我时常会受制于峰-终法则和持续时间忽略。所谓峰-终法则及持续时间忽略,主要是指人们在对快乐或痛苦体验进行回溯性评价时,通常只记得所经历的快乐或痛苦体验的高潮和结尾部分,但对快乐或痛苦体验的持续时间并不敏感(Kahneman et al., 1993; Redelmeier & Kahneman, 1996)。卡尼曼把体验效用和体验自我视为生活的本真,但现实却因为体验效用及自我是内隐且“缄默”的,相反记忆自我和决策效用却是外显且“高调”的,这会导致记忆自我常常被误认为就是体验自我,而系统1所支配的记忆自我常常充斥着各种偏差,遂使得人们对幸福的追寻常常本末倒置,甚至误入歧途(Kahneman, 2011)。例如,人们在外出旅游时往往把全部心思花在了构建记忆(自我)上,整天忙着“下车拍照-上车睡觉”,一味追求打卡式的到此一游。其实旅游的真正效用需要你放下相机或手机,去享受旅途中的每一刻,去体验那些或许会稍纵即逝的美好瞬间。

此外,卡尼曼基于对体验效用和苦乐感受的系列实证研究把满意度与幸福感做了严格区分,其中工作与生活满意度是人们完成特定人生及职业目标时对自己满意与否的主观评价,而幸福感则是人们在日常生活中点滴积累的一些“小惊喜”和“小确

幸”。相对于工作与生活满意度,日常生活的苦与乐更接近边沁所言的“享乐效用”,但当问起人们是否幸福时,他们常提起也更看重的却是人生“大目标”是否达成的满意度或缺憾感。更重要的,基于人们在日常生活中往往过度追求快乐却忽略避免痛苦,正如常常过度追求利益却忽略避免损失。卡尼曼特别建议各国政府在提升国民幸福感时要把工作重心优先放在消除或减少造成人们生活和工作中的各种痛苦或不快上,一定要未雨绸缪地尽可能减少因不当管理和政策所造成的各种生活不便以及招致的切实损失上。

4 卡尼曼的学术人格

4.1 追求科学探索的尽善尽美

卡尼曼自称对心理学研究始终有一种完美主义的焦虑与不安,这种与时俱进和精益求精的探索精神贯穿其职业生涯的始终。例如,卡尼曼和特沃斯基最初在判断与预测研究中并未对所揭示的偏差给出统一的机制性解释。到了2002年卡尼曼荣获诺贝尔经济学奖之际,卡尼曼不仅在诺奖获奖演讲中使用推理与决策的双系统理论对所揭示的判断与预测偏差做了机制上的解释,而且在2011年出版的《思维,快与慢》中更详尽且系统地阐释了快慢思维的双系统对判断与决策偏差的作用机制(Kahneman, 2003, 2011),这集中体现了卡尼曼本人追求完美和保持开放的科学精神。更难能可贵的是,卡尼曼在职业生涯中后期还在与合作者不断检验曾被质疑的研究成果,并不断加深对已有研究的认识(Kahneman & Frederick, 2002, 2005, 2007; Novemsky & Kahneman, 2005a, 2005b)。

4.2 践行自我质疑与批判性思维

卡尼曼的合作者无一例外惊叹于他的自我质疑与批判性思维,他在完成每项实证研究时总是不断进行自我质疑,时不时停下来对所做研究进行自我批判。这给合作者的印象是研究又回到了起点,即画了一个圆回到原点,但卡尼曼本人则反复解释说那不是圆,而是螺旋式推进。换句话说,卡尼曼所做的每一项实证研究都要接受自己的不断质疑,而这正是科学家需要秉持的批判性思维的最好体现。特别值得一提的是,2012年,因对曾引用的社会心理学行为启动研究产生怀疑,卡尼曼不仅把自己著作中的相关引用及解释撤回并删除,而且还公开致信那些研究行为启动的领军人物及团队成员要重视来自心理学界关于“启动结果无法复制”的质疑,建议各相关实验室积极组织起来进行“雏菊链”式的相互重复检验,以确保以往研究结果的可靠性。该提议后被透露给《自然》杂志,并被公之于众(Yong, 2012)。

4.3 保持积极的开放心态

卡尼曼对待科学探索的最可贵品质也许莫过于他乐于与质疑者和反对者进行充分沟通和讨论,愿

换位思考站在反对者视角审视自己研究的缺陷,并赞赏反对者所提意见的可取之处。为此,他多次成功地与反对者进行了竞争性的联合评论和对抗性合作研究以拓展自己与反对者的认识,而这一堪称典范的尝试竟然是从与自己的学术伉俪,以注意研究蜚声学界的心理学家特瑞斯曼开始的。自此以后,卡尼曼在面对学术界对其实证研究结果的质疑时,总会主动邀请反对者一起进行对抗性合作研究,以求真的科学态度与反对者进行重复性检验,并由此促成了多次对抗性合作或联合评论研究成果的发表(Gilovich et al., 1998; Ariely et al., 2000; Bateman et al., 2005; Kahneman & Klein, 2009; Killingsworth et al., 2023)。例如,对卡尼曼和特沃斯基开创的“启发式与偏差”研究范式提出过强烈质疑,并针锋相对提出“简单启发式”的吉仁泽(Gigerenzer),其主要合作者赫尔维格(Hertwig)也接受卡尼曼邀请,进行了对抗性合作研究,并发表了双方认可的共识性研究结论(Mellers et al., 2001)。综上,这些对抗性合作研究成果无疑起到了深化认识和澄清问题的重要作用。正如卡尼曼本人所言:“我希望更高效的争议解决程序将成为我的学术遗产的一部分”(Lindzey & Runyan, 2007)。综上所述,卡尼曼的心理学思想不仅做到了进教科书和留传后世,他的与时俱进与精益求精精神、自我质疑与批判性思维、积极的开放心态,特别是与反对者进行对抗性合作研究的胸襟同样应被视为他留给学术思想史的宝贵精神遗产而得到继承和发扬。

5 结论

综上所述,卡尼曼是享誉全球思想界的心理学大师。他的早年经历让其感受到人性的复杂,从而立志成为心理学家,并毕生致力于应用心理学解决社会现实问题。卡尼曼的主要学术贡献可概括为五句话:“先觉注意有限制——再知决策存偏误——又闻判断夹噪声——只因思维有快慢——终是幸福无大小”,这是卡尼曼及合作者所做心理学研究贡献给全人类的知识与智慧结晶。而卡尼曼在其职业生涯中所养成的自我质疑与批判精神、开放性心态与乐于对抗性合作的学术人格更是他留给心理学史和整个学术界的宝贵遗产。

参考文献

- Ariely, D., Kahneman, D., & Loewenstein, G. (2000). Joint comment on “When does duration matter in judgment and decision making?” *Journal of Experimental Psychology: General*, 129, 524 – 529.
- Bateman, I., Kahneman, D., Munro, A., Starmer, C., & Sugden, R. (2005). Testing competing models of loss aversion: An adversarial collaboration. *Journal of Public Economics*, 89, 1561 – 1580.
- Gilovich, T., Medvec, V. H., & Kahneman, D. (1998). Varieties of regret: A debate and partial resolution. *Psychological Review*, 105, 602 – 605.
- Halpern, D. (2015). *Inside the Nudge Unit*. New York, NY: Random House.
- Kahneman, D. (1973). *Attention and effort*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice – Hall.
- Kahneman, D. (1999). Objective happiness. In D. Kahneman, E. Diener, & N. Schwarz (Eds.), *Well – being: Foundations of hedonic psychology* (pp. 3 – 25). New York: Russell Sage Foundation Press.
- Kahneman, D. (2000). Experienced utility and objective happiness: A moment – based approach. In D. Kahneman & A. Tversky (Eds.), *Choices, values and frames* (pp. 673 – 692). New York: Cambridge University Press and the Russell Sage Foundation.
- Kahneman, D. (2003). A perspective on judgment and choice: Mapping bounded rationality. *American Psychologist*, 58, 697 – 720.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Farrar, Straus and Giroux.
- Kahneman, D., & Beatty, J. (1966). Pupil diameter and load on memory. *Science*, 154, 1583 – 1585.
- Kahneman, D., Beatty, J., & Pollack, I. (1967). Perceptual deficit during a mental task. *Science*, 157, 218 – 219.
- Kahneman, D., & Deaton, A. (2010). High income improves evaluation of life but not emotional well – being. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 107(38), 16489 – 16493.
- Kahneman, D., Fredrickson, D. L., Schreiber, C. A., & Redelmeier, D. A. (1993). When more pain is preferred to less: Adding a better end. *Psychological Science*, 4, 401 – 405.
- Kahneman, D., & Frederick, S. (2002). Representativeness revisited: Attribute substitution in intuitive judgment. In T. Gilovich, D. Griffin, & D. Kahneman (Eds.), *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment* (pp. 49 – 81). New York: Cambridge University Press.
- Kahneman, D., & Frederick, S. (2005). A model of heuristic judgment. In K. J. Holyoak & R. G. Morrison (Eds.), *The Cambridge handbook of thinking and reasoning* (pp. 267 – 293). New York: Cambridge University Press.
- Kahneman, D., & Frederick, S. (2007). Frames and brains: Elicitation and control of response tendencies. *Trends in Cognitive Sciences*, 11, 45 – 46.
- Kahneman, D., & Klein, G. (2009). Conditions for intuitive expertise: A failure to disagree. *American Psychologist*, 64(6), 515 – 526.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1986a). Fairness and the assumptions of economics. *Journal of Business*, 59, S285 – S300.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1986b). Fairness as a constraint on profit seeking: Entitlements in the market. *The American Economic Review*, 76, 728 – 741.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1990). Experimental tests of the endowment effect and the coase theorem. *Journal of Political Economy*, 98, 1325 – 1348.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1991). Anomalies: The endowment effect, loss aversion, and status quo bias.

- The Journal of Economic Perspectives*, 5, 193 – 206.
- Kahneman, D. , Krueger, A. B. , Schkade, D. , Schwarz, N. , & Stone, A. (2004a). A survey method for characterizing daily life experience: The day reconstruction method. *Science*, 306, 1776 – 1780.
- Kahneman, D. , Krueger, A. B. , Schkade, D. , Schwarz, N. , & Stone, A. (2004b). Toward national well – being accounts. *American Economic Review*, 94, 429 – 434.
- Kahneman, D. , Sibony, O. , & Sunstein, C. R. (2021). *Noise: A flaw in human judgment*. Little, Brown Spark.
- Kahneman, D. , & Sugden, R. (2005). Experienced utility as a standard of policy evaluation. *Environmental and Resource Economics*, 32, 161 – 181.
- Kahneman, D. , Treisman, A. , & Gibbs, B. J. (1992). The reviewing of object files: Object – specific integration of information. *Cognitive Psychology*, 24, 175 – 219.
- Kahneman, D. , & Tversky, A. (1973). On the psychology of prediction. *Psychological Review*, 80(4), 237 – 251.
- Kahneman, D. , & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263 – 291.
- Kahneman, D. , & Tversky, A. (1984). Choices, values and frames. *American Psychologist*, 39, 341 – 350.
- Kahneman, D. , & Tversky, A. (1996). On the reality of cognitive illusions: A reply to Gigerenzer's critique. *Psychological Review*, 103, 582 – 591.
- Kahneman, D. , Wakker, P. P. , & Sarin, R. (1997). Back to Bentham? Explorations of experienced utility. *Quarterly Journal of Economics*, 112, 375 – 405.
- Killingsworth, M. A. , Kahneman, D. , & Mellers, B. (2023). Income and emotional well – being: A conflict resolved. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 120(10). e2208661120. doi: 10. 1073/pnas. 2208661120.
- Lindzey, G. , & Runyan, W. M. (2007). *A history of psychology in autobiography(volume IX)*. American Psychological Association, 750 First Street, NE Washington, DC.
- Mellers, A. , Hertwig, R. , & Kahneman, D. (2001). Do frequency representations eliminate conjunction effects? An exercise in adversarial collaboration. *Psychological Science*, 12, 269 – 275.
- Novemsky, N. , & Kahneman, D. (2005a). The boundaries of loss aversion. *Journal of Marketing Research*, 42, 119 – 128.
- Novemsky, N. , & Kahneman, D. (2005b). How do intentions affect loss aversion? *Journal of Marketing Research*, 42, 139 – 140.
- Pinker, S. (1997). *How the mind works*. New York: Norton.
- Redelmeier, D. , & Kahneman, D. (1996). Patients' memories of painful medical treatments: Real – time and retrospective evaluations of two minimally invasive procedures. *Pain*, 66, 3 – 8.
- Thaler, R. H. , Tversky, A. , Kahneman, D. , & Schwartz, A. (1997). The effect of myopia and loss aversion on risk taking: An experimental test. *Quarterly Journal of Economics*, 112, 647 – 661.
- Thaler, R. H. , & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. New Haven: Yale University Press.
- Tversky, A. , & Kahneman, D. (1971). Belief in the law of small numbers. *Psychological Bulletin*, 76, 105 – 110.
- Tversky, A. , & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185, 1124 – 1131.
- Tversky, A. , & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211, 453 – 458.
- Yong, E. (2012). Nobel laureate challenges psychologists to clean up their act. *Nature*. <https://doi.org/10.1038/485201a>.

Daniel Kahneman's Psychological Thoughts and Academic Legacy

Xu Fuming^{1,2}, Liu Anning¹

(1. Faculty of Education, Yunnan Normal University, Kunming 650500;

2. School of Education Science, Nanning Normal University, Nanning 530299)

Abstract: This paper provides a comprehensive overview of Daniel Kahneman's psychological thoughts and his seminal contributions to psychology, economics, and behavioral public policy. Firstly, it systematically reviews and synthesizes Kahneman's pioneering work across domains including visual attention and effort, heuristics and biases, prospect theory and framing effect, endowment effect and fairness judgment, as well as experienced utility and psychological well – being. Secondly, it critically examines representative case studies in which Kahneman translated empirical findings into applied psychological solutions to address real – world societal issues. Finally, it highlights Kahneman's distinctive academic personality—characterized by intellectual evolution and rigor, self – questioning and critical thinking, and a collaborative spirit embracing adversarial dialogue. In sum, Kahneman's psychological insights have not only deepened our understanding of rationality, cognition, and decision – making but also catalyzed interdisciplinary integration between psychology and economics. Furthermore, his work offers profound implications and practical guidance for addressing critical public policy issues and social dilemmas.

Key words: heuristics and biases; prospect theory; framing effect; psychological well – being