

## 經濟行為 — 你的選擇正確嗎？

文 / 總編輯 陽毅平

十月十日國慶日當天，瑞典皇家科學院宣布：2017 年的經濟學諾貝爾獎頒給芝加哥大學的塞勒 (Richard H. Thaler) 教授，獎勵他在行為經濟學 (behavioral economics) 上的貢獻，他將心理學融入經濟學的分析模型中，認為人的非理性行為在決策中佔有重要的因素。傳統的思考模式是：人的經濟決策是符合理性的，以利己的前提追求最大利潤；但事實上，大部分人卻是“非理性”的。

首先我們用塞勒第一組題目 [1]，測驗一下你的經濟行為，你會選擇哪個答案？

- (1) A. 保證賺 240 元  
B. 25% 的機率賺 1000 元、75% 的機率不賺不賠
- (2) C. 保證賠 750 元  
D. 75% 的機率賠 1000 元、25% 的機率不賺不賠

實驗結果：(1) 84% 的人選 A、16% 選 B。(2) 13% 的人選 C、87% 選 D。

塞勒觀察到一個現象：一般人認知會賺錢的時候，會避免選擇可能多賺、但又不一定會多賺的風險，如 B；認知會賠錢的時候，會趨向選擇可能多賠、又不一定會多賠的風險，如 D。

塞勒重新組合第二組題目，請你再選一次：

- (3) E. 25% 的機率賺 240 元、75% 的機率賠 760 元；  
F. 25% 的機率賺 250 元、75% 的機率賠 750 元。

實驗結果：100% 的人選 F、沒有人選 E。

第二組題目經由「理性的」計算，很明顯的是 F 勝過 E。但是你有沒有注意到：沒人選的 E 是 A 和 D 的組合，在第一組問答中是大部分人選的答案。塞勒發現了兩件事實：(1) 人會因問題的描述方式而有不同的抉擇；(2) 大部份人會被巧妙的敘述誘導選擇比較弱勢的答案，感覺比較安全，如 A 與 D 的描述。

聖經中也有一個比喻：一個主人要往外國去，就叫了僕人來，把家業按著各人的才幹交給他們，一個給五千，一個給二千，一個給一千。那領五千和二千的都拿去做買賣，各賺了五千和二千。但那領一千卻把銀子埋在地裡。主人回來，稱讚那賺錢的僕人說：你們是又良善又忠心的僕人。對那領一千的說：你這又惡又懶的僕人，既然你知道我是嚴厲的人，至少當把我的銀子存入銀行，到我回來的時候，可以連本帶利收回。於是主人奪過他這一千，給那有一萬的。因為凡有的，還要加給他，叫他有餘；沒有的，連他所有的也要奪過來。

從塞勒基於“展望理論”(prospect theory) 發展出來的行為經濟學來分析，領一千的僕人有一個預期不會獲利的心理，不敢從事冒險的行為，另外兩位僕人卻選擇發揮他們的才幹，雙倍獲利。看起來“企圖心”也是一個重要的心理因素，你是否也有這種選擇的智慧呢？

### 參考資料

- [1] R. H. Thaler, “Behavioral economics: past, present, and future,” *American Economic Review*, vol.106, no.7, July 2016, pp.1577-1600. ■