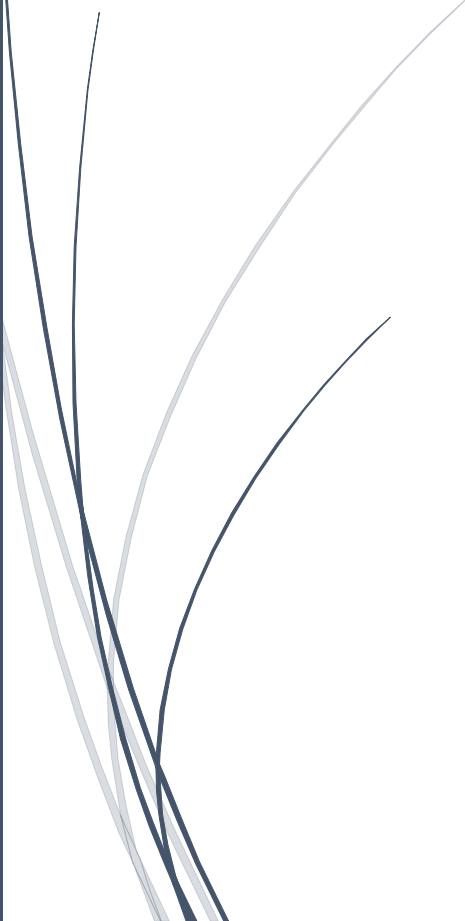




行為經濟學

Behavioral Economics



教育局課程發展處

個人、社會及人文教育組

2020

行為經濟學^{註1}

Behavioral Economics

「理性」和「自利」的假設在經濟學源遠流長。經濟學鼻祖、18 世紀的哲學家阿當史密夫（Adam Smith）在《國富論》就已經寫道：

「我們非因屠夫、釀酒師或麵包師傅的好心而相信會有晚餐，而是因為他們追求自利。」

雖然理性自利的假設給予經濟學理論很強的解釋力，但現實中亦有不少行為難以稱得上為理性或自利：例如人們為何不為退休儲蓄？又例如為何會有人匿名捐錢？

行為經濟學透過放寬理性假設，讓經濟學的模型可以解釋這些看似不理性或不自利的行為。行為經濟學的靈感很多時來自心理學研究，所以某些大學亦會稱之為「心理學與經濟學」。

本教材共有三個單元，分別是「參照依賴」、「時間不一致」及「社會偏好」。在選取題目時主要考慮到該類研究的整體重要性和在日常生活中的應用。內容編寫以多元化教學為目標，以課堂活動及個案討論為主導，輔以理論解釋及延伸閱讀。

¹ 本資源由教育局課程發展處委託香港中文大學經濟學系高級講師周恩誌博士製作，旨在幫助教師和學生認識行為經濟學理論以作知識增益；相關理論並不列入現行經濟課程之內。

第一章

參照依賴

Reference Dependence

參照依賴是指人們作決定時，主要考量是相對於某參照點（reference point）的得失。這有別於傳統經濟學假設主要考量為物品的絕對值。這理論不單有心理學研究的支持，更重要的是它可以解釋相當多看似不太理性的行為。參照依賴因此可以說是行為經濟學最重要的貢獻。

學習目標

完成本單元後，學生應能夠：

- 了解人們作決定時會考慮相對於其參照點的得失
- 意識到稟賦效應的存在
- 明白當人們蒙受損失，一般需要大很多的得益才能抵銷該損失的痛苦

與經濟課程相關的概念

選擇和機會成本

- 經濟決定——涉及在不同的選項中作出抉擇
- 經濟學上有關成本的概念

簡單壟斷定價

- 價格及產量的決定

關鍵詞

參照依賴（reference dependence）

稟賦效應（endowment effect）

損失厭惡（loss aversion）

展望理論（Prospect Theory）

活動

目標	讓學生從活動中發現「稟賦效應」（endowment effect）。
所需材料	兩款價值相近的小禮物（例：糖果、原子筆等），數目各為學生人數的一半。
流程	1. 把學生分成兩組，每組給予一款小禮物。 2. 學生拿到禮物後，詢問他們是否想更換另一款禮物。 3. 記錄學生的選擇在黑板或屏幕上。
討論	1. 選擇更換的人多嗎？ 2. 兩組的選擇有沒有明顯分別？ 3. 一般來說即使小禮物是隨機派發，學生都不會選擇更換。那是不是表示同學都碰巧喜歡他們獲派的禮物，而不喜歡另外一款？ 4. 請學生探討這現象背後成因。
解釋	這個活動的設計來自以下研究： Knetsch. 1989. "The Endowment Effect and Evidence of Nonreversible Indifference Curves." <i>The American Economic Review</i>. 人們不願意交出他們已獲得的東西，這現象經濟學家稱之為「稟賦效應」。學生不選擇更換禮物表現的正正是稟賦效應。 在稟賦效應之下，人們的喜好會隨著他們獲得的東西而改變：得到糖果就偏好糖果多於原子筆，但若得到原子筆就偏好原子筆多於糖果。 「稟賦效應」這名稱由 2017 年諾貝爾經濟學獎得主，芝加哥大學經濟學教授塞勒（Richard Thaler）提出。他的科普著作《Misbehaving》之第二章及《The Winner's Curse》之第六章都有稟賦效應的詳細描述。

個案討論

目標	讓學生透過生活化例子發現參照依賴。
個案： 的士司機的日常工作時間	的士生意視乎當天的交通及天氣等因素，時好時壞。你猜的士司機在生意差的日子工作時間較長還是在生意好的日子較長？
個案： 你點溫書？	快要考試了，你打算每天溫習課本一個章節。你發現今天溫習特別有效率，比預期快完成一個章節。你會選擇繼續溫習還是提早結束？
討論	一個理性的人應該在工作效率高的時候工作長一點，還是反過來在工作效率低的時候工作長一點？ 例子：生意好，一天時薪 \$150 生意差，一天時薪 \$80 目標是總共工作 16 小時 明顯在生意好的一天工作越長，收入就越高。所以一個理性的人應該在工作效率高的時候工作長一點。 <u>進階討論</u> - 如果學生問到可否以後彎勞動力供應曲線解釋上述現象，老師可以指出後彎勞動力供應曲線只描述現象，並沒有解釋現象背後的成因。 - 若學生有學過收入效應，則可以指出大部份人的收入都不會在同天花光，所以收入效應影響的是長期總工作時數而不是某特定一天的工作時數。無論總工作時數高低，理性的選擇都是在工作效率高的時候工作長一點。
解釋	塞勒和其他學者曾合著一篇關於紐約的士司機的研究論文，發現的士司機在收入低的日子工作時間比收入高的日子更長。見： Colin F. Camerer et al. 1997. "Labor Supply of New York City Cab Drivers: One Day at a Time." <i>Quarterly Journal of Economics</i>.

很多人在工作效率高時會選擇提早收工，這是因為他們腦裡有一個既定目標，例如賺取某一收入或溫習一個章節。達不到目標感覺非常痛苦，超越目標卻不會特別高興，行為經濟學稱之為「損失厭惡（loss aversion）」。有這樣的想法的人會盡力達至目標然後就停。

有關香港的士司機是否真的有這種想法，可參考以下文章，特別是插圖《的士司機每更要做幾多單生意先「圍到皮」？》：

<http://www.inmediahk.net/node/1048243>

理論解釋

以上的幾個現象均可以用參照依賴（reference dependence）來解釋。這理論不單有心理學研究的支持，更重要的是它可以解釋相當多看似不太理性的行為。參照依賴因此可以說是行為經濟學最重要的貢獻。

參照依賴是指人們作決定時，主要考量是相對於某參照點（reference point）的得失。這有別於傳統經濟學假設主要考量為物品的絕對值。參照依賴的重點不單在於參考點的存在，更在於人們對不達標遠重視於超越目標。研究發現當人們蒙受損失，一般需要大一倍的得益才能抵銷該損失的痛苦。這現象行為經濟學稱之為損失厭惡（loss aversion）。

回到上述現象：

- 為何人們不願意更換禮物？
要用參照依賴來解釋這現象，我們必須假設人們在活動中得到小禮物後，參照點馬上變成「我擁有這份小禮物」。在這假設下，更換就意味著放棄已擁有的小禮物，即要蒙受損失。更換回來的是另一種類、還未擁有的小禮物，所以是一個預期之外的得益。若兩種小禮物的價值相若，則預期之外的得益不能彌補蒙受損失的痛苦，所以人們在活動不會想更換禮物。
- 為何的士司機生意越差工作越久？

的士司機可能對每天的收入有某個目標。若收工時未能達到該目標，他會感到痛苦。所以當生意差時，他情願選擇繼續工作直至達到目標收入。相反當生意好時，達到目標收入後繼續工作並不會使他特別高興，所以他會選擇提早收工。

任何參照依賴的討論都無法避免提及展望理論（**Prospect Theory**）。有關參照依賴的研究源自普林斯頓大學心理學家 **Daniel Kahneman** 和史丹福大學心理學家 **Amos Tversky**。**Kahneman** 和 **Tversky** 根據他們多年的研究成果提出展望理論，一個能解釋多種行為的理論。展望理論由三個組成部份，其中最重要的是損失厭惡，因為影響最大。其餘兩個部份為敏感度遞減（**diminishing sensitivity**）和概率加權（**probability weighting**）都是和風險下的抉擇有關，對大學主修經濟的學生來說也是相當進階的題目，有機會另文再談。**Kahneman** 在 2002 年因著他在這方面的研究獲得諾貝爾經濟學獎，**Tversky** 則因早逝而無緣獲獎。

Kahneman 著有科普讀物《**Thinking, Fast and Slow**》，其中第五部份是有關展望理論。

課後問題

1. 甚麼是參照依賴？
2. 甚麼是損失厭惡？
3. 昨天生意差，當的士司機的阿張選擇加班工作。今天生意好，阿張就決定提早收工。試用參照依賴和損失厭惡來解釋阿張的行為。
4. 小明擁有一支他相當喜歡的名貴紅酒，該支酒的市價為兩萬元。他表示他既不願意把這支酒賣掉，亦不願意再買一支。試用參照依賴和損失厭惡來解釋小明的行為。
5. 在過去數年，雖然成本有升降，但美味麵包店的老闆為怕得失顧客，一直沒有調整價格。試用參照依賴和損失厭惡來解釋老闆的行為。

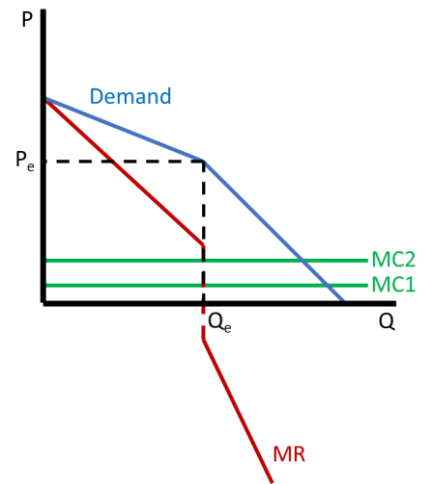
參考答案

1. 參照依賴是指人們作決定時，主要考量是相對於某參照點的得失。
2. 達不到目標/參照點感覺非常痛苦，超越目標卻不會特別高興，行為經濟學稱之為「損失厭惡」。
3. 阿張可能對每天的收入有某個目標。若收工時未能達到該目標，他會感到痛苦，所以當生意差時，他情願選擇繼續工作直至達到目標收入。相反當生意好時，達到目標收入後繼續工作並不會使阿張特別高興，所以他會選擇提早收工。
4. 「參照依賴」是指人們作決定時，主要考量是相對於某參照點的得失。小明現時有一瓶酒，我們可以假設這就是他的參考點，再多一瓶酒是得益，少一瓶就是損失。
「損失厭惡」是指損失的痛苦遠大於得益之快感，比例約是二比一。假設小明願意付出\$15000再買多一瓶酒。因為市價是\$20000，所以他不會再買。根據損失厭惡，他失去手上的那一瓶酒的損失約等同 $\$15000 \times 2 = \30000 ，比市價為高，所以他亦不願賣去他手上的那一瓶。

5. 「參照依賴」是指人們作決定時，主要考量是相對於某參照點的得失。假設美味麵包店的顧客以一件麵包的現價為參考點，減價是得益，加價就是損失。

「損失厭惡」是指損失的痛苦遠大於得益之快感，比例約是二比一。因加價對顧客來說是損失，每加一元對需求的影響比減價一元大一倍。加價會導致大量顧客流失，減價卻不見得有很多幫助，所以老闆就保持價格不變了。

（若學生懂得畫壟斷者定價的需求及成本圖，可以用右邊的圖來解釋小量成本變動為何不會導致價格變動。關鍵在於需求曲線不是直線，所以邊際成本曲線中間有垂直的部份。）



第二章

時間不一致

Time Inconsistency

「時間不一致」是指隨著時間系統性的改變主意。這個現象會使人不遵守自己以前作的決定。時間不一致的理論可以解釋為何很多人不斷推遲一些他們自己也認為應該做的事，如儲蓄、溫習及做運動等。

學習目標

完成單元後，學生應能夠：

- 了解人們在作跨期選擇時常會有時間不一致的問題
- 明白經濟學中常用的指數折現
- 意識到人們作遙遠抉擇比作即時抉擇有耐性

與經濟課程相關的概念

選擇和機會成本

- 經濟決定——涉及在不同的選項中作出抉擇
- 利息作為提早獲取資源的代價

關鍵詞

跨期選擇（intertemporal choice）

指數折現（exponential discounting）

時間不一致（time inconsistency）

承諾裝置（commitment device）

個案討論

目標	讓學生透過生活化例子發現時間不一致性。
個案： 你點溫書？	還有一個月就考試了，昨天你打算今天開始溫習，但今天你覺得明天才開始都可以。結果你差不多到考試前才開始溫習。 （以減肥或做運動做例子亦可。）
討論	1. 為甚麼你會不斷推遲開始溫習呢？ 2. 如果一個人不斷有系統地推翻昨日的我，我們還可以相信他的決定是理性嗎？ 3. 假設你面對這樣的情況，你會想辦法改善嗎？可以怎樣改善？
解釋	這個例子的靈感來自諾貝爾經濟學獎得主阿卡羅夫（George Akerlof）的一篇論文（註一）。他在論文中以自己為例子，提到他曾受另一名諾貝爾經濟學獎得主斯蒂格利茨（Joseph Stiglitz）所託，要將後者留下的一箱物品郵寄回去。阿卡羅夫說他每天都打算明天寄包裹，但明天到來時他每次都改變主意，日復一日的推遲。這個經歷啟發他寫下該篇論文中的模型。 隨著時間系統性的改變主意，行為經濟學稱之為「時間不一致」（time inconsistency）。這樣的行為對傳統經濟學理論是個挑戰：一個理性的人怎麼會不斷作出自己將來不會遵守的決定？ 時間不一致亦衍生一些有趣的問題：人們知道自已的將來會改變主意嗎？他們又會否有對策去讓自己保持一致？時間不一致的理論為這些問題提供了答案。 註一：Akerlof. 1991. "Procrastination and Obedience." <i>The American Economic Review</i>. Papers and Proceedings of the 103th Annual Meeting of the American Economic Association.

活動

目標	讓學生從活動中發現人們作遙遠抉擇比作即時抉擇有耐性。
所需材料	現金或課堂代幣，不然只作假設性提問亦可。
流程	1. 向學生表示你可以即時給予他們一定數量的代幣（10 或 100 會較為方便計算），又或兩星期後才給予他們更多的代幣。詢問他們需獲得多少額外代幣才願意選擇延遲收取代幣。 2. 記錄學生答案的分佈。 3. 再問學生，若你可以一年後給予他們一定數量代幣，又或一年兩星期後才給予他們額外多 5% 的代幣。詢問他們是否願意選擇延遲收取代幣。 4. 記錄學生的答案並和 2. 的分佈比較。
討論	1. 兩組分佈有顯著分別嗎？ 2. 同樣是等待兩星期，為何答案會不一樣？ 3. 如果同學懂得利率的概念，可以根據 2. 的中位數先計算出兩星期的利率，再計算出等同的年利率： $\text{兩星期利率} = \text{延遲所需代幣} / \text{即時可得代幣}$ $\text{年利率} \approx (1 + \text{兩星期利率})^{26} - 1$ 詢問學生算出來的年利率合理嗎？和銀行的存款利率差距有多大？
解釋	根據筆者的經驗，學生在 2. 一般會要求額外 20-50% 的代幣作延遲的代價，接受 5% 的絕對僅有。相反，在 3. 大部份人都願意為 5% 而等待。因為兩個抉擇分別只在於何時開始等待，這結果表示人們作遙遠抉擇比作即時抉擇有耐性。 耐性改變可以解釋時間不一致性。如果我問你會否願意明年增加儲蓄，這是一個遙遠抉擇，有耐性的你可能會答願意。但明年到來時，同一問題就變成了即時抉擇，沒有耐性的你大概就會改變主意了。

個案討論

目標	讓學生透過生活化例子探討人們如何解決時間不一致性的問題。
個案： 健身會籍	小明簽了健身會籍合約，每月\$400，平均每星期去一次。健身中心非會員單次入場費為\$80。你問小明為何他不乾脆每次付單次入場費？他回答說：「不入會我就沒動力要自己去健身了。」
討論	你能想到一些其他相近的例子嗎？（例如：約定同學一起溫習，不出席就要罰請食飯等。）
解釋	上述例子取自兩名加州大學柏克萊分校經濟學家 Stefano DellaVigna 及 Ulrike Malmendier 合著的研究（註二）。他們透過研究美國的健身會籍數據，發現簽了合約的人因為去健身次數不夠，還不如每次付費划算。 從做運動到儲蓄，人們常常定下計劃後又改變主意。最常見的時間不一致模型是以耐性變化來解釋這種行為。這些模型一個很重要的推斷是理性的人如果知道自己受時間不一致影響，他會有動機去用不同方法強迫將來的自己跟從現時定下來的計劃。行為經濟學統稱這些方法為承諾裝置（commitment device）。承諾裝置起作用的方法是降低將來做正確抉擇的成本（如簽健身會籍合約），不然就是提升做錯誤抉擇的成本（如不出席就要罰請食飯）。 就承諾裝置最著名的研究大概要數諾貝爾經濟學獎得主塞勒（Richard Thaler）一個有關儲蓄的實驗。他在實驗中與一家美國公司合作，為公司的部份員工提供一個由明年開始自動增加退休儲蓄供款的計劃。研究結果是參加計劃的員工儲蓄率上升了大約 1.5%，以前沒有儲蓄的員工更上升了超過 5%。 要指出的是在塞勒的實驗中，選擇參與增加儲蓄計劃的員工其實不多，只佔總人數的四分之一。有關承諾裝置之研究的一個共通點就是選擇裝置的人數往往是少數。到底是大部份人都是時間一致，還是他們不知道自己受時間不一致影響？這有待將來的研究釐清。

註二：DellaVigna and Malmendier. 2006. “Pay Not to Go to the Gym.”
The American Economic Review.

註三：Thaler and Benartzi. 2004. “Save more Tomorrow: using
Behavioral Economics to Increase Employee Saving.” *Journal of Political
Economy*.

理論解釋

我們幾乎每天都要作一些影響將來的決定，經濟學稱之為「跨期選擇（intertemporal choice）」。跨期選擇一個重要的假設是當影響越遙遠，我們就越不重視它：假設老師欲以\$30 請同學幫忙，若那\$30 是馬上付，吸引力可能不少。但若那\$30 是一年後才付，吸引力就低很多了。我們可以說一年後才收到的\$30，在當下根本不值\$30。這個概念數學上是以折現（discounting）來表達。

傳統經濟學理論使用的折現方法叫「指數折現（exponential discounting）」。指數折現假設將來的利益在每段相同長度的時間內有相同的折讓，成本亦同。假設一年的折現系數（discount factor）是 90%：

- 一年後的 \$30 今天只值 $\$30 \times 90\% = \27
- 兩年後的 \$30 今天只值 $\$30 \times 90\% \times 90\% = \24.3

如此類推。折現系數越高代表越有耐性。

指數折現有兩大好處：數學簡單及時間一致性。這兩大好處令指數折現自諾貝爾經濟學獎得主森穆遜（Paul Samuelson）在 1930 年代提出後一直被經濟學者沿用至今。不幸的是，這兩大好處並不包括符合現實。儘管自森穆遜以及多名經濟學家都指出指數折現並不符現實，直至 1990 年代之前經濟學者並沒有很重視這個看法。

有甚麼證據證明指數折現不符現實呢？除了日常生活的見聞，另一重要證據是不同研究以指數折現模型估算出來的折現係數差距十分之大。圖 1 取自 Frederick et al (2002)，列出估算折現系數和研究發表年份之間的關係，每一點為一個研究（註四）。折現係數為 0 代表該研究的對象毫無耐性，完全不理將來；1 則代表非常耐性，將來和今天相比並無折讓。從圖表可見，以毫無共識來形容一眾研究絕不為過。是甚麼因素導致這結果呢？

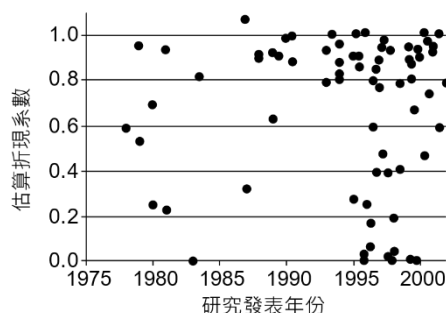
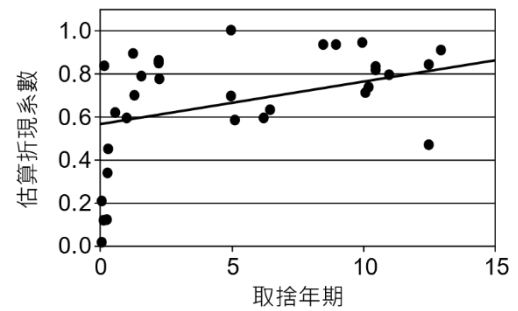


圖 2 同樣取自 Frederick et al (2002)，列出不同研究之估算折現系數和取捨年期之間的關係。當研究的取捨年期不足一年，估算出來的折現系數通常都很低，而取捨年期長過一年，估算出來的系數亦高很多。這代表人們作遙遠抉擇比作即時抉擇有耐性。



進階閱讀：塞勒所著《Misbehaving》的第 11 章就經濟折現理論的發展有更深入的討論。第 12 章則介紹行為經濟學中最廣為應用，名為 (Quasi-)Hyperbolic Discounting 的時間不一致模型。亦可參考塞勒的另一本著作《The Winner's Curse》之第八章。

註四：Frederick, Loewenstein and O'Donoghue. 2002. "Time Discounting and Time Reference: A Critical Review." *Journal of Economic Literature*.

心理學研究

任何有關跨期選擇的討論都不得不提心理學中著名的「棉花糖實驗」。史丹福大學心理學家 Walter Mischel 在 1960 至 70 年代進行了一系列實驗，讓兒童選擇馬上吃掉一塊棉花糖還是稍作等待以獲得更多的棉花糖。以下為一個相似的實驗影片：

Kids vs Cookies: https://www.youtube.com/watch?v=j9Ufy_94sKU

除了研究兒童如何即場做抉擇，更重要的是 Mischel 在多年後進行了追蹤研究，發現在實驗中較為有耐性的兒童長大後在各方面都較為成功。雖然後來有其他研究認為效果並非那麼顯著，但這已無阻棉花糖實驗成為經典。

課後問題

1. 甚麼是時間不一致？
2. 一般來說，人們作遙遠抉擇比較有耐性還是作即時抉擇有耐性？
3. 傳統經濟學理論使用的折現方法叫甚麼？
4. 假設大雄表示今天拿\$100 和一年後拿\$125 對他來說並無分別，根據指數折現他的折現系數是多少？
5. 小王想向小麗借\$100，一年後才歸還。假設小麗的折現系數是 90%，一年後小王連本帶利要歸還多少小麗才會肯借給他？
6. 去年陳先生打算今年開始為退休儲蓄，到今年他卻改變主意，打算明年才開始儲蓄。試用耐性改變來解釋他的行為。

參考答案

1. 「時間不一致」是指隨著時間系統性的改變主意。這個現象會使人不遵守自己以前作的決定。
2. 一般來說人們作遙遠抉擇比作即時抉擇有耐性。
3. 傳統經濟學理論使用的折現方法叫指數折現。
4. 折現系數 = $\$100 / \$125 = 0.8 = 80\%$
5. 本利和 $\times 90\% = \$100 \rightarrow$ 本利和 = $\$100 / 0.9 = \111.11
6. 去年陳先生為今年作決定時，他是在作一個遙遠抉擇。人在作遙遠抉擇時比較有耐性，所以他會願意儲蓄。但到了今年，開始儲蓄與否是個即時抉擇。因為人在作即時抉擇時比較沒耐性，所以他有機會改變主意。

第三章

社會偏好

Social Preference

傳統經濟學模型經常假設人只會考慮自身收益，但是現實中人們不單會進行慈善捐贈，又會付出代價來懲罰他人。因著這些看似不符合自利的行為，行為經濟學中出現了就社會偏好的研究。社會偏好將經濟學的討論從傳統的利我模型擴展到各種其他的偏好，讓模型考慮到他人的利益如何影響個人的決策。正確理解社會偏好對設計良好的社會政策有著舉足輕重的影響。

學習目標

完成單元後，學生應能夠：

- 了解到社會偏好試圖填補的傳統經濟學模型的缺點
- 注意到現實世界中與自利模型相矛盾的例子
- 意識到他人的收益如何可以根據個人的社會偏好而影響其決策：（一）利他偏好、（二）嫉妒偏好 和 （三）對公平的偏好。
- 認識公平的不同定義：（一）不公平厭惡、（二）羅爾斯偏好
- 通過真實世界的應用來欣賞學習社會偏好的重要性

與經濟課程相關的概念

選擇和機會成本

- 經濟決定——涉及在不同的選項中作出抉擇

效率、公平和政府的角色

- 量度收入不均：收入分配、洛倫茨曲線及堅尼系數

關鍵詞

社會偏好（Social Preferences）

利他偏好（Altruism）

不公平厭惡（Inequality aversion）

羅爾斯偏好（Rawlsian）

活動

目標	讓學生透過「最後通牒」遊戲（Ultimatum game）展現他們在資源分配上的偏好，並引導學生發現人們作抉擇時不單會考慮自己的利益，還可能會考慮他人的利益。
所需材料	1. 課堂代幣或現金 2. 學生人數一半的小面積紙張
流程	1. 把學生分成兩組。 2. 解釋遊戲規則： ----- A 組同學每個人有\$10，你們每個人可以決定如何在你和一位隨機選中的 B 組同學中分配這\$10。根據你的決定，對方可以選擇接納或拒絕你的提議。如果對方選擇接納，你們兩個將按照所訂的方案分配金額。如果對方拒絕，你們兩個都會一無所有（得到\$0）。 ----- 3. 請 A 組同學寫下他們給予對方的金額。 4. 收起 A 組同學的提議，隨機分發給 B 組同學。 5. 請 B 組同學在受到提議後，在同一張紙寫上他們是否接納。 6. 如時間許可，收起紙張並統計提議金額和接納比例的關係。
討論	1. 問 A 組：一個理性自利的人會給予對方多少？ 2. 問 B 組：一個理性自利的人要多大的金額才會接受？ 3. 問 B 組：你有沒有接受對方的提議？為甚麼？ 4. 問 A 組：你的提議是多少？為甚麼？

解釋

為求了解人們是否擁有各類型的社會偏好，學者設計出各種博弈來收集相關證據。「最後通牒」是其中一個常見的遊戲。

傳統經濟學模型的其一關鍵假設是個人純粹會基於自身的成本和利益而做出決策。在最後通牒中，傳統經濟學模型預測出的最低可接受方案為\$0：只要你喜愛金錢，即使是額外的\$0.1 也能令你感到更快樂，你可以簡單地把這個金額視作一份禮物。理性自利的你不會介意對方將會獲得多少，所以你理應會欣然接受所有大於\$0 的分配方案，那怕只是\$0.00...001。所以傳統經濟學模型預測出的最低可接受方案為\$0。

現實和理論當然是兩回事。基本上在這類實驗中，大多數人都會否決一些金額是正數但卻是相對地小的方案。當被問及原因，很多人都會回答覺得提議「不公平」。這證明人們作抉擇時不單會考慮自己的利益，還可能會考慮他人的利益。

個案討論

目標

讓學生透過生活化例子發現每個人對「公平」的闡釋可以不一樣。

個案：

香城福利

香城窮人及富人各佔人口一半，他們現時的收入如下：

	窮人	富人
現有收入	10	20

香城政府正進行社會改革，不同的方案對收入有不同的影響：

（一）假若提議的方案預期有以下影響，你覺得相比現狀好嗎？

	窮人	富人
方案一收入	12	22

(二) 假若提議的方案預期有以下影響，你覺得相比現狀好嗎？

	窮人	富人
方案二收入	12	26

(三) 假若提議的方案預期有以下影響，你覺得相比現狀好嗎？

	窮人	富人
方案三收入	12	18

(四) 假若提議的方案預期有以下影響，你覺得相比現狀好嗎？

	窮人	富人
方案四收入	12	15

(五) 假若提議的方案預期有以下影響，你覺得相比現狀好嗎？

	窮人	富人
方案五收入	9	9

討論

為甚麼你會覺得某些方案可以接受？別人的看法又有分別嗎？

解釋

即使每個人都追求公平，因著公平有多種定義，人們對不同分配方案接受程度亦會不一樣。在社會偏好研究中，「公平」最少有兩個常見的定義：

- 不平等厭惡（inequality aversion）：希望減低貧富差距。
- 羅爾斯偏好（Rawlsian preference）：希望條件最差的人情況有改善（註一）。

兩個定義看似都很合常理，但它們對不同政策的取態可以有當大的分別。回看以上五個方案：

方案	貧富差距	窮人收入	富人收入
一	↓	↑	↑
二	↑	↑	↑ ↑
三	↓	↑	↓
四	↓ ↓	↑	↓ ↓
五	↓ ↓ ↓	↓	↓ ↓ ↓

我們可以列出三種偏好對各方案的取態：

方案	經濟效率	不平等厭惡	羅爾斯偏好
一	✓	✓	✓
二	✓	✗	✓
三	-	✓	✓
四	✗	✓	✓
五	✗	✓	✗

擁有羅爾斯偏好的人會接受方案二但反對方案五，但厭惡不平等的人卻反過來會接受方案五但反對方案二。由此可見，經濟學家可以透過提供不同方案來斷定某一個人對公平的看法。

註一：名稱出自政治哲學家羅爾斯（John Rawls）的著作「正義論」（A Theory of Justice）中的見解。

理論解釋

“Social Preferences are other-regarding preferences in the sense that individuals who exhibit them behave as if they value the payoff of relevant reference agents positively or negatively. Depending on the situation, the relevant reference group may be a person’s colleagues, relatives, trading partners, or neighbors.”

「社會偏好是指各種與他人相關的個人偏好。有社會偏好的人對於其他人的利益會持正面或負面的看法。這些被列入考量的經濟主體可能是個人的同事、親人、貿易夥伴或鄰居。」

Fehr and Fischbacher (2005)

社會偏好理論認為人們在做出抉擇時不單會考慮自己利益，還可能會考慮他人的利益。這理論作為行為經濟學的一部份，比傳統經濟學模型更真實地描述了不同選項對於不同人的價值。

「最後通牒」幾可肯定是最普遍的經濟學實驗，原因無他：這個簡單的實驗證明了大部份人並非單純理性自利。例如，在 Hoffman, McCabe and Smith (1996) 的研究中，當得知自己只可以分得\$100 中的\$10 時，75%的實驗參與者會選擇拒絕。即使將分成從 \$10 提高到 \$30 仍有 40%的人選擇拒絕。許多其他的文獻也一致地得出了相似的結果（註二）。

實驗參與者否決一些較小的分配方案最明顯的原因當然是認為分成不公平。人們願意付出成本來懲罰對方的不公平行為，甚至情願玉石俱焚，這樣想法被稱之為**公平偏好**（preferences for fairness）。但除了這個較為明顯的原因，理論上還有其他可能性的，例如實驗參與者可能妒忌另一名參與者：雖然得到額外的金錢可以使自己快樂，但同時對別人得到金錢感到不高興。如果實驗參與者的妒忌到達了一個地步，情願別人總是什麼也得不到，那即使對方把全部金錢都給自己也不會接納。這樣的想法被稱之為**妒忌偏好**（envy）。同樣，實驗參與者願意與別人分享，除了理性自利和公平偏好外還有第三個可能性：**利他偏好**（altruism）。儘管自己想多賺一些錢，但也會為別人得到金錢而感到快樂。如何分辨這幾種偏好是社會偏好研究的其中一個重點。

由於不同的經濟主體根據其不同類型的社會偏好會對同一政策有不同的看法，因此了解社會偏好對於政府官員了解公眾，從而提出最佳社會方案，是尤其重要的。

伸延閱讀：諾貝爾經濟學獎得主塞勒（Richard Thaler）所著《The Winner's Curse》之第三章。

註二：Hoffman, McCabe and Smith. 1996. "On expectations and the monetary stakes in ultimatum games." *International Journal of Game Theory*.

課後問題

1. 什麼是社會偏好?
2. 甲某擁有與傳統經濟學模型一致的偏好，亦即是他只在乎自己的收益。另一方面，乙某擁有妒忌的偏好。參考以下方案：

	甲某	乙某
方案一	\$3	\$3
方案二	\$0	\$6

你認為甲某和乙某分別會偏好以上哪一種方案？

3. 丙某和丁某兩者都擁有對於公平的偏好，當中丙某擁有的是不公平厭惡偏好而丁某擁有的是羅爾斯偏好。參考以下方案：

	甲某	乙某	丙某	丁某	堅尼系數
方案一	\$0	\$15	\$30	\$30	0.35
方案二	\$2	\$11	\$30	\$32	0.36

你認為丙某和丁某分別會偏好以上哪一種方案？

4. 試列舉出三個與傳統經濟學模型中的「單純自利」假設相矛盾的現實生活例子。
5. 近年香城實施了一系列針對老年人的福利政策，當中包括了長者醫療券計劃及公共交通票價優惠計劃（長者可以以\$2 優惠價格乘坐港鐵、專營巴士、渡輪及綠色小巴）。你認為除了受惠長者外，擁有哪種社會偏好的人士會最支持以上政策？
6. 香城訂立了最低工資以確保工人能夠獲得某最低工資水平。這項受爭議的政策在社區內引發了激烈的討論。以下是其中兩種意見：
 - 甲某：「我支持這項政策，因為它可以幫助最貧困的工人獲得合理的工資，以維持他們的生計。」
 - 乙某：「儘管我的薪水不會受到影響，但我仍然反對這項政策，因為我認為最貧困的人將會因為政策而得到收入上升，變得與我的工資水平近乎一樣！」

你認為他們分別擁有哪一種社會偏好？

參考答案

1. 社會偏好是指各種與他人相關的個人偏好，擁有社會偏好的人對於一些其他的經濟主體的收益會有正面或負面的看法。
2. 甲某： 方案一；乙某: 方案二。
3. 丙某： 方案一；丁某: 方案二。
4. 自願給服務員付小費、捐款、自殺式襲擊或其他合理答案。
5. 羅爾斯偏好：由於大部分長者並沒有收入，因此可將其視為社會上經濟條件最差的人群之一，這些政策有助於長者維持健康的生活，改善他們的生活質量。
(其他可接受答案：不公平厭惡偏好／利他偏好。)
6. 甲某：羅爾斯偏好；乙某：嫉妒偏好。