

冒险行为研究的新进展^①

李剑锋 王小转^② 徐联仓^③

(中国人民大学工商管理学院)

1 引言

冒险行为是多学科共同的研究课题。不同的学科从不同的角度、用不同的方法研究冒险行为。例如,决策科学假定冒险行为由效用函数决定,主张一个人的风险偏好遵循期望效用理论(expected utility theory);工商管理学重点研究企业经理的冒险行为,认为敢冒险是所有企业经营管理者应具备的基本素质;生物科学侧重探讨冒险行为的生物化学基础和神经生理机制,认为冒险行为具有生物学根源;心理科学主要致力于描述人们实际的风险认知与行为。早期的心理学家普遍假设冒险是一种人格特质,当前的认知心理学则主张冒险行为是情景、任务、决策框架以及信息加工策略等的函数。下面从四个方面综述有关学科研究冒险行为的具体进展。

2 冒险行为的影响因素

心理科学研究表明,冒险行为不仅决定于一个人稳定的风险偏好类型,更受多种因素的中介与影响。主要的因素有:

2.1 反应模式

实验心理学发现,不同的反应模式能够导致不同的偏好评估,如偏好倒转(preference reversal)。在经典的偏好倒转实验中,给被试一对期望值相同的赌(bet)让其选择。其中一赌概率大、结果值小,另一赌正相反。结果发现,选择时被试喜欢概率大的赌,出价(bid)时被试认为概率小的赌的价值大。

2.2 框架效应和信息呈现效应

对于框架效应,Tversky和Kahneman发现简单的词语变化如根据死亡人数与根据幸存者人数来描述某一风险事件的结果,能够导致不同的偏好。这表明人们对有利的结果和对不利的结果的风险态度有所不同。此种差异可归因为人的一种基本的深层心理——损失厌恶(loss aversion)

对于信息呈现效应,有人发现与言语形式的信息相比,人们更喜欢收到关于事件发生概率的数字形式

的信息。除模式外,信息呈现的结构也能影响人们的决策。例如,有人发现在预测时人们更愿采用不太重要的线索,因为这些线索在呈现时比其他关键线索显得突出。

2.3 任务复杂性

普遍发现风险决策的问题越复杂,使用启发式以简化问题的人就越多。任务复杂性常用方案和属性的数目以及时间压力等操作。例如,有人发现随着属性的增加,风险决策的质量下降即出现所谓的信息过载效应。

2.4 价值不确定性

一个理性的冒险者在采取冒险行为之前应当推测当前行动的将来后果,并判断自己是否真正喜欢该后果。然而,人们很难正确预测和评估自己对将来结果的偏爱。所以,可以认为冒险行为后果价值的不确定性是制约冒险行为的核心变量之一。

2.5 组合效应

其他属性的存在能够影响冒险行为。例如,企业家常常忽视其他属性而只注意某一属性如决策结果的吸引力,从而表现出多于他人的冒险行为。此外,风险之间能够相互补偿。例如,戒烟的人增加了在其他活动上的冒险,被迫使用安全带的司机把车开得更快。

2.6 基本需要

冒险行为之所以发生,是因为它能满足人的需要。然而,只有极少数的冒险行为直接指向基本需要如生理与安全需要的满足。人们偏好的大多数事物如汽车、时尚、职业、家庭、运动等都是工具性的,它们以复杂的方式与人的基本需要相联。这使研究者很难精确地解释或测量一个人的风险偏好。

3 企业经理的冒险行为

八十年代以来,企业经理的冒险行为成了工商管理学研究的一个热点。主要的发现是:

Laughunn, Payne和Crun在以224名企业经理为被试的实验中发现,在非毁灭性亏损(即不导致公司破产)的风险条件下,71%的经理倾向于冒险。但是,在

① 与此文有关的交流请与李剑锋(100872 北京市中国人民大学工商管理学院)联系。

② 作者单位国家高级教育行政学院。

③ 作者单位中国科学院心理研究所

存在危及公司存亡的风险条件下,75名被试中有64%表现出风险厌恶。此外还发现,荷兰经理没有德国经理敢冒险,高层经理比中低层经理更喜欢冒险。而且,产业类型对风险偏好有显著影响,即航空公司的经理最敢冒险,接着依次是食物连锁店、建筑与化工企业的经理,银行的经理最厌恶风险。

Harnett 和 Cumming 研究了550名美国和欧洲企业经理的冒险行为,结果发现:(1)北欧、中欧的经理厌恶风险,美国的经理最爱冒险,西班牙的经理介于中间;(2)不同职能部门(如生产、营销)的经理的风险偏好也有差异;(3)对于比利时的经理来说,私有企业的老板比公有企业的经理更敢冒险。

March 和 Shapira 通过对50名经理的访谈发现,虽然多数企业经理认为经商是一种冒险活动与职业,厌恶风险的人不适合经理工作。然而,他们不鼓励冒险行为。研究还发现大多数经理都认为自己比别人更敢冒险。冒险的动机有:(1)认为冒险行为是企业经营成功的根本条件;(2)认为冒险是管理工作的基本组成部分;(3)冒险时体验到的成功的巨大欢乐胜于失败时的沮丧。March 和 Shapira 同时发现企业经理在做企业决策时比做个人决策时更敢冒险。

MacCrimmon 和 Wehrung 开发了一整套测量企业经理冒险行为的方法,共有13种,分别是:两种风险文件筐、两种个人投资赌博、两种企业投资赌博、两种方案偏好排序,其余的五种是个人资产持有方法、个人债务、娱乐消费、自我评估以及七个感觉寻求量表(SSS)项目。他们用这套方法测查了500名美国和加拿大企业高层经理的冒险行为。结果发现:(1)最成功的(即富裕程度高、收入高、职位高、权威高)经理是最大的冒险者,最成熟的(即年龄大、资历深、已婚)经理是最大的风险厌恶者;(2)大企业、银行业的经理比小企业、其他行业的经理的冒险行为的水平低;(3)加拿大的低学历的经理比美国的高学历的经理更喜欢冒险。

此外,还有一些研究发现:(1)冒险行为与内在控制有关,小企业的经理更偏爱冒险;(2)喜欢冒险的经理是那些晋升快、被评定为有效率、被认为有发展潜力的人。(3)企业经理的风险偏好符合预期理论(prospect theory),即当结果值是正的时,企业经理倾向于厌恶风险;而当结果值是负的时,企业经理倾向于冒险;(4)中国企业经理的冒险行为受个人特征、任务特征以及情景特征的共同影响。尽管在不同的情景下企业经理的冒险行为有所变异,但在某些情景下,男经理比女经理、资历高的经理比资历低的经理、高层经理比低层经理、中小企业的经理比大企业的经理(在某些情景下结果相反)、非国有企业的经理比国有企业的经理更偏好冒险行为。年龄、工龄、婚姻状况、教育水平等变量对冒

险行为没有显著的影响。

4 群体冒险行为研究

群体冒险行为研究可追溯到六十年代。当时曾普遍发现平均来说群体比个体更偏爱冒险行为即风险转移(risky shift)现象。后来又观察到了相反的趋势即谨慎转移(cautious shift)现象——群体的决策比个体的决策更保守。

风险转移和谨慎转移合称选择转移(choice shift),可用文化价值观解释。当群体成员在讨论期间发现了其他成员平均的风险态度(如冒险或谨慎),他将修改自己的风险偏好以使之与他人一致。这样,群体的意见即可统一即或更冒险或更保守。

群体冒险行为研究的另一个热点是:个人的风险偏好与选择如何整合成一致的群体决策。研究指出了两种整合方法,一种数量整合,另一种是准行为整合。后者包括 Delphi 技术和名义群体技术,是广为人知的方法。数量整合法包括社会选择论和贝叶斯群体决策论,下面分别介绍。

社会选择论用民主价值的观点评估正式的决策机制如投票原则。尽管著名的“不可能定理”认为对于一套有序的个人偏好(存在两种以上决策方案),找不到一种能把个人偏好整合成群体决策的函数能满足一组民主假设,研究者仍尝试整合方法。例如,Keeney 认为只有个体效用的加权线性结合能提供一种不确定条件下的最优的群体决策,权重取决于个体在群体中的重要性。

贝叶斯群体决策论假设了两种整合过程:个人的概率评估整合为群体的概率评估,个人的效用函数整合成群体的效用函数。效用整合的过程如 Keeney 所说,这里仅谈概率整合。Bordley 认为可以把概率整合看作是一位“仁慈的独裁者”的一项任务,他需要把一组概率评估组合在一起。这位独裁者依据每人的专门知识、才干以及概率判断的独立性来衡量每一个体的概率评估。换言之,整合时考虑了许多非概率的信息。

上面介绍的研究均选用临时群体作对象,成员之间互动很少。也有少数研究选用长期群体作对象,如 Janis 的群体思维研究。群体思维是指在群体压力下,群体成员的心理效能、现实检测和道德判断的恶化。Janis 认为与群体冒险行为有关的防御性决策可部分归因为不准确的风险评估以及群体在考虑所有与计划有关的风险时的失败。

与 Janis 的个案研究不同,Gladstein 和 Keilly 用实验法研究了长期群体在威胁条件下的决策行为。所谓的威胁除了时间压力外主要是指指风险。他们让被试作为一个群体在风险水平不同的各种情景下做决策。结

果显示,风险水平显著地影响群体讨论的时间以及决策所用信息的数量。这一结果与Janis的观察一致,即在风险更大的决策情景下,群体成员感到他们所用的信息更少、讨论所化的时间更少。

5 组织冒险行为研究

与个体、群体不同,组织冒险行为直到八十年代初才有人关注。Bowman是本领域的开拓者,他发现处于经营困境中的公司常常采取冒险行动。Bowman的发现激起了大量的后继的验证性研究,例如Fiegenbaum和Thomas发现对于不同的行业以及经营状况不同的企业来说,绩效水平与冒险行为之间的关系有所变化。九十年代初,Miller和Bromiley提出了一个理论模型较好地解释了冒险与公司绩效之间的关系。他们认为,影响公司冒险行为的因素有:

5.1 公司绩效

公司绩效与冒险行为之间的关系是负相关,即低绩效水平将导致更高水平的冒险行为。这一关系可用经济学理论解释:如果某公司利润中每美元的效用稍微小于先前获得的利润中每美元的效用,某项投资的期望效用将随该投资回报变异的增加而减小。对于一个与低变异投资具有同一效用的高变异投资来说,与低变异投资相比,将需要显示更高水平的平均绩效。

5.2 行业绩效

行业绩效对冒险行为具有负的影响。如果低绩效水平使某些公司采取冒险行为,绩效水平低的某行业也将和某些公司一起冒险。例如,假设竞争对手采取冒

险行为如采用新技术、制造新产品,相关的公司将被迫采取同样行动以保持一致,即使它们的绩效水平高。以一家低利润行业的高利润公司为例,由于本行业的大多数公司的利润低而采用制造新产品的方法进行冒险,该高利润公司将会感到巨大压力去同样冒险制造新产品。这样,低行业绩效水平将超越单一公司绩效水平的影响而增加该行业公司的冒险行为。

5.3 抱负水平

根据预期理论,一个公司的抱负水平可以作为一种参照点。低于该水平的回报公司将冒险,高于该水平的回报公司将厌恶风险。因此,抱负水平与冒险行为之间存在正相关。

5.5 松弛度

松弛度对冒险行为的影响依赖于松弛度与参照点的关系。如果松弛度低于参照点,企业经理将创造额外的松弛度;如果松弛度大致等于参照点,企业经理较少冒险,因为此时他们认为公司运转良好;如果松弛度高于参照水平,企业经理将致力于创新。因此,松弛度对冒险行为具有非线性的影响:高或低的松弛度与高水平的冒险行为相联系,中等水平的松弛度和低水平的冒险行为相联系。换句话说,高或低的松弛度将比中等水平的松弛度导致更高水平的冒险行为。

此外,Miller和Bromiley还认为冒险行为对公司未来的绩效将产生负影响。这样,一旦某公司开始经营绩效欠佳,事情将越来越糟;如果某公司开始时经营良好,它将越来越红火。然而,尽管存在这样的循环,由于其他因素的中介影响,这样情形实际上极少发生。

(上接第457页)

或许更适合于社会交往技能发展得好的场依存性女生的学习。

但是,研究还发现,师生认知方式匹配时对学生学习数学并未产生积极影响的情况,即场依存男教师执教以及女教师执教男生数学课时,与教师认知方式相匹配的学生学习数学并没有从中受益。我们认为,一方面这与学生对教师的角色期望有关。Mario Bertini的研究表明,学生希望男教师是场独立型,女教师是场依存型。如果教师的认知方式类型与学生的期望不一致时,或许对学生的学习产生不利影响。即当男教师的认知方式是场依存型时,与学生的角色期望是不一致的,是不受学生喜欢的,因而他们对与自己的认知方式相一致学生的学习并未产生积极影响。另一方面,传统观念

认为女性不适合进行象数学这种对抽象思维有较高要求的课程的学习和研究,这种观念是否影响到女教师执教数学课的效果,尚需作进一步的探讨。至于为什么女教师与男学生的认知方式一致并未对学生学习数学产生积极影响,关于这一问题的更深层次的原因,还有进一步研究的必要。

综上所述,师生间的相互作用对教学效果的影响模式并非是简单的、机械的、线性的,象我们已经发现的,师生间性别的匹配关系,认知方式的匹配关系都是对学生学业成就产生影响的重要变量。师生间认知方式的相互作用对教学效果的影响,既存在认知方式匹配上的积极效果的一面,也存在认知方式匹配上的无积极效果的一面。