第二章 文獻回顧

第一節 過度自信

一、過度自信的意義、衡量與影響

人們運用知識進行主觀判斷時，常常會有過度自信的傾向。過度自信是指人們預測事件發生可能性的自信心有過度高估之現象。換言之，人們常會高估自己所擁有的知識及能力。因為人們高估自己的知識與能力，所以不會認為自己的能力不足，因此往往做出判斷的正確性會有所偏誤。

從認知偏誤（cognitive bias）的觀點來看，過度自信是起因於經驗法則偏誤。Tversky 和 Kahneman（1974）認為對於不確定事物的信念，可以用主觀機率的數字型式來表示。人們在判斷事情時通常依賴有限的經驗法則來降低評估機率的複雜性。也就是說人們在判斷事情時，往往會採取簡單直觀式的經驗法則來處理問題之複雜性與不確定性。這些經驗法則在人們做決策或判斷上通常是有幫助的,但卻會導致嚴重的系統性誤差(systematic errors）。如運用經驗法則時，可能會因為代表性的經驗法則（representativness）、易獲性經驗法則（availability）、定錨與調整法則（anchoring and adjustment）而造成過度自信。

代表性法則指的是個人總是以過去刻板印象做判斷，也就是過度依賴自己所感受到其他相似事件的經驗，而不重視整個母體的狀況。最明顯的例子就是賭徒的謬誤（gambler`s fallacy)，意思是若連續投擲硬幣數次皆出現正（反)，則人們總是認為下一次應該會出現反（正）面，但事實上硬幣出現正反面的機率皆為 50%。(龔怡霖，2000）而我國成語「三人成虎」亦是代表性法則之最佳典型寫照。

易獲性法則指人們在評估某事件發生的機率或頻率時，通常會以其發生時的狀況或情境是否容易回憶為基礎。換言之，對於容易令人聯想到的事件會讓人誤以為這個事件常常發生，也就是說人們通常會根據近來的某些類似經驗作為判斷基礎。（龔怡霖，2000）Fischhoff, Slovic and Lichtenstein（1978）也認為個人對於自己不太能想像的事件會低估其發生的可能性，這可能會造成個人過度自信。

定錨與調整法則指當人們在參考資訊作決策判斷時，通常會對該問題做出依初步的判斷或決策，然後再根據新的資訊來對該初步決策進行調整。（郭文俊，2001）意即個人評估某些事件的數量時，其起始值的設定，也就是定錨，會因為問題被陳述時所提到的任何數量所影響，而且常常是不當地被影響。而後再根據相關訊息進行調整，而在調整過程中常會發生調整不足的現象。（龔怡霖，2000）而此調整不足的現象將導致最終的決策判斷受到初步決策判斷極深的影響。

過度自信的判斷，通常是以測定準度（calibration）作為衡量的標準。測定準度反映出機率評估的品質，如果機率評估能夠適當地反應出人們到底知道了多少，便可以了解到「機率」與「事實」的關係。此種性質的形式即稱為「測定準度」。（彭兆禎，1993）受試者所表現的測定準度越好，意味著他實際知道的與認為知道的相一致；反之，若測定準度很差，表示實際知道的與認為知道的並不一致。

如果一個人的測定準度很好，表示就長期而言，所有他給予相同機率的命題，實際答對的機率會等於他所賦予的機率。舉例來說，就所有被受試者賦予 0.7 機率的命題，會有 70％是正確的；就所有被評估為 0.8 機率的命題，有 80％是正確的。（Lichtenstein and Fischhoff，1977）顯示每一個機率命中率（正確比率）的圖稱為測定準度曲線圖（calibration curve）。測定準度曲線圖為受試者對命題所做的機率評估與實際答案正確率的關係圖。

（如圖 2-1-1）當測定準度良好時，所有點將落於測定準度曲線圖對角線上，此時表示受試者的機率評估符合命題實際的機率；當測定準度不佳時，所有點將落於測定準度曲線圖之上方或下方，此時表示受試者的機率評估與命題實際的機率有所出入。當點落於對角線的上方時，表示受試者的機率評估比命題實際機率來的小，顯示自信不足（underconfidence）；反之，若點落於對角線的下方，表示受試者的機率評估比命題實際機率大，顯示過度自信（overconfidence）。（彭兆禎，1993）

心理學上關於測定準度的研究最常見的是利用常識問題（general knowledge questions）進行。也就是要求受試者回答一連串的常識問題，並在每題作答完後，評估答案正確的可能性是多少。

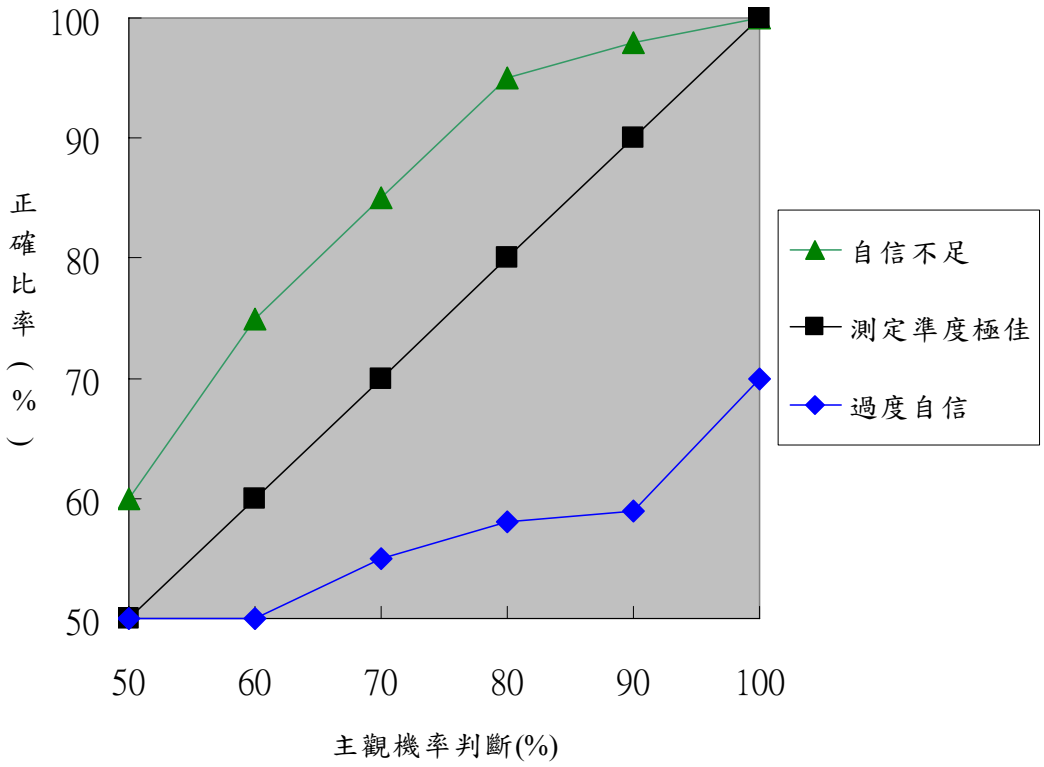

圖 2-1-1 測定準度曲線示意圖
資料來源：彭兆禎（1993：8）

心理學家有關測定準度的實證發現，人們判斷的測定準度通常很差。一般而言，人們普遍傾向過度自信，表示自己認為知道的會比實際知道的來的多。（Fishhoff, Slovic ,& Lichtenstein 1977；Koriat, Lichtenstein, & FIshhoff, 1980；Lichtenstein & Fishhoff, 1977,1980；Lichtenstein, Fishhoff,& Phillips, 1982）

過度自信會影響決策品質，並帶來實際的成本負擔。舉例來說，在一九七0年代初期，Royal Dutch/Shell 就發現新聘的地質學家在預測石油或天然氣時會有過度自信情形，儘管他們都有極佳的證書。（Russo & Schoemaker，1992）而當估計錯誤時便使得公司花費巨大的金錢與時間。過度自信的人不能夠理解他們判斷過程中有哪些缺陷，因此會拒絕使用有價值的決策輔助。Arkes, Dawes and Christensen（1986）提出一個例子：研究者首先評估受試者關於棒球規則方面的知識，然後要求受試者指出三個球員中的哪一位會在 20 年中的每一年獲得最有價值球員（MVP）。研究者提供每一球員在每球季的打擊率、全壘打數量、得分數、和球員所屬球隊的排名。除此之外，還提供受試者一個相當有用的決策規則：受試者被告知如果他們所選球員的球隊戰績排名第一時，則他們大概有 75％是正確的。研究者發現，對於棒球較不了解而較仰賴上述規則的受試者，實際勝過那些知道棒球較多的受試者，這個結果顯示越有知識的團體的過度自信會降低他們決策的品質。

二、過度自信的影響因素

以下回顧過去心理學上有關於過度自信之影響因素，以作為實驗設計之基礎。

（一）資訊特質與數量

Kahneman & Tversky（1973）發現當人們進行判斷時所運用的訊息具

備一致性（consitency）或是極端性（extremity）高，也就是說當多個作為判斷基礎的訊息相關高、重疊大（redundancy）或差距大時，會使人們在判斷時產生更高的自信心。

Koriat, Lichtenstein, & FIshhoff（1980）則認為當人們進行決策判斷時，對其所選答案支持或反對的證據或理由將是過度自信影響因素之一。他們將受試者分組進行並利用常識問題進行研究，其中一組受試者被要求列出其所選答案之理由。結果發現被要求列出理由之受試者過度自信較不明顯。

Oskamp（1965）要求受試者（八個臨床心理學家、十八個研究生和六個大學生）閱讀一篇 Joseph Kidd 的個案資料，資料分為四個階段，第一階段敘述個案的基本資料：例如他二十九歲、白人、未婚、二次大戰的退伍軍人、大學畢業、目前工作等。第二階段敘述他童年時期的情形，第三階段敘述他從高中到大學時期的情形，第四階段則敘述他從軍旅生涯到現在的生活情形。受試者在看完每一階段的文章後，在繼續閱讀下一段文章前需回答二十五道多選項的題目，題目為有關 Kidd 的行為模式、態度、興趣等的反應。文章並未針對這些題目提供答案，受試者需憑著對 Kidd 的人格意象（personality picture）依標準的臨床程序作答。每回答完一題目後，需指出自己答案正確的可能性有多少。研究結果顯示，受試者過度自信程度隨著資料的獲得（從第一階段到第四階段）而逐漸增加。也就是提供給受試者的訊息越多，其過度自信的程度越嚴重。這是因為受試者在訊息的選擇上出現了有效性錯覺（illusion of validity）所謂有效性錯覺，心理學家 Einhorn and Hogarth（1978）認為，個人決策時會傾向尋找對他們的決策有利的經驗和證據，而不會去找不利的部分，而這樣的有效性錯覺可能會使得人們過度自信。

（二）問題困難度

Lichtenstein & Fischhoff（1977）將問題困難度分為容易（正確率為 85%）、困難（正確率為 61%）、極難（正確率為 51%）三個不同等級，比較受試者實際答對比例與受試者本身認為答對的比例。結果發現，在容易項目上，實際答對的比例較認為答對的比例來的高，呈現輕微自信不足的現象；而困難及極難的項目上結果相反，實際答對的比例較認為答對的比例低，呈現過度自信的現象。（如圖 2-1-2 所示）而其他研究也發現了問題困難度越高，測定準度越差，過度自信現象越嚴重的情形。顯見問題困難度是影響過度自信程度的重要因素之一（Lichtenstein & Fischhoff 1977；Lichtenstein, Fischhoff & Phillps 1982）

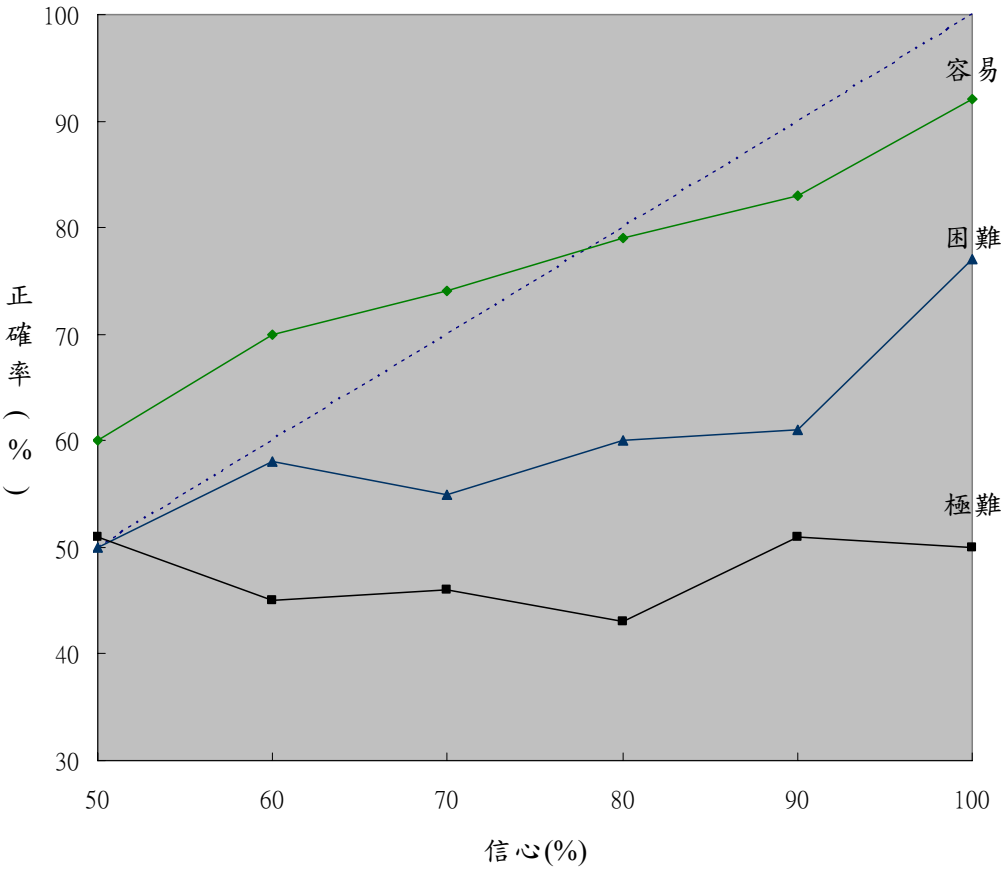

圖 2-1-2 不同問題困難度的測定準度曲線圖
資料來源：彭兆禛（1993：16）

（三）專業知識、回饋與訓練

由過去的文獻可以知道一般人普遍具有過度自信之傾向，但專家在其專業領域上是否仍存有過度自信呢？Lichtenstein and Fischhoff（1977）認為專家在所專長的特定領域並不會有較好的測定準度表現。他們針對 50 位心理系的研究生進行測定準度研究，要求他們回答 50 題心理方面的問題和 50 題常識問題。結果發現，兩者的測定準度幾乎相同。這似乎代表著專家即使在專業領域仍可能會出現過度自信情形。回顧過去有關各領域專家的過度自信研究，亦可以發現專家們在他們的專業領域上有過度自信傾向。如 Christensen-Szalanski and Bushyhead（1981）針對九位醫生進行過度自信情形之研究，這九位醫生全經過專業的醫學訓練，且有些已經通過國家考試認證。該作者要求這些醫生評估病患罹患肺炎的機率，並與 X 光照射後所得的結果相比較。結果發現醫生們的測定準度很差，他們會高估病患罹患肺炎的機率，顯示有過度自信的情形發生。Oskamp（1965）則針對八個臨床心理學家、十八個研究生和六個大學生進行研究，結果亦發現這些人均存有過度自信，且有經驗的專家與無經驗的學生差異並不顯著。另外，Griffin 及 Tversky（1992）以證券市場為例，當可預測性低時，專家比新手更容易產生過度自信的現象。

但亦有研究結果顯示，專家會比較有良好的測定準度，也就是沒有過度自信傾向。Murphy & Winkler（1984）發現美國氣象局專家對天氣預測的測定準度極佳。Keren（1987）針對有經驗的專家與無經驗的新手進行橋牌比賽的測定準度實驗，研究結果發現有經驗的專家測定準度較佳，也就是較無過度自信情形。

Keren 認為當題目（items）是明顯相關的時候，受試者會運用相似的重複的認知程序。在這種狀況下會產生學習和達成良好的測定準度。氣象專家測定準度極佳就是個最好的例子，當氣象專家說有 60％會下雨，他的

意義是在過去的案例（items）中 60%，在相似的天氣情況下會下雨。Keren 利用橋牌比賽來進行測定準度的研究，題目就是每位選手的牌局，這些牌局是相關的且在結束後可連續的獲得回饋，因此橋牌選手會有好的測定準度。反之，如果題目間是不相關的，像是用常識問題研究測定準度，則回饋所能提供進步有限且無法歸納到其他任務。舉例來說，Lichtenstein and Fichhoff（1980）利用常識問題做了兩個實驗，發現透過密集訓練可使人們機率評估進步，但是進步非常有限。

經驗多寡與過度自信的關係已在許多方面被探討，像是股票投資人等，均有針對經驗與過度自信程度之研究。如朱志航（2005）針對股票市場投資人過度自信進行實證研究，結果發現投入股市時間越少、經驗越不足的投資人交易越頻繁；相反的，投資股市的時間越多，越有經驗，則越少發生過度自信的現象。黃永杰（2004）使用期待性回答平衡調查量表（Balanced Inventory of Desirable Responding，BIDR）的自欺性拔高（Self Deceptive Enchancement，SDE）部分來針對於國內型基金經理人是否存在過度自信進行調查。結果顯示當經理人的操作年資增加一個月時，過度自信程度將增加 0.1769 個單位，表示當基金經理人有越深的操作經驗時，其過度自信程度也會越高。

（四）重複發生事件

先前的文獻已指出人們普遍存有過度自信，但這些研究結果多是以常識問題來進行實驗所得出。也就是說，用一般的常識問題來進行機率評估的作業時，過度自信是個非常可信的結果。舉例來說，實驗者會提問：下列哪一種類有比較長的懷孕期：A、黑猩猩；B、人類。在這類典型的實驗中，受試者要先選出兩個選項（類別）中哪一個是對的，然後再指出所選項目正確的機率（50%~100%）。但在常識問題判斷上有過度自信，並不必然代表著在任何方面的判斷上都存在著過度自信。以醫生為例，醫生在醫

學診斷任務上是針對重複的事件，都是面對相同疾病的病人。再者，在醫學診斷方面可以讓受試者有一個潛在的學習機會，也就是受試者可以立即獲得回饋。這些與常識問題的不同均有可能會使得過度自信情形有所差異。Sieck（2000）即指出人們對於重複發生的事件進行判斷時，往往會出現過度自信的情形。他透過實驗證明，人們對於重複發生事件進行機率判斷時，會藉由線索和類別的累積經驗來學習。以醫生為例，他會儲存病人症狀型態和疾病結果。當醫生面對一個與先前遇過的病患相似的新病人時，便會想起以前的模範並且用他來幫助做成診斷。除此之外，醫生的診斷會以第一個想起的模範為基礎。也就是說第一個想起的模範會對醫生的診斷作業有極深的影響。該篇論文有兩個主要假設：一，第一個取回的模範對總體評價有很重大的影響，隨著取回的進行，新模範的影響減少。二，受試者僅會取回少數的模範。

這些主要假設說明了判斷通常是以第一個取回的模範為基礎，而且這是說明過度自信的關鍵。假如第一個取回模範有極度的影響，則回答者會對這個模範的結論非常地有信心。要降低信心或是達到另一結論的唯一方法就是持續取回的過程，讓回答者可以想起那些支持另一結論的模範。然而，假設二排除了這個方法。

有許多理由可以讓我們預期第一個取回的模範對總體評價有很重大的影響且模範在非常少數的取回後便終止。第一個取回的模範對總體評價有重大影響的其中一個理由便是易獲性偏誤。根據易獲性偏誤，人們認為該記憶必定特別有意義。而有關決策的研究顯示人們傾向很快地停止取回，以便最小化取回所花的成本。而且，人們相信小數法則，也就是傾向從限制數量的資料中得出結論，這也就意味著人們並不會取回很多數量的證據，因為他們認為不必要。

（五）其他影響因素

性別可能是影響過度自信差異的因素之一。Lichtenstein & Fishhoff（1981）利用常識問題對年輕人進行測定準度研究，結果並沒有發現性別會導致過度自信差異。但 Lundeberg, Fox, and Punccohar（1994）針對七十位男性及一百八十一位女性進行測定準度研究，發現男性和女性都會表現過度自信，但男性會比女性更為嚴重。Gervais and Odean（1998）說明了投資者過度自信是起源於自利歸因偏誤（self-serving attribution bias），投資人會從他們的成功或失敗來推論他們的能力，由於投資人都傾向把成功歸因於自己，所以他們變得過度自信。而 Deaux and Farris（1977）、Meehan and Overton（1986）和 Beyer（1990）皆認為男性自我歸因偏誤情形遠大於女性，所以男性較容易比女性更過度自信。另外，Lewellen, Lease, and Schlarbaum（1977）調查從 1964 到 1970 年間 972 個投資者，結果發現男性相較於女性而言，花較多時間與金錢在證券分析上，較不信賴他們的經紀人，並且有過度交易的情形，相信他們的報酬會比預期還高，並且期望更高的報酬。也就是說，男性的行為比女性更像過度自信的投資者。

除了性別之外，文化的差異也可能會影響過度自信。許多研究均指出亞洲地區的受試者較過度自信，也就是東方受試者的測定準度曲線較西方受試者來的平坦。（Yates, Lee, and Shinotsuka，1996；Yates, Lee, and Bush，1997；Yates, Lee, Shinotsuka, Patalano, and Sieck，1998）

三、小結

從過度自信之意義可知，凡自己認為知道的多於實際知道的，即屬過度自信。本論文即借用此過度自信之意義，進行估價師過度自信之實驗。實驗盡量控制過去文獻上探討影響過度自信之因素，例如固定問題困難度，本實驗並不要求受試者評估多個不同類型之勘估標的，而僅針對一勘

估標的進行評估，以確保本論文所得之估價師過度自信分數的確是受本文所定之獨變項影響。但資料數量、經驗多寡等變數對於過度自信之關係究竟是正向或負向則並不一定。在資料數量多寡與過度自信之關連方面，Oskamp（1965）認為提供給受試者的訊息越多，其過度自信的程度越嚴重。但就 Sieck（2000）的觀點來看，若受試者獲得的資訊越多，便會越有機會獲得支持不同結論之意見，如此將有助於受試者之信心不至於過度。另外，在經驗多寡方面由上述文獻可看出會因不同課題而有不同的結果。因此，要探討估價師之過度自信情形，有待進一步對不動產估價行為之相關文獻進行檢閱。

第二節 不動產估價行為

由上述有關過度自信的研究可發現，不同的人在不同的表現上所表現出的過度自信結果可能大相逕庭，在不同的專業領域可能過度自信的結果便大不相同。而接下來即回顧過去不動產估價行為之相關文獻，並試圖以過度自信角度加以解釋。

一、不動產估價行為

Diaz 在 1990 發表的兩篇文章，使得不動產估價行為的研究開始受到重視。Diaz（1990a）試著了解估價師對勘估標的地區熟悉度對於估價行為是否有所影響。他首先說明專業估價師與新進估價師行為上可能的差異。新進估價師的估價行為會被既存事實，像是估價程序等所引導。而當估價經驗不斷的累積而成為專業估價師時，會有一套潛意識行為模式（production rule）指示著估價行為的進行。也就是說專業估價者可能會因為經驗的關係而無意識地決定下個步驟，因此而偏離規範的估價程序。然而，當專業估價者面臨到一個獨特的問題時，他可能又會捨棄潛意識行為模式而轉為有意識的估價行為（如依循著規範估價程序），但是這個轉變通常並不是非常順利的。所以當估價師從熟悉地區轉並成不熟悉地區估價面臨獨特問題時，估價師會提醒自己思考規範的估價程序，但因行為模式轉變不順，所以造成縱令在不熟悉地區估價，行為仍可能脫離估價規範。研究透過對十二個專業估價師的實驗，觀察他們在熟悉與不熟悉地區的估價行為。結果證實了估價師無論在熟悉或不熟悉地區，均不依循著規範性的估價程序進行估價。

Diaz（1990b）則討論不動產估價師選取比較標的行為。在這篇研究中也發現，有經驗的資深估價師與無經驗的資淺新進估價師在比較案例的選取策略上明顯不同。資深估價師採取多階段的決策策略（multistage

strategy)，在面對較多可選擇的案例時，採取非補償策略，也就是按準則挑選比較案例；當可選擇的案例數量變少時，估價師開始採取補償性策略。也就是說會先以特定的標準篩選比較案例，剔除不合標準的比較案例後，再就剩下的幾個案例中作整體考量。研究同樣以實驗方式進行，針對專業估價師與學生估價師選擇比較案例的行為進行觀察。其中專業估價師平均經驗 20.33 年，學生估價師大多沒什麼經驗。實驗發現，學生估價師傾向於看很多的案例（71%將案例全部看完），對所有的案例加以檢視，並且直到所有獲得的案例看完才下判斷。而相對於學生而言，專業估價師檢視較少的比較案例。（只有 46%看完所有的案例）。就蒐集案例的本質上，學生估價師會檢視許多案例後才做出判斷，但專業估價師通常一開始蒐集一兩個標準案例，再用這些案例去檢視其他的案例，直到取得可接受的數量為止。（通常是三到六個）一旦在尚未完全檢視所有比較案例前已經取得可接受數量的案例時，有經驗的估價師便會停止搜尋相關的資料而就手邊現有的資料開始進行估價。

Diaz（1990a，1990b）乃針對國外不動產估價師所做的實驗，但國外與我國估價環境並不相同，國外估價師的估價行為偏離未必代表國內的估價師亦如此。因此張小燕（2005）即試圖檢驗國內的不動產估價師是否也會有偏離估價規範程序的行為，並討論估價師如何選取比較案例。該作者參照不動產估價技術規則之規定，將比較法理論規範程序定為：一、確定估價基本事項，內容包含勘估標的、勘估標的權利種類、價格日期、估價目的與價格定義；二、確認區域資料；三、確認近鄰資料；四、確認土地資料、建物資料、稅籍資料與土地使用分區；五、挑選比較案例；六、運用比較法分析計算價格；七、決定勘估標的價格，共七步驟，並將實驗對象分為不動產專業估價人員與不動產估價學員，要求受試者對電梯大樓及透天獨棟兩種型態的住宅不動產進行估價，藉以觀察受試者的估價行為是否偏離估價理論規範，以及在面對難易度不同型態的估價案件時估價行為

是否有所差異。實驗結果顯示，專業估價人員及學生估價人員無論對電梯大樓或是透天別墅的估價程序均明顯偏離該文所定之理論規範，且不論專業估價人員或學生估價人員，對於電梯大樓或透天別墅的估價程序無顯著差異。易言之，估價人員自有一套處理問題的捷徑，在面對類型不同的不動產時，大多有具一致性的估價模式。而在選取比較案例的實驗結果方面，對電梯大樓的比較案例，有 50％的專業估價人員會檢查所有的比較案例，而學生估價人員則有 42％。而在透天別墅比較案例選取上，75％的專業估價人員會檢查所有的比較案例，而學生估價人員只有 38％。此結果與 Diaz（1990b）不同，而專業估價人員對於透天別墅比較案例檢查比例較高，可能是因為透天別墅產品類型較少，使得專業估價人員在透天別墅的案例中過度自信現象減弱所致。（張小燕，2005）

相較於實驗設計的方法，張能政（2004）採用參與式觀察法與深度訪談對不動產估價人員行為進行研究，試圖了解估價師年資、區域熟悉度的差異是否產生不同的估價行為模式。研究結果雖然沒有明顯證據顯示年資與價格決定的關係達顯著水準，但仍存在著越資深的估價人員對價格程序越不符合規範程序的傾向。另外，區域熟悉度高之估價人員的價格決定程序與熟悉度低者有顯著差異，且偏向較不符合規範程序的行為模式。

除了上述針對不動產估價的行為表現進行研究外，多數有關估價行為的文獻是以定錨現象為研究的主旨。Northcraft and Neale（1987）為首篇研究不動產估價行為之文獻。文中以大學生與不動產經紀人為實驗對象，要求受試者對住宅進行估價。結果顯示，不論是新人或是老手均會有定錨之情形。但這篇文獻因為實驗對象並非經過正統估價訓練的估價人員，而是對估價理論及精神較不熟悉的經紀人，因此使得後續的研究對實驗對象的挑選更嚴謹、更符合實驗精神。

而後國外便開始一連串針對估價人員是否存有定錨行為進行研究。

Diaz（1997）在探討過去由其他專業人員所評定的價格，是否會影響到評價的結果。研究透過以學徒及專業估價師對一工業用地估價的實驗進行，實驗結果並沒有證據顯示估價師在熟悉的地區估價時會受到先前價格的影響。但 Diaz & Hansz（1997）卻有相反的結果，研究發現美國估價師在不熟悉地區估價卻會受此影響。而如此的定錨現象將會促成估價的平滑效果（appraisal smoothing），若估價人員於估價過程中知悉其他估價人員的意見，或是先前已經對同一標的進行估價時，這些資訊將成為估價人員的定錨點，使得估價結果趨於一致（Diaz and Wolverton，1998）

張能政（2004）針對國內估價人員在價格決定的參考點進行研究，發現估價經驗資深者傾向不以交易案例價格做為決策的參考點，其中又以估價師主觀認知的價格和訪查仲介人員意見推定之不動產價格為主要參考點。反之，資淺者明顯地較信任交易案例的修正結果。至於在區域熟悉度變項方面，雖可看出熟悉度高的估價人員傾向非以比較案例價格做為參考點，但尚未達統計上顯著水準，因此熟悉度差異不會顯著影響價格決定是否以比較案例為主要參考點。

由上述可知，不動產估價人員普遍存有定錨的情形。但對於不動產估價而言，定錨未必是件壞事。假若估價人員能取得完整的資訊，並依所取得的資訊加以調整修正，則最終估價師所做出的估值判定仍能符合勘估標的真實價值。換句話說，若定錨偏誤的另一個要件：「調整不足」不成立，縱令估價師在估價行為中確實存有定錨行為，則定錨行為又何嘗不是個促進效率的好方法呢？

但估價師在估價過程中，往往採取肯證（confirm）。而肯證的結果，即可能造成「調整不足」的發生。所謂肯證，是指對於假設的驗證，採取搜尋肯定該假設證據的方法。在估價行為的探討中，只對於估價師主觀認知的價格，於估價的過程中採取支持該價格的證據。（李易璇，2005）而將肯

證運用在有定錨情形的估價行為中，代表著估價師會找尋支持定錨點的資料，而忽略那些否證定錨點的資料。張能政（2004）透過對估價人員的認知訪談，指出估價人員常是心中有價。尤其是資深估價人員常在進行市場調查前即對勘估標的價格有所認知，而估價使用的交易案例常只是做為佐證之用，而且僅選取價格相近之有用案例。意味著國內估價人員存有肯證的情形。Gallimore（1996）認為，估價人員可能在估價程序開始前便已存在著價格認知，而後續的估價過程僅在為該價格認知找尋支持的證據。這種肯證行為，將使定錨行為調整不足，進而影響估價結果。他利用比較案例的選擇與使用來觀察估價師的肯證，但最終其研究的結果卻顯示沒有明顯證據證明肯證偏誤的確存在。

李易璇（2005）認為，除了訊息的選擇與訊息的使用外，價格的決定時點也是肯證行為的一項重要特徵。此文以肯證偏見的角度分析估價人員可能的行為偏誤，結果發現估價人員並非依照理論規範模式決定估值，而且越早決定估值的估價人員對於價格的認知合理區間越大。這意味著，越早決定估值，則對該估價結果的確定性越小。另外，研究亦發現年資兩年以上的估價師與所處公司或估價部門規模越大的估價人員，其估值決定的較早。

二、不動產估價行為與過度自信

Diaz（1990a、1990b）和張小燕（2005）雖然證實了估價人員的實際行為偏離規範的估價程序，但卻未明白的指出為何估價師的行為會偏離估價程序。張能政（2004）指出估價師偏離估價標準作業程序之原因可能是因為估價師過度自信所致。存有過度自信的估價師會認為自己縱令不經規範的估價程序，仍可以準確的評估出勘估標的之市場價值，所以他們實際的行為會偏離估價程序。

前一節提到人們對於重複發生的事件會有過度自信的情形。不動產估價師平日所做的業務，便是屬於重複發生的事件。根據 Sieck（2000）的概念，當估價師對一勘估標的進行估價時，便會回想起之前曾經評估過的類似標的，並以之作為勘估標的價格的基礎。而後又可能因為比較案例蒐集的資料不夠齊全，或不足以充分反應當時該地區的市場行情，甚或因為肯證的關係，導致調整不足。此時，估價師對該估值的判定行為即產生過度自信的情形。

另外，就認知偏誤的觀點來看，定錨與調整不足是造成過度自信的原因之一。在估價作業上，估價人員的價格認知會先受到某些資訊的影響，而後再根據相關的訊息進行調整。但在調整的過程中，常會發生調整不足的情形，以致於若最初的定錨點與勘估標的實際的價值有所誤差時，最後的估值也將有所誤差。此時估價師所評估的最終估值與勘估標的實際價值並不一致，因而產生估價師的過度自信。

也就是說，不動產估價師在估價行為上，均可能普遍存在著過度自信。此推論正可以說明研究估價行為偏誤的相關文獻中，無論是估價師資深或資淺，對勘估標的所在地區熟悉與否，估價師的實際估價行為均偏離規範理論程序。

三、小結

以上估價行為之相關文獻並非對於估價師是否在估價行為上存有過度自信進行探討。所以上述這些推論只表示過度自信「可能」會造成估價師的行為偏離規範程序，但事實是否真屬如此呢？此即為本文所需研究者。本研究即試圖以過度自信的觀點切入，運用心理學上實驗方法，針對不動產估價師過度自信情形進行探討。

第三節 市場價值、交易價格與評估價值

欲研究不動產估價師在進行估價業務評估不動產價值時是否具有過度自信情形，需先界定估價師在估什麼「價」，是市場價值？還是交易價格？這關係著估價師評估價值的準確性，且這在判斷估價師過度自信情形時非常重要，因此以下將對「市場價值」、「交易價格」與「評估價值」三名詞進行界定與了解。

一、市場價值（Market Value）

所謂不動產之市場價值，有許多不同的定義，然其實質內涵多為大同小異。如 2005 年版之國際評價基準（International Valuation Standards，IVS）對市場價值之定義為「市場價值是於價格日期當時在有意願的買賣雙方間，經由適當的市場行銷與正常交易情況下，買賣雙方以專業知識、謹慎行動且不受任何脅迫之情形下，為了財產的公平交換所估計的金額。」其中所謂估計金額，指財產在正常交易中，以貨幣型態表示所支付的價格。此隱含了不動產之市場價值是指不動產在價格日期當時以符合市場價值定義的條件下，在市場上能夠合理形成的最可能價格，它是賣方能夠合理獲得的最高價格，也是買方認為合理的最有利價格。（IVS1，2005）以市場價值為基礎的評估即正常價值，故我國九十五年六月修正之不動產估價技術規則中關於正常價格之定義即參酌 IVS 中市場價值之定義加以調整，其謂：「正常價格：指具有市場性之不動產，於有意願的買賣雙方，依專業知識、謹慎行動，不受任何脅迫，經適當市場行銷與正常交易條件形成之合理價值，並以貨幣金額而表示者。」另外，管制美國金融機構之聯邦機構所使用之市場價值定義為：「市場價值是最可能價格，為一不動產在競爭與公開市場銷售時最可能成交之價格，而該市場具公平交易所需之所有條件，購買者與出售者均經深思熟慮且具備充分資訊才行動；而且假定價格

不被非正常壓力影響。」而美國估價協會（Appraisal Institute）於其 1999 年出版的第十一版 The Appraisal of Real Estate 一書中亦說明了市場價值是不動產在下列條件下可能產生的最可能價格：

（一）在特定日期完成出售

（二）被估價不動產利益，有公開與競爭市場存在

（三）購買者與出售者有充分資訊且謹慎行動

（四）價格不受非正常壓力之影響

（五）購買者與出售者具有典型動機

（六）雙方行動皆考量為自我最佳利益

（七）有充分銷售之努力，並允許合理時間在公開市場求售

（八）以現金或以相當的財務安排支付價款

（九）價格代表已售不動產之正常交易條件，而不受與出售有關任何人所提供之特殊或獨創貸款或售價折讓之不當影響

最簡易且廣泛接受的說法是「不動產在一個公開市場中的交易，買賣雙方皆理性且在了解該不動產特性的正常情況下，以貨幣為單位所最可能產生的價格。」（IAAO，1999；蘇文賢，2000）

從上述關於市場價值之定義可知，不動產的市場價值是市場中最有可能的交易價格。然最可能價格究竟是一段區間或是一點？若屬區間之概念，則區間多大？是正負百分之幾的誤差才算合理呢？這些問題在實際運用判斷上或許可因委託者之需要而定。惟就統計學上之觀點來看，市場價值可被視為是反覆取樣的交易價格之期望值，也就是說市場價值是可經由統計的科學方法所計算出的一個值。若將市場價值之概念定義為一區間者，則再自該值正負若干誤差而得。而本文因在探討不動產估價師之過度自信情形，需有一個標準值作為判斷之依據，故為配合研究之需要，本文對市場價值並不採區間之概念。

從不動產市場所能提供之資訊來看，吾人並無法直接觀察衡量不動產之市場價值，但在固定的時間下，市場價值確是一個固定但未知的常數（μ），也就是正常交易（arm's length transaction）下反覆觀察交易價格的期望值。（Clapp，1990）也由於不動產的市場價值無法直接觀察，因此易獲得的交易價格與評估價值等資料便成為推估市場價值的重要訊息。（蘇文賢，2000）

二、交易價格（Sale Price）

不動產之交易價格指不動產於市場中確實發生買賣事實之價格，也就是俗稱的市價。然而交易價格卻不一定是市場價值，蓋因這些交易價格並非能夠全部滿足市場價值定義之要件，況且縱使一宗不動產之交易完全符合市場價值之定義，其交易價格也未必會等於市場價值，其原因是因為買賣雙方議價能力不同、仲介者的角色等干擾因素。所以當交易符合市場價值之定義時，交易價格與市場價值之關係如下：

$$SP = \mu + \varepsilon$$

其中 SP 表交易價格，μ 代表市場價值，ε 代表因為買賣雙方議價能力不同或其他因素而產生的干擾項。（蘇文賢，2000）

由於不動產市場並非如完全競爭市場般是具有效率的，因此交易價格會落在一段區間內，而非固定的一點。至於每一次交易的價格會落在區間中的哪一點，則是買賣雙方的議價能力、仲介者的角色、資訊充分程度及其他因素而定。也就是說縱使同一宗不動產在同一時間進行交易，也會因為買賣雙方或仲介人員的不同而有不一樣的交易價格。而這些不同的交易價格便形成一種機率分配。（蘇文賢，2000）

雖然不動產的交易價格不能固定，而形成一種隨機分配，但我們可以

藉由觀察真實的交易價格來推論市場價值。也就是說當市場的公開交易滿足市場價值之定義時，交易價格是市場價值的不偏估計式[5]（unbiased estimator）。即：

$$E(SP)=\mu$$

三、評估價值（Appraised Value）

所謂評估價值指不動產估價師依據估價程序，對勘估標的進行估價而提出該不動產市場價值之估計。也就是說在一般正常情形下，不動產估價師接受委託而評估的是勘估標的在特定價格日期下的「市場價值」。但因存在著估價誤差，所以導致估價師評估價值也會與不動產市場價值有所偏離。產生估價偏誤的原因可能是因為估價師的主觀判斷錯誤、對影響價值的各項因素無法有效掌握、估價所需資料不夠健全完善等。

以往研究公部門評估價值是否與市場價值相符合，多係利用估價比率（assessment ratio 或 a-s ratio）來檢視。估價比率為估價師依據估價程序提出之估計價值與市場價值之比率，當估價比率越接近一，則估價越精準；反之，當估價比率越偏離一，則估價越不精準。

估價比率既然是要檢視估價師提出之評估價值的準確性，自應以評估價值除以市場價值才是。但在實際研究操作上市場價值無法直接衡量，所以只好以交易價格代替市場價值。雖然交易價格並不等於市場價值，如果斷然以交易價格代替市場價值進行研究，勢必會有所誤差。然 Paglin and Fogarty（1972）認為，交易價格是市場價值最適當的代替值，因此在其實證分析中係以交易價格的資料代替市場價值，而這樣子的作法也被日後許多研究估價比率之學者所廣為接受。（Clapp，1990）

[5] 若統計量$\hat{\theta}$爲母體未知參數θ的一個估計式，且$\hat{\theta}$的期望值等於未知參數θ，即$E(\hat{\theta})=\theta$，則稱$\hat{\theta}$爲母體未知參數θ的不偏估計式（unbiased estimator）。（程大器，2002）

欲對不動產估價師信心判斷行為進行研究，需有一套判斷標準來判定估價師是否存有過度自信。而參酌前述關於過度自信之相關文獻可知，凡自己所認知多於實際情形時即屬過度自信，但問題是要怎麼樣才能界定自己認知與實際情形之範圍大小呢？我們可由估價師評估價值與市場價值間之關係來衡量，如估價師認為自己評估之價值很準確，但實際上卻不是，則此時我們便可說該名估價師有過度自信之情形。為判斷估價師評估價值是否準確，必須有一標準值來加以衡量。此標準值就理論上而言，應採用不動產之市場價值，然由過去關於研究估價比率等估值準確性相關研究可發現，由於市場價值資料無法獲得，故研究者只好用交易價格來代替市場價值。本研究亦同樣地遭遇到無法獲得市場價值之難處，故僅能參酌相關估價比率文獻，退一步地採用交易價格作為評斷估價師是否具有過度自信之標準值。