

The Rational

Animal

[美] 道格拉斯·肯里克 著
弗拉达斯·格里斯克维西斯
魏群 译

理性动物

Douglas T. Kenrick
Vladas Griskevicius

中信出版社·CHINACITICPRESS

方案B：如果采用方案B，则有 $1/3$ 的概率救治 600 人，有 $2/3$ 的概率无人获救。

表述二：

方案A：如果采用方案A，则有 400 人会死亡；

方案B：如果采用方案B，则有 $1/3$ 的概率无人死亡，但有 $2/3$ 的概率将导致 600 人全部死亡。

熟悉这个案例的朋友，此刻应该知道两个表述基本一样。在第一种表述下，大多数人(72%)都选择了确定性更强的方案A；而第二种表述下更强调损失，则 78% 的人选择了方案B。

这个实验被认为揭示了决策中的一个重大偏差，它也挑战了理性人模型，卡尼曼等人获得诺奖也与此有关。不过本书作者却举出另一个案例：如果实验中的人数不是 600 而是 60，那么多人的决策并不会受到太多影响。其原因就在于，原始人的社交范围往往是在 100 以内，即人类的进化决定了认知规律。

再看动物精神，这一概念源自经济学家凯恩斯。席勒曾借用此概念批判亚当·斯密只知人类会理性地追求自身利益，但他却忽略了动物精神，没有考虑到人们的非理性程度或者被误导的程度。席勒认为，动物精神在现代经济学中用来指经济的动荡不安和反复无常，“有时候，我们被它麻痹；有时候它又

“人类是理性动物”这一断言来自亚里斯多德，但“人类是动物”这一断言多少令人不快，不过这股生物学的入侵潮流已经开始。20 世纪 70 年代美国生物学泰斗爱德华·威尔逊（E. O. Wilson）发明了社会生物学（Sociobiology）一词，通过《论人的本性》等著作宣称应将人性研究纳入自然科学。而英国演化理论学者理查德·道金斯（Richard Dawkins）则在其著作《自私的基因》中宣称：“我们都是生存机器”。其他以人类为主要研究目标的著作也纷纷涌现，从莫里斯（Desmond Morris）的《裸猿》到贾雷德·戴蒙德（Jared Diamond）的《第三种猩猩》，仅从书名就可见研究者的态度：要么把人类看作 193 种猴类和猿类的其中一种；要么就是把人类直接认作黑猩猩的近亲，毕竟二者基因的差异不到 2%，这倒也暗合本文开头孟子所谓的“人之所以异于禽兽者几希”的判断。

时代更迭，“经济人”所代表的内涵也几经变化，但我仍旧偏好“经济人”这一概念。我认为经济人仍构成了经济学的思维起点，经济人与理性动物的概念并非截然对立，而是左手和右手的关系。我们的认知需要更新，视角也不必拘泥于理性与非理性的思维泥淖。也正是因为这个原因，近年来我开始关注行为经济学、生物进化学等对于人类行为的研究进展，也欣然应约为这本《理性动物》作序。

换一种进化的眼光，便可以多一种视角，更好地解释（猜

第4章，我们进一步观察你的每个次级自我常犯的偏差和错误，尝试理解为什么某非洲国家的人宁愿挨饿也不接受援助。第5章，我们探讨对次级自我的理解将如何帮助我们做出更好的决策，看看为什么那些深居于亚马孙河流域没受过正规教育的部落成员竟能解决难倒了哈佛大学学生的逻辑问题。

第6章，我们观察一生中次级自我的变化，试着去理解为什么很多穷人暴富后又会破产。第7章，我们探讨为什么人们购买炫目的金质凯迪拉克汽车和呆板的绿色丰田普锐斯汽车其实是出于完全相同的原因，即使他们自己都没有意识到这一点。第8章，我们更加深入地研究男性和女性的次级自我有哪些不同，试图搞清楚为什么在某些国家男性要付出多年的收入以换得女性的陪伴，而在另一些国家中女方的家庭则要以巨额嫁妆为之购买男性的陪伴。

第9章，我们探讨故事的阴暗面——在现代社会中，那些原本是深度理性的倾向如何遭到聪明的“寄生虫”的剥削，而且这些“寄生虫”往往身着西装革履并带有真挚笑容的伪装。最后，我们挥手告别，并送你一些五颜六色的明信片，上面记录着我们这场大脑决策中心之旅的重要收获。

你的导游将是道格拉斯·肯里克和弗拉达斯·格里斯克维西斯。从某些意义上来说，我俩最后能坐在一条船上真是令人称奇。道格拉斯在纽约一个瘾君子出没的居民区长大的，似乎

偏见与生俱来 // 120

第5章 现代穴居人

大脑的逻辑缺陷 // 127

说与写 // 130

医生为何不懂数学? // 132

在自然频段上进行沟通 // 134

次级自我与生俱来的智慧

发现骗子 // 138

大数悖论 // 142

让社交型次级自我出马，消除误差 // 144

如何帮助自杀的乌龟和不理性的人类 // 147

第6章 快生速死

生活史理论 // 153

生活史的三个阶段 // 156

冒险与年龄 // 161

快对策与慢对策

高风险，无回报 // 165

约瑟夫·帕特里克·肯尼迪是理性经济人的典范。25岁时，他成为美国最年轻的银行总裁。他向某报记者夸口说：“我希望在35岁时成为百万富翁。”这在1915年可谓志存高远，因为当时的美国人均年收入只有1 000美元，一块面包的价格是9美分。然而，肯尼迪最终实现了他的远大目标——他成为华尔街的交易员，1922年仅凭一单交易就赚了650 000美元。即使在那场载入史册的股市暴跌中，肯尼迪依然好运不断（之前他恰好适时地卖出了自己持有的股票）。1933年，他再次显示出在时机把握方面无可挑剔的能力——恰逢禁酒令即将终止之际，他与帝王公司（Dewar's）签订了向美国进口酒类的条件优厚的合约。而当好莱坞电影产业蒸蒸日上时，他又与人合作创办了雷电华影业公司（RKO Pictures），其资产超过8 000万美元。

约瑟夫·肯尼迪在个人生活中也显示出其强烈的理性利

诅咒”源于“他们祖传的富有男子气概的勇猛，以致变成了鲁莽”。这当然适用于第一场悲剧——小约瑟夫之死。这位肯尼迪家族的长子当时已经执行了足够的飞行轰炸任务，原本有资格撤退，但他自告奋勇，驾驶着一架载满炸药的飞机，直接飞向一处防御森严的德国加农炮阵地。同样鲁莽的决策风格也体现在其孙辈迈克尔的身上，导致他在滑雪时莽撞地冲下一段树木丛生的山坡而意外身亡。至于特迪的汽车冲下查帕奎迪克大桥，更是随机的坏运气，当然一夜狂欢和一点儿糟糕的判断也起了推波助澜的作用。

这种糟糕的判断力理论，与当前最流行的决策理论一拍即合，即我们的判断和决策常常是有瑕疵的、不理性的。

请想象以下情形：

A君排队买电影票。当他到达售票窗口时，得知自己恰好是第100万名顾客，并因此获得了100美元的奖励。

B君在另外一家电影院排队。排在他前面的那个人到达售票窗口时，恰好是第100万名顾客，因此那个人获得了1000美元的奖励；而B君作为紧随其后的顾客，只得到了150美元的奖励。

那么，你愿意做A君还是做B君？

理性经济学家的预期是，除非你对钱过敏（就像有的人碰

们在现实世界中所做的日常选择恰恰有悖于那些冰冷生硬的理性经济学原理。

暴露我们思维缺陷的书籍和科学论文已经足够装满一个图书馆了。如果你在维基百科上搜索“认知偏见 (cognitive bias) 列表”，就会发现迄今为止专家已经确认了 97 种不同的心智缺陷 (mental defect)。不如趁坐在抛锚的 Yugo 汽车里面等待救援拖车的好空当，先让我们来了解几个好玩儿的心智缺陷吧。

首先，来看一下“赌徒谬误” (gambler's fallacy)，即人们认为过去的事件会影响未来概率的非理性倾向。比如，如果一个人连续抛 5 次硬币都是正面，那么他极有可能猜测下一次是反面，这就是赌徒谬误。这当然很愚蠢，因为无论之前发生过什么，下一次抛币的结果是正面和反面的概率都是 50%。在约翰·欧文的小说《盖普眼中的世界》(*The World According to Garp*) 中，主人公盖普就犯了这样的错误。当一架小飞机坠毁在一幢房子上之后，他立即决定购买这处物业，因为他认为另一架飞机撞上这幢房子的概率已降到了零。再比如，当他的妻子在连生了两个女孩后，又要生第三个孩子时，很多人都相信她这次“肯定”会生男孩。

其次，还有“后见之明偏见” (hindsight bias)，即得知新的信息时那种内心认为“我早就知道”的非理性倾向。在总统大选前，人们都比较相信自己支持的候选人会获胜。可是几个

生物学家认为，所有动物其大脑的设计都是为了使进化的成功率最大化，他们称之为“适应性”。进化心理学家把同样的假设应用于人类动物，但这并不意味着人类总是有意识地思考：这个选择如何能让我的繁殖更成功？但是它的确意味着，跟其他动物一样，自然选择赋予现代人大脑的决策方式，曾经使我们的祖先拥有更多繁衍后代的机会。你、我和肯尼迪家族成员的决策是基于一种发展了几千年的潜在智慧之上的，在这几千年中，我们的祖先成功地解决了生存与交换的问题。这就是说，在现代人的颅骨中，装着石器时代的大脑，其设计功能是为了适应人类祖先生活的环境，其决策方式曾经解决了人类祖先经常遇到的问题。

进化心理学家认为，古典理性经济学家和现代行为经济学家的理论都有对有错。行为经济学家的正确之处在于，我们的决策是有偏差的，虽然有时我们会做出愚蠢的选择，但这并不意味着我们的决策总是愚蠢的。而理性经济学家的正确之处在于，我们的决策也是深度理性和睿智的，但并不总是像他们认为的那样理性和睿智。

猴子与人的损失厌恶

以下哪种情况会导致你产生更强烈的情绪反应？在街上捡到了 50 美元，还是发现钱包里少了 50 美元？如果你跟大多数

过表面深入本质，关注的不是一个行为的直接原因，而是其进化功能。例如，追问某一种行为倾向曾经满足了人类祖先的哪些目的。就布朗尼而言，每当人类看到、闻到或是吃到富含糖和脂肪的食物时，其大脑就会兴奋起来。这种喜爱布朗尼的机制的存在，是因为高热量食物曾帮助人类的祖先积蓄能量，使他们得以在高营养食物经常匮乏的环境中生存下来。这就是高脂高糖的布朗尼对人类的吸引力要大于健康、低热量、无脂肪的甘蓝菜的远因。你的朋友为一块巧克力布朗尼支付了 5 美元，近因可能是她喜欢那令人愉悦的味道，而远因则是对高糖高脂食物的偏爱曾有助于战胜进化过程中关键的生存挑战。

各派经济学家和心理学家一般只关心人类行为的近因。在近因层面，人们这样做而不那样做是因为他们希望自己的主观感觉更好。人们都在努力体验快乐、幸福或满足，同时回避痛苦、悲伤或郁闷。经济学家把所有的近期目标都解释为提供“效用”（utility）。如果你问一位经济学家某人做某事的原因，答案永远是“效用”。比如，当我决定挥霍 200 美元在悉尼餐厅用餐时，你就能断定我从悉尼港的美景、美食和美酒中获得的效用，要远大于我在麦当劳吃 20 次 10 美元快餐所获得的效用。

如果你去探寻关于决策的浩如烟海的科学论著，那么找到的大多是对于人类选择近因的解释；而故事的另一半——行为的远因，则是显著缺失的。

The Rational Animal

第2章 7个次级自我

0 0

0

0

0

The Rational
Animal

同时倡导非暴力运动。例如，他站出来反对越战，尽管这使他失去了像林登·约翰逊总统这样有权有势的盟友。还有几次，他因投身于非暴力抵抗的人权活动而遭受牢狱之灾。

不过金博士对道德准则的矢志不渝并没有延伸到婚外情领域。金的朋友、同是人权领袖的拉尔夫·阿伯内西承认，这位偶像型的宗教领袖虽然已婚并有4个孩子，却是个“好色之徒”。除了跟一位女性保持着长期的婚外情，据称他还在旅行中多次和其他女性发生过短期性关系。根据传记作者戴维·加罗记载，金对自己的滥交有着强烈的负罪感，但那种负罪感并不足以改变他的行为。每当面临肉体的诱惑时，金博士总是一次又一次地把高尚的道德价值观抛在了一边。

马丁·路德·金的道德失衡是他脑中那个理性人偶尔运行失常的结果吗？抑或有其方式解释他行为的反复无常？我们认为，他患有一种常见的多重人格障碍。我们甚至不需要重新研究他传记中的证据，也不需要请教任何精神病学家就可以确诊，金至少具有7种人格。

实际上，说他患有一种“常见”形式的多重人格障碍还太过保守。多重人格对于我们来说不仅是常见的，也是普遍存在的。我们无须了解你生活中的任何具体情况，就可以断定你至少有7种人格。虽然你可能认为你的大脑中只有一个自我，但在更深的进化层面上，你实际上有很多个自我。雪上加霜的

预算中有 600 亿美元用于“安全防卫”，还有 9 640 亿美元用于“国防”。美国总人口为 3.11 亿，算起来平均每个人每年要为政府保护支付 3 294.60 美元，这还不包括你额外缴纳的供养地方警察的税额。

在同事的配合下，我们做了大量关于自我保护型次级自我的研究。我们发现，这个犹如妄想狂一般的次级自我不仅会因真实存在的危险或所感知到的身体危险而进入备战状态，就连看到陌生人脸上生气的表情、观看恐怖电影或有关犯罪事件的新闻报道时，都会产生同样的效果。而说到保安人员，在你进入一个黑暗的房间时就可以激活你的自我保护型次级自我。

在前面提到的广告研究中，自我保护型次级自我会促使我们产生融入群体的意向，也会使我们受到他人意见的影响。在另一项研究中，我们问受试者喜欢奔驰汽车还是宝马汽车。当自我保护型次级自我被激活时，他们会选择大多数人都喜欢的那个品牌。

激活内在的保安人员会让我们变得更加警惕。我们会提出这样的问题：刚走过去的那群丑八怪会偷我的东西或烧毁我的房子吗？在研究中，我们发现激活自我保护型次级自我会让受试者认为来自其他群体的人看上去都是一副很生气的样子，尽管他们的表情是完全中性的。这种警惕性的倾向和妄想症的倾向迫使人们投入资源去弥补其弱点或漏洞，并相信与大多数人

有时仅仅是个过客)。

杰弗里·米勒在其著作《求偶心理》(*The Mating Mind*)中指出,很多看似无意的行为实际上是在显示自己会是个好配偶,这类行为包括演奏音乐、写诗,甚至是在当地慈善机构做义工。

择偶型次级自我会被真实的或想象的潜在配偶激活。当我们看到充满诱惑力的广告、听到浪漫的故事,甚至是触摸到性感的内衣时,我们内在那位活跃的单身汉就会迅速跳出来掌舵。这位次级自我关注的焦点包括:有关某人是不是合适伴侣的信息、自己对于潜在配偶是否有吸引力,以及如何提高自己的魅力指数等。在之前提到的广告研究中,这个次级自我会促使人们标新立异并获得他人的关注。例如,激活这个次级自我后,男性对品牌的选择会跟大多数人的选择相反——如果他们得知其他人都选了宝马汽车,他们就会选择奔驰汽车;如果大家选奔驰汽车,他们就选宝马汽车。

择偶型次级自我的男性版本和女性版本会略有不同,但无论是男性还是女性,择偶型次级自我的行为模式都是为了增加自己在潜在恋爱对象眼中的魅力。

留住配偶型次级自我: 好配偶

对于95%的哺乳动物来说,交配游戏都是一个短期事件:

The Rational
Animal

第3章

家庭经济学与华尔街经济学

The Rational
Animal