

诺贝尔经济学奖得主丹尼尔·卡纳曼鼎力推荐！

荣登意大利、日本、韩国畅销书排行榜，
意大利畅销20万册，日本连续印刷46次。



ECONOMICS
EMOTIVELY



喜怒哀乐经济学

谁都想不到，喜怒哀乐决定着你的钱包！

精打细算是假象？喜怒哀乐，才是你决定要不要花钱的原因！
全球“情感经济学第一人”墨特里尼，独家揭秘人们喜怒哀乐的决策力，挑战你的理性极限！

（意）利玛窦·墨特里尼◎著 陈昭蓉◎译





喜怒哀乐经济学

谁都想不到，喜怒哀乐决定着你的钱包！

(意) 利玛窦·墨特里尼◎著 陈昭蓉◎译



图书在版编目(CIP)数据

喜怒哀乐经济学/(意)墨特里尼著;陈昭蓉译. —北京:
新世界出版社,2011.8

ISBN 978-7-5104-2035-1

I.①喜… II.①墨… ②陈… III.①经济学-通俗读物
IV.①F0-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 155145 号

喜怒哀乐经济学

作 者:(意)利玛窦·墨特里尼

译 者:陈昭蓉

责任编辑:余守斌 邓东文

责任印制:李一鸣 黄厚清

出版发行:新世界出版社

社 址:北京西城区百万庄大街 24 号(100037)

发行部:(010)6899 5968 (010)6899 8733(传真)

总编室:(010)6899 5424 (010)6832 6679(传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版权部:+8610 6899 6306

版权部电子信箱:frank@nwp.com.cn

印 刷:北京中振源印务有限公司

经 销:新华书店

开 本:680×980 1/16

字 数:200 千字 印 张:13.75

版 次:2011 年 9 月第 1 版 2011 年 9 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 978-7-5104-2035-1

定 价:32.80 元

版权所有,侵权必究

凡购本社图书,如有缺页、倒页、脱页等印装错误,可随时退换。

客服电话:(010)6899 8638

前 言

遇到有关经济的问题，我们经常会上当。就像史努比漫画中查理·布朗每次见到红发女孩就会脸红心跳、停止思考一样，我们的大脑也经常“热得发昏”。遇到省钱、花钱、投资这些事儿时，我们的大脑不再是合理的计算器，也无法遵循经济学教科书上的数学模型，找到“效用最大化”的解答。

平时，在我们两耳之间的“特制计算机”和我们如影随形，工作正常。可在某些时候，“中央处理器”却很迟钝，记忆力也靠不住，隐藏着超乎想象的缺陷。

非但如此，我们在日常生活中体验到的喜悦、不安、愤怒、羡慕、忌妒、厌恶等情绪，在必须下决策时，这些情绪会突然出现，迫使我们作出违反合理计算的结论。

不过大家不必担心，只要了解这一切就行了。要了解这一切，最好的办法就是亲自试试看。本书提供了许多相关的问题和案例，全面呈现了人们每天面临经济决策时所体验到的矛盾与挫败。对照这些案例和你自己的亲身遭遇，你就能理解自己是通过什么样的认知过程作出决定、大脑又是如何运作的。

了解这一切的目的，当然是要学习如何善用大脑。只要我们能学会用更好的方法增强判断力，就能成为思虑周密的消费者。

在我们所犯的错误当中，有些并不特殊，甚至可说是稀松平常；有些错误有迹可循，只要我们认清错误的真面目，就不会重蹈覆辙。举例来说，为什么薪水和年终奖金的用法会不一样？我在第一部提到人们会对相同的金额赋予不同价值。换句话说，大家习惯“在大脑里分类计算”。某一笔钱是怎么进口袋的、怎么出口袋的，都会改变那笔钱的货币价值。

大家都知道，人的眼睛会产生错觉，把假货看成真货。眼睛的错觉和认知的错觉总在无意间自然出现，使我们基于错觉直接下判断，忽略细节，偏离目标。

即使在我们眼前的是相同的信息，也会因为说明和呈现信息的方式不同，而使我们作出完全相反的选择。例如脂肪含量 5% 的酸奶比无脂肪含量 95% 的酸奶好，含有 20% 一般羊毛混纺的克什米尔毛衣比不上含有 80% 克什米尔羊毛的毛衣。

当抉择有风险的时候，我们对于风险造成的利益和损失也会有不同的衡量——相较于利益带来的喜悦，人们更在意损失带来的痛苦，所以会为了回避损失，而采取难以理解的行为，例如在危险的赌局中大胆下注。

我们每天都感到无所适从，却必须不停作决定。无论是金融专家还是医生，都不知道自己的决定是不是最好的。第二部说明了我们对于风险的看法并不单纯，对数据、几率、百分比、统计数字的看法也会受到许多事物的影响。数字并不是冰冷客观的数值，而会受到情感渲染，导致我们作出令人吃惊的不合理的结果。

更糟糕的是，我们还误以为自己知道自己不懂的事，相信自己有更强的力量和能力。简单说来，就是过于自恋。例如失败时觉得是因为自己运气不好，成功时认为是因为自己很厉害。我们总是只看见自己想看的。其实只要仔细观察，就会发现自己的主观认知和客观事实互相矛盾，可是谁也不想舍弃自己的信念和偏见。

认知心理学、神经科学、实验经济学等领域不断在研究人的决策过程，累积的研究量多得惊人。这些研究发现，“当事人的决策总能实现最大利益”的经济理论并不正确。研究也发现人们是基于什么理由、如何作出不合理的决策的。在这个研究领域，心理学家丹尼尔·卡纳曼（Daniel Kahneman）^①于2002年荣获诺贝尔经济学奖，可说是划时代的大事。本书也多处引用卡纳曼的研究成果。

人类的大脑容易过热失控，不过再怎么笨的行为总有一定的道理。我们犯的错误有许多是可以预测的。换句话说，这些行为的逻辑有别于数学逻辑，虽然不像数学那么有规律，但许多实验已经证实，这些行为的背后往往存在着思考快捷方式（详见第4章）。许多杰出的实验揭露了一连串经济学的错误，让我们得以看到无意识的认知如何作用，如何帮助我们过滤眼前的信息，以决定相应的行动。

科学家在脑和神经生物学领域也针对合理性进行了一连串的研究，我会在第三部详细介绍。该领域通常是以大脑显像技术来追踪

^①卡纳曼于1934年生于以色列，现任美国普林斯顿大学心理学教授。自20世纪70年代后期至80年代前期，他和经济学家阿莫斯·特沃斯基（Amos Tversky, 1937-1996，他是卡纳曼一辈子的朋友，也是研究伙伴）共同以实验证明，人在具有不确定性的情况下未必会采取合理的决策。他们提倡以“前景理论”（Prospect Theory）取代“期望效用理论”（Expected Utility Theory），其研究催生了“行为经济学”这门新领域。

脑内的活动。研究结果显示，人的决策行为受到相关大脑部位的神经细胞的左右，在无意识的过程和可以介入操控的过程之间，在情绪与认知之间（简单说来就是在感性和理性之间），不断进行拉锯以完成决策。

可惜感性和理性经常发生冲突，所以人们容易落入认知的陷阱，作出不合理的选择。在作决策的时候，感性总会出来捣乱，又哭又闹的时候怎么可能冷静思考？例如，明明想减肥，却在面包上涂满奶油大快朵颐。

不过，情绪机制不只扮演阻挠和干扰的角色。为了作出适当的决策，让合理性这部机器发挥功能，我们除了在理性上知道自己该做什么，还需要感性帮一点忙，扮演助手的角色。

假如人类的大脑只会以深思熟虑的方式思考，也就是只靠前额叶皮层运作（这是区分爬行类、其他哺乳类和人类的部位，也是高等认知活动的基地），那么传统经济学理论的确可以正确说明我们的决策行为。不过，假使大脑真的是这样，那么人类就不是地球上的居民了，而是 E. T. 外星人或数学能力优异却没有情感的尖耳火星人。电影《星舰迷航记》中的史巴克博士正是如此。

幸好人生和电影不一样，《喜怒哀乐经济学》比以往的经济理论更加丰富多彩、兴味盎然又充满想象力。我们的神经回路无穷无限，可以教导我们许多事。书中没有无趣的内容，只要读到最后，你一定会明白我所言不假。

利玛窦·墨特里尼

目 录

第一部 合理决策的不合理

第1章 原来大脑是这样计算的 / 2

- ◇ 忽大忽小的500元 · 2
- ◇ 选择愈多，让人愈混乱 · 6
- ◇ 问法改变，决定就不同 · 10

第2章 自相矛盾的决定 / 13

- ◇ 如何引导顾客作选择？ · 13
- ◇ 有三个选项时，人会选中间那一个 · 16
- ◇ 内心不安时，会逃避作决定 · 18

第3章 决策的错觉和陷阱 / 22

- ◇ 荒谬的偏好顺序 · 22
- ◇ 为不合理决策付出惨痛代价 · 24
- ◇ 敝帚自珍，自卖自夸 · 26
- ◇ 人有维持现状的倾向 · 28
- ◇ 为什么无法及时终止亏损？ · 31
- ◇ 赢得竞标，反而不开心？ · 33
- ◇ 被数字印象牵着走 · 35

第4章 “先入为主”的认知陷阱 / 39

- ◇ 凭直觉下判断的后果 · 39
- ◇ 错觉其实很普遍 · 46
- ◇ 不合理的思考，才是正常 · 48

第5章 换个角度，决定大不同？ / 53

- ◇ 很可能赔钱时，会变得更敢赌 · 53
- ◇ 稳赚的时候，就变得保守 · 56
- ◇ 改变提问方式，足以影响决策 · 57

第6章 为什么老是在亏钱？ / 60

- ◇ 出租车司机在下雨天提早收工 · 60
- ◇ 卖掉赚钱的股票，抱紧赔钱的股票 · 62
- ◇ 什么事现在不做，以后会后悔？ · 64

第7章 有关金钱的错觉 / 70

- ◇ 你真的注重实质收入，胜过账面收入吗？ · 70
- ◇ 薪水少不要紧，重点是不能比同事低 · 74
- ◇ 损失10万元的失落，大过赢得10万元的喜悦 · 77

第二部 其实我们不了解自己

第8章 同样是风险，感受大不同 / 84

- ◇ 找出自相矛盾的答案 · 84
- ◇ 情绪影响对数字的判断 · 87
- ◇ “1%”和“每100人之中有1人”的差别 · 90
- ◇ 杯子小一点，感觉分量比较多？ · 92

第9章 和风险拉锯 / 97

- ◇ 相对风险比绝对风险更耸人听闻 · 97
- ◇ 搞懂统计数据，认清事物本质 · 100

第10章 高估自己的判断力 / 104

- ◇ 愈专业，愈容易自以为是 · 104

- ◇ 自大造成的陷阱 · 106
- ◇ 成功是自己了不起，失败是因为别人不好 · 109
- ◇ 人只看得见自己想看的 · 112

第11章 经验会作怪 / 117

- ◇ 高谈阔论的“事后诸葛” · 117
- ◇ 事后的归因，影响客观的判断 · 120

第12章 投资人的心理 / 123

- ◇ 一味追求低风险，不见得风险就低 · 123
- ◇ 对过去表现良好的股票过度乐观 · 125
- ◇ 投资自己熟悉的企业，有什么不对？ · 127
- ◇ 愈清楚情况，投资愈顺利？ · 128
- ◇ 积极买卖，造成亏损 · 130

第13章 预测将来 / 133

- ◇ 既有经验影响对未来的判断 · 133
- ◇ 买卖股票难免感情用事 · 135

第三部 喜怒哀乐的决定力

第14章 盈亏的游戏 / 140

- ◇ 与人交手时的心理战 · 140
- ◇ 合作博弈 · 143
- ◇ 理论和实际的差距 · 145

第15章 会发怒的神经元 / 149

- ◇ 大脑痛苦的时候 · 149
- ◇ 了解别人的想法，再决定自己的做法 · 152

◇ 伸张正义的复仇带来快感 · 154

第16章 看穿人心的镜像游戏 / 159

◇ 以神经生物学解释金钱游戏 · 159

◇ 同理心来自镜像神经元 · 161

◇ 道德判断的两难，大脑怎么说？ · 164

第17章 情感与理性的角力 / 170

◇ 理性是有极限的 · 170

◇ 情感是不可或缺的助力 · 173

◇ 人与鸽子的相似处 · 177

第18章 太有人性的大脑 / 183

◇ 情感如同不易驾驭的黑马 · 183

◇ 刷卡付费减轻了神经系统的痛苦 · 188

◇ 合理决策的人，能妥善操控情感 · 192

结 语 懒人经济学

◇ 决策何须太费力 · 198

◇ 自动反应的陷阱 · 201

◇ 认清自己的极限 · 207

Economia Emotiva

第一部

合理决策的不合理

第1章

原来大脑是这样计算的

金钱的价值在我们心目中并不是绝对的。
我们会自行赋予金钱相对的价值，
而这是受到经验和情绪所影响的。

◇忽大忽小的500元

谈到钱，无论金额大小，大家总会精打细算，不过我们却常常在不经意间作出矛盾的判断。

大家可能以为我们脑中的账本算得很精确，其实不然。大脑会从不同角度去解释同一笔交易的意义，有时候解释的方式很独特，有时候则非常令人费解。

先来看一则例子。



今天是星期六，你最喜爱的一场音乐会将在晚间举行。

你满怀期待来到音乐厅，就在快走到入口的时候，你发现自己竟然把6000元的昂贵门票弄丢了！

此时，你会怎么办？你会重新买一张票吗？

(你可以全面考虑，不过请诚实回答。如果你不喜欢音乐会，也可以想象自己是去看体育比赛或演唱会。)

问题2

与问题1相同，你来到音乐厅的入口，不过这次并不是把票弄丢。你还没有买票，却发现上衣口袋里的6000元竟然不见了！

此时，你会怎么办？你会掏钱买票吗？

几乎所有的人在第一种情况下都会选择不重新买票，可是在第二种情况下却会去买票。

从经济学的观点来看，当事人在这两种情况下所面临的是同样的难题——都是损失6000元，都是要不要听音乐会的问题，但为什么在这两种情况下给出的答案却恰恰相反呢？

问题3

现在正逢圣诞购物折扣季。你出门去买那部自己一直想要的手机。到了店里，你看到手机标价3000元。你正要付钱，同行的朋友却告诉你，距离这儿10分钟远的另一家店，同一款手机只要2500元。

你会怎么办？你会改去比较便宜的那家店买吗？

问题 4

与问题 3 相同，不过这次你是去买电视机。在第一家店，你想买的电视机标价 80000 元。你朋友跑来告诉你，距离这儿 10 分钟远的另一家店，同一款电视机只要 79500 元。

你会怎么办？你会改去比较便宜的那家店买吗？

几乎所有的人在第一种情况下都会改去比较便宜的那家店，可是在第二种情况下却选择在第一家店购买。换句话说，对大多数人来说，金钱未必时时具备同等的价值。

相同金额的钱，在不同情况下却有不同的价值。以刚才的例子来说，问题的实质其实相同，都是只要走 10 分钟路就能节省 500 元钱。可是对我们来说，买手机可以省下 500 元和买电视机可以省下 500 元，两者的差别很大。

500 元就是 500 元，但为什么在不同的情况下价值会变得不同呢？这到底是怎么一回事？

根据观察，人们往往会把金钱分成各种类别，也就是会区分金钱的来源为何、怎样累积，以及如何使用。每个人都是以自己独特的方式在脑中计算的，只不过此时计算所用的数学思维和我们在学校学到的数学思维截然不同。

观察大脑的计算方式可以发现，人们会视情况不同而赋予同等数额的金钱不同的价值，于是所作的选择就显得互相矛盾。

在上述音乐会的例子中，许多人在第一种情况下（弄丢 6000 元的门票），会把这个损失列入娱乐类别（也就是为了让自己心情愉悦的花费）。当门票不见了，如果重新买一张，那么第二张的票

价就必须列入娱乐类别的支出。这时候，问题就变成“要不要为了娱乐而支付总计12000元的门票。”若只是为了短暂的娱乐，这笔钱并不算少，于是许多人在反复衡量之后，宁可放弃去音乐会享受美好时光的机会。

第二种情况则不同。在大脑的计算中，没有指定用途的6000元现金的丢失，与购买门票的6000元属于两种不同的类别。许多人在丢失现金的情况下并不排斥掏钱去买票，因为他们觉得自己只花了6000元听音乐会。当然，一想到自己弄丢了与票价相等数额的钱，也会泄气和自责，但还不至于因此放弃听音乐会，毕竟这两笔钱属于不同类别的支出。

至于买手机和电视机的例子则说明，到另一家店购买（手机或电视机）可以省下的金钱的价值，会随着选购物品的总价而改变。买3000元的手机所省下的500元，比起买80000元的电视机所省下的500元，显得更有价值。

换句话说，金钱的价值在我们心目中并不是绝对或抽象的。我们会自行赋予金钱相对的价值，而这是受到经验和情绪所影响的。例如在尘封已久的外套口袋里意外找到的年终奖金，其价值一定有别于自己汗流浹背赚来的血汗钱，两者后来被花掉的方式当然也会有所不同。

教科书费用、体育比赛门票、舞台剧门票、滑雪旅行费用、买彩票和股票的钱，等等，这些都被归入不同类别，分开计算。而且我们也看到，许多人在动用大笔存款购买贵重物品时，对金额的尾数连看也不看一眼，可是去超市购物时，却又变得斤斤计较，拼命挑选特价商品。

美国芝加哥大学经济学家理查德·泰勒（Richard Thaler）^①通过实验，观察人在消费行为中衡量金钱的种种心理现象。那些支持传统经济理论、相信“金钱价值不变”的人，对泰勒所主张的理论不以为然。因为他们认为，买彩票中奖的 5000 元、辛苦工作赚来的 5000 元、继承遗产获得的 5000 元，其价值理应相等。

然而事实上，我们的大脑在思考金钱价值时未必依循经济理论。其实，这种现象层出不穷，有时甚至令人伤透脑筋。当“金钱的价值高低视情况而定”时，就代表着我们赋予了金钱相对的价值。这可以用来解释为什么我们喜欢花钱，却讨厌存钱。

◇选择愈多，让人愈混乱

在必须作选择的时候，大脑为了保持平衡，总会设法找理由解释，以证明自己的选择正确无误，然而最后却往往导向我们刚才所提到的不合理思考。此时的大脑运作就像传统集市中的交易——一件物品有多种价格，而每一笔交易都各有道理。

为了在诸多交易中保护自己，我们必须有宽阔的视野和坚定的选择标准，才不致轻易受人摆布。身处在传统集市般的各种场合，我们会尽量让自己不受交易对手的策略所影响。不过，即使我们想方设法地证明自己的选择正确无误，毕竟还是会有极限，而大脑也会逐渐陷入混乱。

^①泰勒著有《赢者的诅咒——经济生活中的悖论与反常现象》一书，深入探讨了经济生活中广泛存在的各种反常现象，开拓了现代经济学研究的新领域，是行为经济学和行为金融学的经典著作。