

The Impulse Factor

小心谨慎不一定万无一失

冲动冒险也不一定误大事

专业决策师帮你改善决策品质

提高生活满意度

献给
世界上17.5亿
爱冲动的人

美国
书讯最佳
图书奖

冲动

如何成就你的决策

[美] 尼克·塔斯勒 (Nick Tasler) 著 覃薇薇 译

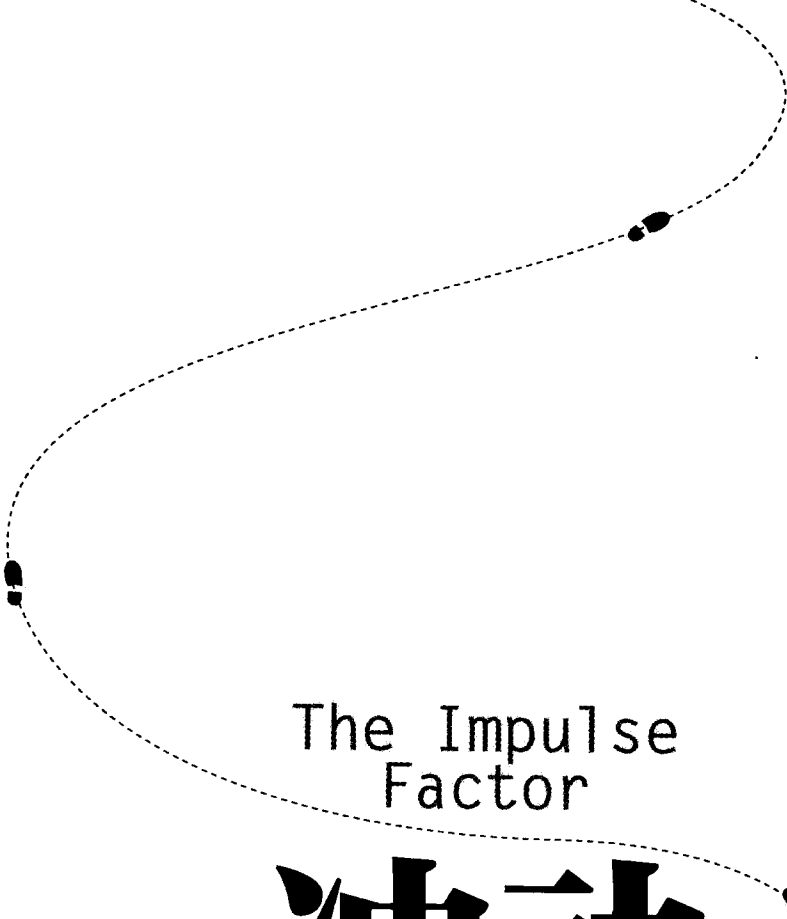
超值赠送

在线冲动测评密码

获取你的冲动指数
了解自己的决策类型



中国人民大学出版社
China Renmin University Press



The Impulse
Factor

冲动

如何成就你的决策

[美] 尼克·塔斯勒 (Nick Tasler) ◎著

覃薇薇 ◎译

中国人民大学出版社
·北京·

图书在版编目 (CIP) 数据

冲动：如何成就你的决策 / (美) 塔斯勒著；覃薇薇译. —北京：中国人民大学出版社，2011

ISBN: 978-7-300-14523-5

I. ①冲… II. ①塔… ②覃… III. ①决策学—通俗读物 IV. ①C934-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 215027 号

冲动：如何成就你的决策

[美] 尼克·塔斯勒 著

覃薇薇 译

Chongdong: Ruhe Chengjiu Nide Juece

出版发行	中国人民大学出版社		
社 址	北京中关村大街31号	邮政编码	100080
电 话	010-62511242 (总编室)	010-62511398 (质管部)	
	010-82501766 (邮购部)	010-62514148 (门市部)	
	010-62515195 (发行公司)	010-62515275 (盗版举报)	
网 址	http://www.crup.com.cn		
	http://www.ttrnet.com (人大教研网)		
经 销	新华书店		
印刷厂	北京中印联印务有限公司		
规 格	170 mm × 230 mm 16开本	版 次	2011年11月第1版
印 张	14 插页2	印 次	2011年11月第1次印刷
字 数	167 000	定 价	39.80元

版权所有

侵权必究

印装差错

负责调换

常常阅读我们图书的读者一定都记忆犹新，2008年以前出版的图书中，都放置了一篇题为“一切为了您的阅读体验”的文章，文中所谈，如今都得到了读者的广泛认同，也得到了出版业内同行的追随。

在我们2008年以后的新书以及重印书中，读者会看到这篇“一切为了您的阅读价值”；而对于我们图书的新读者，我们特别在整本书的最后几页，放置了“一切为了您的阅读体验”的精编版。今后，我们将在每年推出崭新的针对读者阅读生活的不同设计和思考。

★ 您知道自己为阅读付出的最大成本是什么吗？

★ 您是否常常在阅读过一本书籍后，才发现不是自己要看的那一本？

★ 您是否常常发现书架上很多书籍都是一时冲动买下，直到现在一字未读？

★ 您是否常常感慨书籍的价格太贵，两百多页的书，值三十多元钱吗？

✎ 阅读的最大成本

读者在选购图书的时候，往往把成本支出的焦点放在书价上，其实不然。**时间才是读者付出的最大阅读成本。**

阅读的时间成本=选择图书所花费的时间+阅读图书所花费的时间+误读图书所浪费的时间

✎ 选择合适的图书类别

目前市场上的**图书来源**可以分为**两大类，五小类**：

1. 引进图书：引进图书来源于国外的出版公司，多为从其他语种翻译成中文而出版，反映国际发展现状，但与中国的实际结合较弱，这其中包括三小类：

a) 教科书：这类书理论性较强，体系完整，但多为学科的基础知识，适合初入门的、需要系统了解一门学问的读者。



b) 专业书：这类书理论性、专业性均较强，需要读者拥有比较深厚的专业背景，阅读的目的是加深对一门学问的理解和认识。



c) 大众书：这类书理论性、专业性均不强，但普及性较强，贴近现实，实用可操作，适合一门学问的普通爱好者或实际操作者。

2. 本土图书：本土图书来源于中国的作者，反映中国的发展现状，与中国的实际结合较强，但国际视野和领先性与引进版相比较弱，这其中包括两小类，可通过封面的作者署名来辨别：



a) “著”作：这类图书大多为作者亲笔写就，请读者认真阅读“作者简介”，并上网查询、验证其真实程度，一旦发现优秀的适合自己的作者，可以在今后的阅读生活中，多加留意。系统地了解几位优秀作者的作品，是非常有益的。

b) “编著”图书：这类图书汇编了大量图书中的内容，拼凑的痕迹较明显，建议读者仔细分辨，谨慎购买。

老 阅读的收益

阅读图书最大的收益，来自于获取知识后，应用于自己的工作和生活，获得品质的改善和提升，由此，油然而生一种无限的**满足感**。

业绩的增长



一张电影票

职位的晋升



收益



花费



一顿麦当劳

工资的晋级



一本书



一次打车费

更好的生活条件



两公斤肉

你是冲动的决策者吗

1. 你会选择哪一个？

- A. 你有机会去英国、法国、意大利玩三个礼拜而且全程免费。用抛硬币的方式来定输赢。如果是“人头”，你就可以去旅行。而如果是“字”，你就失去这次机会。
- B. 你可以去意大利玩一个礼拜，全程免费。

答案及分析见第3章

2. 你会选择哪一个？

有两种彩票，每种彩票都有可能赢得0~200美元。

- A. “机会均等彩票”，每种金额的彩票数量都一样。赢得0美元的机会与赢得10美元、100美元、200美元的机会一样多。
- B. “尖峰”彩票。1~200美元这两端的彩票数量很少，但金额越靠近中间，彩票的数量就越多。

答案及分析见第3章

3. 你会选择哪一个？

有两种游戏可以参加。

- A. 肯定赢500元。
- B. 50%可能性赢1 000元，50%可能性什么也得不到。

答案及分析见第4章

The Impulse Factor

我们为读者设计出了一套冲动因素的测试题，答题者可以通过测试了解自己有什么样的决策倾向，然后有效地运用它。我们从已有数据库中精挑细选出各种各样的主题问卷，考查包括一般的领导者才能、情商、有影响力的技能和人格等方面的内容。

我们尝试从不同的角度来界定一个人的决策倾向，比如开始部分的一些题目就是询问答题者如何评价自己、如何评价周围的人，以及如何看待出现的困难。冲动因素的测试并不是等级式答题，也不是传统的 ABC 选项答题。这个测试的目的是让你了解自己的决策倾向。

为了完成冲动因素的测试，你需要在封套背面寻找一个九位数的代码，然后登陆 <http://www.theimpulsefactor.com>，输入这个代码后就可以开始测试了。完成测试后，你立刻就可以看到自己的测试结果。之后你也可以继续使用这个代码登陆，再次阅读你的测试结果。

不过，我们建议您读完本书第一部分再做这个测试，当然急性子的你也可以现在就开始。

生而知之者，上也；学而知之者，次也；困而学之，又其次也；
困而不学，民斯为下矣。

——《论语》

自本书在欧美首次出版以来，就引起了极大的争议。书中关于快速决策的建议不仅对于那些“急性子”们有用，对“保守派”的个人创新也大有裨益。从我们的研究结果来看，人群中大约有 1/4 的人属于潜在冒险主义者 (Potential Seekers)，许多人对他们的评价是反面居多的，人们甚至认为这 1/4 的人十分危险；剩下的多数人被称为风险管理者 (Risk Managers)。我相信，对快速作决断持有疑虑的风险管理者读完本书之后会以全新的观点看待冲动，你们会看到个人决策如何在生活、工作以及社会中发挥作用。

不论是中国人还是美国人，东方人还是西方人，都具有两种截然不同的决策倾向。正如地球上的每个人，从北京到波士顿，一出生就佩戴着一副偏振片眼镜，其中 3/4 的人能够通过镜片看清周围的险境，而 1/4 的人却通过镜片看到四周潜在的奖赏。我们每个人每天都戴着

不同的眼镜，所以即使是追求共同目标的两个工作搭档，虽然他们处在同样的情境之中，听到老板同样的指示，但是他们做出的决策却全然不同。遗憾的是，不同的决策常常被认为是下属不服从的结果，或者被认为是与上级沟通不善所造成的。可事实上，导致出现完全不同结果的原因其实是下属戴着不同的眼镜罢了。

不管你在处理某项工作时是上级还是下属，如果你不了解这两种不同的决策倾向，就不可能做出更好的决策，更不可能帮助别人做出好决策；如果人们不了解这两种不同的决策倾向，家庭、团队和公司就有可能面临分崩离析。

本书不是鼓吹冒险，也不是教你如何躲避危险。本书的核心围绕一个世界人民共同追求的目标：发展。决策使我们趋向于一个整体。有人认为东方人不善于接纳这样一个观点：冲动的个性有利于团队或者能够造福社会。实际上我们的研究结果确实表明，只有在西方文化背景下的男性，他们的事业成功与冲动的个性才有联系。然而与此同时，我们也发现了一个很有趣的结果：尽管美国男人倾向于冒险并获得了更多的回报，但中国人并没有因为冒险而受到惩罚，也并没有因为谨慎而获得奖赏。事实上，在东方文化背景下，谨慎的人和冲动的人的决策行为并没有太大差异。于是我们可以得出结论：美国人比中国人更看重风险背后的价值。但是在当今经济社会中，中国人比任何人都看重“发展”。

发展，是人类共同的价值观。尽管文化背景不同，但是对于具有远见卓识的人们来说，他们想要为子孙后代谋福祉只有一个途径——一次只做一个决定。我想起一位亚洲商界精英曾经说过：“没有刹车的车子犹如脱缰的野马，但没有油门的车子又不能向前飞驰。”

我建议，你在阅读本书时敞开自己的心扉，在故事中寻找自我，

感同身受。最重要的一点——要反思自己将来该如何改善决策。我写本书的目的就是为了指引大家反思自我。如果你愿意，我建议你不仅要反思所做的决策，还要反思那些没有做的决策；反思你的家人或是同事所做的决策；反思你的将来可能会发生的事情；反思你渴望自己的事业能发展到什么程度。一次做一个决定，才能不断进步。反思是保证你的决策取得最佳进展的有利武器。

推荐序

Factor

特拉维斯·布莱德伯里（Travis Bradberry）博士

《EQ 关键报告》合著者

冲动在我们的生活中扮演着十分重要的角色，它能迅速地成就一个人，也能轻易地毁掉一个人。但令人不解的是，关于冲动的研究却少得可怜。我们都知道冲动的人是什么样子的，毕竟他们在人群中显而易见。我们大多数人都能回想起，某个平素超级理性的人竟然因为冲动的本能而表现得像个傻瓜。为什么他会这样呢？为什么有些人总是很冲动呢？我们可以从大学的研究中或是学术期刊上了解到什么是冲动，但是我们还是不清楚冲动对自己一生的影响有多大。

直到本书的作者尼克·塔斯勒的出现。

尼克是那种当你参加晚宴时，你最希望他会坐在你身边的人。他幽默诙谐而且十分有包容心。他热衷于探讨人们的所思所行，无论好坏，他都乐意与你分享他的想法——让你感觉自己活着真好。他会影响你看待世界的方式，进而影响你看待自己的方式。而最终，你看待世界和自己的方式都会变得更加美好。

在本书中，作者塔斯勒把一个令人费解的概念变成了对事物运作方式的探索。他从一个新近发现的多巴胺基因开始讲起，这个基因在5万年前就发生了突变。在5万年前，人类开始从非洲迁徙、创造音乐、艺术和现代文明。在我们翻阅之际，他向我们呈现了一场不可思议的旅程。其中充满了引人入胜的故事：加拿大雪山的惊险逃生、荷兰的郁金香热、为什么晚饭结账实行AA制总是事与愿违……塔斯勒用生动的例子阐明了冲动在我们工作和生活的方方面面都起到重要的作用。突变的多巴胺基因直至今日依然存在。在人群当中大约有1/4的人携带这种基因，他们有的是注意力缺陷多动障碍儿童，有的是酒鬼。按常识来说，冲动总是带来负面影响。但事实上，这种基因带来的影响并不全是负面的。它也能激发出像明星企业家、前卫音乐人和艺术家，以及新浪潮的引领者这样的人。

本书试图教会你一点：只有认识自己，才能征服这个世界。你从本书学到的知识尤为关键，你的视野和努力决定了你的最佳表现。我经过研究发现，当一个人越了解自己，他对自己的生活就会越满意，他就越容易实现自己在工作和家庭中的目标。了解自己，并不是要你去挖掘内心深处的秘密或潜意识动机，而是要你弄清自己所思所行背后直接客观的根本原因。那些对自己了如指掌的人，有83%都是职场高手，而职场菜鸟中只有2%的人了解自己。可见，自我认识影响深远，因为它使我们认清局势，把握时机，同时它又能使我们了解自己性格中的局限性，从而降低不利因素造成的影响。

对自我认识的需要从未如此强烈。在《EQ关键报告》(*Emotional Intelligence Quick Book*)中，我和合著者发现，一种情绪传染病正在大肆蔓延。我们发现只有36%的人算是非常了解自己的，而大约70%的人不擅于处理冲突和压力。这本报告书的畅销帮助了人们了解自己、

解决问题，但问题的最终解决却仍然任重道远。我们生活在一个被错误观点霸占着的社会：心理学是用来解决问题的，所以我们误以为只有当面临危机时，才有必要了解自己。在生活中，我们一旦遇到压力，就会选择逃避。全面认识这一点对于我们很有帮助。我们越了解自己的优缺点，就越能利用这些优缺点发挥自己的潜力。

本书可以治愈我们仍旧无从避免的情绪传染病。它是一本让你爱不释手读到深夜，放回书架时仍会掩卷深思的读物。冲动绝不仅仅是在我们性命攸关的时候才起作用的，它在我们所做的每一个决策中，都发挥了作用。尼克·塔斯勒提出了情境型冲动的理论，阐述了冲动在决策背后的运作方式。按照他的建议来做，每天你都能做出更好的决策。

目录 Contents

引言 追求刺激的冒险王 /001

第一部分 谁动了你的决策

- ① 人类从非洲迁徙出去是生活所迫，还是追求刺激？
- ② 为何衣食无忧的白领律师晚上变身狂野格斗士？
- ③ 超速驾驶，谨慎投资，哪个才是真正的比尔·盖茨？
- ④ 12 美元的三明治，40 美元的龙虾 AA 制点哪个更划算？
- ⑤ 削减通胀提高失业率的勇敢政客，保持现状的无力政员谁能当选总统？

第 1 章 追溯冲动的起因 /013

第 2 章 好冲动和坏冲动 /031

第 3 章 趋吉避凶的本能 /047

第 4 章 被从众心态干扰的决策 /063

第 5 章 害怕失去惹的祸 /081

第二部分 你是“潜在冒险主义者”， 还是“风险管理者”

- ② 100%肯定获利1 000美元，50%可能性获利2 000美元，
你会选择哪一个？
- ② 无论危险与否，你都会义无反顾地勇于尝试新鲜事物吗？
- ② 在做决策之前，你是会三思而后行，还是不假思索就行动？

第6章 潜在冒险主义者 /099

第7章 风险管理者 /133

第8章 求取平衡 /167

后记 奇思妙想也能付诸实践 /193

译者后记 /203

追求刺激的冒险王

1994年2月，在位于加拿大西部的艾伯塔省，一辆搜救队的雪地车从平彻克里克山脚呼啸而过。这支经验丰富的搜救队接到紧急任务，有3名游客在南郊的某个地方失踪了，他们分别是巴林顿、泰勒和森山。他们从前天晚上驾着雪地车出门之后就一直没有回家，焦急万分的家人向当地搜救队紧急求救。库萨克是西堡山附近搜救队的队长。当晚刮起了暴风雪，第二天清晨的西堡山随时有雪崩的危险。库萨克之前就派出所有队员出外巡逻，因此他只好召集一支由布鲁德带头的民间志愿者协助救援。布鲁德很快组织了当地14名志愿者展开搜救。几个小时不到，他们就找到了失踪的游客。为了庆祝搜救任务顺利完成，8名队员离队跑出去玩。在阴霾的正午时分，一群士气高昂的队员全副武装，驾着雪地车全速飞奔。由于整个周末都在下雪，路面堆积了近25厘米厚的积雪。车轮压过的地方顿时雪花四溅。

接近中午时分，8名队员在山脚下的废矿场前停了下来。

他们面前是一块平地连着长长的斜坡。对于玩雪地车的发烧友来说，这无疑是一桩诱惑。车友们兴致勃勃地想玩一个叫做“锤头”（Hammer-Heading）的冒险游戏。锤头游戏其实就是用雪地车爬山，车手先在平地上使劲加足马力，然后车子一直往斜坡上猛冲。车子冲得越高，证明车手的技术越高超。任何一名玩雪地车的发烧友都知道锤头游戏非常刺激。但这项刺激运动却极易引来雪崩，毕竟累积的雪层承受不了千军万马的压力。

雪崩是最为变幻无常的自然灾害之一。与其他自然灾害的肆虐程度不同，雪崩是由人为直接破坏造成的。大规模的强降雪侵袭了整面山坡，旧的积雪还没来得及融化，就已经被刚刚下过的冰雪覆盖了。表面看过去厚重的积雪层其实一点儿也不结实。滑雪爱好者把这种不牢固的积雪层称为“新鲜粉层”。滑雪者和雪地车车手在雪层里陷得越深，就证明谁的技术越高超。显然，这样做的后果极可能引来雪崩。被冰雪覆盖的斜坡是最好的竞技场，但这也意味着有可能因为一时错误的举动而招来横祸。根据以往经验，加拿大的搜救队很快掌握了这条重要线索。

平彻克里克是一个堪称死亡三角区的度假小镇。加拿大每年有3/4的雪崩都发生这个地区，搜救队队员十分清楚这里会有雪崩发生的危险。

然而，明知风险的玩家仍然对锤头游戏恋恋不舍。此刻，8名搜救队员的雪地车在库特尼落基山腰处停了下来。这里正是雪地车发烧友玩锤头游戏的理想地点。锤头游戏是顶级刺激的极限运动，对于他们来说，这样的地理条件是可遇而不