

四大诺贝尔经济学奖得主联袂推荐

荣登《纽约时报》、《华尔街日报》、《出版人周刊》畅销书排行榜！

著名经济学家**梁小民**专文推介！ 亚马逊网站商业**畅销书第1名**！



“这将是未来几年最有影响力，也最常被人们讨论的一本书。”

[美] 丹·艾瑞里◎著

有用、时髦、轻松的行为经济学！

让消费者喜不自禁、营销商惊慌失措的经济学！

回答传统经济学解释不了的生活秘密！

# 怪诞行为学



中信出版社  
CHINA CITIC PRESS

Predictably Irrational  
The Hidden Forces That Shape Our Decisions

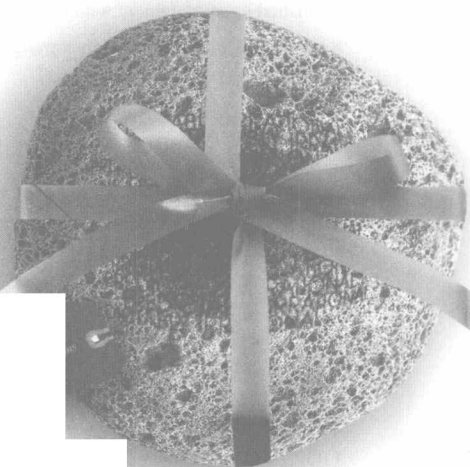
# 怪诞行为学

| Predictably Irrational

The Hidden Forces That Shape Our Decisions

[美] 丹·艾瑞里◎著

赵德亮 夏蓓洁◎译



中信出版社  
CHINA CITIC PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

怪诞行为学 / (美) 艾瑞里著; 赵德亮, 夏蓓洁译. —北京: 中信出版社, 2008.10

书名原文: Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions

ISBN 978-7-5086-1279-9

I. 怪… II. ①艾… ②赵… ③夏… III. 经济学—通俗读物 IV. F0-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 100303 号

PREDICTABLY IRRATIONAL by Dan Ariely

Copyright © 2008 by Dan Ariely

Published by arrangement with the Ariely Family LLC c/o Levine Greenberg Literary Agency, Inc.

Simplified Chinese translation copyright © 2008 by CHINA CITIC PRESS

ALL RIGHTS RESERVED.

## 怪诞行为学

GU Aidan XINGWEIXUE

著 者: [美] 丹·艾瑞里

译 者: 赵德亮 夏蓓洁

策 划 者: 中信出版社策划中心

出 版 者: 中信出版股份有限公司 (北京市朝阳区和平街十三区 35 号煤炭大厦 邮编 100013)

经 销 者: 中信联合发行有限责任公司

承 印 者: 北京牛山世兴印刷厂

开 本: 787mm × 1092mm 1/16 印 张: 17.25 字 数: 180 千字

版 次: 2008 年 10 月第 1 版 印 次: 2008 年 10 月第 1 次印刷

京权图字: 01-2007-5171

书 号: ISBN 978-7-5086-1279-9/F · 1425

定 价: 39.00 元

### 版权所有 · 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。

服务热线: 010-84264000

<http://www.publish.citic.com>

服务传真: 010-84264033

E-mail: [sales@citicpub.com](mailto:sales@citicpub.com)

[author@citicpub.com](mailto:author@citicpub.com)

推荐序

## 解释非理性行为

梁小民

那是三十多年前，我在东北林区工作。有一天，当地商店的经理来找我说：“咱们店里的白糖卖不出去，眼看快到夏天了，再卖不出去就要变质。你是学经济的，能不能给我想个办法？”我知道，虽然当年物质短缺“要嘛没嘛”，但林业局用木材换了不少白糖，当地人吃糖并不多，糖并不缺。我想了想，告诉他，你在商店门口贴个告示，写上“本店新进白糖一批，每户限购两斤，凭本购买，欲购从速，过期不候”。告示贴上之后不久。白糖就卖完了，甚至还有人求他多批几斤。

读完《怪诞行为学》我才知道，其实我是做了一个行为经济学的实验。在不缺白糖的情况下，夏天之前买白糖并不理性。但在物质短缺的格局下，人们总喜欢储备物品（当时我管家，各种短缺的物品，如白糖、肥

皂、洗衣粉等都有为数不少的储备)。讲自由购买，他会觉得供给多，不购买；讲凭本限购，他就会觉得供给有限，即使不需要也要买。何况可以凭本买是一种权利，放弃这种权利是一种损失。把滞消的东西作为限量购买的东西，人们就会有这种非理性的购买行为。《怪诞行为学》也提到了类似的事例。

经济学总是假设人是理性的，会自觉不自觉地按成本-收益原则来行事。绝大多数情况下也的确如此。但这个世界上还有大量用理性经济学原理无法解释的现象。例如，一个青年人原本希望三年内拿到10万元年薪，结果三年内达到年薪30万，可是为什么当他知道他的同学年薪31万时，自己却对年薪不满意了？一种无人过问的黑珍珠为什么与其他价格高昂的珠宝放在一起时，变得身价数十倍？人们为什么愿意接受对自己毫无用处的赠品，甚至为此花很大力气去抢或者排队？为什么人们不挣钱干活高兴，干活挣钱反而不高兴？为什么性兴奋时会选择一些极危险的行为？为什么我们总是“言而无信”，做不到许多该做，而且自己承诺的事情？为什么我们会高估自己的一切？为什么面临多种选择时，我们反而会迷失主要目标？相同的阿斯匹林，为什么50美分的管用，1美分的就不管用？等等。

行为经济学正是要解释这些问题的。行为经济学是从心理学的角度来解释人的行为，是心理学与经济学的结合。它对人类各种行为的解释比传统的经济学更微妙、更复杂，也更现实。经济学的成本-收益原理解释不了上述各种奇怪的现象，但行为经济学给出了令人满意的答案。行为经济学要通过大量的实验来证明自己的结论，因此又被称为“实验经济学”，对这门学科作出贡献的马修·拉宾(Matthew Rabin)获得2001年美国经济学会颁发的克拉克奖，而对这门学科作出开拓性贡献的美国普林斯顿大学教授丹尼尔·卡尼曼(Daniel Kahneman)和乔治-梅森大学教授弗农·史密斯(Vernon Smith)则获得2002年诺贝尔经济学奖(他们已超过获得克拉克奖的年龄40岁)。诺奖委员会对他们的评价是“把心理学研究和经济学研究有效地结合，从而解释了人们在不确定条件下如何决策”以及“发展了一整套实验研究方法，尤其是在实验室里研究市场机制的选

择性方面”。

我们的现实生活中也有大量非理性现象，尤其在不确定的转型时期，这种现象更多。如前一段股市的暴涨和这一段的股市暴跌，深圳房市的暴涨和暴跌，自杀人数的增加等等。因此，行为经济学对转型的中国不仅有理论意义，而且有更多的现实意义。但是，要让普通人去读卡尼曼和史密斯的原著和论文，还是太难了，甚至连中国学者写的介绍行为经济学的著作（例如，董志勇编著的《行为经济学》），也难以读下去。但是，每一个人都可以轻松地读完《怪诞行为学》。

《怪诞行为学》的英文原文是“Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions”，直译出来是“可预期的非理性：形成我们决策的背后力量”，能更确切地反映出这本书的内容，当然改译之后也不失原意，而又能吸引眼球。这本书用实验的方法解释了各种我们司空见惯而又不能解释的现象。它并不是一本介绍行为经济学的纯理论或学术著作。它从我们常见的一些现象入手来介绍行为经济学的基础内容与方法，读起来妙趣横生。读完之后，你会觉得自己对人类行为的理解进入了一个认识的新领域。它兼备了畅销书的知识性和趣味性。译文也颇为准确、通畅。

许多人都喜欢在机场买一本闲书看。当然，你可以选择《驻京办主任》之类的反腐小说，也可以选择《鬼吹灯》之类的盗墓小说，还可以选择《暗算》之类的反特小说。现在我要建议你选择一本《怪诞行为学》这样的经济学普及作品，一定会收获更大，而且读起来比那些书更有趣。

Handwritten signature and date: 89.6

## 引言

# 飞来横祸改变了我的一生

很多人对我说，我观察世界的方式异乎寻常。人们在日常生活中，时时要做各种各样的决定。在我二十多年的科研生涯里，乐此不疲的就是要搞清楚影响这些决定的真正（而不是人们想当然的那些）因素，这种探索给我带来无穷的乐趣。

我们常常暗下决心节食、锻炼身体，但是只要看到甜点小推车一过来，我们的决心就消失得无影无踪。你知道这是为什么吗？

我们有时候兴致勃勃地去购物，买回来一大堆东西，却放在家里用不上。这是为什么呢？

头痛的时候，我们花 5 美分买的阿司匹林吃了不见效，可是花 50 美分买的阿司匹林却能立竿见影。这又是为什么？

工作之前让员工背一下《圣经》十诫，

大家就能比较诚实，起码在刚刚背完的时候是这样。如果没这样做，不诚实现象就很多。这又是为什么呢？换言之，为什么荣辱规范可以减少工作场所不诚实现象？

读完这本书你们就可以知道这些问题的答案，还有其他很多问题的答案。这些问题既与你的个人生活、职场生活有关，也涉及你观察世界的方法。例如，知道上面讲的阿司匹林问题的答案，不仅与你如何选择药品有关，还可以用来观察我们整个社会所面临的最重要问题之一——保健事业的成本和效果。懂得了《圣经》十诫可以有效地减少不诚实现象，可以给我们一些启发，帮助我们避免下一个类似安然事件的发生；懂得了冲动进食时的心理机制，就可以了解生活中其他形式的冲动决定——从而懂得，为什么“储蓄备缺，未雨绸缪”这个道理人人皆知，但实行起来就那么困难。

我希望通过这本书，能够帮助你们从根本上重新思考使你们和周围其他人生生不息的动力是什么。我希望通过展示内容广泛的实验成果和趣闻逸事——其中很多是饶有兴味的——来达到这一目的。一旦你们看到某些错误的发生是有系统、有规律的，看到你们一犯再犯的原因，我想你们就会开始学着如何避免这些错误。

不过，在给你们讲述我对吃饭、购物、爱情、金钱、拖沓、啤酒、诚实以及生活中其他领域的研究之前——这些研究异常古怪，普遍实用，且吸引人的眼球（有的妙趣横生）——我觉得应该先给你们讲一下我的另类世界观，也就是我写作这本书的初衷。不幸的是，把我带进这一领域的，是多年前的一起绝非好玩绝非有趣的意外事故。

在一个18岁的以色列少年的生活中，这本来应该是一个普普通通的星期五下午。可是，天有不测风云，灾祸从天而降，短短的几秒钟里，一切都无可逆转地改变了。一盏大型镁光灯（战场上用来照明的那种）发生了爆炸，导致我全身70%的面积遭受三度烧伤。

以后的3年里，我被迫住在一家医院里，浑身上下全是绷带。后来偶尔出现在公共场合，身上也要穿着特制的合成纤维紧身衣，头戴面罩，样子活像一个“蜘蛛侠”。由于无法像朋友和家人一样参加日常活动，我感



到自己已经与社会隔绝了，于是我像旁观者一样，开始观察曾经构成自己日常活动的各种行为。我好像一个来自不同文化（或不同星球）的人，开始反思各种不同行为的目的，既包括我的也包括别人的。例如，我想弄清楚为什么我爱这个女孩而不是另一个；为什么我的日常安排是根据医生的舒适度来设定，而不是按我的；为什么我喜欢攀岩运动而不喜欢学历史；为什么我过去非常在意人们对我的看法；不过我想得最多的还是生活中人们的行为受什么力量的驱动。

住院的三年时间里，我经历了各种各样的疼痛。在理疗和手术的间隙中，我有非常多的时间进行反思。在这漫长的几年里，每天最大的苦难总是随着“浸泡治疗”结束才算到头。所谓“浸泡治疗”就是每天一次，全身泡在消毒溶液里，然后除去绷带，把皮肤上的坏死组织刮掉。皮肤完好的时候，接触到消毒液只会稍稍有点痛感，绷带一般也能顺利解下来。可是如果仅仅残存一点皮肤或者根本没有皮肤，就像我这样的严重烧伤，绷带直接粘在肉上，遇上消毒液的刺激，那种撕心裂肺的剧痛是无法用语言形容的。

早些时候在烧伤科里我与每天给我做“浸泡治疗”的护士进行交谈，了解她们治疗的方法和步骤。护士们沿用通常的方法，揭起一条绷带，快速撕下来，让我的剧痛时间尽量减短。就这样一条一条地撕，大约要一个小时才能把所有绷带除去。这之后再往身上涂一层油膏，换上新绷带，第二天一切照旧。

我很快了解到，护士们这样做的理论依据是，快速地用力扯去绷带，确实会给病人带来瞬间的剧烈疼痛，但比一点一点慢慢揭要好，因为那样做虽然疼痛程度会减轻，但病人疼痛的时间会延长，病人疼痛的程度从总体上说会加大。护士们还得出一个结论，即先从疼痛最重的部位下手再逐步处理到较轻的部位，与先从疼痛最轻的部位下手再到最重的部位，两种处理方法没有区别。

由于我饱受解除绷带过程的疼痛，对她们的理论我无法认同（她们的理论和做法从未经过科学的测试）。而且，她们的理论根本就没有从病人角度进行考虑：病人在等待治疗的过程中内心的恐惧，病人长时间应对不

同程度的疼痛的困难，病人对疼痛何时开始何时减轻一无所知，经过长时间疼痛后又没人提醒他何时疼痛会减轻、消失，从而得到安慰。处在当时的无助地位，我对这一切束手无策。

我一出院（当然随后的五年里我还必须不时地回医院接受手术和治疗）就去了特拉维夫大学。第一学期我修的一门课深深地改变了我对研究的看法，而且在很大程度上决定了我的前途。这就是哈南·弗伦克教授的人脑生理学。除了弗伦克教授在课堂上展示的关于人脑活动的引人入胜的讲授资料，令我感触最大的是他对质疑和不同见解的态度。有很多次我在课堂上或者到他的办公室提出我对他研究结论的不同诠释，他总是回答说我的论点的确也是一种可能（看起来未必成立，但终究是一种可能），并要求我采用实验的方法来找出它与传统理论的不同。

完成这样的实验谈何容易，但是科学就是一连串艰苦的实验，所有的参与者包括像我这样的大学新生，只要找到实验方法对理论进行检验，就能找到替代的理论，这一信念给我打开了一个崭新的世界。有一次我到弗伦克教授办公室去，提出了关于某一阶段癫痫症状如何发展的一个理论，包括如何将其在老鼠身上实验的设想。

弗伦克教授很支持这一想法，其后的3个月我给大约50只老鼠做了手术，在它们脊髓里植入导管，注入不同物质来提高和降低癫痫的发作概率。采取这种实验方式，我有一个实际困难——因为烧伤，手的活动受到限制，因此给老鼠做手术就非常困难。幸运的是，我最要好的朋友——容·威斯伯格（坚定的素食主义者和动物爱好者）——勉为其难地同意花几个周末和我一起到实验室帮助我来做手术——如果有什么事情可以真正考验友谊，这就是吧。

实验结果证明我是错的，但这并没有影响我的热情。不管怎样，我学到了与我的理论有关的一些东西。即使我的理论是错的，我能明确无疑地知道错在哪里。我对事物怎样发展、人们怎样行为一直有很多疑问，现在有了新的认识——我们对感兴趣的任何事物都可以研究，科学为我们提供了手段和机会，这一认识吸引我进入了研究人类行为的领域。

利用这些新手段，我最初主要把努力集中在探求我们对疼痛的体验

上。原因很明显，患者在“浸泡”之类的治疗过程中需要长时间经历疼痛，这是我最关注的。有没有可能减轻这些疼痛？以后的几年中，我在自己、朋友、志愿者身上实施了一系列实验——应用了冷热水、压力和强声引发的肉体痛苦乃至股票交易中损失金钱引发的心理痛苦等等——来寻找答案。

实验完成后，我认识到烧伤科的护士们都是善良宽厚的好人（对了，有一个例外），她们对“浸泡治疗”和解除绷带很有经验，但在如何最大程度上减少病人痛苦方面却没有正确的指导理论。我不明白，她们的经验如此丰富，竟然仍会错误到这般地步。我和这些护士都很熟，我知道她们的行为绝不是由于恶意、愚蠢或缺乏敬业精神。相反，她们深受一种固有偏见的毒害，对病人的痛苦缺乏正确的认识，而且很显然，她们的丰富经验无法改变这种偏见。

出于这些考虑，一天上午，我非常兴奋地回到烧伤科，详细介绍了我的实验结果，希望能改变护士除去绷带的方法。我告诉护士和医生们，事实上，采取低密度疼痛治疗的方式，时间会长一些，但病人所感受到的痛苦比高密度短时间的做法要少。换言之，她们当年如果给我慢慢揭绷带，而不是猛拉快揭，我会少受许多罪。

护士们对我的实验结论从心底感到惊奇，但令我感到同样惊奇的却是当年我最喜欢的护士埃蒂说的话。她承认过去对此认识不够，治疗方法应当改进。但她同时提出，研究“浸泡治疗”引发的痛苦还应该考虑到病人疼痛时的叫喊给护士带来的心理痛苦。她解释说，如果护士们为了缩短自己的心理折磨（我的确常常觉察到她们神情中流露出来的内心痛苦）而采取快速撕扯绷带的做法，或许是可以理解的。不过最后，我们还是一致同意操作方式应该要改进，有些护士从此也开始采取我的建议。

就我所知，我的建议并没有使很多医院改变解除绷带的操作方式，但这件事给我留下了特殊的印象。如果说那些经验丰富、对病人充满爱心的护士尚且不能正确理解病人的真实状况，其他人则同样可能错误地理解自己行为的后果，因此做出错误的决定。我决定扩大我的研究范围，从疼痛扩大到另一类案例——人们为什么会一再犯同样的错误，而很少从中汲取

教训。

人人都是非理性的，本书就是要带大家开始一次探索之旅，探索非理性表现的方方面面。这一研究课题所属的学科叫做行为经济学。

行为经济学相对来说是个新学科，从心理学和经济学的某些领域演化而来。它引导我研究所有一切，从我们不愿储蓄防老到性兴奋时的思维不清。我要弄清楚的不仅是行为，还有我们行为背后的决策过程——你的，我的和所有人的。在往下讲之前，我要先简单解释一下，行为经济学到底是研究什么的，它与传统经济学有什么区别。我们首先从莎士比亚的一小段台词开始：

人是多么神奇的一件杰作！理性何等高贵！才能何等广大！形容与行止何等精密惊人！行动，多么像个天使！灵机，多么像个天神！万有的精华，众生之灵长。

——《哈姆雷特》，第二幕，第二场

经济学家、政策制定者、非专业人士和平头百姓普遍认同的关于人类本性最基本的观点，在莎士比亚的这段话中都得到了反映。当然，这一观点在很大程度上是正确的。我们的大脑和身体的能力所及，令人叹为观止。我们能看到远处抛过来的球，能瞬间计算出它的运行轨迹和冲力，能移动身体手臂把它接住。我们能轻松地学会新的语言，特别是小孩子。我们能精通棋艺。我们能记住几千人的相貌而不混淆。我们能创作音乐、文学、技艺，还有艺术——一切的一切，不胜枚举。

赞叹人类大脑的不只有莎士比亚。事实上，我们对自己的认识与莎士比亚的描述并无二致（虽然我们确实认识到我们的邻居、配偶、老板常常达不到这些标准）。在科学领域里，这些关于人类完美推理能力的假定被写进了经济学。在经济学里，这一基本观念被称为“理性”，它为经济理论、经济预测和政策建议的产生提供了基础。

从这一视角出发，就我们对人类理性的信念而言，人人都是经济学家。我不是说我们每个人都能凭直觉创造出复杂的博弈论模型或懂得一般

显示性偏好公理 (GARP)，而是说我们对人类本性的基本信念与经济学的立论基础是相同的。在本书中，我提及的理性经济模型，就是指多数经济学家和我们很多人对人类本性的基本假定——这一既简单又令人信服的理念，即我们能够做出正确的决定。

虽然对人类能力的敬畏之情是合情合理的，但是敬佩之心是一回事，认为我们的推断能力完美无缺是另一回事，二者相去甚远。事实上，本书探讨的就是人类的非理性——我们与完美之间的差距。我相信这样的探讨对于探求真正的自我是非常重要的，并且还能使我们在现实中受益。深入了解非理性，对我们日常的行为和决定，对理解我们对环境的设计以及它给我们提供的选择，都很重要。

我进一步观察到我们不单单是非理性的，还是可预测地非理性的——我们的非理性一次又一次，以相同的方式发生。不论我们作为消费者、生意人，还是政策制定者，懂得了我们的非理性是可以怎样预测，就为我们改进决策、改善生活方式提供了一个起点。

这就把我带到了传统经济学与行为经济学之间的真正“摩擦”（莎士比亚可能会这样说）中。传统经济学认为人们都是理性的——这一假定的含义是，我们能对日常生活中面临的所有选择的价值进行计算，择其最优者而行之。一旦我们犯了错误，做了非理性的事情，又会怎样呢？这里，传统经济学也有答案：“市场的力量”会向我们迎面扑来，迅速把我们拉回正确理性的道路上去。事实上，就是基于这些假定，从亚当·斯密以来，世代的经济学家们推导出了深远的无所不包的种种结论，从税收到保健政策乃至商品、服务的定价。

但是，你们会从本书中看到，我们远远不像传统经济学理论所假定的那么理性。不仅如此，我们这些非理性行为并非无规律无意识，而是成系统的。既然我们一再重复，它就是可预测的。那么，对传统经济学进行修正，使它脱离天真的心理（它常常经受不住推理、内省，尤其重要的是，经不起实验检验），难道不是顺理成章的吗？这正是新兴的行为经济学领域——本书作为这项事业的一小部分——正在试图达到的目的。

正如你们会看到的，本书的每一章都基于我数年来与杰出的同事们

所做的几个实验（书的后面我附了一张简表，介绍我那些非凡的合作者）。为什么要做实验呢？生活是复杂的，多种多样的力量同时向我们施加影响，这种复杂性使我们难以弄清楚到底其中何种力量、如何形成我们的行为。对于社会科学家，实验就好比是显微镜和闪光灯，帮助我们吧人类行为放慢，分解成一个一个的镜头，把每种力量单独提取出来，放大开来，仔细加以观察，让我们直接地明确无误地检测我们行为的原动力。

如果实验的结果受到具体环境的局限，其价值也有局限性。不过，我希望你们这样来看待这些实验，即它们提供了对我们思想和决定的深入洞察——不仅是在某一特定的实验环境下，而是通过推断，洞察到生活中其他多种环境。

每一章里，我都进一步把实验结果向其他环境进行推演，试图描述它们的内涵与生活、工作、公共政策等方面的关联。当然，我推演出的关联，仅仅是一部分。要想从中，乃至从社会科学的总体上获取真正价值，对读者而言更重要的是，要花点时间想一想如何把实验里所确认的人类行为原理应用到你们的生活中去。我建议你们每读过一章后稍事停顿，考虑一下实验中揭示出的原理能让你在生活中有所得还是有所失，更重要的是，有了你对人类本性的新认识，你将如何改变自己的行为。我们真正要探索的也就在这里。

我们来开始这一探索之旅吧。

# PREDICTABLY IRRATIONAL

The Hidden Forces  
That Shape Our Decisions

## 目 录

推荐序 /XI

引 言 /XV

飞来横祸改变了我的一生

第一章 /1

相对论的真相 | 富人嫉妒更富的人 |

让我们开始了解价格的真相	3
你会选择哪种风格的房子	9
“诱饵效应”是秘密的原动力	12
面包机的故事	16
我们有什么办法解决相对论引发的问题呢？	20

第二章 /23

供求关系的谬误 | 为什么珍珠无价？ |

“珍珠王”的传说	25
人类的大脑也和幼鹅一样受到局限吗？	27
“羊群效应”与星巴克咖啡	37
汤姆·索亚的篱笆墙	40
税收与需求	46

第三章 /49

零成本的成本 | 为什么免费的东西让我们花更多的钱?

你认识“零”吗?	51
免费的诱惑	52
为什么我们疯抢不需要的东西?	56
免费享用 Vs. 免费交换	57
博物馆免费开放日	63
附录	65

第四章 /67

社会规范的成本 | 为什么我们白干活高兴, 干活赚钱反而不高兴?

付费给你的岳母	69
“免费的性是最贵的”	70
不要问我价格几何	76
罚款对杜绝迟到有效吗?	77
为何我们的请求常常事不过三?	78
鱼与熊掌不可兼得	80



用钱买不来教育	85
“火人节”的规范	86

第五章 /89

性兴奋的影响 | 为什么“热烈”比我们想的还热? |

安全性行为	100
驾驶事故的干预措施	101
生活中更好的决定	103
附录	104

第六章 /107

拖沓的恶习与自我控制 | 为什么我们想做的事情  
却老是做不到? |

美国的危机	109
我们为什么以拖沓为荣?	110
保健问题	116
储蓄	120