

5

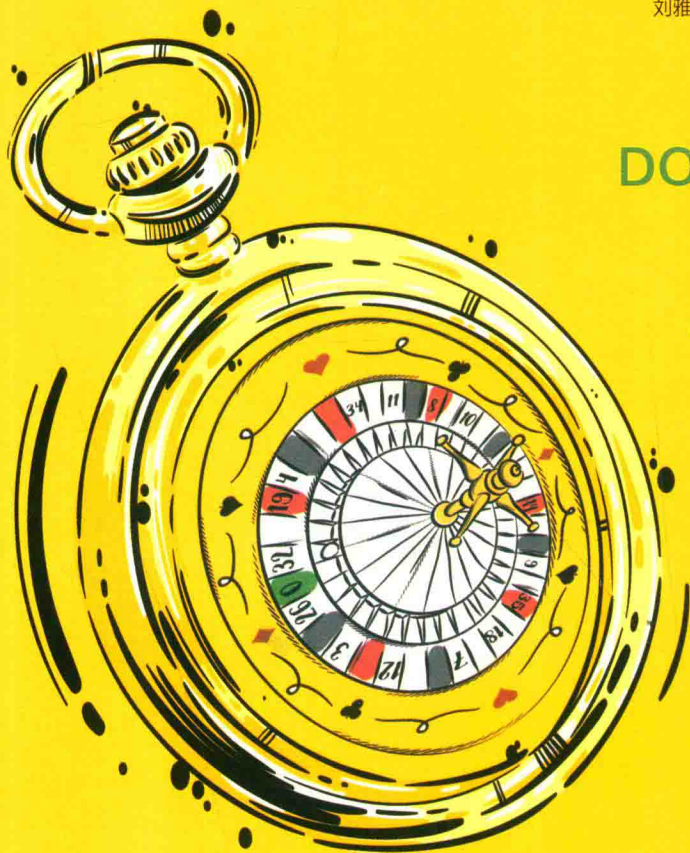
怪诞行为学

理智与金钱

[美] 丹·艾瑞里 (Dan Ariely)

[美] 杰夫·克雷斯勒 (Jeff Kreisler) 著

刘雅娟 译



DOLLARS
AND
SENSE

How We
Misthink Money
and
How to
Spend Smarter

中信出版集团

DOLLARS
AND
SENSE



怪诞行为学⁵

理智与金钱

[美] 丹·艾瑞里 (Dan Ariely)

[美] 杰夫·克雷斯勒 (Jeff Kreisler) 著

刘雅娟 / 译

How We
Misthink Money
and
How to
Spend Smarter

图书在版编目 (CIP) 数据

怪诞行为学, 5, 理智与金钱 / (美) 丹·艾瑞里,
(美) 杰夫·克雷斯勒著; 刘雅娟译. -- 北京: 中信出
版社, 2018.11

书名原文: Dollars and Sense: How We Misthink
Money and How to Spend Smarter
ISBN 978-7-5086-9205-0

I. ①怪… II. ①丹… ②杰… ③刘… III. ①行为经
济学-通俗读物 IV. ①F069.9-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2018) 第 148249 号

Dollars and Sense: How We Misthink Money and How to Spend Smarter
Copyright © 2017 By Dan Ariely and Jeff Kreisler
Simplified Chinese translation copyright © 2018 by CITIC Press Corporation
Published by arrangement with author c/o Levine Greenberg Rostan Literary Agency
Through Bardou Chinese Media Agency
ALL RIGHTS RESERVED
本书仅限中国大陆地区发行销售

怪诞行为学 5 : 理智与金钱

著 者: [美] 丹·艾瑞里 [美] 杰夫·克雷斯勒

绘 者: [美] 马特·特罗尔

译 者: 刘雅娟

出版发行: 中信出版集团股份有限公司

(北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编 100029)

承 印 者: 北京楠萍印刷有限公司

开 本: 880mm × 1230mm 1/32

印 张: 10.5 字 数: 250千字

版 次: 2018年11月第1版

印 次: 2018年11月第1次印刷

京权图字: 01-2018-6344

广告经营许可证: 京朝工商广字第8087号

书 号: ISBN 978-7-5086-9205-0

定 价: 52.00元

版权所有·侵权必究

如有印刷、装订问题, 由发行公司负责调换。

服服务热线: 400-600-8099

投稿邮箱: author@citicpub.com

致金钱

为你给我们带来的美好一面，也为你对我们造成的糟糕一面，以及介于两者之间的灰色地带

看住你的钱包

对于金钱，我特别欣赏葛优在小品中讲的一句话：钱不是万能的，但没有钱是万万不能的。对任何人来说，金钱并不等于幸福，但又是幸福的基础，人人都这样想，因此总有人盯着你的钱包。

说到这里，你一定会以为我介绍的这本书是关于如何预防偷窃、抢劫或电信、金融类诈骗的，你错了，这是一本经济学的书，讨论的自然不会是非经济学问题。这本书要告诉你，盯着你的钱包，偷你钱的不是小偷、骗子或强盗，而是你自己。你不理智地花钱就是在偷自己的钱，看住你的钱包就是学会理智地花钱。

也许你会认为理智地花钱还用学习吗？我是一个理性人，知道自己需要什么，也知道如何合理地支出自己的收入，如果你有这样自信的想法，就可能已经丢了不少钱。理性人假设是古典经

济学的说法，成为经济学分析的起点之一，从中也引申出许多至今仍仍有意义的结论。不过，以此为基础的经济学偏重于理论与数学推导，严谨且逻辑性强。但越来越多的经济学家认识到，这并不能反映复杂的现实。行为经济学正以大量的事实和充分的论证说明，人的行为，包括消费行为，往往是不理性的。

这种不理性使你花了不少不该花的钱，这就等于你的钱被自己偷了。举例来说，中国人有个说法叫“穷家富路”。在家时勒紧裤带（不是减肥），一分钱掰成两半花，外出旅游则大手大脚，买了一堆留之无用（还占地方）弃之可惜（又花了钱）的旅游纪念品。而在家时，你对小摊上类似的东西看都不会看一眼，其实在家的一块钱和你在外时的一块钱是完全相同的，可以互换的。在家你把这一块钱当宝，在外却并没有把它视作同样的一块钱。这样花钱理智吗？在这个问题上，你能是理性人吗？“穷家富路”的说法是不是在外旅游时偷自己的钱，没有看住你的钱包？类似的事，中外皆有，作者用了人在赌场的案例做分析，就与我们的“穷家富路”相似。

当然，这本书如果只是罗列人花钱不理智的事例，不仅无法列完，而且也意义不大，这本书的可贵之处在于分析了这些现象背后的原因，告诉我们非理性消费在心理认知中的误区。这就使我们读完后恍然大悟，知道自己为什么没有看住自己的钱包。

每一分钱的价值都是完全相等的，而且可以互换。每花掉一分钱的成本就是放弃这一分钱的其他用途。这个道理简单而平凡，任何人都不会否认，但在实际花钱时往往就会忘了这一点。

这就会造成有时借钱如命，有时却大手大脚。想想自己每一次花钱时的情况，谁没犯过这类错误？作者用许多例子证明了，几乎每个人都逃不出这个“魔咒”。

应该承认，我们的非理性消费行为有外部的原因，其中两点特别值得注意。一是商家玩折扣的花招，会导致你抵制不了诱惑而上当，不少中老年妇女爱买折扣销售的产品，结果买了一堆过时的或无用的东西，还觉得占了便宜，心中窃喜。外国人也不例外。作者举了一个苏珊阿姨的例子（也是中老年妇女），原价 100 美元，标价 6 折的衬衣，她会买，但同样的衬衣，标出真实价格 60 美元，她就不要了。不要以为仅仅是苏珊阿姨会这样做。杰西潘尼商场过去就一直以打折促进销售，那里不仅是苏珊的最爱，有同样爱好的人很多，也正因如此，商场才得以兴旺赚钱。新来的总裁罗思·约翰逊决定改革，实行明码标价不打折，苏珊阿姨们大为不满，拒绝去购物。结果这家商场严重亏损，新任总裁也混不下去了。我的一个学生开了一家高级餐厅，给同学们发了优惠卡，可享受 8.5 折优惠，其实这家餐厅的菜价比其他同类餐厅都高，打折后的价格才比较实际，而且菜本身也做得一般，但仍有不少同学爱去这里享受折扣就餐，还口口相传。这样的行为与苏珊阿姨有何不同？别忘了，这些人可都是成功的企业家啊！

非理性消费行为的另一个原因是现在的支付方式。过去，花钱是用现金，收到一分货，立马交一分钱。你看着可爱的现金不断流出去，无法不心痛。钱花起来就理智了。何况，现金交易没钱无法成交，也成了一种对你的控制。但现在，用信用卡或支付

宝等第三方支付平台消费时，看不见真金白银流出，没钱也不影响消费，到月底才还款，花起来有时候就会更不理智。许多年轻人成为“月光族”，甚至“月负族”，这正是原因之一。年轻人花得多，又缺乏自制力，信用卡或支付宝为他们的提前消费创造了条件，即使再理性也难以理智地花钱了。

还有许多其他方式，使你无法理智地花钱。如商家给产品取了一个好名字而使你多花钱，你对意外之财（有些其实也是辛勤劳动所得，如消费或者其他赠予收入）的支出不如正常收入理智，等等。

不过，外因要通过内因才会起作用。商家的各种促销只要不违法，即使有些缺失道德感，也无法禁止，面对这些诱惑，能否理性花钱还在于自己的消费心理。行为经济学正是分析这一问题的，如禀赋效应和心理账户，等等。这本书正是根据行为经济学来分析不理智花钱的问题。如果你读完这本书后还觉得不过瘾，那么可以找行为经济学大师理查德·塞勒的著作看看，他的三部重要著作《错误的行为》、《助推》、《赢家的诅咒》的中文版也已由中信出版集团出版。

中国人与外国人有相同的消费心理，苏珊阿姨与中国大妈不差分毫，不过由于历史传统与国情的不同，中外消费者在实际的消费行为方面也存在一定的差异。例如，中国人（特别是老人）舍不得扔旧东西，一个耗电又不好用的冰箱还当宝贝留下来使用，坚决不换节能而方便的新冰箱，看起来是为了省钱，实际上，不但用起来不方便，还多交了电费。我觉得这种现象可称为“旧物

情结”，虽然这本书中并没有分析这种现象，但能够引发类似的反思。读了这本书，你不仅可以了解哪些消费行为是不理智的，还能进一步了解其背后的非理性动机。如果有兴趣，也可以做一些调查，用行为经济学做些分析，这对国人看住钱包更有意义。

这是“怪诞行为学”系列的第5本。这套书不是教条地讲理论，而是通过现实中的事例，通俗而有趣地讲经济学道理。趣味性是这本书的最大特点，它将深奥的道理置于有趣的故事之中，让人读起来兴趣盎然又有所收获。我是在去往欧洲的飞机上读的这本书。书读完时，目的地斯德哥尔摩到了，旅行开始了，也知道了应该警惕“穷家富路”。读这本书有利于我们更理智地花钱、消费。钱包看紧了，你的生活会更幸福。

梁小民
经济学家

花钱的正确姿势

金钱是人类的伟大发明。没有货币、银行、金融市场，人类不可能享有今天丰富多彩的现代生活。每个人心里都承认金钱的重要性，但是，说出热爱金钱的话，是勉为其难的。从古至今，鄙薄金钱的文学作品大行其道，连伟大的莎士比亚也未能免俗，但也不是没有例外，著名诗人奥斯卡·王尔德就说过，“我年轻时以为金钱是世上最重要的东西，等我老了才知道，确实如此”。王尔德是毒舌诗人，他的话直指人心。

在一定意义上，人生就是与金钱打交道的过程，金钱是人类共同的语言。对金钱的态度和做法，在一定程度上反映了一个人对待人生的态度和做法，因为这里体现着人的价值观、思维方式，有什么样的价值观和思维方式，就有什么样的人生。金钱的本质是什么，人们很少考虑，这是经济学家的兴趣和任务。相应地，

也很少有人能正确地花钱，所谓正确，就是经济学家们认为的理性消费，让金钱实现最大的效用。这是因为人们在消费时，容易受到心理因素的干扰，而并非完全遵从理性的指引。

本书作者对人们在消费中的非理性行为进行了梳理，并冠以学术概念。相对性骗局，说的是很多人喜欢买打折的商品，不但没少花钱，反而多花了钱，此时的原价是被商家大大抬高了了的虚假原价。心理账户，也就是对本来完全相同的一单位金钱，做出明确的区分，放在不同的账户里。提出这个概念的经济学家理查德·塞勒获得了 2017 年诺贝尔经济学奖。其实一块钱就是一块钱，无论花在哪里，你的损失都是一样大的，不应该区别对待。付款之痛，即人们有时候会因为支付的便捷或者推迟实际支付，就多花钱，使用信用卡和移动支付都有此类效果。锚定依赖，人们往往根据商家的第一个出价，来估算一件新商品的价值，但是第一个价格与真实价值或者我们的购买决策是没有关系的。损失厌恶和禀赋效应，人们对自己曾经使用或者拥有过的东西，往往有过高的估计，舍不得出手。损失十块钱的厌恶感比获得十块钱的愉悦感强烈得多，这在股市和赌场中最常见，可能赢二十块钱才会抵消输十几块钱的不快。但无疑，它们在绝对值上没有这样的差别。惩罚不公平，比如在天气不好的时候叫网约车，价格是平时的数倍，我们会感到愤怒，其实这是一种误区，因为，价格高是因为需求大大增加，而车不会增加还在减少，此时打车获得的效用远高于平时，并没有吃亏。语言和形式的魔力，商家动听的语言或者说话技巧，包括广告等，往往会让消费者多掏钱。期

望扭曲，对一件商品的期望，会影响支付意愿，比如人们愿意为名牌产品支付更多的钱，觉得使用名牌的体验一定更美妙，但实际上，名牌和非名牌在体验上的差距，远远没有价格的差距大，追逐名牌可能会吃亏。失控，人应该为自己的未来考虑，比如储蓄计划，但是人们往往是短视而看不清未来的，可能就不会储蓄，选择今朝有酒今朝醉。精确性错觉，人们习惯通过商品的价格来判断商品的价值，价格越高，就被认为效用更大或者体验更好，真实情形未必如此。

这本书的核心思想，其实只有一个：金钱（价格）的本质是机会成本。机会成本，也是经济学的核心概念。人们一般头脑里的概念是会计成本，但是会计成本不应该是决策，包括消费决策的依据，因为会计成本并不是真正意义的成本，所谓成本，就是损失。而做一件事情的机会成本，就是如果不把钱（资源）投入这件事，而是其他的事中，所能获得的最高回报或者价值，这是真正的损失，也是成本唯一正确的含义。一件商品究竟值不值得买，花多少钱才是合适的，不是看花费在这件商品上的钱有多少，而是看，这笔钱如果买其他商品所能获得的最高的效用或者价值。所有的误区，都是因为背离了这个最高原则，按照作者的话就是，我们本来应该比较的是此物和彼物，或者金钱的机会成本，但实际上，我们比较的是花出去的钱和购买的这个物品。正是因为把注意力集中于金钱和物品的对比，才会有上述价值误判。

各大学商学院都有一门核心课——市场营销学，其实就是教商家如何利用这些误判赚钱。误判主要不是因为狡猾的商家误导

消费者，而是人们在心理上固有的认知缺陷造成的。人并不是或者并不总是理性的，比如总能从机会成本认识世界，人有非理性的一面。这是正常的，没有这些非理性，人类就成了精于理性计算的冷血动物，世界不会更美好，而是更糟。所以，在很大程度上，这些误判，以及由于这些误判消费者多花出去钱的行为，并不能一概认定是愚蠢或者不值。因为效用或者价值本来就是主观的。

作者的意图，其实也是经济学家的意图，是让人始终用理性之光观照自身，这样，才能实现经济上的满足。因此，误判是需要适当克服的。

能看出来，为了让我们远离价值误判，作者煞费苦心，竭尽全力，提出了破解之法。坦白说，这些办法，并不是灵丹妙药，比如要有自控力，付款之前不妨停下来，用机会成本的思路，多想想，再决定要不要把钱花出去。但我想，单是这样对机会成本的理性思考，就已然能让我们终身受益了。

王福重

中央财经大学教授



1975年的时候，鲍勃·尤班克斯主持过一档短期电视游戏秀，叫作《钻石头脑大比拼》。这档节目当时的录制地点在夏威夷，其中有个非常有特色的奖惩关卡，叫作“财运大喷发”。在这一关卡中，所有参赛者将进入一个玻璃盒子，之后，这个透明空间将会变成一条狂风大作、金钱纷飞的隧道。钞票四处飞舞、旋转拍打，参赛者需要在规定的时限内尽可能抓到更多的钱。在这个关卡里，所有人都表现得格外癫狂，他们伸手、

抓取、转身，在满是金钱的龙卷风中手脚并用。这是一项伟大的娱乐活动：因为很明显，在这 15 秒内，金钱成了世界上最重要的东西。

其实，从某种层面来说，我们每个人都身处财运大喷发中。只不过，我们是在以一种不那么强烈和直观的方式玩这个游戏而已，但可以肯定的是，多年以来，我们一直以各种方式和途径参与其中，或者被它玩弄于股掌之间。大多数人都对金钱思考良多：我们有多少钱，我们需要多少钱，怎样才能获得更多的钱，怎样才能留住现有的钱，我们的邻居、朋友以及同事，他们赚了多少钱，花了多少钱，又存了多少钱？奢侈品、各种账单、机遇、自由、压力，金钱涉及当代生活的每个部分，小到家庭预算，大到国家政治，远到购物清单，近到储蓄账户。

随着金融世界日新月异的变化，我们每天要考虑的内容也与日俱增。因为抵押、贷款以及保险都变得更为复杂，因为我们活得更久，退休更晚，所要面对的也将是全新的金融技术、更复杂的金融期权，以及更大的金融挑战。

如果经常考虑钱财可以帮我们做出更优选择的话，那么多想想也不是什么坏事。但事实并非如此。真相是，在涉及金钱时，人们总是会做出糟糕的决策，这也是人类的一大特点。在搞砸自己的经济生活方面，我们总是厉害到不可思议。恭喜人类，我们是最棒的。

考虑一下这些问题：

• 使用信用卡和使用现金，这两者有区别吗？不管用哪种方式，我们花出去的钱都一样多，是吗？实际上，研究表明，当我们使用信用卡的时候，总是乐意支付更多。我们用它支付了更高额的购买款项，给的小费也更多。你没猜错，最常用的支付方式——信用卡，总是让我们低估或忘记自己到底花了多少钱。

• 耗时两分钟打开门、收费 100 美元的锁匠，与耗时一小时打开门、同样收费 100 美元的锁匠，这两者究竟哪个更合算？大多数人都觉得耗时更久的那位更好，因为对方投入了更多的努力，而且算下来，平均每小时的收费也相对更低廉。那么，假设这位耗时更久的锁匠在成功打开门之前就已经尝试多次，甚至还为此弄坏了一堆工具呢？如果收费也随之涨至 120 美元呢？令人惊讶的是，大多数人还是坚持认为，这位锁匠比耗时两分钟打开门的那位更合算，即便他只是因为自己的技艺欠佳而浪费了我们一小时的时间。

• 我们是否为退休存够了钱？我们能否做到心中有数，即便只是个模糊的概念，到了退休的那天，我们赚了多少钱，又存了多少，投资收益如何，以及在接下来的几年里，各种开支会是怎样的情形？没有？我们对退休规划感到非常恐慌，从整个社会来看，我们存储的钱还不到实际所需的 10%，而且也没有自信能够存够钱，我们甚至觉得，即便人类的平均预期寿命是 78 岁，自己也得一直工作到 80 岁。好吧，这也是一种减少退休费用的方式：永不退休。

• 我们对时间的利用是否合理？比起来寻找利率更低的抵押

贷款机构，我们是否将更多的时间花在了开车四处寻找一个加油站上，就为了节省几美分？

我们要考虑的，不仅仅是金钱本身，更重要的是改善财务决策，实际上，有时候把金钱想得过于简单会给我们带来深刻而麻烦的改变。财务问题是离婚的首要原因，也是让美国人备感压力的首要源头。那些本来就存在财务问题的人，在处理其他事务时，情况会更糟，这一点是有据可循的。一组研究表明，那些富人，特别是当有人提醒他们很富有的时候，其所作所为往往比一般人更加不道德。此外，另一项研究也发现，仅仅是看到有关钱财的图像，就会使人联想到从办公室窃取资金，与同事进行不正当交易，或是通过撒谎牟利。而思考钱财这个词则总是会让我们的脑袋一片混乱。

鉴于金钱对每个人的生活、对整个社会及经济都有着至关重要的作用，而合理地看待钱财也是一种挑战，那么，我们究竟能够做些什么来改善自己的想法呢？这一问题的标准答案通常是“财务教育”，或者用更复杂的术语来说，就是“金融素养”。不幸的是，理财课程，比如学习如何购置一辆车，或是如何获得一笔抵押贷款，效果往往消退得很快，因此很难对我们的行为产生长远的影响。

所以，这本书并不会探讨如何掌握一定的财务知识，也不会告诉我们，每次打开钱包的时候，应该如何对待其中的钞票。相反，我们将会深入研究财务领域最常见的错误，更重要的是，探