

诺贝尔经济学奖得主 理查德·塞勒 经典著作

如何做出有关健康、财富与幸福的最佳决策

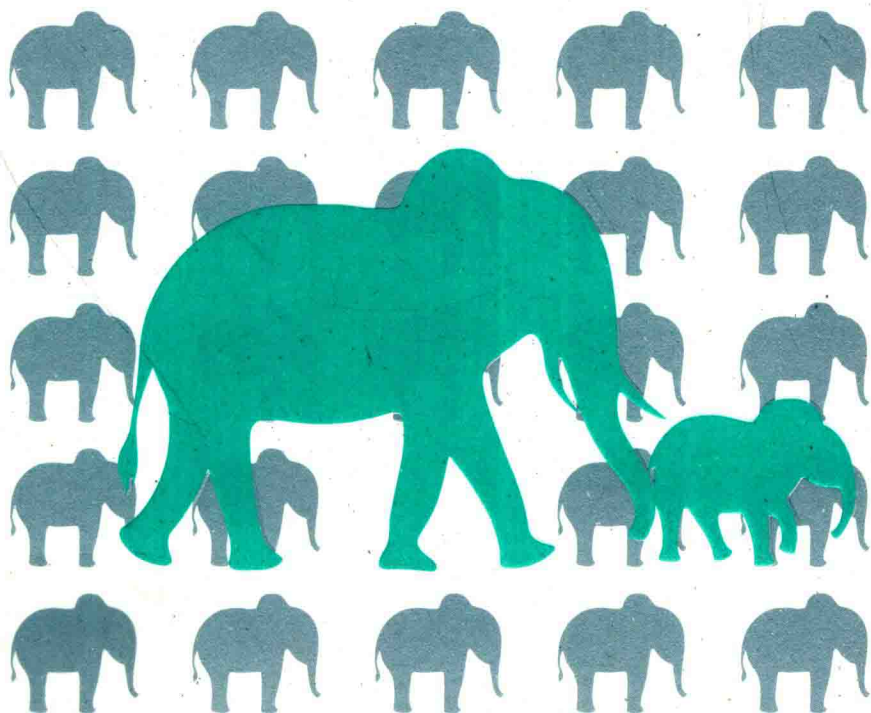
助推

Nudge

Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness

【美】理查德·塞勒 (Richard H. Thaler)

【美】卡斯·桑斯坦 (Cass R. Sunstein) 著 刘宁 译



中信出版集团

如何做出有关健康、财富与幸福的最佳决策

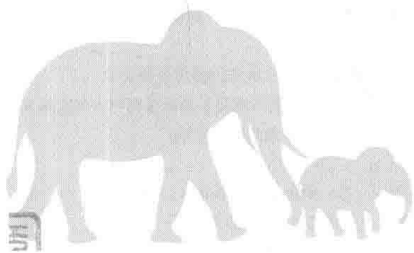
助推

Nudge

Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness

[美] 理查德·塞勒 (Richard H. Thaler)

[美] 卡斯·桑斯坦 (Cass R. Sunstein) 著 刘宁 译



图书在版编目 (CIP) 数据

助推：如何做出有关健康、财富与幸福的最佳决策 /

(美)理查德·塞勒, (美)卡斯·桑斯坦著; 刘宁译

.-- 3 版. -- 北京: 中信出版社, 2018.4

书名原文: Nudge: Improving Decisions about
Health, Wealth, and Happiness

ISBN 978-7-5086-8491-8

I. ①助… II. ①理… ②卡… ③刘… III. ①经济学
—通俗读物 IV. ① F0-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 316590 号

Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness

Copyright © 2008 by Richard H. Thaler and Cass R. Sunstein.

Simplified Chinese translation copyright © 2018 by CITIC Press Corporation

ALL RIGHTS RESERVED.

本书仅限中国大陆地区发行销售

助推——如何做出有关健康、财富与幸福的最佳决策

著者: [美]理查德·塞勒 [美]卡斯·桑斯坦

译者: 刘宁

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: 北京通州皇家印刷厂

开本: 880mm × 1230mm 1/32

印张: 11.25 字数: 275千字

版次: 2018年4月第3版

印次: 2018年4月第1次印刷

京权图字: 01-2008-4260

广告经营许可证: 京朝工商广字第8087号

书号: ISBN 978-7-5086-8491-8

定价: 59.00元

版权所有·侵权必究

如有印刷、装订问题, 本公司负责调换。

服务热线: 400-600-8099

投稿邮箱: author@citicpub.com

献给弗朗斯，他能够使生命中的一切都变得更加精彩，包括本书。

——理查德·塞勒

献给艾琳，她知道什么时候该去“助推”她的父亲。

——卡斯·桑斯坦

Nudge: Improving Decisions About
Health, Wealth, and Happiness

目 录

推荐序一 / III

推荐序二 / XIII

引 言 / 001

第一部分 社会人和经济人 / 019

第 1 章 偏差和谬误如何欺骗我们的眼睛? / 021

第 2 章 如何抵制诱惑? / 046

第 3 章 如何控制社会对我们的影响? / 062

第 4 章 我们何时需要助推? / 086

第 5 章 如何优化选择体系? / 096

第二部分 钱 / 121

第 6 章 “明天储蓄更多” 计划 / 123

第 7 章 幼稚的投资 / 140

第 8 章 信用市场 / 157

第 9 章 社会保障私有化 / 172

第三部分 医疗健康 / 185

第 10 章 “处方药” / 187

第 11 章 如何促进器官捐献？ / 206

第 12 章 如何拯救我们的星球？ / 215

第四部分 自由选择 / 231

第 13 章 我们该如何为孩子挑选学校？ / 233

第 14 章 如何改善现有医疗体系？ / 242

第 15 章 婚姻有没有可能私人化？ / 250

第五部分 支持还是反对？ / 263

第 16 章 欢迎来到助推的世界！ / 265

第 17 章 谁会反对助推？ / 273

第 18 章 助推：真正的第三条道路 / 291

后 记 / 295

致 谢 / 301

注 释 / 303

参考文献 / 311

Nudge: Improving Decisions About
Health, Wealth, and Happiness

推荐序一

接地气的经济学 ——理查德·塞勒与行为经济学

我是学主流经济学出身的。读的教科书、专著、论文都是主流经济学的。出于赶时髦，也读了点儿新剑桥学派、新左派和新制度学派，诸如琼·罗宾逊、斯威齐、加尔布雷思的著作，但颇为不屑。而且，读这些非主流的东西，反而加强了我对主流经济学的信念。以后我按主流经济学的思想写教科书、专著或论文，也用这一套来讲解和思考。如果把主流经济学作为一种宗教，我就是个“受洗并虔诚的信徒和传教士”。

不过在学习与思考中，在与学生、朋友的交流中，我对主流经济学“教义”的基础之一——“理性人”假设有了些许不敬。主流经济学的假设是“理性人”。理性人的特点之一是自私，即“经济人”；特点之二是自觉地（或者说本能地）按最大化原则行事，也能自觉或不自觉地运用机会成本、边际分析法等原则做出选择。但随着阅读面的扩大和在社会

上活动交往的增加，我对这种理性人假说逐渐有所动摇。“自私”固然是人的本性，但自私的人也有许多不自私的行为。这种行为肯定不是主流，但对社会却有不可忽视的效果。在美国，没有那些成功人士的捐助，能有那么多的名牌大学和基金会吗？正是许多人无私的奉献，才有了这个社会上许多美好的东西。按理性的方式行事，更有些远了。许多人其实是以非理性的方式行事的。以我自己为例，效用最大化、边际分析法，我可以讲得头头是道，但实际消费中有几次想到了这些原则？而且从后来看，我的许多次消费肯定是边际效用为零，甚至为负。这种不理性在许多人身上都多次发生过。即使那些创立这些理论的人，他们会完全按照理性的方式做选择吗？看来经济学这个手电筒是用来照别人的，但最后谁也没照到。

理性人假说的动摇绝非小事，因为整个经济学体系都建立在这个基础之上。离开了这个前提，严密、精致的理论分析，逻辑性极强的数学推导，就都不那么坚实了，由此得出的结论也要打个折扣。经济学的基本中心之一就是证明市场机制的完善性，建立在理性人假说之上的一般均衡理论证明了这一点。从历史实践来看，谁也不会否认市场机制。但“完善”二字绝谈不上。市场机制出了多少问题？引发了多少次灾难？人们选择市场经济，并不在于它完善，而在于没有其他更好的选择。

当然，经济学家也不会长期忽视这些问题。其实，市场经济理论的创立者、现代主流经济学的奠基人亚当·斯密在他提出“经济人”和“看不见的手”的同时，也提出了人性的复杂性以及看不见的手会引发的问题。可惜他的继承者新古典经济学家忽略了后一种分析，而夸大了前一种分析。也许还有特立独行的学者想到了这个问题，不过他们被势不可当的主流经济学淹没了，也有更多的人和我一样因愚蠢的虔诚而不思考其他。

不过人们终究会不断追寻真理。强调理性人假说和市场机制完善性的主流经济学总会遇到挑战。最早产生影响的是西蒙的“有限理性”假说。西蒙教授认为，人不可能像主流经济学认为的那样完全理性，由于种种原因，他们讲有理性，但并非完全理性，而是有时理性，有时不理性；在有些问题上理性，在有些问题上不理性。换言之，理性是有限的。西蒙由于这个理论和其他贡献而获得了1978年诺贝尔经济学奖。其后兴起的则是我们这里要重点介绍的行为经济学了。

主流经济学日益数学化，靠数学推导建立了逻辑严谨的理论体系。在现代，奠定数学分析方法基础的是萨缪尔森的《经济分析基础》。我们不否认数学工具的运用和由此产生的数学经济学与计量经济学对经济学发展的重大意义，但主流经济学并不完善，数学方法也不是研究经济学的唯一方法，这就产生了行为经济学与实验经济学。行为经济学认为，人不是纯理性人，而是社会人。决定人们决策的不仅仅是经济理性，更重要的还有由许多因素共同决定的心理因素。这种心理因素中既包含理性，也包含许多非理性的，或者利己但不理性的因素。这些心理因素无法用数字来表达，也不能包括在数学模型中。数学模型中用随机变量来代表这些无法衡量与无法预测的因素，实际上否认了这些因素在决策中的作用。运用行为经济学的方法研究人们的经济行为，就要从对现实生活的观察和对人类行为的实验出发。所以说，观察现实和实验经济学是行为经济学的基础。2002年，对实验经济学做出开创性贡献的弗农·史密斯和对行为经济学做出开创性贡献的丹尼尔·卡尼曼共同获得诺贝尔经济学奖，这绝非偶然（可惜另一位对行为经济学做出开创性贡献的经济学家阿莫斯·特沃斯基由于英年早逝未在获奖之列）。行为经济学对经济学发展的重要性越来越大，另一位行为经济学大师理查德·塞勒终于在2017年获得诺奖。行为经济学更加贴近现实，因此我称之为“接地气

的经济学”。

理查德·塞勒也是行为经济学的开创者之一，而且对这门学科的发展做出了许多重要贡献，他获得诺奖当之无愧。塞勒现任教于芝加哥大学布斯商学院，芝加哥大学是盛产诺贝尔奖得主的地方。塞勒在《美国经济评论》和《政治经济学杂志》等知名刊物上发表过许多重要文章，也出版过许多著作。本文将根据已译为中文的《赢家的诅咒》《助推》和《“错误”的行为》来介绍他对行为经济学的贡献。

《赢家的诅咒》出版于1991年，是塞勒的行为经济学论文集。20世纪80年代，塞勒在康奈尔大学任教，一次开会时另一位经济学家哈尔·瓦里安（他的中级微观经济学教科书在中国影响甚大，被广泛用作研究生的教材）告诉他美国经济学会正在筹办一份《经济展望期刊》（*Journal of Economic Perspectives*，这是一本非常好的杂志，收录的文章主要介绍经济学的最新进展，且不难读，我在美国进修时常读这本期刊，回国时还带了一些，并在回国后写的《重要的还在于学习》中对这本杂志称赞有加），希望他写专栏。在巴里·奈尔伯夫（他是介绍博弈论的《策略思维》的作者之一，这本书也极好，我常推荐给学生）和约瑟夫·斯蒂格利茨（诺奖获得者）的鼓励下，塞勒就经济中的反常现象为该杂志撰写专栏。这个专栏从1987年第一期开始。塞勒写了4年，共13篇文章，这本书就由这13篇文章组成。

这本书13篇文章的中心是分析经济中的反常现象。反常现象是指与主流经济学的分析和预测不一致的现象，但在现实经济中普遍存在。这些现象包括与囚徒博弈不一致的公共产品“搭便车”，与利己动机不一致的利他主义，与最后博弈不一致的对公正的关注，与传统理论不一致的行业间工资差异与流动性解释，与最大化目标不一致的赢家反而吃亏的“赢家的诅咒”，人们对自己拥有的东西评价更高（禀赋效应）、对损失的

反应大于等额收益的损失规避与无差异曲线分析的不一致，与效用分析中偏好的转逆不一致的偏好反转，与消费函数不一致的跨期选择，与消费和储蓄理论不一致的心理账户，与传统博彩中不一致的热门—冷门偏差和前两名及前三名市场的无效率性，股市中有效市场理论和资本资产定价模型与1月效应、周末效应、月度转换效应等的不一致，华尔街股市的均值回归，封闭式共同基金的四种反常现象，外汇市场上的远期贴水溢价、风险预期失误等。

从对这些反常现象的分析中，塞勒运用博弈论、金融学、劳动经济学、心理学等跨学科知识在消费者选择、自我控制、储蓄行为和金融领域做出了巨大贡献，构成了行为经济学的基本内容。其中最重要的是：

禀赋效应。这个概念由塞勒在1980年提出，基础是特沃斯基和卡尼曼的前景理论。这一概念认为，人们在决策中对利害的权衡是不均衡的，即对“避害”的考虑大于“趋利”。这就挑战了消费者选择分析的基础，即效用取决于客观资产价值，而且它还冲击了科斯定理，即只要交易成本为零，产权配置的最初状态与效率无关。根据禀赋效应，最初的产权配置应更注重效率而不能过分指望市场调节。

跨期选择。此概念由塞勒与其合作者列文斯坦在1989年提出。跨期选择是指将成本与收益分散在各个期间进行决策。在跨期选择的情况下，人们的长期理性选择能力是值得怀疑的。与忽略心理分析的经济学家不同，塞勒认为心理学对这种决策既有破坏性又有建设性，他注重心理学理论与经济研究的结合。

心理账户和储蓄理论。人们如何评价不同的经济交易下的公平？塞勒在1990年提出，消费者经常会从价格比较中提取积极或消极的交易效用，并与自己的消费偏好结合得出相应的公平标准。人们更倾向于把小的损失和大的收获合并起来看待。心理账户概念最重要的是自我控制，

它假定人们为了实现一定的目标也会在心里记账。塞勒对主流经济学中莫迪格利安尼的生命周期理论做出了两点重要的修改：一是人们对收入的敏感大于各种形式的财富；二是人们缺乏耐心，短期内对贴现率的重视大于利率。

行为金融理论。在这个领域塞勒贡献甚大。他提出在评价投资组合时，短视的损失厌恶使一大部分投资者放弃股票投资的长期高回报率，去投资具有稳定回报的债券。塞勒发现了“输者赢者效应”，即投资者对过去的输者组合过分悲观，对过去的赢者组合过分乐观，导致股价偏离其基本价格。等一段时间之后市场自动修正，前期的输者赢得正的超额收益，而前期赢者的超额收益为负。据此，他提出了预测股票收益的新方法，即采用反转策略买进过去3~5年的输者组合，卖出赢者组合。塞勒对股市的研究有三项重要结论：第一，价格变动可能与影响进出市场的习俗相关；第二，机构投资者对他们的投资组合进行季节性调整是一种“装饰门面”的活动；第三，日历效应与好消息、坏消息发布的时间选择相关。塞勒对封闭基金、折价或溢价等均有研究，这些研究对金融理论和现实的研究影响重大。

2000年后，塞勒把他的行为经济学研究运用于分析消费者行为和政府政策之中，这些成果体现在他与哈佛大学法学院教授卡斯·桑斯坦于2008年合写的《助推》中。这本书的副标题是“如何做出有关健康、财富与幸福的最佳决策”，由此可以看出，其目的在于帮助人们做出更好的消费决策以及指导政府如何运用政策来引导人们做出这种决策。行为经济学不是纸上谈兵，而是要真刀真枪运用于实际的，不是黑板上的经济学，而是实用性很强的生活中的经济学。

英文“nudge”（助推）一词的原意是“用胳膊肘等身体部位轻推或轻戳人的肋部，以提醒或者引起别人的注意”。以“助推”为书名，就是

提醒你可能会犯的错误，助你回归正确之路。但如何助推呢？

塞勒把人的思维方式分为两种：一种是不假思索的直觉，即“直觉思维系统”或“自动系统”；另一种是比较认真的思考，即“理性思维系统”或“省思系统”。主流经济学假设人们用的是理性思维系统，但现实中人们运用更多的则是直觉思维系统，这种思维方式会引出错误的选择。这就需要设计一种方式，让直觉思维少犯错误。如为儿童摆放食物时，把有利于健康的食物放在容易看见、容易够到的地方，这种食物摆放方法就是助推。他提出了“自由主义的温和专制主义”的概念，这就是在不牺牲人们自由选择权的前提下运用助推的方式来引导大家。助推是一种全新且有效的引导式管理模式。这本书的作者之一桑斯坦用助推的方法帮助奥巴马竞选取得了成功，英国前首相戴维·卡梅伦也十分欣赏他们的思想和实践。

这本书第1~5章分析了如何用助推来克服偏见与谬误。靠直觉思维，难免会做出错误选择，如吸烟、肥胖等等都是这种偏见与谬误导致的结果。得克萨斯存在的在高速公路上乱丢垃圾的现象通过“不要给得克萨斯抹黑”为中心的公益宣传助推而得以消除，同样，用数字也可以为人们戒烟戒酒助推。第6~9章“探索如何更好地省钱、投资和借贷”，即家庭理财方法，直觉思维导致许多人“今朝有酒今朝醉”，不关心养老问题。塞勒建议：第一，为储蓄计划设计自动登记的方式；第二，“明天储蓄更多”。这就是要在传统的社会养老之外助推人们更多地进行储蓄。在讨论了参与一项保险计划并决定投资多少钱之后，又讨论如何进行投资，以及如何设计更好的信贷方案，如何打造更为人性化的社会保障体系。第10~12章讨论如何改善人们的健康状况，包括面对政府针对人们的医疗健康问题提供的复杂选择体系，人们应该如何做出选择；如何提高器官移植中的捐赠比例；如何为健康创造一个良好的环境，例如环境保护。

第13~15章分析在许多没有多少自由的领域，如教育、医疗、婚姻中如何通过制度改进创造更多的自由。第16~18章可以看作总结，介绍了一些小的助推，提出会有越来越多的人认同助推，但要警惕恶意的助推行为和助推者，并建议把助推作为自由放任和国家干预以外的第三条道路。

第三本书《“错误”的行为——行为经济学的形成》可以看作一本回忆录，不过不是对个人经历的回忆，而是对行为经济学从1970年到现在的发展历程的回忆。书中介绍了众多经济学家对这门学科做出的贡献，勾勒了一幅群体图像。当然，也有塞勒本人在这一学科中耕耘并做出贡献的记录，包括他与特沃斯基、卡尼曼等人的合作。读这本行为经济学发展史，你会对这门学科的内容、贡献与社会的关系有更多的了解。只有知道了这门学科重要概念与理论的形成过程，它与实验经济学的关系等相关内容，你才能更好地理解行为经济学。

了解塞勒对行为经济学的贡献还应该注意几点。第一，行为经济学并不是对主流经济学的否定，而是对它的发展，或者更准确地说，是“扬弃”。它用的许多概念和分析方法仍来源于主流经济学，不了解主流经济学也学不好行为经济学。塞勒也认为，就整个经济学而言，还没有什么可以取代主流经济学。行为经济学无非是对主流经济学的一些失误进行了补充和发展，使经济学更贴近现实、更接地气，从而更有助于建设一个美好世界。第二，行为经济学前途无量。现在，越来越多的人接受行为经济学，它目前的分析主要集中在传统的微观领域，但塞勒预见它会进入宏观领域，还会有更丰富的成果。第三，行为经济学主要是由美国经济学家创立的，它用的例子、进行的实验都以美国为背景，分析的中心是美国人的行为。它得出的结论有一定的普遍适用性。但需要特别提出的是，中国人的行为有自己的特色，心理也不同于美国人，中国的经济与社会制度与美国有很大区别。因此，如何运用行为经济学的理

论分析中国人的行为，设计出适合中国的助推方法，仍是一个亟待研究的问题。也许在运用行为经济学研究中国人的行为时，我们还可以为这门学科的发展做出新的贡献。

这三本书都不是“沉闷的经济学”，也没有数学统计，读起来很有趣，大家都可以读懂。这三本书可以浅读、泛读，也可以深读、精读。不同的人有不同的读法，并有不同的启发与收获。读者可以先读《“错误”的行为》，对行为经济学有一个大致的了解，再读其他两本书。

愿你愉快地读完这三本书，帮助你摆脱“偏见”与“谬误”，做出更好的选择，你也可以“助推”一下朋友和家人，让新的一年更加美好。

经济学家 梁小民

2018年元旦

Nudge: Improving Decisions About
Health, Wealth, and Happiness

推荐序二

塞勒三部曲导读

一般来说，获得诺贝尔经济学奖的学者不是代表自己，而是代表其所在的领域获奖的。一般来说，一旦一位经济学家获得了诺贝尔经济学奖，就意味着其所在的领域进入了经济学的主流。一般来说，一旦其所在的领域进入了经济学的主流，这个领域的原创力就会减弱，随后涌进来的是无数跟风的研究。

但是，2017年诺贝尔经济学奖得主理查德·塞勒却不一样。

即使获得了诺贝尔经济学奖，塞勒身上依然洋溢着一股“异端”气质。获奖之后，他在其任教的芝加哥大学简短致辞。他在致辞里讲道，或许这是院长和系主任第一次没有用“浑蛋”这个词儿来形容他。然后，他又“补了一刀”：以后领导们还会不会再用这个词儿来形容他，他也不确定。你可以想象得出来，台下的院长、系主任，可能还有素来跟塞勒不和的几位资深教授，恨得牙根痒痒却又不得不故作大度且开心的样子。