



像经济学家一样思考，像心理学家一样行动

心情

快乐传递财富 悲观传递贫穷

Social Mood
And Economy

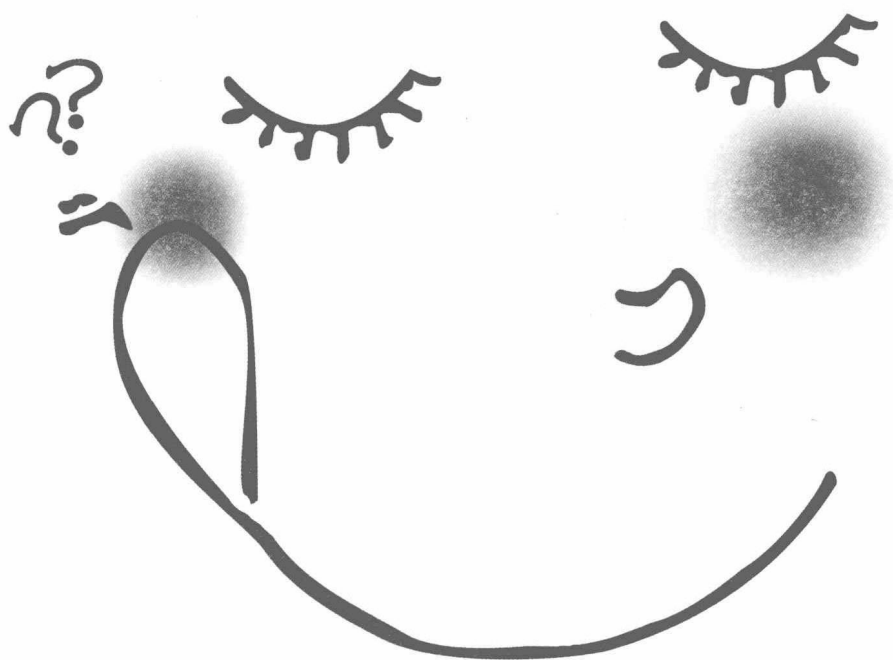
经济学

心情决定未来经济走向

——美国耶鲁大学经济学教授 罗布特·希勒

徐秀丽◎著

新华出版社



心情 经济学

Social Mood
And Economy

徐秀丽◎著

新华出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

心情经济学/徐秀丽 著.

北京: 新华出版社, 2009.11

ISBN 978-7-5011-9016-4

I. 心… II. 徐… III. 经济心理学 IV. F069.9

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第200949号

心情经济学

选题策划: 卢瑞华 石胜利 博士德

责任编辑: 卢瑞华 冉晓冬 冯晓然

装帧设计: 袁剑锋 (北京) 品牌设计机构

出版发行: 新华出版社

网 址: <http://www.xinhupub.com> <http://press.xinhuanet.com>

地 址: 北京市石景山区京原路8号

邮 编: 100040

经 销: 新华书店

照 排: 北京精彩世纪印刷科技有限公司

印 刷: 三河市华晨印务有限公司

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 18.5

字 数: 220千字

版 次: 2009年11月第一版

印 次: 2009年11月第一次印刷

书 号: ISBN 978-7-5011-9016-4

定 价: 36.00元

本社购书热线: (010) 63077122 中国新闻书店电话: (010) 63072012

图书如有印装问题, 请与印刷厂联系调换 电话: (010) 68457661

前言 PREFACE

迎接心情经济时代的到来

心理经济学理论的创始人乔治·卡托纳，是密西根大学的一位教授，他具有经济学教授和心理学教授双重学术角色。经过长时间的研究后，他认为，经济活动并不是仅仅由经济状况来决定的，态度的心理变量在其中也起着日益关键的作用。由此，他提出了一个新的理论学科，也就是“心理经济学”。

为了证明自己观点的正确性，乔治·卡托纳曾经举过这样一个例子：一个从内心来讲真正想购买车的人，即使是向人借钱也会买车。也就是说，一个人只要购买欲足够强烈，即使手头拮据也会尽量满足自己的这种需求。但是这个理论有一个前提，那就是购买欲与自己的经济能力是基本相互匹配的。若是欲望与经济能力相差甚远，那么购买欲就无法转化成消费行为。正是在经济变量和心理变量的彼此作用下，才有可能产生经济行为。

当心理作用和心情在人们的消费行为中的影响越来越深入的时候，就预示着一个新的时代——心情经济时代来临了。

美国耶鲁大学经济学教授罗布特·希勒也曾经在其著作《动物精神》中说过：信心和信任是推动经济向前发展的根本动力，只有以一个人的自信 and 消费大众的信心作动力，才能够促使经济朝着健康而有序的方向发展。

罗布特·希勒还认为，人本来就是一种高级动物，很容易心情高涨，也很容易心情沮丧。当经济非常繁荣的时候，人与人之间的信任度也会有很大的提升。此时，人们都心情高涨，看到周围那么多人都富起来了，就认为市场中有很好的投资机会。于是，人们都在这种动物精神的影响下，为了财富而不停奔波。而当经济出现衰退的时候，人们都会变得心情低落，而且容易发脾气。此时，人们会认为自己的财富是因为被人骗了才导致缩水的，而且潜意识中认为那么多的人投资都失败了，自己也要小心谨慎。于是，人们又在这种精神的影响下，变得失落消极。而这种悲观的心理往往就会形成一种效应并不断蔓延。由此可见，心情因素才是对经济的衰退产生直接影响的因素。

在传统的经济学中，研究的对象主要是宏观经济规律。但是我们知道，经济活动作为一种社会活动，其运行的规律会受到每一个身处其中的个体的影响。所以说，我们每个人的每一个行为对于整个经济环境来讲，都是可以产生一定作用力的。而人的行为在很大程度上受到了心理作用的影响，因而心情与经济学之间存在着密不可分的联系。可见，美国心理学家乔治·卡托纳提出的心理经济学的概念是有科学依据的，并非空穴来风。

21 世纪的人类社会究竟会走向一种什么样的模式？全球著名的未来学家托夫勒认为那将会是一个休闲时代；哈佛大学的两位教授约瑟夫·派恩和詹姆斯·吉尔摩则认为我们即将迎来体验经济的时代；而我国的一位文化学者、未来学家曹世潮教授，在他新写的《心时代——一个情感化的世界及其经济图景》中提出，“心经济”、“心时代”正在逐渐统治我们的生活方式。这种心时代和心经济的概念其实和心情经济学有异曲同工之妙。正像曹世潮教授书中所描述的那样：“21 世纪，最基本的变革就是人类需求的改变，这会促使环境和文化也随之演变，人类社会的迅速变革也会因此而全面展开，而这一切也都会在我们的生活中发生。物质世界和动物（人是高级的灵长类动物）世界同时存在着，另外一个心灵的世界也会逐

渐增长，并终将主宰这个世界……”

从人类出现的那一天到上个世纪末，人类的绝大部分经济活动的目的都是为了满足人的身体的生理需求，而这些活动的主要特征就是“身”。而进入本世纪以来，这种生存上的需求已基本得到了满足，在一些地方和情况下甚至已经过度满足。这个时候，人的需求也会由生存需要转化为心理需要，具有了显著的“心”的特征。“身”、“心”代表着两种不同的需要，从而也就产生了两个决然不同的经济发展的历史阶段和两种决然不同的文化体系以及经济特质。心情、心理和精神的需要取代生理需要成为人们的第一需要，就意味着心情经济时代的到来。就当前来看，人们的消费活动已经很少仅仅是为了满足生存的需要，而是将更多的财力和精力都投向了心理和精神上的需求。发生这种转变的原因很简单，就是为了使自己得到快乐。这种现象虽然自古以来都存在，但从来没有像如今这样，以一种普遍的经济形态而存在着。

即使是在许多比较传统的物质生产领域，文化的、精神的成分也在渐渐融入其中，而且发挥着越来越重要的作用，甚至最终会成为主导。人们在购物时首先考虑的是自己的喜好、心情等，商品的使用价值逐渐显得不再重要，而体现在商品上的文化底蕴和表征意义却被愈加重视了。所以，现在人们在购物时并没有过多地考虑东西买回去是否有实用价值，更多的情况下是一时的心情高兴就作出了购买的决定。可见，对于现在的消费者来讲，主要是想通过消费满足心情需要。

乔治·卡托纳认为，从心情的角度去阐述经济学还有一个好处，那就是能使原本比较枯燥乏味的东西变得生动有趣起来。在本书中，我们可以接触到一些十分有趣但又具有理论依据的独特案例，这些案例也许就发生在我们的周围，平时很容易被我们忽视。比如说女性裙子长短的变化，人们常见的地铁口推销楼房的传单等，这些看似很平常的生活现象，一旦我们将其与经济学联系起来，就会发现，原来这些现象背后都蕴藏着鲜为人知的经济规律，原来经济学可以如此有趣。

虽然我们选择了一个不被人所关注的角度来阐释经济学，但是我们在涉及经济规律的方面依然会保持严谨的科学态度，因为虽然我们看待经济学的角度不同，但是经济规律是客观存在且不容随意修改的。所以，本书在涉及客观的经济规律时所引用的一些经济学定律和术语都来源于正统的经济学概念当中。

总而言之，我们希望通过本书的出版，可以提供给大众一个独特的视角来看透经济学的迷雾，并且希望大家在看过本书之后能对心情经济学有一个认识。

作者 徐秀丽

2009 年 9 月

目 录

CONTENTS

第1章 心情好比黄金更重要——信心主导世界经济趋势	1
1. 心情经济时代	3
2. 信心比黄金还要珍贵	8
3. 得民心者得天下——带给人们一个好心情	11
4. 经济为什么总会波动——因为人们的心情在变	14
5. 甲流事件背后的心理恐惧因素	17
6. 经济学背后的心理学	20
7. 信心经济论——信心是推动经济增长的新引擎	23
8. 信心决定未来经济走向	26
第2章 快乐传递财富，悲观传递贫穷	29
1. 与快乐的人在一起很快乐，与郁闷的人在一起很郁闷	31
2. 心情的传染性——经济学界的蝴蝶效应	35
3. 江山不幸，诗家幸——一定要有个好心情	38
4. 乐观驱逐悲观——只传递快乐，不传递悲伤	41
5. 在别人贪婪时恐惧，在别人恐惧时贪婪	44
第3章 只有自信的市场，没有悲哀的繁荣	47
1. 经济繁荣一定是心情的高涨	49

2. 投资者的信心是引发经济繁荣的重要因素	52
3. 心情决定投资市场的价值取向	55
4. 消费心理对经济环境的影响	59
5. 大众心理决定企业的利润增长	62
6. 刺激性衰退——衰退对经济是有益的	66
7. 企业家的心理对经济的影响	68
第4章 像经济学家一样思考，像心理学家一样行动	73
1. 经济学里的心理学——人“心”不定，路“况”无常	75
2. 离婚是一场由心情的嬗变诱发的“经济交易”	79
3. 富家女不愿生孩子的经济心理学思考	82
4. 心情决定品牌忠诚度——情人眼里出西施	86
第5章 看清经济博弈的本质——大棒和胡萝卜的心理博弈战	93
1. 投资与囚徒困境的心理博弈战	95
2. 贸易自由和贸易保护的心理学诡计	98
3. 一次性博弈与多次性博弈的交战	101
4. 以不变应万变的长期投资与短期投机的博弈战	104
5. 保全面子，不伤感情——谈判中的心理博弈术	108
6. 信任度博弈——快步走出两难抉择	111
7. 商战中的斗鸡博弈——狭路相逢勇者胜	113
第6章 商业竞争的潜在因素——心情指数取决于经济指数	117
1. 物价是大众心情的晴雨表	119
2. 心情好的时候比心情坏的时候更能刺激消费	122
3. 心情抑制普通大众的消费欲望与需求	125
4. 消费者的心情决定经济的走向	129
5. 股民的心情决定股市的涨落	132
6. 从心理学家的角度走出消费者与生产者的迷局	136

第 7 章 生活中的心情营销——当心理学碰上经济学	139
1. 环境营销：麦当劳餐厅提供最干净的厕所	141
2. 单次博弈：火车上的饭菜为什么那么难吃	144
3. 羊群效应：商品越贵销量越好	147
4. 服务营销：笑迎八方客，喜纳天地财	150
5. 经济越繁荣，女人的裙子越短；经济越萧条， 女人的裙子越长	153
6. 温室效应：富翁里出逆子，穷人孩子早当家	157
7. 营销时机：情人节的玫瑰比平时贵许多	160
8. 看上去很美：工薪阶层最喜欢的打折商品	163
9. 女人经济学：舞厅里只向男士收费	166
10. 理性消费：包月计费与计时消费	168
11. 塞翁失马：好事连连与倒霉不断	171
12. 天天有特价：零售巨头的成功密码	174
第 8 章 好心情引领快乐职场——心情好，“薪”情才会好	177
1. 创造好心情是提高工作效率的唯一手段	179
2. CEO 的心情决定企业团队的战斗力	182
3. 一流的管理造就快乐的员工	185
4. 用快乐心情化解职业倦怠的苦涩	188
5. 没有不好的工作，只有不适合的工作	192
6. 领导的态度决定团队的执行力	195
7. 高工资并不一定能够换来高效率	198
8. 从心情出发——聪明的零工资求职策略	201
第 9 章 经济危机下的心理应对——危机袭来，给心灵洗个澡	205
1. 只有战胜自我，才能战胜危机	207
2. 抗击经济危机，先要从心理上强大起来	211

3. 裁员减薪潮起，做最坏的打算往好处努力	214
4. 投资遭遇“严冬”，你失去的是财富而不是所有	217
5. 让心情远离“低谷”，事情并没有想象的糟糕	220
6. 调整投资期望值，用积极的心情应对经济的下滑	223
7. 独具慧眼——看到经济危机下的投资机会	226

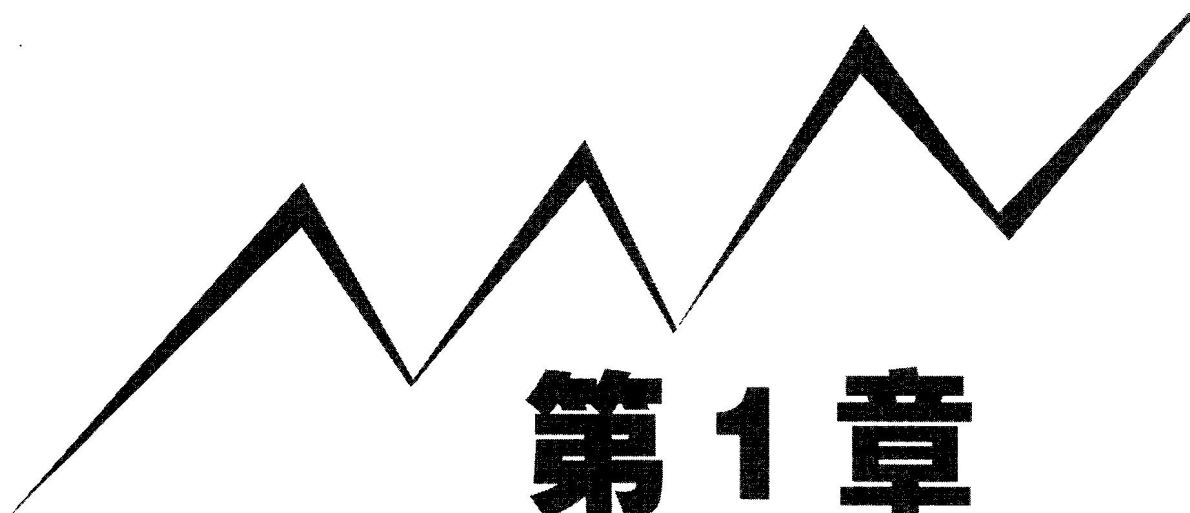
第 10 章 改变困局首先要改变心情——一定要有一个好心情

1. 心情决定盈利指数——炒股就是炒心态	231
2. 心情创造财富——成为赢家首先要有赢家的心态	234
3. 直面投资失败——即使摸到一副坏牌， 也要学会把它打好	237
4. 经济学里没有忧郁——不要拿别人的错误惩罚自己	240
5. 挽回败局的最好方法——将“当头棒喝”转化为 最大超越的动力	244
6. 竞争之道——越会主动付出，越会快速发展	247
7. 革新之道——大舍大得，小舍小得，全舍全得， 不舍不得	251
8. 始终保持心理优势，做最后的赢家	254

附 录

1. 价值与价格	257
2. 信用	258
3. 马太效应	259
4. 二八法则	259
5. 消费心理	260
6. 替代效应	261
7. 供求机制	262
8. 市场经济	263

9. 市场失灵	264
10. 人力资本	265
11. 财政赤字	266
12. 通货膨胀	267
13. 通货紧缩	268
14. 税收与税率	269
15. 泡沫经济	270
16. 升值与贬值	271
17. 热钱	271
18. GDP、CPI 和恩格尔系数	272



第1章

心情好比黄金更重要
信心主导世界经济趋势



美国经济学与心理学家乔治·卡托纳认为，心情好比黄金更重要，心情甚至可以左右世界经济趋势。他认为，一个人心情好，才会有自信，一个民族的心情是否高涨，是否对前途充满信心和自信是非常关键的。如果一个国家的领导人没有信心，那么这个国家的人民也就很难对国家经济抱有信心；如果一家企业的领导者没有信心，那么这家企业的员工也很难有努力拼搏的信心。在经济学领域，这种信心与主体经济的关系，就是信心经济学。这个概念在现代经济学中，较多地使用“心理经济”这个概念，并以此为根据，预期未来经济的“向好”与“向坏”。因此，美国的许多经济学家提出一个概念：信心就是主导世界经济趋势的主要因素。因此，在经济困难面前，信心比黄金和货币更重要。可以说，不管是一个国家还是一个企业，甚至是一个人，只有拥有了好心情，才会有好的前程，有好的未来。

1. 心情经济时代

近年来，心理学者对经济问题的认识水平大大提高，有了许多新发现，参考依赖这一心理学理论就是这些新发现之一。参考依赖的意思是指人们在进行经济决策的过程中，个人偏好水平在很大程度上会依赖于个人心理上的那个参照系，而不是完全依赖于决策者的收入、福利和境况的总水平。

比如，一个美国人原打算将自己长期积累的钱存入当地银行，他心理上认为利率应该在0.8%左右，因为这是他在美国所看到的利率水平。可是，后来他发现，当地银行美元的挂牌利率只有0.56%，这个价位远低于他的心理价位。于是，他非常失望，不仅没有存钱，而且将自己原先已存入的美元也取了出来投资房地产生意。

参考依赖是心理学家雷弗娜·赫尔逊发现的一个重要的心理学原理。它反映了现实中人们的心理预期和现实往往有一定的差距，同时也反映出21世纪已然跨入了心情经济时代。

雷弗娜·赫尔逊说，当人们对未来经济发展预期良好，而现实情况却朝着和人们预期相反的方向发展时，人的心理就会被失落和悲观情绪所萦绕，那么行为上也就会更加保守。而当现实情况比人们所预期的情况要好的时候，人们在行为上面就会更加积极。

比如，市场上工人的供给严重过剩。这时某一厂商对于一部分的工人给予了高于同类企业的工资水平，结果，这些工人提升工资以后心情都非常愉悦。因为他们对未来的工资提升有美好的预期，而这个心理预期，现

在已经在现实中得到了验证。所以他们就努力投入到工作当中去，以此回报厂商；而对另一部分工人，厂商故意支付了低于市场价格的工资，结果这批工人心情都较为低落。因为他们觉得工作变得没有希望，他们对未来的工资水平在心理上也就产生了悲观的预期。于是在工作时，这些人纷纷开始偷懒、消极怠工。

可以说员工对未来是否有良好的预期决定着企业的利润，而企业的利润决定着企业能否生存，甚至决定着行业的兴衰。如果大多数人都预期某个行业或某个领域有发展前途，那么众多的人才还有投资者就会涌入这个行业。而那些不被人们看好的行业就会被人才和投资者冷落。所以，人们的预期就对未来经济的结构产生很大影响。

经过深入的研究，雷弗娜·赫尔逊认为，从国家投资到财团注资，再到股市行情，无不是人们心情好与坏，高涨与低落的反映和体现。比如诸多散户以及所有通过自身消费行为来拉动内需的普通民众，他们依据自身对经济形势的判断，以自身微薄的力量来影响并决定经济的发展趋势。而他们的行为无不反映了他们当时的心情。

比如，一些女性心情不好的时候会通过购物来发泄情绪，结果心情在购物的过程中获得好转。也有的人心情好了也喜欢购物，结果是心情好上加好。又比如，经济政策利好消息的出台，往往使得股民心情超好，进而开始推动股市上涨。与此相反，汶川大地震造成了川渝 66 家上市公司停牌。投资者因为担心地震影响受灾地区的经济和全国的经济，减少或者暂缓了投资，这种恐惧心理导致了股市的大幅下跌。有人初步估计，汶川大地震将拉低全年 GDP 增速 0.2%。

美国密西根大学的教授、心理经济学理论的创始人乔治·卡托纳非常同意雷弗娜·赫尔逊的观点。他从心理经济学角度研究发现，人们的消费信心与投资行为决定着经济的发展与衰退，而消费和投资行为的先决性因素则与消费者和投资者的心情、情绪、情感密切相关。

12 年前的亚洲金融危机就已经向我们展现了人们的信心指数是如何影

响并决定经济走势的。1992年，泰国在尚未理顺本国的金融体系之前，过早地取消了对资本市场的监管。当局从尊重人性、崇尚自由的投资角度出发，认为放开管制理应激发人们的热情，从而产生心理动力层面的考虑，意欲建立一个开放而自由的国际金融市场。这对一个高度依赖国际融资来谋求经济发展的国家来说，似乎也无可厚非。但正是这种情理之中的政策，在缺乏相关制度的制约和保障的情况下，贸然打开金融市场的大门，最终引发了国际金融资金的强势进入。

泰国为了吸引外资，开始竭力保障国际金融投资者的投资信心，于是泰国当局一方面竭力保持汇率不变，积极维护政府自身的政策开明形象，另一方面又有意讨好国际风险投资者。这就令国际金融炒家乔治·索罗斯等人内心窃喜不已，因为这正是他们所觊觎、窥测的。这帮金融炒家，一旦嗅到哪里有利润，他们就会及时地出现在哪里，并且兴高采烈、信心满满。

国际资金大量注入的同时，也就必然会增加泰国为稳定汇率所担负的国际债务，同时又会引发国内的经济泡沫。当所有人都在为国家的投资政策欢呼鼓舞之时，危机的种子其实早就已经埋下。当国内物价开始飙升，风险投资者开始停止资金注入，静待观望之时，所有人的愉悦心情在此时开始骤然转向。此时的投资者发现如再追加注资，无疑是拿自己的钱去填埋市场的无底洞，最终只能是竹篮打水一场空。此时，撤资则成了保障利润的首要之选。

巨额外资火速撤出使几乎没有任何屏障保护的泰国经济市场受到了严重打击，金融领域内的流通开始中断，连锁效应随之而来，泰国金融体系随之崩盘。所有投资者的情绪一落千丈，金融危机就此呼啸而来。

投资者恶意撤资，股市随即低迷，股民被市场套牢，大量工厂、企业因缺乏流动资金而倒闭、歇业，员工被减薪、裁撤，民众生活陷入困顿，生活消费能力进一步被遏制。因为手中没钱，进而牵连到经济发展。由于缺乏生产动力，企业和工厂自然不愿扩大生产——很明显的一个道理，你