

怪诞行为学 2

[美] 丹·艾瑞里◎著 赵德亮◎译

非理性的积极力量

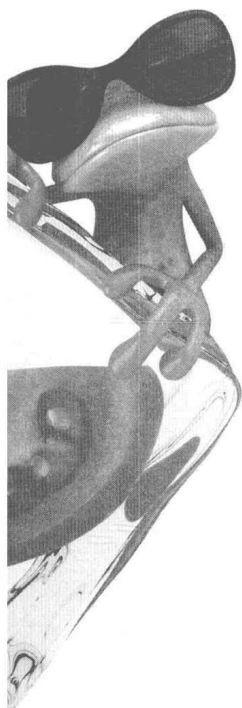


中信出版社 CHINACITICPRESS

怪诞行为学②

非理性的积极力量

[美] 丹·艾瑞里◎著 赵德亮◎译



The Upside
of Irrationality

The Upside
of Irrationality

The Upside
of Irrationality

The Upside
of Irrationality

The Upside
of Irrationality

The Upside
of Irrationality

中信出版社
CHINA CITIC PRESS

2010065015

图书在版编目 (CIP) 数据

怪诞行为学2:非理性的积极力量/(美)艾瑞里著;赵德亮译. —北京:中信出版社, 2010.9
书名原文: The Upside of Irrationality: The Unexpected Benefits of Defying Logic at Work and at Home
ISBN 978-7-5086-2254-5
I. 怪… II. ①艾… ②赵… III. 行为经济学-通俗读物 IV. F069.9-49
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 145592 号

The Upside of Irrationality: The Unexpected Benefits of Defying Logic at Work and at Home by Dan Ariely

Copyright © 2010 by Dan Ariely

Published by arrangement with author c/o Levine Greenberg Literary Agency, Inc.

Simplified Chinese translation copyright © 2010 by China CITIC Press

ALL RIGHTS RESERVED

本书仅限在中国大陆地区发行销售

怪诞行为学2——非理性的积极力量

GUAIDAN XINGWEIXUE 2

著 者: [美] 丹·艾瑞里

译 者: 赵德亮

策划推广: 中信出版社 (China CITIC Press)

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)
(CITIC Publishing Group)

承印者: 北京通州皇家印刷厂

开 本: 787mm×1092mm 1/16 印 张: 17.25 字 数: 195千字

版 次: 2010年9月第1版 印 次: 2010年9月第1次印刷

京权图字: 01-2010-4834

书 号: ISBN 978-7-5086-2254-5/F·2051

定 价: 42.00 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: 010-84849283

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

服务传真: 010-84849000

E-mail: sales@citicpub.com

author@citicpub.com

序一

完美的非理性

社会科学有那么多分支，从来没有哪一个学科像经济学那样令人向往和崇拜。经济学是诺贝尔奖中设立的唯一一门社会科学学科，它摘取的是社会科学皇冠上最耀眼的明珠；也从来没有哪一门社会科学像经济学那样包罗万象，精致严谨。只因为经济学研究的是与人最密切相关的物质生活，这才是经济学经久不衰的真谛。

经济学领域本该是最为开放的领域，但现在看起来，经济学似乎是最为保守的领域。传统经济学的统治地位一旦被确立就很难动摇，任何异己声音的出现都会被视为大逆不道。经济学一副高高在上的姿态，不愿与其他学科合作。用诺贝尔经济学奖获得者米切尔·斯宾思的话说：“我觉得奇怪的是，为什么心理学家和哲学家彻底撒手不管，任由经济学家安安静静地去做了这种徒劳无功的事。部分原因是几种传统的社会科学和分支相互隔绝。”但恐怕经

济学自己应该负大部分责任吧。

传统经济学的“经济人假设”是基于亚当·斯密诗一般的描述：人类的行为都是理性和自利的，因此，个人福利最大化就会导致社会整体福利水平的最大化。经济人假设，就是使全社会资源分配达到效用最大化，也能使社会达到尽可能公平。所以，在这样的假设条件下，整个社会井然有序而非混乱不堪。

然而，生活中的很多行为，让传统经济学看来终究像天方夜谭：

为什么在购买彩票的时候，我们极少看见有人购买通过电脑或其他工具随机组成的号码；相反，人们对毫无科学性可言的彩票数字走势和规律研究却兴趣盎然，并以此作为自己下注的依据。

为什么同样是节省50元钱，有的消费者连10分钟的队都懒得排，但是，他（她）有的时候却“义无反顾”地跑1000米的“冤枉路”。

为什么平时家里用的家具，有些已经被我们使用十几年了仍然不舍得更换；但是，一旦当我们买了新房子，就往往近乎疯狂地将家具全部换掉，即使有些还很新。

为什么在旧房子里，可以用白炽灯照明，连日光灯都不舍得换。搬进了新房子，却装上了几千元，甚至上万元的灯具。

……

生活中，如此“非理性”的“反常”决策比比皆是。如果这些结果可以使传统经济学所谓的“理性人”能够不自觉地达到社会福利最大化，那么结果本身就是对“经济人假设”幽默的嘲讽。是我们的头脑出了问题，还是由于一时或者偶然的决策失误？其实，好好观察一下就会发现，这些“失常”并不是误差，也不是短期的行为，而是我们长期的系统偏离。

正是在这种反主流的大潮中，行为经济学应运而生。行为经济学是一门运用社会学、心理学、行为学的理论和方法研究个人或群体经济行为规律的科学。它对新古典经济学理性的假设进行修改和挑战，提出了一整套在不确定条件下如何决策的方法。

行为经济学认为，传统经济学半个世纪以来，一直将其理论建立在一种高高在上的假设基础上，即人的行为准则是理性的、不掺杂情感和追求个人利益最大化，经济学是“没有道德”的科学。现在，经济学必须承认，人也有生性活泼的一面，人性中也有情感的、非理性的和观念导引的成分。

解释人的行为，本来也是经济学永恒不变的主题。无论是什么样的研究领域，什么样的研究方向，也无论一开始多么的不起眼，甚至被轻蔑嘲笑，一旦被授予诺贝尔奖，它就会被主流所认可。行为经济学——这朵正在绽放，但并未完全绽放的奇葩，正以它独特的魅力，快速地被越来越多的人熟知和认可。

传统经济学从未停止过排斥行为经济学，认为它更像场游戏。传统经济学高屋建瓴的批评固然有道理，不过却忘记了倾听行为经济学的心里话。

经济学属于社会科学，社会科学的一大特点就是相互之间紧密联系，你几乎找不到可以完全隔绝的两门社会科学学科。社会是由人连接的，社会比人更加复杂多变。因此，社会科学就无法像自然科学那样精确，这是社会科学的天性，不精确并不是耻辱。

经济学研究的范畴涉及社会科学和自然科学的方方面面，它的博大本该是它骄傲的真正原因。哈耶克曾说过：“仅仅是经济学家的人，不会是一个好的经济学家。”哈耶克本人最初就不是搞经济学研究的。

社会科学应以人为本，在这点上，行为经济学充分体现了它的“人文关怀”，因为它还原了人性，在研究经济问题中充分考虑到了影响人们决策选择的内外因素，包括人的情绪、社会角色等，尤其值得一提的是，人的普遍价值观、被认同感，以及实现价值的需要，并在实验设计、政策建议上充分考虑到这些因素。这体现了经济学原本具有的“让人幸福”的博爱精神。在这点上，行为经济学将传统经济学从“边沁功利主义”这一深渊中重新拉了回来——效用是人的真实感受。因此，要追求幸福。

行为经济学的意义在于它还原了形形色色的人，以及形形色色的人

的行为，这样“博爱”的理论几乎可以被应用到所有的经济领域，得出有益的结论以便提出更有针对性，更有层次的建议。理论的目的不在于构建颠扑不破的真理，而在于“自圆其说”，展现出真理的特质。“理论是灰色的，生命之树常青”。

本书的作者丹·艾瑞里，是美国杜克大学行为经济学教授，著名的行为经济学家。本书英文版本一经出版，即引发学界、政界和读者的热烈回响。作为心理学和商学的“双料”博士，艾瑞里的文章曾发表在许多重要的学术期刊以及大众媒体上。不过最让中国读者熟悉的，就是他所著的畅销书《怪诞行为学》。在本书中，作者依然继承他那幽默、诙谐的语言风格，用社会当实验室，用真人当“小白鼠”，探索非理性决策的消极影响和积极意义。本书从一个崭新的视角，启发我们以全新视角看待生活、工作和家庭，教授我们驾驭非理性的方法。告诉我们“非理性未必是坏事，非理性也可以作出完美决策”！

大师自有大师的底蕴和风采。丹·艾瑞里在行为经济学这个领域的成就足以让他成为这个时代最伟大的学者之一。本书在国外已经得到诺贝尔经济学奖获得者阿克洛夫等人的极力推荐。我自己在读这本书的英文原版的时候，曾经也想过如果有人把它翻译成中文，让国内广大读者大饱眼福，该是何等幸事。自从看到中信出版社的译稿，我的这一愿望终于得以实现。

行为经济学总是让我们“心惊肉跳”。这不仅是因为行为经济学的逻辑所推导出的结论会令人置疑传统经济学的基石，而且它的基本理论与我们过去接触的经济学基本框架有着根本分歧。所以这些所谓的“非理性”，也许正是我们的“理性”。“反常”其实是一种“正常”。这也许正是行为经济学独有的魅力。

让我们一起分享这本书所带来的快乐！

董志勇博士，副教授
北京大学经济学院副院长

序二

长见识的行为经济学

对经济学稍微了解的人都知道，经济学这座大厦，完全建立在“人类理性”（或者经济人）假设的基础之上。亚当·斯密给出主流经济学的假设：人总是于给定的约束下，追求自己利益的最大化。

但是，最近几十年，怀疑和挑战理性假设的人越来越多，并渐渐成为一种时尚。连主流经济学家内部，都有很多人质疑理性假设。他们诘问道：怎么能把人仅仅看成一架精巧的、善于进行利害计算的机器呢？人毕竟都是有感情、有道德的。

2002年，两位实验和行为经济学家——丹尼尔·卡尼曼和佛农·史密斯，因为“在心理和实验经济学研究方面所做的开创性工作”获得诺贝尔经济学奖。从此，行为经济学似乎终成正果，传统的主流经济学似乎已经过时了。

行为经济学以实验为手段否定理性假设，对人类行为的另一面——非理性——进行分析。本书是

在这个领域出现的新的、普及型的重要著作。

本书的作者，透过自己亲自设计的实验，观察“人们实际上怎么行为”，而不是应该如何(理性)行为，试图澄清由主流经济学引起的混乱，帮助人们更好地作出决策，包括私人决策和公共决策。

本书的特点或者说突出之处在于，作者并不认为非理性有什么不好，相反，它本来就是客观存在的，认清了这些非理性，就可以帮助人们从承认我们有偏见、有惰性、“蔑视逻辑”出发，找到切实有效的解决问题的办法，从这个意义上来说，非理性又是“完美”的，既照顾了人类本性，又达到了快乐的终极目标。

全书分为两个部分，第一个部分是职场中的非理性行为及其运用，主要从企业如何管理的角度分析。比如奖金，奖金是一种最通用的激励手段，股权和期权激励方案都在此列。作者认为，奖金数量与员工的努力程度不是正相关的，而是呈“倒U型”关系：达到一定水平后，奖金不但不会激励反而会抑制人的积极性和主动性，因为人并非只对钱感兴趣。如高额奖金对体力劳动者有提升效率的作用，而对于脑力劳动者，有时则相反。其“完美”意义或者应用价值是，作者建议采取少量、多次的奖金发放办法，以便在激励员工工作和高额奖金抑制员工主动性之间找到平衡。

亚当·斯密在《国富论》的第一章开头，就对分工增进生产率作了有趣的描述，本书也把亚当·斯密“大头针制作”的例子照搬过来，不过，他以为分工的好处自不待言，今日的流水线操作，跟制作大头针如出一辙，可是，劳动分工的坏处也不可不查，这即是马克思说的“劳动异化”问题——工人不能体会工作的意义，机械式的操作不但乏味，还缺乏人性、令人厌烦。

有关于宜家的部分很有趣。宜家家居是大品牌，特点是客户买回家具需要自己组装。客户并非组装家具的专业人士，费时费力自不必说。可是，为什么宜家模式风行全球？因为自己组装有某种成就感，如此，

过程也不啻为享受了。

还有报复，报复的结果基本是两败俱伤，所谓“杀人三千，自损八百”，但是，为什么大多数人都有报复的冲动（不一定真的实施），因为快感！以报复为主题的影视作品很吸引人的眼球，也是这个道理。尽管人们知道，在法治社会，使用暴力是违法的。但是，非理性却令人摆脱不掉这种原始的方式。以血还血，以牙还牙，在多数人看来，比通过法律途径惩处坏人要正义得多。

全书的第二部分，是人际关系中非理性的行为及其运用，主要从个人角度分析非理性的“完美”。

很多人有失恋的经历，开始的时候，以为这是世界末日，断言自己一辈子都走不出阴影，不会再爱其他任何一个人，可是，实验结果表明，人们失恋后感觉痛苦郁闷的时间，比预期的要短暂得多。作者将其称为“适应性”。短期内，我们可能对某人有着强烈的无以复加的情感，但是，没有了它，结果未必如你预料得那样坏，你逐渐适应了没有他（她）的现实，痛苦随着时间而消弭，时间真的是洗刷一切的利器。

有些事情你喜欢，有些则讨厌至极，比如在我看来，为报纸写专栏，就是这样。不到最后一刻，我不会动笔。在做这些事情的时候，厌恶情绪可能让你中断工作，往后拖。可是，了解了“非理性”理论，作者的建议是：不要停下来，一鼓作气做完为止。因为当你做自己讨厌的事情到一定程度时，你的厌恶感会下降，也就是你渐渐适应了。可是，一旦停下来，就中断了你的这种“适应性”，等不得又重新开始的时候，你的痛苦反而会加重。

有人说，中国人容易忘却。2010年7月，中国最火的电影是大导演冯小刚的新片《唐山大地震》，如果不是它，有多少人还记得34年前的那场大灾难呢。

作者举例说，公众、媒体可能对掉进井中的小姑娘更感兴趣，大肆报道，发善心的人们纷纷解囊；可是，对于造成几十万人罹难的大事件，

感情却没有那么强烈，甚至认为巨大的灾难，不过是统计数字。这是残酷的现实，连特里莎修女也有类似的看法。

为什么如此？作者的分析深刻地揭示了现实背后的逻辑。第一，信息缺失，也就是“可识别性差”。几十万人，对我而言，远不如一个具体的、有名有姓、有具体情境的孩子来得真切。第二，亲密感或者说“生动感”不够。我和他们离得那么远，无法想象是什么样的情况，不如电视画面上小姑娘与我近在咫尺，时刻牵系着我的心。第三，杯水车薪效应。那么多人有难，我一个人的能力有限，不如把有限的钱给一个人。这些分析，当然有可指责之处，但是，仍然值得我们思考人性的另一面。

本书是一本严肃的著作，通篇充满了作者的奇思妙想、非凡创意和不厌其烦地叙述实验的过程和方法。我们喜欢泛泛而谈，可是，以本书的写法，如果也这样空洞如也，将毫无价值。我佩服作者为科学的献身精神，这一点也是作者的“非理性”吧。

不过，我也想指出，本书以及行为经济学对于主流经济学，特别是对理性假设的误会和曲解。

理性是主流经济学对人类行为的基本假设。每门科学都有假设，怀疑假设是进入科学殿堂的第一步。怀疑理性假设，等于否定经济学，所以“行为经济学”这个叫法就有问题了。

“理性人假设”的意思是，假如你是这样的人，当条件变化——如价格变化时——你应该怎样做。比如，你是一个理性消费者，你应该追求效用的最大化；假如企业是理性的，它应该追求利润最大化（对利润有更多了解的读者，应该知道利润本身就有最大的含义）。

理性这个假设，是不是像行为经济学家声称的，很不靠谱呢？不是的！

大部分人在大部分情况下的行为都符合这个假设，而在生活中，即便初看不符合这个假设的行为，背后的道理也是如此。比如公交车上主动让座的人，表面上是利他行为，实际上，自己也更快乐了，也是利己

行为，不信，你可以试试。

确实，人都有不理性、不理智的时候，经常做些“早知今日，何必当初”的傻事，本书对此多有分析，但这不是否定理性假设的充分理由。

一个人可能不理性，但是，他会冷静下来，意识到自己的愚蠢，这就是理性的胜利。而且，一个人、一个企业，只有按照经济学家所说的“理性”行动，才能获得最大的利益，否则，必定吃亏。一个群体、一个国家，也有短暂的不理性的时候，但是，只有用理性才能纠正错误，重回正轨。

主流经济学家知道人不总是理性的，他们自己就是人。比如，文中讲述奖金激励无效的例子，在很大程度上，是边际效用递减规律在起作用，是人们理性比较奖金和闲暇价值孰大的结果。

正如经济学大师阿尔弗雷德·马歇尔所说，“经济学是一门研究人类如何才能幸福的学问”。理性的假设正是从这里出发的，这可能是行为经济学家及其追随者有意无意忽略的。

我宁可把行为经济学看做心理学的应用，毕竟人这个高级动物是复杂的，经济学只能研究关注其中的一部分，即理性的行为，其他的则要交给心理学、社会学、法学等学科完成，各门学科结合起来，才可以更好地说明人类行为复杂性的全部。

当然，也许我误会了行为经济学家。

不管怎么说，这本严肃又有趣的著作，是值得认真读一读的，长长见识也好，我就长了见识。

王福重

著名经济学家

《写给中国人的经济学》作者

前言

人们并非想象的那样理性

你怎么样我不清楚，但是直到今天，我还没碰到一个从不拖沓的人。遇见麻烦就往后拖，“明日复明日”的现象随处可见——无论我们怎样痛下决心、自我克制，一次又一次痛心疾首地矢志自新，但是克服拖沓恶习实在太难，难得无法想象。

我想通过我本人的一段亲身经历，与大家分享怎样才能战胜拖沓恶习。我18岁那年，遭遇了一次可怕的事故。一颗镁光照明弹在我身边突然爆炸，造成我全身70%的皮肤三度烧伤（事件经过我曾写进《怪诞经济学》一书中^①）。更倒霉的是，住院3个星期后我在输血时染上了肝炎。无论什么时候，肝脏染上恶性病毒都不是好事，况且我当时的身体已经非常虚弱，这对我来说无疑是雪上加霜。肝炎增加了手术并发症的风险，耽误了我的烧伤治疗，我全身很大一部分皮肤移植产生了排异反应。更糟

^① 读过《怪诞经济学》一书的读者，如果记性好的话，应该能多少记得。

糕的是，医生无法确诊我患的是哪一种肝炎。他们只知道我患的既不是甲型肝炎也不是乙型肝炎，但到底是哪一型肝炎无法确定。后来肝炎病情勉强得到控制，但依然时好时坏，不时发作，给我的身体机能造成巨大损伤，因而延长了身体痊愈的时间。

8年以后我读研究生时，肝炎复发，病情严重。我到学生医疗中心检查，经过多次抽血化验，医生给出了诊断：我患的是丙型肝炎，这是不久前刚从已有类型中分离鉴别出来的。虽然我浑身难受，却仍把它当成一个好消息。第一，我终于知道我患的是什么病了；第二，当时还处在试验阶段的一种新药——干扰素——对治疗丙型肝炎可能有很好的疗效。医生问我是否愿意作为志愿者参加干扰素疗法的实验研究。面对肝纤维化和肝硬化的危险，以及丙型肝炎可能引起的早逝，尽管新药实验有风险，两害相权取其轻，对我来说，志愿参加该药的临床实验明显利大于弊。

治疗的第一阶段需要每星期3次自我注射干扰素。医生警告我注射后会有副作用，会出现感冒一类的症状，包括发烧、恶心、头疼，还有呕吐——不久后，我发现他说得非常准确。不过我已经下定决心根治肝炎，从此以后一年半的时间里，我每个星期一、三、五的晚上，给自己规定并实行了“雷打不动”的操作规程：回到宿舍以后，从药品柜里取出注射器，打开冰箱，按规定剂量抽进干扰素，把针头扎进大腿。然后，我就躺进大吊床——这是我在那间阁楼一般的学生宿舍里拥有的唯一好玩的家具——躺在上面我可以正对电视机屏幕。我在吊床下面放着一个可以随手拿到的桶，因为过一会儿我准会呕吐，我还预备了一条毯子以便发烧感觉冷时盖上。大约一个小时以后，恶心、发烧、发抖、头疼等症状——出现，再过一阵我就睡着了。到了第二天中午，我觉得多少好一些了，再回学校去进行研究项目。

我和参加实验的其他病人一样，不仅需要长时间地与药物副作用作斗争，同时还要艰难地面对自己的拖沓恶习和自我控制问题。注射干扰

素那天就是我的受难日。我需要经受注射后16个小时副作用的种种折磨，同时又希望有朝一日这种药物能根治我的病。用心理学家的术语来说，我为了“正面长远效应”必须忍受“负面即时效应”。这种问题我们经常遇到，有些事情尽管从长远来看对人们有利，但大家却往往不会去做。尽管我们的良知激励我们采取行动，但多数人却宁愿逃避那些目前不尽愉快的事情（参加锻炼、从事会令人厌恶的工作、打扫车库），尽管将来会有好的结果（有益健康、获得晋升、得到配偶的赞许）。

苦熬了18个月，医生告诉我，我是参加实验的志愿者中唯一自始至终地严格按治疗规定注射干扰素的人。其他人不同程度地多次未按规定进行注射——考虑到严重的副作用，这并不令人感到奇怪。（实际上，不按照规定进行治疗是个非常普遍的问题。）

我是怎样经受住了十几个月的痛苦折磨的？难道我真的有钢铁一般的意志力吗？其实我和世界上的芸芸众生一样，在自我控制方面也存在很多问题，每到注射干扰素的那一天，我也巴不得逃过去。但是我有个小诀窍，能够让这一治疗过程变得不那么难以忍受，这就是看电影。我酷爱看电影，如果有时间，我天天看也看不够。医生告诉我注射后可能出现的副作用以后，我就决定用电影作为激励手段。由于注射干扰素的副作用确实存在，我其实也没有什么别的好办法。

每到注射那一天，我就先到上学路上的那家音像店挑几部我喜欢的电影录像带。整整一天的时间，我想的都是电影会有多精彩，急切盼望放学后放给自己看。放学回去，我先注射干扰素，然后一跃跳进吊床躺好，把身体调整到最佳观看角度，接着按一下遥控器的播放键——我的小小电影节开始了。这样，我把前面的注射与后来欣赏一部精彩电影的体验联系起来。最后，注射的副作用开始发作，此时电影带给我的好心情会有所减弱。尽管如此，作出这样的安排仍然使注射的痛苦与观赏电影的愉悦之间建立了更紧密的联系，某种程度上抵消了副作用带来的痛苦，也使我最终把治疗过程坚持下来。（在上面的例子里，我很幸运，因

为记忆有误，有些电影我反复看了好几遍。)

这个故事让我们得出什么结论？我们大家都有重要的事情要做，特别是在户外风和日丽、景色迷人的时候。我们都不喜欢填写报税单、核对那些乏味的单据、打扫后院、坚持节食、准备报考研究生，或者像我一样接受痛苦折磨的治疗。当然，如果我们都是理性的，拖沓问题就不难解决。我们会计算长远目标的价值，又会与眼前的短期享受加以比较，明白我们眼前忍受一点儿痛苦可以换取更多的长远利益。如果做到这一点，我们就能集中关注与我们利益攸关的事情，工作时就能想到工作完成后我们的满足感和成就感。我们就能把腰带一扣一扣地往里缩，坚持下去可以增进健康，令人身心愉快。我们就能严格遵守医生制订的医疗方案，希望有一天医生会说：“你体内的病毒已经完全消失了。”

可悲的是，我们多数人宁可享受即时满足而放弃长远目标。^①每天的行为表明我们似乎相信，不远的未来，我们会有更多时间、感觉更好、更有钱、精力更充沛、感觉不到压力。“未来”的时光似乎无比美妙，生活中所有令人厌烦的事情到那时都能解决，尽管到头来我们还得费力地清理杂草丛生的院子、缴纳报税滞纳金、忍受病痛。我们毫不费力就能认识到人类经常不肯为了长远目标而作出短期牺牲。

上面说的这些与本书的内容有什么关系呢？总的来说，密切相关。

按照理性的观点，我们的一切决策应该符合我们的最大利益（“应该”一词是关键所在）。我们应该辨别面临的各种选择并准确计算其价值——不仅是眼前的价值，同时还有长远的价值——作出符合我们最大利益的选择。如果遇到互相矛盾的两难境地，我们应该不带任何偏见全面判断形势，我们应该像选择不同型号的笔记本电脑那样客观地权衡利弊。如果我们生病了，并且有痊愈的愿望，就应该严格按照医生的指示去做。

^① 如果你不相信，可以问问你的另一半或者好朋友，是否愿意牺牲长远利益换取眼前的享受。毫无疑问他们会给你举出几个例子来。

如果我们体重超标，就应该认认真真，每天步行几公里，只吃烤鱼和蔬菜，只喝白水。如果我们抽烟，就应该毫不拖延、毫无保留地坚决戒掉。

如果我们非常理性、非常清醒地做到这些“应该”，那真是再好不过了。不幸的是，我们做不到。否则就不会出现数以百万计的人办了健身俱乐部会员卡却几乎没用过，有人不顾自己和别人的生命安全，一边开车一边发手机短信，还有（你有更好的例子，请补充）……你怎样解释这些现象？

行为经济学正是把这些案例作为研究起点。在行为经济学中，我们并不把人都假定为感觉灵敏、善于计算的机器。相反，我们观察人们实际上怎样去做，这些观察得出的结论常常是人们并非我们想象的那样理性。

肯定地说，我们可以从理性经济学中学到很多，但是它的一些假定——人们总是会作出正确决策，只要事关巨额的金钱就不大可能出错，市场本身具有自我纠正的功能——很明显会招致灾难性的后果。眼光敏锐的英国小说家乔治·艾略特19世纪就看到了理性经济学的问题。她在一篇文章中描述了理性经济学对于人类经济问题的奇特解释，甚至暗示行为经济学在一个多世纪以后所采取的方法。“现代归纳演绎法征服了一切，由此创建出一种倾向，”她写道，“它相信一切社会问题都会被经济学所融合，人们与邻居的关系可以用代数方程式来解决……这些形形色色的错误，与对人类的真正了解，对人类的习惯、思想和动机的彻底研究迥隔霄壤，不可同日而语。”

为了弄清楚艾略特到底说的是什么——她的话无论在当时或现在都同样适用——我们以开车举例。交通运输和金融市场一样，都是人类制造的制度体系，我们只要睁开眼睛就能看到人类所犯的悲惨、可怕、代价高昂的错误（这也符合我们另一种带有偏见的世界观，认识自己的错误需要费点力气）。汽车制造商和道路设计者一般都懂得人们在开车时会出现判断失误，他们制造汽车、修建道路时会注意到驾驶者和乘客的安