

两岸咖啡总裁 **金梅央** 诚意力荐

会赚钱，也要真正懂得会花钱，人生才圆满！

# 金钱的有缘人和无缘人的 心理法则

日本最狡猾的心理学！

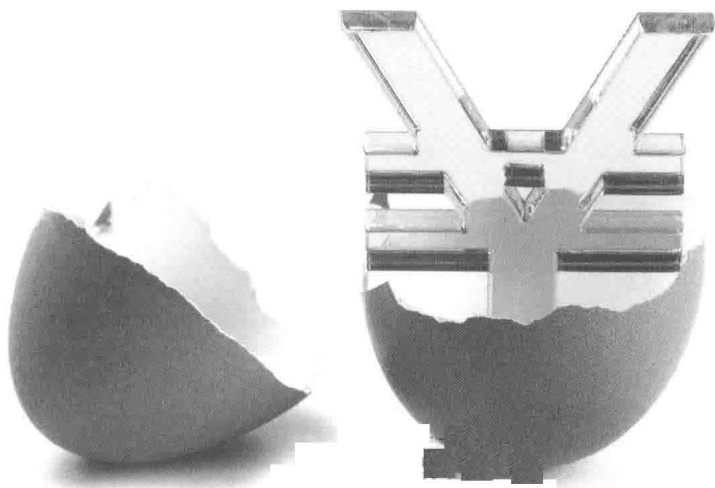
金钱与心理的博弈！

【日】内藤谊人 著 池 淼 译



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS

浙江大学出版社



# 金钱的有缘人和无缘人的 心理法则

日本最狡猾的心理学家、畅销书作者内藤谊人揭秘金钱与心理的博弈!

【日】内藤谊人 著 池 淼 译



浙江大学出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

金钱的有缘人和无缘人的心理法则 / (日)内藤谊人著;  
池森译. —杭州: 浙江大学出版社, 2016. 7

ISBN 978-7-308-15926-5

I. ①金… II. ①内…②池… III. ①消费心理学—  
通俗读物 IV. ①F713.55-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 123470 号

お金に縁のある人、ない人の心理法則

Copyright© Yoshihito NAITO2014

All rights reserved.

Original Japanese edition published by PHP Institute, Inc.

This Simplified Chinese edition published by arrangement with  
PHP Institute, Inc., Tokyo in care of Tuttle-Mori Agency, Inc., Tokyo  
through GW Culture Communications Co., Ltd., Beijing

## 金钱的有缘人和无缘人的心理法则

(日)内藤谊人 著

池 森 译

---

责任编辑 卢 川

责任校对 杨利军 陈 园

封面设计 续设计

出版发行 浙江大学出版社

(杭州市天目山路 148 号 邮政编码 310007)

(网址: <http://www.zjupress.com>)

排 版 杭州林智广告有限公司

印 刷 浙江海虹彩色印务有限公司

开 本 850mm×1168mm 1/32

印 张 5.75

字 数 93 千

版 次 2016 年 7 月第 1 版 2016 年 7 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-308-15926-5

定 价 28.00 元

---

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江大学出版社发行中心联系方式 (0571) 88925591; <http://zjdxcs.tmall.com>

想赚钱吗？想买得聪明购得合算吗？

这就是一本专为拥有上述心愿的您而写的心理学书籍。

为什么是心理学，而不是经济学、金融、会计或投资呢？

这是因为，正是想赚钱的欲望，想买得聪明合算的愿望，决定了人们的行动（经济活动）。

实际上，决定你自身行动的，并非基于缜密的逻辑计算而得出的理性判断。

引导你展开计算的可不是别的，正是你的欲望和你的心愿。这种最为基本的感情，促使你在内心打起了小算盘，引导你开始行动。

只不过，这算盘打得合理与否，可就值得商榷了。因为，毕竟人的心思可是没法靠计算来衡量的。

自以为做出了准确的预测成竹在胸，实际却差之千里落得满盘皆输。

自以为精打细算捡了个大便宜窃喜不已，过后却又捶胸顿足悔不当初。到底为什么，自己总是会做出错误的抉择呢？

这种失败任何人都会经历，而究其原因，正是由于我们没能做出合理的判断。

举个例子来说，假设你为了节省哪怕一块钱的电费，而在节电节能上费尽了心思。这么努力坚持一年下来，也许能省下个几千块日元（注：一千日元约合50~60元人民币）。然而转眼你就花几十万日元来了趟海外旅行，以褒奖自己这段时间付出的努力，这么一来，劳心费力省下来的这点钱也就显得微不足道，毫无意义了。

来到旅行目的地的宾馆之后，你又觉得，反正不管怎么节省水电，住宿费也都是是一样的，就开始毫无节制地大开电灯和空调，努力节约的那点电量也转眼浪费得一干二净。

我们总会不经头脑地做出这类毫无道理可言的行动。

在追求合理性之前，总会优先依据自己的感情和心理做出判断，这就是导致我们做出这种“非合理性”的行动的原因所在。

如果你认为自己是与金钱无缘之人的话，那么究其

原因,可能正是因为你总是在不断做出“非合理性”的判断。

因此,为了走上与金钱有缘的人生,心理学就变得不可或缺了。

为什么无法做出合理的判断呢?是怎样的心理活动导致我们判断错了方向呢?只要搞清楚这些问题,就能做出正确的选择,从而进行正确的经济活动。

我们的经济活动,已经无法脱离心理学来进行探讨了。

最早将心理学理论引入经济学的人,是美国普林斯顿大学的丹尼尔·卡内曼(Daniel Kahneman)教授,以及已故心理学家阿莫斯·特沃斯基(Amos Tversky)。

他们通过多次的实验证明,对于不确定的事物,人类必然无法做出合理的决策。

他们的研究被称为“行为经济学”,卡内曼因其出色的研究成果,最终荣获了2002年的诺贝尔经济学奖。

随着该理论的迅速推广,心理学范畴的“行为心理学”,以及随之兴起的脑科学范畴的“神经经济学”这一新领域的研究,开始突飞猛进。

本书将以上述的最新研究成果为基础,并参照实际实验中得出的数据,与大家一同探索步入与金钱有缘的

幸福人生的妙计良方。

下面为大家简单预告一下，本书将针对哪些话题展开讨论。

○你满怀自信做出的判断，实际上大多是错误的。本章我们将遵从你自己的心声一探其原因所在。（第一章）

○想方设法去赚钱，却总是落得个失败的下场，这正是因为你已深陷“心灵的陷阱”。本章将向你揭示“心灵的陷阱”这个“怪物”的庐山真面目。（第二章）

○我们总以为自己是凭借自由的意志、以自由的方法而做出行动的，实际上这种认识却是大错特错的，我们总会受到身外之物的操纵，其影响之深定会令你瞠目结舌。（第三章）

○通过适应、拥有、切身体验，人类一直以来的观念就会产生180度的大逆转。人类甚至拥有仅仅通过想象，就能够将幻想化做现实的力量。（第四章）

○压倒理性，进而支配我们的是情感。良心以及罪恶感等情感所催生的无经济价值行为

指的是什么？（第五章）

我们的行为到底有多么不合理，有多么难以解释，为了能让诸位读者与我们共同思考，本书可谓下足了功夫。

在共同思考探究的过程中，相信我们也会更加清晰地正视自己的心理。只要能从明晰的视角出发，我们看待金钱的态度也将得到转变。

只要改变看待金钱的态度，或许你就有机会踏上与金钱有缘的幸福人生了。

作者



## 第 1 章

### 你的判断永远是错误的 // 1

总是不断算计得失  
以图做出合理的判断  
然而这种想法本身就是“不合理”的 // 3

一旦被金钱蒙蔽了双眼  
就会丧失冷静做出错误的判断  
其原因何在？ // 9

被颇具吸引力的“添头”牵着鼻子走  
不知不觉间竟买椟还珠地  
为“添头”买起了单 // 13

越是依赖情报  
就越无法在金钱方面  
做出确切的判断 // 19

只因语言组织方式不同  
对同一件事的解读  
竟会差之千里 // 22

即便面对完全不成立的理由  
有时我们也会放弃做出判断  
随波逐流 // 27

## 第2章 与金钱无缘之人的心理 // 31

排队排得身心俱疲  
明明很清楚继续排下去也只是浪费时间  
可不知为何却又不愿放弃 // 33

“想炒股赚钱”“还想稳赚不赔”  
越这样想反而赔得越多  
最终陷入无法抽身的窘境 // 41

从众则安心  
跟专家走准没错  
正是这种想法总让你蒙受损失 // 46

面对诱惑斩断了一时欲望  
当这个机会再度降临时  
我们还是会无动于衷地放机会再次溜走 // 51

只有近期才具有现实意义  
远期不过是非现实的  
这种想法只会让你不断蒙受损失 // 58

右手无名指  
比食指长的人  
更适合证券投资 // 62

明知已经搞砸了  
却不愿意面对现实  
只好眼睁睁地看着金钱跑掉 // 69

### 第3章

自以为做出了选择 实际上却是被挑选的那个 // 75

去寿司店吃饭  
一定会点松竹梅中的“竹”  
这可不是你们家的专属选择 // 77

以为买或不买  
都是自己做出的判断  
实际上也有可能是别人帮你做的 // 82

情急之下做出的决定往往是勇气十足的博弈  
而花时间深思熟虑地做判断  
反而更容易“瞻前顾后” // 88

可挑选对象的多寡  
甚至可以改变  
你想购买的物品种类 // 94

奖品数越多中奖率越高  
价钱越贵质量越好  
这毫无道理的结论只不过是你的你一厢情愿 // 100

## 第4章

### 丑八怪也会越看越顺眼 // 105

再其貌不扬的艺人只要多见上几次  
也会不知不觉对其产生好感  
甚至开始觉得他帅气逼人,这又是为什么? // 107

原本很讨厌的东西  
一旦实际拥有了,体验过了  
很可能也就喜欢上了 // 113

精挑细选  
耐心比对之后买下的商品  
实际上却未必更优质更良 // 120

为什么  
人的心总是很容易被  
红心夺走? // 126

无论怎样离谱的天方夜谭  
听多了就会信以为真  
落入陷阱 // 130

## 第5章

### 罪恶感支配行动 // 135

同样是钱  
来路不同  
花法竟也会天差地别 // 137

只要能感觉到视线  
我们会正义感十足  
难行恶事 //141

不管想在人前表现自己的欲望有多强烈  
要是看起来不够出风头  
也就不会做无用功了 //145

若以报复为目的  
就会毫不在乎地做出  
对自己百害而无一利的事 //152

为摆脱罪恶感  
人们会主动行使善举  
不过罪恶感是可以通过金钱来抵消的 //158

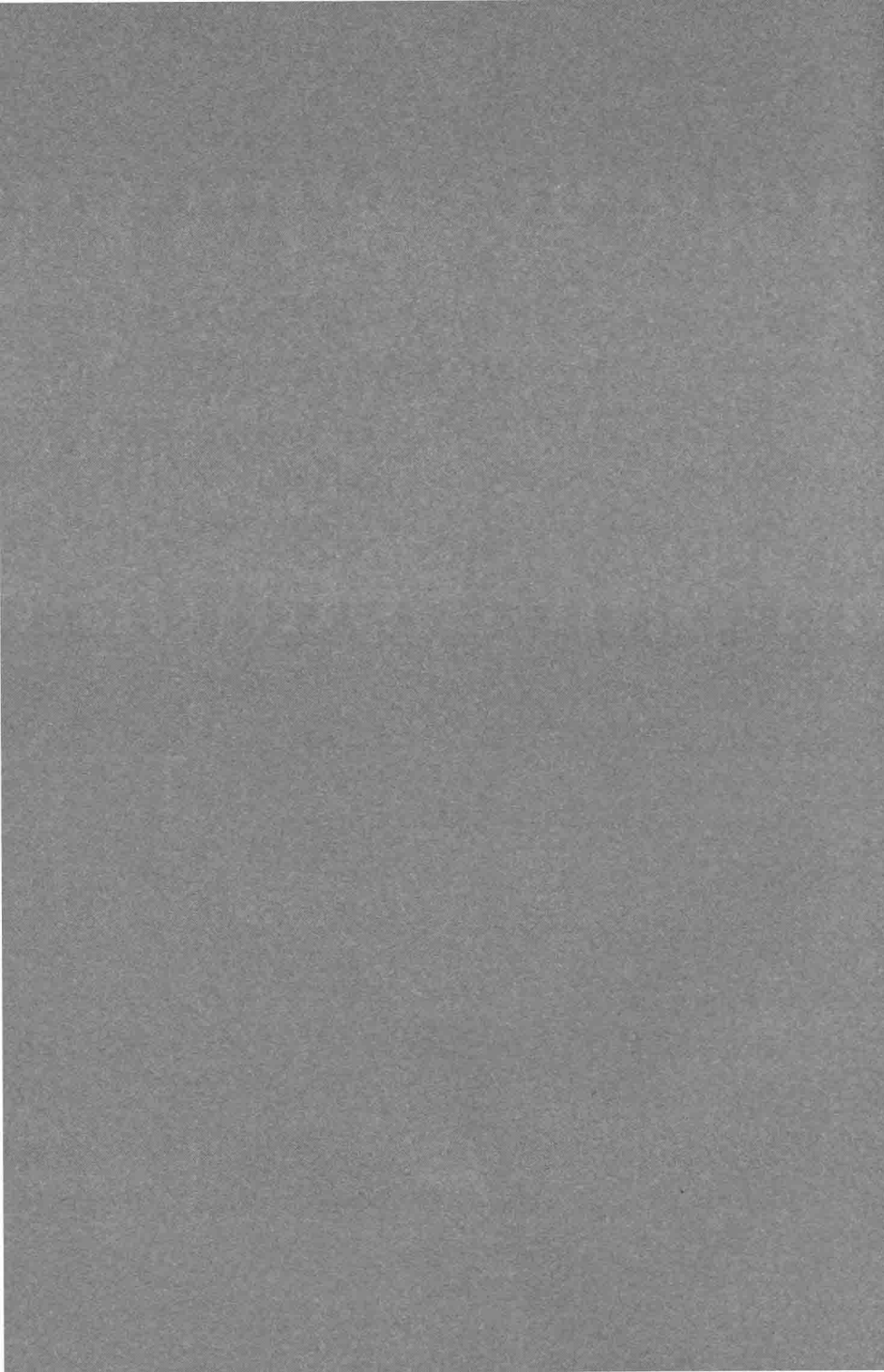
投资机会虽千载难逢  
可若要为之举债  
倒不如就此放弃 //163

后 记 感情扰乱你的判断 //168

JINQIAN DE  
YOUYUANREN HE  
WUYUANREN  
DE XINLI FAZE

第 1 章

你的判断永远是错误的



然而这种想法本身就是不合理的

以图做出合理的判断

总是不断算计得失

你属于下面哪个类型呢？

是买东西之前总要货比三家、详细调查，然后才敢掏钱下单？

还是常常冲动购物，买或是不买基本看心情？

其实你的选择与你到底属于哪个类型，并没有什么关系。因为无论哪个类型的人，几乎都一致认为货比三家的基础上做出的选择才更合理，这无疑是人们的共识。

反之，即使全凭一己之好恶、感情用事做出了判断，只要自己能够接受，那么这次购物经历就是足以令人满意的。

即使花了大价钱，只要能从购物中获得满足感，那么你就绝对没有买亏。

因为比起金钱的盈损，优先个人情感才是最为合理的判断。不管周围的人说什么，只要你自己有满足感，就足够了。

那么接下来我们将讨论的，是当



我们将盈损得失放在第一位时的判断方法。

也就是说,当我们撇开个人好恶等情感因素,以“哪个更合算”“哪个更省钱”之类经济上的观点出发做出购买判断的情况。例如给家里的电视更新换代,对比做晚餐时要用的肉类,研究钱该存进哪家银行,该买哪种保险,哪家的旅行套餐性价比最高,等等。那么在面对这些问题时,我们真的能做出“合理”的判断吗?

我们总以为自己是在合理判断的基础上,精挑细选一番之后购入的,但如果告诉你,事实上这些判断都是“不合理”的,你会做何感想呢?

不不,还是换个说法吧。

实际上,那些你自以为合理的判断,其中大多数都是“不合理”的。

## 你做出的判断合理吗?

现在,让我们做一个心理实验。希望读者们能和我一起思考一下。

你打算卖掉现在开的汽车,换一辆新车,于是来到了车行。