

本书是迄今为止行为经济学领域最重要的作品。

丹尼尔·卡尼曼

诺贝尔经济学奖得主，《思考，快与慢》作者

# 助推

如何做出有关健康、  
财富与幸福的  
最佳决策

# Nudge

Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness

[美] 理查德·泰勒 (Richard Thaler) 卡斯·桑斯坦 (Cass Sunstein) 著 刘宁译



中信出版集团 · CHINACITICPRESS

# Nudge

Improving Decisions About Health,  
Wealth, and Happiness

## 助推

如何做出有关健康、财富与幸福的最佳决策

[美] 理查德·泰勒 (Richard Thaler) 卡斯·桑斯坦 (Cass 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) 泰勒, (美) 桑斯坦著; 刘宁译. —2 版. —北京: 中信出版社, 2015.4

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

ISBN 978-7-5086-5042-5

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 030687 号

Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness

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

Simplified Chinese translation copyright © 2015 by CITIC Press Corporation

ALL RIGHTS RESERVED.

本书仅限在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·泰勒 [美] 卡斯·桑斯坦

译 者：刘 宁

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：北京鹏润伟业印刷有限公司

开 本：787mm×1092mm 1/16

印 张：19 字 数：216 千字

版 次：2015 年 4 月第 2 版

印 次：2015 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 978-7-5086-5042-5 / F · 3330

定 价：45.00 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：010-84849555 服务传真：010-84849000

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·泰勒

献给艾琳，她知道什么时候该去“助推”她的父亲。

——卡斯·桑斯坦

## 专家及国外媒体推荐

.....

本书是毫无争议的杰作。它将为人们的日常选择和政府的决策带来难以置信的革命。  
《助推》将不会只是“助推”你，它会让你惊喜地跳起来！

——丹尼尔·吉尔伯特 哈佛大学心理学教授  
《纽约时报》畅销书《撞上幸福》作者

这本书太棒了！它将彻底颠覆你对世界和身边一切事物的看法！

——迈克尔·刘易斯  
《说谎者的扑克牌》《大空头》作者

作者告诉人们，你可以享有自由选择的权利，同时还能保证你的选择是最佳的。从这一点来说，这本书实在让人欢欣鼓舞。

——唐纳德·诺曼 美国西北大学教授  
亚马逊网站畅销书《设计心理学》作者

《助推》的理念已经成为欧美政坛最热门的议题。奥巴马政府成员和2010年英国大选获胜热门——英国保守党成员都在迫不及待地阅读这本书，急切盼望从中寻找良方，以使人们在自由状况下做出最有益于自身和社会的选择。在本书中，他们可以看到，在怎样的情况下，人们会更倾向于节约能源、戒掉烟瘾并且储蓄更多。从这一点看来，“助推”代表了一种全新的更有效的政府管理模式，它指明了经济和政治的“第三条道路”。

——《时代周刊》

行为经济学的热潮即将以席卷之势来临……丹·艾瑞里所著的《怪诞行为学》和本书的出版充分显露了它的热度……这一次，经济学家们不再只是关注理论本身，而是将最新的智慧用于改进普通人的生活质量，帮助人们更多地做出更好的选择。

——《商业周刊》

本书中充满了让人惊呼高妙的创见……其中，作者呼吁对抵押贷款、信用卡和移动电话实行资费公开，不光提供纸质的明细表格，更同时提供可随时下载的电子文件，这个见解尤为聪明。

——《金融时报》

本书早在出版之前就已享有盛誉……奥巴马在竞选期间就已经用到了本书中的理论。如今，在当选总统之后，奥巴马采纳了更多本书中的建议……尤其最著名的是作者对 401(k) 养老保险计划的改进建议……实践证明，该建议的采纳让 401(k) 计划的参保率从 65% 上升到 98%。

——《华盛顿邮报》

本书提出了很多富有建设性的见解，例如让更多的美国人储蓄的“明天储蓄更多”的助推计划。同时，泰勒和桑斯坦还提出了许多发人深省的问题：如果有人不知道怎样做才能使自己和社会获益最大，那么“助推”是否可以加强为“强推”，甚至是“猛推”？如果人们甚至无法为自己做出最佳选择，我们如何放心让他们为其他人和社会做出最佳选择？

——《纽约客》

如果行为经济学和本书所推崇的“选择科学”已经是街头巷尾人人皆知的理论，而不像现在这样还是最前沿的、即将流行的理论，那该多好……但是，来得迟总比没来好。

——《波士顿环球报》

经济学家告诉我们，如果给人们足够的动机，他们的储蓄会增多。但是为什么仍有 30% 的美国人不愿意加入养老保险计划呢？在《助推》这本令人着迷的书中，作者这样提问：有没有一种办法，只需要轻轻推一下，人们就能做出更好的选择，甚至不用给他们什么动机？作者在书中对这个问题做出了精妙的解答。

——《快公司》

如果说奥巴马不是凯恩斯学派成员，那他是什么？有人说他是行为经济学家……行为经济学领域如今显得如此重要的原因是，它在弗里德曼主义和凯恩斯主义之间提供了“第三条道路”，打破了两种经济学流派在几乎整个 20 世纪的统治……而奥巴马寻求的既非强力控制又非放任自由的管理方式，与“第三条道路”正好契合。

——《纽约书评》

Nudge: Improving Decisions About  
Health, Wealth, and Happiness  
推荐序1

## 引导你做出更好的选择

谁都知道，经济学是一门选择的科学。它告诉你选择的原则和思维方式，帮助你在人生的道路上做出最优的选择。但在现实中，人们很难做出最优的选择，甚至连精通选择原则的经济学家也是如此。原因是什么呢？如何才能帮助人们做出更好的选择，如何尽量避免选择中的错误？《助推》这本书正是来解决这些问题的，这也是本书的副标题所着意表达的——“事关健康、财富与快乐的最佳选择”。

本书作者理查德·H·泰勒是一位行为经济学家。由于对行为经济学方面的贡献，诺贝尔经济学奖获得者丹尼尔·卡尼曼将自己的获奖归功于泰勒，称他是“首位将心理学引入经济学，开创了行为经济学”的学者。在本书中，泰勒说明了人们为什么会在选择中屡屡犯错，以及如何帮助人们在选择中少犯错。

英文“助推”（**nudge**）一词的原意就是“用胳膊肘等身体部位轻推或者轻戳别人的肋部，以提醒或者引起别人的注意”。以“助推”为书名，意在提醒你在选择时可能会犯的 error，助你“一臂”之力。那么如何实现“助推”？泰勒提出了“自由主义的温和专制主义”。把“自由主义”和“专制主义”放在一起让人

颇为费解，因为这本来是两个本质上对立的概念。但是泰勒认为，在他的提法中两者是统一的。“自由主义”是目的，即保证人们的选择自由，正如他所说的：“当我们用‘自由主义’去修饰‘温和专制主义’时，我们的本意便是要维护自由。”“专制主义”则是选择设计者用带有强制色彩的方法来左右人们的选择，引导人们的决策。如果“专制主义”不包含强制的色彩，它就是“温和”的，而“助推”则结合了以上三个特点。

为什么我们需要“助推”？在经济学家的观念中，人是“经济人”，有进行理性思考并做出最优选择的能力，只要保证他们的自由，他们就能做出最符合自身利益的选择。但泰勒从心理分析的角度提出，人并不是“经济人”，而是“社会人”，人们有智慧但却并非完全理性。人有两套认知系统，一套是出于本能和经验的“直觉思维系统”，另一套是出于理性思维的“理性思维系统”。经济学家认为人是可以以更具计划性和自觉性的“理性思维系统”做出选择的，但现实中，人往往是用直觉控制的“直觉思维系统”做出选择，因为这套思维系统的反应更快、更直接，类似于一种本能反应。这种认知方法以锚定法则、可得性法则和代表性法则为基础，会导致人们得出错误的认知。而且，人们对于由这种认知方法得出的结论往往过于乐观自信，既而引发大量错误的选择。正因为人类认知上的这种特征，需要设计一些方法来帮助人们纠正这些失误，引导他们做出更好的选择。

那么，我们需要被如何助推？本书第 6~9 章主要“探索如何更好地省钱、投资和借贷”。这就是我们通常所说的“理财方法”上的助推。第 10~12 章论述了人们应当如何改善自己的健康状况。这部分关注三个问题：一是面对政府为健康提供的复杂选择体系，人们应当如何选择；二是如何提高器官捐献的比例，以利于更多人的健康；三是如何为健康创造一个良好的环境，即环境保护问题。第 13~15 章讲的是在“许多没有自由的领域”，我们如何能够创造自由，这些领域包括教育、医疗和婚姻。

行为经济学本身理论性很强，包含了大量的实验与理论分析，但本书从许多生活中的事例出发，所举的例子都是我们每天会遇到的，也是每个人都非常关心的，作者给出的分析和建议让我们有“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”



之感。书中所举的事例都是以美国为背景，但我们中国读者理解起来也很容易，毕竟作为一个普通公民，中国人和美国人所面临的问题都是共同的。当然如果有中国学者能以行为经济学为理论基础分析中国人所面临的各种问题，那就更有趣了。

著名经济学家 梁小民

A handwritten signature in black ink, consisting of stylized Chinese characters, likely '梁小民' (Liang Xiaomin).



Nudge: Improving Decisions About  
Health, Wealth, and Happiness  
推荐序2

## 我们离“经济人”有多远？

本书能够轻轻推你一下，引起你的注意，并且给你一个助力，它是一本利用选择体系这一新兴学科告诉你如何生活得更健康、更富裕、更快乐的书。而这一神奇的选择体系的根基便是传统经济学中的一个重要分支——行为经济学理论。

一直以来，行为经济学总是备受瞩目，被认为是异军突起，主要在于它向传统经济学的理论出发点提出了挑战和质疑，而其争论的焦点在于“人”。生活中的人，究竟离所谓的“经济人”有多远？

自从亚当·斯密提出“经济人”理论以来，理性、自利、信息完全、效用最大化及偏好一致的“经济人假设”一直是传统经济学的核心假设和理论基础，并保持着高高在上的姿态。它认准了人的行为准则是一贯理性的，人们不动感情地追逐自我利益，经济学是“没有道德”的科学，而人生性活泼的一面，那些情感的、非理性的、观念引导的成分都是排除于经济学分析之外的。然而，传统经济学这样的一种高姿态真的是因为它天然的优势，还是因为它已经意识到了自己在很多经济问题上的无力？我们宁愿相信是后者。心理学认为人越是表现得高高在上，就越是掩饰不住内心的脆弱无助。更重要的是，现实的反差一

次次地提醒我们，传统的主流经济学已经把理论框架构建在理想国里太久了，如果越陷越深，只配当其他新兴理论的有益参照。经济学早已不是弗里德曼那个年代的“轮椅中的经济学”了，经济学的价值难道不在于它对解决很多现实经济问题的指导意义吗？是该走出发展的“滞胀”期了，是该回到现实世界中听听不同的声音了。

于是，行为经济学在一种反主流的大潮中应运而生。那么什么是行为经济学？这是一个基本问题，很可惜至今却没有一个精确的答案。就像经济科学，发展了那么多年依然没有一个令人完全信服的定义。行为经济学作为经济学的一个年轻的分支，自然难以幸免于秉承这种尴尬的特质。但这并不妨碍我们描述它的本质与特征。特质之一是，它的研究重点是人的行为（更确切地说是经济行为）。既然研究的是人的行为模式，那么它必须借助于其他一些学科的帮助，最突出的当然是与人性密切相关的心理学。因此，行为经济学的特质之二，即它的核心理念是，借助心理学的分析方法，为理性的经济分析提供忽视已久的心理基石，还原人性中某些非理性本质，以更准确地把握经济现象。那么，怎样了解人的心理及行为模式？这就是行为经济学的特质之三：有效借助于可控实验、调查等自然科学和社会学研究方法，通过分析实验获得的数据得出结论或检验并修正先验理论。

诺贝尔经济学奖得主西蒙教授曾提出自己不同寻常的慧见：人的思维能力并非无穷无尽；人具有的是有限理性；因为有限理性，所以人们在行为上并不总是追求效用最大；实际上，人会根据对环境的认知和自己有限的思维，做出让自己满意的选择。这就是更接近血肉之躯的人的“有限理性”的观点。

而贝克尔则在个人效用函数中引入利他主义行为来说明人类行为的一般性，拓展了“经济人”的假设，将非经济因素纳入经济模型分析中，同时为家庭制度中普遍存在的利他主义行为模式提供了经济分析范式。

威廉姆逊提出的“契约人”理论，认为只因为不确定性、信息不完全、小数目谈判、资产专用性、可交易数量的有限性和地理位置等现象的存在，致使交易费用为正，机会主义行为就有了更多的实施空间。

解释人的行为本来就是经济学不变的主题。所以近年来，行为经济学跻身主流，至少正开始成为主流。

2001年，美国经济学会（AEA）将最高奖克拉克奖（Clark Medal）颁给了加利福尼亚大学伯克利分校的马修·拉宾。这是自1947年该奖设立以来，首次奖励研究行为经济学的经济学家。

2002年，诺贝尔经济学奖授予了两位行为经济学的代表人物——美国普林斯顿大学的丹尼尔·卡尼曼（Daniel Kahneman）教授和乔治梅森大学的弗农·史密斯（Vernon Smith）教授。两位教授因“把心理学研究和经济学研究有效地结合，从而解释了在不确定条件下如何决策”以及“发展了一整套实验研究方法，尤其是在实验室研究市场机制的选择性方面”而获此殊荣。

2009年，在一片期待声中，诺贝尔经济学奖与行为经济学擦肩而过。但是我们希望，它对行为经济学的又一次青睐应该指日可待。

这本书是一本已经在美国和中国台湾地区引发轰动的作品——美国著名经济学家、芝加哥大学商学院教授理查德·H·泰勒和哈佛大学法学院教授卡斯·R·桑斯坦合著。本书英文版一经问世，即引发学界、政界和读者的热烈反响和回应。大师自有大师的底蕴，泰勒作为芝加哥大学商学院教授、金融与行为经济学教授、行为决策研究中心主任、美国国家经济研究局（NBER）主管行为经济学的研究工作的知名学者，主要研究领域集中于心理学、经济学等交叉学科，被认为是“现代行为经济学和行为金融学领域的先锋经济学家”。卡尼曼曾将自己的获奖归功于泰勒，认为泰勒是首个提出将心理学纳入经济学讨论中并衍生出行为经济学这一学科的学者，他当之无愧是该学科的开创者。而桑斯坦教授曾任职于美国司法部、美国国会司法委员会和马萨诸塞州法院。他所涉猎的领域包括政策管理、宪法、环境法、经济法、行为经济学等，他在其中任何一个领域的成就都足以让他成为这个时代最伟大的学者之一。所以，他被哈佛大学法学院院长称为“我们这个时代最顶尖、涉猎领域最广、被引用最多、影响力最大的法学家”。他的各项研究成果已成为包括美国中情局在内的各种公共机构和企业的研究对象。他目前还被任命负责奥巴马政府白宫信息与监察事务办公室主任。

本书在国外已经得到诺贝尔经济学奖获得者卡尼曼，芝加哥大学经济学院终身教授、《魔鬼经济学》作者史蒂芬·列维特，哈佛大学心理学教授、《撞上幸福》作者丹尼尔·吉尔伯特，以及“20世纪最有影响力20部商业书籍”双

料获奖作家迈克尔·刘易斯的推荐。该书也被《金融时报》和《经济学人》评为“年度最佳商业图书”，同时跻身亚马逊网站 2008 年“年度最佳 10 部商业图书”之列。当年我自己在读它的英文原著的时候，还曾经想过，“要是国内读者可以和我一样品味这本书的妙处，该是多么荣幸和幸福的事情啊”。从中信出版社拿到这厚厚的中译本，这个愿望终于得以实现。顺便也向译者和编辑人员致以崇高的敬意！

在此书中，泰勒与桑斯坦指出：要成为一名合格的经济人并不需要进行精确的预见，而只需要做到在预见时不带有个人偏见，因而在行为的选择上我们是会犯下计划谬误的“智人”。

涉及心理学（特别是认知心理学）、实验经济学以及制度经济学等人文科学并将它们有机融合在一起的行为经济学理论并不浅显，但是在本书中，每一条行为经济学的理论都是“活”的，充满浓厚的生活气息，绝无身处庙堂之高的不可亲近之感。这也是泰勒和桑斯坦写作本书的初衷。他们想要在不放弃选择权的前提下帮助现实中那些真实的、易受影响的、容易犯错的人们做出更好的选择。在本书的一开始，泰勒和桑斯坦就提出“自由主义的温和专制主义”，通过温和地助推，设计更合理的选择环境，更多地避免人们愚蠢的决定，从而让人们活得更健康、更富有、更幸福。

然而，这本书的意义远不止于此。如果说这本书会对中国的老百姓的选择产生指导，能够带动行为经济学原理的普及，那么其对于行为经济学在中国的发展也将提供积极的助推。

行为经济学的兴起是近 20 年来的事，它正在世界范围内绽放但并未完全绽放；而在中国，行为经济学的系统尚未扎根，它需要更大的空间普及和生长，同时帮助带动在主流学术体系的周遭生长出来的现实主义的学术思潮向纵深发展。我们可以看到现代经济学将会越来越与现代经济中的“精神心理因素”相关，与现代经济的日益“非物质化”、“软性化”相关。例如当今世界品牌的作用日益突出，人们的价值取向日益决定着商品的销售；从整个经济结构来说，服务业比重越来越大，社会“软件”的比重越来越大；股市中的大起大落，显示出人们的心理预期很大程度上决定着资金的流向……这一切都需要利用行为经济学进行分

析，从而对我国的宏观经济政策和金融政策的制定以及对劳动市场的认识产生巨大的“助推”作用。

打开这本书，在平实的故事与道理中却会读到一种“心惊肉跳”的感觉。这不仅是因为行为经济学的逻辑所导致的结论使人去质疑传统经济学的大厦，而且因为它的基本理论与我们过去接触的经济学的基本观念框架有着根本的分歧。但是，这里的“反常”其实是一种正常，这也正是行为经济学所独有的魅力！

让我们来一起欣赏大师们的杰作吧！

北京大学经济学院副院长

董志勇





Nudge: Improving Decisions About  
Health, Wealth, and Happiness  
推荐序3

## 助推？强推？还是干脆踹一脚？

经济学一向被称为“沉闷的科学”，想想它那些乘数图表、GDP（国内生产总值）比值和边际效用等就知道了。然而，从现今的经济形势来看，也许它更该被叫作“似是而非的科学”。也就是说，它看上去很迷人，但实际上完全无法预测迫在眉睫的灾难。

尽管如此，公众还是对那些经济学家从心里放不下，尤其是目前，他们如此绝望地想要知道世界经济到底哪里错了，又该怎样重回正轨。所以，毫不奇怪，当理查德·H·泰勒出来发言时，人们都竖耳倾听——何况和泰勒在一起的，还有被誉为美国影响力最大的法学家之一的卡斯·R·桑斯坦。两人联合推出了《助推》一书，其内容从书名上便可一目了然：第一，本书事关人们的选择；第二，本书要告诉大家如何选择才能生活得更健康、更富裕和更快乐。

一个很大的目标，是不是？泰勒和桑斯坦有资格来写这样一本书，他们都出自美国经济学摇篮芝加哥大学，这里是“有效市场假设”的发源地，由此诞生的新古典经济学统治我们这个世界已有好几十年了。你总该知道米尔顿·弗里德曼和加里·贝克尔的大名吧？他们谆谆告诫我们说，大家都是“经济人”，纯粹