

怪诞行为学

[美] 丹·艾瑞里◎著 赵德亮 夏蓓洁◎译

可预测的非理性

Predictably Irrational

升级版

The Hidden Forces
That Shape Our Decisions

《怪诞行为学》**完美升级!**

全新传授摆脱经济危机的良策，
提高生活幸福指数的妙招。

Predictably
Irrational

Predictably
Irrational

Predictably
Irrational

Predictably
Irrational

Predictably Irrational

Predictably
Irrational



人们的行为和决策常常**偏离理性**，远非你想象的那样完美



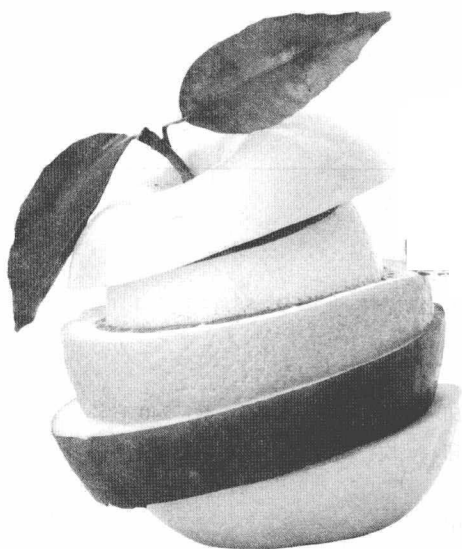
中信出版社·CHINA CITIC PRESS

升级版

怪诞行为学

可预测的非理性

[美] 丹·艾瑞里◎著
赵德亮 夏蓓洁◎译



中信出版社
CHINA CITIC PRESS

图书在版编目(CIP)数据

怪诞行为学(升级版)/(美)艾瑞里著;赵德亮,夏蓓洁译. —北京:中信出版社,2010.9
书名原文: Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions
ISBN 978-7-5086-2218-7

I. 怪… II. ①艾… ②赵… ③夏… 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129050号

PREDICTABLY IRRATIONAL by Dan Ariely

Copyright © 2009 by Dan Ariely

Published by arrangement with the Ariely Family LLC c/o Levine Greenberg Literary Agency, Inc.

Simplified Chinese translation copyright © 2010 by CHINA CITIC PRESS

ALL RIGHTS RESERVED.

本书仅限于中国大陆地区发行销售

怪诞行为学(升级版)

GUAIDAN XINGWEIXUE

著 者 [美]丹 艾瑞里

译 者 赵德亮 夏蓓洁

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·175 字 数: 240千字

版 次 2010年9月第1版 印 次: 2011年1月第5次印刷

京权图字 01-2007-5171

书 号 ISBN 978-7-5086-2218-7/F 2031

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: 010-84849283

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

服务传真: 010-84849000

E-mail: sales@citicpub.com

author@citicpub.com

推荐序

解释非理性行为

梁小民

那是 30 多年前，我在东北林区工作。有一天，当地商店的经理来找我：“咱们店里的白糖卖不出去，眼看快到夏天了，再卖不出去就变质了。你是学经济的，能不能给我想个办法？”我知道，虽然当年物质短缺“要嘛没嘛”，但林业局用木材换了不少白糖，然而当地人吃糖不多，糖并不紧缺。我想了想，告诉他，你在商店门口贴个告示，写上“本店新进白糖一批，每户限购两斤，凭本购买，欲购从速，过期不候”。告示贴上后不久白糖就卖完了，甚至还有人求这位商店经理多批几斤。

读完《怪诞行为学》我才知道，其实我是进行了一个行为经济学的实验。在缺货白糖的情况下，夏天前买白糖并不理性。但在物质短缺的环境下，人们总喜欢储备物品（当时我管家，各种短缺的物品，如白糖、肥

皂、洗衣粉等都有为数不少的储备)。讲自由购买，人们会觉得供给多，不购买；讲凭本限购，人们就会觉得供给有限，即使不需要也要买。何况凭本购买是一种权利，放弃这种权利是一种损失。把滞销的东西作为限量购买的东西，人们就会有这种非理性的购买行为。本书也提到了类似的事例。

经济学总是假设人是理性的，会自觉不自觉地按成本—收益原则来行事。绝大多数情况下也的确如此。但这个世界上还有大量用理性经济学原理无法解释的现象。例如，一个青年人原本希望三年内年薪能达到 10 万元，结果三年内年薪达到了 30 万，而当他知道他的同学年薪为 31 万时，为什么又对自己的年薪不满意了？一种无人过问的黑珍珠为什么与其他价格高昂的珠宝放在一起时，身价高出数十倍？人们为什么愿意接受对自己毫无用处的赠品，甚至为此花很大力气去疯抢或者排队？为什么人们对义务干活帮助他人感到很高兴，而干活挣钱反而不高兴？为什么性兴奋时会选择一些极危险的行为？为什么我们总是“言而无信”，做不到许多该做或承诺要做的事情？为什么我们会高估自己？为什么面临多种选择时，我们反而会迷失主要目标？相同的阿司匹林，为什么 50 美分的管用，5 美分的就不管用？诸如此类。

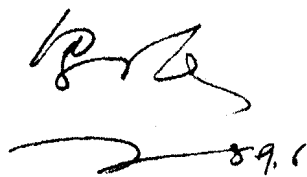
行为经济学正是要解释这些问题的。行为经济学是从心理学的角度来解释人的行为，是心理学与经济学的结合。它对人类各种行为的解释比传统经济学更微妙、更复杂，也更现实。经济学的成本—收益原理解释不了上述各种奇怪的现象，但行为经济学却能给出令人满意的答案。行为经济学需要通过大量的实验来证明自己的结论，因此又被称为“实验经济学”，对这门学科作出贡献的马修·拉宾获得了 2001 年美国经济学会颁发的克拉克奖，而对这门学科作出开拓性贡献的美国普林斯顿大学教授丹尼尔·卡尼曼和乔治·梅森大学教授弗农·史密斯获得了 2002 年诺贝尔经济学奖（他们已超过 40 岁以下者可获得克拉克奖的年龄限制）。诺贝尔奖委员会对他们的评价是“把心理学研究和经济学研究有效地结合，从而解释了人们在不确定条件下如何决策”，“发展了一整套实验研究方法，尤其是在实验室里研究市场机制的选择性方面”。

我们的现实生活中存在大量非理性现象，尤其在不确定的转型时期，这种现象更多。如股市的暴涨和暴跌，深圳房市的暴涨和暴跌，自杀人数的增多等。因此，行为经济学对转型中的中国不仅有理论意义，而且有更多的现

实意义。但是，要让普通人去读卡尼曼和史密斯的原著和论文，还是太难了，甚至连中国学者写的介绍行为经济学的著作（例如，董志勇编著的《行为经济学》），也难以读下去。但是，每一个人都可以轻松读完本书。

本书书名的英文原文是“Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions”，直译出来是“可预期的非理性：形成我们决策的背后力量”，能更确切地反映出这本书的内容，当然改译之后也不失原意，且更能吸引眼球。这本书用实验的方法解释了各种我们司空见惯而又不能解释的现象。它并不是一本介绍行为经济学的纯理论或学术著作，它从我们常见的一些现象入手来介绍行为经济学的基础内容与方法，读起来妙趣横生。读完之后，你会觉得自己对人类行为的理解进入了一个认知的新领域。它兼备了畅销书的知识性和趣味性，译文也颇为准确、流畅。

许多人都喜欢在机场买一本闲书看。当然，你可以选择《驻京办主任》之类的反腐小说，也可以选择《鬼吹灯》之类的盗墓小说，还可以选择《暗算》之类的反特小说。现在，我要建议你选择一本《怪诞行为学》这样的经济学普及作品，你一定会收获更大，而且这本书读起来比那些书更有趣。

A handwritten signature in black ink, followed by a horizontal line and the date '89.1'.

作者序

亲爱的读者、朋友和社会科学爱好者，欢迎大家阅读《怪诞行为学》升级版。

很久以前我在医院的烧伤科住院时^①，就敏感地觉察到人们的行为和决策经常偏离理性，远非完美。多年来，我一直试图弄清我们大家都会犯的这些愚昧、蠢笨、奇怪、可笑，有时甚至是危险的错误，希望弄清这些非理性行为的来龙去脉，以便重新学习、提高决策能力。

我对非理性行为，无论是理论研究还是实际应用，都有着浓厚的兴趣，这把我引入了新兴的行为经济学领域。我认识到这些怪癖理所当然都是人类行为的基本元素。我在实验中，面对一系列的人性弱点，经常会提

^① 参见本书的引言。

出这些问题：为什么免费的东西会让我们过度兴奋？情绪在我们的决策过程中起到什么作用？拖沓恶习如何作弄着我们？我们那些奇异的社会规范有什么作用？为什么有些信念已经被证明是错误的，但人们还死死地抓住不放？试图解答这些问题，给我带来长时间的无穷乐趣；不断地求索钻研，给我带来新的理解和认识，从而改变了我的职业和人生。

我和我的同事们进行的实验揭示了为什么我们的实验对象（人人都是如此，包括我们自己在内）不能正确地推理判断。努力搞清楚人们非理性行为方式的原因，使我感到惬意；能与那些当断难断、犹豫狐疑的人们分享研究成果，我感到非常开心。

然而，2008年的金融危机之前，我在试图推广我们的理念、实验和成果的过程中，总是遇到很多障碍。例如，我在一个会议上刚刚发完言准备离开时，某位老兄（我姑且把他称做“逻辑先生”，此人集我过去几年辩论对象的种种特点于一身）伸手硬把我拦住。

“你发言所列举的实验中那些有关非理性行为的例子，尽管是些鸡毛蒜皮的小事，但我很喜欢听。”他一边说，一边递上了名片，“你讲得很有意思，作为鸡尾酒会的谈资是再好不过了，”他停顿了一下接着说：“但是，你不了解现实世界中的一切是如何运作的。大家都很清楚，面临重要决策时，你说的那些非理性现象都会消失，因为事关重大，人们会对各种选择仔细权衡，然后才会采取行动。股票市场当然更是如此，它的每一个决策都利益攸关，所有的那些非理性因素都会被排除，取而代之的是理性。”

持这种观点的绝不仅限于那些理性经济学理论的精英——芝加哥学派的经济学家。没有专门学习过经济学的人中，持这种观点（我冒昧地称之为宗教激进信条）的比例之高，令我莫名惊诧。不知道为什么，传统经济学的基本观点——每个人都是理性的，给我们的世界观打上了如此深刻的烙印，以至于各行各业的人们几乎把这一观点奉为基本的自然法则。在股票市场中，理性人与经济学原理简直被视为最佳拍档，就像好莱坞的弗雷德·阿斯泰尔与金吉·罗杰丝那般配合默契。

每当遇到这种批评，我总是试图深入探究为什么只要面对股市中的决策，人们对理性的这种信念马上就会浮出水面。我的辩论对手总会耐心地企图说服我采取和他相同的思维方式。“你难道不懂得，”“逻辑先生”会说，“一旦

涉及那么多钱，人们就会特别认真地考虑各种选择，竭尽全力去追求投资回报最大化。”

我总是反驳说：“竭尽全力追求，与最终能不能作出最好的决策是两回事儿。就说那些个体投资者吧，他们把所有的钱都投到自己所在公司的股票上，而不去作多元化投资^①，到头来，还不是把一大部分家当都赔进去了？还有些人，转眼就60岁了，却不参加401(K)养老保险计划，他们这是在白白地扔掉马上到手的钱！因为用不了几天，他们不但能把自己的钱提出来，还可以拿回公司为他配套投保的那一部分。”

“好吧，”他不情愿地表示同意，“不错，个体投资者有时会犯错误，但职业投资人不同，他们的工作性质决定了他们的行为一定是理性的，因为他们管理着巨额资金，还因为最大化的投资回报才能给他们带来更高的薪酬。最重要的是，他们在一个激烈竞争的环境里工作，必须时刻保持警惕，兢兢业业，以保证他们的一切决策都是规范和正确的。”

我眯起眼瞥了他一下，问道：“你真的是要向我证明，仅仅因为他们为自身的利益工作，职业投资人就永远不会犯重大错误？”

“也不能说永远，”“逻辑先生”平静地回答，“但是综合来看，他们的决策是规范的、正确的。某个人在这一方向上犯了个偶然性错误，另一个人又在相反方向上犯了个错误，负负得正，这些错误彼此抵消，就能使市场上的价格机制保持在理想状态。”

谈到这里，我不得不承认，我的耐心已经消失殆尽。我问道：“你根据什么认为这些人——即使是职业投资人，他们所犯的 error 仅仅是偶然性的？想一下安然公司的例子。安然公司的审计人员陷入巨大的利益冲突之中，这种利益冲突最终导致他们对公司里的一切都睁一只眼闭一只眼（或者说紧闭双眼、视而不见、充耳不闻，甚至连鼻子都塞起来，嗅也嗅不到了）。再看那些理财规划师的奖金提成吧，客户财运兴隆时，他们赚了个盆满钵满。但是，客户都赔得一分不剩了，他们少拿一点儿了吗？在这样的环境里，错位的激励机制加上利益冲突成了安然公司的多发病，那里的人们极有可能对于同样

^① 投资方面最主要的教训之一就是多元化的重要性。我们在某家公司工作，我们工资的一部分投给了公司，比例已经不小了，如果把更多的钱投进同一家公司，用投资多元化原则来衡量，是非常不好的。

的错误一犯再犯，而这些错误不可能负负得正，彼此抵消。事实上，这些错误的最大危险之处在于，它们根本不是什么偶然的孤立事件，它们会日积月累，越积越重，给整个经济带来灭顶之灾。”

话到这里，“逻辑先生”从他的思想武器库里拿出了最后一个武器，提醒我注意套利投机的威力——它的非凡魔力能够消除个体投资人的错误，使市场整体上得以完全理性地运作。套利投机怎样纠正市场偏差呢？如果市场在无“摩擦”的状态下自由运作——即使大多数投资人是非理性的——还会有一小部分特别聪明而且理性的投资人，他们能够利用其他人的错误而获利（例如，他们会把我们某些人低估的股票买进），在竞争过程中取得蛋糕的更大份额，进而为自己带来巨大利益，同时把市场价位恢复到原本理性的水平上。“你的行为经济学的观念，错就错在没有考虑套利投机这个因素。”“逻辑先生”得意洋洋地教导我。

可悲的是，套利投机这一概念无法用经验加以证实，因为我们无法把股市分成两种——一种由你我这样既无出众能力，又无特别地位的普通人运作；另一种由普通人和那些超级理性的投资人共同运作，这些克拉克·肯特一般的投资人超人日复一日地拯救股市于危难之中，同时还要隐匿自己的超人身份。

我想说的是，我经常尽力说服我的辩论对手接受我的观点，但事实很清楚，我说服不了他们，他们也说服不了我。当然，对我来说最困难的还是与那些传统经济学家辩论有关非理性的问题。一方面，他们对我关于非理性的实验数据根本不屑一顾；另一方面，他们几乎把理性当成上帝（如果亚当·斯密的“无形之手”还不像上帝，我不知道还有什么更像）来信奉，两方面的偏执如出一辙。这一基本观点由两位杰出的芝加哥学派经济学家史蒂文·列维特和约翰·李斯特作了非常简洁的表述，暗示行为经济学在现实中充其量只能起到某些补充作用：

行为经济学面临的巨大挑战在于如何证明它在现实世界中的普遍适用性。几乎在所有的案例中，行为经济学最有利的实证证据都是在实验室里得到的。但人们有很多理由怀疑这些来自实验室的结果经不起真正的市场检验……例如，市场的竞争本质鼓励个人主义行为，并依据此种倾向在参与者中择优选取。因此与实验室行为相比，在日常市场运作中，市场力量与经验相结合使这

些行为学特性显得并不那么重要。

面对这种回应，我经常感到迷惑不解，为什么这么多聪明人竟然坚信一旦面临金钱方面的重要决策，非理性就会不翼而飞？为什么他们想当然地断定制度、竞争，还有市场机制就能使人们免于犯错误？如果竞争足以战胜非理性，它是否也能消除运动场上的骚乱，或者职业运动员的非理性自我毁灭行为？在金钱与竞争同时存在的情况下，人们就会变得更理性，这是怎么回事呢？那些理性捍卫者相信我们的大脑里存在不同机制，有的负责小事，有的负责大事，诸如此类，以此类推，还有一个机制专门负责股市吗？抑或他们就是刻骨铭心地坚信，“无形之手”与市场智慧无论何时何地都能保证人们采取最理性的行动？

作为社会科学工作者，我无法确定到底哪个模式——传统经济学、行为经济学，或者什么其他模式——能最好地描述人类的市场行为，我希望我们能够设计一整套实验来把它搞得一清二楚。不幸的是，对股票市场根本无法进行真正意义上的实验，而人们对市场理性都深信不疑，这一直令我困惑不解。我不明白我们是否真的愿意在此基础上建立我们的金融制度、法律制度，以及方针政策。

正当我独自冥思苦想这些问题时，发生了一件大事。

《怪诞行为学》出版不久，2008年年初金融风暴呼啸而至，金融市场土崩瓦解，就像科幻电影里面的某个场面。备受崇拜的美联储主席艾伦·格林斯潘在2008年10月对美国国会说，他感到“震惊”！市场没有如同预期那样运行，或者说没有像预期那样自动进行自我纠正。他说他犯了一个错误，他原以为企业团体为了自身利益——尤其是银行等企业为了自身利益——就能顺理成章地保护它们自己的股东。

格林斯潘曾经不遗余力地鼓吹取消管制，坚信应该让市场力量自行其是。现在，这样一位人物竟然公开承认他对于市场理性这一信念是错误的，这才令人感到震惊。我从来不曾想象这样的话会出自格林斯潘之口。除了感到自己幸亏是正确的，我还觉得格林斯潘认错是向前迈出了重要的一步。就像人们常说的，承认错误是改正错误的第一步。

尽管如此，付出丧失家园、丢掉工作的可怕代价，才让我们认识到自

己并不像格林斯潘和其他传统经济学家所说的那么理性，这样的学费过于高昂。我们的教训是，单纯依赖传统经济学作为指导原则建立市场和制度，实际上可能很危险。惨痛的事实非常明确地表明，我们所犯的错误绝非偶然，是人类行为方式的重要组成部分。更糟糕的是，我们这些失误在市场中可能聚集起来，积重难返，最终引发像火山爆发那样的可怕局面，而大家还不明白是怎么回事。（哈佛经济学家艾尔·罗特——我所认识的最聪明的人物之一——对此概括说：“从理论上说，理论与实践没有不同，但是到了实践中，二者却有天壤之别。”）

格林斯潘在美国国会作证的几天以后，《纽约时报》专栏作家戴维·布鲁克斯写道，格林斯潘承认错误“意味着会出现一个由行为经济学家等学者组成的学派，这些崭露头角的人能把新颖、精妙的心理学研究成果引入公共政策领域。为什么很多人冒着巨大风险却又浑然不觉？这些人对此种现象的解释起码听来不无道理”。

刹那间，人们似乎开始明白了，对于鸡毛蒜皮的小错误进行试验研究，绝不仅仅是为晚会餐桌提供谈资趣闻。我的罪恶感消失了，觉得心中轻松起来。

对于整个经济形势而言，眼下这段时间令人沮丧，对于我们每个人自身也是如此。另一方面，格林斯潘的转变给行为经济学，也给希望反思和改正自己的思维与行为方式的人创造了机会。危机带来机遇，这一悲剧也可能使我们最终接受新的观念，而且我希望，可以推动我们开始重建观念。

在博客与电子邮件充斥的时代，写书绝对是一种享受，我不断从读者那里得到反馈，使我能够有机会对人类行为的各个方面不断学习、重新考虑、进行反思。我还有幸与读者进行一些有趣的讨论，比如，行为经济学与金融市场的关联、金融市场的问题出在哪里，以及交谈过程中随时提到的有关日常生活中非理性等其他题目。

我在本书的后面（原版《怪诞行为学》的内容之后）添加了对本书某些篇章的一些反思及有关逸事，还有我对当下金融市场形势的看法——把我们拖进这一泥潭的是什么？从行为经济学角度如何来理解它？我们怎样做才能走出这一困境？

不过，我们还是言归正传，先来探讨非理性行为吧。

引言

飞来横祸让我与行为经济学 结下不解之缘

很多人对我说，我观察世界的方式异乎寻常。人们在日常生活中，时时要作各种各样的决定。在我 20 多年的科研生涯里，乐此不疲的就是要搞清楚影响这些决定的真正（而不是人们想当然的那些）因素，这种探索给我带来了无穷的乐趣。

我们常常暗下决心节食减肥，但是只要看到卖甜点的小推车一过来，我们的决心就消失得无影无踪。你知道这是为什么吗？

我们有时候兴致勃勃地去购物，买回来一大堆东西，却放在家里用不上。这是为什么呢？

头痛的时候，我们花 5 美分买的阿司匹林吃了不见效，可是花 50 美分买的阿司匹林却能立竿见影。这又是为什么？

工作之前让员工背一下《圣经》十诫，大家就能比较诚实，起码在刚刚背完的时候是这样。如果没这样做，不诚实的现象就很多。这又是为什么呢？换言之，为什么荣辱规范可以减少工作中出现的不诚实现象？

读完这本书你们就可以知道这些问题的答案，还有其他很多问题的答案。这些问题既与你的个人生活、职场生活有关，也涉及你观察世界的方法。例如，知道上面讲的阿司匹林问题的答案，不仅与你如何选择药品有关，还可以用来观察我们整个社会所面临的最重要问题之一——保健产品的成本和效果。懂得了《圣经》十诫可以有效地减少不诚实现象，可以给我们一些启发，帮助我们避免下一个类似安然事件的发生；懂得了冲动进食时的心理机制，就可以了解生活中其他形式的冲动决定——从而懂得，为什么“储蓄备缺，未雨绸缪”这个道理人人皆知，但实行起来却那么困难。

我希望通过这本书，能够帮助你们从根本上重新思考使你们和周围其他人生生不息的动力是什么。我希望通过展示内容广泛的实验成果和趣闻逸事——其中很多是饶有兴味的——来达到这一目的。一旦你们看到某些错误的发生是有系统、有规律的，看到你们一犯再犯的原因，我想你们就会开始学习如何避免这些错误。

不过，在给你们讲述我对吃饭、购物、爱情、金钱、拖沓、啤酒、诚实以及生活中其他领域的研究之前——这些研究虽然异常古怪，但却普遍实用，且吸引人的眼球（有的妙趣横生）——我觉得应该先给你们讲一下我的另类世界观，也就是我写作本书的初衷。不幸的是，把我带进这一领域的是多年前的一起绝非好玩、绝非有趣的意外事故。

在一个 18 岁的以色列少年的生活中，这本来应该是一个普普通通的星期五下午。可是，天有不测风云，灾祸从天而降，短短的几秒钟里，一切都无可逆转地发生了。一盏大型镁光灯（战场上用来照明的那种）发生了爆炸，导致我全身 70% 的皮肤遭受三度烧伤。

以后的 3 年里，我被迫住在医院里，浑身上下全是绷带。偶尔在公共场合出现，身上也要穿着特制的合成纤维紧身衣，头戴面罩，样子活像一个“蜘蛛侠”。由于无法像朋友和家人那样参加日常活动，我感到自己已经与社会隔绝了，于是我像旁观者一样，开始观察曾经构成自己日常活动的各种行为。我好像一个来自不同文化（或不同星球）的人，开始反思各种不同行为

的目的，既包括我的，也包括别人的。例如，我想弄清楚为什么我爱这个女孩而不是另一个；为什么我的日常安排根据医生的安排来设定，而不是按我自己的；为什么我喜欢攀岩运动，而不喜欢学历史；为什么我非常在意人们对我的看法；不过，我想得最多的还是生活中人们的行为究竟受什么力量的驱动和造成我们行为的原因。

住院的3年时间里，我经历了各种各样的疼痛。在理疗和手术的间隙，我有非常多的时间进行反思。在这漫长的几年里，每天最大的苦难总随着“浸泡治疗”结束才算完结。所谓“浸泡治疗”就是每天一次，全身泡在消毒溶液里，然后除去绷带，把皮肤上的坏死组织刮掉。皮肤完好的时候，接触到消毒液只会稍稍有点痛感，绷带一般也能顺利解下来。可是如果仅仅残存一点儿皮肤或者根本没有皮肤，就像我这样的严重烧伤，绷带直接粘在肉上，遇上消毒液的刺激，那种撕心裂肺的剧痛是无法用语言形容的。

早些时候在烧伤科里我与每天给我做“浸泡治疗”的护士进行交谈，了解她们治疗的方法和步骤。护士们通用的方法是，揭起绷带的一角，快速撕下来，让我的剧痛时间尽量减短。就这样一条一条地撕，大约要一个小时才能把所有绷带除去。这之后再往身上涂一层油膏，换上新绷带，第二天一切照旧。

我很快了解到，护士们这样做的理论依据是，快速地用力扯去绷带，确实会给病人带来瞬间的剧烈疼痛，但比一点一点慢慢揭要好，因为那样做虽然疼痛程度会减轻，但病人疼痛的时间会延长，病人疼痛的程度从总体上来说会加大。护士们还得出一个结论，即先从疼痛最重的部位下手再逐步处理较轻的部位，与先从疼痛最轻的部位下手再到最重的部位，两种处理方法没有区别。

由于我饱受撕扯绷带过程的疼痛，对她们的理论我无法认同（她们的理论和做法从未经过科学的测试）。而且，她们的理论根本就没有从病人的角度进行考虑：病人在等待治疗的过程中内心的恐惧，病人长时间应对不同程度的疼痛，病人对疼痛何时开始何时减轻一无所知，经过长时间疼痛后没人提醒他何时疼痛会减轻、消失，从而得到安慰。处在当时的无助地位，任凭他们怎样为我治疗，我只能默默忍受。

我一出院（当然随后的5年里我还必须不时地回医院接受手术和治疗）

就去了特拉维夫大学。第一学期我修的一门课深深地改变了我对研究的看法，而且在很大程度上决定了我的前途。这就是哈南·弗伦克教授的人脑生理学。除了弗伦克教授在课堂上展示的关于人脑活动的引人入胜的讲授资料，令我感触最大的是他对质疑和不同见解的态度。有很多次我在课堂上或者到他的办公室提出我对他研究结论的不同诠释，他总是回答说我的论点的确也是一种可能（看起来未必成立，但终究是一种可能），并要求我采用实验的方法来找出它与传统理论的不同。

完成这样的实验谈何容易，但是科学本身就是一连串艰苦的实验，所有的参与者包括像我这样的大学新生，只要找到实验方法对理论进行检验，就能找到替代的理论，这一信念给我开启了一个崭新的世界。有一次我到弗伦克教授的办公室，提出了关于某一阶段癫痫症状如何发展的一个理论，包括如何将其在老鼠身上实验的设想。

弗伦克教授很支持这一想法，其后的3个月我给大约50只老鼠做了手术，在它们的脊髓里植入导管，注入不同物质来造成和降低癫痫的发作概率。采取这种实验方式，我有一个实际困难——因为烧伤，手的活动受到限制，因此给老鼠做手术就非常困难。幸运的是，我最要好的朋友——容·威斯伯格（坚定的素食主义者和动物爱好者）——勉为其难地同意花几个周末和我一起到实验室帮助我做手术——如果有什么事情可以真正考验友谊，这就是吧。

实验结果证明我是错的，但这并没有影响我的热情。不管怎样，我学到了一些东西。即使我的理论是错的，我能明确无疑地知道错在哪里。我对事物怎样发展、人们怎样行动一直有很多疑问，现在我有了新的认识——我们对感兴趣的任何事物都可以研究，科学为我们提供了手段和机会，这一认识吸引我进入了研究人类行为的领域。

利用这些新手段，我最初主要把精力集中在探求我们对疼痛的体验上。原因很明显，患者在“浸泡”之类的治疗过程中需要长时间经历疼痛，这是我最关注的。有没有可能减轻这些疼痛？以后的几年中，我在自己、朋友、志愿者身上实施了一系列实验——应用了冷热水、压力和强声引发的肉体痛苦，乃至股票交易中损失金钱引发的心理痛苦等——来寻找答案。

实验完成后，我认识到烧伤科的护士们都是善良宽厚的好人（对了，有

一个例外)，她们对“浸泡治疗”和拆除绷带很有经验，但在如何最大限度地减少病人痛苦方面却没有正确的指导理论。我不明白，她们的经验如此丰富，竟然仍会错误到这般地步。我和这些护士都很熟，我知道她们的行为绝不是由于恶意、愚蠢或缺乏敬业精神。相反，她们只是深受一种固有偏见的毒害，对病人的痛苦缺乏正确认识，而且很显然，她们的丰富经验无法改变这种偏见。

出于这些考虑，一天上午，我非常兴奋地回到烧伤科，详细介绍了我的实验结果，希望能改变护士拆除绷带的方法。我告诉护士和医生们，事实上，采取低密度疼痛治疗的方式，时间会长一些，但病人所感受到的痛苦比高密度短时间的做法要轻。换言之，她们当年如果给我慢慢揭绷带，而不是猛拉快揭，我会少受许多罪。

护士们对我的实验结论从心底感到惊奇，但令我感到同样惊奇的却是当年我最喜欢的护士埃蒂说的话。她承认过去她们对此认识不够，治疗方法应当改进。但她同时提出，研究“浸泡治疗”引发的痛苦还应该考虑到病人疼痛时的叫喊给护士带来的心理痛苦。她解释说，如果护士们为了缩短自己的心理折磨（我的确常常觉察到她们神情中流露出来的内心痛苦）而采取快速撕扯绷带的做法，或许是可以理解的。不过最后，我们还是一致同意操作方式应该改进，有些护士从此也开始采取我的建议。

就我所知，我的建议并没有使很多医院改变拆除绷带的操作方式，但这件事给我留下了特殊的印象。如果说那些经验丰富、对病人充满爱心的护士尚且不能正确理解病人的真实状况，其他人则同样可能错误地理解自己行为的后果，因此作出错误的决定。我决定扩大我的研究范围，从疼痛扩大到另一类案例——人们为什么会一再犯同样的错误，而很少从中吸取教训。

人人都是非理性的，本书就是要带大家开始一次探索之旅，探索非理性表现的方方面面。这一研究课题所属的学科叫做行为经济学，或者叫做判断与决策。

行为经济学相对来说是个新学科，从心理学和经济学的某些领域演化而来。它引导我研究所有的一切，从我们不愿储蓄防老到性兴奋时的思维不清。我要弄清楚的不仅是行为，还有我们行为背后的决策过程——你的、我的和所有人的。在往下讲之前，我要先简单解释一下，行为经济学到底是研究什