

36.5℃行为经济学

[韩] 李俊求◎著
史 丽◎译

36.5℃

인간의 경제학

像小说一样让你大呼过瘾的经济学
透视经济行为背后隐藏的心理世界



在现实生活的世界里，不是什么都可以用计算器精确计算的



中信出版社·CHINA CITIC PRESS

36.5°C行为经济学

[韩] 李俊求◎著
史 丽◎译



中信出版社
CHINA CITIC PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

36.5℃ 行为经济学 / (韩) 李俊求著; 史丽译. —北京: 中信出版社, 2010.12

书名原文: 36.5℃ 인간의 경제학

ISBN 978-7-5086-2438-9

I. 3… II. ①李… ②史… 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 206225 号

36.5℃ 인간의 경제학 By 李俊求 JOON KOO LEE

Copyright © 2009 By 李俊求 JOON KOO LEE

All rights reserved

Simplified Chinese copyright © 2010 by CHINA CITIC PRESS

Simplified Chinese language edition arranged with RANDOM HOUSE KOREA INC.

through Eric Yang Agency Inc.

本书仅限中国大陆地区发行销售

36.5℃ 行为经济学

36.5℃ XINGWEI JINGJIXUE

著 者: [韩] 李俊求

译 者: 史 丽

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: 北京诚信伟业印刷有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16 **印 张:** 15.5 **字 数:** 125千字

版 次: 2010年12月第1版 **印 次:** 2010年12月第1次印刷

京权图字: 01-2010-3181

书 号: ISBN 978-7-5086-2438-9/F · 2147

定 价: 39.00 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。

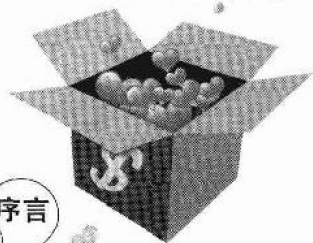
服务热线: 010-84849283

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

服务传真: 010-84849000

E-mail: sales@citicpub.com

author@citicpub.com



像小说一样精彩的经济学

1974年的一天，美国华盛顿某餐厅中，一群保守派人士聚在一起说笑。像切尼、拉姆斯菲尔德这些共和党的重要人物，以及《华尔街日报》的瓦尼斯基等都出席了这次聚会。和他们在一起的经济学家阿瑟·拉弗（Arthur Laffer）随手拿过桌上的餐巾纸，画了一张简单的图展示给大家。在场的人们看了拉弗画的抛物线图后，立刻拍着大腿说：“是啊，应该就是这样的。”

他们仅看了一眼就被那张图迷住，这是自然而然的事。这张图从理论上证实了他们一直主张的减税政策到底会给美国经济带来多大的福音。保守派人士相信繁重的税赋是经济萎缩的主要原因。他们总是认为，通过大幅度的减税应该可以起到刺激经济恢复活力的作用。唯一让人担心的是，减少税收可能会动摇国家财政的安全性。

但是，看了餐巾纸上的图就不会有那种无缘无故的担心了吗？确实是这样，因为那张图显示，如果降低税率，税收收益反倒会增长。降低税率直接导致税收减少，这是常识，但我们现在可以痛快地推翻这个常识，毫无顾忌地主张减税政策了。所以看到那张图的瞬间，他们一下子就被迷住了；假如第一眼没被迷住，反倒奇怪了。

“拉弗曲线”这个名字使那张图众所周知，它给里根经济学注入了灵感。之后的历史显然证明拉弗曲线只不过是一个“知识产权欺诈”事件，即把例外情况下或理论上的可能性包装成具有现实意义的结果来迷惑大众，这一事实在全世界范围内暴露出来。最终，以此为基础的里根经济学不但不能有力地激活经济，而且留下了巨大的财政赤字问题，不久之后便落寞地离开了历史舞台。

拉弗曲线为20世纪70年代末至80年代初流行的所谓供给学派经济学理论辩护。那时的经济理论是非常稀缺的，供给学派理论与当时的美国经济情况相吻合，于是吸引了相当多的人气。不过，里根经济学的退场导致供给学派理论也在人们的脑海中渐渐消失。供给学派理论和其他似是而非的经济理论的命运一样，被丢进了经济学的“垃圾筒”。

和现实有差距的理论将衍生出错误的政策，这样的例子不仅限于供给学派理论。从某种角度来看，教材中提到的传统经济理论也有可能引导政策走向错误的方向。因为传统经济理论从对人类本性完全理性的假定出发，存在不能正确预测人们行动的可能。在不知道人们会作何反应

的情况下制定的政策，很有可能以失败告终。

比如，某一政策给富人巨大的利润，相反，给穷人的利润却微乎其微。如果按照传统经济理论，这毫无疑问是最适宜的政策。穷人的利润虽然极低，但那不算遭受损失，因为遭受损失的人是什么都没有的。既然所有人都获得了利润，当然社会福利就会上升到更高的水平。因此，传统经济理论预测，所有人都会支持这项政策。但是，这个预测是以对人类本性错误的假定为基础的。

传统经济理论假定人类有理性地追求自我利益最大化的本性。如果只是理性地追求自己的利益，那么和别人得到多大的利益都没有关系。但是，现实绝不是这样的。不断地比较自己和别人，这样的生活才是人类的本来面目。人们没有理由甘于接受别人获得巨大利润，自己只得到微小的那部分。不过，束缚在传统经济理论框架里的人们是看不到这个真相的。

我之所以写这本书，主要动机就是一种认为应该让人们知道真相的使命感。如果按照本书介绍的行为经济学，人们对与别人相比，自己只得到微小利润的情况将怀有不满情绪，这是再自然不过的反应。不是只有嫉妒心特别强的人才会那样，即使普通人也会有类似反应，这一点很重要。

从与别人相对的关系中反观自己，这是人类普遍的特性。大众一定会反对有利于富人的不公平政策，这是理所当然的事。

通过准确了解人类的本性，最大限度地依据其所制定的政策，才可能是适宜可行的政策。也就是说，如果人类的本性中有某一心气，应该根据那个心气移动，顺着引导的方向制定政策框架。如果逆着那个心气的方向制定政策框架，即便花了很多钱，也很难出现令人期待的效果。这一点就是我们应该从行为经济学中学到的教训。

完成本书还有另一个重要的动机，那就是我被行为经济学的魅力深深吸引。我接触行为经济学没多久，老实说，我是几年前才知道存在这个领域。但是，阅读这个领域的文章意外地激发了我浓厚的兴趣。随后我有了这种想法：这么有意思的东西不能自己独享，应该和很多人一起分享。

行为经济学努力揭示出人类的本来面目，验证人类是否真的是自私的、理性的动物，并且主张应该以人类的本来面目为基础，重构经济理论。正因于此，行为经济学中洋溢着人类的气息。

我为行为经济学的魅力所折服不单单是因为“有意思”这一个理由。还因为通过这个理论，可以大幅度地提高经济分析的现实说服力，这一点也是其特有的魅力。从行为经济学的视角来看，会感觉眼前出现了崭新的世界，因为深刻体会到这种情境，所以我认为这种与经济政策相关，但和过去不同，完全崭新的分析方式是必要的。

行为经济学目前处于刚刚孕育的阶段。与传统经济学无比强大的影响力相比，这个理论的影响力其实还很小。但是，已经有越来越多的人

认可行为经济学的现实说服力。我一直教授传统经济理论课程，也写了很多相关的书。对于传统经济理论，我的信念还很坚定。但我相信行为经济学中也有很多值得吸收的部分。

我自认为扮演着向导的角色，引导各位读者探索行为经济学的未知领域。我期待和大家一起努力，让这个探险变得非常有趣。能够让大家像我一样被行为经济学的魅力深深吸引，这是我热切的愿望。相信通过我的引导，大家也会对行为经济学产生好感——不是因为我的书写得好，而是因为理论本身具有非常大的魅力。

我在着手写这本书时，曾定下一个重要的目标，那就是推翻那种把经济学看做生硬死板、没意思的学科的成见。希望读者读经济学著作像读小说一样，心情激动地期待下面的内容，写一本这样的书就是我的目标。老实讲，我很想制造这样的情景，让读者感叹：“经济学读物也可以这么有意思！”当然，在这一点上我到底做到了多少，还要交给读者来判断。



目录

序言 ... IX

第一章 我们都不是完美的“经济人” ... 1

为什么巴菲特会把自己的巨额资产无偿地捐献出来？

传统经济学的假设性前提——理性且自利的经济人 ... 3

我们究竟有多理性？ ... 7

利己主义者的利他行为 ... 9

行为经济学230年的发展历史 ... 11

生活中的行为经济学：经济动物的胜利 ... 15

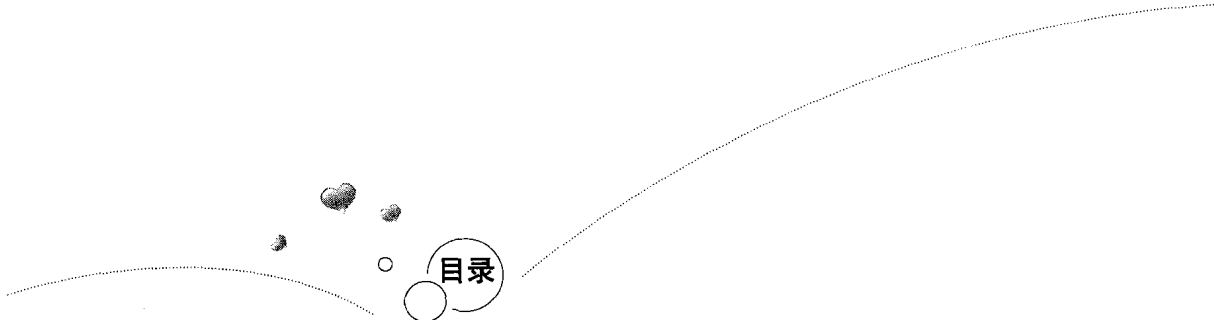
第二章 “有限理性”的决策和生活方式 ... 19

100位约会对象中，哪一个是你最理想的终身伴侣？

用启发法作决策，好还是不好？ ... 21

猜猜看，英珠的男朋友是军人还是工程师？ ... 23

交通事故与心脏病，哪个是人类生命的第二大杀手？ ... 28



目录

一见钟情的人是最合适的结婚对象吗？	… 31
投资专家败给了股票门外汉	… 35
生活中的行为经济学：从“F轰炸机”到“富者”	… 38

第三章 匪夷所思的行为与心理 … 41

为什么规定了最低还款额，我们的卡债负担反而越来越重？	
锚定效应——毫无相关性的数字的魔力	… 43
超市降价促销，谁是最后的赢家？	… 47
不是财产越多，我们就越幸福	… 51
禀赋效应——卖主的估价永远比买主高	… 54
框架效应——表述方式不同，决定可能会截然相反	… 58
心理账户——意外之财与劳动所得孰轻孰重？	… 62
是什么引发了韩国的疯牛病风波？	… 67
生活中的行为经济学：信用卡账单中的“锚定效应”	… 70

第四章 人性的弱点 … 73

为什么我们下定决心储蓄，却常常冲动购物？	
圣诞俱乐部与脆弱的自制力	… 75

沉没成本——我们都在犯“协和飞机”的错误	… 80
机会成本——为了节约费用而放弃选择权	… 84
现状偏好——因为怕麻烦而安于现状	… 87
人们的购买决策与价格变化的幅度密切相关	… 93
纽约出租车司机独特的心理账户	… 96
生活中的行为经济学：商家创造利润的秘密武器	… 99

第五章 “自私”的游戏 … 103

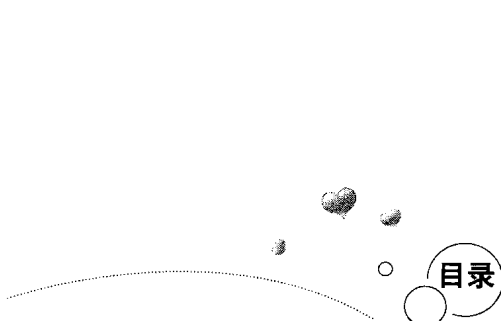
为什么我们会对陌生人倾囊相助？

分蛋糕的游戏——让别人先选	… 105
最后通牒游戏——接受还是拒绝？	… 108
独裁者游戏——公平与利他行为	… 114
搭便车的行为——传统的宏观政策为何会失效？	… 118
生活中的行为经济学：热衷于慈善活动的富人们	… 123

第六章 公平的价值 … 127

商品热销和短缺时，商家为什么不趁机抬高价格？

相较于物质利益，人们更关注公平性	… 130
公平的标准是什么？	… 135



目录

公平的薪水与员工的工作态度	… 139
充满智慧的涨价与降价策略	… 143
公平贸易运动风靡全球	… 148
生活中的行为经济学：肯定与尊重更能激发员工的积极性	… 151

第七章 未来的贴现率 … 155

你会为了长远的利益，而放弃眼前的诱惑吗？

贴现率——鼠目寸光的人和高瞻远瞩的人眼中的未来大不相同 … 157

贴现率会随时间和金额不同而变化 … 162

和最喜爱的明星约会，你会选择什么时候？ … 167

为什么我们更喜欢去银行工作？ … 170

生活中的行为经济学：棉花糖的故事 … 174

第八章 股市投资的策略 … 177

如何才能成为股市中战无不胜的“超级蚂蚁”？

有效市场假说——究竟有没有一夜暴富的方法？ … 180

利用股票价差赚钱的投资策略 … 184

价值投资和动量投资的收益来自哪里？ … 188

生活中的行为经济学：超级蚂蚁的投资秘诀 … 192

第九章 金融市场的非理性 … 197

当股票价格下跌时，为什么我们仍然坚持持有，结果损失惨重？

股票溢价的谜团——风险厌恶者不适合投资股票 … 200

股票投资中卖出的时机是至关重要的 … 204

追涨杀跌是错误的投资方式 … 209

为什么我们更喜欢买入自己国家企业的股票？ … 212

生活中的行为经济学：不可思议的乐观预期 … 216

附录 行为经济学的实验概览 … 219

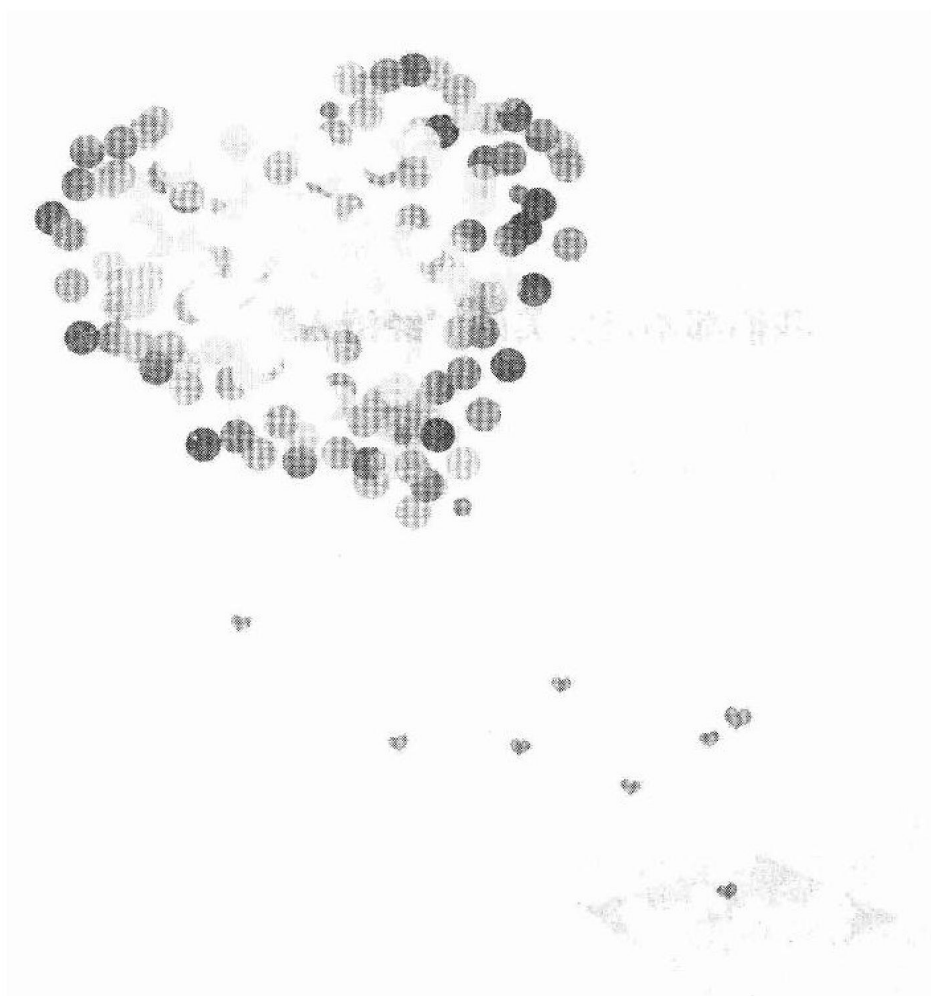
后记 … 229

第一章

我们都不是完美的“经济人”

为什么巴菲特会把自己的巨额资产
无偿地捐献出来？







传统经济学的假设性前提——理性且自利的经济人

最初，我选择了经济学专业，感觉自己好像成了忧国忧民的志士，听起来这只是唱高调。即使以后这不是被大众认可的事实，但在当时来讲这一说法也不会太离谱。与其他专业相比，经济学需要冷静透彻的头脑，远非下决心就可以学好，因为经济学不是学出来的学问。说实话，我们现在所学的经济学给人一种冷漠的感觉。虽然经济学者声称要以饱满的热情投入工作，但事实上，在经济学领域里很难体会到热情的感觉。

如果考察一下经济人的面貌，就能理解为什么经济学会给我们如此冷漠的感觉——经济人能完全摆脱人类的喜欢、厌恶、高兴、悲伤等情绪。经济人唯一关心的是物质，它唯有以物质为动机才能发展起来，整个世界全是这样的经济人，那么经济学带给人们冷漠的感觉就是理所当然的事情了。

经济人最重要的特征是在物质方面有无穷无尽的欲望。美味的饮食、漂亮的衣服、舒适的房子，以及快乐的假期，经济人的欲望永无止境。仅仅单纯地拥有生存所必需的物质，经济人是不会感到满足的。希腊哲学家第欧根尼视不足为美，其对立面的极端就是经济人。

抑制经济人无尽欲望的手段是，把经济资源限制在一定范围内。因为这样，经济人会时刻感到不足，它会时刻把“再多点”这样的话挂在嘴边。在这种情况下，它才能发挥出“经济学”坚强的意志。所谓经济学的意志，就是努力地用有限的资源最大限度地满足欲望。

要想通过有限的资源最大限度地满足人们的欲望，就必须有效地使用资源，而为了有效地使用资源，就必须学会判断和行动。因此，理性是经济人必须具备的核心条件。以经济人的经济行为为研究对象的经济学，也就自然会假定经济人是理性的。

在书店任意翻开一本经济学教材的第一章，就可以看到关于人类理性的详细论述。经济学直接把基础根植于人类的理性中，而它并不是亘古不变的真理。“如果是理性的人类，采取这样的行动，结果就会在经济中出现这样的现象。”这只不过是有关假设条件的预测罢了。

下面一段内容摘录自最近出版的一本新书，描述了经济学教材中典型的“经济人”，很有意思：

“看经济学教材可以发现，经济人会像爱因斯坦一样思考，且具