经济读物 economics

《金融时报》“年度最佳商业图书”
亚马逊网站“年度最佳商业图书”
《经济学人》“年度最佳图书”

助推

Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness

事关健康、财富与快乐的最佳选择

【美】理查德·H·泰勒　卡斯·R·桑斯坦　著
刘宁　译

Nudge

中信出版社·CHINACITICPRESS

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

行为经济学本身理论性甚强，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都会遇到的，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。

——梁小民　著名经济学家

次贷危机后，建立在有限理性假设基础上的行为经济学与金融学无疑将大兴其道。本书饶有趣味地向我们展示了，在不限制行为人自由选择权利的前提下，通过改变选择体系而产生的助推，可以如何增进行为人的福利水平，帮助他们获得更多的健康、财富与快乐。

——张明　中国社会科学院国际金融研究中心秘书长

《助推》是跨学科研究的典范，它巧妙结合了认识论、经济学、心理学等多个领域的高妙见解，辅之以作者亲自创造的各种实证案例，遂成为当代行为经济学最优秀的著作之一。

它让我们从一个全新的视角来理解全球金融危机之根源，以及如何改革全球金融体系。维持自由放任和有效监管之间的微妙平衡，是所有制度设计和宏观政策共同面临的最大挑战。

——向松祚　环球财经研究院首席经济学家

本书的一开始，泰勒和桑斯坦就提出通过温和的助推，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，这本书会对中国老百姓的选择产生指导，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。

——董志勇　北京大学经济学院教授、院长助理

《时代周刊》披露，奥巴马竞选中有一个“行为经济学梦之队”，包括本书作者以及丹尼尔·卡尼曼（诺贝尔经济学奖获得者）。他们给奥巴马的竞选团队在传递信息、筹款、谣言控制和选民动员上出了不少主意。奥巴马竞选的重要指挥者迈克尔·摩福惊叹道：“这些人真是懂得什么东西能够打动人心。”

这或许就是泰勒和桑斯坦写作本书的动机吧：他们想要帮助现实中那些真实的、容易犯错的人作出更好的选择，与此同时，却不去取消他们的选择权。

——胡泳　北京大学新闻与传播学院副教授

助推

Nudge

Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness

事关健康、财富与快乐的最佳选择

【美】理查德·H·泰勒　卡斯·R·桑斯坦
刘宁　译

中信出版社
CHINA CITIC PRESS

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

图书在版编目（CIP）数据

助推：事关健康、财富与快乐的最佳选择/（美）泰勒，（美）桑斯坦著；刘宁译．—北京：中信出版社，2009.12

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

ISBN 978-7-5086-1687-2

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（2009）第 163171 号

Nudge：Improving Decisions about Health，Wealth and Happiness

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

Simplified Chinese translation edition © 2009 by China CITIC Press

ALL RIGHTS RESERVED.

助推：事关健康、财富与快乐的最佳选择

ZHUTUI

著　　者：[美] 理查德·H·泰勒　卡斯·R·桑斯坦

译　　者：刘　宁

策划推广：中信出版社（China C[illegible]

出版发行：中信出版集团股份有限公司（北京朝阳区和平街[illegible]三区 35 号煤炭大厦　邮编　100013）

（CITIC Publishing Grou[illegible]

承 印 者：中国农业出版社印刷厂

开　　本：787mm×1092mm　1/16　　印　　张：[illegible]　　字　　数：216 千字

版　　次：2009 年 12 月第 1 版　　印　　次：2009 年 12 月第 1 次印刷

京权图字：01-2008-4260

书　　号：ISBN 978-7-5086-1687-2/F·1742

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：010-84264000

http://www.publish.citic.com　　服务传真：010-84264033

E-mail:sales@citicpub.com

author@citicpub.com

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《撞上快乐》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
“20世纪最有影响力20部商业书籍”双料获奖作家
《说谎者的扑克牌》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《好用型设计》作者

《助推》的理念已经成为欧美政坛最炙手可热的议题。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》

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

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)养老保险方案的改进建议……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，作者问道：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有精妙的解答。

——《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"第三条路"正好契合。

——《纽约书评》

引导你做出更好的选择

著名经济学家　梁小民

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。其间的原因是什么，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，这也是这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误。

英文“助推”（nudge）一词的原意就是“用胳膊肘等身体部位轻推别人，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错误，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‘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

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

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，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、易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，就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？本书第六章到第九章是要“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。第十章到第十二章论述了人们应当如何改善自己的健康状况。这一部分关注三个问题，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。第十三章到第十五章讲的是在“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甚强，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。

我们离“经济人”有多远?

北京大学经济学院教授、院长助理　董志勇

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条重要分支——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，主要在于它对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”相去多远?

自亚当·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

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

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分支，自然难以幸免于秉承这种尴尬的特质。但它并不妨碍我们描述它的本质与特征。特质之一：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——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，曾提出自己不同流俗的慧见：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，就拓展了“经济人”的假设，将非经济因素纳入到经济模型分析中，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）将该学会的最高奖克拉克奖（Clark Medal）颁给了加州大学伯克利分校的马修·拉宾。这是自 1947 年该奖设立以来，首次给研究行为经济学的经济学家授奖。

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卡尼曼（Daniel Kahneman）教授和乔治梅森大学的史密斯（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，尤其是在实验室时研究市场机制的选择性方面”的杰出贡献而获此殊荣。

而今年，在一片期待声中，诺贝尔经济学奖虽然和行为经济学擦肩而过，但是我们希望，她对行为经济学的又一次惠顾应该又指日可待。

这本书是一本已经在美国和中国台湾引发轰动的作品——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。本书英文版本一问世，即引发学界、政界和读者的热烈回响和反应。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，美国国民经济研究局（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。而卡斯·R·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“我们的时代最顶尖的、涉猎领域最广的、被引用最多的、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。目前还被任命负责奥巴马政府信息与规制事务办公室主管。

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《撞上快乐》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“年度最佳十部商业图书”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大快朵颐，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

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

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绝非浅显，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。这也是泰勒和桑斯坦写本书的初衷。他们想要在不取消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二十年来的事，它正在世界范围内绽放但并未完全绽放；而在中国，行为经济学的系统还尚未扎根，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向现代经济中“精神心理因素”相关，与现代经济的日益“非物质化”、“软性化”有关。例如当今世界商品品牌的作用日益突出，人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……这一切都需要行为经济学进行分析与反映，从而对我国的宏观政策分析、劳动市场分析，以及金融政策的制定产生巨大的“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，而且它的基本理论与我们过去接受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！

助推？强推？还是干脆踹一脚？

北京大学新闻与传播学院副教授　胡　泳

经济学一向被称为“沉闷的科学”，想想它那些乘数图表、GDP比值和边际效用等就知道了。然而，从现今的经济形势来看，也许它更该被叫做“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做这样一本书，他们都出自美国经济学重镇芝加哥大学，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”，纯粹的理性计算者，而人类的思考和选择是一种非常精密的行为。自利的个人所做出的理性决定形成了有效的市场，所以，如果政府肯把自己的手从自由企业身上拿开，资本必然会趋向其最富效率的应用，从而整个社会都会繁荣昌盛。

你会想，同出芝加哥大学之门，泰勒和桑斯坦难道不会继承弗里德曼的衣钵？这可是自由市场经济的中心啊。恰恰相反，用通俗经济学的一个术语来讲，泰勒和桑斯坦放出了一只“黑天鹅”——他们宣告了传统的芝加哥学

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

派的衰败。他们是一个新的经济学家物种——这类经济学家把自己称为“行为经济学家”。事实上，我们可以或多或少地说，泰勒是行为经济学的开山之人，例如诺贝尔经济学奖获得者丹尼尔·卡尼曼就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。行为经济学挑战了“经济人”的假设，它把那种在弗里德曼式自由市场中购买和交换的理性“经济人”视为一个神话。在《助推》一书开篇没有多久，两位作者就写道：“你如果有机会浏览一下经济学方面的教科书，你就会知道，经济人的思维如爱因斯坦一般缜密，记忆力如 IBM 的蓝色巨人计算机那般强大，意志力如甘地一样坚韧。的确如此。然而，我们平日里见到的平头百姓却不是这样。”

我们经常可以看到，这些平头百姓懒得去填那些可以让自己拿到公司退休金的表格，在应该去做瑜珈的时候歪在沙发上边吃甜饼圈边看电视，甚至会忘掉自己爱人的生日。现实生活中那些活生生的男女行为既不连贯，消息更不灵通，意志力很差，而惯性却很强。他们基本上不能够平衡今天的诱惑与明天的回报，其中的一些人，甚至连即时性的满足都觉得不够快。用两位作者的话说，“他们根本不是什么经济人，他们是社会人”。

既然如此，自由放任政策岂不就应该被宣判死亡？许多行为经济学家的确是这样想的，尽管无论是亚当·斯密还是哈耶克都并没有把高度理性的经济人的存在作为自由放任的基石。但行为经济学家正在获得越来越多的倾听，当然，世界性的金融危机为他们的理论提供了生动的证明。就连美联储的前主席格林斯潘都承认，他的芝加哥学派世界观被撼动了。可以不无酸涩地说，金融危机成了行为经济学最好的市场营销工具。

行为经济学得势到什么程度？《时代周刊》报道披露，奥巴马竞选中有一个“行为经济学梦之队”，包括麻省理工学院的丹·艾瑞里（著有《怪诞行为学》）、芝加哥大学的泰勒和桑斯坦（本书作者）以及普林斯顿大学的丹尼尔·卡尼曼（诺贝尔经济学奖获得者）。这些人给奥巴马的竞选团队在传递讯息、筹款、谣言控制和选民动员上出了不少主意，但他们的角色却鲜为人知。奥巴马竞选战役的重要指挥者迈克尔·摩福惊叹说：“这些人真是懂得什么东

西能够打动人心。”

这或许就是泰勒和桑斯坦写作本书的动机吧：他们想要帮助现实中那些真实的、容易犯错的人做出更好的选择，与此同时，却不去取消他们的选择权。他们将这种做法称之为“自由主义的温和专制主义”：“在我们看来，如果某项措施旨在影响到人们的选择行为，甚至使选择人受益匪浅，那么这项措施便可以称得上是‘自由主义的温和专制主义’。”乍看起来，“自由主义的温和专制主义”像是个语义矛盾的错误，但泰勒和桑斯坦坚持认为，只有实行这套主张，才能避免人们做出愚蠢的决定。

他们用一个词来称呼这种“自由主义的温和专制”：助推。助推被用来形容任何能够影响我们的选择的东西。我们都知道，每个人每一天都要做出各种各样的选择，从个人投资哪家公司，到自己孩子该上什么学校，到今天晚上吃什么，到我们支持何种事业。不幸的是，我们常常做出错误的选择。原因在于，作为社会人，我们受到多种偏见的影响。泰勒与桑斯坦所主张的助推就是要通过设计更友好的选择环境和建筑，让人们活得更健康，更幸福。这就需要一种人的存在，泰勒和桑斯坦将其命名为“选择设计者”，他们刻意追求的是通过改变人们的行为方式，使他们生活得更好。在作者看来，选择设计者无所不在，他们举了一个有趣的例子：在荷兰阿姆斯特丹史基浦机场的男洗手间，每个方便池上都雕刻有一只黑色家蝇。男性在方便时似乎总苦于找不到一个可供瞄准的靶子，因此动辄搞得四处都是，而一旦他们发现了一个目标，便会专攻那一点，从而提高了准确性并减少了飞溅。想出这一点子的人正是一位经济学家，他主持了史基浦机场的扩建。施工者们发现，方便池上的雕刻使飞溅量降低了80%。

两位作者由此总结说，表面上不起眼的小事往往却能极大地影响到人们的行为。一个屡试不爽的经验法则便是“行大事也要拘小节”。这些小节证明了作者的观点，即通过选择设计可以有意识地改变人们的行为，而不是强行直接向他人施加自己的意志。这就是所谓“自由主义的温和专制主义”所具备的吸引力，但与此同时，我们也必须承认，这种“推”的劲道和范围是很难拿捏的。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

比如，什么时候“助推”会变成“强推”？什么时候有关机构和人士干脆用铁尖皮鞋狠狠地踹你一脚？泰勒和桑斯坦的“自由主义的温和专制主义”有可能具备反自由主义的因素，尽管作者声称，“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”。也许，对于作者的路径，最诚实的一种描述是：它是一种相对柔弱的、软性的和非侵扰性的专制主义。即使是这种专制主义，也不可以把手伸得过长。在很多时候，人类的薄弱意志可能是非理性的，然而，这种薄弱意志正是人所以为人的所在。

目录
contents

推荐序一　梁小民 / XIX
推荐序二　董志勇 / XXI
推荐序三　胡　泳 / XXV

1 概　述

食品的摆放方式是否会影响孩子们的选择？/ 1
助推：如何提高孩子们对健康食品的消费？

自由主义还是温和专制主义？/ 5
助推：如何帮助人们自由地做出最佳选择？

人们都在被偏见玩弄？/ 7
助推：用选择科学帮你摆脱偏见的束缚

如何让所有选择像选冰激凌一样简单？/ 9
助推：如何保证选择自由，同时降低选择失败的风险？

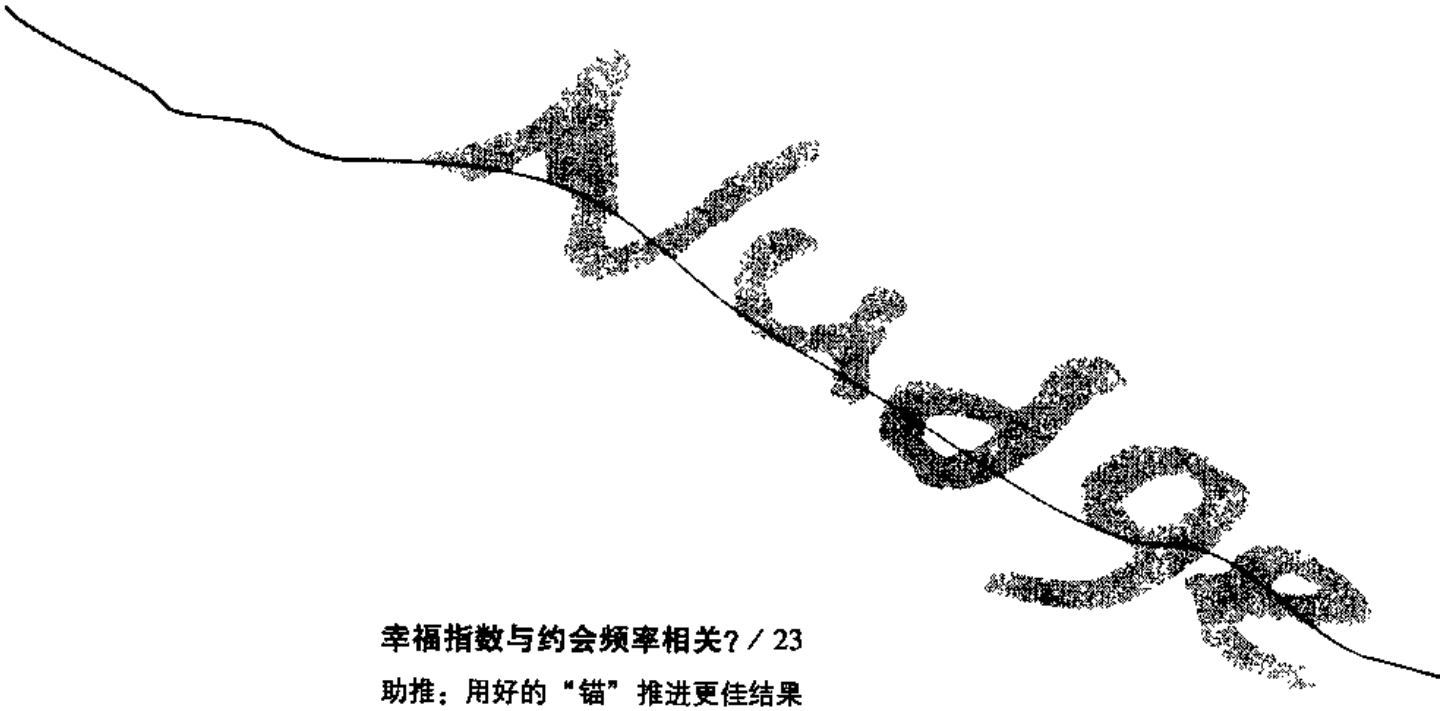
好的默认选项会让粗心者大为受益？/ 12
助推：如何设计用户友好的选择环境？

民主党，共和党，如何为民众利益弥合分歧？/ 14
助推：以自由主义的温和专制主义打造具有更高执政能力的政府

17 第一章　偏见和谬误如何欺骗我们的眼睛？

人类如何思考？/ 19
助推：在直觉思维系统和理性思维系统之间寻找平衡

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822



幸福指数与约会频率相关？/ 23

助推：用好的“锚”推进更佳结果

哮喘病比龙卷风更可怕？/ 25

助推：识破“易得性偏见”的骗局

“手热”的球员投篮命中率更高？/ 27

助推：别让小概率事件误导了你的选择

为什么你就是全班“最不会被炒鱿鱼”的人？/ 33

助推：人人都陷入了“过高估计自己”的迷局

失去的遗憾是获得快感的两倍？/ 34

助推：别害怕有益的放弃与改变

默认选项就是最优选项吗？/ 36

助推：给懒人们提供选择最佳的机会

“浪费 350 美元”比“节省 350 美元”更有效？/ 38

助推：以更聪明的措辞优化选择

41 第二章 如何抵制诱惑?

面对诱惑，你是用蜡封住耳朵的奥德修斯吗？/ 42

助推：如何让大脑中的“计划者”战胜“行动者”?

什么在怂恿你大嚼过期的爆米花？/ 44

助推：解下惯性选择的眼罩

减肥，你愿意付 10 000 美元的“违约金”吗？/ 46

助推：邀请外援加强你的自制力

你有“雨天专用账户”和“享受专用账户”吗？/ 52

助推：启动大脑中的“思维会计”，帮你省钱

57 第三章 如何控制社会对我们的影响?

我们爱做别人都做的事？/ 60

助推：如何利用从众心理优化人们的行为

别被自我想象的聚光灯照花了眼！/ 66

助推：如何忘掉别人眼中的自己?

谁来决定一首歌成为热门金曲？/ 67

助推：发现文化和政治中的从众现象

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

数字可以使更多人戒烟戒酒？/ 71
助推：如何改善人们的盲从心理？
多问一句的神奇功效！/ 75
助推：如何实现更好的社会引导？

79 第四章　如何提高选择的满意度？
二十几岁，来几次“实习结婚”吧！/ 80
助推：如何创造最佳的选择环境？
要不要购买手机延期保修期服务？/ 84
助推：如何利用自由市场改善选择？

89 第五章　如何优化选择体系？
你会在绿色的行进标志前停步吗？/ 90
助推：如何保证大脑的直觉思维系统不被迷惑？
安装软件，你也默认“常规安装”吗？/ 93
助推：如何设计最佳的默认选项

怎样才能不忘记吃药？/ 96
助推：如何为可预见的错误提供人性化设计？

会变色的墙面漆！/ 100
助推：如何提供透明有效的信息反馈？

手机资费如何公开才公平？/ 101
助推：如何改善权衡能力，从选择到满意？

为亚马逊网站的“你可能也喜欢……”欢呼！/ 105
助推：如何让过于复杂的选择体系变得简单？

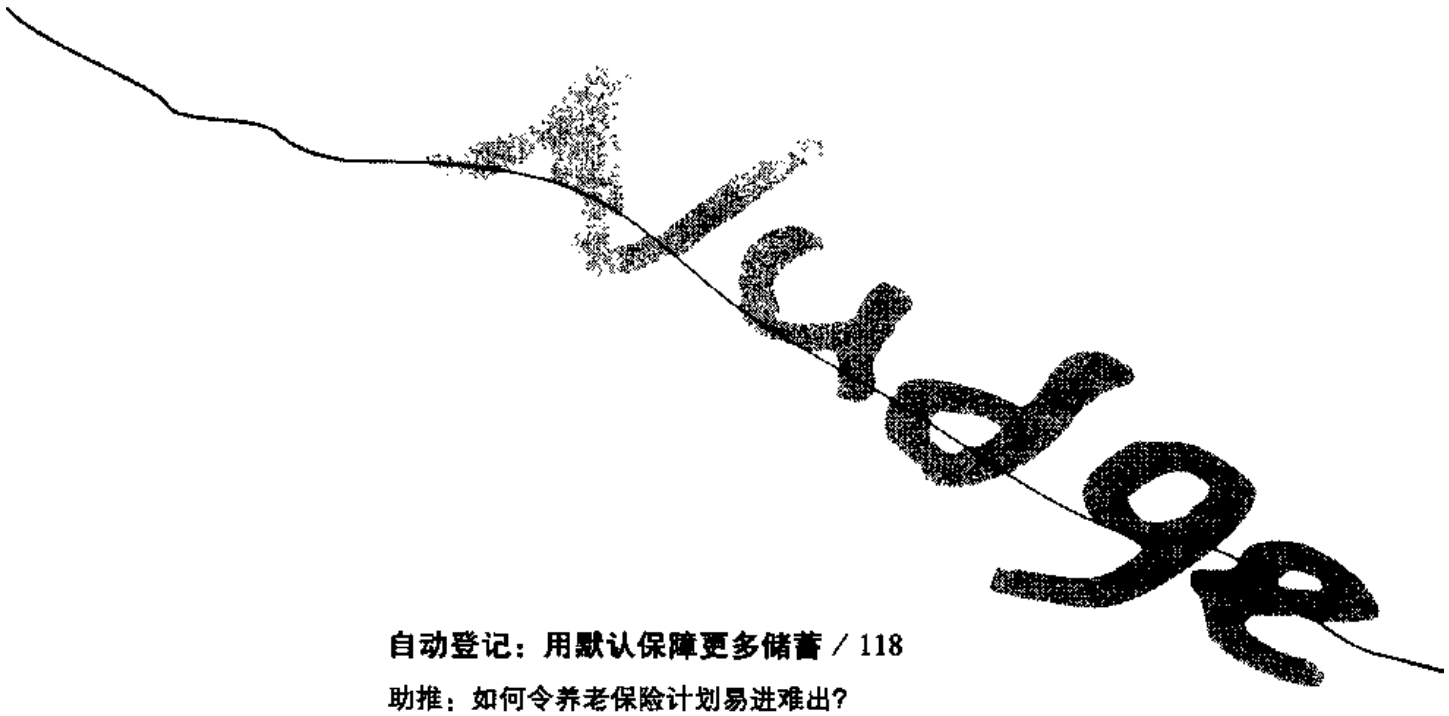
40 分钟跑步 = 消耗一块甜饼？/ 108
助推：如何让我们看到自己的选择动机？

111 第六章　如何制订更有保障的理财计划？

不要再说自己“应当”更节约！/ 115
助推：如何控制无度浪费的心理？

为什么不参加“白拿”的保险计划？/ 116
助推：如何敦促人们尽早加入有益的保险计划？

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822



自动登记：用默认保障更多储蓄 / 118

助推：如何令养老保险计划易进难出?

选项越多，参与率越低? / 119

助推：如何简化程序以提高投保率?

多花点时间研究投资方案/ 120

助推：如何确定最有益的缴存比例

拿什么拯救美国人的储蓄? / 122

助推最佳案例："明天储蓄更多"养老保险计划

你该何时提取养老金? / 125

助推：政府如何帮助保障更优计划的实施?

129 **第七章　你的投资方案够好吗?**

股票占投资比例多少才合适? / 131

助推：如何确定最佳投资比例?

在牌桌上就数钱的都是笨蛋! / 132

助推：怎样的投资审查频率才合适?

投资股票，还在高买低卖？/ 133
助推：如何把握最棒的投资时机？

为什么有的多元化投资幼稚得可笑？/ 134
助推：如何用好的组合推进理性投资？

该不该优先购买公司股票？/ 138
助推：如何用多元化投资化解公司股票的高风险？

如何把我们的钱袋从水里捞出来？/ 141
助推案例：如何设计更好的投资选择体系？

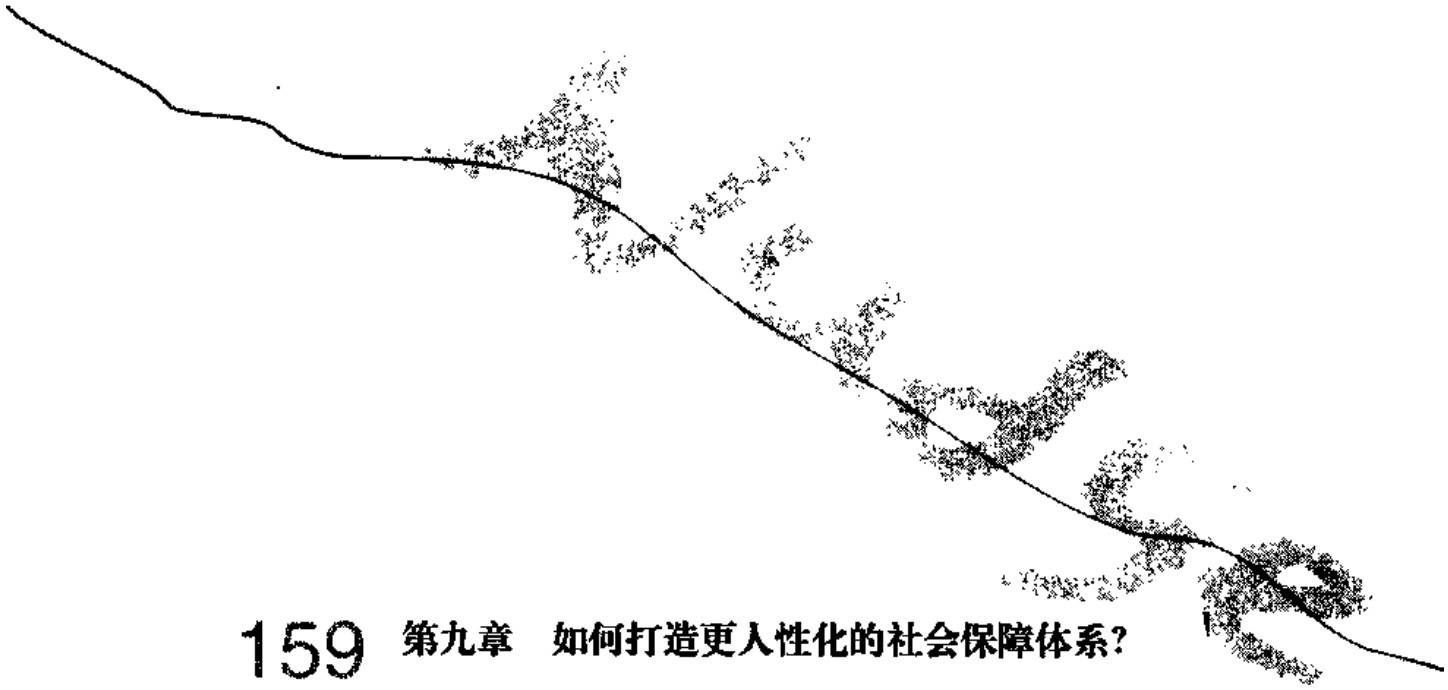
145 第八章　如何设计更好的信贷方案？

次级贷款真的是掠夺性的魔鬼吗？/ 146
助推：如何选择合适的贷款方案？

别跌进商业助学贷款的泥潭中！/ 152
助推：如何降低大学生家庭对商业助学贷款的需求？

别被方便的信用卡给“方便”了！/ 156
助推：如何更合理地控制信用卡消费？

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822



159 第九章　如何打造更人性化的社会保障体系?

选择最多，并非选择最佳? / 160

助推：如何制订有益的默认基金方案?

自由选择者能做出更好的选择吗? / 163

助推：如何让自主选择更智能?

广告明星能帮你做出更明智的选择吗? / 167

助推：如何控制广告的负面影响?

自由是更好选择的第一条件吗? / 169

助推：如何弥补自由选择体系的漏洞?

171 第十章　如何改进处方药保险方案?

让人望而却步的 Part D 计划 / 173

助推：处方药计划如何能让普通人看明白?

开玩笑！让老人玩转电脑、iPod? / 175

助推：如何帮助在 47 项选择中一头雾水的老人们?

如何保证最弱势群体也能同等受益? / 178

助推：如何降低随机选择的代价?

别让保险计划变成 110 米跨栏！/ 181

助推：如何设计更易于理解的选择方案？

让老人们喘口气吧！/ 183

助推：选择方案怎样才能满足每个人的特殊要求？

什么样的分配方式才算智能？/ 185

助推案例：RECAP 推进健康保障进步

189 **第十一章　如何促进器官捐献？**

“愿意捐献”≠“同意捐献”/ 191

助推：如何减少惰性对美好愿望的阻力？

强制切除器官可行吗？/ 191

助推：如何实现大众接受与效果之间的平衡？

推定同意能解决所有问题吗？/ 192

助推：如何让死者家庭成员接受捐献？

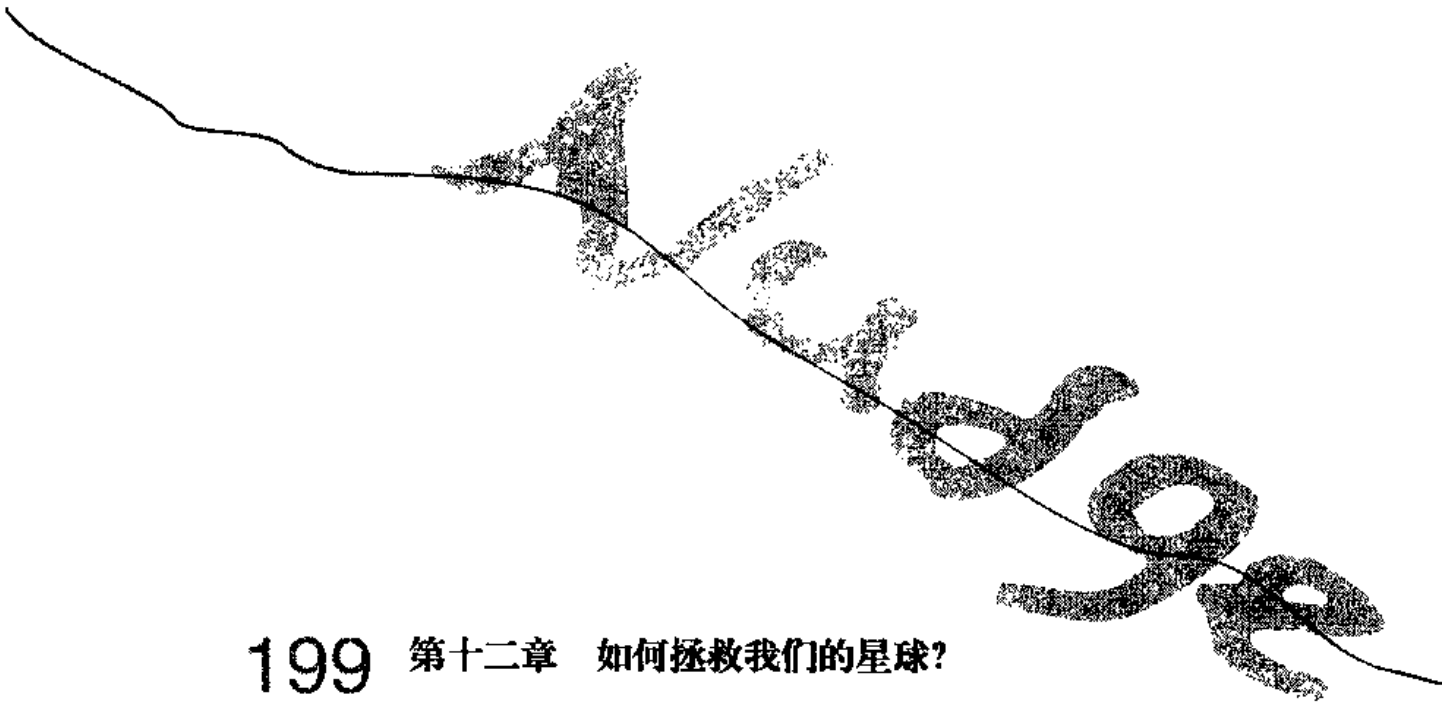
“如果你愿意，它就是一种强制选择！”/ 195

助推：如何结合强制与推定方案的优点？

启动拯救互联网的能量 / 196

助推：如何用在线注册降低“同意”的成本？

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822



199 第十二章　如何拯救我们的星球?

怎么看越来越受欢迎的排污权交易?／202

助推：如何寻找更好的环保动机?

仅靠披露信息就能实现节能减排?／205

助推：如何改善信息反馈质量?

让能源使用看得见?／210

助推案例：好处多多的环保助推方式

213 第十三章　我们该如何为孩子挑选学校?

将孩子送进最好的学校还是最近的学校?／214

助推：如何为孩子做出明智选择?

让家长看得见“哪所学校最好”／216

助推：如何简化关于择校的信息海洋?

不住剑桥市，最好别选哈佛大学!／218

助推：如何为孩子争取到最佳教育机会?

223 第十四章 如何改善现有医疗体系?

医生该为其渎职行为付出代价吗? / 224

助推：如何最大限度维护患者的利益?

为什么强迫患者买彩票? / 228

助推：如何降低医疗服务的成本?

231 第十五章 婚姻有没有可能私人化?

结婚的实用经济学好处 / 233

助推：如何同时保障婚姻的物质利益与象征意义?

婚姻的官方批准制度已不再合适? / 234

助推：如何保障夫妻做出承诺的自由?

海誓山盟需要结婚证书的护航吗? / 237

助推：如何推进婚姻中的自由选择?

什么是婚姻最合适的默认法则? / 240

助推：如何维护婚姻双方及孩子的最大利益?

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

245 第十六章　欢迎来到助推的世界！

253 第十七章　谁会反对助推？

不用担心助推的认同者越来越少 / 254
请警惕恶意助推及恶意助推者！/ 256
请不要沿着错误的路滑下去！/ 258
我们爱自由，但自由不是越多越好 / 259
透明的助推效果最好 / 261
我们无法忽视的公平 / 263
为什么助推是“自由主义的温和专制主义”？/ 265

269 第十八章　助推：真正的第三条道路

273 后　记　写于2008年金融危机之后

279 致　谢

概　述

食品的摆放方式是否会影响孩子们的选择？

助推：如何提高孩子们对健康食品的消费？

你的朋友卡罗琳主管某大城市学校系统的餐饮服务工作，她的服务对象是数百家学校里的数十万名学生，他们每天都在卡罗琳设在自己学校的自助餐厅里就餐。卡罗琳接受过正规的营养学培训，并拿到了一所州立大学的营养学硕士学位。她极富创造力，做事情崇尚标新立异。

实验

卡罗琳有一位做管理咨询的朋友亚当，平日里与超市连锁店来往甚密。一天晚上，卡罗琳与亚当相约吃饭，一瓶红酒下肚，两人便想出了一个有趣的点子。他们计划在学校里进行几项实验，以期在不改变供应食品种类的情况下，测试一下食品的摆放方式是否会影响到孩子们的选择。于是，卡罗琳分别嘱咐了数十家学校餐厅的负责人，要他们按不同的方式摆放食品。对于甜点，有的学校将其放在前排，有的学校将其放在后排，还有的学校则将其单独放在一排；在与孩子们视线齐平的高度，有的学校摆放的是炸薯条，而有的学校则摆上了胡萝卜条。总之，每一家学校餐厅的食品摆放方式都不一样。

基于自己为超市设计楼层平面图的经历，亚当认为实验将会取得十分明显的结果。果然，正是通过餐厅食品的重新摆设，卡罗琳所经营的许多食品的销量都发生了很大的变化，有的销量上升，有的则明显下滑，上下

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

> 波动幅度达到了25%。卡罗琳从中看到，像成年人一样，孩子们同样会受到环境变化的巨大影响。同时，可以通过人为导向使影响变成正面或负面。因此，卡罗琳设想，她可以借助这一发现提高孩子们对健康食品的消费，减少他们对非健康食品的消费。

他们与几百家学校进行了合作，并招募了一批大学生志愿者协助收集和分析有关的数据。最终，卡罗琳确信，她已经足以影响甚至左右孩子们的饮食倾向了。卡罗琳所要做的，便是千方百计地去利用这一新的发现。下面是她的朋友们给她提供的几项建议，这些朋友的态度大部分都很中肯，但其中也不乏哗众取宠的恶作剧者。

1. 设计一种食品摆放方式，使孩子们吃得更好更科学。
2. 放任学校随意选择食品的摆放次序。
3. 设计一种食品摆放方式，使孩子们都能够拿到各自想要的食品。
4. 哪家食品供应商提供的回扣多，便尽量多地销售哪家供应商提供的食品。
5. 从孩子们身上狠狠捞钱，实现利润最大化。

第一项计划看上去很吸引人，但它的确有些唐突，甚至更像是一种强制性安排。然而，其余的计划便更糟了！第二项计划看上去会使人觉得很公平，实则不然，因为放任学校随意摆放食品，会造成学校与学校之间摆放形式的差异，从而使得有些学校的孩子吃到的健康食品较多，而有些学校的孩子吃到的健康食品较少，这显然不是我们所希望看到的。如果卡罗琳能够有办法轻而易举地使孩子们吃得更好并因此增强他们的体质，那她还会去放任学校随意摆放吗？

第三项计划似乎能够很好地避免唐突之举，因为它尽力营造出了一种孩子们自主选择食品的环境。这也许是一种中性的选择，也许卡罗琳应当满足大部分人的要求（至少对高年级的学生应该是这样）。但是，我们略加考虑便会看到，这项计划实际上很难实施。根据亚当的经验，孩子们选择什么食品取决于食品摆放的次序。那么，孩子们究竟喜欢吃什么呢？卡罗琳竭力要弄

清楚孩子们到底喜欢吃什么，其意义又何在呢？实际上，在餐厅里，某些摆放食品的方式是永远无法避免的。

第四项计划可能会使卡罗琳手下某位利欲熏心的职员眼前一亮，掌握食品进货的大权无疑是由权生钱的一条便捷通道。但是，卡罗琳为人正直，她不会允许这样的事情发生。同第二项和第三项计划一样，第五项计划也颇具吸引力，特别是如果卡罗琳也认为最好的餐厅应当赚最多的钱的话。但是，卡罗琳会以牺牲孩子们的健康为代价来换取自己的利润最大化吗？

在本书后面的部分，我们将会称卡罗琳一类的人为“选择设计者”。选择设计者的职责便是为人们缔造出一种决策环境。尽管卡罗琳只是我们所假想的一个人物，但实际生活中却不乏这样的选择设计者，只是许多人并没有意识到自己的这一身份。选择设计者可以是选票设计者，使投票人在众多候选人中做出选择；选择设计者可以是医生，需要为患者提供多种可选择的治疗方案；选择设计者可以是某些表格的设计者，从而帮助企业新员工选择一种医疗保险的方式；选择设计者也可以是父母，肩负着向子女解释各种成才方式的任务；选择设计者还可以是生意人，这点想必无须解释了。

选择设计者的职责便是为人们缔造出一种决策环境。

选择设计和传统意义上的建筑设计有许多相似点，最主要的一点是不存在“非确定性”的设计。让我们来看一下一座学术大楼的设计情况。在大楼设计之前，开发商便对建筑师提出了一系列的要求，比如大楼必须包括 120 间办公室、8 间教室和 12 间学生会议室等，并且大楼必须建在指定的位置。类似的限制性要求还有很多，有些是法律所必须要求的，有些则是出于美学和实用功能上的考虑。最终，建筑师必须要建成一座实实在在的拥有门窗、楼梯和走廊的大厦。优秀的建筑师都知道，哪怕在设计中稍有不慎（比如浴室的具体位置），都会给建筑的未来用户带来不便（比如每次进出浴室都会与同屋的人打照面，尽管这说不准倒是件乐事）。一座精品建筑不仅要造得好看，更要实用。

我们应该看到，表面上不起眼的小事往往却能极大地影响到人们的行为。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

一个屡试不爽的经验法则便是“行大事也要拘小节”。细节问题之所以能够影响到大局，在很多时候都是因为细节往往能够使用户的注意力向某个特定的方向转移。

案例

关于这一点的一个经典例子来自于荷兰阿姆斯特丹史基浦机场的男洗手间，里面的每个方便池上都雕刻有一只黑色苍蝇。男性在方便时似乎总苦于找不到一个可供瞄准的靶子，因此常常搞得四周一片狼藉，而他们一旦发现了一个目标，便会专攻那一点，从而提高了准确性并减少了飞溅。想出这一点子的人埃达·凯布默介绍说：“这提高了男性行动的精确度。男性一看到苍蝇，便会产生瞄准的冲动。”埃达·凯布默是一名经济学家，他主持了史基浦机场的扩建。施工者们发现，方便池上的雕刻使飞溅量降低了80%。①

“行大事也要拘小节”虽然会使人陷入面面俱到之苦，但却会产生很好的效果。优秀的建筑师们都知道，虽然他们不可能造出十全十美的建筑，但他们却能使某些设计产生有益的效果，比如说露天的楼梯间能够扩大工作的互动空间，并且提高了人们走动的概率。正如建筑师最终总会建造出某座实际存在的建筑一样，卡罗琳这样的选择设计者也必须要对午餐食品的特殊摆放形式做出选择。只有这样，她才有可能左右人们的饮食习惯。这就是我们所谓的“助推”。②

① 见网站 http://www.coathanger.com.au/archive/dibblys/loo.htm。这个例子文森特在2006年也引用过。

② 英语“助推”一词的原意是“用胳膊、肘等身体部位轻推或者轻戳别人的肋部，以便提醒或者引起别人的注意”。

自由主义还是温和专制主义?

助推：如何帮助人们自由地做出最佳选择?

综合考虑起来，你会认为，卡罗琳应当利用这一机会使孩子们倾向于选择较为健康的食品，也就是第一个计划。然后，我们向您隆重推出一个名词：自由主义的温和专制主义。这一名词不会马上赢得读者们的好感，无论是“自由主义”还是“温和专制主义”，听上去都有些老掉牙的感觉，因为它们通常都挂在文化或政治人物的嘴边，因此很多人甚至对它们心存反感。更令人摸不着头脑的是，这一说法看上去有些自相矛盾。为什么两个互相冲突的词语会被组合到一起呢？我们认为，如果能够正确理解，实际上这两个词语的含义是统一的，它们组合在一起比单独出现更具表现力。问题在于，人们容易将其与“教条主义”联系在一起。

我们所推崇策略的自由的一面体现在：我们应当激励人们去自由选择自己喜欢做的事情，放弃自己不喜欢做的事情。借用米尔顿·弗里德曼晚年时期用的一个词，自由主义的温和专制主义敦促人们“自由地去选择”。[①] 我们要尽力出台一些能够保持或促进人们自由选择的政策。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。我们不仅在口头上宣扬维护自由，我们的内心也的确这么想。自由主义的家长希望孩子们能够一身轻松地按照自己的道路走下去，他们不希望看到孩子们的自由权利受到压制。

我们之所以称其为“温和专制主义”，是因为选择设计者有理由努力去影响人们的行为，以便能够延长他们的寿命，使他们活得更健康、更幸福。换句话说，我们大力推荐人们依靠私人和政府部门的指导自觉实施措施，从而做好选择，提高自己的生活水平。在我们看来，如果某项措施旨在影响到人

① 参见弗里德曼1980年的著作。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

们的选择行为，甚至使选择者受益匪浅，那么这项措施便可以称得上是“自由主义的温和专制”，这一点选择者自己便能判断出来。[①] 基于许多社会科学的发现，我们能够证明，个人会做出非常糟糕的决定。如果他们小心谨慎、知识全面、认知力强并且严于自控的话，他们便不会做出愚蠢的决定了。

相对来讲，自由主义的温和专制主义比较婉转，也丝毫不生硬，原因是它既不会妨碍人们自由做选择，又不会增加选择者的负担。如果有人想抽烟、大量吃糖果、选择不合适的健身计划或者不为自己退休之后的生活着想而挥霍一时，自由主义的温和专制主义者则不会强迫他们改变自己的选择，甚至也不会去难为他们什么。但是，我们所推荐的方法的确称得上是“自由主义的温和专制主义”，因为私人和公共选择设计者所做的并不仅仅是要极力追踪或者实现人们所期待的选择，他们更加刻意追求的是通过改变人们的行为方式从而使他们生活得更好。他们使用的是一种助推。

我们在本书中所使用的“助推”一词，指的是在这种选择体系的任何一方面，都不通过强制的方式，而是以一种预言方式去改变人们的选择或者改变他们的经济动机及行为。要称得上是“助推”，便必须要使副作用降低到最小甚至可以轻而易举地避免副作用。助推不同于命令。将水果放在与人们视线齐平的地方是助推，而禁止消费垃圾食品则不是。

将水果放在与人们视线齐平的地方是助推，而禁止消费垃圾食品则不是。

我们所推荐的许多方法可以并且已经在一些私营部门中得到了实施（不管是否得到过政府部门的助推）。比如，在本书中，我们将会多次谈起雇主作为重要的选择设计者的例子。在一些关系到医疗保健和养老计划的领域，我们认为雇主可以给予员工们一些有益的助推。那些既想赚钱又希望行善的私人公司甚至可以通过投身于降低大气污染（或者温室气体

① 见范德韦在1986年做出的类似定义。

排放）事业而实施环保助推。我们需要特别指出的是，适用于私营部门的自由主义的温和专制主义同样也适用于政府部门。

人们都在被偏见玩弄？

助推：用选择科学帮你摆脱偏见的束缚

那些反对温和专制主义的人会认为，人类的选择是一件可怕的事情，如果不是这样，那么所有人都会愿意去面对选择了。不管是否研究过经济学，许多人似乎都会自觉不自觉地倾向于认同“经济人观点”（“经济人观点”认为人类的思考和选择是非常精密的行为，从而符合经济学家们心目中教科书式的人类形象）。

你如果有机会浏览一下经济学方面的书籍，你会知道，经济人的思维如爱因斯坦般缜密，记忆力如 IBM 的深蓝计算机般强大，意志力如圣雄甘地般坚韧。然而，我们平日里见到的平头百姓却不是这样。我们经常看到，他们会在进行大的除法运算时因为手边没有计算器而犯难，他们甚至会忘掉自己爱人的生日。他们根本不是什么经济人，他们是社会人。

让我们来看一下肥胖问题。目前，美国人的肥胖发生率接近 20%，有超过 60% 的美国人超重。大量的证据证明，肥胖会增加心脏病和糖尿病的患病概率，甚至令许多人英年早逝。因此，建议人们合理饮食已成为当务之急，而这一点可以通过适当的助推来实现。

很明显，挑食的人极为看重食品的口味，而对健康却毫不在乎，在他们看来，吃就是为了享受。我们不能说每一名肥胖者都难以理智地控制自己的饮食，但我们可以肯定，几乎所有的美国人都不能为自己选择合理的饮食方式。与吸烟和饮酒等危险行为一样，不合理的饮食也会缩短寿命，每年全球都会有 50 万人因此而死亡。人们目前对待饮食、吸烟和饮酒的做法难以使他们保持健康。的确，目前有许多烟鬼、酒鬼和暴饮暴食者都愿意花钱请人帮助自己采取节制措施。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

我们现在要讨论的是目前正在兴起的选择科学，其中包括最近40年里社会科学家们所做的一项严谨的研究。这项研究对人类的许多判断和决策的合理性提出了严肃的质疑。要成为一名合格的经济人，我们不需要进行精确的预见（因为这需要你成为一名无所不知的全能者），我们只需要做到在预见时不带任何个人偏见。也就是说，我们的预见可以出现错误，但绝不能以一种有意的方式出现系统性的错误。与经济人不同，社会人的预见经常会出现错误，比如说“计划谬误”（一种对于完成某些事情所耗费时间的不切实际的乐观估计的倾向）。如果你曾经雇用过承包商，想必你一定会遇到承包商的所有实际工作都远远落后于其初始计划的情况。对此，我想你已经习以为常，似乎你早已听说过“计划谬误”这一名词一样。

人类的预见大都因为带有偏见而且不可靠。

数百项研究都表明，人类的预见大都因为带有偏见而且不可靠。同样，人类的决策水平也并不怎么样。让我们再来看一个例子：“现状偏见”——惰性的代名词。基于许多我们目前尚未弄清楚的原因，人类总是强烈倾向于迁就现状或者既定现实。

案例

比如，当你买了一部新的手机时，你便会面对一系列的选择。手机越新潮，你就会面对越多的选择，从手机屏保到手机铃声再到响铃次数。通常情况下，手机制造商都会为这些选项固定一套出厂默认设置。有研究表明，无论默认设置是什么样，许多人在实际使用中都情愿保持不变，甚至就连默认设置中噪音较大的来电铃声也懒得修改。

我们从这项研究中得出了两个结论。其一，永远不要低估惰性的作用；其二，这一作用可以得到控制。如果企业或者政府官员们认为某项措施能够产生更好的效果，那么他们便可以将其设定为默认选项而对决策结果施加影响。读者将会看到，设定默认选项以及诸如修改菜单等方式便可以对结果产生极大的影响，无论是在经济上开源节流还是在公益事业上促进国民健康。

精挑细选出来的默认选项只是助推产生作用的一种形式。按照我们的定义，任何能够显著改变社会人行为的因素都可以称之为“助推”，尽管经济人可能对这些因素视而不见。经济人只对动机刺激感兴趣。如果政府对糖果征税，那么经济人便会减少购买糖果，但是他们对于一些看上去“无关”的因素（比如选项排列的顺序等）却无动于衷。社会人也会对动机感兴趣，但他们同样会受到助推的影响。如果我们将动机刺激和助推双管齐下，那么我们提高人们生活品质、帮助人们解决诸多社会问题的能力便会上一个大的台阶[①]。并且，这也并不妨碍人们进行自由选择。

如何让所有选择像选冰激凌一样简单？

助推：如何保证选择自由，同时降低选择失败的风险？

许多崇尚自由选择的人都反对任何形式的专制主义，他们希望政府能够允许国民进行自主选择。正是由于这种想法的存在，才会使有些人认为国民应当有权从尽量多的选择中选出自己的最爱，政府应当尽量不予干涉。这种想法的优势在于它为人们提供了一种解决诸多棘手问题的简单方法：尽量使可能的选择最多！这一点已在许多领域得到了应用，比如教育和医疗行业。在某些领域，选择最多化已成为金科玉律。有时候，这一金科玉律也可以并且仅仅可以被政府命令所取代（尽管政府指令往往被讥讽为“一刀切”）。那些支持选择最多化的人们没有看到，他们的观点与政府命令还是有相当大的区别的。他们反对或者认为自己反对自由主义的温和专制主义，并且对助推持怀疑态度。我们认为，他们的怀疑基于一个错误假设和两个错误认识。

① 聪明的读者们可能会注意到，动机刺激可能会以几种不同的形式出现。如果通过采取一定的措施（比方说将水果放在抬眼即能看到的地方，而把糖果放到不起眼的角落）去使人们努力改变自己的认知形式，这可能会使人感觉到弯腰屈身去拿糖果有些“代价过高”。我们的某些助推形式的确能在某种程度上提高认知的成本，因此改变人们的动机。也就是说，助推只有在成本足够低的情况下才称得上是一种自由主义的温和专制主义。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

即便人们经过再三思考，也不一定能够做出对自己最佳的选择。

一个错误假设是指：几乎所有人在几乎任何时候都会做出对自己最为有益的选择，或者说做出至少比别人的选择更好的选择。我们认为，这一假设毫无疑问是错误的。实际上，我们认为，即便人们经过再三思考，也不一定能够做出对自己最佳的选择。

假如有一名国际象棋的初学者要与一名久经沙场的老将对决，那么这名初学者会预计自己将大败，原因便是他做出了一个对自己不利的选择，因为这一选择很容易由一些暗示促成。在许多情况下，普通消费者正是扮演了这名国际象棋初学者的角色，他们不得不整日面对那些绞尽脑汁要卖东西给自己的经验老到的商家。简单说来，人们的选择是一个经验问题，不同领域内的人对这一问题的认识也不同。但是，我们可以说，人们在一个易获得经验和信息以及易得到反馈信息的环境下能够做出较好的选择，比方说选择合适的冰激凌口味。人们都知道自己是否喜欢巧克力、香草、咖啡或其他东西的味道。然而，对于那些人们缺乏经验和相关知识的方面，他们便很难做出理想的选择，因为他们不能很快获得反馈，比方说在水果和冰激凌之间做出选择，或者在不同医疗方案或者不同投资方案之间做出选择。如果你面对的是 50 种各不相同的处方药方案，那么在别人的帮助之下你便可以更为轻松地做出选择。只要人们不能做出令人满意的选择，适当改变选择体系便能提高他们的生活品质。我们将会尽力去证明：我们不仅能够通过设计选择体系使人们过得更好，并且在很多情况下使人们很容易便能实现这一点。

第一个错误认识是：我们可以避免对人们的选择造成影响。在许多情况下，一些组织或者单位必须做出某项选择以影响别人的行为。在这种情况下，便不可避免会用助推的方式，不管是有意还是无意，而这些助推行为将会影响到人们的选择结果。正如卡罗琳自助餐厅的例子所展示的，人们的选择会受到选择设计者们设计选定因素的极大影响。当然，有些助推是无意间形成的，雇主们可能在决定每月还是每两周支付一次工资时并没有刻意要去实施什么助推，但是他们最终会惊讶地发现，员工们每两周拿一次工资会更加节

约，因为每年他们会有两次在一个月中领到三次工资。同时，私营和公共部门完全可以实施一些中性的措施，比如说随机选择或者迎合多数人的倾向。然而，即便是无意识的助推也会起到很大的作用。想必大家都遇到过很多这样的例子。

即便是无意识的助推也会起到很大的作用。

在这一点上，有些人会欣然接受私人组织，但却极力反对政府部门对选择所施加的影响，尽管它的目标直指提高国民生活水平。他们担心政府部门的竞争力或者亲和力不够；他们担心政府部门选举出来的官员会将自己的利益放在第一位或者只将注意力集中于与自己利益息息相关的私人组织。我们也看到了这一点。的确，有些时候，某些政府部门犯错误、搞偏见和做过头的现象十分严重。我们希望看到的助推是有章可循甚至是令行禁止的。但是，除了经营自助餐厅之外，政府部门应当在其他许多方面走在前列，这看上去是大势所趋。我们应当强调的是，政府部门的确时刻都在基于自己制定的政策对一些人的选择施加影响。对此，我们对助推持反对态度是毫无意义的，我们应该改变这一看法了。

第二个错误认识是：自由主义的温和专制主义难免包含强制的因素。在自助餐厅的例子中，食品的摆放次序不会对任何人的饮食习惯造成影响，只是卡罗琳及其他有关的人对食品的摆放方式可能会促使我们使用“自由主义的温和专制主义”一词。如果将水果和沙拉摆在甜点的前面能够使低年级的孩子们多吃苹果少吃甜食的话，谁还会提出反对意见呢？如果施加影响的对象变成了青少年甚至是成年，情况会有所不同吗？只要不是一味的强制，我们认为即便对于那些崇尚自由的选择人，某些形式的温和专制主义也是可以接受的。

在诸如储蓄、器官捐献、婚姻和医疗保健等领域，我们将会提出一些特别的建议。我们坚持认为，这样做不仅不会约束人们的选择自由，相反还能够降低选择失败的风险。自由选择权的存在是防止出现拙劣选择体系的最好保障。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

好的默认选项会让粗心者大为受益？

助推：如何设计用户友好的选择环境？

选择设计者可通过设计用户友好环境来大大提高人们的生活水平。许多成功的公司都曾经有过这样的做法，并因此而成为市场上的常青树。有时候，选择体系是高度可见的，消费者和员工能够被其深深吸引（iPod 和 iPhone 便是很好的例子，因为它们不仅外观别致，并且能够很容易让用户完成自己想做的事情）。只要多加留心，选择体系是能够造福人类的。

实验

让我们来看一下我们的雇主——芝加哥大学的例子。这座大学如其他许多雇主一样，每年 11 月份都是其“公开登记”期。在这段期间，员工们可以对自己之前做出的关于医疗保险和养老保险等福利的选择做出修改，这一修改是在互联网上完成的（如果员工家里无法上网，可以通过公用计算机完成修改）。总之，员工们会通过电子邮件收到一套资料，这套资料会对他们所面临的选择进行解释，并指导他们如何登录网站做出自己的选择。

由于员工们都是社会人，因此他们中的有些人会忘记登录网站。对于这些忙碌却又心不在焉的员工们来讲，给出一个默认选项便显得非常关键了。简单来讲，假设有两种可选的情况：对于那些不主动选择的人可以给出他们在去年的选项，否则他们便无从选择了。假如一名员工珍妮特去年为自己的养老计划支付了 1 000 美元，那么如果珍妮特在今年没有进行主动选择，网站系统给出的一种选择便是使她再次回到 1 000 美元的默认选项，另外一种选择便是让她不支出一分钱。让我们分别把这两种情况叫做“保持原状”和“归零”选择，那么选择设计者应该如何在这两种默认选项之中做出选择呢？

自由主义的温和专制主义者们会通过询问像珍妮特一样情况的员工们

的选择意愿而设定出默认选项。尽管这一方式无法确保形成一个明确的选择，但这当然要好过随机选择默认选项，或者对任何情况都将“保持原状”或“归零”作为默认选项。比如，我们完全可以认为，大部分员工不愿意退出能够得到公司大力资助的医疗保险计划。因此，对于医疗保险来讲，“保持原状”的默认选项（与去年的选择相同）相对于“归零”选项（放弃医疗保险）来讲，便成了首选。

然后让我们将它与员工的“灵活支出账户”（在此账户上，员工们可以每月存入一些钱用于某些费用的特定支付，比如未参与保险的疾病治疗和儿童保健支出）来对比一下。存入这一账户的钱必须在一年中全部花掉，否则便会无法收回，而每人每年的支出情况都会有很大不同（比如儿童在上学之后其保健支出便会降低）。在这种情况下，“归零”默认选项很可能比“保持原状”默认选项更具有实际意义。

这一问题并不是我们假想出来的。有一次，我们与芝加哥大学的三名高层管理人员讨论过类似的话题，而那一天恰好是“公开登记”限期的最后一天。我们问这几名高管是否还记得要在今天之前完成这件事情。一名高管说他正计划要在当天晚些时候做，并对我们的提醒表示感谢，第二名高管则坦白自己已经忘记了这件事情，第三名高管说他希望他太太能够记得为他完成这件事情！然后，我们又开始就降薪计划的默认选项问题（实际上是一个避税项目）进行了讨论。在这一点上，默认选项成了“归零”。但是，由于这一做法随时可能会停止，人们一致认为最好还是将“与去年相同”作为默认选项。我们相信，许多心不在焉的教授们将会因此在退休之后过上更为宽裕的生活。

这个例子阐述了一些关于良好选择系统的基本原则。由于选择的主体是社会人，因此设计者应当尽量使其变得简单和轻松。我们将会看到，这些原则（及更多的原则）将会在私营和公共部门得以应用，并且，我们会做得更好。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

民主党，共和党，如何为民众利益弥合分歧？

助推：以自由主义的温和专制主义打造具有更高执政能力的政府

关于私营部门的助推，应当有很多值得写的地方。然而，自由主义的温和专制主义的许多重要应用都与政府部门有关，因此我们将会为公共政策和法律提供一些建议。我们希望的是，这些建议能够吸引政府部门和私营部门两种不同政治形式的注意。的确，我们相信，自由主义的温和专制主义所标榜的策略既能被共和党人接受，又能被民主党人接受。最主要的原因是，这些策略几乎没有什么成本，因此不会对纳税人造成任何负担。

许多共和党人在一味反对政府行为之外都在寻找另外的方式。与卡特里娜飓风斗争的经历显示出，政府部门的作为是唯一能够组织和调动起有关资源的方式。共和党人也想使国民生活水平提高，但他们只是怀疑一切，并不给人们任何选择的机会。

对民主党人来说，他们可以为了政府富有进取心的计划而放弃自己的热情。明智的民主党人当然希望公共机构能够提高国民的生活水平，但在许多领域，民主党人都一致认为，自由选择是一件很美妙的事情，它甚至已经成为公共决策不可或缺的一环。同时，自由选择也是弥合党派异见的一项基本条件。

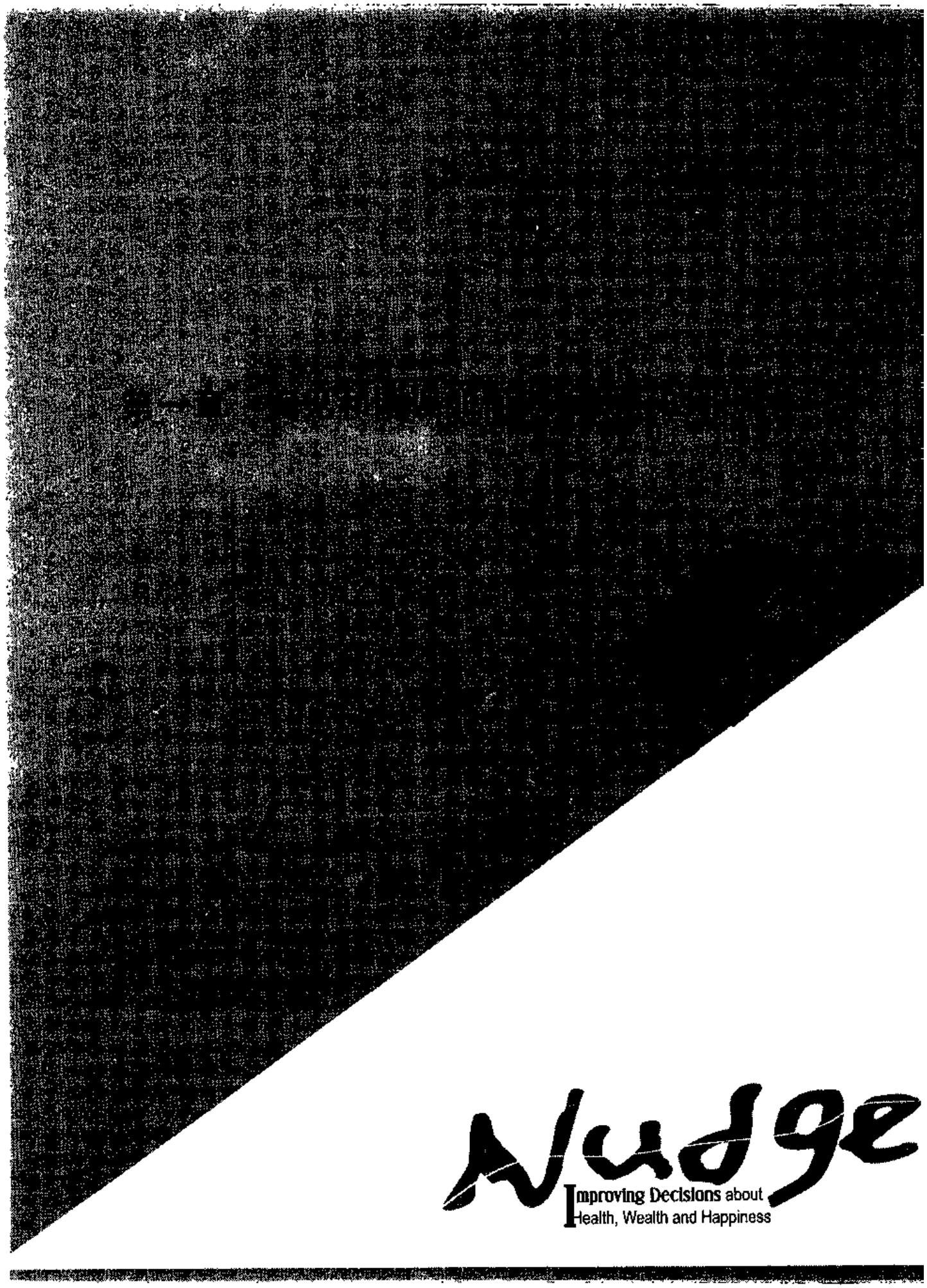
我们认为，自由主义的温和专制主义极有可能成为两党合作的重要基础。在许多领域，包括环保、家庭法律和择校等，我们将会说服人们相信，好的政府管理形式不需要太多的强制和限制措施，而需要给人们更多的自由选择的权利。如果命令和禁止能够被鼓励和助推所取代，那么我们的政府部门将会更精简，也会干练得多。因此，一言以蔽之，我们需要的不是一个强制型的政府，而只是一个具有更高执政能力的政府。

实际上，我们有足够证据认为，我们的乐观（我们承认这有可能是一种偏见）并不是在做白日梦。本书第六章中介绍的关于储蓄方面的自由主义的

温和专制主义已经得到了国会中民主党与共和党两党人士的热情支持，包括现在和过去的保守派共和党参议员（比如犹他州的罗伯特·班尼特和宾夕法尼亚州的里克·桑多拉姆）以及一些自由民主党人（比如伊利诺伊州的拉姆·伊曼纽尔）。2006 年，几项主要的措施已被写入了法律。新出台的法律将会帮助美国人更好地享受退休生活，却并不会耗费纳税人多少银两。

总之，自由主义的温和专制主义既不极左，又不极右；既不倾向于民主党，也不倾向于共和党。在许多领域，一些最富有远见卓识的民主党人正在为选择淘汰方案倾注自己最大的热情；在许多领域，另一些最富有远见卓识的共和党人正逐渐停止自己对政府创新行为的一贯反对态度。尽管两党的分歧无法弥合，我们仍希望双方能够在适度助推方面达成一致。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822



更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

如果你感兴趣，请看下面这两张桌子：

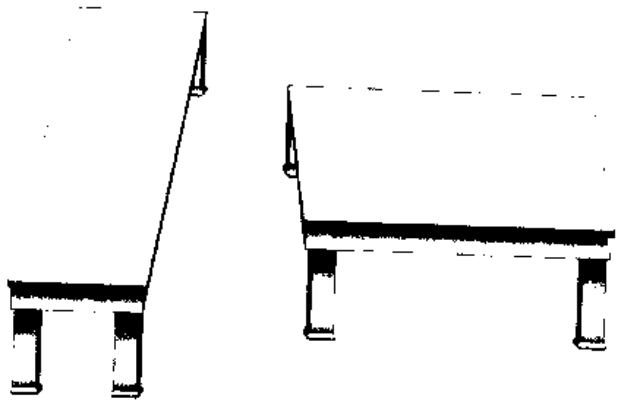


图 1－1　两张桌子［改编自谢泼德（1990 年）］

假如你在思考这两张桌子中的哪一张更适合放在客厅里喝咖啡，那么你对它们各自的尺寸是如何估计的？大体打量一下，猜一猜它们各自的长宽比。

绝大部分人都会认为，左边那张桌子较右边那一张更为细长。很多人都估计左边那一张的长宽比例为 3∶1，而右边那一张的长宽比例为 1.5∶1。现在，请拿出一把尺子来量一下。你会发现，这两张桌面的长和宽竟然是一模一样的。如果不相信，那就再量一下，直到你确信为止。在这里，你所信奉的“眼见为实”受到了挑战。（泰勒将这一例子在午餐聚会上给桑斯坦看时，桑斯坦便抓起一支粉笔量了起来。）

从这个例子中我们能够得出什么结论？如果你认为左边的桌子较之右边的桌子又细又长，那么便只能说你是一个普通人。其实你并没有犯什么错误（至少这一实验不会发现你有什么错误）。然而，你在这一实验中的判断的确存在着偏见，尽管你自己认为自己的判断千真万确。没有人会认为右边的桌子更苗条！如果你喜欢，你可将本图拿到酒吧里去与那些普通人打赌，并借此让他们输得精光。

现在，再让我们来看一下图 1－2。这两幅图形状是否相同？如果你是一名拥有不错眼力的正常人，那么你极有可能会认为这两幅图是一模一样的。实际上，这两幅图就是从图 1－1 中拿下来的桌面。没有了桌腿和倾斜度的干扰，它们便现出了本来的面目。在图 1－1 中，桌腿和倾斜度的干扰会给人们

造成错觉，将这两个因素去除，我们才能看到更准确的事实。①

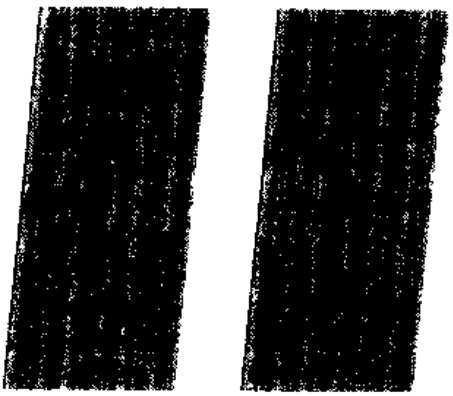


图1－2　桌面［改编自谢泼德（1990年）］

这两幅图很好地阐明了经济学家借自于心理学家的洞察力。一般情况下，人们的思维精确度是很高的。我们可以一眼便认得出数年不见的人，我们可以理解复杂的母语，可以快速下楼梯而不摔倒。我们中有些人甚至能够讲12种语言，研制出令人向往不已的电脑，创立深奥的相对论。然而，即便是爱因斯坦，也很有可能会遭到这两张桌子的愚弄。然而，这并不意味着人类的大脑存在缺陷，相反，这意味着我们可以通过搞清楚人类如何犯错而更好地理解自己的行为。

为了真正理解人类的行为，我们需要对人类思想的某些方面进行进一步的探索。集心理学家和艺术家于一身的罗杰·谢泼德在人类视觉系统的研究方面有很深的造诣，这使得他于1990年绘制出了这两张颇具欺骗性的桌子，他知道如何画才能愚弄我们的眼睛。对人类认知系统的了解使得其他人也能够发现一些系统偏见的问题。

人类如何思考?

助推：在直觉思维系统和理性思维系统之间寻找平衡

人类的大脑有许多解不开的谜。为什么人类在某些方面会如此擅长，而在另外一些方面却又一无是处？贝多芬在耳聋的情况下写出了《第九交响曲》这一惊世骇俗的传世之作，但我们会看到他也会如常人一样拿错自己家中的

① 问题的关键在于竖直线比水平线看上去要长一些。正因为如此，圣路易斯大拱门的高度看上去要大于其宽度，尽管实际上两者的长度相等。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

钥匙。人类为什么会集睿智与愚蠢于一身？许多心理学家和神经学家一直致力于某些研究，以便能够使我们弄清楚大脑中存在的一些看上去自相矛盾的地方。这牵涉到两种思维方式之间的区别，一种是直觉和自动的，另外一种是思考和理性的。[①] 在本书中，我们今后将第一种思维方式称之为“直觉思维系统”，将第二种思维方式称之为“理性思维系统”。（在一些心理学文献中，这两个系统有时候分别被称为“系统一”和“系统二”）。关于这两套系统的主要特点参见表1－1。

直觉思维系统靠的是直觉，反应迅速，它与我们平常意义上所讲的“思考”似乎沾不上边。某人出其不意朝你扔过一块石头你便会蹲下身子躲闪，你乘坐的飞机遇上气流你便会紧张，遇到一只可爱的小狗你便会微笑，这些其实都是你的直觉思维系统起作用的表现。研究大脑的科学家们认为，直觉思维系统的活动来自于大脑最为古老的一部分，这一部分同样存在于蜥蜴和小狗的大脑里。[②]

表1－1　两套认知系统

直觉思维系统	理性思维系统	直觉思维系统	理性思维系统
不受控	受控	速度快	速度慢
不费力	费力	无意识	有意识
联想	演绎	熟练	依照规则

与直觉思维系统相比，理性思维系统更具有计划性和自觉性。当有人问我们“411乘以37得多少”时，我们使用的便是理性思维系统。在旅行中决定走哪条路以及在读法学院还是商学院中做出选择时，大部分人用到的都是理性思维系统。我们在写这本书时，大部分时间使用的也是理性思维系统，但是有时候在洗澡、交谈或者走路时，我们也会灵机一动，想出写书的好点子，而这极有可能是来自于我们的直觉思维系统。（顺便说一下，选民们似乎

① 为了对心理学中的双重过程理论有更好的了解，请参见柴肯和特洛普1999年的著作。

② 参见利伯曼等2002年的著作和勒杜克斯1998年的著作。

主要依赖于他们的直觉思维系统。[①] 一名给人的第一印象不好或者总试图通过复杂的说理和统计数字来阐述自己观点的候选人可能会因此处于不利局势。[②])

大部分美国人在面对华氏温度时使用的是直觉思维系统，而对于摄氏温度他们却不得不启用理性思维系统；欧洲人则正相反。人们在讲母语时使用的是直觉思维系统，而在费力地讲外语时倾向于使用理性思维系统。真正意义上的双语人是指那些能够使用直觉思维系统讲两种语言的人。高水平的职业国际象棋选手具备神奇的直觉，他们的直觉思维系统能够使其迅速地对复杂情况做出判断，并同样迅速地做出精确反应。

我们可以这样理解：直觉思维系统来自于人们的情感反应，而理性思维系统来自于人们有意识的思维。情感也可以精确把握，但是我们却经常会犯错误，原因是我们过多地依赖于直觉思维系统。直觉思维系统会认为“飞机在摇晃，我命休矣”，而理性思维系统会提醒自己“飞机是非常安全的”；直觉思维系统会认为“那条大狗要过来咬我”，而理性思维系统则回答说“大部分宠物是很温顺的”（这两种情况下，直觉思维系统都在叫苦不迭）。直觉思维系统在一开始一点也不知道如何打高尔夫球或者网球，但我们应当看到，若干时间的练习之后，人们会逐渐摆脱理性思维系统转而依赖于直觉思维系统。这种依赖性有时候会非常强烈，一些高水平的高尔夫球手及其他一些项目的运动员都知道“想得太多”的坏处，他们十分相信自己的情感，“做就行了，别考虑太多”是他们的格言。直觉思维系统可通过大量的重复锻炼，但这需要耗费大量的时间和努力。青少年驾车比成年人驾车危险的原因之一，便是青少年的直觉思维系统没有接受过太多的练习，而他们的理性思维系统又运行得太慢。

要弄清楚思维的直觉倾向程度，请进行下面的这一测验。对于下面的三道题，首先写下你通过第一反应得出的答案，然后再停下来好好地想一下。

---

① 参见威斯顿2007年的著作。

② 对于国会选举的预测，如果我们只是简单地让选民们快速浏览一下各位候选人的照片，并问他们哪一位候选人看上去更具备竞争力，其结果之准确程度有可能会高得令人惊讶。这些连候选人都不认识的学生们预计候选获胜者的成功率竟然高达67%！

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

1. 一副球拍和一个球总价 1.1 美元，已知球拍比球贵 1 美元，那么球多少钱？_____美分。

2. 如果 5 台机器 5 分钟能够生产 5 个零件，那么 100 台机器生产 100 个零件需要多少分钟？_____分钟。

3. 湖里有一片睡莲，这片睡莲覆盖面积每天都扩大一倍。如果这片睡莲覆盖整个湖泊需要 48 天，那么它覆盖半面湖泊需要多少天？_____天。

通过你第一反应得出的答案是什么？多数人会分别回答 10 美分、100 分钟和 24 天。然而所有上述答案都是错误的。如果你考虑一下，便会找到原因。如果球价值 10 美分，那么由于球拍比球贵 1 美元，则球拍价值为 1.1 美元，这样总价便成了 1.2 美元，而不是 1.1 美元了。只要人们略加考虑，检查一下自己的第一结论是否符合题干，便不会得出这样的答案了。但是，谢恩·弗雷德里克在 2005 年做的一项调查（弗雷德里克将这一系列的问题称为“认知反射测试”）显示，即便是思维活跃的大学生也很容易得出上述几个错误答案。

正确的答案应当分别是 5 美分、5 分钟和 47 天。相信你会恍然大悟，至少是在你咨询了自己的理性思维系统之后。经济人在做出重要决定时从来不去参考理性思维系统的意见（即使他们有时间）。社会人有时候也会不假思索地妄下结论。如果你经常看电视，那么请回忆一下《星际迷航》（*Star Trek*）中的斯波克先生，他给人的深刻印象便是其超常的理性。（科克船长：“你的电脑水平真不赖啊，斯波克先生。”斯波克先生：“您真会说话，船长先生！”）与此形成鲜明对比的是霍默·辛普森，他似乎忘记了自己的理性思维系统丢到了哪里。（当一家武器装备商店的员工告诉他购买武器必须要等 5 天时间时，他却说：“什么，5 天？但我现在就想要！”）

如果人们可以感情用事却又不招惹麻烦，那么他们的生活将会更加美好。

我们写作本书的主要目的之一便是探索现实生活中的辛普森们应当如何去更好更安全地生活，因为我们每个人的内心都或多或少有辛普森的影子。如果人们可以感情用事却又不招惹麻烦，那么他们的生活将会更加美好。

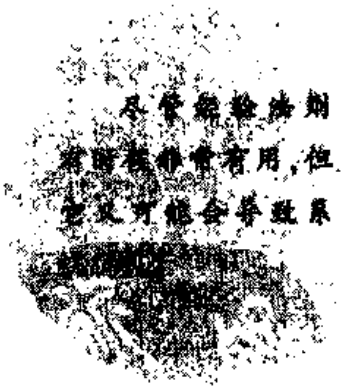
幸福指数与约会频率相关?

助推：用好的“锚”推进更佳结果

我们中有许多人整日忙个不停，疲于应付各类事务，但却鲜有时间去思考和分析每一件事情。当我们不得不做出判断时，比如推测一下安吉丽娜·茱莉的年龄或者克里夫兰市和费城之间的距离，我们靠的仅仅是经验法则。我们之所以使用这一法则，是因为它在多数情况下快速而且有效。

实际上，汤姆·帕克写过一本名为《经验法则》（*Rules of Thumb*）的书。帕克写这本书时收集了大量来自于朋友的非常好的例子。比如：“一只鸵鸟蛋能够供应24个人的早午餐”，“10个人挤在一间中等大小的屋子里每小时能够使室温提高1度”。

尽管经验法则有时候非常有用，但它又可能会导致系统偏见。这一观点最先由两名以色列心理学家阿莫斯·特韦尔斯基和丹尼尔·卡尼曼于1974年提出来，它改变了心理学家们对人类思维认识的方式，甚至后来也改变了经济学家在这一问题上的认识。他们最初的研究工作提出了三项经验法则——锚定法则、易得性法则和代表性法则，这三者之间存在着相互联系。他们的研究项目后来被人们看做是关于人类判断问题的“启发和偏见”的研究方法。最近，心理学家们认识到，这些启发和偏见来自于直觉思维系统和理性思维系统的相互作用。下面让我们来分别看一下这三项法则：



设想一下，假如有人要我们估计一下在芝加哥以北两小时车程的密尔沃基市的人口，虽然我们就住在芝加哥，但我们却对密尔沃基市知之甚少，我们只知道它是威斯康星州最大的城市，那么我们如何去猜测这座城市的人口呢？我们可以做的就是以一座我们已知城市的人口为基准来推测，比如人口大约为300万的芝加哥。因此，我们可以想象一下，密尔沃基市是座大城市，

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

但一定不是芝加哥那样的大都市，嗯，那么它的人口也就是芝加哥的1/3吧，对，100万。现在再让我们看一下一个来自于威斯康星州格林湾的人，假如她也被问到同样的问题，她会如何回答呢？她也许也不知道答案，但她知道的是格林湾大约有10万人口，密尔沃基市比格林湾大，那么她可能会以格林湾的人口为基数放大3倍，即估计密尔沃基市人口为30万。

这一过程就是“锚定和判断”。你会在锚定——一个已知的数字的基础上沿着你认为正确的方向进行调整。这看上去并没有什么错。然而，我们之所以会出现偏见，是因为我们做出的调整往往是非常不够的。许多实验都证明（与我们的例子相类似），来自于芝加哥的人估计密尔沃基市人口的数字普遍偏高（基于较大的锚定基数），而来自于格林湾的人其估计数字普遍偏低（基于较小的锚定基数）。实际上，密尔沃基市的人口大约为58万。[①]

即便是一些不相关的因素也会影响到我们的判断。请试试下面的实验。将你电话号码的最后三位拿出来然后与200相加，然后将所得结果写在纸上。现在，请考虑一下，匈奴人是在什么时间打败欧洲？是在你写在纸上的年份之前还是之后？请猜一下。（提示：这一事件发生于耶稣降生之后。）即便你对欧洲历史不很了解，你也一定会知道，匈奴所作所为的时间与你自己的电话号码没有丝毫的关系。但是，我们在一组学生中进行这一实验时，我们发现，那些写下较大数字的学生推测出来的时间比那些写下较小数字的学生推测出来的时间要晚300多年。（正确答案是公元411年。）

锚定法则甚至能够影响到你对生活的认识。在一项实验中，实验者向大学生们提出了两个问题：（a）你有多幸福？（b）你与朋友约会的频率有多高？按照这一顺序来提问，两个问题的回答相关度便很低（0.11）。但是，如果将两个问题的次序颠倒，把约会的问题放在前面，那么两个问题的回答相关度立刻上升到了0.62。看起来，经过约会问题提醒之后，学生们很可能便会利用这一“约会启发”回答下一个关于生活幸福度的问题。一些已婚人士

① 调整幅度经常会出现不足的一个原因是我们的直觉思维系统需要显著的认知资源，因此当认知来源缺乏时（比如你心不在焉或者筋疲力尽时），调整便可能不到位。参见吉尔伯特2002年的著作。

会说，“啊，我已经记不起上次约会是在什么时候了！我一定是过得不幸福了！”然而，如果将约会问题换成做爱，那么已婚人士在这两道问题的回答上也会呈现出很高的相关度。①

在本书中，我们定下的“锚”起到了助推的作用。我们可以为你们的思想施加一个巧妙的起点，从而影响到你们在特殊情况下所做出的选择。慈善机构在请你捐款时，他们一般都会向你提供一系列的选择，比如100美元、250美元、5 000美元或者“其他”。实际上，这些慈善机构所列出的数字并不是随手写来的，这些数字的确会影响到人们最终捐款的金额。面对“100美元、250美元、1 000美元和5 000美元”的选项，人们一定会比面对“50美元、75美元、100美元和150美元”的选项捐出更多的钱。

有证据显示，在许多领域，只要在理性承受范围内，你要的越多，你得到的就会越多。起诉烟草公司的律师们经常会赚得盆满钵满，一部分原因就是他们能够成功地诱导陪审团将标的锁定在一个数百万美元的数量级别之上。聪明的谈判者经常会开出天价，然后坐取其半。

哮喘病比龙卷风更可怕?

助推：识破“易得性偏见”的骗局

对于飓风、核能、恐怖主义、疯牛病、鳄鱼袭击和禽流感，你到底有多害怕？你会做出多大的努力来防止上述风险的出现？你应当采取什么具体行动？

在回答这类问题时，许多人都会采用一种叫做“易获得性启发”的做法。

① 参见斯特拉克、马丁和施瓦茨1998年的著作。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

他们会根据相关例子获得的难易程度来对上述风险的发生可能性做出判断。如果人们能够轻而易举地回忆起有关的例子，他们便会对这种风险更为在意。一种令人记忆犹新的风险（比如说“9·11”恐怖袭击事件引起的后遗症）的严重程度会被认为比一种人们并不熟悉的风险（比如说日光浴和温度日益升高的夏天）更大。人们经常看到他杀行为，而较少看到自杀行为，因此多数人会错误地认为每年死于他杀的人数多于自杀。

易得性和突出性在人们做出判断时能够起到非常大的作用。如果你曾亲历过一次强烈的地震，你会比仅仅从杂志上看到地震更倾向于认为地震随时都可能发生。一些动辄能够想象起来的死亡原因（比如说龙卷风）会大大提高人们对其死亡率的估计，而一些不能使人形成生动记忆的死亡原因（比如说哮喘）会使人觉得它并不可怕，尽管事实是这些不引发生动记忆的死亡原因具有更高的致死率（比如说哮喘病的死亡率高达20%）。因此，同理，最近发生的事件或者比较早发生的事件会对我们的行为造成更大的影响。有了所有这些高易得性的例子，直觉思维系统会敏锐（也许有些过于敏锐）地感觉到风险的存在，而不会去参考任何有关的使人感到枯燥不已的统计数字。

最近发生的事件或者比较早发生的事件会对我们的行为造成更大的影响。

“易得性偏见”能够提高我们对高风险行为的认识，包括采取预防措施的公共决定和私人决定。人们是否会购买自然灾难保险在很大程度上取决于最近的经验。[①] 刚刚经历过大地震的人们会突然购买大量的地震险，但是这一保险的购买数量会随着时间的推移平稳下降，一如逐渐消退的记忆。如果最近一段时间没有发生过水灾，那么生活在洪涝区域的人们便会很少去购买有关的保险。如果有人经历过洪灾，那么他便更有可能为自己购买洪水险，不管他实际面对发生洪灾的风险有多大。

风险评估中存在的偏见可能会对我们的风险观、商业选择观和政治观产生负面的影响。互联网股票表现抢眼时，人们会疯狂地购买互联网股票，尽

① 参见斯洛维克、孔鲁塞和怀特1974年的著作。

管他们会因此而被套牢。我们可以设想一下，人们会错误地认为，某些风险（比如核电事故）发生的概率很高，而某些风险（比如中风）发生概率却相对很低。这些错误的认识会影响到政府决策，因为政府倾向于将资源以迎合大众恐惧心理的方式而分配，而并不是按照实际风险发生的可能性来分配。

一旦“易得性偏见”发挥了作用，无论是私营部门还是政府部门，只要其做出判断的时候能够尊重真实的可能性，那么其决策水平都会得到提高。要加大人们对某项糟糕结果的恐惧程度，最好的办法莫过于使他们回忆起最近某次因此而发生的糟糕事故；相反，如果要提高人们的信心，最好的办法是使他们回忆起一件最近在类似情况下发生的结果不错的事情。一个普遍存在的问题在于，越容易回忆起来的事件便越容易夸大人们对可能性的判断，相反，对于很少在记忆中保留下来的事情，人们便会认为其发生的可能性很小。

“手热”的球员投篮命中率更高?

助推：别让小概率事件误导了你的选择

第三种启发形式叫做“代表性法则”，我们也可以将其理解为一种相似性启发。所谓“代表性”，就是说当有人问你 A 属于 B 的可能性有多大时，你（或者说是你的直觉思维系统）会首先问自己 A 与 B 有多少相似性（即 A 能在多大程度上“代表”B）。与另外两种我们已经讨论过的启发方式一样，因为代表性经常奏效，因此也经常被人们使用。对于一名身高 6 英尺 8 英寸的非洲裔美国人和一名身高 5 英尺 6 英寸的犹太人，我们更会倾向于将前者看做是一名职业篮球运动员，因为篮球队员大多高大雄伟，很少有矮个子参与（特别是在近年）。有时候，成见也是对的!

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

实验

当相似性和出现频率发生分歧时，人们往往会产生偏见。关于这类偏见的最为有名的一个例子是关于我们假想的一名叫做琳达的女性。在一项实验中，参与的实验者被告知：琳达今年31岁，未婚，性格开朗，聪明伶俐。她主修哲学专业。在学生时代，她十分关注男女不平等这一社会现象，还参加过反利用核能游行。然后，人们被要求按照发生的可能性对琳达未来可能会遇到的八种情况进行排序。其中两个关键选项是“银行出纳员”和“热衷于女权运动的银行出纳员”。大多数人认为，相对于“银行出纳员”，琳达更有可能是一名“热衷于女权运动的银行出纳员”。

这很明显是犯了一个逻辑上的错误。因为从逻辑上来讲，两个事件同时发生的可能性一定不可能高过其中一个事件发生的可能性。因此，我们只能说，琳达是一名“银行出纳员”的可能性要高于她是一名“热衷于女权运动的银行出纳员”的可能性，因为所有“热衷于女权运动的银行出纳员”都是“银行出纳员”。人们的错误判断来自于代表性启发：题干中对琳达的描述似乎更多的是在说“琳达是一名银行出纳员并且她热衷于女权运动”，而不是仅仅表明了“琳达是一名银行出纳员”。斯蒂芬·杰伊·古尔德在参加完实验后说：“我知道正确答案，但是，我的头脑中总是有个小东西在跳来跳去，并且朝我喊：‘嘿，她不可能只是一名银行出纳员，再读一遍题干看看！’”古尔德所说的这个小东西便是活跃起来的直觉思维系统。

代表性法则可能会导致人们对日常生活中的许多事情产生严重的误解。如果事件是随机决定的，比如说掷硬币猜反正的游戏，人们不会对正反面随机出现的顺序有准确的认识。当看到随机出现的某些结果时，人们通常会对这些结果加以研究，然后便认为这些结果极有参考价值。实际上，这些结果完全是随机的。你可能会3次抛出同一枚硬币而结果都是正面向上，因此你便会认为这一硬币本身存在问题。实际上，如果你弄许多硬币来，并且将每一枚硬币都抛3次，你会发现，3次都是正面向上的情况也会出现好几次。（试一试你就会知

道。在写完本段之后，桑斯坦也做了一下实验，将一枚一美分的硬币掷了3次——结果是3次均为正面向上。他有些惊呆了。实际上他大可不必惊讶。)

实验

康奈尔大学的心理学家汤姆·吉洛维奇在其1991年的作品中写到了“二战”时期德国人轰炸伦敦时伦敦市民经历的一件事。伦敦报纸曾经刊登出几幅图，其中一幅如图1-3所示，它显示的是德国V-1和V-2导弹攻击伦敦市中心的具体位置。你可以看到，轰炸的地点看上去并不是随机的，因为炸弹大部分都落到了泰晤士河的两岸以及图上的西北部。当时的伦敦人因此认为德国人能够精准地控制他们导弹的落点。一些伦敦人甚至认为，图上空白的地方便是德国间谍的居住地。实际上，伦敦人错了，德国人所能做到的只是将炸弹投到伦敦市区，至于具体炸到哪个位置便听天由命了。一项关于这些炸弹袭击分布的更为详细的统计研究表明，这些轰炸地点的确是随机分布的。

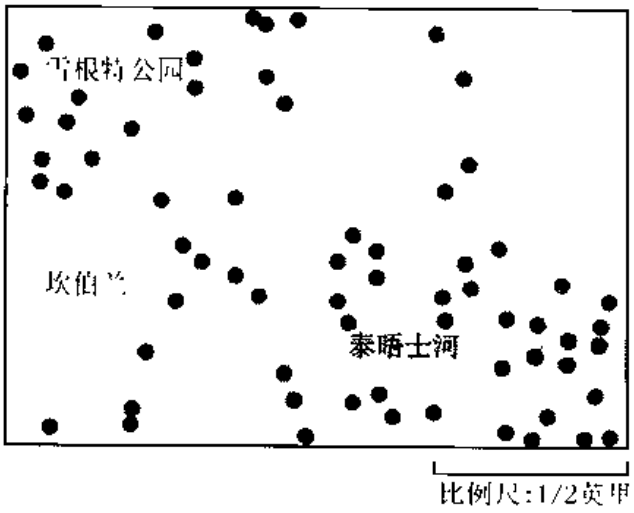


图1-3　伦敦V-1炸弹轰炸示意图

尽管如此，这张轰炸图上的轰炸点看上去并不像是随机分布的。原因在哪里呢?第二次世界大战给了我们最好的答案。假如我们将图1-3平均分成4部分，如图1-4(a)，然后我们再进行一次统计，或者说不是为了统计而统计，而只是数一下每一部分遭到轰炸的次数，我们的确会发现非

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

随机性的证据。但是，没有证据能够表明这种测试随机性的方法是正确的。假如我们按照图 1－4（b）的方式再次将图 1－3 平均分成 4 部分，我们便无法拒绝炸弹是随机抛下的假设了。不幸的是，我们往往不会通过这样苛刻的变换测试方式来挑战自己的认识。

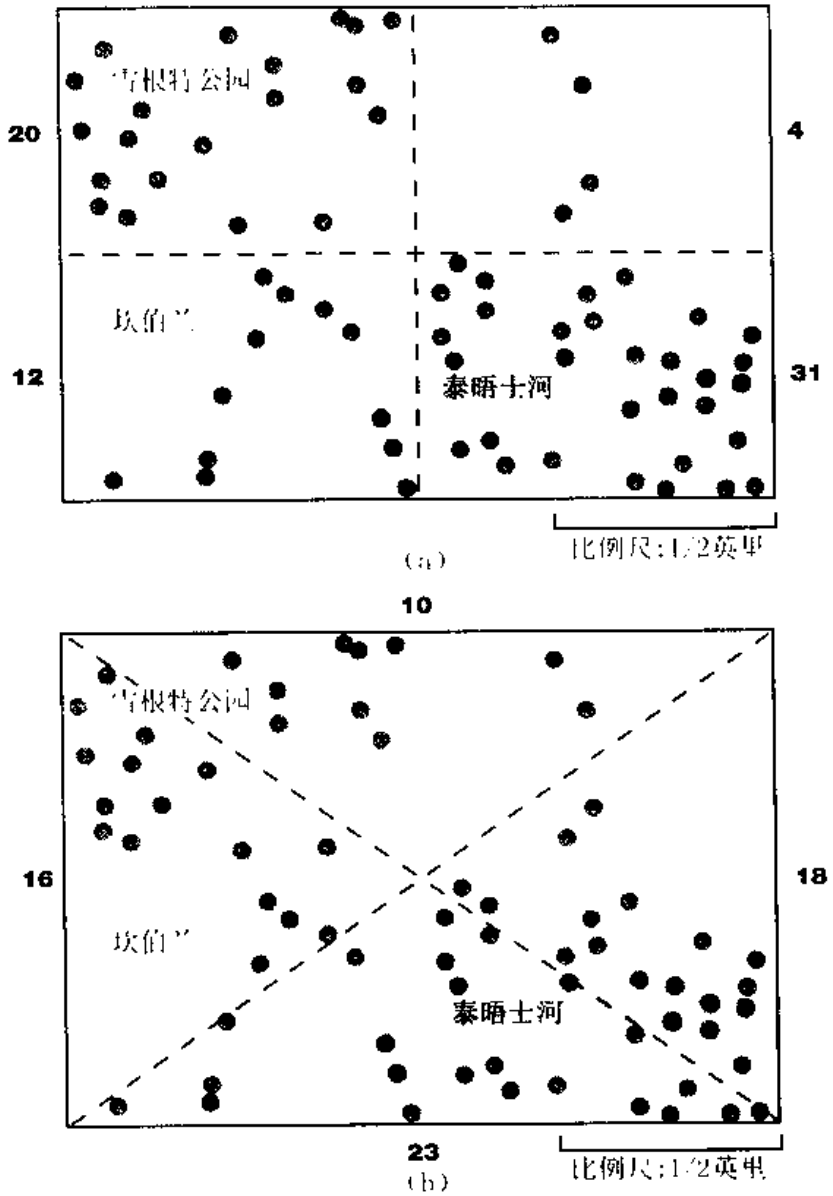


图 1－4　V－1 炸弹轰炸图，图（a）为纵横分区，图（b）为对角线分区
分区外的数字是分区内受到轰炸的点数。

1985 年，吉洛维奇与其同事瓦隆和特韦尔斯基一起还做过一项关于对随机性误解的最为著名（或者说最为贻笑大方）的研究，即关于篮球迷们所普遍认可的“连续命中效应”。我们不去详细解释什么，因为经验告诉我们：认知错觉有时候会很固执，以至于大部分人由于受其直觉思维系统的影响，根本不愿意去承认自己长期抱有的某种想法是错误的。但是，在这里我们只是看一下这个简单的例子。大部分篮球迷都会认为，如果一名篮球运动员刚刚投中了一个球，那么他的下一次投篮也具备了很高的命中率，如果他连续投中了多个球，那么他的下一次投篮命中率变得更高了。人们习惯于称连续命中篮筐或者最近多次投篮保持极高命中率的篮球运动员为“手热运动员”，这一点在许多体育解说员的评论中是一个好兆头。将球传给“手热运动员”已成为一项约定俗成的策略。

实践证明，“手热效应”是不存在的。连续得分的篮球员动员下一次投篮时的命中率并不会提高，的确是这样。

即便人们了解了这一事实，他们也会立即想出“手热效应”的其他表现形式。他们会认为对方可能会调整防守，更加紧密地盯防这名“手热得发烫”的运动员，或者这名运动员将会调整策略，换一种方式投篮。然而，在看到这些数据之前，当球迷们被问及篮球运动员连续命中几次之后下一次投篮的命中率时，球迷们一般都会想起“手热效应”。许多研究人员都确信，吉洛维奇的初始结论是错误的，因为这些结论旨在寻找这一所谓的“手热效应”。截至目前，尚没有人发现这一效应的存在。①

实验

2003 年，杰伊·凯勒和卡林·康利根据 NBA 全明星赛上举行的三分球比赛的情况进行了一次测试。比赛中，NBA 中最好的三分球手站在三分线

① 关于这一问题更多的信息（包括如何自行测试），请登录“热手网站”：http://thehothand.blogspot.com/。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

外进行了一系列的投篮，力争在一分钟之内将尽量多的球投入篮筐。在没有对方队员防守和干扰的情况下，这应当是一种观察“手热效应”的理想条件了。但是，如其他研究一样，没有丝毫证据证明连续命中效应的存在。尽管如此，体育解说员们仍在不断解读着球员手掌温度的变化。（“达纳·巴洛斯投顺手了!”“莱格勒的手热得发烫!”）然而，在解说员说这些话之前，球员的三分命中率尚高达 80.5%，而话音刚落，其命中率便下降到了 55.2%，甚至低于他们正常比赛中 53.9% 的命中率。

当然，如果篮球迷们看不到自己关于“手热效应”的这一错误认识，倒也并无大碍。然而，在一些十分重要的领域，人们也会出现类似的认识偏见。让我们来看一下“癌症扎堆”现象，这足以使政府和私营部门惊慌失措，并引导人们进行不断的调查研究，以便能够找出癌症突然爆发的真正原因。我们可以假设，在某个人口数为 500 的区域发现癌症发病率突然增高，半年内先后有 10 人被诊断患上癌症。实际上，美国政府每年都会收到上千份关于“癌症扎堆”现象的报告，并且每年都会对许多“癌症扎堆”现象进行调查研究，以期找到癌症多发的真正原因。[①]

所谓的“癌症扎堆”现象可能只不过是一种随机的波动而已。

实际上，在一个 3 亿人口的国家，某些局部人口在一年内出现较高的癌症发病率是一件不可避免的事情。所谓的“癌症扎堆”现象可能只不过是一种随机的波动而已。尽管如此，人们仍认为这不可能是随随便便就能发生的。因此，他们便开始变得恐惧，有时候甚至政府部门也起了推波助澜的作用。然而，在多数情况下，人们并没有担心的必要。

① 请登录 http：//www. cdc. gov/nceh/clusters/。

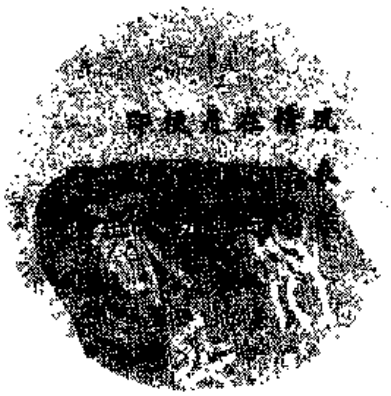
为什么你就是全班“最不会被炒鱿鱼”的人?

助推：人人都陷入了“过高估计自己”的迷局

在泰勒开始教授管理决策课之前，学生们在网站上填写了一份匿名调查表。调查表有一个问题是“你认为自己在这一课程中的水平位于哪一个档次?”学生们可以选择前10%，前20%等。因为他们都是攻读工商管理硕士学位的学生，他们都知道，一半人都会跻身所谓的“前50%强”，但只有10%的人才能属于真正的尖子生。

然而，调查结果却显示出了学生们对这一门课所表现出的不切实际的乐观估计。仅有5%的学生预计自己的表现会低于平均水平（50%的水平），超过一半的学生认为自己能够进入前20%。而将自己定位为前10%~20%水平的学生占据了最大比例。我们认为，这部分学生有些过于谦虚，实际上他们认为自己有能力进入前10%，但只是碍于情面而没有说出口罢了。

过分自信的人绝不仅限于工商管理硕士生，这一“中等水平以上”的心态具有普遍性。90%的驾驶员都会认为自己的驾驶水平在一般人之上；几乎每个人（甚至包括那些很少露出微笑的人）都认为自己比普通人更具幽默感（因为他们知道什么事情好笑）。同样，人们发现，大约94%的大学教授都认为自己的水平比普通教授高。是的，我们有足够理由认为大学教授一般都过于自负。①



即便是在情况不妙时，人们也会表现出不切实际的乐观。大约有50%的婚姻以离婚而告终，想必多数人都知道这一数字。但是，当夫妻双方走向红地毯时，几乎所有人都认为他们不会离婚，包括那些自己已经

① 参见2006年保罗·普赖斯的“你果真是一名如自己所想的好教师吗?”，请登录http://www2.nea.org/he/hetao6/images/2006pg7.pdf。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

离婚的人![1]（萨缪尔·约翰逊曾经讥讽地写到：再婚是希望对经验的胜利。）这一点同样适用于处于创业阶段的企业家，他们失败的概率要超过50%。在一项对创业企业家（他们的事业大多是小公司，比如饭店和沙龙）的调查中，企业家们被问到了两个问题：（1）你的企业取得成功的概率有多大？（2）你取得成功的概率有多大？最为常见的回答分别是50%和90%，甚至有许多人对第二个问题的回答为100%。[2]

不切实际的乐观可以帮助我们解释人们的许多冒险行为，特别是在危及生命和健康的领域。当学生们对将来进行展望时，他们通常都会认为自己较之其他同学更不容易在将来的工作中被炒鱿鱼、更不容易得心脏病或癌症、更不容易结婚几年后离婚，以及更不容易出现酗酒问题；男性同性恋者会普遍低估自己染上艾滋病的概率，尽管他们知道艾滋病的存在；年纪较大的人会低估自己遭遇车祸或者罹患重大疾病的概率；烟民们都知道吸烟有害健康，他们甚至会过分夸大吸烟的危害，但他们中绝大部分却相信自己不太可能比大部分不吸烟的人更容易患肺癌和心脏病；彩票之所以热销，利用的也是人们不切实际的乐观心理。[3]

盲目乐观是人类所普遍存在的一种心理状态，社会中大部分的人都具有这一特点。由于他们过高估计自己对危害性的免疫能力，因此无法采取任何理性的预防措施。对于那些由于盲目乐观而铤而走险的人，他们可能会受益于他人的助推。实际上，我们已经提到过一种可能性：如果告诉人们一件不幸的事情，他们可能不会继续如此乐观下去。

失去的遗憾是获得快感的两倍？

助推：别害怕有益的放弃与改变

人们憎恶失去属于自己的东西，他们的直觉思维系统会对此难以接受。

① 参见马哈尔2003年的著作。

② 参见库珀、伍和邓克尔伯格1988年的著作。

③ 为了更好地理解本段的观点，请参见桑斯坦1988年的著作。

大体上来讲，失掉某件东西使你难过的程度要双倍于得到同一件东西使你快乐的程度。用专业术语来讲，我们将这一现象称为“损失厌恶”。我们是如何发现这一点的呢?

让我们来看一个简单的实验。[①] 一所大学某个班里有一半学生每人得到了一个印有母校校徽的咖啡杯，然后实验要求那些没有得到杯子的学生仔细看一看其他人刚刚得到的杯子。后来，实验又要求拿到杯子的学生将杯子卖给那些没有拿到杯子的学生。最后，在买卖发生之前，学生们被要求回答“在下述每个价格条件下，你是否愿意（卖出/买入）这个杯子”。结果，杯子的主人愿意卖出杯子的价格大约是想买杯子的学生愿意出的价格的两倍。这一实验先后进行了数十次，用掉了上千个杯子，而结果却几乎总是如此。也就是说：一旦我有了一个杯子，我不会轻易放弃它；而如果我没有杯子，我也并不急于花钱去买。这说明，人们对物品价值没有一个固定的评价，当他们不得不放弃时，其难过程度要高于他们得到同一件物品时的高兴程度。

从赌博中也可以衡量“损失厌恶”的程度。比如，我问你是否愿意打赌掷硬币，如果正面向上那么你赢一些钱，如果反面向上则你输 100 美元。那么这“一些钱”是多少才能使你动心呢？对大多数人来讲，答案大约在 200 美元左右。这便意味着，赢得 200 美元的幸福刚好能够抵消失去 100 美元的懊恼。

“损失厌恶”容易使人产生惰性，即一种强烈的保持现状的欲望。如果你因为不想招致损失而不愿意放弃某些事情，你便会拒绝因此而发生的交易。在另外一个实验中，一个班里的一半学生仍然得到了咖啡杯，而另一半学生得到的是一大块巧克力。咖啡杯和巧克力的价钱大体相当，因此在得到这两样东西之前，同学们表现出了对二者基本相等的占有欲望。然而，一旦他们拿到了各自的东西，当我们再要求他们将手中的东西换成另外一种时，仅有 10% 的人愿意这样做。

---

① 参见卡尼曼、卡内基和泰勒 1991 年的著作。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

因此，我们看出，“损失厌恶”的作用方式实际上是一种认知助推，它竭力阻止我们改变现有的状况，即便这些改变对我们非常有益。

默认选项就是最优选项吗？

助推：给懒人们提供选择最佳的机会

“损失厌恶”并不是造成惰性的唯一原因，诸多原因使人们总体上更倾向于保持现有的状况。这一现象在很多情况下都会发生，因此在1988年，威廉姆·萨缪尔森和理查德·济科豪瑟给它起了个“现状偏见”的名字。多数老师都知道，学生们上课时倾向于每次坐在同一个座位上，即便是在没有座次要求的情况下。然而，如果在一些危急情况下仍保持“现状偏见”，那么我们会遇到许多麻烦。

比如，面对诸如401（k）[①]等的养老保险方案，大部分参与者只是随意选择了一种资产分配方式，然后便忘到脑后了。在20世纪80年代进行的一次研究中，人们发现，TIAA－CREF（美国退休教师基金会）养老保险计划的大部分参与者在其一生中对资产分配方式的改变为零，信不信由你。换句话说，在他们的职业生涯中，超过半数的养老保险参与者对他们所选择的分配方式没有丝毫的改变。也许更能说明问题的是，许多在单身时加入保险计划的青年在结婚后仍保留着其受益人为母亲的原状。

实验

“现状偏见”很容易被利用。许多年以前，美国运通公司给桑斯坦写了一封措辞友好的信，信中告诉桑斯坦说它们能够连续3个月免费向他赠

① 401（k）养老金计划是美国国会在1981年通过的一项延迟纳税的储蓄计划，因《美国国内税收法》中的第401条第（k）项而得名。——译者注

送他选中的5本杂志。免费赠送看上去是件不错的事情，不管这些杂志有没有阅读价值，因此桑斯坦欣然选出了5本杂志。但是，令他始料未及的是，他在3个月之后仍然每月收到杂志，并且必须照价付款，直到最终他设法取消了杂志预订。就这样，在大约10年时间里，桑斯坦不得不为那些自己几乎从来不看的杂志掏腰包（他曾经很早便想取消掉自己的杂志预订，但却没有成功。我们会在下一章谈到人们的拖延行为）。

“现状偏见”的原因之一是用心程度不够。许多人都会采取一种“既来之，则安之”的态度，一个很好的例子便是看电视时的延滞效应。网络公司会花费大量的时间考虑节目安排计划，因为他们知道，晚上打开NBC节目的观众会倾向于不换台而停在那里。遥控器已在这个国家普遍使用了数十年，要换台所做的只不过是用大拇指按一下而已。然而，当一个节目结束，下一个节目接踵而至时，多数观众会想：“既来之，则安之，还是继续看这个台吧。”桑斯坦并不是预订杂志的唯一受害者。那些杂志发行机构深知，在杂志订购系统中的默认条件是取消预订，而继续预订便必须要打电话的情况下，会有很多愿意继续预订的人打电话，而如果默认条件是持续预订，而取消预订便必须要打电话的情况下，人们大都懒得去打电话。

人类身上的“损失厌恶”和“选择盲目”暗示着，如果某项选择被设计为“默认”，那么它会吸引更多人的眼球。因此，默认选项便起到了强力助推的作用。在许多情况下，默认选项的助推极为强大，因为消费者会感觉（无论错误与否），默认选项是被默认选项设计者所认可的选择，不管这些设计者是企业老板、政府还是电视节目策划者。基于此及其他一些原因，我们在写作本书的过程中力求将默认选项设定得最好。

如果某项选择被设计为“默认”，那么它会吸引更多人的眼球。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

“浪费350美元”比“节省350美元”更有效？

助推：以更聪明的措辞优化选择

实验

假如你患有严重的心脏病，医生建议实施大手术，而你急于要知道手术的成功率。这名医生说：“100名接受这一手术的病人中5年之后有90人仍健在。”你会选择做还是不做呢？只要医生的话听上去使人舒服，我想你选择做的可能性很大。

然而，如果这名医生换了一种说法：“100名接受这一手术的病人中5年之后会有10人死亡。”我想，在听到医生这番听上去带有警告意味的话之后，多数心脏病患者会选择放弃手术。他们的直觉思维系统会这么想：“这么多人会死去，我很可能是其中之一！”在许多实验中，我们都发现，对于“100人中10人死亡”和“100人中90人生存下来”两种说法，人们会有截然不同的反应，尽管这两种表述的含义是完全相同的。即便是专家，他们也会受到措辞的影响。如果医生们被告知“这一手术的成功率为90%”，会比他听到“这一手术的失败率为10%”时更愿意推荐病人做手术。①

措辞在许多领域都会起到关键作用。20世纪70年代，信用卡刚刚成为流行的支付方式，当时一些零售商想对使用现金和使用信用卡支付的客户按不同价格收费（一般情况下，信用卡公司会对每笔交易收取零售商1%交易额的费用）。为了避免这一现象，信用卡公司采取了一些防范措施。然而，

① 参见特韦尔斯基和卡尼曼1981年的著作。

当一项关于取缔信用卡公司这一做法的提案被提交国会之后，信用卡公司的游说人员便在他们的措辞上下了工夫。他们建议政府规定，如果一家公司对现金支付和信用卡支付收取不同的费用，那么信用卡支付应当被设定为“正常”（默认）模式，而不是像以前那样将现金支付认定为“正常”默认模式。

信用卡公司对心理学家所称的“措辞”有着深入的理解。问题的关键在于阐述的方式，这一点对公共政策领域至关重要。目前，节能已是大势所趋，让我们来看一下下面的两条宣传语：（1）如果你采取节能措施，你将会每年节约350美元；（2）如果你不采取节能措施，你将会每年浪费350美元。结果证明，第二项宣传语取得的效果远远好于第一条，原因是它是以损失为基本出发点的。如果政府要建设一个节能社会，那么第二种说法将会达到一个不错的助推效果。

措辞之所以会有效，是因为人们在做出决定时通常会怀有一种盲目和被动的心态，他们的理性思维系统往往懒得去将其看到的信息变换一种说法，看是否会得出一个不同的结论。他们之所以不去这么做是因为他们不知道该如何去推翻这种矛盾。这足以看出，措辞的助推力有多么大，我们在选择用语时一定要倍加小心。

本章的目的在于使读者对人性中的不可靠因素有一个大体的认识。我们力图展现一个忙于应酬各类事务的人无暇对自己的选择进行深入思考的情景。人们自以为是的经验法则有时候会使他们误入歧途，他们由于太忙而忽略了一些事情，因此他们宁愿接受既有的现实而不去设法判断在不同情况下是否会有不同的结果。最终，我们认为，人们是极易受到助推影响的。即便是事关重大的抉择，人们也往往会被某种标准的经济理论无法解释的原因所影响。

即便是事关重大的抉择，人们也往往会被某种标准的经济理论无法解释的原因所影响。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

实验

让我们再来看一个例子。芝加哥的湖滨大道是世界上最美的城市风景之一，这条公路沿芝加哥市的东界密歇根湖边而建。在这条公路上驾车兜风，你可以将芝加哥的魅力尽收眼底。这条公路有一段是一个S形的危险弯路，许多司机都因为没有注意到那个25英里的限速标志而翻车。最近，芝加哥市出台了另外一个使司机们减速慢行的办法。

在这一危险弯道起始的地方，司机们会首先看到一个减速慢行标志，然后他们会看到前方路面上出现了一系列连续的白线。实际上，这些白线并不是减速带，它只是构成了一种视觉效应。白线刚开始出现的时候其相互间是等距的，但是随着司机距离最危险的路端越来越近，白线之间的距离便越来越小，从而给司机造成一种车速越来越快的错觉（见图1－5），因此他们的第一反应便是将车速降下来。每当我们驾车行驶在这一熟悉的路段时，我们都仿佛觉得这些白线在提醒我们，从而使我们不知不觉地在进入弯道顶端之前将右脚踩向刹车。我们要感谢这一助推。

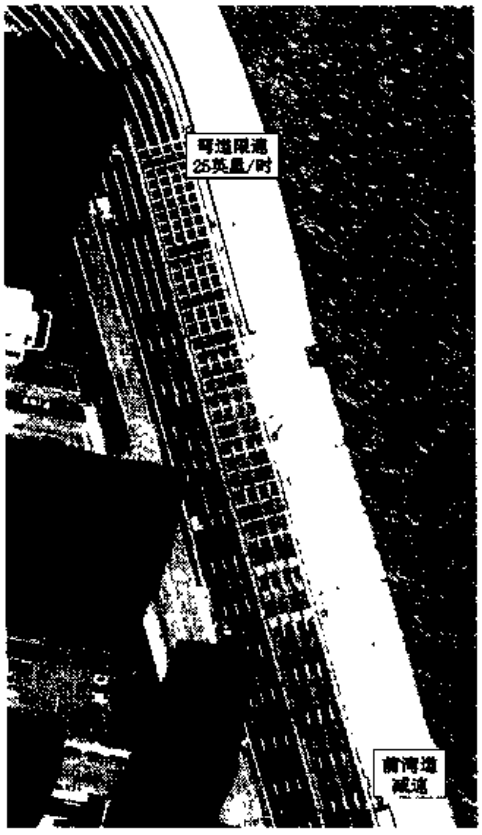


图1－5　芝加哥湖滨大道

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

面对诱惑，你是用蜡封住耳朵的奥德修斯吗？

助推：如何让大脑中的“计划者”战胜“行动者”？

案例

经济人面前的腰果

好多年以前，泰勒请了一些当时的年轻经济学家到家里吃饭，他先摆上了一大盘腰果，供客人们喝红酒之用。几分钟之后，眼看着这些腰果就要被吃完了，但客人们似乎对不断端上来的正菜并不感兴趣。看到这里，泰勒便站起身将那盘腰果端回了厨房（当然期间也不忘偷偷往自己嘴里塞上几个），从而使其彻底从人们的视线中消失。

泰勒返回餐厅之后，客人们不禁为他的这一举动叫好。然后，人们立即转移了话题，讨论起了他们为什么对这盘腰果从面前消失而感到高兴，这件事背后又暗含着什么样的理论问题。在经济活动（以及日常生活）中，人们所坚持的一个基本原则是：选择的空间越大越好，因为对于那些不好的选择，人们完全可以拒绝。在泰勒拿走那盘腰果之前，客人们有两种选择——吃或者不吃，但在他拿走之后，客人们便只能选择不吃了。在经济人看来，对此而感到高兴是有悖于他们的原则的！

为了帮助我们更好地理解这个例子，让我们来看一下客人们的心理变化历程。7 点 15 分，在泰勒端走腰果之前，客人们会有 3 种选择：吃几个腰果、将腰果吃光、一个也不吃。一开始，他们的想法很可能是首先吃几个腰果，然后便不吃了。他们最糟糕的选择是有意搅乱宴会气氛而将全部腰果一扫而光。到了 7 点半，如果不是泰勒将盘子端走，恐怕客人们早已将这一盘子腰果吃完了，从而最终无法控制自己做出这一最糟糕的选择。短短 15 分钟之内，客人们的想法为什么会发生如此大的变化呢？或者说，客人们的想法真的变了吗？

用经济学家的术语来讲，客人们的行为处于一种“动态矛盾”的过程中。

一开始，人们喜欢 A 而不喜欢 B，但是过了一会儿，他们又会认为 B 比 A 更好。“动态矛盾”随处可见。例如，在某个星期六早上，你可能会想出去健身而不看电视，但直到下午你还坐在沙发上观看电视上的橄榄球比赛。我们应当如何去理解这类行为呢?

为了理解腰果现象，我们需要引入两个词：诱惑和无意识。从亚当夏娃时代开始，人类便看到这个世界充满了诱惑。为了更好地理解助推的价值，我们需要对“诱惑”一词详细解释一下。怎样的事物才算具有诱惑力?

联邦最高法院大法官波特·斯图尔特关于色情作品有一句名言：“我知道自己在看些什么。”诱惑无处不在，但却很难对其下一个确切定义。我们要对某件事下一个定义，需要弄懂人们随时间变化而改变的心理状态。为了简便起见，我们只考虑两种状态：冲动和冷静。萨莉饥饿难耐，这时候从厨房飘过来一阵饭菜的香味儿，这时候她处于一种“冲动”的状态；而当萨莉在星期二考虑星期六的宴会开宴之前，她应当吃几个腰果合适时，她便处于一种“冷静”的状态。如果我们在“冲动”时比“冷静”时能吃掉更多的某样东西，那么我们便称这样东西具备了“诱惑力”。但是，这并不意味着“冲动”状态下做出的决定一定更好。比如，在克服自己面对全新尝试的恐惧心理时，我们的确需要使自己“冲动”起来；有时候，甜点的确令人垂涎，我们会想尽一切办法去得到它；有时候，处于热恋之中是件最幸福的事情。但是，显而易见，“冲动”的状态经常会给我们招来麻烦。

大多数人都知道诱惑的存在，他们也会采取一些措施去抵制诱惑。一个经典的例子是面对令人魂不守舍的海妖赛壬及其美妙歌声的奥德修斯。在冷静状态时，奥德修斯会命令他的手下用蜡封住自己的耳朵，以便不受赛壬歌声的影响。同时，他还让手下将自己绑在桅杆上，这样一来，即使他仍然会隐隐约约听到赛壬的歌声，并因此而“冲动”起来，也无法将自己的船划向海妖，从而避免了诱惑背后的风险。

奥德修斯成功解决了自己的问题。然而，对于大多数人来说，他们都会存在自制力的问题，因为他们会低估自己的冲动效应。行为经济学家乔治·洛温斯坦将此称为“冷热移情差异”。当处于冷静状态时，我们不会意识

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

当处于冷静状态时，我们不会意识到激情会在多大程度上影响到自己的欲望和行为。

到激情会在多大程度上影响到自己的欲望和行为。结果，我们的行为便会反映出自己对环境选择效应的某种程度上的无知。汤姆正在节食，但他却必须要参加一个商业宴会，因此他计划只喝一杯红酒，不吃甜点。然而，当主人拿来第二瓶红酒，服务员继续上甜点时，汤姆之前的所有计划便抛到九霄云外了。玛丽莲看到商店搞促销活动时便走进去，心里想着只买一些自己的确需要的东西。然而，当她从商场里走出来时，脚上却穿了一双很不合脚的鞋子（这双鞋打了3折）。人们在戒烟、戒酒以及节约开支方面也会遇到同样的问题。

关于自制力的问题，我们可以将每个人想象成由两个半自动部分所组成，一个是高瞻远瞩的“计划者”，另一个是急功近利的“行动者”。你可以把“计划者”看做是理性思维系统的代表，或者说是你内心深处的斯波克先生；你可以把“行动者”看做是直觉思维系统的代表，或者说是你内心深处的霍默·辛普森。“计划者”在计划自己的长期利益时必须要考虑“行动者”的喜怒哀乐，因为“行动者”总是难以抵制来自各方面的诱惑。神经经济学（的确有这样一门学科）最近的一项调查发现了关于自制力的双重系统存在的证据。在面对诱惑时，我们的大脑中有些部分会中招，而有些部分却能够分析面对这一诱惑所应当采取的措施，从而使我们能够理性地面对诱惑力。[①] 有时候，大脑的这两部分会发生严重的冲突，甚至是你死我活的战争。

什么在怂恿你大嚼过期的爆米花？

助推：解下惯性选择的眼罩

腰果的例子所反映出来的不仅仅是诱惑力的问题，同时它还反映出了一

① 参见卡默勒2007年的著作和麦克卢尔等2004年的著作。

种行为的盲目性。在许多情况下，人们会把自己设置为“自动驾驶”模式，在这一模式下，人们不会主动意识到自己究竟在做什么（直觉思维系统在这种情况下会感觉非常惬意）。星期六早上，当我们上街随便逛时，我们经常会突然发现自己走在上班的路上，而不是去目的地——杂货店的方向。星期天早上，我们会按照惯例喝一杯咖啡，看一看报纸，但我们会突然想起自己约了一个朋友吃饭，而这时距离约会时间仅有一小时了。吃似乎是我们最为漫不经心的一项活动了，许多人在吃东西时，只是将眼前的东西一股脑儿塞进嘴里而已。这也许能够使我们明白，为什么人们会不顾后面将会上什么菜，而只顾享用面前的一大盘腰果了。

实验

过了期的爆米花这么好吃?

爆米花也是如此，即便是过了期的爆米花也会有这样的效果。几年之前，布赖恩·文森克与几名同事在芝加哥的一家电影院进行了一次实验，他们向每位电影观众免费发了一桶过了期的爆米花。[①]（这些爆米花是5天前出炉的，但实验者将它们妥善保存，从而使这些爆米花在5天之后吃起来仍嘎吱作响）。实验者没有告诉观众这些爆米花已经过期，但他们会感觉到爆米花不太对劲，有人说：“这简直是味同嚼蜡。”在实验中，有一半观众拿到的是大桶包装的爆米花，而另一半观众拿到的则是小桶包装的爆米花。平均下来，拿到大桶的观众在看完电影后比拿到小桶的观众多吃掉了53%的爆米花，尽管他们并不喜欢那些爆米花的口味。后来，文森克问那些拿到大桶爆米花的观众是否是因为自己的桶大才比别人吃得多时，他们大都不承认：“这种口味我根本没有兴趣。”但他们说错了。

① 参见文森克2006年的著作。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

实验

喝不完的西红柿汤?

汤也是如此。2006 年，文森克又做了一个经典实验。他让人们坐在一大碗坎贝尔西红柿汤的四周尽全力喝。人们不知道，这个碗被事先做了特殊设计（在桌子底下安装了一套机械设施），它能够自动加满，因此不管人们喝多少，碗里的西红柿汤永远不会被喝完。许多人只管喝，丝毫没有注意到自己已经喝了很多，直到实验人员出于人道考虑终止了实验。大碗和大包装会使人们吃得更多，它们是选择体系的形式之一，并成为一种助推方式。（提示：如果你想减肥，请用小碗吃饭并购买小包装的食品，不要时不时打开冰箱门看一眼自己喜欢的食品。）

自制力差与盲目选择交互作用，会使人们遇到一系列的麻烦。尽管有证据证明吸烟会对身体产生严重伤害，但是仍有数百万美国人吸烟，尽管他们之中大部分人都信誓旦旦地说要戒烟；几乎 2/3 的美国人超重或肥胖；许多人都没能加入公司的养老金计划，尽管这一计划能够给予个人很大的补助。所有这些都说明，许多人受到了助推的影响。

减肥，你愿意付 10 000 美元的“违约金”吗?

助推：邀请外援加强你的自制力

人们或多或少都会意识到自身的缺点，因此他们也愿意逐步接受来自外界的帮助。我们会在去杂货店购物之前列出一个购物清单，我们会买一个闹表让它在每天早上将我们叫醒，我们会让朋友监督我们少吃甜点少喝酒。在上述情况下，“计划者”试图采取措施控制“行动者”的行为，其惯用的方式便是竭力改变“行动者”的各种动机。

然而，“行动者”却不是那么轻易地听使唤（想一想霍默·辛普森的例子吧），他们会使“计划者”的所有努力付之东流。为了说明这一问题，让我们

来看一下关于闹表的一个例子。乐观的“计划者”会将闹铃定在第二天早上6点15分，以期能够充实地工作一天。然而，懒惰的“行动者”会在6点15分关上闹表继续放任自己睡到9点钟。看得出，“计划者”和“行动者”之间实际上是不乏斗争的。一些“计划者”会将闹表放到屋子的另外一侧，因此“行动者”早上至少要在闹铃响起时走下床去将闹铃关闭，但如果其后“行动者”复又爬回床上蒙头大睡，一切努力便都白费了。不过，在这方面，一些聪明的公司会将“计划者”从这一窘境中解救出来。

案例

会跑的闹钟：懒虫克星诞生!

让我们看一下图2-1的Clocky闹表。这种闹表“能够在你到点还不起床时跑得远远的并将自己藏起来”。“计划者”可事先为“行动者”在Clocky闹表上设定好明天早上的起床时间，第二天，闹表会突然在房间里大叫起来并且满屋乱跑。要让这个讨厌的家伙彻底消停下来，你不得不下床去四处找它。经过这一番折腾，恐怕再睡意蒙眬的“行动者”也睡意全无了。

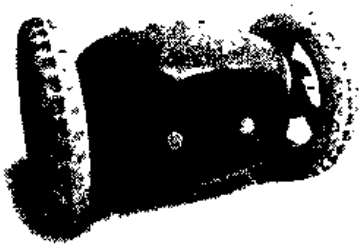


图2-1　Clocky闹表广告（南达公司特许使用）

产品简介：

Clocky®（专利正在申请中）闹表在您不按时起床时会四处跑动并藏匿起来。它会沿着床头柜走，跳到地板上，然后不断滚动，不管遇到什么障碍物，直到最终停在某个地方。当闹铃再次响起时，你只得睁开眼下床去找它。Clocky每天会变换新的藏匿点，与您玩捉迷藏的游戏。

Clocky闹表的设计意在改变普通闹表的讨厌之处并添加娱乐化和人性化考虑，从而实现人与技术的和谐。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

“计划者”在对付顽固倔强的“行动者”方面的确有一套，比如这种Clocky闹表。实际上，人们有时候也可以利用外界的帮助。我们将探索一下个人和公共部门会如何提供这一帮助。在日常生活中，我们可以通过非正式打赌的方式。

案例

100美元/月的论文催缴金

有一次，泰勒用这一策略帮助了一名同事。这名同事（假设他叫戴维）之前是一名大学教员，他满心希望自己可以在上岗之前拿到哲学博士学位或者至少在他教学的第一年之内拿到这一学位。因此，戴维写论文时动力十足，当然也包括福利方面的动力。但是，直到戴维毕业，学校也只给了他一个讲师的职称，而不是助理教授的职位，因此也没有将他列入正常的养老保险计划，这意味着学校每年为戴维要少缴纳数千美元的保险（工资的10%）。戴维内心的“计划者”知道，他不能再耽搁时间了，必须尽快完成自己的论文，然而他的“行动者”却早已被许多其他更有意思的事情所吸引了，因此他的论文便一拖再拖（新事物总比写那些无聊的论文有趣得多）。

这时，泰勒便出手相救了。他与戴维达成了如下的协议：戴维开给泰勒好几张支票，每张面额100美元，这些支票逐次按月（从当月开始向后每个月的第一天）生效。如果戴维在某个月没有完成论文新的一章，那么泰勒将会拿已生效的支票去银行领取现金。同时，泰勒承诺这些兑现的现金将用于举办晚会，但不邀请戴维参加。结果，戴维在几个月之后就完成了他的论文，日期一次也没有延期（尽管论文中的大部分章节比较短）。这一激励方式涉及的金额虽然每个月只有100美元，比起他的养老保险计划要少得多，但却收到了更好的效果。这给了我们很大的启示。

这一方式之所以奏效，是因为戴维认为：泰勒拿着自己的钱请客却连自己都不邀请，其恼人程度要大于他因为丢掉那部分抽象的养老保险金的难过程度。泰勒的许多朋友希望能在这方面的研究超过泰勒，但是泰勒告诉他们：要做这项研究，你必须要能不顾情面去拿走支票上的钱。

有时候，朋友之间也可以采取类似的赌注。

案例

10 000 美元的“减肥违约金”

两位经济学家约翰·劳马里斯和迪恩·卡兰创造性地制定了一项减肥计划。约翰和迪恩在上大学时便注意到两人都在变得越来越胖，特别是在找工作阶段，由于整日参加未来公司老板的宴会，他们更是增重不少。因此，他们约定，每人在 9 个月之内减掉 30 磅体重，如果一方失败，必须要支付对方 10 000 美元。这一赌注果然奏效，两人都达到了预期目标。他们的规则是，两人必须要在规定的时间过秤，一旦超过预定目标便会支付对方罚金。就这样，他们一直坚持了 4 年，这其中只有一次发生超过目标值的情况，违约一方立即向对方支付了罚金。正如戴维写论文的例子，迪恩和约翰承认，如果没有这一赌注的鞭策，他们会控制不住自己的饮食，不管他们多么希望能够减肥成功。

我们想象得出，关于这类办法，人们还会有很多。在第十六章中，我们会介绍一个“Stickk. com”网站（迪恩是共同创始人之一），这一网站向人们提供了“计划者”如何左右“行动者”的方法。在某些情况下，人们甚至可能会希望政府来帮助自己达到自我控制的目的。在极端的情况下，政府可能会取缔某些行为，比如禁止制售海洛因、卖淫嫖娼、酒后驾车等。这些取缔措施是强制的，而不是自由主义的温和专制主义。在另外一些情况下，个人会更希望政府采取比较柔性的措施。比方说，烟民们可能会受益于香烟税，因为这会降低他们的吸烟量。[①] 同时，为了减少人们的赌博行为，美国一些州政府出台了一些措施，从而使赌博者能够将自己列入禁入赌场的清单（详见第十六章）。由于这一做法不需要登记，也不会因为拒绝这样做而损失什么，因此这一降低赌博行为发生的措施便可真正称得上是“温和”的了。

① 参见格鲁伯 2002 年的著作。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

案例

更多时间更少能源的“节能”夏令时

政府对人们自制力施加影响的一个有趣的例子便是夏令时的推行。有调查表明，多数人认为夏令时是一个很不错的主意，主要是因为他们喜欢每天傍晚多享受一个小时“白天”的感觉。当然，某一天的实际的“白天”长度是一定的，将时钟向前拨一个小时并不会使“白天”的实际长度增加。但是，正是由于人们将原来的“6点钟”改称为“7点钟”，便促使人们能够每天早起一个小时。这样，人们不但能在晚上有更多的时间看垒球比赛，而且最终会节省很多的能源。这里顺便说一下，夏令时的概念首先是本杰明·富兰克林在担任美国驻巴黎大使时提出来的。富兰克林这个以节约出名的“小气鬼”经过一番计算，认为夏时制的推行可以每年节约数千磅重的蜡烛。然而，这一想法直到第一次世界大战时才得以实施。

在许多情况下，市场会向人们提供加强自制力方面的服务，而政府却不能胜任。一些公司通过帮助人们提高“计划者”对“行动者”的控制力，从而挣到了很多钱。

案例

火爆的“圣诞节省钱俱乐部”

“圣诞节省钱俱乐部”就是一个最好的例子，它在过去是一家非常有名的金融服务机构。下面便是这一俱乐部的做法：每年11月（大约感恩节前后），俱乐部的会员便会在当地某家银行开设一个账户，并承诺自己为了明年的开销从现在开始每星期向账户中存入一定数量的钱（比如说10美元）。这些基金平日里不能提取，直到一年之后才能取出来，而这时正好是来年圣诞节来临前的购物黄金时间。通常情况下，这类储蓄账户的利息接近于零。

让我们从经济学的角度来看一下这家俱乐部的做法。这个账户一没有

案例

流动性（你在一年之内不能提取任何现金），二会产生高额的交易成本（你必须不厌其烦地每周去银行存一次），三是几乎没有利息回报。在经济学课堂上，这道题谁都能解出答案，那就是这样的机构根本不可能生存下去。然而，圣诞节省钱俱乐部多年来却一直顾客盈门，生意兴隆。如果我们能够意识到自己是社会人而不是经济人的话，便不难理解这家俱乐部生意兴隆的原因了。那些生活条件窘迫、没有太多余钱为孩子们过圣诞节的家庭都希望通过加入这家俱乐部以期来年能舒舒服服地过一个圣诞节。尽管每周都存钱很麻烦，利息又低，但一想到这样做会保证他们在来年能够买很多的圣诞节礼物，他们便会觉得这样做很值得。由此，我们又想起了那位将自己绑在桅杆上的奥德修斯。实际上，这部分钱取不出来并不是一件坏事，正是由于账户里的钱缺乏流动性才使得人们愿意去做这件事情。说到底，这家俱乐部玩的就是一个成人版的存钱罐游戏，它认准了人们愿意将钱存进去而不取出来的心理。实际上，人们看中的正是其易存难取的特点。

时至今日，圣诞节省钱俱乐部已经不太为人们所需要，因为大部分家庭都用上了信用卡。[①] 现在，人们甚至可以借钱过圣诞节，因此他们觉得已经没有预先存钱的必要了。当然，这也就是说，人们找到了更好的方法。零利息存储且不能提取，这听上去的确没有什么吸引人之处，还不如简单地将其存入一个普通账户拿利息来的合算。不过，相对于信用卡18%的还款利率，零利率的吸引力大得太多了。

① 尽管圣诞节省钱俱乐部已经风光不再，但大多数美国人目前仍在使用一种可以被称为复活节账户的无息存储产品。3/4的美国人在上缴纳税申报单时会得到退税，平均额度超过2 000美元。如果这部分退税被描述成是“向政府的无利息贷款”，那么人们很可能根本不感兴趣。尽管纳税人能够通过调整自己的预扣税税率来降低退税额，从而在一年内避免更多的利息损失，但许多人仍愿意通过退税的方式达到强制节约的目的。当人们拿到退税时，就会感到像是拿到了一个大红包一样。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

信用卡和圣诞节省钱俱乐部的市场较量给了人们很好的启示。市场给了公司们强大的动力去迎合消费者的需要，不管这些需要是否是最明智的选择。当然，公司之间也不得不为此产生竞争。一家公司可能会设计出一种聪明的自控方案，比如说圣诞节俱乐部，但它却不能阻止别的公司去借给人们钱。信用卡公司和圣诞节俱乐部之间的竞争实际上牵涉到同一种机构——银行。尽管竞争会导致价格下降，但其结果对消费者来讲往往并不是最好的。

人人都希望做出最好的选择，然而充满竞争的市场却总会使我们最终不由自主地做出并不太好的选择。

人人都希望做出最好的选择，然而充满竞争的市场却总会使我们最终不由自主地做出并不太好的选择。在芝加哥的奥黑尔机场，有两家食品店各占据走廊的一边，争得不可开交。一家卖的是水果、酸奶及其他健康食品，而另一家卖的则是 Cinnabon（一种高热量的肉桂卷，其热量高达 730 卡路里，脂肪含量高达 24 克）。你心里的“计划者”可能计划购买的是酸奶和水果，但刚出炉的 Cinnabon 散发的香味儿却使你张大了鼻孔使劲呼吸。那么，你们猜一猜，哪家食品店会是最终的胜利者呢？

你有“雨天专用账户”和“享受专用账户”吗？

助推：启动大脑中的“思维会计”，帮你省钱

Clocky 闹表和圣诞节省钱俱乐部是人们用以解决自身控制力问题的外部工具。另外一种解决问题的方式是通过内部控制系统，又叫做“思维会计”。家庭主妇通过“思维会计”对生活开支精打细算。实际上，几乎每个人都使用过这种“思维会计”，只是我们自己没有意识到而已。

案例

借钱的“大富豪”

影星吉恩·哈克曼和达斯丁·霍夫曼在早年曾是患难的朋友。哈克曼告诉人们，有一次，他来到霍夫曼的公寓，发现霍夫曼正在向房东借一笔钱。但是，当他们来到霍夫曼的厨房时，发现灶台上摆着几个泥坛子，每个里面都放满了钞票。其中一个坛子上写着“出借”，另一个写着“公共设施”等。哈克曼弄不明白，霍夫曼的坛子里有这么多钱，他为什么要去借钱呢？这时，霍夫曼指着一个写着“食品”的罐子给哈克曼看——里面空空如也。

按照经济学的理论（甚至是简单的逻辑），金钱是可以“替代”的，也就是说，金钱不仅仅意味着钞票。坛子里的20美元可以买到价值20美元的食品。但是，人们会采取一种有悖于这种“可替代性”的“思维会计”方式，从而达到控制成本的目的。某些在公司打过工的人都有过这样的经历，公司在进行大宗采购时总是因为有关账户资金不够而难以进行。实际上，公司另外一个账户中还没有花的钱与霍夫曼厨房中其他坛子里的钞票完全是一码事。

在家庭预算方面，对“可替代性”的忽略随处可见。关于“思维会计”最富创造性的做法之一是由一名财务教授发明的。每年年初，这名教授都会将一定数量的钱（比如说2 000美元）拿出来作为预留给联合劝募会的资金。然后，如果在这一年中他发生了不愉快的事情（比如说违章停车罚款等），他便会在脑子里将这部分罚款记在这2 000美元的账上。这便会最大限度地“保证”他不会遭到类似的意外“破财”。①

“思维会计”活动还出现在赌场里。假如你在赌场里观察一名手气不错、一开始便大获全胜的赌客，你会看到，他会将自己赢得的钱放到一个口袋里，

① 你可能会认为，这最终使联合劝募会得不到这笔捐款。实际上并不是这样。这位教授必须确保捐款的数额足够高过其一年之中发生的所有的“破财”额。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

然后将当晚他带到赌场的本金放到另外一个口袋里。对此，赌客们有一套自己的叫法。赌场中，刚刚赢得的钱叫做“玩钱”，而用刚刚赢的钱继续赌便是“用玩钱赌”。这种叫法似乎是要把刚赢得的钱与其他的钱区分开来。有实验证明，赌客们更愿意拿“玩钱”去赌博。[①]

同样，不赌博的人也会有类似的心态。当初始投资开始赢利时，人们更倾向于用刚刚获利的钱继续做事。这一心态在20世纪90年代牛气冲天的股市里起到了重要的作用，因为许多人便是拿着自己过去几年里赚得的钱去冒险入市的，因为他们认为这样做是值得的。同时，相对于稳扎稳打的辛苦钱，人们更愿意炫耀的是一夜暴富之后的奢侈生活，尽管辛苦赚来的钱与暴富赚来的钱花起来是一样的。

“思维会计”十分重要，主要原因便是账户的不可替代性。尽管像达斯丁·霍夫曼（包括其父亲那一代人）当年在罐子里放钱的事情已经不多见了，但许多家庭仍将自己的账户赋予了多种使用功能：儿童教育、度假、养老等。在许多情况下，这只是表面上不同的账户，而并不是分类账户。这些账户会引发人们许多奇怪的行为，比如同时以相差很大的利率进行借款和贷款。2002年，戴维·格罗斯和尼克·苏勒雷斯发现，一个普通的美国家庭流动资产平均每年要超过5 000美元（主要是在储蓄账户中，利率低于5%），信用卡中的流动资金大约为每年3 000美元（利息一般为18%甚至更高）。如果用储蓄卡上的钱还信用卡的消费，这便是经济学家们认为的一种套利行为——低价买进，高价卖出。然而，实际上，绝大部分的家庭并没有很好地利用这一点。

正如圣诞节省钱俱乐部的做法一样，这一做法看上去似乎并不赖。许多人会按照信用卡设定的最高上限额将钱借入，因为他们看到，如果他们用储蓄账户上的钱还信用卡的话，信用卡上限定的消费额度很快又会达到上限（信用卡公司深知这一点，因此它们更愿意给那些信用卡上的钱达到上限的客户增加信用额度，只要客户能够付得起利息）。因此，将钱分别存在不同的账

① 参见泰勒和约翰逊1999年的著作。

户也是一种成本较高的自控方式，与圣诞节省钱俱乐部相差无几。

不可否认，许多人在省钱方面很有心得，甚至还会有人不知道如何花钱。如果这部分人的行为走向了极端，我们便会称其为“守财奴”。实际上，许多人都会发现，自己的确亏待了自己。

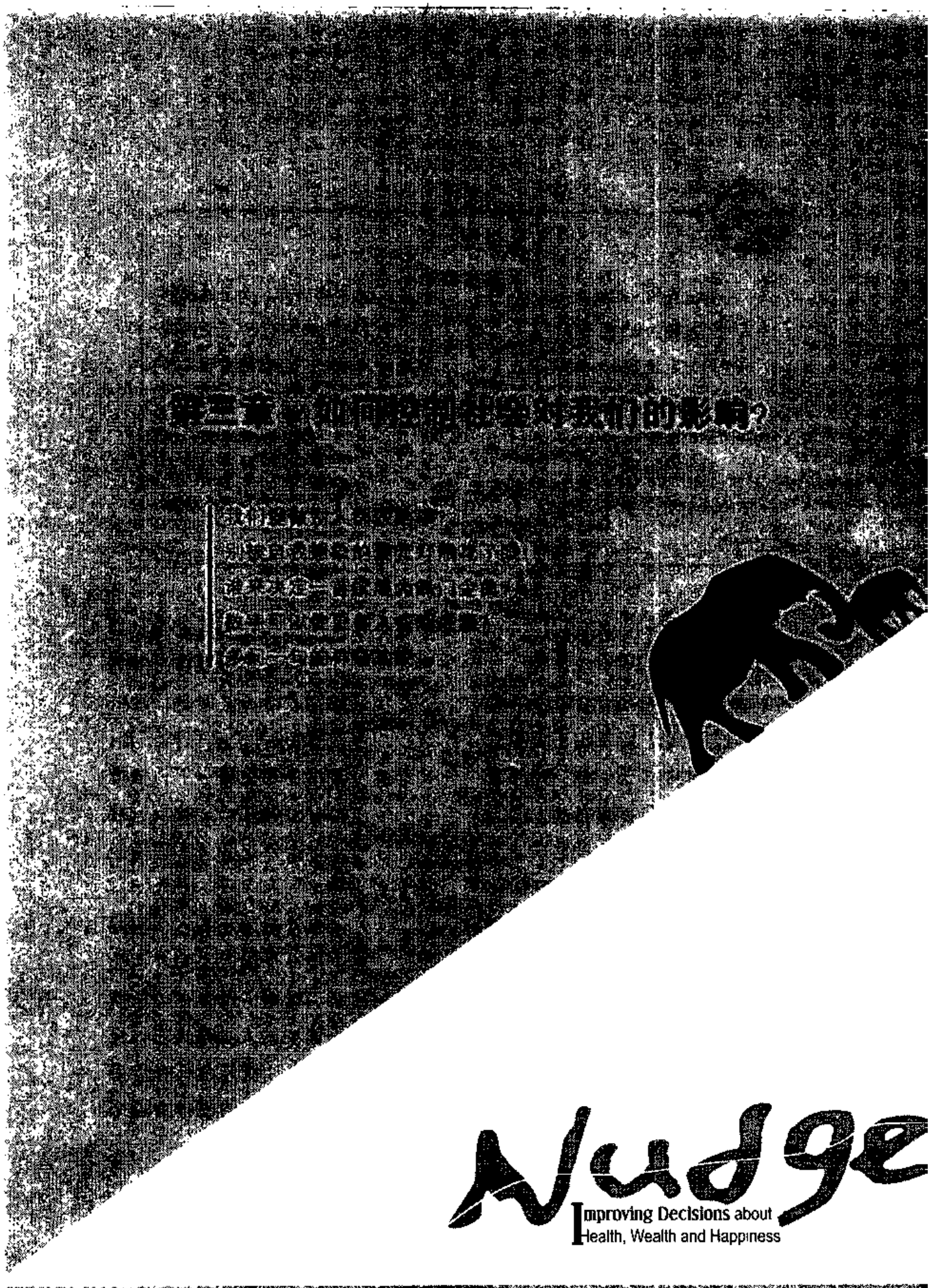
案例

给自己开个“享受专用账户”

我们有一个叫做丹尼斯的朋友，他在这一问题上想出了聪明的一招。在丹尼斯65岁时，尽管他和太太仍在工作，但他已经开始领取自己的养老金了。由于丹尼斯之前一直省吃俭用（部分原因是因为他的老板给他们上了高额的养老保险），他希望自己在目前身体状况尚佳的情况下好好享受一下生活（特别是去巴黎吃喝玩乐一通）。因此，他为自己的养老保险支票开立了一个特别储蓄账户，并将其称为“享受专用账户”。老人家给自己做了规定，这一账户里的钱可以用来买新潮的自行车，也可以用来买上好的红酒，但不能用于维修自家的房顶。

对我们每个人来讲，“思维会计”都可能会成为一件很值得做的事情，因为这会使我们的生活更加有趣，也更有保障。我们可能会受益于自己那近乎神圣的“雨天专用账户”和“享受专用账户”。同样，这一做法还能够改善公共决策。我们会发现，如果我们需要省钱，很重要的一点便是将富余的钱存在账户（或者大脑的虚拟账户）里，只有这样，我们才会觉得没那么迫不及待地想去花掉它。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822



更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

案例

高压下的群体服毒事件

神父吉姆·琼斯是人民圣殿的创始人和领导人。1978 年，为了逃避别人对他逃税的指控，琼斯带领他的1 000 名追随者从旧金山来到了圭亚那的一个地方定居下来，并将那里命名为琼斯镇。由于面临联邦政府关于其涉嫌虐童的调查，琼斯命令手下的信徒们毒死自己的孩子之后再毒死自己，并为他们准备了好几缸毒药。有几个信徒提出了反对意见，也有人大声抗议，但他们都受到了压制。迫于琼斯的命令和群体的压力，父母们不声不响地毒死了孩子，然后再毒死自己。他们死的时候躺在一起，手牵着手。①

经济人（以及一些我们所熟知的经济学家）是十足的非社会化动物。如果能够从别人那里得到什么，他们便会与别人交流；他们非常看重自己的名声；如果他们能够获得切实有用的东西，他们便会向别人学习。但是，经济人却不喜欢赶时髦。除非出于实际需要，否则他们衣服的尺寸总会保持不变；他们扎的领带也是千篇一律，从来不会尝试着换换款式（顺便提一下，领带最早实际上是被用做擦嘴布的，因此当时领带还是有实际用途的）。相反，社会人却经常会受到其他人的影响。实际上，有些巨大的社会变革（不管是经济变革，还是政治变革），却是来自于某次小小的助推。

社会人当然不是老鼠，但他们的确很容易受到他人言行的左右。（实际上，老鼠从来不会出现大规模自杀行为，排着队一个接一个跳入大海。人类对老鼠的一些不好的共识来自于一些人云亦云的传言。然而，发生在琼斯镇的那场大规模屠杀却绝不是什么传说。）人们在看到电影中的人物微笑时，经常也会不自觉地跟着笑（不管电影本身是否可笑）；同样，哈欠也具有传染性。一种传统观念认为，如果两个人长时间生活在一起，他们的模样会越来

① 参见莱顿1999 年的著作和史蒂芬森2005 年的著作。

越像。实践证明，这一说法是有道理的。（原因是：首先，经常在一起的两人饮食习惯和饮食内容相同；另外，更为重要的是，他们会互相模仿对方的面部表情。）实际上，看上去有夫妻相的夫妇的确生活得更加幸福。

本章中，我们将探索社会为什么以及社会如何能够影响到我们的工作。弄清楚这一点很重要，原因有二。首先，大部分人会从别人那里学到自己需要的东西，通常情况下这是很好的做法。无论是个人还是社会，都可以从相互学习中得到发展。然而，我们的许多错误认识同样也是来自于别人。当社会影响使人们持有错误认识或偏见时，适当的助推便会产生作用。其次，助推最为有效（不管是正面效果还是负面效果）的方式之一便来自于社会影响。在琼斯镇，这一社会影响是如此之大，以至于所有人最终都选择了自杀。但是，我们不可否认的是，社会影响的确创造出了大大小小的奇迹。现在，在许多城市（包括我们所居住的城市），狗的主人在遛狗时都会随身携带几个塑料袋，从而使自己与狗的公园之行变得更加惬意，因为尽管因为狗随地大小便而受罚的可能性很小，但遛狗者还是希望自己为别人的行为做出一个榜样。当然，琼斯镇的自杀事件也是因为起了反面教材的作用。

助推最为有效（不管是正面效果还是负面效果）的方式之一便来自于社会影响。

社会影响主要分为两种。第一种是信息。如果有许多人都持同一种观点，做同一件事情，那么这会使你认为他们的观点和做法也是最适合自己的。第二种是同侪压力。如果你非常在意别人对你的看法（也许你会错误地感觉别人总在注意你），那么你会有很大的可能性选择随大流，从而避免别人对你的非议。

让我们来看一下几个关于社会助推巨大影响力的例子，看你能从中得出什么结论：

1. 少女们看到别的少女生孩子，会增加她们怀孕的概率。①

① 对于此例及下面的例子，我们都假定不去考虑其他条件。因此，我们这里的意思是，假如说不去考虑导致少女怀孕的其他因素，那么看到其他少女生育的少女更容易怀孕。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

2. 肥胖能够传染。如果你最要好的朋友发福，那么你也会变得很危险。

3. 广播公司之间都会互相模仿，从而通过节目塑造出难以理解的新的社会时尚。（比如《美国偶像》这一真人秀节目。）

4. 大学生会深受同学们的影响。大一学生与什么样的学生分在同一宿舍会对其学习成绩和未来发展起到至关重要的作用。（因此，家长们需要担心的也许并不是将孩子送到哪所大学，而是孩子将与什么样的同学成为室友。）

5. 一个由3个人组成的联邦法院陪审团，他们中的每个人都会受到其他两人观点的影响。与两名民主党陪审员坐在一起的共和党陪审员会表现得很大度，而与两名共和党陪审员坐在一起的民主党陪审员则会表现得十分保守。不管是哪一党的陪审员，只要与总统任命的至少一名反对党陪审员坐在一起，那么他的观点都会倾向于温和。[①]

结果，我们会看到，社会人会很轻易地受到其他社会人的影响。为什么会这样呢，原因之一便是人们喜欢从众。

我们爱做别人都做的事？

助推：如何利用从众心理优化人们的行为

实验

测试你的盲从率

假如你是一个6人小组中的一员，参加一个关于视觉的实验。你的任务简单得近乎荒谬，因为你所要做的，只是从幻灯片中长度不同的3条线段中找出一条与你手中卡片上的那条线段长度相同的一条。

① 参见阿克洛夫、耶伦和卡茨1996年的著作《青少年怀孕》、克里斯塔基斯和福勒2007年的著作《肥胖》、萨塞尔多特2001年的著作《大学舍友分配》和桑斯坦等人2006年的著作《司法投票方式》。

在前三轮的实验中，一切进行得都很顺利。人们按顺序当众做出选择，6个人的答案总是相同。但是，第四轮中发生了一件奇怪的事情。你前面的5个人相继都做出了一个错误的选择。这时候，轮到你选择了。你该怎么办呢?

大部分人会说："我一定会选出我认为正确的选项，因为我要独立思考，并且选择符合事实的选项。"然而，如果你是一名社会人，并且亲身参加这一实验，你的选择很可能会与前面5个人的选择相同，从而掩盖了自己的真实想法。

20世纪50年代，社会心理学家所罗门·阿什也做了一系列类似的实验。当人们被要求独立做出答案而不去参考别人的判断时，人们几乎都不会出错。然而，当别人给出了错误的答案时，会有1/3的人因受到影响而出错。的确，在连续回答12个问题的过程中，有3/4的人至少会有一次否定自己的答案而盲从别人。值得注意的是，在阿什的实验中，人们面对的是陌生人所做的选择，这些人也许今后永远都不会再见面。因此，他们没有任何理由为了取悦陌生人而这样做。

阿什的实验似乎发现了人类的一个通病。17世纪以来，关于人类一致性的实验先后在17个国家进行了多达130多次，包括扎伊尔、德国、法国、日本、挪威、黎巴嫩和科威特等。实验中所反映出的人们犯错误的方式（20%～40%的情况下保持一致）在不同的国家都是基本相同的。尽管20%～40%的比例看上去并不高，但别忘了这只是非常简单的实验，甚至可以说，人们在别人将一只狗说成是猫的情况下也会将它看成是只猫。

为什么人们有时候会置自己有真凭实据的判断于不顾呢?我们已经找到了两个答案。第一个是别人的答案所传递的信息，第二个由于同侪压力而使人们不愿做出与众人不同的答案。在阿什的研究中，接受实验的人们会认为自己的初始想法一定是错误的。如果屋子里的每个人都同意某种观点，或者持有某种态度，人们便会认为很可能大家是对的。令人惊讶的是，最

为什么人们有时候会置自己有真凭实据的判断于不顾呢?

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

近的大脑成像实验发现，当人们处于类似阿什实验的环境中时，他们的大脑对情况的判断与其他人是相似的。[①]

另外，社会学家们还发现，如果在阿什的实验条件下要求人们做出匿名回答，那么人们答案的一致性会低一些。如果人们知道别人会知道自己说了什么，那么他们便会使自己的观点更加倾向于与别人一致。有时候，即使知道大家都错了，人们也会随声附和。观点一致的一群人能够形成极大的助推。

阿什的实验中所选的都是些很简单的问题。多数情况下，判断线段的长短并不是一件难事。如果问题更复杂一些，情况会怎样呢？这对我们实验的目的至关重要，因为我们所特别感兴趣的是人们在面对困难和陌生问题时所受到和可能受到的影响程度。

实验

由“托儿”确定的群体舆论规范

穆扎弗·谢里夫在20世纪30年代进行了几次关键的实验。在谢里夫的实验中，人们被邀请进入一间黑屋子，离人们不远处有一点很小的光亮。这点光亮实际上是静止的，但由于人们的自主运动错觉，它看上去好像是运动的。在每次实验时，谢里夫都会让人们估计一下光点移动的距离。对人们进行单独提问时，人们的答案各不相同，甚至差距很大。这并不奇怪，因为那光点根本没有移动，人们在黑暗中形成了程度不同的错觉。

然而，谢里夫发现，人们以小组形式在这一实验中当众回答问题时却表现出了强烈的从众效应。实验中，每个人的判断聚集到一起，形成了一个关于距离判断的舆论，然后便很快进一步形成了一个群体标准。随着时间的推移，这一标准在各个小组中一直保持稳定并被小组成员严格遵守，

① 见伯恩斯等人2005年的著作。使自己做出与他人一致的答案与大脑知觉有关，而不是与意识决定机制的前额皮层有关。这说明人们并不是仅仅说出他们所看到的事物。如果其他所有人都用一种方式来看待事物，那么我们就可能用那种方式看待它们。

尽管每个小组各自形成的标准不尽相同。我们从中得出一个重要的线索，不同的人群、城市甚至是国家都会形成不同的信仰和行动规范。

谢里夫还尝试着进行了助推。在一些实验中，在别人不知情的情况下，他安插了自己的几名助手。结果，的确发生了不同的情况。如果这几名“托儿”回答问题时态度坚定，他们会对小组其他成员造成强烈的影响。如果“托儿”回答的预计值比小组原来预计的值要高，那么最终这个小组的预计值便会升高，反之，小组预计值便会下降。因此我们看到，以胸有成竹的方式表达出来的助推会大大影响群体观点。因此，我们可以明确地知道：无论是在私底下还是公共场合，一名坚定不移的人会对别人既有的思想造成影响。

更为奇妙的是，群体观点会得到彻底的内化，使群体中的个体坚持群体观点。甚至在一年以后，当他们处于持有不同观点的群体中时，他们仍会坚持原来自己所在群体的观点。有意义的是，人们发现，原来的观点会产生跨代效应。即使出现许多新面孔，当初的很多“元老”已经离开，人们仍会将原来的观点继续保持下去。[①] 在一系列的实验中，实验者同样采用了谢里夫的基本方法，并证明，任何一种“传统”观点（比如对于距离的判断），会随着时间的推移而越发强化，因此，会有更多人相信这一观点，不管当时这一观点是以何种强制形式形成的。[②]

这里，我们看得出，许多群体都会陷入一种叫做“集体保守主义”的窘境。所谓“集体保守主义”，是指群体倾向于坚持已经形成的共同认识，即便遇到新情况和新要求，也会如此。一旦形成一种惯例（比如扎领带），人们便会倾向于将其长久保持下去，不管这种惯例是否有道理。有时候，一种传统可以持续相当长的时间，并得到许多人的支持，至少是默认，尽管

许多群体都会陷入一种叫做“集体保守主义”的窘境。

① 参见罗斯和尼斯伯特1991年的著作，第29~30页。

② 参见雅各布斯和坎贝尔1961年的著作。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

当初这一传统只是几个人甚至一个人实施的小小助推所致。当然，群体如果发现这一传统或者惯例会引起很多严重的问题，群体也会做出相应的改变。如果群体不知道该如何对待这些传统，他们会宁愿认准以前的做法并一直延续下去。

这里面的一个重要问题是“多数漠视”。所谓“多数漠视”，是指全部或者多数人所持有的一种对别人思想的不在乎。如果我们遵守一项传统，可能并不是因为我们喜欢它或者认为它有道理，而仅仅是因为我们认为大多数人都在遵守它。许多社会风气之所以能够长期保存下来，就是这个原因。不过，一个小小的助推便可以使人们摆脱它们。[①] 世界历史上所出现的一些推翻陈旧制度的变革，在很多情况下都是由于助推所产生的从众效应造成的。

基于阿什的基本方法拓展出来的一些实验发现，有多种类型的判断会发生明显的从众效应。[②] 让我们来看其中一个发现。面对“你认为下列哪一项是目前我们国家所面临的最严重问题（选项包括经济衰退、教育设施、颠覆性活动、精神卫生、腐败与犯罪）”这一问题，当人们私下里分别回答时，仅有12%的人选择“颠覆性活动”。然而，当人们处于同一个选择舆论环境中时，竟然有48%的人选择了“颠覆性活动”！

还有一项实验要求人们对下面的观点做出判断：言论自由是一种特权而不是一种权利，当社会感受到压力时是可以取消人们自由言论的权利。当对人们单个提问时，仅有19%的人同意这一观点。然而，当人们受到已有4个人达成的同意意见的影响时，竟然有58%的人同意了这一观点。这些结果与阿什的研究结果不谋而合，这样一来，我们就能理解为什么纳粹主义能够形成了。阿什相信，从众会产生持续的助推，并最终产生出不可思议的结果，比如琼斯镇发生的集体自杀事件。

不管阿什的研究工作是否能够解释法西斯主义的形成或者琼斯镇的集体自杀事件，但毫无疑问的一点是，社会压力的确能够使人们接受一些已经时

① 参见库兰1998年的著作。

② 参见克拉奇菲尔德1955年的著作。

过境迁的结论，并且会被这些结论影响到自己的行为。因此，一个具有现实意义的问题是：选择设计者是否能够利用事实并使人们的行为向好的方向发展。比如，假设某市市政府想要鼓励人们多运动，从而提高市民的身体素质。如果已经有许多市民坚持锻炼，那么仅仅是强调了一下这个问题，这座城市中参加锻炼的市民便会蜂拥而至。或者，如果有几名颇具影响力的公众人物发出这一提倡身体锻炼的号召，也会收到类似的效果。

一个具有现实意义的问题是：选择设计者是否能够利用事实并使人们的行为向好的方向发展。

让我们来看一个例子。

案例

"是谁在给得克萨斯抹黑?"

得克萨斯州州政府为改变人们在高速公路上倾倒垃圾的现象，一开始可谓伤透了脑筋，因为他们耗费巨资所做的号召人们停止这一不文明举动的广告以失败而告终。① 但后来，他们取得了令人瞩目的巨大成功。他们发现，垃圾倾倒者中大多数为18～24岁之间的男性青年，他们不愿意看到自己的行为受到政府的干预。于是，政府决定，他们需要"一个能够表达出得克萨斯州人豪迈气概的态度坚决的标语"。因此，出乎人们的意料，州政府请来了美国著名的达拉斯牛仔橄榄球队队员拍摄了一则广告，广告中队员们俯身捡起垃圾，徒手将啤酒罐压扁，大声埋怨着："这是谁在给得克萨斯抹黑!"另外，广告中还出现了一些著名的歌星，比如威利·纳尔逊。

现在，人们在得克萨斯州随处可见一些带有"不要给得克萨斯抹黑"(Don't mess with Texas)字样的产品，比如T恤衫和咖啡杯等。一些人会设计出一些带有爱国主义色彩的图案，包括关于美国国旗和得克萨斯州州旗(见图3-1)的图案。

① 详见http://www.dontmesswithtexas.org/history.php。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

案例

图 3－1　“不要给得克萨斯抹黑”的标语

（经过得克萨斯州交通部的特许使用）

大约有 95% 的美国人知道这一标语。2006 年，“不要给得克萨斯抹黑”被高票评选为美国人最喜欢的标语，并且在纽约麦迪逊大街举行了颁奖仪式。（我们讲的都是事实，这的确是发生在美国的事情。）同时，在抵制乱倒垃圾行动的第一年，得克萨斯州的这一现象便急剧下降了 29%。在其后的 6 年时间里，路边乱倒垃圾的行为下降了 72%。所有这些都不是通过强制或者胁迫行为实现的，真正起到作用的是具有创造力的助推。

别被自我想象的聚光灯照花了眼！

助推：如何忘掉别人眼中的自己？

人们花费如此大的力气去迎合社会规范的一个重要原因，是他们认为别人会对自己的所作所为给予关注。如果你穿着一身西装参加一项社交活动，却发现别人都穿得极为随便，你会觉得别人都在盯着你看，并认为你是如此好笑和古怪。如果你有这种顾虑，你应当这样想：实际上他们并没有自己所想的那样关注自己。

实验

别以为谁都关注你穿什么!

汤姆·吉洛维奇与他的同事们已经证明，人们会陷入一种叫做“聚光灯效应”的困境。[1] 在一个典型的实验中，吉洛维奇的实验小组首先研究了一下T恤衫前面印上哪一位文艺明星的头像最不容易引起人们的注意力。这一实验是在20世纪90年代晚期进行的，实验的结果是歌星巴里·曼尼洛。当一名学生参加这一实验时，他被要求穿上印有明显的曼尼洛照片的T恤衫。然后，这名学生被要求加入到另外一组正在忙于填表回答问题的学生。大约一分钟过后，实验人员返回，告诉那名穿T恤衫的学生说，他需要让他参加另外一项研究。然后，这名学生和实验人员便离开了这间屋子。这时，实验人员问这名学生，屋子里的其他学生中有多少人能够认得出他T恤衫上的人。这名学生的猜测答案平均为46%。然而，实际上只有21%的学生认得他T恤衫上的人。

问题的关键在于，其他人对你的关注程度实际上往往低于你自己想象的程度。假如你的衬衣上有个污点，不必担心，别人很可能不会注意到。但是，由于人们总以为别人在盯着自己，因此人们便会倾向于做一些别人愿意看到自己做的事情。

其他人对你的关注程度实际上往往低于你自己想象的程度。

谁来决定一首歌成为热门金曲?

助推：发现文化和政治中的从众现象

文化和政治会受到从众现象的影响吗？公司能够利用从众现象赚钱吗？让我们来看一下一个关于音乐下载的例子。

① 参见吉洛维奇、莫德维克和萨维特斯基2000年的著作。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

实验

谁在决定歌曲的走红?

2006 年，马修·萨尔格尼克和他的合作者创立了一个人造音乐市场，这一市场有 14 341 名参与者，他们经常访问一个年轻人喜欢的网站。实验人员向参与者们列出了一系列来自于不知名乐队的不知名歌曲。然后，实验人员让参与者听了其中几段歌曲，让他们自己决定愿意下载的歌曲（如果有的话），并对所选歌曲进行排序。其中，一半参与者被要求基于乐队、音乐及自身判断对音乐质量独立地做出决定，而另外一半能看到其他参与者对每首歌曲的下载次数。同时，第二组的每一名参与者还被任意设定在处于 8 种可能“环境”中的一种环境，那些处于某种特定环境的人只能看到他们所处环境中的下载情况。实验的目的是了解人们的选择是否会受到别人的影响，以及不同的音乐是否会在不同的环境中都受到人们的欢迎。

人们会受到来自于别人助推的影响吗？毫无疑问。在所有 8 种环境中，人们更倾向于下载之前已经被大量下载的歌曲，而不太可能下载那些下载率低的歌曲。令人惊奇的是，歌曲的成功是很难预料的，控制组中（这一组中人们看不到别人的判断）歌曲的下载情况与“社会影响环境”中歌曲的下载情况大不相同。在这些“环境”中，大部分歌曲的受欢迎与否，在很大程度上都取决于这些歌曲是否包括在开头几次的下载中。同一首歌曲，可能受到人们喜爱或者得不到人们的注意，原因很简单：不同的环境下人们有时候会选择下载，而有时候却选择不下载。

因此，在许多领域，人们都倾向于认为，结果是完全可以预测的，并且，音乐家、演员或者作家的成功与他们的能力和人格魅力是分不开的。对于这一倾向，我们要多加小心，关键时刻，一些很小的干预甚至是巧合都会对最终结果产生深远的影响。那些当红歌星们很可能与其他成百上千名有同样才华的艺人们在演出水平上并没有太大的区别，但我们却连那些人的名字都叫不上来。甚至，我们可以说，大部分当上了政府高官的人与那些成百上千名在选举中遭到失败的政治家们也没有本质的区别。

社会影响效应可能并不是某些人特意为之的。关于社会对信仰的影响（甚至没有人为的刻意因素在里面），一个生动的例子是发生在西雅图的挡风玻璃谜案。

案例

翼须有的“挡风玻璃遭袭案”

1954 年 3 月下旬，在华盛顿州的贝灵汉市，有人发现自己的汽车挡风玻璃上出现了一些小孔和小坑。当地警察认为，这些孔和坑是有人使用大型铅弹蓄意破坏造成的。不久，贝灵汉南面的几座城市也出现了同样的挡风玻璃问题。两周之后，所谓的人为蓄意破坏便继续向南扩展，先后有 2 000 辆汽车遭到此类破坏。这显然不可能是人为破坏造成的。渐渐地，西雅图开始面临威胁。西雅图的报纸在 4 月中旬报道了这一城市将会面临这一风险，果然，不久之后西雅图警察便接到了人们关于挡风玻璃上出现小坑的报案。

又过了一段时间，有关这方面的报道逐渐泛滥了起来。这不由得使人们纳闷，这件事情到底是什么原因造成的？有人认为一定是某种大气现象在作怪；还有人认为是由于声波和地球磁场位移造成的；甚至有人认为是来自太阳的宇宙射线造成的。截至 1954 年 4 月 16 日，西雅图报告的挡风玻璃遭袭的案件已接近3 000 起。西雅图市长赶紧给州长和艾森豪威尔总统写信说：“这一发生在华盛顿州北部的看上去像是人为破坏的汽车挡风玻璃遭袭现象目前正在继续蔓延……我们希望联邦政府和州政府能够给予我们紧急支援。”作为回应，州长组织成立了一个由科学家组成的委员会，对这一匪夷所思的现象进行了调查。

调查结果发现这些孔和坑很可能是由于“在正常行驶过程中，微小物体与汽车挡风玻璃发生碰撞造成的”。后来，调查组还发现，新车挡风玻璃上面的孔和坑要少得多，这再一次印证了科学家们的判断。最终的结果是，这些孔和坑“早已经出现，只是至今才有人注意到”。（你现在可以去看看自己的车，你很可能也会看到挡风玻璃上有几个坑。）

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

西雅图挡风玻璃事件是关于社会助推影响力的一个经典例子。实际上，并不是人们要刻意影响我们，只是因为我们自己自作多情。大多数人的吃饭习惯都会受到同桌吃饭者的习惯的影响。我们之前说过，肥胖是能够传染的。如果你有很多超重的朋友，你的肥胖概率便会加大。要想使自己的体重增加，最好的方法莫过于与别人一起吃饭。[①] 平均起来，与另外一个人一起吃饭会比独自吃饭的饭量大35%；4个人一起吃饭会使自己的饭量增加75%；而7个人以上一起吃饭会使自己的饭量增加96%。[②]

同时，我们还会受到他人消费习惯的影响。一个饭量小的人与饭量大的人一起吃饭会吃得比平时更多；同理，饭量大的人与饭量小的人一起吃饭会适当地节制一下。因此，群体行为会倾向于平均化。但是，这里面也存在一个性别差异的问题。女性在约会时会倾向于吃得更少，而男性则往往会吃得更多，似乎男性认为女性会倾心于他们的狼吞虎咽。（注：实际上并不是这样。）因此，如果你希望减肥，那么请拉上一个身材苗条的朋友出去吃饭（但请注意不要将她盘子里的剩菜吃到你的肚子里。）

如果你发现自己的饮食习惯越来越像你的朋友，那不会是因为朋友们有意在对你施加影响。但是，社会影响却经常是人们运用策略的结果。尤其是广告人很清楚社会影响的力量。他们经常会强调“大部分人喜欢”他们的产品，或者“越来越多的人”已经改用他们的产品。他们总是竭力要告诉你大多数人的做法。

政府或者政党官员的候选人也会实施同样的做法，他们会强调“大多数人”已经转投他们的阵营。实际上，连他们自己都不知道这是否会成为现实。选民们彻底远离候选人，这是最坏的结果了。的确，知道了这一点，我们便能够解释2004年民主党选举中约翰·克里的胜出了。民主党人将霍华德·迪恩换成了约翰·克里，不是因为每名民主党投票人都对克里做出了客观的评价，而主要是因为人们当时普遍认为其他人会倒向克里。邓肯·瓦茨对此进

① 参见文森克2006年的著作。

② 一名养鸡的同事告诉我，鸡也与人一样。如果一只鸡已经吃饱，而此时向鸡舍中放入另一只因饥饿而不停啄食的鸡，那么那只吃饱了的鸡会再次吃起来。

行了有趣的解读：

> 民主党在艾奥瓦州开会前几个星期，克里的选举之路看上去已经走到了尽头。然而，他却在其后的选举中接连赢得了艾奥瓦、新罕布什尔以及一个又一个州的初选。为什么会这样呢？当每个人都在观望其他人的立场时（比如说竭力选出别人会选的候选人），他们很可能会在不经意之间加入到某一群人的行列……我们认为自己具备自制能力，能够对自己的行为负责，特别是对于投票这样的大事。没有人承认——包括向自己承认——他投克里的票是因为他赢得了新罕布什尔州的初选。

数字可以使更多人戒烟戒酒?

助推：如何改善人们的盲从心理?

很显然，如果选择设计者希望能够通过助推而改变人们的行为方式，他们可以简单地告诉人们其他人在做什么。有时候，其他人的做法会令人感到吃惊，人们会因此而受到很大的影响。让我们来看4个例子。

案例

最有效的纳税宣传

明尼苏达州进行的一项实地实验大大改变了人们的纳税选择。[①] 实验者向几组纳税人给出了4类信息。第一拨人被告知，他们所交的税流向了许多公益事业，比如教育、刑事安全以及消防部门；第二拨人被警告说，如果不照章纳税，会受到惩罚；第三拨人被告知，如果他们不知道如何填写纳税申请单，会有人去帮助他们填写；最后一拨人只是被告知，超过90%的明尼苏达人已经完全按照税法的规定纳了税。

① 参见科尔曼1996年的著作。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

案例

结果，这4种方法中，只有最后一种收到了良好的效果。实际上，由于许多人存在误会，甚至倾向于与税法对着干，因此照章纳税便成了一件难事。但是，当他们得知大部分人都顺应这一要求而依法纳税时，他们便不大可能再去逃税了。因此，如果能够引起公众们对其他人的做法的关注，那么公众行为至少在一定程度上会发生或正面或负面的变化。（政党们请注意：如果你们要增加人气，那么请不要对那些没有投你们票的人置之不理。）①

不同的措辞会产生千差万别的效果。

当然，在许多情况下经常会出现人们不希望看到的行为。这一事实似乎已经成为一个很大的障碍：如果人们都盲从别人，那么我们会陷入一种恶性循环。尽管如此，有没有办法改善人们的这一行为呢？

一项独特的研究找到了一个肯定的答案，这更加说明，不同的措辞会产生千差万别的效果。

实验

措辞坚决的禁令最有效！

这项研究是在亚利桑那州的石化森林国家公园进行的。游客们到了这里都喜欢带一些标本回去做纪念，这一行为对公园造成了不小的损失。尽管公园内也有不得带走标本的标语，但效果不明显。什么样的标语才能起

① 同时，人们还发现，如果人们看到了别人的重复利用行为，自己也便会倾向于重复利用。如果酒店出于环保和经济方面的考虑而希望人们能够重复使用毛巾，那么他们只需要告诉顾客，别的顾客大都也在这么做，就会收到很好的效果。如果酒店提前告诉房间的客人说在客人入住之前这一房间的其他客人的行为很负责，则会收到更好的效果！

作用呢? 以亚利桑那州大学鼎鼎大名的罗伯特·恰尔蒂尼教授为代表的一些调查者坚信，通过修改公园目前所使用的标语便能避免人们带走标本的行为。[①] 因此，他们进行了一次实验。

实验中，许多石化木材被零星放置在路上，诱使游客们弯腰将它们捡起来。不同路段的两边，摆上了两种不同标语的告示牌，一种平铺直叙：过去有许多游客将石化木材带走，从而改变了石化森林国家公园的自然状态。另一种则语气很强：不得带走石化木头，以避免石化森林公园的自然状态遭到破坏。恰尔蒂尼估计，第二种标语态度坚决，应当比平铺直叙的效果好得多。实验结果证明了这一点。[②]

还有一个例子是关于“社会准则”的，它意在减少人们的饮酒及其他不当行为。[③]

案例

用数字助推戒烟戒酒

目前大学生（大部分是未成年人）酗酒现象严重。哈佛大学公共卫生学院进行的一项调查发现，在调查之前的两周时间内有大约44%的大学生有过量饮酒的行为发生。[④] 出现这种现象的部分原因是学生们都高估了酗酒现象的普遍程度，实际上社会上的酗酒现象并没有学生们认为的那样普遍。[⑤]

这类误解一部分是来自于易得性偏见。由于人们很容易会联系起一些酗酒的场景，结果只会夸大人们对这一问题存在程度的认识。大学生的想法在很大程度上会受到其他大学生的影响，因此如果他们夸大地认为其他

① 参见恰尔蒂尼1993年的著作。
② 参见恰尔蒂尼、雷诺和卡尔格伦2006年的著作。
③ 参见珀金斯2003年的著作，第7~8页。
④ 参见韦克斯勒等2000年的著作。
⑤ 参见珀金斯2003年的著作，第8~9页。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

案例

大学生的酗酒现象普遍存在，那么他们自己也会不可避免地加重自己的酗酒行为。

注意到通过强调统计数字可以改变人们的行为，许多政府部门已经开始尝试使用助推去影响人们。比如，蒙大拿州发起了一场大规模的教育运动。这场运动告诉人们，实际上蒙大拿州的大部分民众并不饮酒。[①] 大学校园里都贴上了一则广告：大多数（81%）的蒙大拿州大学生每周饮酒次数低于4次，以此来打消大学生们在这方面的错误认识。同样，蒙大拿州还在宣传戒烟方面采用了类似的广告：大多数（70%）的蒙大拿州青少年不吸烟。这一方法大大提高了社会对有关不良问题的正确认识，并且大大降低了人们不良行为的发生概率。[②]

此外，社会助推还能够降低能源的消耗。

实验

和邻居家争做节能标兵

为此，让我们来看一项对社会规范影响力的研究，研究对象包括加利福尼亚州圣马科斯市的将近300户人家。[③] 所有家庭都被告知他们在最近几周内所消耗的能源数量；然后，实验人员还告诉这些家庭的邻居家庭最近几周能源消耗数量的平均值。结果，这一做法对人们行为的影响是巨大和明显的。人们发现，在接下来的几周时间里，能源消耗指数高于平均指数的家庭大大降低了自己的能源消耗量；能源消耗指数低于平均指数的家庭则大大提高了自己的能源消耗量。后一项发现叫做回返效应，它给人们

① 参见林肯巴赫2003年的著作。
② 参见林肯巴赫和珀金斯2003年的著作。
③ 参见舒尔茨等2007年的著作。

敲响了警钟：如果要规范人们的社会行为，无论如何不能让人们知道他们自己已经做得足够好。

然而，这里面还有一个更为有趣的发现。大约有一半的家庭不仅收到了叙述性的信息，而且还收到了一个很小的非口头的表情信号：自己的能耗值是否得到了社会的认同。确切地说，那些能源消耗高于社会平均值的人收到了一个“不高兴”的表情（见图3-2（a）），而那些能源消耗低于社会平均值的人收到了一个“微笑”的表情（见图3-2（b））。

（a）　　（b）

图3-2　加利福尼亚州圣马科斯市消费者收到的情感反馈

果然不出所料，能耗高的家庭在收到“不高兴”的表情之后，更大幅度地降低他们的能耗。更为重要的发现是，当那些低能耗家庭收到“微笑”的表情之后，回返效应却完全不起作用了！当他们只是被告知自己的能耗值低于社会平均水平时，他们会觉得自己可以有增加能源消耗的“余地”，而当这一信息与一个情感助推一起出现时，他们便不再借这一“余地”加大自己的能耗值了。

多问一句的神奇功效！

助推：如何实现更好的社会引导?

我们一直在着重讲述人们对其他人观点和行为的关注，一些研究工作发现了“速成灌输”的力量。灌输指的是大脑直觉思维系统的一种颇为神秘的

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

现象。研究发现，施加一些很小的影响也会产生不同反响的效果。假如我们能够与霍默·辛普森玩字词联想游戏，你便会明白这一点。有时候，仅仅做出一种观点或者概念上的提示便会使人产生联想，从而刺激他们的行为。社会中出现这些“灌输”，会产生出令人吃惊的相当大的能量。

在调查中，人们会经常被问及他们是否愿意从事某项活动——投票、减肥或者购买某种产品。人们发现，那些被调查的人倾向于看到自己的行为能够与别人相似，而不愿意成为特例。但是，社会科学家们发现了一个奇怪的现象：当研究人员衡量人们的意图时，他们也会影响到人们的行为。这种现象叫做“单纯衡量效应”，是指如果人们被问及他们的行为倾向，他们最终会愿意按照自己所回答的结果去行事。这一现象在很多情况下都会出现。如果人们被问及自己是否愿意吃某种食品、节食或是进行体育锻炼，他们的回答往往会影响到他们的做法。[①] 也就是说，“单纯衡量效应”是一种助推，无论是私人还是公共部门都可以使用。

参加选举的官员们希望能够影响到人们，从而使他们能够投自己一票。他们如何能够做到这一点呢？一个平淡无奇的做法是强调投票的重要性；另一种做法是通过降低成本和负担使人们更容易投票给自己。但是，还有一种方法是，如果你在选举的前一天问人们是否会投你一票，那么人们在第二天果真这样做的可能性会提高25%！[②] 又或者，假如你的目标是增加某种产品的销量，比如说手机或者汽车。一项在全国范围内涉及4万多人的调查提出了一个简单的问题：您是否计划在未来的6个月之内买一辆新车？[③] 结果，这一问题使得汽车销量上升了35%。或者，假如一名政府官员想鼓励人们逐步改进自己的健康状况。通过评估人们的意图，关于健康方面的行为会取得很大的进展。[④] 如果人们被问及下星期他们会刷几次牙，那么他们会更多地在饭后拿起牙签。如果人们被问及下星期会吃几次高脂肪食品，那么他们则会少

① 参见舍曼1980年的著作。
② 参见格林瓦德等1987年的著作。
③ 参见莫维兹和约翰逊1993年的著作。
④ 参见莱瓦夫和菲茨西蒙斯2006年的著作。

吃相当多的高脂肪食品。

通过询问人们行动的目的可以形成助推，如果进一步询问他们的行动时间和行动方式，则会加大助推。这一发现被伟大的心理学家库尔特·卢因称为“引导因素”，他用这一术语来描述那些能够协助或者阻止某些行为形成的小的影响因素。我们可以将“引导”看做是一条春天来临河流解冻后的河水水流，这一水流的流向可能会受到哪怕看上去微小的地形的变化。卢因认为，类似的因素也会对人类的行为产生出惊人的抑制力。我们经常会看到，与其强迫人们以某种方式做事，反倒不如通过消除一些小的障碍促使人们形成好的行为习惯。卢因的观点最早是由耶鲁大学的利文撒尔、辛格和琼斯整理形成的。

通过询问人们行动的目的可以形成助推，如果进一步询问他们的行动时间和行动方式，则会加大助推。

实验

一张地图产生9倍功效!

耶鲁大学的高年级学生接受了关于破伤风风险的广泛教育，教育目的在于要学生们知道去卫生中心接种疫苗的重要性。大部分学生在听完课之后都说他们计划去接种疫苗。然而，这一好的想法却并没有产生出太多的实际行动，结果只有3%的学生去卫生中心接种了疫苗。

另外一组学生听了同样的课，但在课上老师还发给了学生们一张校园地图，地图上用圆圈标出了卫生中心的具体位置。然后，老师要求学生们根据自己的时间安排，计划一下接种疫苗的时间，并且看着地图确定他们去卫生中心将要走的路线。通过这些助推因素，有28%的学生最终出现在了卫生中心并且接受了疫苗接种。我们可以看到，对这一组学生多做的仅仅是一点点的工作。然而，尽管第一组学生知道卫生中心的位置（耶鲁大学的校园并不大），但他们并没有被安排实际的任务。最终，第二组学生的疫苗接种率竟然是第一组学生的9倍，足以说明“引导因素”的潜在威力。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

将这些发现的应用范围继续扩大，社会学家们发现，即便通过简单明了的不相关的暗示也能够促使人们形成某些行为。如果某些目标显而易见，人们的行为便容易受到影响。比如，商务环境中的陈设（公文包和会议桌等）会使员工之间更有竞争性，从而变得针锋相对和缺乏合作。[①] 气味也能起到关键作用：如果人们经常闻到多功能清洁剂的味道，那么他们在吃饭时更倾向于保持环境的清洁。[②] 在上述两种情况下，人们并没有意识到这些暗示对自己行为所产生的作用。或者，让我们再让看这样一个例子：人们对陌生人的判断往往会依据的是他们喜欢喝冰咖啡还是热咖啡！如果喜欢冰咖啡，人们会认为这个人自私和不喜欢交往；而如果喜欢热咖啡，则人们会认为这个人热情大方。[③] 这种感觉也是在不经意间发生的。

至今，我们已经强调了三种社会影响——信息、同侪压力和措辞，它们都可以被私人或公共部门所采纳。我们看到，无论是商业部门还是政府部门，都可以通过助推实现或好或坏的社会影响力。

① 参见凯伊等2004年的著作。
② 参见霍兰德、亨德里克斯和阿茨2005年的著作。
③ 参见巴奇1997年的著作。

第四章 如何建构选择的架构师

Nudge

Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

我们已经看到，人们有时候会做出令人艳羡不已的大事，但有时候也会犯下荒谬可笑的错误。那么对此我们应做些什么呢？人们无法避免选择体系及其产生的效果，因此答案很简单（让我们称其为自由主义的温和专制主义）：使用那些有益或者至少无害的助推。[①] 详细一点说，就是人们在做一项艰难的抉择时，需要有助推的出现，因为如果没有助推，他们很难得到及时的信息，很难看得清自己目前所处的形势。

在本章中，我们将对此展开讨论。我们将会首先提到人们经常会遇到的难以抉择的几种情况，然后我们会讲述市场的潜在力量，并看一看自由市场和公开竞争是如何加重而不是转移人们的弱点的。这里的关键一点是，尽管市场有好的一面，但市场经常会强烈诱导公司去迎合（或者利用）人类的弱点，而不是设法消除人类的弱点或使其最小化。

二十几岁，来几次“实习结婚”吧！

助推：如何创造最佳的选择环境？

假如你被告知有一些人必须要对自己的未来做出选择，并且由你来为他们设计选项，那么你一定会思考如何去设计选择环境、使用什么样的助推以及如何把握助推的力度。那么，要创造一个最佳的选择环境，我们首先需要知道些什么呢？

先享受为快

我们已经看到，当人们必须做出考验自己自制能力的决定时，便会出现一些问题。生活中的许多选择（比如穿蓝色衬衣还是白色衬衣）都缺乏重要的自制因素。当选择和选择的结果并不能同时出现时，便会出现自制力的问

① 卡默勒等人号召施行“非对称温和专制主义”，即通过采取一定措施帮助那些没有社会经验的人，从而将他们对别人的伤害降到最低。我们的黄金法则便是基于这一点。

题。一个极端的情况便是后见效行为，比如锻炼、牙线清牙和节食。这些行为要首先投入，但见效却很慢。因此，许多人很难长时间地坚持下来。但是，我们却很少会看到有人在新年誓词中说，自己将在新的一年中不再洁牙和锻炼。

另外一个极端的情况可以称其为是“罪恶的好处”，包括吸烟、饮酒、吃大量巧克力等行为。在这些情况下，我们会首先享受，然后却不得不承受不良的后果。同样，我们可以说，几乎没有人会在新年誓词中说，自己将在新的一年中吸更多的烟、喝更多的酒，大清早一起床便狂嚼巧克力。只要不是厌食症患者，多数人多吃一大块巧克力并不需要别人的鼓励，但如果他们要加强体育锻炼，那么他们的确需要有人帮助。

困难程度

几乎所有人在6岁之后都能够独立系鞋带、玩井字游戏以及拼写“猫”这一单词。然而，我们只有少数人会打出好看的蝴蝶领结、下出高水平的国际象棋以及拼写出心理学家“Mihály Csíkszentmihályi”的名字。当然，我们会通过学习来完成困难的事情。我们可以买一个事先打好的蝴蝶领结、看一些关于国际象棋的书籍以及去网上搜索“Mihály Csíkszentmihályi”的拼写（然后再将其粘贴到自己需要的地方）。我们会使用拼写检查程序和表格处理软件来帮助我们工作。同时，我们在选择合适抵押形式的时候，会比选择合适的面包更需要帮助。

频率

通过练习，再难的问题也会变得简单。我和桑斯坦经过练习，最终学会了将网球比较精确地发到发球区（桑斯坦甚至还能确保一定的球速），但这的确需要时间。人们第一次在网球场上发球，能使球过网就已经不错了。正如那句老话：熟能生巧。

然而，不幸的是，生活中一些非常重要的决定并没有很多机会让人们事先去演练。大部分学生只能拥有一次选择大学的机会；除了好莱坞明星，普

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

通人选择配偶的次数一般也不会超过两三次；只有很少人有从事多种职业的经历。总体来讲，一件事情风险越大，我们尝试的机会就越少。大多数人10年中购房购车行为通常仅为一两次，但他们购物的经历却数不胜数；大部分家庭都已经掌握了牛奶的存放技术，其原因不在于做过多少精密的计算，而在于不断的实验和不断的错误。①

但是，这些不是说应当由政府告诉人们选择什么大学专业、与谁结婚。本书强调的是“自由主义”的温和主义专制。我们所要说明的是，对于事关重大并且发生概率小的选择，我们可以适当地应用助推。

反馈

如果人们没有好的学习机会，那么“熟能生巧”便成了一句空话。如果人们在每次尝试之后都能够马上得到清晰的反馈，那么学习效果便会更好。假如你正在高尔夫练习场上练习击球入洞技术，如果你向着一个球洞击球10次，那么你很容易便会对击球力度形成一种感觉。通过这种练习方式，即便是最为蹩脚的高尔夫球初学者也能很快学会如何在这种情况下判断出球到球洞的距离。假如你在练习时只是随意地击打高尔夫球，甚至连它滚到哪里都不去注意，那么你便永远无法提高自己的高尔夫球技术。

实际上，我们生活中做出许多选择时正如在高尔夫球场上只击球而不观察球的落点，失败的原因只有一个：我们所处的环境不能够很好地提供反馈。比如，通常情况下，我们只能得到我们选中的选项的反馈，而不能得到我们拒绝的选项的反馈。除非人们全身心投入到实验之中，否则他们永远无法

① 这里面存在一些讽刺意味。许多经济学家已经不再认可心理学家们的实验，因为他们的实验只针对“低风险”行为，并且人们通常不会从中得到足够的学习机会。这些经济学家们认为，如果风险程度提高，并且被实验者能够得到尝试的机会，那么他们便会“做出正确的举动”。这一论断至少存在两个问题。首先，几乎没有证据能够证明人们的表现会随着风险的上升而改善，提高风险所起的作用似乎并不大（参见卡默勒和霍格斯1999年的著作）。其次，更为重要的是，经济学家应当帮助人们对生活中的重大决策做出解释，这些决策针对的是那些日常生活中无法经过多次实验的选择。如果人们在二三十岁的年纪能够有几次“实习结婚”的经历，然后再正式结婚，那么整个社会的离婚率便有可能降下来（尽管我们对具体结果也很难预测）。然而，实际情况是，在实际生活中去选择一名能与你终生相伴的配偶是很困难的。

知道别的选择会导致怎样的结果。如果你每天晚上都沿着一条远路回家，你便永远不会知道还有一条近路。长期重复很少能够产生效果不错的反馈。有些人可以连续几年一直吃高热量食品，直到身患心脏病时才知道过去这一举动的坏处。然而在没有反馈的情况下，我们也可能会从助推中受益。

知道自己喜欢什么

大部分人都知道自己喜欢吃咖啡冰激凌还是香草冰激凌，喜欢听弗兰克·西纳特拉的歌还是鲍勃·迪伦的歌，喜欢神话故事还是科幻故事。这些都是我们通过自己以前的经历为自己选定的选项。但是，如果有时候我们需要对自己不熟悉的事情做出选择，比如在异国他乡面对一桌从未见过的酒宴时，聪明一点的人便会听取别人（比如说酒店服务员）的意见，别人会告诉他："大部分外国人都喜欢这个，而不喜欢那个。"即使在并不特别的场合，让别人为你选择往往不失为上策。芝加哥有两家顶级饭店（Alinea 和 Charlie Trotter's），它们提供的选择却是最少的。在 Alinea 饭店，客人们只需要决定他们需要 15 道大盘菜还是 25 道小盘菜；在 Charlie Trotter's 饭店，客人们只需要在素菜型和荤菜型之间做出选择。两家饭店都会问的一个问题是客人有什么忌口和过敏的菜。将选择范围缩小的益处在于，你甚至根本没有意识到自己是在点菜。

当人们在遇到事关自己未来的选择时，往往是最困难的。一个简单的例子便是从一本用你所看不懂的语言写的菜谱上点菜。然而，即使你能看得懂菜谱，你所看到的词的意义与你脑海中所想的也会有相当大的差距。

让我们来看一个为自己养老方案选择共有基金的例子。大多数投资者（包括我们）都很难理解"资本增值"基金和"动态分红"基金之间的区别，即便通过专业人员的解释，人们能够懂得两者的意思，但人们同样很难做出选择。投资者需要弄明白的是，在这些基金之间做出不同选择会如何影响到他们退休后的支付能力。然而，即便具有良好背景知识的专家分析起这一点

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

当人们无法判断自己的选择将会如何影响自己的生活时，那么选择再多，人们也很难从中受益。

来也颇有难度。同样的问题也会出现在医疗保险方案上，我们可能会对自己的最终选择知之甚少。如果你的女儿得了一种罕见的疾病，你知道她能否去看一名好的专家吗？你知道她必须要等多长时间吗？当人们无法判断自己的选择将会如何影响自己的生活时，那么选择再多，人们也很难从中受益。这时候，便需要外部力量的助推。

要不要购买手机延期保修期服务？

助推：如何利用自由市场改善选择？

讨论到这里，我们看到，有些选择发挥效用需要较长的时间，有些选择出现概率小并且反馈程度低，还有的选择与人们的经验没有必然的关系。面对这样有困难的选择，多数人都需要外部力量的助推。这里自然而然产生出一个问题：在出现这些情况时，自由市场是否能够真正帮助人们。毋庸置疑，市场竞争会带来很多的好处，但是在某些情况下，公司会有很强的动机去迎合甚至是利用人们的弱点。

首先，我们注意到，许多保险产品都存在一些问题。投保受益的时间十分滞后，保险索赔困难，投保人不能得到有关他们将来得到回报情况的有用信息，投保人对自己所买和所得之间的关系无法形成明确的概念。但是，保险市场竞争激励，因此我们不禁会问：我们是否可以依靠市场的力量“解决”这一选择的问题。

让我们假设有两个世界，一个叫做“经济人世界”，另一个叫做“社会人世界”。在经济人世界中，所有消费者都是经济人，他们在面临选择时不会觉得困难，所有需要量化的选择（包括购买保险）都不会难倒他们，他们看上去都像保险精算师那样精打细算。在社会人世界中，有些社会人是消费者，他们会形成各自群体的性格特征，剩下的便是经济人了。在两种世界里市场

都会发挥很大的作用，多数公司（至少是那些崇尚理性的公司）都会雇用经济人作为经理人。问题在于，在社会人世界中购买保险与在经济人世界中购买保险是否相同？换句话说，能够发挥重大作用的市场是否能够为社会人提供人性化的东西？

为了分析这一问题，让我们先来看一个由谢尔·希尔弗斯坦于1974年所作的一首精妙绝伦的诗引发的例子，诗的名字叫做“聪明”（Smart）。这首诗写得非常有趣，如果你手边有可以上网的电脑，我们建议您打开Google搜索引擎，键入“Smart”和“Shel Silverstein”，你便会搜到一首诗。[①] 我们会等候您回来继续读本书。

案例

两枚25分硬币>一枚1元硬币?

如果你此刻正在坐飞机，或者懒得从床上爬下来上网，那么我们在这里告诉你们，这首诗其实很简单。诗的大意是说爸爸给了儿子一枚1元硬币，儿子自作聪明地从其他孩子那里换来了两枚25分硬币，因为他认为两个比一个多。然后，儿子继续做着交易，用两枚25分硬币换了3枚1角硬币，用3枚1角硬币换了4枚5分硬币，最后用4枚五分硬币换了5枚1分硬币。最后，儿子来到爸爸面前汇报自己辉煌的交易成果。这时，儿子看到爸爸“骄傲得说不出话来了”。

假如在平稳运行的市场经济中有一些社会人愿意拿一枚1元硬币去换两枚25分硬币，因为他们认为两个比一个多，其结果将会是什么呢？他们会受到损失吗？他们会对市场价格造成影响吗？这几个问题的答案在某种程度上取决于这些喜欢25分硬币的人的到底愚蠢到什么程度，但是，这些

① 希尔弗斯坦本人同意泰勒将这首诗发表在了1985年出版的一篇学术论文上。他说，如果自己的作品出现在《美国经济评论》上，那将会是件很有意思的事情。然而，现在这首诗已经成为了希尔弗斯坦的私人财产，尽管我们想尽了办法“助推”（确切地说是疯狂的请求），但是我们还是没有被允许将这首诗在这里引用，尽管我们愿意支付相关的专利费用。但是，读者们却可以通过Google搜索到这首诗。因此，我只能说，希尔弗斯坦私人财产的经理们根本不知道“有要比没有多”的道理。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

案例

人在喜欢两枚25分硬币超过一枚1元硬币的同时，他们也喜欢较多的25分硬币超过较少的25分硬币，因为他们喜欢25分硬币，并且知道多多益善。这就是说，即使人们愿意拿两枚25分硬币换1元钱，他们也不一定会去这样做，因为银行等机构之间存在着竞争，他们中会有人愿意拿出4枚25分硬币换1元钱。当然，那些喜欢25分硬币的人会看中这一交易。当然，由于竞争关系的存在，这些25分的硬币在交易时仍按25分的原值进行交换。这样看来，那些钟爱25分硬币的人们并没有因为自己这一莫名其妙的爱好而受到损失。

当然，这个例子有些极端。但是，许多市场的情况的确就是这样。在绝大多数时候，竞争能够保证价格代表质量。通常情况下（并不是所有时候），价格为50美元一瓶的红酒的质量要高于20美元一瓶的红酒质量。失去理性的消费者只要不占据市场的控制地位，便不会改变市场。因此，如果有人选择红酒的标准是根据自己对红酒商标的喜欢程度，那么他们不会因此而损失什么。但是如果有越来越多的人也选择了这一标准，那么带有吸引力的商标的红酒价格将会上升。

对于那些需要保护的失去理性的消费者，必须要有竞争的存在。然而有时候，这一竞争并不存在。让我们来看一个关于手机销售中捆绑销售保质期的例子，这种做法会对消费者造成损失。

案例

请勿购买延长保修期服务

假如新买一部手机要花费200美元，这部手机在第一年购买期内免费保修，然而手机公司同时还告诉人们如果多花20美元，那么免费保修期将

案例

延长为两年。那么，消费者购买之后，假如手机在第二年出现故障的概率是1%，那么平均起来，消费者从这一保修方案中获得的好处是两美元。然而，为了第二年的保修，消费者却已经提前付出了20美元。这20美元足够支付保险人和销售佣金的了。

当然，经济人能够看到这一点，因此他们不会购买延长保修期的服务。但是，他们又的确希望得到延长保修期的服务，原因也许是因为销售人员关于延长保修期的“友好”建议，或者他们也许误认为手机出现故障的概率为15%而不是1%，又或者他们也许只是单纯地认为“有保修总比没有保修强”。

然后会发生什么事情呢？市场的力量会将这一昂贵的、不合适的超期保修驱逐出市场吗，或者说竞争会使这一超期保修服务价格降低到两美元，从而符合人们的心理预期吗？答案都是否定的。（在我们解释原因之前，请注意超期保修在现实生活中是大量存在的，许多人已经为此掏了腰包。谨在此郑重提示：请勿购买。）

在我们看来，超期保修是一个不应存在的现象。如果社会人能够意识到自己是在花20美元购买原价两美元的服务，那么他们便不会做这种蠢事了。但是，如果他们意识不到这一点，市场不能也不会点明这一点。竞争不会使价格下降，原因之一是销售人员要花费很多的时间才能够说服人们花20美元购买两美元的保险，还有一个原因是第三方将很难有效地进入这一市场。你可能会认为手机生产商不会让人们购买这一保修服务，实际上他们的确会这样做。但是，他们为什么要这样做呢？设想一下，如果你要买一件你不该买的东西，而我劝你不要去买它，对我有什么好处呢？

这里面有一个基本点：只要客户有一点非理性的盲目，那么企业便会想办法利用这一点。现在，许多人仍旧害怕乘坐飞机。因此，当我们看到保险公司在机场高价出售航空保险时，便不足为奇了。这些位于机场的保险销售

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

点从来不会劝人们别买这样的保险。

在许多市场中，企业都会为争夺相同的消费者而竞争。然而，他们所提供的产品不仅不同，有时候还会截然相反。有的公司出售香烟，而有的公司则出售戒烟产品；有的公司出售快餐，而有的公司出售的则是节食的建议。如果所有消费者都是经济人，那么无论参与竞争的企业哪一方获胜都无关紧要了；但如果消费者中存在经常做出错误选择的社会人，那我们对什么样的公司能够赢得市场竞争便会十分关注了。当然，政府可以通过法律手段禁止某些行为的出现，但是作为自由主义的温和专制主义者，我们还是倾向于使用助推——因为我们知道，政府官员大多都是社会人。

那么，我们应当如何做呢？下一章中我们将会讲述一个基本工具：选择体系。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

你会在绿色的行进标志前停步吗？

助推：如何保证大脑的直觉思维系统不被迷惑？

案例

外开门上的木把手：推还是拉？

在泰勒职业生涯的早期，他曾经在商学院给学生们上过一堂管理决策课。有时候，学生们会从课堂上早退去参加工作面试（或者去打高尔夫球），他们会神不知鬼不觉地偷偷从课堂上溜走。但是，学生们要想走出这间教室，唯一的通道是教室前方一扇很大的双开门，并且离开的学生会将自己完全暴露在同学们的视野中（所幸并不在泰勒的视野中）。门上装有很大的一对木头把手。当同学们来到门前时，他们的潜意识里有两种思想在斗争。一种是推门离开教室，另外一种是既然门上装有把手，那这扇门就应该是拉的。事实证明，后一种想法占据了上风，学生们在离开教室时纷纷选择拉动门把手。然而，实际上这扇双开门是向外开的。

一次，当有一名学生正准备拉动门把手溜出教室去时，被泰勒发现了，但他没有批评这名学生，而是讲起了他所发现的门把手的问题。从此，每当有学生准备离开教室时，其他学生都会迫切地观察起这名学生是选择推门还是拉门。令人奇怪的是，大多数人仍然选择了拉门！他们的直觉思维系统仍然占据着优势，因为他们很难对那两个硕大的木头门把手视而不见。更为有意思的是，当泰勒本人离开教室时，他也会一脸惭愧地发现自己也选择了拉门。

这扇门是一个很糟糕的选择体系，因为它破坏了一个简单的心理学原则：刺激反应相容性效应。这一效应的根本原则是：人们都希望自己所接收到的信号（刺激）能够产生所希望发生的行为。如果两者出现冲突，人们就会出现错误的行为。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

但是，我们也经常会看到有些遥控器上的“输入”按钮与音量按钮大小相同，这样很容易造成用户误按而使电视画面消失。

因此，如果可能，我们应当将人性化融入产品设计中，正如唐·诺曼在1990年写的《设计心理学》（*The Design of Everday Things*）[①] 一书中所写的那样。一个很好的例子是一种四炉头的炉灶（见图5-1）。大多数这种炉灶的炉

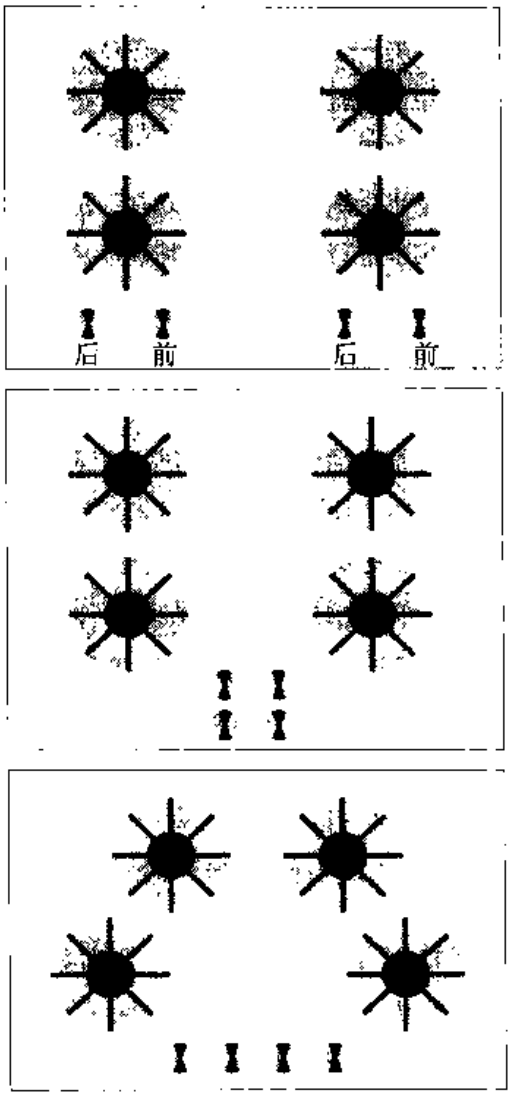


图5-1　四炉头炉灶的三种设计

① 《设计心理学》中文版已由中信出版社出版。——编者注

我们可以想象一下，如果一个巨大的红色八角标志牌上写着“请通行”三个字会产生什么样的后果。这一不相容性所引起的麻烦可以通过实验体现出来。

实验

你能认出红色的“绿”和绿色的“红”吗?

能够说明这一情况的一个著名的实验是1935年做的斯特鲁普实验。在这一实验的现代版本中，实验参与人员被安排坐在计算机屏幕旁边去完成一个非常简单的任务：如果他们看到屏幕上出现红色的单词，便按下右边的键，如果看到屏幕上出现绿色的单词，则按下左边的键。人们都觉得这一实验很简单，因此实验进行得很快同时精确度又很高。然而，在实验进行到一定阶段时，人们遇到了麻烦，计算机屏幕上先后出现了一个红颜色的“绿”字和绿颜色的“红”字。面对这两个不和谐的信号，人们的反应时间长了很多，错误率也大大上升。之所以会发生这种情况，一个主要原因是人们的直觉思维系统在颜色辨认系统辨认出颜色之前就认出了单词。因此，当人们看到红色的“绿”字时，直觉思维系统会不假思索地按下左边的键，从而给出错误的答案。你可以自己给自己做一下这个实验，比如用一盒彩笔分别写出各种颜色的单词，但要保证所写出的颜色单词与这一单词的颜色不能相同（也许找一个小朋友来做这件事情会更加有趣）。实验开始时，首先用最快速度读出单词（也就是说不管单词是什么颜色的，只是将单词本身读出来），你会觉得很容易，是吗？然后，用最快速度说出这一单词的书写颜色（不管单词本身的含义是什么），结果你会发现有些困难。在类似这样的行为中，直觉思维系统总会先于理性思维系统形成自己的判断。

尽管我们从未见过绿色的禁行标志，但类似前面提到的那扇门的现象却经常出现在现实生活中，它们都违背了一个相同的原则。光滑的门板会告诉人们去“推门”，而巨大的门把手会使人产生“拉门”的倾向，而人们永远不会去推门把手！这是选择体系在适应人类心理学基本原则过程中的一个败笔。我们的实际生活中的确存在不少这样的缺陷。电视遥控器上最大的按钮应当是电源开关、频道和音量控制，这显然会给我们的操作带来极大的方便。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

当然，你可以选择屏幕保护程序启动的时间，但这一选择的过程需要你付出一定的行动。你的电脑很可能有一个默认的延时设置和默认的屏幕保护程序。如果你使用了这一默认选项，那就会省去你费心劳力重新选择的过程。

案例

选不开的默认选项

许多私人和公共部门都发现了默认选项的巨大力量，许多成功的例子也都是因为使用了默认选项。还记得我们前面讲过的杂志订阅自动更新吗？许多人因为前期免费而订阅了自己平时并不看的杂志，而这正中了杂志订阅公司的下怀。当你从网上下载了软件并安装时，你会面临许多的选择。你需要的是“常规安装”还是“定制安装”？一般情况下，软件安装时会在某个选项前的选择框中打上勾，将其认定为默认选项。那么，软件商们会将什么样的选项设为默认选项呢？很明显，他们有两种动机：协助安装和自助安装。如果大部分用户在“定制安装”模式下有困难，那么软件会协助用户将“常规安装”设定为默认选项；在自助模式下，默认的“定制安装”会包括一些收取关于产品信息的邮件等选项。根据我们的经验，大多数软件会采用协助安装的“常规”模式，但是也有许多软件采用自助安装的“定制”模式。关于动机，我们还将会在后面谈到。现在，我们请大家注意：并不是所有的默认选项都能方便选择者操作的。

对于默认选项的选择存在非常大的争议，下面给出了一个例子。

案例

“鼓励做”Vs.“鼓励不做”

《有教无类法案》（*No Child Left Behind Act*）中有一项非常模糊的规定，该规定要求每个学区都应当将学生的姓名、家庭住址和电话号码提交给军队有关部门的招生办公室。然而，这一法案又规定：“中学生或者中学生的

头都是对称分布而控制按钮却是直线排列的（如第一张图所示）。这种设计模式会使消费者很难搞清楚控制按钮与炉灶之间的对应关系，从而出现误操作，甚至导致糊锅。而类似于第二张图和第三张图的设计便能很好地避免这一问题。

诺曼得出的一个基本结论是：设计者应当牢记，产品的使用者是每天被大量选择和提示所淹没的社会人。本章的目的在于向选择设计者提供一种观念。如果你能够间接影响到其他人的选择行为，那么你就能称得上是一名选择设计者。同时，因为你所影响的选择将由社会人做出，所以你会希望你所设计的选择体系能够体现出你对用户行为的深刻理解。你尤其应当注意保证人的直觉思维系统不感到迷惑。在本章中，我们将会介绍几个选择体系的基本原则。

安装软件，你也默认“常规安装”吗?

助推：如何设计最佳的默认选项

正如之前我们所讨论到的，许多人会倾向于那些最不费力又最直接简便的选择。我们还记得前面讨论过的惰性、现状偏见以及“是这样，但又如何呢”的心态。这些都意味着，人们在面对选择时，内心都会有一个默认选项，那便是不需要选择者付出任何努力的选项。然后，我们可以看到许多人最终选择了默认选项，不管它是否能够真正带来好处。我们还强调过，如果这一默认选项被人们或有意或无意地认为它能够代表普通人的做法甚至是推荐实施的一种做法，那么人们这种不愿付出任何努力的倾向就会更明显。

默认选项无处不在并且有着巨大影响力。之所以说它不可避免，是因为选择体系的每一个细节都会有相关法则决定着如果决策者不做选择将会发生的事情。通常的结果会是：如果我什么都不做，就不会有什么变化发生，一切将一如既往。但是也有例外，有几种危险的机器（比如链锯和割草机）都设计有安全开关，它们在操作工不再操作机器时能够使机器自动停止。当你离开计算机去接一个电话时，一般不会发生任何情况，除非接电话时间很长，这时，屏幕保护程序会启动。如果你继续在电话里唠叨个没完，电脑会自行上锁。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

惰性和现实存在的社会压力，他们仍不会拒绝）。

我们相信，喜欢自由的人所钟爱的“必须的选择”在某些情况下是最好的方法。但是，对于这一方法，我们有两点需要考虑。第一，社会人经常会觉得“必须的选择”是一件令人讨厌的事情，他们甚至宁愿有一个默认选项。在软件的例子中，知道默认设置是什么是非常有益的。大部分软件用户都不会为确定选择使用哪个设置而去阅读艰涩难懂的说明书。当面临复杂和困难的选择时，人们可能会在很大程度上宁愿选择一个符合感性理解的默认选项。从某种程度上说，他们几乎是被迫做出选择的。

第二，相对于较为复杂的选择，“必须的选择”更加适合于简单的是非判断。在饭店点菜时，默认的做法是选择厨师一贯的做法，仅提一些加减某些作料的要求。在极端情况下，“必须的选择”意味着，用餐者必须对其所点的每一道菜指定配方！因此，当面对高度复杂的选项时，“必须的选择”可能并不是一个好办法，甚至根本不可行。

怎样才能不忘记吃药？

助推：如何为可预见的错误提供人性化设计？

是人都会犯错误。一个设计精妙的系统允许它的使用者出错，并对此给予最大限度的宽容。实际生活中的一些例子便能够说明这一点：

案例

上下通用的智能地铁卡 Vs. 四选一的傻瓜刷卡机

在巴黎的地铁系统中，乘客将一张电影票大小的纸卡插入读卡机，机器在读完卡之后便从顶部将卡吐出。这些纸卡的一面印有磁条，而另一面则没有。泰勒第一次去巴黎时不知道如何使用这套系统，因此他尝试着将纸卡磁条面向上插入读卡机，然后他高兴地发现这样做是可以的。因此，

案例

家长可以提出要求：未经父母书面同意不得公布学生的姓名、地址和电话号码，并且，当地教育部门或者私立学校应当通知家长可提出此项要求并当继而遵守家长们提出的任何要求”。一些学区（比如纽约州的费尔波特学区）认为，这项法令意在推行一种“鼓励原则”。因此，家长们得到通知说，他们可以选择将自己孩子的联系方式公开，但如果父母们没有反应，那么这些信息便应限制公开。

学区对这项法令的这一解读并不符合时任国防部长唐纳德·拉姆斯菲尔德的想法。因此，国防部和教育部向学区发出了一封信，声明这项法令意在坚持“不鼓励原则”。也就是说，只有当孩子家长主动要求不公开孩子的联系方式时，学区才有不提交学生联系方式的权力。两大部门联名用官腔十足的语言写到，有关法律不允许当地教育机构实施“不提供有关孩子信息，除非孩子的家长正式同意提供这一信息”的做法。① 国防部和学区都意识到，“鼓励做”和“鼓励不做”的原则会产生出截然不同的结果，他们也因此而争吵不休。在关于器官捐献的一章中，我们将会讨论一个关于默认选项的棘手案例。

我们已经强调过，默认法则是不可避免的，无论是个人部门还是法律部门都不能逃避这一选择。在某些情况下，选择设计者可以强迫选择者们做出自己的选择，我们将这一方法称为“必须的选择”或者“强制性的选择”。在我们所列举的软件的例子中，对于必须的选择，选项前面的选框都空着，以供人们有机会选中自己需要的选项。在向军队招生办公室提供信息的例子中，人们可以想象出一个场景，这一场景中的所有学生（或者他们的父母）都需要填写一份表格，以确定自己是否愿意将有关信息透露。这种情况会给人一种特别的压力，因为人们不愿意将自己归入不合群的一类（但是，由于

① 参见2003年7月2日美国教育部次长威廉·汉森和美国国防部副部长戴维·丘写给有关学校监管部门的信。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

忘记油箱盖是一种特殊的可预见错误，心理学家将其称为“后完成错误”。[①] 所谓“后完成错误”，是指当你完成主要任务时，你可能会忘记在完成这一任务之前的有关事情。还有其他一些例子，例如取款后将信用卡忘在自动取款机里或者复印完资料后将原件忘在复印机里。现在，大多数自动取款机不会使用户再出现这样的错误，因为它们都会使你在第一时间取回信用卡。诺曼建议使用另外一种其称之为“强迫功能”的办法，也就是说，为了得到你需要的东西，你必须首先做一些事情，比方说，要得到现金，你便必须首先取出信用卡，这样你便不会忘了。

另外一个关于汽车的良好设计是不同标号汽油的油嘴设计。输送柴油燃料的油嘴很大，不能装入使用汽油汽车的加油口，因此人们便不可能出现将柴油加油嘴插入汽油汽车加油口的错误（当然，人们仍会出现将汽油加油嘴插入柴油汽车加油嘴的错误）。在降低由诸如感觉缺失所引起错误的数量方面，人们也使用了同样的方法。一项研究发现，82% 的“关键事故”是由人为错误（不是机器错误）引起的。一个常见的错误是医院里挂错注射药，从而使病人注射了错误的药剂。后来，人们为每一种药剂设计出独一无二的规格的气嘴，从而使这一问题得到了解决。而在此之前，人们总免不了会出错。[②]

案例

最有效的服药频率设计

医学诊疗中有一个主要问题是“服药依从性”。许多病人（特别是年纪较大的病人）对按时按量服药形成了依赖性。这里面便存在一个选择体系的问题。我们在发明一种药物时，应当对服药的方法和频度有一个灵活的要求。

如果我们不去考虑一次性服药（这当然是最好的，但在技术上却常常是行不通的），那么下一个最好的选择便是每天服一次药了（最好是在早

① 参见伯恩和伯瓦尔 1997 年的著作。

② 参见文森特 2006 年的著作，第 152 页。

案例

在巴黎的时间里，每当坐地铁插卡时，泰勒一直都是小心谨慎地使磁条面向上。就这样，在几年的时间里，泰勒先后去了几次巴黎，每次坐地铁时都是这样的做法。后来有一次，泰勒在巴黎兴高采烈地向一位朋友展示正确的插卡方法，谁知他朋友的妻子却笑了起来。原来，无论卡片哪一面向上插入读卡机，机器都会正确读取!

与巴黎地铁形成鲜明对比的是芝加哥的许多车库。在芝加哥，当你驾车进入车库时，你需要将你的信用卡在读卡机上刷一下；同样，当你离开车库时，你必须再一次将信用卡在另一台机器上刷一下才能出去。因此，在你刷卡时，你便必须要将手伸出车窗并将卡插入插槽。由于信用卡不是对称设计，因此可能的刷卡位置便有四种：正面向上磁条在右、正面向上磁条在左、反面向上磁条在右、反面向上磁条在左，而这四种位置只有一种是正确的。尽管在刷卡槽的上面画有示意图，人们仍可能会刷错卡，刷卡机便会将卡吐出来。人们在遇到这一情况时，往往不知道吐卡的原因，或者忘记了自己一开始是以何种方式刷的卡。我们就遇到过因为前面的司机不知道如何正确使用刷卡机而被迫在后面苦等的窘境，同时，我们偶尔也会犯下与那位司机同样愚蠢的错误，让我们后面等候的汽车的喇叭狂鸣不止。

近年来，汽车的设计已经越来越人性化了：如果你上车不系安全带，车内便会响起警报；如果燃油快要用尽，便会有报警标志和报警声出现；如果汽车需要换机油，它也会设法使你知道；许多车都设计有大灯自动开关，在你开车时大灯会自动打开，停车时自动关闭，从而避免汽车长时间开着大灯而将电池能源耗尽。

然而，有些错误容忍设计却迟迟得不到人们的广泛推广使用，比如说油箱盖的设计。在一些人性化的车上，油箱盖都连着一块塑料，从而避免你将油箱盖丢下而把车开走。既然有人想到了这一点，其他人又何乐而不为呢?

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

经常会出现事故。为此，伦敦市增加了一些道路设计。比如，在许多路口以及一些游客密集的地方，人行道边上会有“注意右边!”的标志。

会变色的墙面漆!

助推：如何提供透明有效的信息反馈?

帮助人们改进其行为的最好方法是提供反馈。设计精妙的反馈系统能够告诉人们的行为是否得当，下面是几个例子：

案例

提供更好反馈的数码相机

数码相机比胶片相机能够向使用者提供更好的反馈。每次拍照完成之后，使用者都可以浏览刚刚拍摄照片的情况。这便避免了胶片相机可能出现的各类问题，比如没上或者上错胶卷、忘记卸下镜头盖以及照片主人公的头不在照片范围内等。但是，早期的数码相机缺少一项关键的反馈，即当拍完一张照片时，人们无法通过声音判断照片是否拍完。现在的数码相机在拍摄完一张照片时都会发出逼真但却是虚假的快门声。另外，出于类似的原因，一些定位于老年人使用的手机，会设计模拟的按键音。

“即将出错报警”是一种极为重要的反馈形式。我们的笔记本电脑会在电池电力耗尽之前提醒我们及时充电。但是，报警系统必须要能够避免出现报警无法引起注意的情况。如果我们的电脑一再不厌其烦地询问我们是否确认打开附件，我们很可能最终会不假思索地选择“是”。类似这样的报警便达不到预想的目的。

美国国土安全部以颜色定位危险级别的系统便很好地证明了其无用性。2002 年以来，我们走在美国的任何一座机场都一定会听到下面的机

案例

上）。很明显，一天服一次药要好过一天服两次（或者更多次数），因为服药频率越高，忘记服药的情况便越容易出现。另外，除了频率之外，规律性也非常重要。一天服药一次要好过两天一次，因为直觉思维系统可以意识到：早上一醒来就要吃药。因此，吃药便成了一种习惯，而这一习惯正是由直觉思维系统所控制的。然而，记得每天吃药并不是每个人都能做得到的。（类似地，相对于两周开一次会，人们更不容易忘记每周的周会。）许多药物需要每星期服用一次，多数病人会将这一天选择在星期天，因为这一天与一周中的其他几天有很大的区别，因此人们更加不容易忘记。

节育药物的服用会遇到一些特殊的问题，因为它们的服用方法通常都是每天服用一次，连服三周，然后停一周。为了使服药过程更加有规律从而避免人们漏服，目前此类药物在出售时都是28片包装，每一片都单独密封。这样，说明书上只需要求服药者每天按顺序服用便可以了。所不同的是，第22天～第28天的药片不含药剂成分，只是用于避免病人因间断服药而忘记下一轮用药。

在本书的写作过程中，泰勒给他的一位经济学家朋友哈尔·瓦里安发了一封电子邮件，瓦里安与Google公司有合作关系。泰勒原想在邮件中附上一个附件，介绍本书的主要内容，但却忘记了发这个附件。瓦里安写回信要求泰勒将上次没有发过来的附件发给他时，发现Google的Gmail邮件程序可以避免这一问题的出现。如果用户在写邮件过程中使用过“附件”字样却并没有附上附件，系统便会出现提示：您是否遗忘了附件？后来泰勒在发给瓦里安上传附件的同时告诉瓦里安，这正是他写本书所需要的素材。

来自美国和欧洲大陆的游客们在伦敦会遇到行路安全问题。他们往往以为汽车会从自己的左侧行驶过来，因为他们的直觉思维系统总会提醒他们向左看。但是，在英国，汽车都是在道路左侧行驶，危险往往来自右侧，因此

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

案例

哪种治疗方案最适合?

从多种治疗方案中选择一种最合适的方案则完全是另外一回事情了。假如有人告诉你，你患上了前列腺癌，并且必须要在三种治疗方案中做出选择：手术治疗、放射治疗和观察一段时间（也就是说目前不采取任何措施）。这些选项中每一项都会产生一系列可能的结果，包括治疗副作用、对术后生活和寿命的影响等。要在这些选项中做出对比，应当进行下面的权衡：为了能够多活 3.2 年，我是否愿意甘冒 1/3 的阳痿和小便失禁的风险？这是一个很难做的决定，原因主要有两个层面。第一，病人可能会不知道如何进行权衡；第二，他可能想象不出自己的生活在小便失禁之后会变得怎样。然而，这里面有令人不安的两点：第一，大部分病人会在医生告诉他不良诊断结果时决定治疗方案；第二，他们所选的治疗方案在很大程度上取决于主治医生的态度[①]（有些医生擅长外科手术，有些医生擅长放射治疗，但却没有人擅长观望）。

冰激凌和治疗方案案例之间的对比说明了权衡问题的存在。一个好的选择体系能够使人们改善自己的权衡能力，从而做出对自己有利的选择。其中一种做法是使有关各种选择的信息更加容易理解（比如将数字信息转化成更容易付诸实施的内容）。假如我要买苹果去做苹果酒，那么如果我能够根据经验法则知道 3 个苹果做一杯苹果酒比较合适的话，我会得到很大的帮助。

① 参见齐利亚特等 2006 年的著作，第 1 869 页。

场广播：国土安全部已将国家威胁的警告水平提高到了橙色。听到这一广播，除了将自己的化妆品装到一个一夸脱大小的拉锁包里，我们还能做什么呢？

但是，国土安全部的网站却给出了答案：橙色警报意味着要求全体美国人都应当继续保持警惕，注意周围环境，发现可疑的事件和活动应当立即向当地有关部门汇报。那么，在黄色警报情况下，我们就不需要这么做了吗？我们可以打赌，这种做法无济于事（更为有效的做法是向那些满不在乎的乘客发放一夸脱大小的拉锁包，很多机场已经开始这样做了）。

许多做法都可以得到更好的反馈。让我们来看一个粉刷房顶的例子。这项工作远比人们想象的难度大，原因是房顶通常都是刷成白色，因此很难区分已粉刷的区域和未粉刷的区域。最后，当粉刷完毕并且干燥以后，那些未能刷到的地方便会特别显眼。如何解决这一问题呢？有人发明了一种白色油漆，这种油漆在湿润状态时呈绿色，而在干燥以后才会显出白色。这样，这一问题便得到了很好的解决，除非粉刷匠是一个色盲。

手机资费如何公开才公平？

助推：如何改善权衡能力，从选择到满意？

有些任务很简单，比如选择某种味道的冰激凌；有些任务则很困难，比如选择一种医疗方案。假如我们来到一家冰激凌店，里面所有种类的冰激凌在热量和营养成分方面都相同，仅是味道不同，那么便仅需要挑出味道最好的那一种就行了。如果这些口味儿我们都很熟悉（比如香草口味、巧克力口味、草莓口味等），那么多数人会根据自己的经验做出精确的预测和选择。我们将这种由选择到达最终的满意之间的过程叫做权衡。即使有几种古怪的味道，冰激凌店也会通过提供客人免费品尝而解决这一问题。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

案例

RECAP：手机资费公开的福音

下面我们来看一下 RECAP 是如何应用于移动电话市场的。政府不应当限制移动营运商对服务项目进行收费，而应当规定他们的信息公开方式。这一做法的主要目的在于使营运商将各类现有的资费收取方式告知消费者。营运商所要做的并不是打印出一长串令人眼花缭乱的单子，而是应当将收费依据（包括有关的计算公式）以某种特定方式公诸于众。假如你在多伦多出差时有人打你手机，那么你将为此付出多少钱呢？如果你要下载邮件又该出多少钱呢？所有这些费用都应当包含在公式计算的范围内。这便是政府限制行为中的价格公开。

要做到信息公开，移动营运商应当每年向客户寄出一张覆盖了所有收费内容的表格，其中包括计费种类和发生的全部费用。这张表格不仅应当以纸质形式寄出，最好也做成电子文档发给客户。电子版的文件可以在网站上储存和下载。

实际上，RECAP 报告不会让营运商产生太多的费用，但这一报告对那些想对各大营运商资费标准进行比较的客户来讲却非常有用，特别是在他们收到第一份年度报告之后。类似地，现有一些旅游类的私人网站会提供一些对比营运商服务价格的渠道。只要点击几下图标，顾客便可以从最近几年的数据库中轻松获得自己所需要的数据，并且发现在自己使用模式下的计费方式。[①] 对这一产品不太熟悉的消费者（比如说第一次使用手机的人）将不得不对有关信息进行猜测，而到了第二年之后，他们便会很好地利用这一系统了。因此我们看到，在许多领域，无论是抵押贷款、信用卡还是医疗，RECAP 系统将会大大提高人们做出满意选择的能力。

① 当然，我们意识到，这一行为取决于价格。如果现有的营运商当我在加拿大打电话时收取我高额话费，导致我因此而选择不在加拿大打电话，那么我便不能对更便宜的可选方案的价值进行评估。但是，在一些通过过去经验造福未来使用的情况下，RECAP 便能派上用场了。

案例

高像素能干什么?

我们再来看一个选择数码相机的例子。数码相机做广告时宣传的一个卖点便是像素，这便给人们一种印象，似乎像素越高越好。这一点很值得怀疑，因为像素大的照片占据了大量的相机储存卡的空间以及电脑的硬盘空间。然而，对于消费者来说，最困难的是将像素（像素并不是一个直觉概念）转换成他们所实际关心的东西。那么，多花几百美元将像素从400万升级到500万有多大意义呢?商家在为消费者设定选项时，他们有时候不会给出300万、500万或者700万的选项，而是告诉消费者相机可以打印出4×6英寸、9×12英寸或者“海报尺寸”的照片。

人们经常会觉得将产品转换为金钱很困难。当然，对于简单的选择，这种权衡无关紧要。如果一块士力架价值一美元，那么你便很容易便能够计算出一天时间内用在士力架上的花销。然而，你知道自己使用信用卡的成本吗?你需要缴纳的费用包括：第一，使用信用卡的年费（常见于能够产生效益的卡，比如航空乘员里程卡）；第二，借款利率；第三，延迟付款费用；第四，当月购物利息（如果你在当月还清，便不会产生利息，当如果当月未能还清，信用卡会从下月第一天开始计息）；第五，以非美元货币购买商品所产生的费用。

信用卡的计价方式纷繁复杂，对消费者来讲不但艰涩难懂，而且政策不透明。然而，不仅仅信用卡是这样，抵押贷款、移动电话资费以及保险等都是如此。对于上述及有关其他领域，我们建议政府采取一定的自由主义的温和专制主义措施：即RECAP（记录、评价和可选价格比较）。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

人们在使用此类简化策略时，可选方案如果不能达到最低要求就要被淘汰，不管它们在某些方面有多么优秀。因此，如果一处公寓距离上班地点有35分钟的车程，那么不管它的周围环境有多好，房租有多低，最终都不会入选。

随着选择范围的扩大，人们越来越倾向于使用简化策略，这与选择体系有关。

社会科学研究发现，随着选择范围的扩大，人们越来越倾向于使用简化策略，这与选择体系有关。随着可选项目越来越多、越来越复杂，选择设计者们便有了更多思考和行动的余地，从而更有可能影响到人们的选择（不管是从正面还是从负面影响）。对于一个只供应3种口味的冰激凌店来说，其商品目录表不会对顾客造成很大的影响，因为人们都知道自己喜欢什么。随着可选范围的增加，好的选择体系会提供一种结构，而这种结构会影响到最终的结果。

案例

2 000多种油漆怎么选？

让我们来看一个油漆店的例子。即便不考虑一些特殊的订货要求，油漆公司出售的墙面油漆颜色也多达2 000余种。我们可以想象出很多如何向客户展示如此多种颜色的方法。比如，我们可以想象，可以按照字母顺序对各种颜色进行排序。北极白（Artic Blue）后面是天蓝（Azure Blue）。不过，按照字母顺序不失为一种编字典的好方法（至少在你想知道某个单词如何拼写的时候），而对于一家油漆店，这一顺序无异于使各种颜色的油漆更加混乱。

实际上，油漆店一直使用的是一种类似于油漆辊子的东西，各种颜色按照相近程度被分类放在一起：所有的蓝色色系放在一起，后面是绿色色系、红色色系及橙色色系等。这样，选择颜色这一难题便简单多了，因为人们可以看到实实在在的颜色，特别是在颜色名称往往不能使人产生直观认知的时候。（在本杰明·穆尔的油漆网站，3种看上去相似的淡棕色分别被叫做“烘烤后的芝麻”、“俄克拉何马小麦”以及“堪萨斯谷子”。）

为亚马逊网站的“你可能也喜欢……”欢呼！

助推：如何让过于复杂的选择体系变得简单？

人们做出更佳选择的概率，根本上取决于可选择项目的复杂性。当我们面对少量容易理解的选项时，我们倾向于对所有选项的性质进行分析，然后在某些选项中进行权衡。但是，当选项范围扩大时，我们必须换一种策略，这便会使我们陷入困境。

案例

用“逐步减化策略”选择最佳工作场所

比方说，珍妮最近刚刚得到一份工作，公司地点是距离她生活地区很远的一个大城市。那么，让我们来对比她可能遇到的两种选择：选择办公场所以及选择居住的公寓。假如珍妮在其工作地点有3个可选的办公场所，她做出选择的一个合理的方法是分别观察这3处办公室，注意到它们之间的区别，然后根据诸如场所大小、周边景观、隔壁房间情况以及距离卫生间远近等因素做出决定。这被人们描述为一种“补偿性”策略，因为一个特性（比如大办公室）的优势可以补偿其劣势（比如隔壁喧闹）。

很明显，相同的策略不能被用来选择公寓。在诸如洛杉矶这样的大城市，人们有数千种可选方式。如果珍妮要工作，她当然不能对每个公寓分别观察并做出评估。她很可能会将这一任务简化。其中一项策略便是使用阿莫斯·特韦尔斯基所称的“逐步减少特征策略”。使用这一策略，人们首先需要确定最重要的属性（比方说上下班的距离），建立一个受限级别（比方说上下班不超过30分钟车程），然后再逐步淘汰其他达不到这一标准要求的选项。这一淘汰过程按照一个接一个的属性（比如租金不高于1 500美元、至少有两间卧室以及允许养狗等）不断筛选，直到最终做出一个选择，或者说将范围限定到足够小的范围内。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

40 分钟跑步 = 消耗一块甜饼？

助推：如何让我们看到自己的选择动机？

最后一个话题是大多数经济学家都会提到的一点：价格和动机。尽管我们一直在强调传统经济学理论经常会忽视的一些因素，但我们并不是认为价格的调节力量不重要，它只是能够反映出我们所信奉的供求理论的诸多因素之一。如果产品价格上升，供货商会加大产量，而消费者的需求量会下降。因此，选择设计者必须要考虑出一种动机体系。明智的选择设计者会针对不同的人设定不同的动机选项。设计动机选项的一种方法是对某种特定选择体系提出下列 4 个问题：

谁使用？
谁选择？
谁掏钱？
谁受益？

自由市场通常能够解决很多的关键问题，方法是给予人们一个生产好产品和卖出好价格的动机。如果运动鞋市场供不应求，那么这一市场一定将会出现激烈的竞争；质量低下、价格高昂的运动鞋将会被淘汰出市场，而竞争力强的产品将会根据人们的不同喜好做出不同的定价。这样，运动鞋生产商和运动鞋消费者各自都有了很好的动机。但是，有时候动机冲突会出现。让我们来看一个简单的例子。当我们一起出去吃午餐时，每个人都会选择自己喜欢的东西并各自付款，饭店为我们提供服务并收取我们的费用，这看上去双方各取所需，并没有冲突。但是，假如我们决定采取轮流付款的方式，那么我们之间的关系便会复杂起来，因为我们需要考虑如果自己的午餐要别人来付款，那么每个人就要对点菜的价位高低权衡一番。这听上去有些不近人情，但这确实是事实。

多亏了现代计算机技术和互联网技术的出现，消费者所面临的许多选择变得更加容易。本杰明·穆尔的油漆网站不仅能够使消费者在数十种浅棕色中选出自己需要的颜色，并且使消费者可以从电脑显示器上看到房顶使用某种特定颜色后的效果。与出售的图书数量达数百万的亚马逊网站以及覆盖网页数量达数十亿的 Google 搜索引擎相比，油漆网站油漆颜色的种类要少得多。许多公司（比如 Netflix，一家 DVD 租赁公司）之所以取得成功，部分原因是它们有着极为有效的选择体系。顾客能够通过演员、导演、流派及其他关键词寻找到自己希望租赁的电影，并且，如果顾客对自己看过的电影进行归纳整理，那么他们可以从其他拥有相似品位的电影爱好者那里得到一些好的建议和推荐，这种方法叫做“合作性筛选”。你可以通过与你具有相似品位的人的判断在茫茫书海和电影世界里搜寻，从而大大提高筛选到自己心仪目标的成功率。“合作性筛选”是为了解决选择体系过于复杂的问题。如果你知道像自己一样的人喜欢什么，那么即使你在选择自己不熟悉的产品时也不必担心了，因为像你一样的人会喜欢这些产品。对我们许多人来说，“合作性筛选”能够使艰难的选择简单化。

注意：惊喜和好运对人们来说的确是一件好事，但是，如果我们信息的主要来源是与我们的欣赏品位相似的人，那么便没什么值得炫耀之处了。有时候，了解与我们不同的人喜欢什么未尝不是一件好事，我们甚至也可以看一下自己是否会喜欢这些东西。如果你喜欢推理作家罗伯特·B·帕克的作品（我们认为他的确是个伟大的作家），那么“合作性筛选”很可能会使你接触到其他推理作家的作品（我们推荐看一下李·蔡尔德的作品），但为什么不尝试着看一下乔伊斯·卡罗尔·奥茨或者亨利·詹姆斯的作品呢？如果你是一名民主党人，并且喜欢与自己观点一致的书，你可能会想了解共和党人的思想；没有任何一个党派可以断言自己掌握着智慧的制高点。以满足大众口味为第一要义的选择设计者（比方说报社）知道，设法助推人们并使其按照之前从未选择过的方向行事是一件好事情。选项设计有时候就是帮助人们学到一些东西，从而使他们在将来做出更好的选择。[①]

① 桑斯坦在其 2007 年的著作中对这一点进行了详细研究。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

当然，突出性是可以人为控制的，好的选择设计者可以通过某些措施将人们的注意力转移到动机上面。法国 Insead 商学院的电话上都设有长途电话计费显示器。如果我们希望保护环境并且提高能源独立性，我们也可以采取类似的措施将成本突出化。我们可以设想一下，如果自己家中的空调能够显示每小时将室温降低若干度而多产生的耗电量的话，那将会产生怎样的节能效果。这相对于提高电价，可能会更有效地影响人们的行为，从而使你在月底拿到电费清单时看到一些成效。因此，假如政府部门要推行节能计划，也可以采取类似的措施。提高电价当然会产生一定的效果，但将成本突出化会使这一效果更佳。能够显示出用电成本的空调相对于小幅度的电价提高，更能够实现节电的目的。

在一些领域，人们可能对得与失的突出性有不同的要求。比如，人们去健身俱乐部在班霸健身器材上健身时，很少有人愿意按照“每一步”交费，而许多班霸使用者喜欢在健身时观察“热量消耗”表的指针，特别是在计量表显示出使用者已经消耗掉大量热量时。还有一种更好的办法是，人们可以看到一幅图，这幅图以食品作为计量单位显示出已经消耗掉的热量，比如 10 分钟的锻炼你可能只会看到几个胡萝卜，而经过 40 分钟锻炼之后，你可能会看到一大块甜饼。

我们已经叙述了关于良好选择体系的 6 个原则。为了便于读者记忆，我们设计出了一个记忆工具，如下：

动机（iNcentives）

理解权衡（Understand mappings）

默认选项（Default）

反馈（Give Feedback）

预计错误（Expect error）

结构性复合选择（Structure complex choices）

从上述 6 个词语中每个取其一个字母，便恰好是“助推”（nudges）。有了这 6 个原则，选择设计者们便能够提高社会人用户的使用满意度了。

许多市场（以及选择体系）中充满着动机冲突。也许，最广为人知的一个动机冲突便是美国的医疗保健系统。病人从医生那里得到医疗保健服务，然后由保险公司付款，不管病人是设备制造厂的工人、医药公司的员工还是见利忘义的律师，他们都会拿到自己应当得到的利益。这些人有着各自不同的动机，其结果可能无论对病人还是律师来说都不是一件好事。当然，这一点对任何思考这些问题的人来说是非常明显的。但是，我们应当知道，社会人是经济的主体，因此，我们可以更加详细地进行有关的分析。当然，即便是无所顾忌的社会人，当他们注意到价格上升时，也会降低需求量。但问题是，他们会注意到吗？答案是只有当他们在意的时候，他们才会注意调整需求。

对于标准的动机分析来讲，最需要进行改善的是其突出性。选择者们会注意到自己所面临的动机吗？在自由市场中，通常情况下这一问题的答案是肯定的，但是在一些关键情况下此答案却是否定的。

案例

买车还是打车？别忽略机会成本

让我们来看一个城市家庭成员关于是否买车的决策。假如这个家庭出行所面临的选择包括乘坐出租车、公共交通系统以及花一万美元买一辆二手车（他们可以将这辆车停放在自家房子门前的街道上）。也许，关于买车的唯一一个不错的选择是每周加一次油，偶尔修几次车以及按年度缴纳保险。然而，这一万美元的机会成本却很容易被人们忽视。（换句话说，他们在买车之后，可能会忘记这一万美元，并不再认为这一买车的钱可以用来买许多其他的东西。）与此形成鲜明对比的是，每当家人乘坐出租车时，他们可以很直观地看到消费的过程，因为出租车每经过几个街区，里程表上的数字便会增加。因此，对买车动机的行为分析认为，人们会低估买车的机会成本以及其他一些诸如贬值等隐含的成本，而高估诸如乘坐出租车等消费的显著成本。① 对于选择体系的分析必须要考虑到这一点。

① 有些公司（比如 Zipcar）专营汽车短期租赁业务，它们通过解决人们的这一成本计算问题而使自己的营业利润上升。

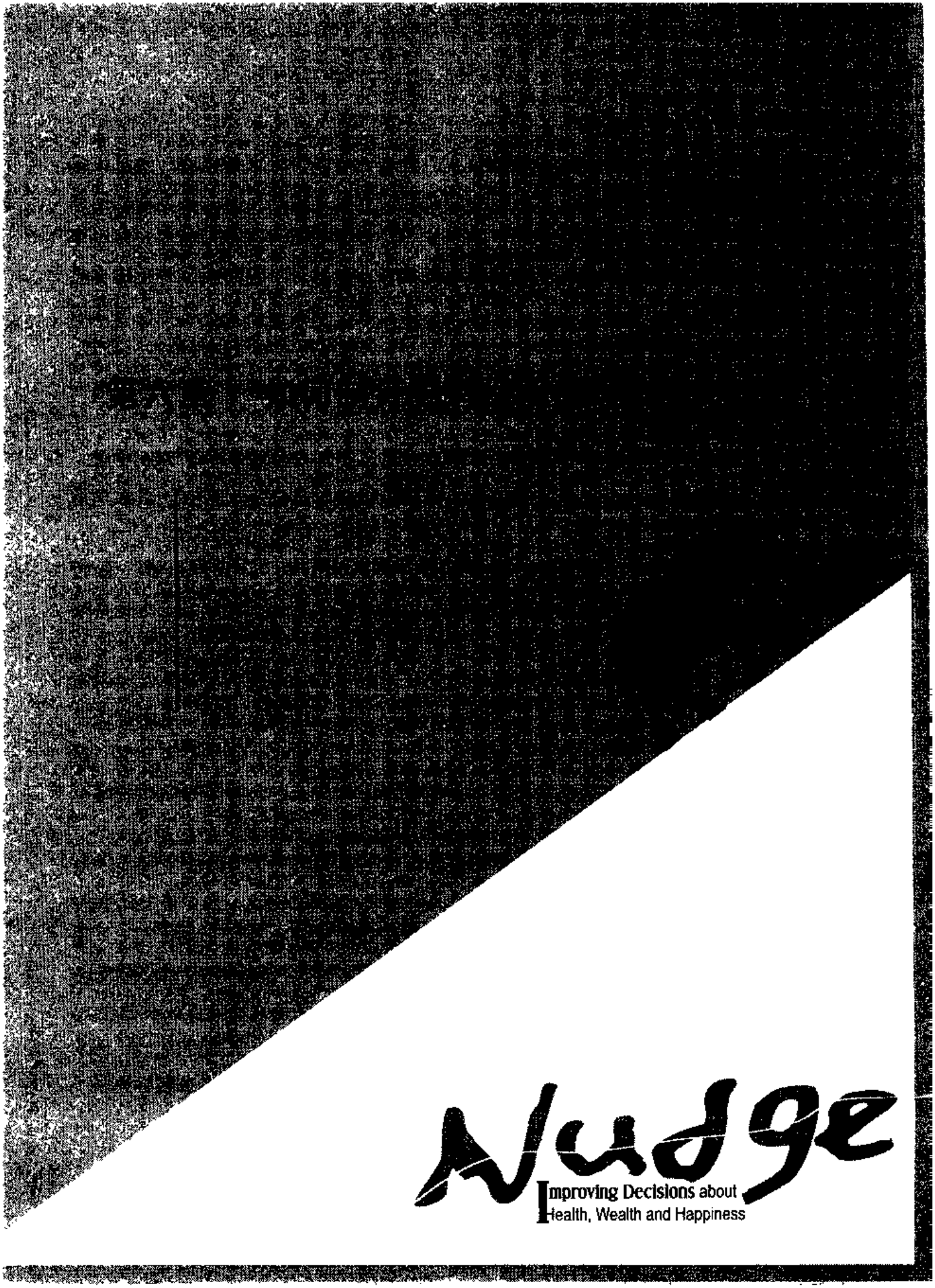
更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

毫无疑问，在对待金钱的态度上，社会人与经济人大相径庭。经济人是理智的消费者和积攒者，他们会精打细算，充分考虑到不时之需以及如何颐养天年。他们个个都似乎拿到了 MBA 学位。当借钱时，他们面对固定和可变利率的抵押，会毫不费力地做出合适的选择；他们每个月都会记得还清自己欠信用卡的钱。如果你是一名经济人，那么你可以不看本章，除非你想知道你的配偶、孩子以及其他社会人的做法。本章意在探索如何更好地进行省钱。同时，我们还将提供一些建议，便于私人及政府部门了解如何通过助推使人们变得更加富裕和安全。

自从 1932～1933 年的经济大萧条时代后，美国人的储蓄率在 2005 年第一次低于零。也就是说，美国家庭的平均综合经济情况是支大于收。借款率持续增长的原因是家庭资产贷款和信用卡贷款的迅猛增长。对许多美国人来说，储蓄率（特别是养老储蓄）低得可怜，甚至低于零。让我们来看一看托尼·斯诺的例子，他是前白宫新闻秘书，2007 年 52 岁的他辞职，进入私营部门工作。他说他之所以辞职是出于经济方面的考虑。“我已经入不敷出了，”他告诉记者说，“我们初到白宫时得到了一笔贷款，而现在这笔贷款已经用完了，而且我必须设法去还这笔贷款。”在担任白宫新闻秘书之前，斯诺曾是福克斯新闻频道的节目主持人。但是，在进入白宫工作时，他却不知道 101 养老保险方案。斯诺承认：“实际上，我对参加 401（k）养老保险也有些漠不关心。”①

许多人都不为退休以后做养老打算，这一事实加大了美国社会安全体系所面临的压力。许多政治家都知道（但很少有人会说出来），为了整个社会的安全，我们最终都必须要面对提高税收或者降低利润的现实。如果美国人能够在自己身上少花一些钱，那么情况会好一些。的确，政府已经通过多项法律，意在鼓励人们多进行储蓄，其中最为有名的是享受纳税优惠政策的个人退休账户以及 401（k）养老保险方案。这些方案的出发点都是好的，但是许多美国人对此并不买账，因此他们也就很难享受到这些政策所带来的好处。

① 参见格罗斯 2007 年的著作。



更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

参与者养老计划的年限。在一个典型的个人养老计划中，员工得到的退休收益与其在退休前几年内的收入成比例，并且这一比例取决于工作年限。

大多数的公共社会保障体系（包括美国社会）采取的也是养老金固定收益。你的社会保障金额取决于你缴纳的税额以及你工作的年限。同时，这些社会保障金还会根据通货膨胀的情况进行调整，因此你可以明确得知自己将会拿到多少钱（除非国会改变了政策或者《宪法》并没有保护我们的社会保障权益）。

从选择体系的角度来看，养老金固定收益计划有一个最大的优点：它的涵盖范围广，甚至能够惠及那些最无所顾忌的社会人。有了社会保障，员工需要做的仅仅是确定何时开始享受自己的养老待遇。你所需要填写的表格内容仅仅是你的社会保障号码，要得到退休金，你必须要填写这一数字。在私营企业，养老金固定收益计划惠及面广而且非常简便易行，前提条件是员工只在一家公司工作以及雇主的业务能够维持下去。决定什么时间退休并不是最主要的，同样，决定什么时间申请领取社会保障金也无关紧要。我们将在本章对这些决策以及政府部门如何采取有益的助推措施进行讨论。

养老金固定收益计划的安全保障体系对于那些一生只在一家公司工作的人来说是个很大的福音，然而对于那些经常变动工作的人来说，他们便无法得到退休金，因为他们会受到最短工作时间的限制（比如说 5 年）。同时，对于公司雇主来讲，养老金固定收益计划也是一笔昂贵的开支。许多老牌公司已经转向养老金固定缴款计划，几乎所有的新公司也仅选择养老金固定缴款计划这种方式。在养老金固定缴款计划下，员工（有时也包括雇主）会将特定数量的钱以员工名义存入一个免税的退休账户。员工退休之后能够拿到退休金的数额取决于他们决定节省和投资的数额。

养老金固定缴款计划——比如美国的 401（k）计划——对现代员工来说有很多吸引人的地方。这项计划允许参与者变换工作，并且它可以使参与者能够灵活地调整自己的投入，从而能够尊重参与者的实际资金情况和个人喜好。但是，养老金固定缴款计划要求人们具有相当程度的自主性。参与者必须通过自己的努力加入这一计划，自主确定缴款数额，在几年时间内管理好

自己的保险套餐，并在即将退休时确定下一步的计划。由于人们会被这一纷繁复杂的过程所吓倒，因此许多人最终会将自己的养老保险计划弄得一团糟。

不要再说自己“应当”更节约!

助推：如何控制无度浪费的心理?

当然，养老保险计划的一个关键问题是人们是否储蓄了足够的钱。这是一个非常复杂和存在争议的问题。一方面，经济学家们对合理的储蓄程度观点不一，原因是他们在退休后人们领取退休金数额水平上各执己见。一些经济学家认为，人们应当在退休之后拿到至少与他们在工作期间数量相当的钱，原因是退休之后人们有更多的时间和机会参与各类活动，比如说旅行。同时，退休之后，人们的医疗保健支出会大大增加。而有的经济学家认为，退休后人们可以生活得更节俭，因为他们可以不穿工作时的商务制服，不必到商场去购买持家用品并且可以在家做饭，同时，他们还可以享受到社会上一些对老年人的优惠待遇。

对于这些争论，我们没有明显的倾向性。但是，我们必须考虑以下几点。首先，浪费所付出的代价一定比过分节省所付出的代价更高。要解决过分节省问题有很多方式，比如提前退休、打高尔夫球、去欧洲旅行以及溺爱孙子孙女等。而要解决因浪费而造成的入不敷出的窘境可就不那么容易了。其次，我们可以确定，我们社会中的某些人的确太不注意节省，这些人包括那些不参加养老保险计划的人或者那些在40岁以后仍不注意节约的人。对这些人来说，他们的确需要助推的帮助。

浪费所付出的代价一定比过分节省所付出的代价更高。

然而，不管怎样，许多员工都会说自己“应当”更为节约。在一项调查中，有68%的参加401（k）计划的人说自己的储蓄率“非常低”，有31%的人说自己的储蓄率“还说得过去”，仅有1%的人认为自己的储蓄率“过高”。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

经济学家们对人们的这些说法并不以为然。说“应当”做好事（例如节食、加强体育锻炼、多与孩子相处等）是一件非常容易的事情，但付诸行动才是最重要的。毕竟，很少有认为自己应当更加节俭的人会在今后有什么大的改进。然而，人们既然能说出口，便不是随随便便、毫无作用的。许多人会发誓在明年少吃饭，多锻炼，而却很少有人会说明年多抽烟和多看电视剧。我们认为，“我应当更节省、吃得更少或者加强锻炼”的意思，是人们愿意采取某些措施帮助自己实现这些目标。换句话说，他们愿意为达到自己的目的而接受助推，甚至会感激助推他们的人。

为什么不参加“白拿”的保险计划？

助推：如何敦促人们尽早加入有益的保险计划？

施行养老金固定缴款计划——比如401（K）计划——的第一步是吸引人们参与。大多数员工会觉得加入这项计划是一件非常有利的事情。在这一计划中，人们缴纳的款项享受减税待遇，在许多计划中，雇主都要以一定比例承担员工的缴纳款项。比如，一般情况下，为了使员工能够按照某个比例标准（比如工资的6%）缴纳保险，雇主必须要承担50%的缴存比例。

实际上，说服人们参加养老保险并不是一件难事，除了那些经济状况很差的家庭。但是，这类保险的参与率却远远低于100%，符合参加401（K）计划的员工中大约有30%的人最终未能参加，其中，年轻人、低学历和低收入员工首当其冲。[①] 然而，有时候有些高收入员工也会不参加养老保险计划，比如前面提到过的托尼·斯诺。

当然，在某些情况下，有些在其他方面需要用钱的年轻人不参加养老保险（即便雇主能为他们承担一定缴存比例），这不失为一种明智的做法。但

① 参见美国投资公司协会2006年的出版物。

是，大多数情况下不参加养老保险的人都是大错特错。一个极端的例子来自于英国，那里的养老金固定收益计划不需要员工缴纳一分钱，全部由雇主承担，员工们所需要做的仅仅是行动起来，加入这项计划而已。结果，一份关于25项此类计划的调查数据显示，仅有刚刚超过半数（51%）的员工参加了养老保险计划![①] 这与懒得拿支票去银行兑现的愚蠢行为有什么区别呢?

一些上了年纪的美国员工也会拒绝接受“白给的钱”。要拿到这笔钱，员工必须具备3个条件：年龄在59.5岁以上；当他从自己的退休账户中取钱时不会受到税务罚款；他所在的公司也必须按一定比例为其缴纳养老保险金（也就是说，如果员工本人缴纳保险金的话，公司也一定要为其按一定比例缴纳）；员工的雇主必须允许员工在其工作阶段能够从退休账户中取款。对于满足条件的员工，参加这项养老保险计划肯定能够受益，因为在参加之后马上便可以将已缴纳的款项提取出来，并不需要缴纳任何罚金，只要雇主保证按比例缴纳。但是，一项调查却发现，有40%符合条件的员工或者没有加入这项养老保险计划，或者没有自行缴纳足够的金额而得不到公司足额的资助。[②]

这些极端的例子都生动地说明，人们不参加养老保险的做法毫无疑问是非常错误的。在许多其他情况下，员工们会在长达数月甚至数年的时间里对是否参加养老保险计划而犹豫不决，也许他们是在有意延迟，而不是果断做出一个能更好理财的决定。那么，我们需要怎样做才能使他们尽快加入养老保险计划呢?[③]

---

① 我们要感谢英国劳动和年金部的戴维·布雷克给我们提供的数据。

② 参见乔、莱布森和马德里安2004年的著作。杜弗洛等人在2005年发现，在纳税系统中也存在类似的尚未被利用的现象。

③ 另外，你是否尽可能多地自费参加养老保险计划，或者说至少在得到部分公司资助比例的情况下参加养老保险计划？你已经长大成人的孩子们也是这样做的吗？如果不是，那么请先把本书放下赶紧加入养老计划吧。与阅读本书比起来，你有更重要的事情需要做。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

自动登记：用默认保障更多储蓄

助推：如何令养老保险计划易进难出？

我们经常面临的一个问题是如何改变默认法则。比如，面对目前的养老保险计划，默认选项是不参加，因为你必须要采取一些行动才能加入这项计划。当员工们具备了参加保险的资格之后（实际上有些员工一参加工作便具备了这一资格），他们通常会收到一张需要填写的表格。那些希望加入保险计划的员工必须确定自己愿意为此付出多少钱以及如何按照计划中提供的方案进行投资分配。不幸的是，对许多人来说，填表是一件痛苦的事情，许多人会因此而将表格扔到一边去。

改变这种情况的一个可行之计是采取自动登记的做法，让我们来看一下具体的过程：当一名员工刚刚取得参加保险的资格时，他（她）便会收到一张表格，这张表格声明他（她）将会被纳入养老保险计划（在一定的缴纳比例和资产分配情况下），如果员工要退出养老计划，那么他（她）必须要主动填写一张表格提出申请。在美国推行养老金固定缴款计划的过程中，自动登记已经被证明是一种极为有效的提高参保比例的做法。[①]

布里吉特·马德里安和丹尼斯·谢伊在他们2001年的一份论文中发现，一般情况下，人们在工作3个月之后加入养老保险计划的比例仅为20%，在随后的36个月之内比例逐渐增加到了65%。然而，当采用自动登记系统之后，新员工参加养老保险计划的比例马上上升到了90%，并在36个月之内增加到了98%。因此，自动登记会产生两个效果：参与者投保得更多，而且更快。

自动登记仅仅是用于克服员工的惰性从而帮助他们最终做出自己实际上持支持态度的选择吗？或者，我们是否可以说，自动登记是在诱使那些喜欢

① 参见马德里安和谢伊2001年的著作以及乔等2002年和2004年的著作。

铺张浪费的员工们管好自己的钱袋呢？一个明显的证据是，自动登记使得人们避免了参加养老保险之后中途退出而前功尽弃的情况。一项对采用自动登记做法的4家公司的研究发现，参加401（k）计划的人们在第一年中途退出的比例仅比采用自动登记做法之前中途退出比例高0.3～0.6个百分点。[①] 尽管中途退出比例很低的一个主要原因是人们的惰性，但是很少有人退出保险计划还意味着，员工的保险缴存比例超过了他们当初的预想，然而他们并不是在突然之间才发现这一点的。

选项越多，参与率越低?

助推：如何简化程序以提高投保率?

除了自动登记之外，另外还有一种很简单的方法，即要求每一名员工自主决定是否加入保险计划。如果有人在刚就业时便具备了投保资格，那么他可能会被要求填写一份“同意”或“不同意”的表格。因此，员工们必须根据自己的情况做出选择，并没有任何默认选项。与通常的“决定参加”方式（直到你确定填写表格，你才会被登记）不同，这种必须做出选择的方式能够增加员工的投保率。一家公司曾尝试从“决定参加”方式转变为主动决策方式，最终他们发现，员工的投保率提高了大约25%。[②]

与之类似的一种策略是简化登记程序。一项研究对一份简化了的登记表进行了分析，并验证了这一点。[③]公司向新就业的员工们发放了登记卡，登记卡上印有“同意”的选项框，意思是员工们愿意以2%缴存率和一个预先选出的资产分配方案为基础加入养老保险计划。因此，员工们不必花费时间去选择一个缴存率和资产分配方案，他们只要在“同意”前面的选项框里打上勾便可以了。结果，在头4个月的时间里，员工参加养老保险的比例从9%一

① 参见乔等2006年的著作。

②③ 参见卡罗尔等2005年的著作。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

跃上升到了34%。这一简化了的登记程序非常符合我们在第三章中提到的“引导因素”的精神。如果人们本身非常愿意加入保险计划，而你又能够为他们开拓一条方便的渠道让他们顺势而为，那么许多节外生枝的情况便可以避免，结果也会变得更加令人满意。

然而，尽管自动登记或者“快速登记”的方式会使员工加入养老保险的过程变得更加干脆利落，然而选项的增多会产生负面作用。一项研究发现，如果某项方案选项越多，那么人们的参与率就会越低。[①] 对此，人们不应当感到惊讶。选项增多，选择过程就会使人感到更加迷惑和困难，甚至有人会做出拒绝选择的决定。

多花点时间研究投资方案

助推：如何确定最有益的缴存比例?

不管是自动登记还是被迫选择，两种鼓励人们加入养老保险计划的方式都采用了相对比较低的缴存比例（2%或者3%）以及一种非常保守的投资方案（比如货币市场账户）。结果，许多员工因此便选择了2%的比例。实际上，这一比例过低，不能在员工退休之后为其提供充足的养老金。还有许多员工选择了默认投资方案，结果也受到了损失。关于投资策略问题，我们将会在下一章中讲到。现在让我们来看一看，如何对那些缴存比例过低的参与者施加助推。

人们在做出缴存比例选择时需要获得帮助，但他们往往意识不到自己需要这样的帮助。这意味着，大多数人在一些重要的金融决策方面都不太上心。一项调查发现，有58%的人在确定自己缴存比例和投资方案上花费的时间不到一小时。[②] 大多数人会花费比这更多的时间去挑选一副新网球拍或者一台新

① 参见艾扬洛、胡伯曼和姜2004年的著作。

② 参见贝纳茨和泰勒1999年的著作。

电视机。很明显，人们都希望走捷径。许多方案要求人们提出一个自己希望的缴存比例，但许多人只是简单地提一个“大体”的百分比，比如收入的5%、10%或者15%。并且，对于为什么会给出这些数字，他们也没有一个确切的理由。

另外一个常用的经验法则是：为了得到雇主的全额补助，个人向退休金账户中缴存所需的最低限度的金额。如果雇主按照工资的6%的比例补助员工，那么许多员工便会选择自己只缴纳工资的6%。如果参保员工这样做，那么那些鼓励员工们多缴存的公司便可能会改变他们的补助方式，从而对员工实施帮助。比如他们会将补助公式从工资的6%补助50%而改成工资的10%补助30%，这样便很可能会提高缴存比例。实际上，使用补助门槛限制的公司其补助门槛越高，公司反而会更加省钱。同时，如果将约数作为起始点，公司便可以鼓励员工们选择“5%的倍数”这样的选项。

雇主们在希望他们的员工加入养老保险计划、缴纳能够使他们在退休后得到足够保障的保险金并且以一种合适的方式进行资金分配方式之外，他们还需要做什么呢？很明显，培训是答案之一，许多雇主都曾尝试着通过培训使他们的员工做出更好的选择，但不幸的是，实践证明，培训本身并不足以解决这一问题。

一家大公司的老板在给予了员工从养老金固定收益方案转为养老金固定缴款方案的选择机会之后，又向员工们提供了免费的金融培训服务。[①] 为了对培训效果进行评估，在培训服务之前和之后，这位雇主分别对员工进行了测试。测试采用的是判断题，也就是说随便答题也能达到50%的正确率。结果是：培训之前平均分为54分，培训之后平均分为55分。从这里我们可以看出，培训所起的作用是如此微乎其微!

员工们经常会在培训结束后兴高采烈地离开教室，满心以为自己学会了各种理财方法。然而，他们很快便会做出错误的决定。一项研究发现，在培训课堂上的每个人都会表达出理财的强烈愿望，而实际上仅有14%的人会真

① 参见贝纳茨和泰勒2007年的著作。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

正加入养老保险计划。然而，这多少还是有些进步的，因为没有参加培训的员工中仅有7%的人加入了养老保险计划。[①] 对这一现象的研究还发现，对于暂不交税账户的优惠，人们似乎并不十分买账。[②]

拿什么拯救美国人的储蓄？

助推最佳案例："明天储蓄更多"养老保险计划

尽管自动登记方式能够有效地促进刚就业的年轻员工尽快加入养老保险计划，但保险参与者普遍倾向于选择默认缴存比例，而默认缴存比例通常都比较低。为了减轻这一影响，泰勒和他的合作伙伴什洛莫·贝纳茨开发出了一种储蓄自动升级的方案，方案名称叫做"明天储蓄更多"。

"明天储蓄更多"是一种选择体系，这一体系的设计基于5种能够影响到人类行为的心理状态。这5种心理状态是：

- 许多参加保险的人都会说，他们都愿意并已经开始计划储蓄更多的钱为自己养老，但他们却很少能够坚持到底。
- 如果自我约束行为发生在将来，那么实施起来会容易得多。（许多人都会说"最近"将实施减肥计划，但却几乎从来不说从"今天"开始实施。）
- 损失厌恶：人们不喜欢看到发到手的工资数额下降。
- 货币错觉：不考虑通货膨胀的因素，认为2005年的1美元仍相当于1995年的1美元。
- 惰性会产生巨大的影响力。

"明天储蓄更多"方案要求人们事先承诺在将来按照工资涨幅提高缴存金

① 参见乔等2002年的著作。

② 参见杜弗洛和萨伊兹2002年的著作。

额。通过将工资增长和缴存额增长挂钩便会使参加保险者不会再看到自己拿到手的钱越来越少，并且也不会将增加的缴存额看做是自己的损失。一旦人们加入了养老保险计划，缴存额便会自动增加，这便是利用人们的惰性从而使他们多缴存。公司如果将这一方案与自动登记方案联合使用，既能获得高的参保率又能提高人们的缴存额。

第一个实施“明天储蓄更多”方案的是一家中等规模的制造公司。1998年，这家公司为员工们提供了一对一金融咨询服务的机会。顾问带着一台手提电脑，电脑上装有一个计算缴存比例的软件，能够根据员工们提供的信息（比如过去的缴存额以及配偶的养老计划等）进行计算。大约有90%的员工愿意接受顾问的咨询，并且他们中有许多人对顾问的话感到吃惊，因为大多数人的缴存比例很低，而几乎每一个人都被告知需要提高自己的缴存额。通常，这一软件会建议员工按照最大允许比例（工资的15%）缴存。但是，顾问马上意识到，这会遭到员工们的反对。因此，顾问只是建议将缴存比例提高5%。

大约有25%的参与者接受了这一建议并且立即按照增加5%之后的比例缴存。其余的人认为，他们不能接受到手工资数额的降低，因此，公司向这部分不太情愿的员工提供了“明天储蓄更多”的方案。这一方案是：员工将在每次涨工资时将自己的缴存比例提高3%（一般情况下，工资增加额度为每次3.25%～3.50%）。在这些不愿意马上提高自己缴存比例的员工之中，有78%的人选择了在每次涨工资时增加自己的缴存比例。

这一结果充分显出了选择体系的潜在影响力。让我们对3组员工的行为做一下比较。第一组是那些不愿意接受咨询的员工，他们的缴存比例为工资的6%，并且这一比例在其后3年时间里没有发生变化。第二组是那些接受将缴存比例提高5%的员工，缴存比例第一次上涨之后，他们的平均缴存比例从4%上升到了9%。然后，这一比例在接下来的几年时间里一直保持不变。第三组是那些参加“明天储蓄更多”方案的员工。这一组员工的起始缴存比例最低，大约为3.5%。然而，在“明天储蓄更多”方案之下，他们的缴存比例却在持续上升，在3年半的时间里经过4次工资上调之后，他们的缴存比例几乎提高到了原来的4倍，达到了13.6%，甚至远远高于第二组愿意接受

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

顾问建议的员工9%的缴存比例。

多数参加“明天储蓄更多”方案的员工在4次工资上调时每次都坚持提高自己的缴存比例，直到最后这一缴存比例受到了最高上限的限制。而剩余的几名员工虽然最终放弃了这一方案，但他们也并没有要求将缴存比例降低到初始水平，而只是停止继续增加缴存比例。

这一方案试行成功之后的几年内，有许多公司也采用了这一方案，包括Vanguard、T. Rowe Price、TIAA－CREF、富达基金以及翰威特咨询公司。目前，“明天储蓄更多”方案已被数千家公司所使用。美国一家理事会的报告中说，从2007年开始，美国已经有39%的大公司采取了自动提高缴存比例的方式。由于这一方案可以通过多种方式实施，因此对于其成功之处，我们便可以看得更清楚了。

在第一次实施这一方案时，我们看到员工们的参与率达到了80%以上，但前提是每一名员工都与金融顾问进行了单独谈话，并且顾问能够在现场帮助员工填写有关表格。而相反，在某些情况下，员工们却不得不到某个金融服务网站上报名，麻烦的手续降低了参与率。但凡认真看过本书前面几章内容的读者，应当不会惊诧于我们做出这样的结论：降低登记难度会提高员工的参与率。召开专门的讲解会、对方案进行解释会提高人们的参与率；将有关表格放在报名现场更能提高人们的参与率（我们也已经说过，引导因素同样十分关键）。

通过“明天储蓄更多”方案增加员工养老保险参与率的最有效方式是将其与自动登记相结合。沙夫利特集团是第一家将“明天储蓄更多”方案与自动登记结合在一起实施的公司。他们于2003年6月向员工们推出了这一方案，员工们几乎什么都不用做，93%的人被自动登记在这一方案中。在接下来一年的时间里，仅有6%的员工主动退出。而那些仍留在这一项目中的员工将会在他们退休之后享受到更多的回报。

最近，Vanguard公司启用了13种“明天储蓄更多”的自动登记方案。[①]这些方案仅针对新就业的员工，同时，这些计划都有工资3%延期纳税的优惠

① 截至2007年，Vanguard公司又有50名员工基于能够随时主动退出的条件实施了这一方案。

条件并且规定缴存比例每年增加1%。在实施自动登记方案之前的12个月时间里，仅有23%的员工加入了“明天储蓄更多”计划；而在实施自动登记方案之后的12个月时间里，参加这一计划的员工竟上升到了78%。参与率的显著提高说明，人们的惰性所带来的影响是巨大的，选择体系在缴纳养老保险金方面也起到了关键的作用。

你该何时提取养老金?

助推：政府如何帮助保障更优计划的实施?

截至目前，我们所谈到的内容都是针对私营部门，那些实施自动登记方案的公司没有得到来自政府部门任何形式的助推。实际上，政府需要做的第一件事是减少实施这些方案的障碍，不要过多地干预它们的实施。美国联邦政府已经在很大程度上做到了这一点。1998年6月初，美国财政部一名负责国家养老金政策的官员马克·伊夫里指导国内税务局出台了一系列的准则及声明，同意在401（k）方案及其他养老金方案中大力推行自动登记的做法。

2006年夏天，美国国会通过了《养老金保护法案》，这一法案得到了共和党与民主党人士的大力支持。法案的详细内容很复杂，因此我们只是简短地指出，这一法案为雇主们提供了一个补贴员工养老保险金的动机，将雇主们自动纳入了这一计划，并且使公司能够按时间的推移增加对员工的养老保险补贴。[①] 这一动机便是：雇主被赋予了自动放弃某些他们所认为不合适的规则的权利。尽管较真的人会对这一法案的具体条件提出异议（这也是政治妥协的惯用方式），但我们认为，这仍不失为一个助推的经典例子。正常情况

① 《养老金保护法案》规定，对于401（k）计划，如果雇主对员工提供缴存补贴，则这一补助应在两年内完成，自动登记应至少针对收入的3%，自动增加应在3年或3年以上的时间内每年超过1%，然后，雇主还应当遵守非歧视规则（特别的，对于员工所缴存的第一个1%，雇主必须全额补贴）。非歧视规则对可能支付给公司高收入员工的比例做出了限制）。由于401（k）方案对每名员工都设定了上限，因此这一方案的各个特征组合起来便能够吸引很多低收入员工的加入。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

下，雇主不能改变他们的计划，但如果他们果真这样做了，他们会得到一份奖励，这份奖励会节省纳税人的钱（原因是对于一份不必完成填写的表格，没有人会去阅读或者检查）。

我们并不是在否认政府不会犯大错，让我们来看一个社会保障的例子。我们前面提到过，做一名社会保障的参与者是最愚蠢的社会人都能完成的工作，因为这项工作唯一要做的决定便是什么时候开始提取自己的养老金。（做出什么时候提取养老金的决定与什么时候停止工作无关。你可以在工作时便提取养老金，也可以在不工作的时候延迟提取养老金。）一般情况下，员工在年满62岁时便有资格要求提取养老金。然而，他（她）也可以推迟到70岁时才提出这一要求。越晚提取养老金，你得到的养老金也会越多。即便对于经济学家来说，确定提取养老金的时间也是一个很复杂的问题，你在计算时所应考虑的因素包括：

- 自己的预期寿命。
- 配偶的年龄、健康状况、工作经历和退休时间。
- 最近的将来你打算挣多少钱（你只要挣钱，便需要为社会保障金缴纳高额税款）。
- 耐心程度（你越想急于得到钱，你便越应当早下手）。

社会保障部门会向每一位美国员工发一份年度报告，在报告中预计他们在不同年龄退休会拿到不同的养老金数额，这一做法非常有用。同时，为了帮助人们确定何时开始领取养老金，有关部门会介绍参与者到“SSA”网站上获得帮助，我们也决定去看一下。

我们发现，能够帮助你计算的唯一的软件工具叫做“盈亏平衡年龄计算器”。[①] 这一工具可以帮你确定是在62岁便领取养老金还是继续等到66岁或者年纪更大时。人们会认为，使用这一计算器，你需要输入一些关于上面提到的能够影响到你最终选择的信息。实际上，计算器能够告诉你的只是你需

① 请登录 http://www.ssa.gov/OACT/quickcalc/when2retire.html。

要活多少年才能达到这一“收支平衡”。[①] 不过，该计算没有将利息、税额、配偶及其他因素考虑进去。“SSA”网站还会为其每一位资深会员提供一个算盘。[②]

如果SSA网站有一个指定的选择设计者，那么他（她）会做得更好，他（她）可以通过提出一系列问题来帮助你充分考虑上述重要的4点。（比如：你身体情况如何？你计划继续工作下去吗？如果是，你将继续工作多长时间？你预计父母将在多大年纪时去世？你的爱人今年多大？她有工作吗?）然后，便可以给出几条好的建议，甚至是一个默认选项（给金融服务公司的提示：设计一个这样的计算器，然后将其放到公司网站上）。

省吃俭用、防老养老是社会人很不情愿去做的一件事情。他们必须要解决一个复杂的数学问题，从而知道自己每月需要缴存多少钱，然后他们必须在相当长的时期内通过极强的意志力将养老保险计划坚持下去。这一过程为助推提供了广泛的施展空间，特别是人们在做出一生只有一次的关键决定时，我们应当尽力去帮助他们做好。

---

① 换句话说，计算器回答了这样一个问题：“如果我从现在开始少缴存，我会从中获益吗?”或者是“如果我多等几年，能否拿到更高的养老金呢?”一个简单的例子说明，这是一个连社会人自己都会做的数学题。假如你在62岁时每个月能够拿到1 000美元的养老金，而如果你66岁才开始领取养老金，那么你每个月能领到1 500美元。62～66岁的4年期间（48个月）每个月拿1 000美元一共是48 000美元，那么以后每个月多拿500美元，要多少个月才能将这48 000美元弥补过来呢？答案是96个月。

② 我们发现“SSA”网站非常奇怪，它并不是24小时开放，而是在下面的时间段开放：

星期一至星期五：全天（不包括凌晨2：00～3：00这一时间段）

星期六：早上5点～晚上11点

星期天：早上8点～晚上10点

节假日：早上5点～晚上11点

我们从未听说过有哪个网站会像政府部门那样有规律的作息时间!

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

在上一章中，我们探讨了养老计划的第一部分：参加一项保险计划并决定投资多少钱。本章中，我们开始讨论关键的第二部分：如何进行投资。

从养老金固定收益计划向养老金固定缴款计划的转变使得员工们能够更好地进行消费上的控制、有更多养老方案的选择以及具备更强的责任心。解决缴存方式的问题非常困难，而更为困难的是选出一个合适的方案。实际上，为了便于人们进一步的理解，我们会把人们所面临的实际问题简单化。实际上，事情比我们所论述的要更加困难，请读者权且以我们所描述的为准。

投资者所要面临的第一个问题是：你准备冒多大风险？高风险投资（比如股票）会带来高回报，低风险投资（比如政府债券或者货币市场账户）的回报则相对较低。选择一种合理的股票与债券混合投资的方式（也可包括诸如房地产之类的资产）需要我们做出资产分配的决定。如果投资者愿意将更多的钱投入高风险资产，那么他（她）会赚到更多的钱，但同时也会面临更大的风险。如何缴存养老保险与人们愿意承担风险的程度也有着千丝万缕的联系。如果你坚持把所有的钱都投入到风险较低的货币市场账户从而获得较低的利息回报，那么你平日里最好也多缴纳一部分养老保险，以便在退休后能够衣食无忧。

假如一名投资者将70%的钱用于投资股票，30%的钱用于投资债券。那么，具体如何安排投资，其中还会存在许多问题。许多投资者在投资股票时并不是单一投资，而是喜欢通过共有基金的形式。不同的基金形式其风险程度有所不同，收取的服务费也不同。有些基金比较专业化（比如仅仅投资某个特殊行业），而有些基金的投资面则较广。另外还有些基金为一次购足式，将股票和债券捆绑在一起。那么，投资者应当按照自己的组合方式投资还是选择基金组合的方式投资呢？更为复杂的问题是，一些公司会提供给本公司员工购买本公司股票的机会。员工们应当持有自己公司的股票吗？

要做出这些决定是非常困难的，但是如果人们认为在做完这些选择之后他们便可以高枕无忧安度晚年的话，我们也应当理解他们的这一想法。然而，所有这些决定都应当定期地进行回顾。对于那些一半投资股票一半投资债券的投资者，随着股市的上扬，其总投资中股票投资会上升到2/3。这时候需要

采取什么措施吗？需要将部分股票出售从而使自己的投资比例回到股票与债券各占50%的状态吗？或者说，投资者是否应当将更多资金用于投资股票从而赢取更多回报呢？经济人在做出这些决定时会毫不费力，然而面对这些选择，社会人却经常会不知所措。我们将会看到，社会人投资者在这方面会错误百出。如果我们能够为他们提供一个有益和宽容的选择体系，他们便会受益匪浅。

股票占投资比例多少才合适?

助推：如何确定最佳投资比例?

如何才能够确定自己的股票投资方案呢？（你是否知道自己在股票上的投资占全部投资的比例?）当然，我们都知道，股票历来属于高回报投资，但是这种回报到底有多高呢?

让我们看一下1925～2005年这80年间发生的事情。如果你在1925年花1美元买进美国财政部发行的短期低风险债券，那么2005年这1美元将升值为18美元，年均增长3.7%。这是一个很不错的结果，要知道，如果要抵消掉通货膨胀的影响，货币年均增值率至少要为3.0%。如果你投资的是长期债券，你的1美元最终可能会成为71美元，年均增值率为5.5%。但是，如果你投资持有美国最大公司（比如标准普尔500家上市公司）股权的共有基金，每投资1美元，你便有可能拥有2 658美元，投资回报率高达10.4%。而如果你买入一些小型公司的股票，你有可能赚得更多。

用经济术语来讲，股票实际上代表一种权益，而短期国库券收益与权益收益之间的差距便是“股权溢价”。这种股权溢价可以被认为是对投资股票的较高风险的一种补偿。美国财政部发行的短期国库券由于有政府担保，基本没有什么风险，而股票投资的风险却很大。尽管股票投资平均收益率约为10%，但在某些年份股价下跌的程度会超过30%。1987年10月19日，全世界股指在一天之内的下降幅度便超过了20%。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

经济人会像计算自己的退休金一样在风险和回报之间权衡。

那么，经济人是如何确定自己投资股票占全部投资的比例的呢？经济人会像计算自己的退休金一样在风险和回报之间权衡。比如说，他们会看一下，为了25%的利益增长，值不值得去冒15%的利益损失风险。毫无疑问，社会人也会这样去想，但他们却不知道如何去进行有关的计算。社会人在做决定时与经济人有两点区别。首先，他们会受到短期波动的错误影响；其次，他们的决定往往基于自己的经验。让我们逐个看一下。

在牌桌上就数钱的都是笨蛋！

助推：怎样的投资审查频率才合适？

在第一章中我们说过，社会人都不愿意自己受到损失。我们可以说，他们憎恨损失的程度是他们喜欢获利程度的两倍。根据这一点，我们来看一下两名投资人文斯和瑞普的做法。

案例

睡20年赚最多？

文斯是一名证券经纪人，他掌握着与个人投资有关的第一手信息。出于习惯，每一天结束时，他都会通过一个程序计算一下自己当天获利多少或是损失多少。作为一名社会人，文斯有一天赔掉了5 000美元，他万分痛苦，其痛苦程度与他某天获利10 000美元的高兴程度相当。那么，文斯投资股票的感觉如何呢？答案是非常紧张！原因是，如果按天计算的话，股票上涨的天数大抵与股票下跌的天数相当，因此，如果你赔钱的痛苦程度高于赚钱的高兴程度，那么对你来说，投资股票会是一件容易让人上火的事情。

现在，让我们看一下文斯的朋友和客户——瑞普——的做法。瑞普是

案例

凡·温克尔家族的子孙，他的医生告诉他，他应当遵循温克尔家族长久以来的传统，在投资之后马上上床睡20年。医生告诉他要把床铺得舒服一点，并建议他打电话给他的证券经纪人保证看好自己的资产。那么，瑞普对自己股票的态度如何呢？答案是异常平静！20年过后，股价一定会上扬。（从历史上来看，股市价值从未比20年前还低，股票也从未做得比债券差。）因此，瑞普告诉文斯将他所有的钱放都放到股市里，然后便像个孩子那样呼呼睡去。

从文斯和瑞普的例子来看，对待风险的态度取决于投资者审查自己投资的频率。正如歌手肯尼·罗杰斯在其著名的歌曲《赌徒》（*The Gambler*）中唱的那样："在赌桌上就数钱的绝对是大笨蛋，买卖做完后你有的是时间。"许多投资者并没有注意到这句话，因此仅拿出很少的一部分钱投资股市。我们认为这是错误的，因为如果投资者从长期（比如说20年）的角度看一下股票和债券市场的表现，他们几乎会将自己的所有资本都投入到股市。①

投资股票，还在高买低卖?

助推：如何把握最棒的投资时机?

整个20世纪90年代，人们越来越频繁地将自己的退休金（无论是投资比例还是账户余额）投资于股市，为什么会出现这一转变呢？一种解释（可能性很小）是投资者通过长年研读金融和经济刊物发现，在过去的一个世纪中，股票收益率大大高于债券收益率，因此他们便决定将资金更多地投向股市。

① 参见贝纳茨和泰勒1999年的著作。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

另外一种解释（可能性较大）是投资者认为股市只会上涨，或者说当股市下跌的时候，反而是买进的好机会，因为它很快就会反弹。2000～2002 年股市低迷阶段便证明了这一猜测。

如何判断投资人对于入市时机的把握能力？一种方法是看其资金分配决策（即资金投资股票的比例）是如何随时间推移而改变的。我们已经提到过，这一方法的问题在于，多数人几乎从不改变自己的投资策略，除非在他们因变换工作而不得不重新填表时才会做出一些变动。因此，要判断人们的想法，最好是看决定投资股票的新投资者其投资数额占其持有资金的比例。我们手头上有一些关于这些投资者的信息，他们都是 Vanguard 共有基金公司方案的客户。1992 年，新的投资者其投资股市的资金占到了其总持有资金的 58%，而到了 2000 年，这一数字上升到了 74%。但是，在其后的两年时间里，新的投资者其投资比例又下降到了 54%。他们在股价高的时候买进，而在股价低的时候卖出。

我们在资产分配方面也会看到同样的做法。一些投资方案允许投资者们选择专注于某些工业或部门的基金。我们研究过一个投资方案数据，这一方案鼓励员工投资技术基金。1998 年，技术公司的股票开始急剧上扬，但却仅有 12% 的员工投资技术基金。截至 2000 年，当技术股股价到达峰值时，有 37% 的员工投资这类基金。2001 年，这些股票价格下跌之后，投资这一方面基金的投资者下降为 18%。后来，当技术股票再次上升到顶峰时，人们又开始大量买进，而在股价下跌之后再次卖出。

为什么有的多元化投资幼稚得可笑？

助推：如何用好的组合推进理性投资？

即便是最聪明的投资者有时候也会迷失投资方向，最终只能依靠经验法则。哈里·马科维茨是一名经济学家，并获得过诺贝尔经济学奖，是资产选择理论的奠基人。当人们问他是如何安排自己的退休金时，他有些无可奈何

地说："我本应当做得更好，但是……我只是简单地将50%的资金投资债券，另外50%的资金投资股票。"①

不是只有马科维茨一人如此。20世纪80年代中期，大部分教育人士都加入了TIAA－CREF（美国教师退休基金会）的养老金固定缴款计划。当时，这项计划只有两种选择——投资固定回报率的有价证券（比如债券）的TIAA计划和主要投资股票的CREF计划。超过半数的加入这一计划的人（他们当中有许多是教授）完全按照50%与50%的比例对二者进行了选择，其中就有桑斯坦。尽管我在许多年以前就告诉过他，从长期来看，CREF计划要比TIAA计划更好，然而桑斯坦却没有理睬，这件事是恰恰发生在他刚刚完成"自动杂志订阅调查"之后。

当然，将一半资金分别投资股票和债券也不失为一种很好的投资选择，但是，如果始终保持这一初始投资比例而不加以改变（经济学术语叫做"再平衡"），那么随着时间的推移，这一投资组合的成功与否便取决于投资回报率了。比如，25年以来，桑斯坦一直按照50%与50%的比例分别投资于TIAA和CREF，但是目前他在CREF的资产已经超过了总资产的60%。这是因为，在这25年的时间里，股票的收益情况明显高过债券收益。如果当初他能够将更多的钱投资股票，他现在会变得更为富有。

马科维茨的策略可以被看成是一种多样化方案。"当你对投资犹豫不决时，那就将投资多样化吧!"如果将所有鸡蛋都放到一个篮子里，那无疑会非常危险。总体来说，多样化投资是一个很好的方法，但是多样化投资行为也有明智和幼稚之分。一个关于经验法则的特殊例子是"1/n论断"——当面对n项选择时，应当每项选择都均匀用力。② 也就是说，在每个篮子中放进相同数量的鸡蛋。

① 引用自茨威格1998年的著作。

② 参见贝纳茨和泰勒2001年的著作。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

实验

组合方式影响向下的幼稚投资

幼稚的多样化在人类低年龄阶段就已形成。下面来看一下由丹尼尔·里德和乔治·洛温斯坦在万圣节之夜进行的一项绝妙的实验。[①] 被实验者是万圣节的“小鬼”们。第一种情况是，孩子们走到两座相邻的房子面前，每座房子给他们提供的选择都是同一种块状糖果（例如一座房子给的是三剑客牌，另一座房子给的是银河系牌）。第二种情况是，他们走近单座房子，然后要他们在两种块状糖果中选出自己喜欢的糖果。实验要保证，两种糖果的摆放形式不会使孩子们觉得将两种糖果都拿走是一种不礼貌的行为。结果，两种情况下孩子们的举动截然不同。在第二种情况下，每个孩子都在两种块状糖果中各选择了一个，而第一种情况下仅有48%的孩子从两种糖果各拿走了一种糖果。

尽管选择两种不同种类的糖果（三剑客和银河系都是不错的糖果）其结果无关紧要，但幼稚选择在投资组合选定方面会对人们的行为以及投资结果产生深远的影响。在一项调查中，大学员工们被问及他们在退休后将如何利用自己的退休金对两种基金进行投资。[②] 在第一种情况下，一种基金全部投资股票，另外一种基金全部投资债券，多数员工都做出了各投资50%的选择，结果是他们用一半的钱购买了股票。第二种情况下，他们所面对的两种基金一种是全部投资股票，而另一种是一半投资股票一半投资债券。在这种情况下，人们完全可以只投资第二种基金，从而实现投资股票和债券各一半的目的。然而，他们仍然死守“1/n 法则”，选择了两种基金各投资50%，这样做的结果便是其股票投资占到了总投资的一大半。第三种情况下，他们面对的选择是一种全投资债券基金，另外一种股票债券各投资一半的基金，其结果想必读者已经知道了。

① 参见里德和洛温斯坦1995年的著作以及西蒙森（这一观点的提出者）1990年的著作。

② 参见贝纳茨和泰勒2001年的著作。

这一结果意味着，某一特定方案提供的基金投资方式能够大大影响到投资者的决定。为了验证这一想法，贝纳茨和泰勒对170家公司的退休金投资计划进行了调查。他们发现，方案提供的股票型基金越多，投资者便会将越多的钱投资股票。

许多方案曾经试图通过提供股票债券混合型的“生活方式”基金帮助投资者应付复杂的投资组合问题，从而应对各种程度的风险。比如，雇主会提供3种生活方式基金，一种较为保守，一种较为激进，一种介于两者之间。这些基金已经多样化了，因此人们只需要选出能够符合他们风险要求的基金便可以了。还有一些基金会根据投资者年龄的不同对投资分配进行调节。

这样的基金组合是一个不错的选择，并代表了一套完美的默认选项（如果费用合理）。但是，对于一些基金组合中的某些基金，许多人并不知道如何使用它们。比如，很少有人会将自己所有的资金投入到一种基金中，尽管这些基金是专门为他们量身打造的。这有些类似于一个肚子并不饿的客人受到了主人的盛情款待，面对满桌鸡鸭鱼肉却不知如何是好的情况。一项研究对投资者在某项投资方案中的表现做了调查，这项方案提供了3种生活方式基金和6种其他类型的基金（一种指数基金、一种成长基金、一种债券基金等）。[①] 有趣的是，投资保守型生活方式基金的投资者仅投入了全部资金的31%，剩余资金则分别投入在其他几种类型的基金上。由于这些基金大都是股票型基金，投资保守型基金的投资者77%的资金实际上投资的是股票。因此，归根结底，投资者们的投资是非常具有进取精神的，虽然他们很可能自己并没有意识到这一点。

① 参见贝纳茨和泰勒2007年的著作。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

该不该优先购买公司股票？

助推：如何用多元化投资化解公司股票的高风险？

案例

消失的130万美元的养老金

让我们来看一下查利·普勒斯特伍德的例子。自1967年以来，他就在得克萨斯州的休斯敦天然气公司工作，他的工作是清扫公司道路和倾倒垃圾。1985年，休斯敦天然气公司首席执行官肯尼思·莱经过一番同行业整合成立了安然公司，其业务是在全美范围内输送电力和天然气等能源。普勒斯特伍德说："我的工作便是保证我们的管路能够平安送达客户，我半辈子的工作都是这个。"

作为安然公司的员工是幸福的，普勒斯特伍德的年薪逐步攀升到了6.5万美元，另外还会拿到安然公司股票形式的养老保险金。当休斯敦天然气公司与中北公司合并之后，普勒斯特伍德所有的投资都自动转移到了安然股票，并且，他仍继续不断地用自己的退休金购买安然的股票。安然公司鼓励其员工持有本公司的股票。一些新闻媒体称安然公司的业绩增长速度"令人吃惊"，而莱也在一些公司的公众场合极力鼓励员工购买本公司的股票。普勒斯特伍德并没有意识到，他已经把自己的未来彻底交给了安然公司。安然公司曾经向普勒斯特伍德兑现过诺言，对此，他心怀感激："对我来说，我始终相信，忠于自己的老板是没错的。"

最终，普勒斯特伍德的忠诚换来的却是一场噩梦。在2000年退休时，他已经持有了1.35万股安然公司的股票，总价值高达130万美元。然而，在他68岁的时候，他的这笔养老金在一夜之间全部蒸发。现在，他的生活来源一部分是每月521美元的雇主养老金，另一部分是每月1 294美元的社会保障救济。他说："这简直就像是一场梦。"1938年，当时还是孩子的普勒斯特伍德从去世的妈妈那里继承了一块位于休斯敦北面的3英亩的农田。

案例

"我之前很少为退休以后的生活发愁，我认为到那个时候我会钓钓鱼、打打猎甚至畅游世界。"而现在他却说，他准备将这块地卖掉。直到现在，他仍在偿还着抵押贷款。①

从某种程度上说，普勒斯特伍德这样的例子并不少见。人们常常一点也不知道实施多样化选择，有时候员工们会用大量的资金购买自己公司的股票。有一个统计数字听上去虽然令人吃惊，但却是事实：有500万美国人将多于60%的退休金用于购买公司股票上。② 这一集中投资行为存在两种风险。首先，单一证券投资比共有基金提供的投资组合风险更大；其次，作为安然公司和Worldcom. 公司的员工，他们面对的是工作与养老金都可能保不住的巨大风险。

奇怪的是，许多员工并不认为他们的雇主会摊上这些风险。这里面有3个原因。第一，员工们似乎并不理解公司股票的风险与回报情况。波士顿调查组自2002年对参加401（k）方案的人员进行了调查，他们发现，尽管他们非常了解安然事件的来龙去脉，但是仍有一半的人认为，自己所在公司的股票与货币市场基金相比，其风险相同甚至更低，仅有1/3的持有本公司股票的人意识到，这要比"投资多只股票基金"风险大得多。③

第二，方案投资人倾向于用过去的表现预计未来。对于股票业绩10年来一直不错的公司，其员工倾向于在将来投入更大的资金购买本公司股票；而对于最近业绩不好的公司，其员工则倾向于在将来减少自己的投入。但是，过去的业绩并不能说明将来的表现。你可能会认为，本公司员工对于公司将来的业绩情况会掌握更多的信息，然而一项由什洛莫·贝纳茨进行的调查却

① 我们的信息来自于凯伽姆和普勒斯特伍德。

② 参见米切尔和尤特卡斯2007年的著作。

③ 参见贝纳茨、泰勒、尤特卡斯和桑斯坦2007年的著作。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

得到了相反的结果。尤其是公司股票分配和其后的股票业绩之间并没有关系。因此，诸如安然这样公司的员工，尽管他们的手中握有股价扶摇直上的股票并且一直在追加投资（受到公司管理层的激励），但最终，随着公司的破产，他们的股票全部变得一文不值。

第三，受到公司资助购买公司股票的员工们认为，这一行为就是一种最好的暗示。尤其是那些被要求以公司股票形式接受资助的员工们会将29%的自有资金投入到公司股票中去。与此形成鲜明对比的是，那些有机会做出这一选择但却并没有被要求这样做的员工们仅仅将18%的自有资金投入到了公司股票。[①]

持有单只股票与多样化投资相比，其风险会高多少呢？按照经济学家莉萨·梅尔布鲁克的估算，公司股票中的1美元在共有基金中的价值低于0.5美元！换句话说，如果公司将自己的股票强卖给自己的员工，它们实际上相当于用0.5美元买走了员工的1美元。结果便是，员工们投资多样化共有基金，其收益要比持有本公司股票好得多（提示：如果你已经将超过10%的退休金购买了本公司股票，那么你最好马上将自己的投资多元化）。

如何通过助推来解决这一问题呢？[②] 我们建议采用自由主义的做法。但是，我们必须看到，非自由主义的辩论可以限制员工们以退休金持有本公司股票（比方说降低到10%），也可以使用非自由主义的做法。相关法案已经提交给了国会。一个较为自由的做法便是将本公司股票看做与401（k）方案中的任一其他投资等量齐观。目前，随着一项极为重要但却让人难以理解的名为《职工退休收入保障法》（ERISA）的联邦信托法的出台，公司股票收益有了一些保障。ERISA为退休金投资设定了3条信托原则，分别是排他性收益原则（要求投资方案必须完全是为了保护投资者的利益）、审慎原则（要求投资方案按照“审慎投资者”的标准设定）以及多元化原则（要求投资方案必须多元化，从而将损失风险降到最低）。这项法律最为引人注目的一点，是

① 参见贝纳茨2001年的著作。

② 关于这一点更为详尽的信息，参见贝纳茨、泰勒、尤特卡斯和桑斯坦2007年的著作。

养老金固定缴款方案的多元化要求并未把本公司股票考虑在内，这主要是因为，在 ERISA 通过时，有利润分配方案的大公司雇主游说国会免除了加在养老金固定收益方案上的多元化要求。[①] 但是，人们仍然希望，他们在确定公司股票是否是一项合适的投资时能够谨慎行事。

那么，国会为什么会赞成员工持有公司股票呢？无论如何定义“谨慎”一词，我们都不能左右一只股票的表现，特别是在这只股票的表现与投资者的工作收入息息相关的情况下。公司股票有了这样一种特殊待遇，现有的法律实际上是在鼓励将公司股票纳入到 401（k）方案中。从员工的福利角度来讲，这是不公平的。很自然，一个办法便是将公司股票与其他投资方式一视同仁，不给它任何的优先权。这一简单的改变解决了这一问题，因为公司会认为，将大量公司股票送给自己员工的信托风险是不值得去冒的。

尽管没有有关法律的变更，但是那些有责任心的公司可以采取一些做法鼓励员工们减持本公司的股票。常见的一种做法便是“明天卖更多”的方案。这一做法能够解决两个问题。首先，即便公司能够意识到公司股票对公司员工来说并不是很好的选择，他们也并不希望自己的员工立即卖掉本公司的股票，因为他们担心这样做会造成公司股价的下跌。其次，公司不想使员工看到他们也认为购买本公司股票是一个糟糕的投资选择。“明天卖更多”方案能够使员工们在一段相当长的时期内（比如说 3 年）逐渐卖出自己持有的公司股票，从而最终使自己的投资多元化。

如何把我们的钱袋从水里捞出来?

助推案例：如何设计更好的投资选择体系?

好的选择体系可以在多个层面对选择者提供帮助。近几年来，人们越来

① 米切尔和尤特卡斯在 2004 年写到，零售商西尔斯曾经有一项关于公司股票的利润分配计划，要求国会将当时实施的固定缴款方案免受固定收益方案中对 10% 多样化的限制。西尔斯曾经是一家极为成功的公司，它们的员工当时退休时都持有大量的公司股票。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

越关注选择体系，原因是各种备选方案所提供的选择越来越多，从而使人们更难做出选择。

默认选择

从历史上来看，大多数养老金固定缴款计划都没有默认选项，参加养老保险的人会得到一份选择清单，清单上有关于如何在所提供的基金里面进行资金分配的指导。在采用自动登记之前，是不需要默认选项的。如果参与者参与自动登记，那么他们必须亲自登记特别的资产分配方式。从传统情况来看，公司都是选择最保守的一种投资方案作为默认选项，这种投资方案经常是货币市场账户。

大多数专业人士认为，将100%的资金投入货币市场账户有些过于保守。这些基金的回报率低（只是略高于通货膨胀率），并且许多员工们的养老保险缴存比例也较低，这两点便足以使你在退休之后深陷贫困。公司之所以会做出这一选择，并不是因为它们认为这是一个好的选择，而是因为它们担心，如果它们通过默认选项使员工们做出别的更为明智（风险也更大）的选择会遭到起诉。美国劳工部不愿意正式发布有关保值增值的指导更加重了这一担心。但是最终，劳工部终于出台了新的有参考价值的指导，从而为设置良好的默认选项消除了法律上的障碍。

我们有许多好的默认选项。其中一种是向人们提供一整套投资组合方案，每一种方案的风险程度都各不相同。我们已经注意到，一些方案涵盖了保守型、中间型和激进型“生活方式”的投资组合。投资者所需要做的仅仅是选出一种最符合自己风险承受能力的生活方式基金。另外一种做法是向投资者提供“目标成熟基金”的选择。一般情况下，目标成熟基金以年度命名，比如2010年、2030年或者2040年，参与者只需要选出那些能够与自己预计退休时间相吻合的基金。随着目标日期的邻近，目标成熟基金的经营者们会选择可接受的风险程度并逐渐将分配方式远离股票而向保守投资靠拢。

一些方案发起者已开始为投资组合选择提供自动解决方案，特别是一些方案发起者会基于标准退休年龄自动向投资人推介目标成熟基金。还有一些

方案发起者会给投资者提供“受管理账户”的默认选项。“受管理账户”是典型的股票和债券组合投资，其分配原则基于投资人的年龄和其他一些相关的因素。

构筑复杂选择

401（k）是一个优秀的方案，它为兴趣和能力各异的投资人做出满意的决定提供了一种选项。其中一种方法是告诉新的登记者，如果他们不愿意选择自己的投资方案，他们可以选择由专业人士精心搭配的默认基金。这可以通过上述提到的“受管理账户”做到。对于那些愿意更深入参与的投资者，他们会得到一整套平衡或者生活方式基金中的一个选择（这一选择旨在使每一名参与者将其全部资金都只投入某一项基金）。对于那些的确想购买基金的人来说，应当向他们提供一整套共有基金，从而使那些经验丰富的投资者（或者那些自认为经验丰富的投资者）具备自由选择的能力。目前，许多公司已经开始实施类似这样的计划。

预计错误

为了帮助那些不愿意加入保险计划的人，我们建议采用自动登记的做法，并结合“明天储蓄更多”的方法以帮助人们实现足够高的缴存比例。对于那些没有投资生活方式基金的人，我们建议实施“自动再平衡”方案，以便使投资者的财产分配随时间进行调解。

映射和反馈

多数人并不十分了解诸如缴存比例和预计投资回报率等数字将如何影响他们年老之后的生活方式。这些抽象的概念需要转化成任何人都看得懂的概念才能引起人们的注意。比如，公司可以设计出一些买房选择方案，这些选择根据人们不同的退休收入而不同。最差的结果是一处窄小破旧的公寓，而好的情况是宽敞且带游泳池的住处。这些带有视频刺激的方案都可以促使参与者想象自己如何利用退休金而达到颐养天年的目的。因此，我们可以在年

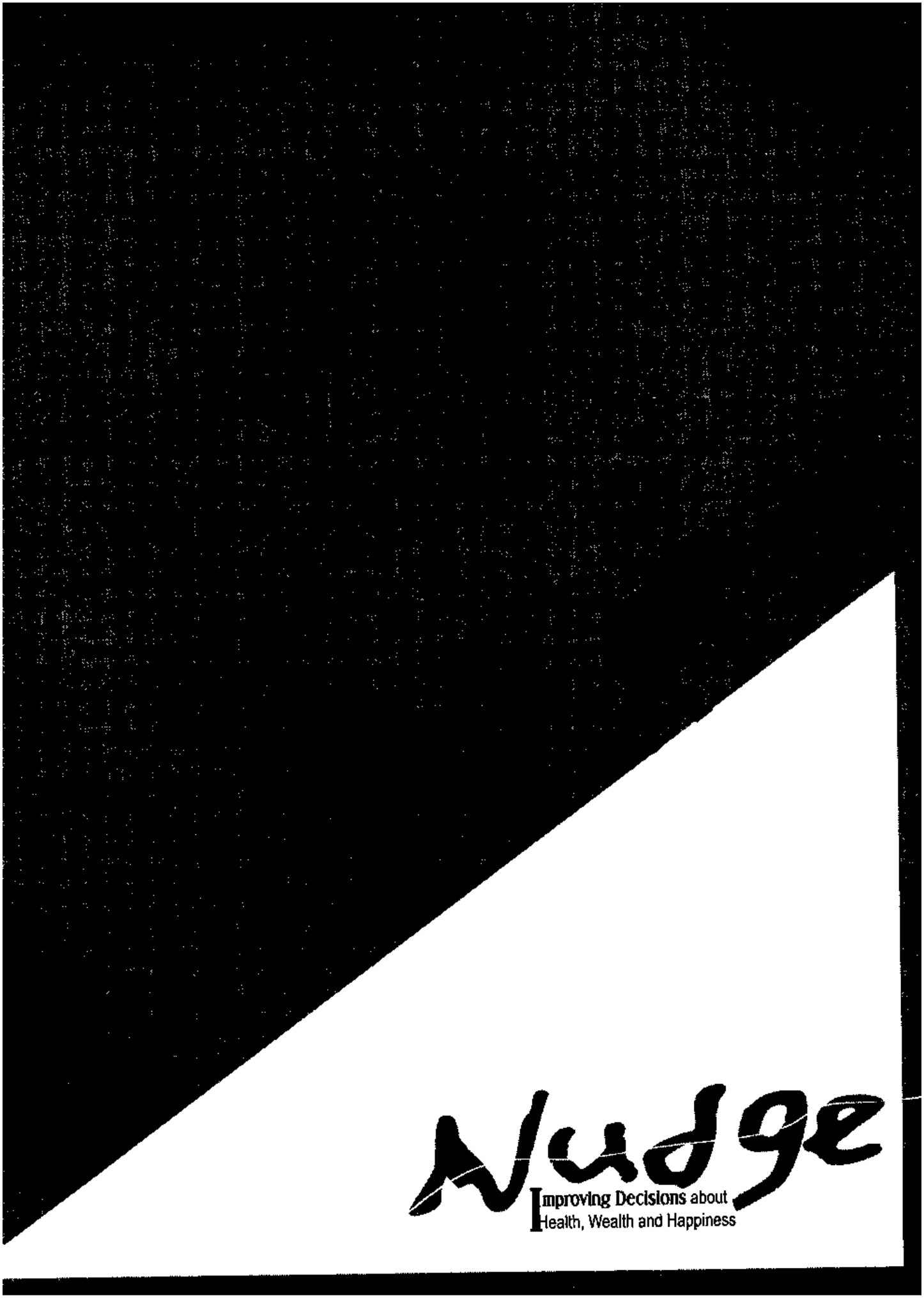
更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

报中告诉参与者，以他（她）目前的情况，他（她）在退休后可以住进一处陋室，但如果此刻他马上提高自己的养老保险缴存比例（或者加入“明天储蓄更多”方案），那他就可以得到一处两居室的公寓。

动机

雇主和员工之间可能会发生的利益冲突是一个最基本的动机问题。关于公司股票的问题便是一个很好的例子。《美国职工退休收入保障法》中已经规定，公司行为应当在最大程度上符合员工的利益，这项法律应当强制执行。

形成并实施一项长期投资方案是一件非常困难的事情。对于大多数的公司来说，它们都会在一些内部专家以及外部顾问的协助下对公司的资产实施长期管理。然而，对于个人来讲，他们只能独立完成这项工作，即便他们能够得到拥有这方面知识的同事或者亲戚的帮助。但由于这些人缺乏专业的培训，最终也无法取得很好的效果。结果，我们的理财会像自己给自己理发一样搞得一团糟。大多数人都需要帮助，而好的选择体系和精心设计的助推方案便能够实现这一点。



更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

我们在第六章中提到过，美国人的借贷额超过了他们的储蓄额。因此，如果社会人消费者在借贷方面已经比投资方面更加擅长，我们不应感到惊奇。让我们看一下霍默·辛普森在租赁 Canyonero 娱乐车时是如何做的：

Canyonero 销售员：您好请您看一下您的租赁细分情况，首付款、月付款，还有周付款。

霍默：就这些吗？

销售员：对。在您最后一期月付款完成之后，还有一笔最终的付款。

霍默：但是这不会要求短期内付清，对吧？

销售员：对！

霍默：好的！[①]

霍默的天真无邪不会让我们感到奇怪，反而给了我们许多启示。让我们来看一下 3 个重要的借贷市场——抵押贷款、助学贷款和信用卡——并由此判断某些助推能否帮助现实生活中的“霍默先生”们。

次级贷款真的是掠夺性的魔鬼吗？

助推：如何选择合适的贷款方案？

曾几何时，抵押贷款是一件很容易的事情。那时，大多数人的抵押贷款在抵押期内（一般为 30 年）支付的是固定利率，多数借款人都会选择首付款比例为 20%。在这一方式下，人们很容易对贷款做出比较，只需要选出利率最低的贷款便可以了。随着选择友好型的《诚实借贷法》的颁布，这件事情便更加简单了。这项法案需要所有贷款人以同样的方式（年百分利率）支付利率。当时，《诚实借贷法》成了一套完美的选择体系，原因是它使得人们能够更加方便地对贷款做出对比。如果没有一种简单的定位贷款的方式（比如

① 感谢菲尔·梅明想到了这个例子。

说通过年百分利率的方式），那么对多种抵押贷款方案的评估便会非常困难。在一项研究中，苏珊娜·舒（音译）发现，就连顶级学校的工商管理硕士都很难选出最佳贷款方案，更别说他们在生活中所面对的实际情况会比他们所面对的案例复杂得多。

现在，抵押贷款消费变得越来越复杂了。借款人可以从许多固定贷款利率（此利率在贷款期限内不变）中做出选择，并且要面对许多“可变利率”贷款，其利率会随着市场情况的变化出现上下波动。借款人也可以考虑诸如“只还息，不还本”的特殊贷款形式，这种情况下借款人不需要还本金（也就是说除非房子卖掉，本金永远不用还）。许多种可变利率抵押贷款因为一种所谓的“诱惑利率”而变得更加复杂。所谓“诱惑利率”，是指一种在最初一两年时间内实行低利率，而等这段时间过后，利率和还款额都会上升的贷款方式，有时上升幅度还会相当大，并且相关费用也会有很大的差别。借款人在还款时还会得到积分，这种积分可以使其今后的还款享受到更低的利息。此外，如果你提前付款，还要支付违约金。目前，与退休金方案选择比较起来，抵押贷款方案的选择要复杂得多、但二者的风险却同样大。

这里，与其他领域一样，更多的选择便产生了更好的效果。但是，要取得这些效果，人们必须要选择出符合自己情况的贷款方案。那么，我们应当如何实施抵押贷款呢？经济学家苏珊·伍德沃德在2007年对7 000例由联邦住宅管理局保险的贷款进行了研究。联邦住宅管理局为小额贷款提供保险，并且允许预付款。伍德沃德的研究意在弄清楚，在对风险及其他因素进行控制之后，哪些借款人在什么情况下更容易获得贷款。下面是几项关键的发现：

- 在借款时，非洲裔美国人要支付425美元的费用，拉丁裔美国人要支付400美元的费用。（全部借款人在平均借款额超过10.5万美元时支付的平均费用是3 133美元。）
- 生活在成人平均学历仅为高中水平的社区的借款人比那些生活在成人平均学历为大学水平的社区的借款人在借款时多支付1 160美元。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

- 抵押贷款经纪人办理的贷款比贷款人直接办理的贷款要多支付大约600美元的费用。
- 对借款人来说，诸如积分和贷款手续费等（这些使得贷款方案之间的比较变得更为困难）是不小的费用，同时，经纪人办理贷款的附加费用要高过直接贷款。

从上述分析中我们可以得出一些基本结论。当市场变得复杂的时候，会使那些非专业和低学历的客户处于非常不利的地位。没有专业知识的客户还经常会受到利欲熏心的顾问们看上去十分有帮助的“指点迷津”。在这一市场中，那些迎合富裕客户的抵押贷款经纪人经常会倾向于为自己建立起一种公平交易的好名声；而当面对那些贫穷的客户时，抵押贷款经纪人则更倾向于一次赚个够。[①]

这些现象在最贫穷和最高风险的借款人市场得到了放大，这些借款人形成了所谓的次级贷款市场。关于次级贷款，人们经常会持有两种极端的观点。一些人会用诸如“掠夺性”等贬义词形容这些次级贷款。这一不分青红皂白的说法忽略了一个事实，那便是贷款风险越高，贷款人获得的贷款利息也越高。穷人和其他高风险借款人要支付高风险利息并没有使这一贷款成为一种“掠夺性”交易。实际上，在发展中国家，小额信贷利率经常会高达200%甚至更高，而借款人却仍会因为借到这笔贷款而发家致富。为此，穆罕默德·尤纳斯在2006年获得了诺贝尔和平奖。[②] 另一方面，还有一些人认为，对这一掠夺性贷款的骂声一片，其根本原因在于那些左倾的媒体记者们没有看到高风险贷款需要支付高利息的事实。根据人们的经验，真理应当介于两种极端的观点之间。因此，我们可以说，次级贷款既不是一件好事情，也不是一无是处。

次级贷款好的一面是它能够为那些借不到钱的人提供帮助，从而使那些

---

① 经济学家们一贯认为，风险越大，人们便会越发倾向于听取专家的意见。这一观点无疑是正确的，但是，它并不能说明，我们需要得到的是有益的建议。在抵押贷款市场，许多人都错误地认为，抵押贷款经纪人是在提供一种服务。实际上，抵押贷款经纪人所从事的基本上都是不公平交易，贫穷的客户经常会被那些假装提供服务的人榨取钱财。

② 参见卡兰和津曼2007年的著作。

贫穷家庭住上自己的房子或者做上自己的生意。次级贷款还能使人们具备大规模二次创业的能力，因为次级贷款人可以为大宗买卖提供贷款。并且，这些大宗的交易能够帮助许多人实现美国人的一个梦想——住上豪华舒适的房子。实际上，绝大部分的次级贷款不是抵押贷款再融资便是房屋净值贷款。

那么，为什么有人会认为次级贷款是掠夺性的呢？次级借款人通常都没有专业知识，他们经常会遭到经纪人的盘剥。《华尔街日报》中有一篇头版报道详细叙述了一名叫做阿尔塔夫·谢赫的经纪人的做法。谢赫早先是一名板球运动员，后来摇身一变成了一名抵押贷款人。[①] 他先后就职于两家抵押贷款公司，成功拿到了许多项贷款交易，并因此大获其利，而他的客户却并没有因此获得什么好处。经纪人会通过面对面、邮件及所有可能的方式主动接近借款人，做出乐善好施的样子，告诉借款人不必再到别处去转。比如，住房装修承包商可能会在某处房子前面停下来，建议房主对其进行装修，然后顺便向房主介绍抵押贷款经纪人。

接下来，抵押贷款经纪人会向可能借款的人介绍各种形式的抵押贷款。这里，借款人可以“选择”利率、月还款额以及所需要的积分。最后一项选择特别令人感到迷惑：积分是借款人通过支付一定的费用（在贷款之外的一笔额外费用）而获得的一定利息的降低，但是很少有借款人能够掂量出花钱买这些积分是否值得（通常情况下都不值得）。

借款人同意接受某种抵押贷款方式之后，按照法律要求，应当进行“良好信用评估”，罗列出所有的贷款费用，包括支付给经纪人的费用。尽管这项对借款人的评估必须在申请贷款的最初 3 天之内进行，但有时候这项评估会一直拖延到借款人签署抵押贷款合同之前。这时，评估报告已成为一摞厚厚的文件，以至于人们无法逐条细读，只能当辞典去查。这便失去了评估报告的本来意义。在交易即将结束之时也会发生同样的事情，经纪人会将一大摞资料拿给借款人看并要他们签署。即便这些资料都是关于抵押贷款的条款和条件的，对大多数人来说，签署这些文件都只不过是走走形式。在这一紧要

① 参见西蒙和哈格蒂 2007 年的著作。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

关头，大部分借款人都没有坐下来好好看看这些资料、甚至是重新考虑一下整个借贷过程。

具有讽刺意味的是，这一问题的发生原因部分还是由于人们的良好初衷。《诚实借贷法》一开始是旨在对贷款条件进行清晰的叙述。但是，由于其语言艰深难懂，因此人们很难挖掘到其中的“诚实”部分究竟在哪里。对于高风险贷款，《住房所有权及权益保护法案》被看做是对借款人的又一个警告。但是，明细表中并没有明确地点出“高风险”这一暗含的信息，借款人只需要在表格上签字便可以了。有过买房经历的人都知道，他们要在很多表格上签字，并且，买家经常只是大体阅读一下这些表格便开始签字。

还有其他一些表格也会使借款人难以将贷款本身和相关的费用区分开来。抵押贷款表格的内容有好几百行，里面有许多数字，这些数字足以使人们对各项费用完全摸不着头脑。实际上，表格上面对许多费用并没有做出明确的界定。有些借款人并不知道，如果提前还贷，他们实际上要付出更高的代价，因为他们要支付提前还款的罚金。虽然大多数的次级贷款都有可变利率，但这也不能解决任何问题，因为这只会加大人们理解这一交易的难度。

2007 年，美国出现了严重的次贷抵押物被没收的现象，这引起了整个金融市场的波动，促使许多政府部门绞尽脑汁地去思考解决的办法。当然，市场自身可以解决一些问题，因为次级贷款投资人最终发现，贷款本身要比它看上去风险更大。（实际上，抵押贷款经纪人通过多种方式对贷款投资者和借款人形成了欺诈。）但是，市场并没有阻止这一问题的发生，因此便产生出了一种其他干预力量的呼声。有人认为应当取缔“掠夺性”贷款，但是由于贷款生来并不是打着“掠夺性”的烙印，因此实施这样的禁令是非常困难的，除非能够断绝借款人的融资渠道。我们作为自由主义的温和专制主义者，当然是不赞成这样的禁令的。相反，我们希望能够对选择体系做出改进，使人们能够做出更好的选择，从而避免这些掠夺性贷款利用了人们的无知、困惑和脆弱。实际上，我们认为，将选择体系升级，整个抵押贷款市场

将选择体系升级，整个抵押贷款市场都会受益匪浅。

都会受益匪浅。

有一个基本问题，是以前颁布的《诚实借贷法》已经远远不能满足实际要求。当利率可变并且有多项费用需要支付时，仅看年百分利率便远远不够了。为了使人们便于比较，法学教授劳伦·威尔金斯建议进行一项改革，即限制可选择抵押贷款方式的数量，这便可以将那些带有负分期还款或者大额尾付贷款性质的抵押贷款取缔。采取这类性质抵押贷款的借款人需要在借款的末期进行大额返还，因为抵押贷款和利息在之前的贷款期限内并没有足额返还。我们所要说明的问题是，如果借款人所面对的仅仅是几种有限的抵押贷款（比如说仅有 30 年固定利率贷款），那么借款人便会更容易做出选择。威尔金斯认为，这类令人匪夷所思的抵押贷款费用很高，因此并不会带来什么经济效益。威尔金斯还建议，贷款评估必须在 30 天内有效，并且借款人在取得贷款之前必须要有一个等待期。尽管这一建议能够带来好处，并且其目的在于使人们更容易做出选择，但它并不能称得上是自由主义的温和专制主义，因为这妨碍了共赢合同的形成。可变利率抵押贷款（即便是诱惑利率）本身并不是一件坏事。对于那些计划在几年之内将房子卖出或者再融资的人来说，这类抵押贷款实际上是非常有吸引力的。

我们认为，RECAP（记录、评价和可选价格比较）可以为我们提供帮助。在信贷领域，我们可以考虑两种版本的 RECAP。简单来讲，抵押贷款的贷款人应当在报告中列出两类贷款成本：贷款费用和贷款利息。在威尔金斯所建议的一个报告版本中，各种形式的费用都应当列出，但最终应当相加得出一个总的数额。

伍德沃德的研究发现，那些交易成功的人往往并没有预先交付多少费用。（这意味着，经纪人的佣金里包含了所有的费用。有时候我们会遇到免费的午餐，但是免费的抵押贷款我们却从来没有见到过。）关于这一现象最好的解释是，如果没有任何费用，借款人便更容易对各条款进行比较，因为他们所关注的仅仅是利率。当然，利率表上不仅包括利率，还包括还款期限内的还款计划，前提条件是利率不变。这至少会确保借款人知道，诱惑利率结束之后，他们将要支付的还款额是多少。如果将最糟糕的情况告诉借款人也不失为一

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

个好办法，因为这样借款人便可以看到自己的还款额在未来是如何一步步增加的。

贷款人还必须提供一份可机读的详细的 RECAP 报告，在这一报告中应当列出所有的费用和利率条件（包括诱惑利率）、可变利率变化的决定因素以及利率变化的限制等。这些信息能够使独立的第三方提供更好的建议。我们有一种很强烈的直觉，那便是如果能够得到 RECAP 数据，第三方的服务便会对贷款人进行比较。我们应当注意，不要使整个系统成为一种阴谋，但是我们认为有关的监管和控制会很容易。

因此，RECAP 数据使网络抵押贷款变得更加容易，并且也使得抵押贷款市场的竞争更加激烈。在线选购贷款对妇女以及其他少数群体特别有帮助。一项对购买汽车的研究发现，妇女和亚裔美国人在线买车时与白人男性的成交价相当，但在经销商处买车时他们的成交价会更高一些。[①]

别跌进商业助学贷款的泥潭中！

助推：如何降低大学生家庭对商业助学贷款的需求？

现在，学生上大学要支付越来越多的费用，其增长速度堪比医疗卫生和棒球卡。在许多私立大学中（包括我们毕业的大学），每名学生每年的开销要超过 5 万美元（包括学费、住宿费和伙食费）。在一般情况下，奖学金和做兼职工作并不能完全涵盖这些费用。因此，学生以及学生家长经常会求助于助学贷款。实际上，这项贷款是非常普遍的，大约有 2/3 的美国大学生在大学毕业时都有欠款。

市场上有两类贷款：由金融机构提供的纯私人贷款以及由政府部门提供支持的贷款（即所谓的斯塔福德贷款）。斯塔福德贷款是基于学生的需求的，政府会在学生在校期间为其贷款支付利息，如果学生出现拖欠行为，政府会

① 参见莫顿、蔡特曼和希尔瓦 - 里索 2003 年的著作。

为贷款人提供担保，并且政府还会为借款人提供资助。贷款人发现，这类形式的贷款收益颇丰。

不幸的是，学生借款人及其父母与次贷借款人一样都面临同样的困难，个人贷款投资者会向学生们发送诱惑性的邮件。其中一些诱惑性邮件本质上是很荒谬的，但它们看上去却很有吸引力。比如，高中学生们经常会收到许多关于贷款的邮件传单，这些传单把得到一笔 4 万美元的贷款说得像在饭店里点一份比萨饼那样简单，传单还配有一幅厨师的照片，说厨师断言“这是一个 15 分钟便可以做出的决定”!

获得助学贷款与获得抵押贷款几乎同样复杂。一般情况下，学生们都会尽量首先选择联邦政府贷款，原因是其贷款费用低（这一点在那则广告中做比萨饼的厨师并没有提到），然后才会考虑私人贷款。为了申请得到联邦政府贷款，学生们必须首先填写联邦学生援助申请表（FAFSA）。如果学生在私立大学中也申请了资金援助，那么他必须同时要完成大学委员会资金援助资料的填写。两套资料都包含了 100 多个问题，具体问题根据学校的不同而不同，而填写完其中一套便需要好几个小时。（有高中生和大学生开玩笑说，填表时间比整个申请时间都长。）

与申请抵押贷款所要填写的表格一样，助学贷款申请所要填写的内容也令人应接不暇。学生们要回答他们父母的经济情况，不管他们对实际的情况了解多少。在填写完这些表格之后，由教育部来确定学生需要为进入大学支付多少钱。然后，由大学最终决定贷款的金额。

或者，学生们也可以从私营部门获得贷款。只要将大学入学证明发给贷款人，学生们便可以获得他们需要数额的贷款。与联邦政府贷款不同的是，私营部门贷款可以用于任何目的，因此直接面向客户的贷款能使人们借到更多钱并且容易造成他们超支。

在抵押贷款过程中，借款人经常会天真地从抵押贷款经纪人那里寻求帮助，而学生和他们的父母经常会寻求大学中助学主管部门的帮助。当然，这些部门大部分都会提供诚实可靠的帮助，但其中有些部门与那名板球运动员出身的抵押贷款经纪人一样会感到良心上的不安。负责在大学有关部

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

门贷款的人员所提供的服务可能是好的，但是他们这样做的初衷并不是为了形成一种良好的助推，而经常是为了谋私利。有些贷款经纪人会向一些大学提供礼品、优先认股权以及“捐献”，而这些大学的助学主管部门便会与他们达成默契，将他们列为“首选贷款经纪人”。[①] 有时候，大学助学部门的工作人员会告诉学生，他们只能从“首选贷款经纪人”之中选择贷款经纪人，不管这些贷款经纪人是否本着学生利益至上的原则。在一所大学中，贷款经纪人甚至可以被允许以学校名义设立服务呼叫中心。当学生们打进电话来询问贷款事宜时，那些所谓的“不带有任何偏见”的人只会推销自己公司的助学贷款。一旦有学生选择了他们的贷款，这些贷款人便会欣然与学校分享得到的利润。

人们不禁会问，到底是什么原因使得贷款人如此迫切地想得到助学贷款业务，以至于他们甘于做出有悖于道德甚至是违反法律的事情呢？答案是，政府部门提供的贷款担保和补助大大助长了贷款的获利空间，因此贷款人挤破了头都要设法进入这一行业。致使政府部门以这种半私人化的方式推出这一助学贷款制度的原因很可能是政府部门希望看到存在这样一种贷款市场的竞争，在贷款过程中，政府只需要发放补贴，发放贷款则完全依靠私营部门。然而，这一竞争靠的却不是价格，贷款人所做的是一种经济学家称之为“寻租”的行为。这一行为的关键点是，哪里有更高额的利润，人们便会花费更多的时间和金钱进入哪一项业务。由于贷款经纪人可以从助学贷款这一领域获得高额利润，他们便会想尽一切办法涉入其中。

同抵押贷款一样，这一例子也说明了人们在面对困难和高风险不知所措的情况下会去寻求“专家”的意见。如果他们对比萨饼的广告没有做出任何反应而是尽力想得到别人的建议，是因为这样做更为简单的话，那么他们可能会得到像比萨饼厨师一样自私自利的建议。他们所咨询的顾问们有一种最大的财富，那便是这些不知所措的客户们，他们会充分利用客户的困惑坐收渔利，客户在不知不觉间将大把的钞票塞进了他们的腰包。然

① 参见科莫2007年的著作。

而，要禁止这些所谓的“顾问”赚走这些钱，却难以推出某些公共政策。最好的与客户交流的方式莫过于改进选择体系的方式了。如果借款人能够更方便地对各类贷款进行对比，那么人们希望看到的价格竞争便有可能出现。

简化助学申请的步骤是一种十分有益的助推。名目繁多的需要填写的各类表格能够大大降低学生对助学申请的热情，并会使他们最终选择了价格昂贵的直接面对客户的贷款。尽管教育部并没有出台关于如何确定一个家庭能够得到多少资助的计算规则，但是从申请 RECAP 助学贷款一开始就应当减少联邦学生援助申请表中问题的数量，并使这些问题通用于所有贷款（包括政府贷款和私人贷款）。

援助申请表还可以与年纳税申报单相结合。俄亥俄州目前正在进行一项研究，H&R Block 公司推出了一套 FAFSA 软件，其面对的客户便是那些有可能有资格获得联邦政府或者州政府资助的家庭。这一软件使用纳税申报单便可以完成大部分援助申请表的填写。[①] RECAP 使得学生们能够更方便地在学校提供的各类贷款中做出对比选择。的确，学习使用助学贷款 RECAP 软件可能会成为高中数学课堂上的一项不错的内容。

另外一种可能性是帮助家庭彻底避免贷款，或者说至少降低对贷款的需求，其方式是帮助这些家庭通过预先建立大学储蓄账户（“529 计划”）开始为孩子的大学之旅攒钱。在埃里克·贝廷格、布里奇特·朗和菲尔·奥利普洛斯进行的一项调查中，八年级的学生和他们的父母必须要与学校的顾问会面，并且接受他们适当的助推。在会谈过程中，顾问们会向这些家庭提供一种按月直接将钱从活期存款账户存入大学储蓄账户的方法。通过这种方式，家庭就可以方便地为孩子上大学攒钱了。[②]

①② 参见贝廷格、朗和奥勒奥普罗斯正在撰写的著作。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

别被方便的信用卡给“方便”了！

助推：如何更合理地控制信用卡消费？

信用卡在我们的现代生活中可谓无处不在，如果没有它，这个社会便不能正常运行下去。你可以试着不带信用卡去入住酒店、租赁汽车或者租一套高尔夫球杆，那么只能祝你好运了。信用卡有两方面的功能。首先，它具有支付功能，能够取代现金，并且在面对面的交易中，很大程度上已经取代支票，尽管我们偶尔也可能会在杂货店的付款处看到有顾客想为他刚买的7.37美元的东西写一张支票。其次，信用卡在你手头现金不够用时能够随时折现。看上去与信用卡相似的借记卡仅具备第一项功能，因为借记卡与银行账户绑定，不允许借款，除非它有一定的透支额度。（注意：有些借记卡会对透支收取高额费用。如果你使用借记卡借款，你最好首先确定你因此支付的费用是否低于使用信用卡借同样数额款项的费用。）

信用卡给我们带来了无尽的方便。信用卡结算一般要比现金结算速度快，省去了找零的麻烦；有了信用卡，你可以不必翻遍衣兜去找零钱，也不必为如何使用家里零钱罐中的硬币而发愁了。飞行里程奖励计划更体现了信用卡的便利，我们就不多说了。但是，如果你不是一个有心人，那么信用卡有时候也会带来烦恼。看看下面的例子：

- 人口调查局的一项调查表明，2004年，1.64亿持卡人手中竟然一共持有了14亿张信用卡，平均每人8.5张。
- 目前，有1.15亿美国人每个月都需偿还信用卡债务。
- 1989年，平均每个美国家庭欠信用卡公司2 697美元，而2007年这一数字增长到了约8 000美元。即便这样，这些数字可能仍旧偏低，因为它们大都来自持卡人自己的报告。通过调用美联储的数据，一些调查人员认为，目前平均每个美国家庭的信用卡债务高达12 000美元。按照

每年18%的一般利率，每年仅利息就要超过2 000美元。[①]

回头看一下本书第三章中讲到的自制力的问题，我们便能够发现信用卡是如何严重地影响到某些人了。在信用卡出现之前，人们只能采取一种量入为出的理财方法，因此他们会将自己的钱按照不同的用途分别存放起来，唯恐某一方面开销过大而影响全局。现在，每当你因为现金不够而无法加油时，你都会寻求信用卡的帮助。然而，信用卡会影响到你的自制力。瑞森·普雷勒克和邓肯·斯蒙斯特发现，如果人们能够用信用卡支付，他们愿意出两倍的价钱购买一张波士顿凯尔特人篮球队比赛的门票。因此，我们难以判断，为了得到那些飞行里程奖励，人们愿意用信用卡支付多少钱。当一张信用卡达到支付限额时，我们可以使用另一张信用卡，或者我们还可以基于每天都能收到的银行信用卡广告邮件另外新建一个账户（此邮件已宣布你具备了再次建立账户的资格）。

在这种情况下，自由主义的温和专制主义能够发挥其作用吗？与抵押贷款一样，我们认为这也是一个RECAP应用的绝佳领域。我们建议，信用卡公司应当分别以纸质和电子版形式分别向客户寄送年度报告，在报告中列出消费总额以及发生的有关费用。这一报告服务出于两个目的。首先，信用卡用户能够利用这一电子版的报告进行更好的消费。知道了详细的费用，客户们便会对自己需要还清哪些债务有更好的认识。

让我们来看一个例子。信用卡公司提高收费的一种狡诈的方式是减少你收到账单之日和应还款之日之间的天数。如果你错过了还款的最后期限，那么你不仅需要缴纳罚款，你还必须要为自己下个月所有的花费支付利息，不管你是否按时足额支付还款。对于一名经常使用信用卡的用户（比如一名经常出差的商人）来说，延迟一天归还5 000美意味着必须为此多付出100多美元。

其次，报告会使用户更明显地看清楚自己在一年之内的还款情况。现在，

① 参见德拉乌特和席尔瓦2003年的著作。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

一些信用卡可以出具消费年报，里面按消费类别列出，这有助于报税，但是RECAP的要求会迫使信用卡发行商将有关的信息费用也列在这一文件中，而通常这些费用是被隐瞒的。比如，如果你用外汇进行消费，那么信用卡公司会向你收取外汇兑换费用（实际上银行并不需要付出任何费用）。在你的RECAP声明中，你会被告知你在去墨西哥度假过程中使用信用卡所产生的有关费用。由于信用卡上的利息是不可以扣除的，用户一般情况下不会去查看他们在去年花费在所有信用卡上的利息费用，因此这部分费用很可能会遭到忽视。我们可以想象一下，如果一名信用卡用户被告知，他去年支付了2 153美元的利息、247美元的滞纳金以及57美元的外汇兑换费时，他会作何感想。

其他形式的助推也会起到作用。比如，在你每月收到信用卡的账单时，上面总会提到你的最低还款额。这起到了一种限制作用，作为一种助推，这一最低还款额是一个合适的数额。[①]当然，由于最低还款额与账单总额相比低得多，因此随着时间的推移，这一最低还款额的支付会使得利息最大化。信用卡公司甚至会使你难以在每个月都足额还清欠款。因此，请为你的信用卡和你的储蓄账户设立一个自动还款的功能，因为默认选项仅有支付最低还款额，而不是全部账单。我们认为，信用卡公司应当允许自动全额还款。

本章中我们讨论了好几个话题，但是所反映的问题却是单一的。无论是抵押贷款、助学贷款还是信用卡，我们的生活变得越来越复杂，并且我们都被这种复杂性所拖累。通常，人们都应当保持理智的头脑，但当人们出现借贷行为时，他们所固有的人性弱点便会使其陷入到严重的困境甚至是灾难之中去。在这一方面，政府也应当尊重人们的自由选择。但是，随着选择体系的进展，人们会越来越具备做出合适选择的能力。

① 一般情况下用于限制消费的信用额度反而会成为激励消费的一种做法。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

在2000年的美国总统大选中，乔治·W·布什呼吁将社会保障体系部分私人化。按照这一社会计划，一部分的工资税将纳入个人储蓄账户。就在美国社会为此事争论不休的同时，瑞典也推出了一套与之类似的制度。在布什就任总统初期，这一计划并没有得到太多人的重视，到了2005年，这项计划再次浮出水面。尽管国会没有通过，但是这一提议的某一版本却很可能在不久之后得到美国或者其他国家的重视。从瑞典身上，我们学到了关于自由选择的十分重要的经验和教训。

我们应当看到，瑞典官方在选择体系的某些方面做得非常好，但是，也出现了一个比较大的错误，这使得它的国民不能充分发挥出自己的选择能力。这时，一套好的助推体系便可以发挥作用。在探求其原因的同时，我们还可以了解到许多关于社会保障制度改革以及其他方面的事情。

选择最多，并非选择最佳？

助推：如何制订有益的默认基金方案？

如果用一个词来描述瑞典这一计划的特征，那便是“支持选择”。实际上，这一计划是一个很好的“选择最多样化”策略的例证。给人们尽可能多的选择，然后让他们做希望做的事情。几乎在每个阶段，设计者们都会倾向于自由放任的方式。尤其，这一计划具有以下的特征：

1. 参与者能够从一份表格中选出最多5种基金，从而形成自己的方案。

2. 不管出于什么原因，如果没有任何人主动做出选择，那么便会为此人选择一种默认基金。

3. 鼓励参与者（通过大规模的广告）做出他们自己的选择，而不是依赖于默认基金。

4. 允许达到某些信托标准的基金进入这一体系，从而为参与者提供可以选择的余地。结果是，可以选择的基金种类在一开始多达456项。（从2007年8月14日开始，可选基金将会高达783项。实际上，一开始基金数量超过

1 000 项，只是后来一些基金很快便被淘汰了。）

5. 关于基金的信息（包括所需缴纳的费用、过去的表现以及风险等）会特别提供给所有参与者。

6. 允许基金公司为它们的基金做广告宣传（默认基金除外），以便吸引人们购买。

假如瑞典人都是经济人的话，那么这些选项没有一个会引发争议。自由加入、自由竞争以及多个选择相结合看上去是那么有吸引力。但是，如果瑞典人是社会人，那么选项最多化并不会得到最好的结果。事实也证明了这一点。

关于默认基金有两类问题：基金方案包括的内容以及政府应当持有的态度（也就是说政府是否鼓励人们去买入这一基金）。下面是几个设计体系备选的方案：

A. 参与者没有选择的机会，默认选项是仅有的可选选项。

B. 有默认选项，但不鼓励选默认选项。

C. 有默认选项，并且鼓励选默认选项。

D. 有默认选项，既不鼓励也不反对选默认选项。

E. 必须的选择。没有默认选项，参与者必须主动做出选择，否则他们会遭受损失。

那么，好的选择体系会从这 5 项之中选择哪几项呢？这要取决于这一体系对参与者自主选择能力和意愿的信任程度。方案 A 很难算得上是一种助推，因为它淘汰了所有的选择，与温和专制主义不相符。因此，我们不推荐方案 A。

从另外一个极端来讲，方案设计者们能够完全避免去选择默认基金，方法是迫使人们为自己做出选择，也就是方案 E——必须的选择。如果设计者确信人们能够为他们自己选出好的方案，那么他们可能会考虑这一方案。尽管“必须的选择”在某些领域非常吸引人，但我们认为，在特殊情况下，瑞

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

典政府不坚持这一方案的做法是对的。[①] 一些参与者不可避免地会难以对此做出反应（也许是因为他们出国、生病、难以分身、无法交流或者根本无法做出反应）。影响到这些人的利益的做法未免过于草率，从政治上也难以令他们接受。不管怎样，从超过 400 项基金里做出选择不是一件容易的事情。既然人们愿意参考专家们的意见，政府又为什么要去强迫他们做出选择呢？

因此，我们所要面对的便是剩下的 B、C、D 方案了。如果我们既有默认选项又有其他选项，我们对默认选项应当持鼓励态度还是不鼓励态度呢？很明显，选择有很多种，我们可以强烈反对默认选项，也可以强烈支持它。那么，哪一项是最好的呢？很明显，方案 D 有十分吸引人的地方，它只是简单指定一个默认选项，但既不鼓励也不反对。但是，认为这种做法能够解决问题实际上一种错误认识。它保持中立的态度究竟意味着什么呢？如果我们告诉人们这一方案是由专家设计出来的并且费用很低，这其中是否包含鼓励的成分呢？我们并不是要在这件事情上斤斤计较，我们只是认为，设计者们必须要详细描述默认选项，只有这样才能确定这一计划所吸引的市场份额。

在分析 B、C、D 这三个方案时，我们需要知道设计这些默认选项的人的竞争力，也需要知道那些可能会脱离默认选项的人的竞争力和多样性。如果这些设计者水平非常高，默认选项符合所有人的要求，并且进行选择的人有可能犯错误，那么鼓励人们选择默认选项是一个不错的方案。如果设计者也拿不准选择者是否了解情况以及不同选择者的情况是否不尽相同，那么最稳妥的方案是中间选项。

不管怎样，最终瑞典人选择了方案 B。通过大量的广告，参与者受到了鼓励，从而主动做出了基金选择。广告看上去收到了预期的效果，因为有 2/3 的参与者的确是自主完成了选择。如果有更多的钱，参与者也许会更为主动地进行选择。在钱同样多的情况下，女性和年轻参与者更容易做出主动的选择。（关于女性为什么更容易主动做出选择的原因，我们认为是女性更不容易将登记表丢失，更容易记得要将登记表寄出去。我们承认，关于这一“理论”

① 关于主动选择的详细叙述，参见卡罗尔等 2005 年的著作。

目前尚没有数据可以证明，我们只是受到了易得性偏见的影响。）

当然，还有1/3的参与者最终选择的是默认基金，这一比例实际上是很高的。实际上，没有一项基金能够占到市场的1/3强。但是，政府极力使人们能够做出主动的选择，这些年以来发生过的事情也可以印证政府这一做法所带来的影响。结果是，随着政府干预强度的降低，人们越来越无法选出他们自己的方案。

这里有一个例子。当瑞典政府在2000年春天推出这项计划时，当时每一名在职的参加者都被要求做出一项选择。在接下来的几年时间里，新就业的员工（大多数是年轻人）也加入到了这项计划，他们也被要求做出选择。但是，就在登记之后不久，政府停止了其鼓励参与者做出主动选择的宣传。并且，私人基金本身也大大降低了旨在吸引投资的宣传。很可能是由于这两方面的原因，人们自主选择方案的比例也下降了。那些于2006年4月加入这项计划的员工（我们调查得到的最近的有关登记资料）中仅有8%的人做出了自己的选择![①] 由于这些新的参与者主要是年轻员工，因此这一比例比2000年计划刚推出时22岁以下员工的参与比例更有说服力。2000年时，这些员工中有56.7%做出了自己的选择，大大高于现在的比例。

自由选择者能做出更好的选择吗?

助推：如何让自主选择更智能?

人们进行自主选择会收到更好的效果吗？当然，我们无法知道每个人的喜好，也不知道他们在社会保障体系之外还有什么别的投资，因此，我们几乎不可能判定他们做出的选择是不是一个好的选择。但是不管怎样，通过将人们主动设立的方案与默认基金在一些明智的投资者应当看重的方面（比如

① 实际上，自推出这项计划第二年的2001年以来，主动选择者的比例从17.6%一直在平稳下降。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

说费用、风险和效益等方面）进行对比，我们会有很多发现。一言以蔽之，主动选择者的表现并不令人满意。

看上去，人们在选择默认基金时都是小心翼翼的（见表9－1）。资金组成比例为：外资股（即非瑞典股）65%、瑞典股17%、固定收入证券10%、对冲基金4%以及私募股权4%。在所有资产类型中，60%的基金是被动管理，也就是说，投资组合经理只是买进股票的指数，而并不是要对市场施加影响。指数基金的一个好处是价格低，它们收取投资者的费用比起那些旨在影响整个市场的基金要低得多。指数基金低廉的费用使得默认基金的成本非常低，仅为0.17%。（这意味着，每投资100美元，投资者每年只需要花费0.17美元。）总体上来讲，大多数专家都认为这种基金设计得非常好。

表9－1　默认基金和主动选择的投资组合的对比

资产配置	默认基金（%）	主动选择的投资组合（%）
股票	82	96.20
瑞典	17	48.20
美洲	35	23.10
欧洲	20	18.20
亚洲	10	6.70
固定收入证券	10	3.80
对冲基金	4	0
私募股权	4	0
指数化	60	4.10
费用	0.17	0.77
前3年回报率	－29.90	－39.60
截至2007年7月回报率	＋21.50	＋5.10

注：此表对默认基金和主动选择的投资组合进行了对比。资产配置一栏中的数据来自于美国晨星公司。“费用”指的是每年费用占基金资产的百分比。事后表现指的是其后3年时间（2000年10月31日～2003年10月31日）的收益。基于2000年投资组合的基金市场份额已被用做衡量主动选择投资组合的重要因素。

为了弄清楚主动选择者是如何作为一个群体进行选择的，我们需要对总体投资计划的有关数字进行比较，这些计划一开始都是由自主选择的参与者所选择的。在这一对比过程中有三个重要的地方。第一，尽管默认计划中的分配给股票的比例很高，但人们主动选择的投资组合中的股票比例更高，达到了96.20%。人们之所以大量投资于股票，是因为股市在之前几年十分红火。

第二，主动选择者将他们几乎一半（48.20%）的钱都投入到了瑞典股市。这很好地反映出投资者购买本国股票的倾向，一些经济学家将此称为“本土偏好”。[①] 当然，你可能会认为，投资国内股市是有道理的，因为人们对国内的情况了解得多一些。但是，在投资方面，购买你熟悉的东西并不见得一定是一件好事。在上一章中我们谈过，购买本公司股票的员工并没有表现出良好的决断能力。

让我们看一下下面的事实。瑞典的经济总量约占全世界经济总量的1%。一名理性的美国或者日本投资者会将其1%的钱投入瑞典股市。那么，瑞典人将超过48%的资金投入瑞典股市，是否是一件值得的事呢？答案是否定的。[②]

第三，在列出的投资组合中仅有4.10%的基金被指数化。结果是，主动选择者需要支付的费用比例为0.77%，大大高于默认基金收取的0.17%的费用。这意味着，如果两个人每人投资10万美元，那么主动投资者比选择默认投资组合的人每年要多支付60美元。随着时间的推移，这些费用便积累了起来。总之，自主选择投资组合的人在做出其选择时，也同时选择了更高的权益风险、更多的主动管理、更多的国内关注程度以及更高的费用。

我们这里所说的费用指的是宣传中提到的费用。有些基金会在购买后有折扣，从而将费用降低下来。

在做出这些投资行为时，我们很难说主动选择的投资组合要好于默认投资组合。尽管几年的回报并没有证明什么，但不仅在一开始默认选项设计得更好一些，而且它的后期表现也更好。由于这项计划推出之后市场出现下滑，

① 参见弗伦奇和波特巴1991年的著作。

② 你不必担心货币会带来风险，其实默认基金可以很容易解决这一问题。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

投资者在头3年内（2000年10月31日～2003年10月31日）不能获得好的收益。但是，那些投资于默认基金的人所受的损失较小。默认基金在这3年时间里只贬值29.90%，而参与者主动选择的投资组合平均贬值了39.60%。

在接下来的几年时间里，默认基金的表现继续胜过人们主动选择的投资组合。截至2007年7月，默认基金的回报率占到了21.50%，而主动管理的平均投资组合仅为5.10%。的确，默认基金的表现在这段时间相当好，以至于晨星公司将它评为自2003年以来最好的五星级基金（与其他“全球”基金相比）。与此形成对比的是，如果将参与者选择的总体投资组合看做是一种单一的全球基金，那么它很可能只能被评为三星。

我们从瑞典这一经验中看到了一个有趣的特点，就是基金的发行正值股票市场牛市（以及技术股票的泡沫）的终结。尽管不可能对人们的选择做出精确详细的说明，但有些数据的确能够引发我们的深思。我们早已经注意到，主动选择的投资组合将96%的钱投向了股票。如果这一基金的发行再晚两年时间，那么投入股票的比例几乎一定会低一些。本书的第八章已经说明，个体投资者在投资决策时倾向于随大流，而不擅长对未来形势做出判断。

在技术股大涨的时期，人们将投资集中于这一块是很正常的。举例说，吸引最大市场份额的基金（默认基金除外）叫做Robur Aktiefond Contura，它收到了联合投资组织4.20%的资金。（这是一个很大的市场份额，因为一共有456只基金，并且瑞典人有1/3的钱都投在了默认基金上。）Robur Aktiefond Contura主要将资金投入到了瑞典及其他国家的技术和医疗保健股。在一步步走向这一选择的5年时间里，这一组合增值534.20%，为所有基金之最。然而，在他们买入之后，第一个3年时间里其价格大跌69.50%，然后又在剩余的3年时间里持续低迷。

现在回顾起来，类似于Robur Aktiefond Contura的基金能够吸引如此高份额的投资并不值得人们大惊小怪。看看人们在选择投资组合前需要做的事情吧。他们会收到一本书，书中列出了456只基金在不同时间段的收益情况，同时还包含了许多其他的重要信息，比如费用和风险。他们基本上都认可的一点是收益多多益善。当然，这些只是过去的收益，而投资者一般都很难区

分出过去收益和将来收益。为此，我们无能为力，只能想象一下瑞典的斯文森先生和太太在餐桌上的一次对话。

斯文森先生：威尔玛，你在看什么书呀？

斯文森太太：我在找一个最好的投资基金，亲爱的。不过我想我已经找到了，那就是 Robur Aktiefond Contura。在过去的 5 年时间里它涨了 534%。如果我们将钱投入这一基金，我们便可以到西班牙的马略卡岛上安度晚年了！

斯文森先生：是啊，但愿如此。帮我把鱼片拿过来。

由于参与者的投资行为受到最近收益的影响，因此基金项目启动的时机会对人们的选择形成很大的影响。这一效应可能长期存在，原因是只有少数参与者会确实改变他们的投资组合。现状偏见在瑞典十分盛行。在第一个 3 年中的每一年的时间里，至少对自己投资组合做出过一次改变的参与者所占的比例仅分别为 1.70%、2.70% 和 3.10%，这有些类似于美国 401（k）计划所表现出来的惰性。[①] 对最近收益的关注和变更管理投资组合的惰性交相作用，意味着时机的偶然性可能会使精心挑选的投资遭受重挫。

实际上，“时机的偶然性”是一个不当的用语，因为私人化方案看上去似乎很可能经过了长期的牛市之后得到了认同。我们看到，在 2001 年和 2002 年熊市之后，民众对小布什计划的支持率持续下降。政治判断与投资决策一样，都会受到最近事件的影响。[②]

广告明星能帮你做出更明智的选择吗？

助推：如何控制广告的负面影响？

允许基金用广告来宣传似乎并不会引起人们的争议。实际上，在这一系

① 参见萨缪尔森和济科豪瑟 1988 年的著作；参见阿梅里克斯和齐尔德斯 2001 年的著作。

② 参见库兰和桑斯坦 1999 年的著作。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

统的设计过程中，很难想象能够禁止基金广告。如果基金有能力进入这个市场，那么它们可能会用尽一切合法手段来吸引客户，其中包括（诚实的）广告。但是，看到广告能够给这一市场带来影响是一件很有趣的事情。我们能期待看到些什么呢？

让我们来看一下这两个“理想”方案。第一个理想方案是一名自由市场经济学家一脸笑容所梦到的方案，在这一方案中，广告商对低成本、多样化和长期投资以及将新近收益愚蠢地归到将来的做法进行了解释，从而对消费者实施了教化。在这一理想方案中，广告可以帮助每名消费者找到自己理想的位置，经济学家们将这一位置称为“有效前沿”，它是所有理性投资者都梦寐以求的地方。换句话说，是广告帮助消费者做出了更好、更明智的选择。

另外一个理想方案则更像是一场噩梦，它使心理学家和行为经济学家辗转反侧，难以入眠。在这一理想方案中，广告商一味鼓励参与者不要将目标定位在平均水平，而是要坚定“投资就是为了发财”的信心。在这场噩梦中，广告几乎从不提费用的事情，但的确会提到过去的表现，即便从来没有证据表明，过去的表现能够证明将来的表现。

现实是如何体现出来这一点的呢？一则经典的广告表明，主演过《星球大战》（*Star Wars*）和《夺宝奇兵》（*Indiana Jones*）的演员哈里森·福特投资了瑞典基金公司的产品。按照这则广告的说法，“哈里森·福特可以帮助你选择更好的养老方案”。我们不知道，究竟是福特的哪一点使他具备了这一本领。（我们知道，印第安纳·琼斯被刻画为芝加哥州立大学的一名教授，但是他既不在商学院任教，也不在经济系任教。）

亨里克·克尤奎斯特的一项研究表明，与其说广告是美梦，还不如说它是噩梦。仅有少部分的基金广告能够向理性投资者提供一些直接的信息（诸如基金费用等）。广告只能宣传基金过去的辉煌（对于那些高回报率的基金来讲），而不可能预报将来的回报。不管怎样，基金广告的确会强烈影响到投资者对投资组合的选择，它会诱使人们投资于回报率低（由于费用的增加）和风险高（增加的股权风险，更加主动的管理，更“热”的部门以及更多的本国偏见）的方案。

自由是更好选择的第一条件吗？

助推：如何弥补自由选择体系的漏洞？

瑞典社会保障的私人化给人以很深的启发。其基本问题在于政府计划者并没有选择最好的选择体系，而他们依靠的是一种固执地对选项最多化的信奉，这使易得性偏见和惰性如人们所预见的那样产生负面作用。本来，更好选择体系会很好地避免这一点。

我们已经强调过，在选择默认选项这一关键点上，瑞典人在设计方案时做得非常好。默认方案是经过深思熟虑才选出的。我们甚至认为，如果可能，许多瑞典以外国家中的人们也会投资瑞典的基金。这一结果改变了人们对政府极少为民着想的一贯看法。瑞典方案中最不成功的一点是它鼓励参与者自主做出投资组合的选择。在一些复杂的情况下，政府可能会提供一些有用的提示。在本书中我们有一种体会：如果我们的决定既困难又陌生，并且人们在犯错误时得不到迅速的反馈，适当地进行助推是合法并且是能够起作用的。

基于此，政府最好应当说："我们已经设计出了一种方案，这一方案可使得你们从众多套基金中做出自己的选择。如果你不太习惯于自己做决定，那么你可以咨询专家，也可以选择由专家为像你们一样的人所设计的默认基金。"瑞典政府似乎与我们的观点一致：他们不再主动鼓励人们自己做出投资选择。

如果美国的社会保障体系也实行类似的部分私人化，不管是作为对传统模式的补充还是替换，那么瑞典政府的做法都提供了很多可借鉴的做法。由于美国经济总量超过瑞典经济总量的30倍，可能有数千种基金。这会使得那些相信选项最多化的人们感到高兴，然而多数人会觉得从如此多的选项中做出选择会令他们眼花缭乱。更好的方法是像瑞典政府那样实施默认选项计划，计划中包括大多数的指数基金，这些基金的经理层都是通过严格的竞争程序选出来的。然后，政府应当对参与者进行简单的选择指导（比如在互联网上）。在人们选择投资组合时首先需要回答"是否"问题，比如说"你是否

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

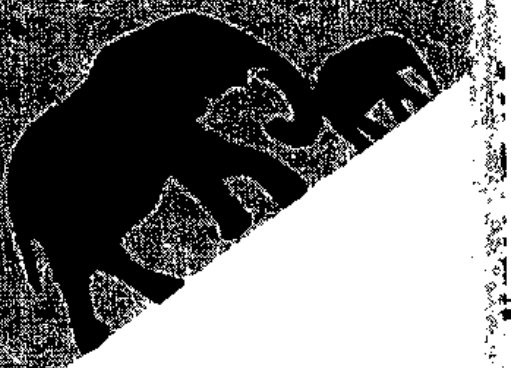
选择默认基金?”对于选择“是”的人来说，政府的任务便算是完成了（尽管他们以后可能会改变主意）。那些拒绝默认选项的人还会根据自己年龄的不同而面临一小部分混合基金选项的机会（这还是由私人组织进行，有关投资费用也非常具备竞争力）。只有那些拒绝所有基金的参与者才会需要去填写一份综合性的表格。来自于私营部门的证据表明，极少有参与者愿意使用这一表格，但他们使用这一表格的权利的确是完全受到保护的。

对于瑞典经验的探讨拓宽了我们的视野。我们给予人们的选择越多，便需要向他们提供更多的帮助。我们将会看到，这一经验是那些设计医疗处方药计划的人们所没有学到的。

自由主义的温和专制主义者认为，人们要改善自己的健康状况有很多种方式。其中，最有效的一点便是通过社会影响力。如果大多数人都认为多数人已经开始避免摄取不健康食品或者开始了健身计划，那么就会有越来越多的人不再吃不健康食品，并且加入健身的行列。我们发现，与肥胖者相识的人也容易患肥胖症；同理，减肥也具有类似的互相影响的作用；如果人们不知道皮肤癌和乳腺癌在现代医疗条件下已不再是不治之症，那么他们更有可能经常自我检查皮肤和乳腺。医生是关键的选择设计者，他们了解社会人的心态，因此他们能够通过更多的努力去改变人们的健康状况并延长他们的寿命。

在接下来的几章中，我们将重点关注 3 个问题。第一个问题是关于复杂的选择体系。目前联邦政府为老年人推出了耗资巨大的处方药计划，这一计划的基础是政府应当给予人们更多选择的权利，然后放手让他们自由选择。我们看到，这样做的结果会产生一些问题，部分原因是由于许多人并不理解这一计划。第二个问题是最简单的。如果更多的美国人愿意捐献出自己的器官，那么会有更多的美国人避免死亡的厄运。如何提高人们器官捐献的比例呢？对于默认规则所产生的重大影响，你可能不会感到惊讶。第三个问题是人们的健康，它会带来一个外延问题：如何保护环境？只有助推是不够的，但是正确了解助推的作用能够为这一问题提供丰富多样的答案。

第十章 如何改进处方药保险方案？



Nudge

Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

医疗处方保险计划在2000年的总统大选中是一个热门的问题。最后，民主党候选人阿尔·戈尔下了一道经典的政府令。戈尔希望将医疗处方保险计划作为一项单独的计划纳入医疗卫生体系，并组织一批医疗专家一起解决有关的细节问题，最后向全国老年人正式推出这项计划。相反，共和党候选人乔治·W·布什则亮出了堪称其总统选举中最大亮点的招数：温情保守主义。的确，布什努力将自由市场和私营部门的主要作用与温情保守主义结合到了一起。布什向老年人推出了一项崭新的耗资巨大的政府津贴计划，这一计划的特点是由私人医疗保健公司所设计，并由消费者自由选择是否加入以及采取何种方式加入。

3年之后，布什总统的提议在国会涉险通过。作为美国历史上最大的一次医疗改革，布什总统的计划投入了5 000亿美元作为联邦政府对处方药的补贴，这项计划也被称为是医疗处方保险计划（Part D）。“2006年，布什总统在佛罗里达州出席一个老年人俱乐部活动时说：‘我们之所以认为有必要提供这些选择，是因为我们希望这一体系能够满足消费者的需要。你们拥有的选择越多，你们便越有可能找到一种满足自身特殊需求的选择。我相信消费者们的选择，我也相信那些信赖别人的人。’”①

布什总统对美国老年人的信任使他们具备了自主决定的责任感。然而，这并不是一种自由放任的体系，联邦政府也做了许多的工作。在消费者做出选择之前，政府会设定最低保险范围要求并且对所有的私人计划实施审批。这一受限制的自由选择体系看上去的确是一个自由主义的温和专制主义具体实施的良好例子。实际上，我们认为，布什的一些做法是对的。作为一种医疗保健体系，Part D很好地实现了计划者的预期。但是，作为一种选择体系，它却受制于笨拙的设计，因为这一设计有碍于人们的良好决策。这一设计提供了包含诸多选项的菜单，这当然很好，但是它却有4点重大缺陷：

- 在帮助人们从菜单中的诸多选项做出最佳选择方面，它的指导工

① 来自白宫的资料（2006年）。

作做得不够。

- 大多数老年人的默认选项是不登记。
- 它为600万自动登记的人随意（!）选择了一个默认选项，并且，基于人们处方药的经验，这一设计主动拒绝了为人们和计划牵线搭桥做出努力。
- 它无法服务于最弱势的人群，特别是那些穷苦的和受教育程度低的人。

请读者不要误会，Part D所带来的好处也是多方面的。它没有受到批评家们的猛烈抨击，也没有演化成为一场灾难。但不管怎样，它的选择体系仍有许多可供改进的空间。

我们在本章中将会就此进行十分详尽的讨论。如果我们不理解关键选项的概念，也看不出其中的漏洞，要理解这一计划以及它的失误之处便会非常困难。然而，只要我们牢记上述4个缺点，我们便不会迷失方向。

让人望而却步的Part D计划

助推：处方药计划如何能让普通人看明白?

在Part D推出之前，大约有半数的美国老人（大约有2 100万人）都通过私人渠道或者诸如退伍军人事务部等政府部门或多或少投了一些处方药保险。政府官员迫切希望能够通过Part D计划将其余的老年人也纳入保险计划中。其工作原则是向老年人尽可能多地提供经过联邦政府批准的选择项目。结果，这便形成了一项具有6大特征的政策。

第一，对于大多数人来讲，Part D是一项自愿计划，只有加入这项计划才能从中受益。之前所实施的面向美国620万低收入老年人的医疗救助（政府为穷人推出的一项医疗保险计划）却不是这样。这两大计划可能是受到了私人计划的启示，即用最基本、最低廉的基本方案达到人们一定水平的要求

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

（2007 年，美国有 5～25 项基本方案）。任何没有做出主动选择的人都会被随机纳入到这些计划中。

第二，初期报名期限为 2005 年 11 月～2006 年 5 月，公开报名期为下一年度的年底。符合报名条件而没有报名以及没有可比较私人计划的老年人每拖延一个月都要面临缴纳保险罚金的危险。

第三，老年人可以报名参加独立的处方药计划或者医疗救助——处方药联合计划。[①]

第四，不同的州有不同的计划。阿拉斯加州有 45 项单独计划，而西弗吉尼亚州和宾夕法尼亚州都各自有 66 项单独计划。大多数的州都有 50～60 项单独计划，15～142 项联合计划。自从有关法律实行以来，这些计划的数量一直在上升。

第五，在初期报名阶段，政府部门在诸如 AARP（美国退休者协会）等组织的帮助之下赞助了一项投资 4 亿美元的旨在鼓励人们为自己做出选择的公益活动。包括美国卫生和福利部秘书在内的医疗保健官员曾乘坐一辆蓝色的大型巴士在全美国巡回推荐这一计划。相关的公司也发布广告。目前，这一计划建议老年人“听从你认识或者信赖的人的建议”，“选择你熟悉的计划”，或者到医疗保健网站上使用专门的医疗处方药计划查询器。[②]

第六，当病人第一次接受诊断时，保险就开始生效。直到病人消费到一定的金额后，保险就会停止。媒体通常将这一保险缺口称为“甜甜圈上的洞”。我们知道，即便我们不提到“甜甜圈上的洞”，仅仅详细地讨论 Part D 计划，人们便会觉得头痛不已。因此，关于这一问题的所有细节，我们都会在尾注部分讨论。可以说，没有哪位经济学家会建议推出这样的保险。

如果符合这些计划要求的人是经济人，那么所有的这些设计特点都不会

---

① 一般情况下的独立计划购买人是那些已经通过传统的医疗救助、养老计划或者私人雇主单独拥有了医疗保险的个体。联合计划是一系列特殊的由私营部门（比如美国健康维护组织（HMO）、优先提供者组织（PPO）以及私人服务费用计划等）运作的计划，适用于已经报名参加了医疗保险高级计划的人，比传统的医疗救助计划能够提供更多的好处，但会限制医生们的选择。

② 医疗保健处方药计划。

引起问题。“如果消费者面对这项任务，那么他们的选择将会确保这些计划以及在市场上已经取得成功的保险人能够满足他们的要求，”加利福尼亚大学伯克利分校的经济学家、曾经专门研究过 Part D 的诺贝尔奖获得者丹尼尔·麦克法登说，“然而，如果有许多人因此而迷惑不解，市场将不会得到它所需要的能够便于展开工作的信号。”① 正因为要从如此纷繁复杂的方案中选择，老年人发送合适信号时会遇到困难也就不足为怪了。

开玩笑！让老人玩转电脑、iPod?

助推：如何帮助在47项选择中一头雾水的老人们?

随着 Part D 6 个月的报名期即将结束，人们掀起了报名的高潮。让我们看一下得克萨斯州麦卡伦市的老年人的经历。麦卡伦有 10 万人口，位于美国与墨西哥边境的里奥格兰德山谷，人称棕榈之城。虽然这里有众多跨国公司的生产区，但它仍然是一座贫困的城市，65 岁以上的老年居民中大约有 1/5 生活穷困，Part D 理所当然要惠及这座城市。

然而，为了得到这一计划所带来的好处，符合条件的居民首先要面对 47 项处方药计划的选择。“从理性上来讲，这一计划是很不错的，”伊达尔戈—斯塔尔镇医疗社区的前主管 E. 琳达·维拉里尔医生说，“但我的病人出现过困惑和骚动，他们对这一计划根本不了解，也不知道如何利用它。”一家药店的合伙人拉米罗·巴雷拉说：“新的医疗救助计划是一项全职的工作。我们已经被要求受益人提供帮助的请求所淹没。”②

麦卡伦的情况并不是唯一的，美国各地的老年人都迷惑不解，就连他们的医生和药剂师也是如此。最终，这些人将本来是为了帮助人们选出最适合自己方案而设立的热线电话都打爆了。全国各地纷纷批评 Part D 搞得过于复

① 参见麦克法登 2007 年的著作。
② 转引自皮尔的著作。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

杂，甚至于《周六夜现场》（*Saturday Night Live*）节目在一段虚拟的商业片中也抨击了这一点。这段商业片承诺，如果老年人能够熟练掌握电脑、iPod 和卫星电视的使用，那么这一计划才会简洁易行。

布什总统对此深感不安，但他认为这项计划最终是值得人们为它去经历一段痛苦的。“我知道，当我们向老年人传递我们的观点时，有些人会产生一些迷惑，”他告诉佛罗里达州的老年人说，“我的意思是说，到现在为止，这一计划中毕竟还没有太多的选项。然而突然之间，对于已经习惯了一切的人来讲，却冒出了一个布什，并且随之一起冒出了 47 个选项。”

老年人如何才能够面对这些选择呢？布什总统鼓励他们要有耐心，并且到私人机构寻求帮助。“我们鼓励各行各业的人为此提供帮助，”他说，“美国退休者协会要提供帮助；美国有色人种协会要提供帮助；老年人的儿女们要提供帮助；那些以诚信为本的计划要帮助人们做出选择，并且设计出一项符合他们要求的计划。我非常同意一些老年人所说的‘这项计划的选择的确太多了，我不会参加’。但我要提醒大家的是，你们会得到很多的帮助。”

好的出发点是值得肯定的，但是很多人都会意识到，向人们提供 47 项选择并告诉他们要寻求别人的帮助，这很可能根本算不上什么帮助。拿 Part D 医疗保健计划的例子来讲，许多打算要帮助那些老年人的人们自己尚且不是很明白，就更别提去指导老年人了。这一迷惑会扩展到医疗专业人士，他们也会与他们的病人持相同的观点：目前计划中的选择数量多到足以把所有人搞得头昏脑胀。其他组织（如美国退休人员协会）已经决定涉足保险计划以及计划选择的咨询业务，这看上去显然会造成一种利益冲突。

最终，人们发现，使老年人接受一项计划并不是最大的难题了。大批受益人的加入使得这一计划最终获得了成功。[①] 从 2007 年 1 月份开始，医疗保健项目中仅有不到 10% 的受益者（大约 400 万人）没有药物保险，不管是以 Part D 还是其他相当的私人计划的形式。[②] 一项计划的参与者中很可能有 1/4

① 参见库班斯基和纽曼 2007 年的著作。

② 亨利·J·恺撒家族基金（2007 年）。

的人身体状况良好，他们根本不需要立即加入这一计划。[①] 然而，他们的参与对于 Part D 的存续至关重要，因为实际上是他们资助了那些有病的老年人。对联邦卫生保健人员来说，自由选择已经实现了，这对于那些像我们一样拒绝认同“一刀切”的人来说也是个好消息。

总体来说，老年人看上去似乎对这一计划持支持态度（他们理应如此，因为他们因此而得到了大量的政府补贴）。随着新医疗救助法的通过，对这一计划持反对意见的人所占比例持续下降，支持的呼声不断高涨，这充分说明了人们是可以快速转变自己的观念的。2005 年 11 月，老年人们开始首次尝试着在这 40 多个选项中做出选择。在当时的一次调查中，被调查的 1 800 名老年人中有一半人不赞成这项计划，而仅有 28% 的老年人持赞成态度。到了 2006 年 11 月，这一反对的比例下降到了 34%，而支持的比例上升到了 42%。当被问及切身感受时，有 3/4 的人对 Part D 的看法是“非常”或者“比较”成功。[②]

看到这些，Part D 的坚定支持者们会认为，与许多新的计划一样，参与者会经历一个痛苦的受教育过程，但是他们最终会对他们的选择感到满意。绝大多数人认为，他们做出了很好的选择，尽管对自己为什么要做出这一选择的原因尚不清楚。但是，我们认为，既然他们对自己的选择感到满意，必然不是无的放矢。

当然，学习会使得复杂的选择变得简单。但是，我们认为，人们对 Part D 的了解可谓少之又少。对于刚刚加入这一计划的参与者来说，之所以报名比例很高，部分是因为大约有 2/3 的老年人会通过多种方式（比如说通过雇主或者联合计划、医疗救助、退伍军人事务部、联邦员工保险或者复杂的特别医疗救助高级计划）非常容易或者自动地参与。广告宣传和媒体报道一定会增加人们对 Part D 的熟悉程度，但是读过有关统计数字的人不会因此而认为：3 800 万名老年人之所以申请了 Part D 是因为政府让他们这么做的。

---

① 参见温特等 2006 年的著作。

② 亨利·J·恺撒家族基金（2006 年）。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

然而，还有许多人并没有加入到这项计划中，尽管他们完全应该加入。400 万名美国人没有保险，这是一个很大的数字，有关研究表明，这一群体主要由刚刚在贫困线之上（也因此不具备申请医疗救助的资格）的低学历人群组成。同时，1 320 万名满足获得低收入津贴条件的老年人（多数为低学历的单身生活者）中有 1/4 并没有利用起这一计划。有了津贴之后，这一组的保险实际上是免费的，因此 25% 的未报名率是非常高的。

即便人们有选择性地参与，众多的选项也会让他们无从下手。自从新的医疗保健法通过以来，老年人总是对媒体记者们反映，Part D 使人摸不着头脑。在这项计划实施一年之后，只有 1/10 的人认为此计划运行良好，并不需要做什么改变。又过了一年之后的 2006 年 11 月，有 73% 的老年人认为 Part D “过于复杂”，60% 的人认为，某个组织（或者说是政府部门）应当“做大量的工作，从而更加方便老年人的选择”。来自医疗界的舆论更为强烈，超过 90% 的医生和药剂师在此项计划报名期间就受到了病人们提出的数不胜数的问题的轰炸，他们都认为这一计划过于复杂。

这些反应都说明，如果计划设计得更好一点，消费者总体的满意程度会更高。复杂程度是极为关键的问题，但它并不是唯一的问题。实际上，Part D 选择体系还存在另外两个同样令人感到困惑的问题。

如何保证最弱势群体也能同等受益？

助推：如何降低随机选择的代价？

在本书的“概述”部分，我们讨论了餐饮顾问卡罗琳所面临的选项。这些选项中有一个是将食品任意摆放。我们认为，这一选择是公平且有原则性的，但它却有可能使一些学校的学生养成不健康的饮食习惯。由于这一选项会诱使学生们选取那些仅包含比萨饼、蛋卷以及冰激凌的食谱，因此我们并不认为这是一个好的选项。

但不管怎样，这一选择是政府为 600 万名最穷困市民量身定制的，它使

所有那些没有主动做出方案选择的人们自动拥有了一个默认计划，其费用等于或者低于他们所在地区的一般标准。由于有了计划调整，另外有 110 万人在 2007 年拥有了任意选择的权利。缅因州则十分明智地拒绝了这一系统，为的是 4.5 万人的“智力任务”。我们会在后面再谈到缅因州的这一明智之举，现在我们主要来看一下其他 49 个州的做法。

最贫穷和病情最严重的参与者是那些同时具备医疗保健计划和医疗救助计划资格的人（因此他们被称为“双资格患者"）。这些人中有相当一部分是非洲裔和拉丁裔的美国人以及妇女。与其他的医疗保健计划受益人相比，这些“双资格患者”大都患有糖尿病和中风，并且比前者平均要多服用十几种处方药。[①] 这些人中有很多是严重的残疾患者，他们或者有身体残疾，或者有智力障碍，并且跨越各个年龄层次。政府并没有明确提到过具体有多少“双资格患者”是自主做出的选择，但是我们所掌握的一些证据告诉我们，他们中很少有人能够自主做出选择。“双资格患者”可以在任意时间改变计划，然而由于他们很少有人能够自主选择计划，因此我们怀疑，几乎没有人会充分利用这一灵活变更的优势。

对于被纳入那些并不符合他们需求的计划的人来讲，任意选择反而会导致意想不到的伤害。对于那些“双资格患者”经常服用的药物以及其他法律规定范围内的药物来说，不同的计划其覆盖面也不尽相同，最低为 76%，最高可到 100%。这也就是说，某些“双资格患者”的默认计划中可能并不包括他们所经常用到的药物。因此，他们当然可以更换计划，然而作为社会人，大部分人会维持这一为他们随机选择的初始计划。由此，我们不难看出，随机选出的默认计划会影响到人们的健康。在最近一次对“双资格患者”的调查中，有 10% 的“双资格患者”报告说自己的药物治疗有了进展，但又有超过 22% 的患者报告说，由于执行新计划有问题，他们临时甚至永久停止了药物治疗。[②]

① 参见尼莫尔 2005 年的著作。

② 参见韦斯特等 2007 年的著作。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

所有那些没有主动做出方案选择的人们自动拥有了一个默认计划，其费用等于或者低于他们所在地区的一般标准。由于有了计划调整，另外有 110 万人在 2007 年拥有了任意选择的权利。缅因州则十分明智地拒绝了这一系统，为的是 4.5 万人的“智力任务”。我们会在后面再谈到缅因州的这一明智之举，现在我们主要来看一下其他 49 个州的做法。

最贫穷和病情最严重的参与者是那些同时具备医疗保健计划和医疗救助计划资格的人（因此他们被称为“双资格患者”）。这些人中有相当一部分是非洲裔和拉丁裔的美国人以及妇女。与其他的医疗保健计划受益人相比，这些“双资格患者”大都患有糖尿病和中风，并且比前者平均要多服用十几种处方药。[①] 这些人中有很多是严重的残疾患者，他们或者有身体残疾，或者有智力障碍，并且跨越各个年龄层次。政府并没有明确提到过具体有多少“双资格患者”是自主做出的选择，但是我们所掌握的一些证据告诉我们，他们中很少有人能够自主做出选择。“双资格患者”可以在任意时间改变计划，然而由于他们很少有人能够自主选择计划，因此我们怀疑，几乎没有人会充分利用这一灵活变更的优势。

对于被纳入那些并不符合他们需求的计划的人来讲，任意选择反而会导致意想不到的伤害。对于那些“双资格患者”经常服用的药物以及其他法律规定范围内的药物来说，不同的计划其覆盖面也不尽相同，最低为 76%，最高可到 100%。这也就是说，某些“双资格患者”的默认计划中可能并不包括他们所经常用到的药物。因此，他们当然可以更换计划，然而作为社会人，大部分人会维持这一为他们随机选择的初始计划。由此，我们不难看出，随机选出的默认计划会影响到人们的健康。在最近一次对“双资格患者”的调查中，有 10% 的“双资格患者”报告说自己的药物治疗有了进展，但又有超过 22% 的患者报告说，由于执行新计划有问题，他们临时甚至永久停止了药物治疗。[②]

① 参见尼莫尔 2005 年的著作。

② 参见韦斯特等 2007 年的著作。

释，我们如何才能判断出哪一种更好呢？一种方法是将那些自主选择计划的参与者与那些随机选择计划的参与者进行一番比较。对于后者来讲，我们很难认为他们第一次的选择便是最好的。我们还发现，两者改变计划的比例都很低，这说明第二种解释是正确的。大多数的参与者似乎都已经发现，为了改变计划而做出如此多的努力（花费时间和精力选出最好的计划）是不值得的。

那么，到底值不值得付出这样的努力呢？答案要取决于计划的多样化程度以及不同药物组合的成本高低。让我们来看一下一项关于美国三个地区基本计划（贫穷受益人默认选择的那一类）下药物价格的对比研究。研究结果显示，当参与个体选择最低成本、最适合自己情况的基本处方药计划时，每个月每种药能够节省 5 美元～50 美元。[①] 除了对单种药物的对比之外，这项研究还将很快对整个方案做出对比研究，我们相信，这些研究也将会证实其他学术团体的发现。克林的研究小组估计，最低成本的计划比随机选择计划每年预计可以省下大约 700 美元。主动选择正确的计划，而不是随机选择计划，这会为老年人和政府部门省下很多的钱。如果每个人都面临几百美元的得失，那么他们中便会有许多人认为花费一两个小时去努力选出最佳方案是一件非常值得做的事情（这正如多花一点时间选择一台新洗衣机或者新高尔夫球杆）。

别让保险计划变成 110 米跨栏！

助推：如何设计更易于理解的选择方案?

不幸的是，仅仅花费一两个小时是不能完成这项工作的。人们使用的帮助自己选择计划的主要工具是医疗保健网站。“它会帮助人们做出非常好的决定，”联邦医疗保健办公室的一名负责人说，“它会通过多种工具使人们找到

① 参见哈德利等 2007 年的著作。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

一种处方药计划。”[①] 但是，过度依赖于网络也会产生一个明显的问题。大部分老年人都不上网（更不用说登录医疗保健的网站了），即便是那些上网的老年人其操作也并不熟练（但这一情况今后会慢慢改进）。大部分老年人都是通过保险公司、政府部门以及诸如美国退休者协会等组织所发的邮寄品中被动得到有关 Part D 计划的信息的，这些邮寄品很少包括个性化的信息。因此，互联网才是最好的渠道。那么，谁应当承担起浏览互联网搜集此类信息的工作呢？当然是老年人的那些成年子女们。

我们的一个朋友是经济学家，她叫凯蒂·梅里尔，她经常研究医疗保健方面的课题，并且担当起了为自己父母选择医疗保健计划的任务。她发现，即便是对于自己这样的专家，选择一项医疗保健计划也要花费几个小时的时间。通过一份凯蒂母亲的服药表单，我们看得出，选出一项计划是一件多么痛苦的事情。泰勒也访问了医疗保健 Part D 网站并决定试一试自己的运气。这简直是一场噩梦！仅举一例：网站没有拼写程序。如果你打的是“Zanax”而不是“Xanax”[②]，你不会得到任何提示和帮助（这一点比不上 Google 等网站）。之所以这成为一个问题，是因为药品名称通常是一连串的字母所组成的，因此经常会出现拼写错误，要写对所有药品的名称是件很难的事情。同时，你还必须要了解药品的规格（比如 25mg）和服用方法。网站会假定你选择的是一种非专利药，并向你提供名牌药品的选择。但是，许多人在选择专利药时输入的是药品的商品名，这便需要对每种药品的选择都小心翼翼。一旦用户将所有有关数据输入，网站会给出 3 种计划的建议，并附带年成本估计。（对现代技术怀有恐惧症的老年人可以拨打电话 1－800，然后选择“医疗保险”一项，请客户服务代表向他们提供 3 种计划的建议和价格。但是，对于为什么会选择这些计划，他们不会给出解释。）[③]

最终，在对精神疗法有一定研究的凯蒂的帮助之下，泰勒得到了一组计

---

① 转引自李普曼 2005 年的著作。

② Xanax，中文名赞安诺，是一种镇定剂，有减轻紧张、焦虑和帮助睡眠的效果。——编者注

③ 克林等人的研究小组对 1－800 医疗救助服务进行了一次小规模的审计。结果，在 12 个电话中，有 8 个电话确认 1－800 为最低成本计划。

划建议，尽管这组建议与凯蒂本人得出的结果不同。然而，由于泰勒已经接近医疗保健计划的年龄，他觉得比自己年轻的人可能在这件事情上会更加容易一些。因此，我们请来了一名刚毕业的助理研究员进行了尝试。这名助理研究员年轻且有耐心，然而他所得出的结果与前面的结果也大不相同。后来，我们又让我们团队中一名最年轻最聪明的实习学生做这项工作。尽管在她看来，平时有很多事情都简单得不得了，但这次她却也被搞懵了。最后，在面对相同数据的情况下，我们团队中没有哪两个人得到的结论（成本估计值和推荐选用计划）是完全相同的。①

面对这一结果，我们有些难以接受。然而，事实证明，即便是4个经济人，他们的行为也很难取得一致。我们之所以会得出不同的成本估价，是因为处方药计划总是不停地在更新药品的价格。也就是说，今天对你母亲来讲是最便宜的方案到了明天可能就成了最昂贵的了。实际上，消费者协会已经在5个大州对药价变动进行了跟踪，结果发现药价每个月都在变化。有时候，药价波动只有几美元，有时候会更高。在225项计划中有超过40%的计划其波动幅度超过5%，相当于每年波动数百美元。② 频繁的价格波动是社会人所要逾越的另一个障碍。根据我们的经验，对于那些事先不知道这些波动的人来讲，突然间意识到这一点是一件很残酷的事情。

让老人们喘口气吧！

助推：选择方案怎样才能满足每个人的特殊要求？

处方药计划的选择是一件什么样的工作呢？做出一个合适的选择是否是一件困难的事情呢？答案是：这的确很难。为了便于说明，我们姑且不管人们做出的决定是关于参加医疗保健Part D计划、参加某项单独的处方药计划

① 凯蒂告诉我们说，我们不应当感到难过。她曾经让一组专家为自己的母亲选择方案，结果得出的答案也是五花八门。

② 参见沃恩和古纳瓦德纳2006年的著作。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

还是医疗保健高级计划。假如你与其他参与者选择同一个单独的计划，你会需要对各个计划在十几个主要方面进行对比。（如果你觉得这太麻烦，请看一下脚注中的详解，但我们建议您在阅读之前先服用两片阿司匹林。）[①]

当然，医疗保健网会尽力帮助那些老年人基于这些方面选择做出自己的计划。但是，我们已经说过，人们在使用这些网站时会感到非常痛苦。即便你浏览到最后一页，并且看到了3种价格最低的方案出现，你仍然会觉得很难松一口气。从网站上，你无法看出自己在目前的状况下是否会预先得到授权，也无法看到特殊药品的数量限制。这些信息只有在你申请某项计划并为此而填写有关的特别处方时才会显示出来。

要判定老年人的选择是否合适，需要对他们的健康状况和他们所选计划的情况进行了解。考虑到个人隐私问题，政府部门没有提供这些信息。政府认为老年人能够做出最好的选择，但是，我们却不这样认为。好的选择应该能够满足人们的特殊要求。经济学家丹尼尔·麦克法登和他的研究小组已经开始了一项实验，试图弄清楚老年人是如何做出好的（或差的）选择的。

麦克法登的研究小组给了老年人喘息的机会，这一小组致力于为老年人发现做出良好选择的合适的机会。老年人不必担心药房网络和预先授权，他们所面对的仅仅是4项选择。为了更加方便人们的选择，对每个人的特殊经

① 基于你所在州的不同，你必须面对不同的计划赞助者：国家和地区保险公司和药品福利管理者（包括药店、连锁店、零售商以及美国退休者协会等共同发起人）。每个月的保险费从低于20美元到高于100美元不等，减免额在0～265美元之间（从2007年开始）。一些基本计划覆盖了75%的药品，而多数计划实施等级覆盖。如果如一些老年人那样，你使用了任一种类的共同保险或者购买3个月交货期的药品，你的成本分担安排将会不同。常见药品的固定支付费用为每次诊断0～10美元；名牌药品的固定支付费用为每次15美元～60美元。由于每月价格的变动会影响到整个支付，因此你可能会需要对所有有关的数字进行追踪。在200种最常用的药品中，各类计划所覆盖的范围从73%～96%不等，因此你需要好好考虑一下方案所覆盖的范围。不常见的药品覆盖的范围各不相同。一般情况下，公司不能在年终将某些不常见药品撤出自己的药典，但在可行的情况下却可以转换为常见药品，并且在年底放弃。每个药品获得渠道都不尽相同。对于紧急处方的填写以及更换可选的药品，其做法也有多种。应用于药品授权、分步疗法和数量限制的范围限制都在脚注中做出说明，如果不留神，人们很难发现。最后，每一名客户必须确定他是否会支付2 510美元～5 726美元的所谓的“甜甜圈上的洞”，而这一费用政府是不会提供补助的。除了从保险角度上讲没有意义之外（如果能够按照收入的不同提供不同的减免额，这将不失为一个好的做法），甜甜圈上的洞的存在会使得决策过程变得更加复杂。

济情况也不予考虑。所提供的4项计划价格相等，它们的不同之处仅在于随药物涨价所采取的保护级别各异。

即便在这一简单的环境之下（4项选择），仍有很多老年人做出了糟糕的选择，原因是他们不能将自己的选择与实际健康状况、处方用途以及对待风险的态度结合起来。总体来讲，几乎有2/3的参与者不能选出事先垫付费用最低的方案。[①]

什么样的分配方式才算智能?

助推案例：RECAP推进健康保障进步

作为自由主义的温和专制主义者，我们支持布什政府坚持在Part D中自由选择的主张。对于其他人对是否支持单一付款人计划进行的争论，我们不去管它。然而，像任何一个有多种选项的计划一样，改进我们的选择体系会发挥更大的作用。

智能分配

随机默认计划分配是一个糟糕的想法。如果一个经济窘迫的人被分配到一个糟糕的计划，那么他（她）的药费便很可能会上升，或者，他（她）会决定停止服用某种贵重的药品。这在短时间内会为政府节省下一部分钱，然而长期来看成本却非常高，特别是对于类似糖尿病等的疾病，因为身患这类疾病的人如果不按计划服药，会导致许多并发症。如果在政府令人们采取某一计划的同时，另外一种能够覆盖病人全部药品的计划其成本却降低了15%，那么政府的支出也会因此而增加。

① 参见麦克法登2006年的著作。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

案例

智能分配的优化设计

对此，最为现成的做法是取消随机分配的做法而支持智能分配。我们已经注意到，在针对“双资格患者”的处方药计划安置方面，缅因州是唯一一个使用智能分配系统的州。[①] 根据一份政府责任署的报告，随机分配“对缅因州的许多‘双资格患者’受益人来说一点也不合适”。在随机分配的情况下，计划能够完全覆盖自己最近用过的药品范围的受益人仅占 1/3，而有 1/4 的受益人最近用药范围的比例不足计划覆盖药品范围的 60%。[②]

在缅因州，为了使每一名有资格的参与者都有合适的计划，人们对 10 种达到州标准的计划基于 3 个月的处方使用历史数据进行了评估。对于那些所参加的计划覆盖自己所需药品的范围不到 80% 的参与者，缅因州对其自动进行了转换（参与者保留取消重新分配的选择权利）。另外还有一些参与者收到了来信，告诉他们还有更好的计划，并建议他们与州政府官员联系从而获得更多的信息。智能分配使得超过一万名的参与者做出了改变，占全部“双资格患者”的 22%，并产生出了良好的效果。尽管一开始由于数据的不完整和技术缺陷而发生了一些问题，但现在，缅因州政府声称，每一名“双资格患者”所参与的计划覆盖患者所需药品的范围都达到了 90% ~100%。[③]

对智能分配感兴趣的并不仅仅是缅因州。2005 年，两大领先药学组织（全国连锁药店协会和和全国药剂师联合社团）联手计划在佛罗里达州坦帕市成立了一家卫生保健信息技术公司，公司旨在开发与人们进行计划选择相适应的软件。两大组织向联邦政府的推荐得到了来自于政府礼貌又冷静的反应。（也许这一计划的建议者应当称其为“智能设计”。）由于来自华盛顿的怀疑和保险公司的法律挑战，智能分配目前仅被应用于缅因州的“双资格患者”。对其他州来讲，我们也应当通过类似的方法予以鼓励。更为重要的是，约束随机分配的有关法律也应当被修改。

① 另外 6 个州为一小部分贫穷但没有资格享受医疗救助的人使用了智能分配。
② 政府责任署（2007 年）。
③ 医疗保健权利中心（2006 年）。

RECAP 在医疗保健网站的妙用

如果我们的 RECAP 系统能够在医疗保健计划中得到应用，那么老年人将会获得极大的帮助。相对来讲，RECAP 还能够使医疗保健网站的使用变得简单。

下面是 RECAP 的工作方式。每年在报名期开始之前，保险公司都会向老年人发放一份关于上一年度所服用的所有药品以及所有相关费用的详细清单。同时，保险公司还必须向每一位希望报名的人提供一份关于定价情况的电子版总体情况说明。这一信息在互联网上便可以得到，因此它可以被植入到医疗保健网站以及一些价格对比程序中。实际上，这些程序目前可以很方便地由第三方提供。这一信息的目的是使老年人避免出现现状偏见，并且通过使处方药成本最大程度的公开化而鼓励人们在购买药品时多进行对比。对大多数老年人来讲，拖延会造成很大的开支，因此即便对于非参与者也可以进行类似的助推。有关的价格可以发送给那些延迟报名的老年人，由此，他们可以对目前流行计划的开支有一个清晰的了解。这一做法的目的之一便是使老年人对由于拖延所带来的损失有一个清醒的认识。

我们相信，这一领域与其他领域一样，提供 RECAP 报告的要求会使得私人公司能够提供最好的服务，参与者通过输入自己的数据便能选出最好的计划。实际上，一家位于马萨诸塞州的名为艾颇霖系统（Experion Systems）的公司早已经开发出了一套在线处方药计划辅助工具，这一套工具以政府网站的形式出现，对用户更加友好。之前的老版本工具尚需要向人们提问以帮助他们更好地决策。同时，该公司还加入了制药连锁机构 CVS，从而能够获得 RECAP 报告中的使用信息。如果建立起一套 RECAP 规则，那么不管人们在哪里得到处方，该公司都能够得到有关的使用信息。

RECAP 信息还可以被用于改进智能分配程序。某研究小组获得的一些初步证据证明，RECAP 的助推富有成效。一项对威斯康星州受益人的研究发现，如果人们将现有计划变更为最低成本计划，并且这一新的计划仍能够满

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

足人们对药品的需求，那么平均每人每年便可以节省大约500美元。[①] 为了弄清楚人们是否能够通过适度的助推而充分利用节省下来的费用，研究人员向随机抽样的参与者邮寄了一封信（这些参与者都愿意与人们分享自己的用药历史）。这封信对他们现有计划（最便宜的可比计划）的成本做了解释，并告诉他们如果改变现有计划会节省下的费用。与此不同的是，另外一组随机抽样的参与者收到的是关于Part D计划的一般情况说明手册。两种邮寄品都包含了医疗保健计划查询的网站地址以及关于这一查询的使用指南。相比之下，信件似乎能够使更多的人选择低成本的计划。收到信件的老年人有27%改变了自己的计划，比收到手册的人比例高出10%。收到信件后选择最低成本计划的人数是收到手册后选择最低成本计划的人数的3倍（尽管总体上这一百分比仅为不到10%）。这些结果与其他一些研究结果相似，它们都清晰地显示出，人们在选择计划时会出现错误，而一些简单明了的信息会降低人们出错的概率。

人们从Part D中所取得的经验类似于瑞典社会保障改革的经验。在复杂的情况下，要创建一项好的政策，仅仅将选项多样化是不够的。选项越多，情况越复杂，选择体系便越发显得重要。为了进行用户友好的设计、选择设计者需要知道如何去帮助社会人。软件和建筑工程师坚信一个理念：越简单越好。如果一座建筑的功能性要通过复杂性才能实现，那么最好的办法莫过于设置许多标志，从而为人们在建筑内的活动指引方向。选择设计者的确也需要考虑这些事情。

① 参见克林等2007年的著作。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

第一例成功的器官移植手术是在1954年进行的，当时一名男子向自己的孪生兄弟捐出了一个肾。8年之后，人类第一次将一名死者的肾成功移植到了患者身上。

1988年以来，有超过36万个器官被移植，其中接近80%来自于死者的捐献。然而，实际上，目前器官捐献数量远远低于实际需求的数量。从2006年1月份开始，有超过9万名美国人迫切需要器官移植，其中大部分人需要的是肾。其中大约60%的人在等待中痛苦地死去，同时，等待器官捐献的人数仍在以每年12%的速度增长。[①] 这是一个目前被人们广为议论的重要话题，如果要详细展开论述，可以足足写一本书。在此，我们只就器官捐献的选择体系进行简单的评论。[②] 我们认为，通过某些简单的干预手段，我们就可以每年拯救数以千计的生命。并且，这样做并不会对纳税人造成新的负担。

器官捐献的主要来源是那些在医学上被宣布“脑死亡”的病人。所谓“脑死亡”，就是说病人的大脑遭受了不可治愈的伤害，病人的生命完全靠人工呼吸维持。在美国，每年大约新增1.2万~1.5万名“脑死亡”病人，但仅有不到一半的病人最终成了器官捐献者。由于每名器官捐献人可以捐献3个器官，因此每1 000名器官捐献者便意味着能够拯救3 000人的生命。器官捐献数量的增加所面临的主要障碍是得到捐献者家属的同意。事实证明，好的默认规则能够增加人们捐献器官的数量，从而拯救更多人的生命。让我们来看一下可能的方法。

---

① 当然，对于这一问题，经济学家们有一种简单的解决方法，那就是允许人体器官市场的存在。尽管这一想法有十分明显的优点，但不知道为什么，它却很难推行开来。在此，我们不讨论这一问题。要对人体器官市场化有所了解，请见贝克尔和伊莱亚斯的作品。尽管这一市场目前从政治上来看尚不可行，但似乎易货交易看上去更能被人们所接受。假如我们每人都需要一个肾，并且每人都有一个愿意捐肾但血型不匹配（肾的移植手术要求血型是必须是匹配的）的兄弟姐妹。如果桑斯坦妹妹的血型与泰勒匹配并且泰勒弟弟的血型与桑斯坦匹配，那么他们两家便可以做一次交易。目前，许多器官移植前期工作都是为了找到这样的配型，这要用到我们下面将要讨论的关于择校的技术。这里会产生一个问题：为什么社会可以接受桑斯坦和泰勒两家进行的这样一场以肾换肾的交易，却不能接受桑斯坦用一辆汽车换取泰勒弟弟的肾的交易？

② 我们赞同2006年美国医学研究所查尔蒂斯和里沃曼关于综合对待的报告。

“愿意捐献”≠“同意捐献”

助推：如何减少惰性对美好愿望的阻力?

在美国，大多数的州都在实施一种叫做“明确同意”的规则，这一规则规定，人们必须通过一些具体的步骤来表明他们希望成为器官捐献者。但人们经常会看到，许多愿意捐献器官的人却无法采取必须的措施实现愿望。谢尔登·库尔茨和迈克尔·萨克斯对艾奥瓦州居民的一项研究证明了这一点。“97%的被调查者都表示支持器官移植。有相当一部分人说，他们愿意捐出自己甚至是自己孩子的器官（一旦遭遇不幸，他们便会成为器官捐献者的潜在人群）。”然而，人们虽然表示自己愿意捐献器官，但他们往往不能付诸行动。“在那些表达意愿的人中，仅有43%的人在自己的驾照上做了标记；在那些明确表明自己愿意捐献器官的人中，仅有64%的人在自己的驾照上做了标记，36%的人在器官捐献卡上签下了自己的名字。”①

简而言之，注册成为一名器官捐献者的具体过程似乎会阻止有意捐献器官的人进行注册。至少，许多不能注册为器官捐献者的美国人仍表示自己愿意成为器官捐献者。像其他领域一样，默认规则会起到很大的作用，惰性也会产生很大的影响。选择体系的改进可以确保医疗机构获得更多的器官，这样不但能够拯救人们的生命，而且也符合了潜在器官捐献者的愿望。

强制切除器官可行吗?

助推：如何实现大众接受与效果之间的平衡?

获得“脑死亡”病人器官的最为激进的一种方式是强制切除，这已经超

① 参见库尔茨和萨克斯1996年的著作，第802页。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

过了默认规则的范畴。在这种状况下，死者或者无治愈希望的病人的器官所有权归州政府，州政府可以在不征得任何人同意的情况下使用他们的器官。尽管这听上去有些匪夷所思，但强制切除的做法并不是无法实现。从理论上来讲，这样做可以拯救更多的生命。只要是热爱生命的人，都会支持这一做法。

尽管目前这一做法还没有在任何一个州推广开来，但许多州的确已经在角膜移植方面开始启用了这一规定，从而帮助盲人恢复视力。一些州已经允许验尸员在不经过任何人同意的情况下取下死者的角膜。在沿用这一规定的州，角膜移植手术的数量大大增加。比如，在佐治亚州，强制切除使得角膜移植手术的数量从 1978 年的 25 例激增到了 1984 年的 1 000 多例。[①] 毫无疑问，强制切除肾手术的推广能够避免大量过早死亡案例的发生。然而，许多人却反对通过立法的形式允许政府在未经人们事先同意的情况下便取走死者的器官。这一做法违背了大众所能接受的一般原则，即个人应当对自己肢体器官的处置和使用享有最终的决定权。

推定同意能解决所有问题吗？

助推：如何让死者家庭成员接受捐献？

能够符合大众思维习惯的做法叫做“推定同意”。推定同意保留自由选择的权利，但是又与明确同意不同，因为推定同意改变了默认规则。在这一政策之下，全体市民都可以被推定为愿意捐出自己的器官，但同时他们也有机会方便地将自己不愿捐献器官的意愿进行登记。在此我们要强调“方便”一词，因为实现注册者不愿意捐献器官的意愿越困难，这一政策的自由度便越小。我们可以回忆一下，自由主义的温和专制主义者希望以低成本甚至是零成本实现人们的自主意愿。尽管推定同意在某种程度上与明确同意正好相反，

① 参见查尔蒂斯和里沃曼 2006 年的著作，第 241 页。

但它们两者之间存在关键的相似点，即那些不同意默认选项的人在退出时必须要注册登记。

为了便于说明，让我们假设明确同意和推定同意可通过“一次点击”完成。我们可以想象，州政府可以通过电子邮件方式与每一名市民（包括年轻人的父母）取得联系，并要求他们登记。对经济人来说，这两种方式会产生完全相同的结果。由于登记的成本微乎其微，每个人都会选择用鼠标点击他们所同意的选项。然而，对于社会人来说，即便是点击一次鼠标，默认选项也会在很大程度上影响到他们。

实验

默认选项的魔符效果

实际上，我们的确生活在一个由社会人所组成的世界中。埃里克·约翰逊和丹·戈尔茨坦进行的一次重要实验使我们又一次认识到了默认选项是如何影响到人们的选择。在一次在线调查中，研究人员向人们提问：在不同的情况下，他们是否愿意捐献自己的器官。第一种方式是，在明确同意的条件下，参与调查的人被告知他们刚刚搬进了另外一个州，这个州给出的默认选项是不做器官捐献者，并且他们可以选择确认或者改变这一状况。第二种方式是，在推定同意的条件下，措辞相同，只是默认选项变成了做器官捐献者。第三种方式是，在一个中立的条件下，并没有提到默认选项，被调查者只是被要求在所有选项中做出选择。所有三种条件下，人们都只需要点击一下鼠标便可以完成选择。

你可以预料到，默认选项的设置方式的确会产生极大的影响。当人们必须点击鼠标选择参与才能成为一名器官捐献者时，只有42%的人这样做了；当人们必须要主动退出才能放弃成为器官捐献者时，有82%的人同意成为器官捐献者；令人惊讶的是，在中立的条件下，几乎有与第二种方式数量相近的人（79%）同意成为器官捐献者。

尽管美国所有的州使用的几乎都是明确同意的方式，然而欧洲的许多国家已经开始实施推定同意法律（尽管人们退出这个选项的成本各不相同，但

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

各种情况都远不止点击一下鼠标那么简单)。通过将采用推定同意的国家与采用明确同意的国家进行对比，约翰逊和戈尔茨坦对这一法律的效果进行了分析，结果证明，推定同意的方案对同意率的影响是巨大的。为了弄清楚默认规则的影响力，让我们来看一下奥地利和德国两个捐献器官同意率差别悬殊的国家。德国采用的是鼓励参与系统，结果仅有12%的人同意；而在奥地利，几乎人人（99%）都同意。

目前看来，推定同意的效果非常好，但我们必须强调的是，这一方式并不能解决所有问题。能够成功地将死者捐献的器官移植到需要这一器官的患者身上，需要一套完整的体系。目前，西班牙在这一体系的建设方面处于世界领先地位，每百万名国民中，器官捐献者达到了35名，大大高于美国每百万名国民中20名器官捐献者的比例。然而，美国的这一比例比许多实行推定同意的国家都高，因为美国医疗系统能够快速为器官接收者联系上器官捐献者，快速交付所捐献的器官并成功进行移植手术。因此，默认同意规则并不是成功救助患者唯一的关键点。然而，经济学家阿巴蒂和盖伊的统计分析发现，在其他条件不变的情况下，从明确同意到推定同意的转变会使一个国家国民的器官捐献比例提高大约16%。约翰逊和戈尔茨坦也得到了类似的结果。不管具体数字如何，这都说明，这一转变确实能每年拯救数千人的生命。

评估改变默认规则的确切效果是非常困难的，原因是不同的国家法律实施的方式也不同。严格意义上讲，法国是一个实行推定同意的国家，但是医师们经常会询问器官捐献者的家属以征得他们的同意，并且他们通常会尊重家庭成员的意见。这一做法模糊了推定同意和明确同意的界限。

然而，默认法则的确会起作用。在美国，如果幸存者不能亲眼见到器官捐献卡，家庭成员有一半的可能性会拒绝器官捐献的要求。这一比例在推行推定同意规则的国家要低得多，即便没有关于捐献者意愿的记录。在西班牙，这一比例大约为20%，在法国大约为30%。[①] 正如一篇报告中所写："当死者的沉默被认为是其决定捐献自己的器官时，死者的近亲会有各种各样的反应；

① 参见查尔蒂斯和里沃曼2006年的著作，第253页。

而当死者的沉默被认为是其决定不捐献自己的器官时，死者近亲的反应则相对比较一致。推定同意系统使得器官采购组织和医院职员将家庭更多地看做‘捐献者’，而不是‘非捐献者’。这一方法可使家庭更容易接受器官捐献。”①

“如果你愿意，它就是一种强制选择!”

助推：如何结合强制与推定方案的优点?

尽管说推定同意对提高器官捐献的比例是一种极为有效的方式，但它在政治上却仍然不容易获得认可。对于这样极为敏感的事情，很多人会对“推定同意”方案持反对态度。我们不能确定这些人的反对是否有道理，但是在这一领域，被迫选择或者强制选择对人们都有很强的吸引力。

在美国的许多州，强制选择可以通过附加的驾照登记而得以实施。在强制选择之下，更新驾照时需要在驾照上“是否愿意捐献器官”的声明前打勾进行选择。如果你没有做出任何选择，驾照便无法进行更新。选项可以包括“是的，我愿意捐献”和“不，我不愿意捐献”两项。一个有意思的问题是，州政府是否应当加上“不确定”或者“我不知道”的选项。如果的确有这样的选项，那么这一方式算不上是强制选择，充其量只能是“如果你愿意，它就是一种强制选择”。在其他领域的实验证明，如果人们面临的选择中有一项是延期再做决定，那么他们通常会选择这一项。

我们认为，强制选择虽然不如推定同意所产生的捐献者多，然而强制选择仍然在很大程度上促进了人们的器官捐献并因此拯救了许多人的生命。看上去，相对于那些无法说“我不愿意捐献”的亲人，家庭成员更尊重主动说“我愿意捐献”的亲人的愿望。

---

① 参见查尔蒂斯和里沃曼2006年的著作，第217页。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

启动拯救互联网的能量

助推：如何用在线注册降低“同意”的成本？

我们认为，州政府应当好好考虑一下推定同意或者强制选择的做法，因为两种做法都能在保持自由的前提下拯救许多人的生命。然而，即便是在明确同意的体系之下，州政府也能通过一些简单的做法获得不错的效果。比如，伊利诺伊州的计划便显示出了对选择体系的出色认识。

案例

网页注册的巨大能量

这一计划的关键部分是伊利诺伊州于2006年开始实施的第一人称同意注册登记，截至目前，它已经吸引了超过230万名注册器官捐献者。这一注册登记制度的核心特点是，如果本人同意捐献，则不再需要捐献者家属的同意。这一点十分重要，因为在伊利诺伊州，在驾照背面签字表明愿意捐献器官并不构成法律上的完全同意，家属仍可以推翻签字人的意愿。在伊利诺伊州这一旧的体系之下，唯一变通的做法是呈报一张签字的器官捐献卡，或者呈报一份由两名见证人签字的文件。而第一人称同意注册则允许人们在线注册，这大大降低了同意的成本。

我们认为，使用网页（见图11－1）吸引器官捐献者是很好的助推案例。第一，州政府会强调整个问题（9.7万人在排队等候）的重要性，然后再去解决问题；第二，社会规范会直接发挥其社会影响力，如公开以下数据：“伊利诺伊州87%的成年人觉得，注册登记为一名器官捐献者是一件值得做的事情，有60%的成年人最终进行了注册。”我们应当记住，人们喜欢做大多数人认为正确的事情，人们同样喜欢做大多数人正在做的事情。目前，州政府正在努力将社会规范纳入到治病救人体系中，但并不通过强制的做法；第三，人们可以通过与MySpace的链接表明自己是有责任心的市民。在目前提倡环保的趋势之下，人们经常会做自己认为正确的事情，原因是他们知道，其他人也会看到他们在做的事情。器官捐献也可能是这样。

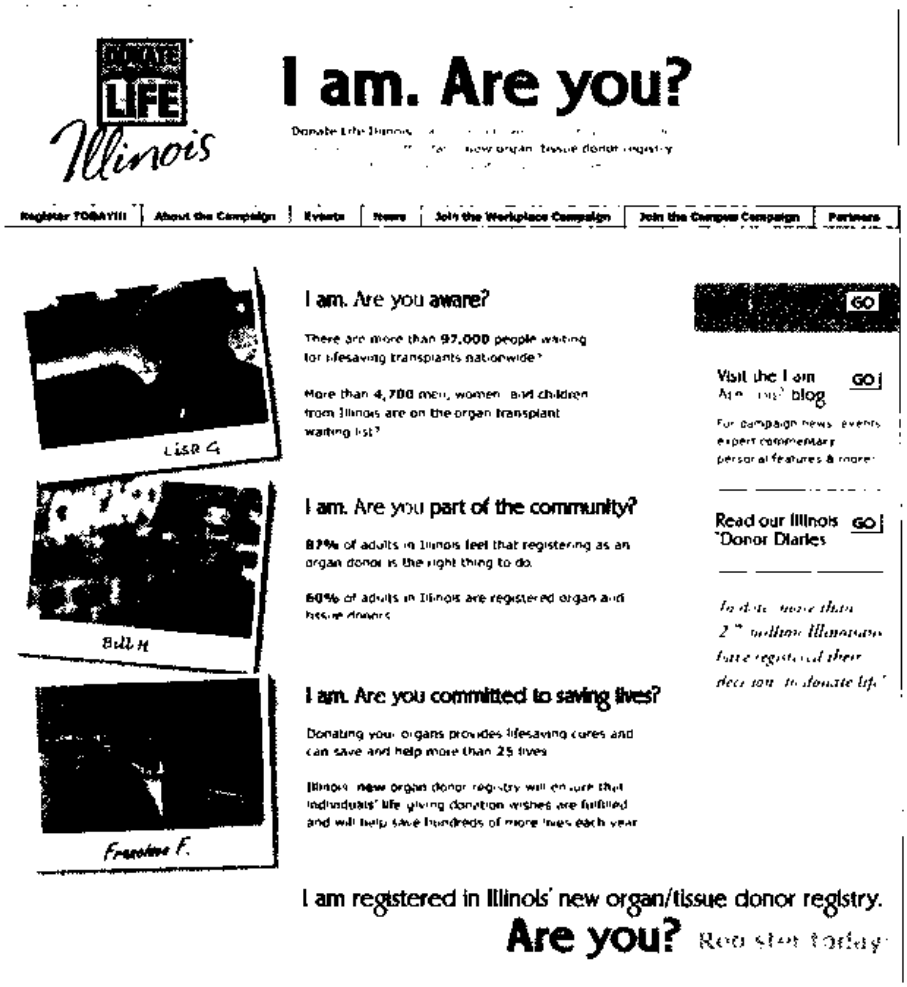
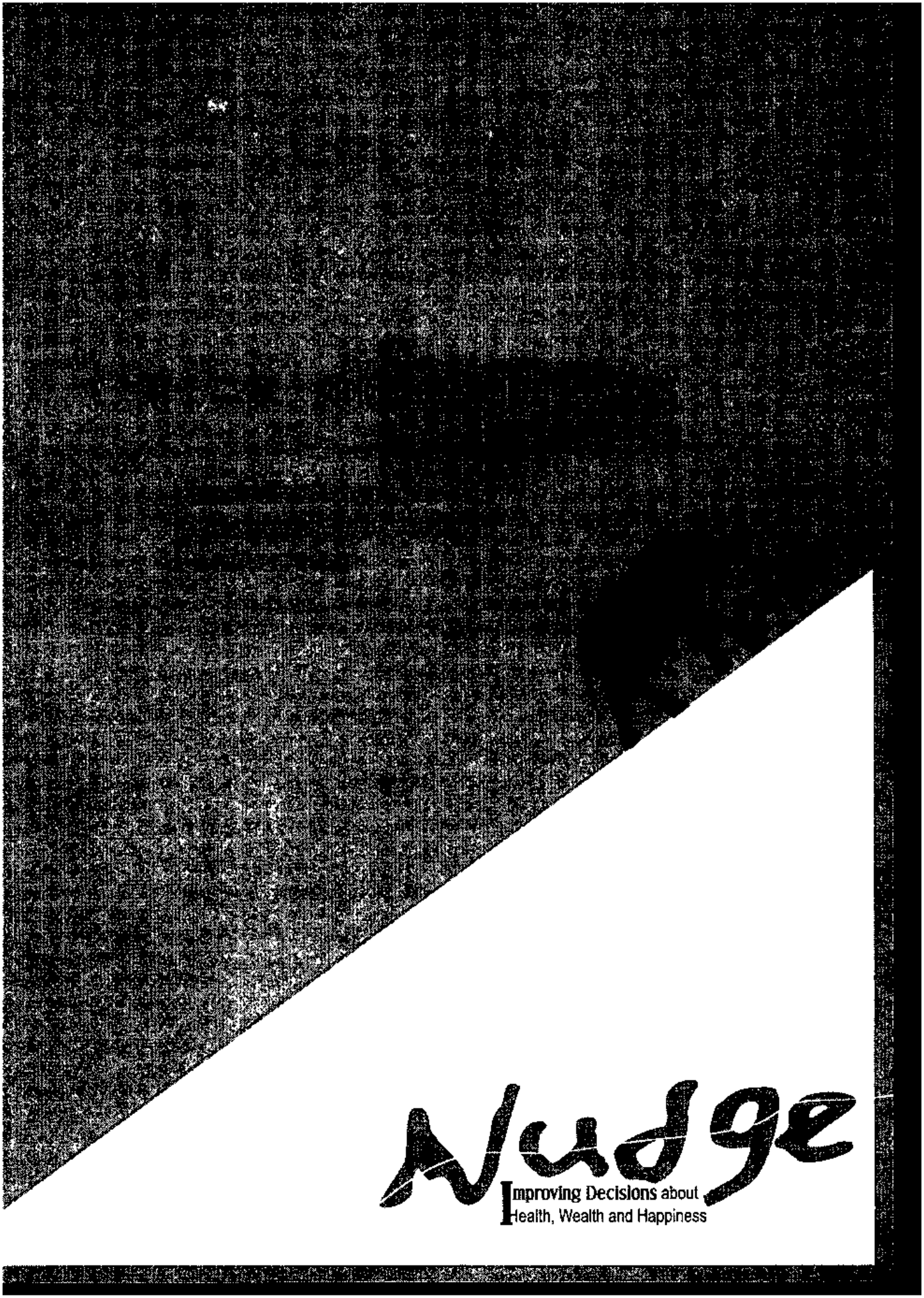


图 11－1　伊利诺伊州器官捐献的在线宣传

（本书对此图的引用经过了伊利诺伊州器官捐献部门的允许）

的确，互联网能够拯救许多人的生命。伊利诺伊州的做法为其他州树立了一个好榜样。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822



更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

最近几十年，世界各国政府一直在采取各项措施保护环境。考虑到空气和水污染、农药和有毒化学品的使用以及珍稀物种的灭绝，政府已经调动了多方面的力量以改善人们的健康状况并降低人类行为对野生动物和原始区域的危害。政府的许多做法取得了卓有成效的成绩，它们致力于降低空气污染的努力已经避免了几十万例过早死亡和几百万致病病例。然而，政府的许多努力实际上都是枉费心机，其中一些政府意在解决问题的办法甚至还加重了问题的严重性。比如，对新空气污染源的过度控制会延长旧污染源的污染时间，因此反而至少在短期内会加重空气污染的程度。

最近几年，人们的注意力转移到了世界环境问题上，包括臭氧层的破坏。目前，关于臭氧层破坏已经达成了一系列的国际协议，这些协议在禁止使用臭氧层破坏化学物质方面取得了成效。然而，公众的注意力集中在气候变化上，而目前对于气候变化还没有行之有效的国际协议，对此我们在这里也要说几点。助推和选择体系的改进能够降低温室气体排放量吗？的确如此。下面我们将叙述几种具有较大可行性的办法。

在多数时间里，即便不使用助推，那些致力于保护环境和控制污染给健康所带来伤害的政府也做得不错，它们的做法也并不是自由主义的。在这方面，选择自由已成为指导性的原则。一般情况下，规则制定者已经选好了几类命令和控制规则，这样他们完全可以拒绝自由选择和市场，严格控制人们在实现环保目标过程中的行为。命令和控制规则有时候会包含在政府行政法令里面，通过法令法规，政府可以有效地对其所推崇的环境友好技术提出要求，车用催化转化器便是其中的一个例子。

更为常见的情况是，政府官员并不对技术方面做出详细规定，而只是制定总体的减排目标。比如，他们可能会要求，10 年之内所有新生产的汽车一氧化物平均排放量必须较当前降低 90%，或者电厂的二氧化硫排放量不得超过某个值。或者，政府可能会制定国家空气环境质量标准，要求地方政府必须在某一天之前达到这一标准，并且不得在今后超过这一标准（特殊情况也许除外）。

在美国，国家对于主要污染源头的排放限制已经成为了一种制度。这些

限制有时候十分有效，1970 年以来，美国的空气质量有了很大提高。然而，从哲学上来讲，这些限制看上去似乎与苏维埃模式的“5 年计划”有些相似，华盛顿的政府机构也宣称，有数百万人必须要改变他们在未来 5 年中的做法。有时候人们的确会改变自己的做法，而有时候他们却不会，或者说改变所要付出的代价会令人难以想象的大，那时政府机构将不得不另找出路。如果最终目标是为了保护环境，那么好的选择体系是否有所帮助呢?

我们已经清醒地意识到，轻微的助推对于改善环境问题也许根本不够，这就像是试图用老鼠夹去捕捉一头狮子。我们的空气和水已变得无比肮脏，有关分析表明，这是由于环境污染者对呼吸者和饮水者所施加的“外部伤害”所造成的。即便是自由主义者也会认为，当这些外部伤害存在时，市场通过自身能力是无法取得理想效果的。对于我们施加给环境的伤害，污染制造者（我们所有人都是）并不会全部买单；对于那些环境污染的受害者（也是我们所有的人），他们通常都缺乏一种与污染制造者有效磋商并使其改正行为的做法。支持自由选择的人都知道，当“交易成本”（达成自愿协议消耗成本的专业术语）很高时，政府行为将不可避免。如果人们不能达成自愿协议，多数自由主义者会认为，政府将必须实施干预。

将环境看做是全球选择体系（在这一体系中，所有决定都由消费者、大公司和政府部门等各类体系成员做出）的结果有助于帮助人们思考。在这一体系中，市场扮演了十分重要的角色。然而，尽管市场存在许多好处，它必须面对引发环境问题的两大因素。首先，没有适当的激励机制。如果你在明年参加一项环保成本很高的活动，那么你很可能根本不必为自己行为所造成的环境伤害付出代价，这便是人们常说的“大众的悲剧”。每一名奶农之所以愿意多养奶牛，是因为他们有行动的动机——多养奶牛在降低成本的同时会获得更多的利润，但实际上大量的奶牛会毁掉牧场。奶农们应当想办法避免这一悲剧的发生，也许他们应当通过协议的方式限制饲养奶牛的数量。渔业方面也存在同样的问题。

另一个造成过度污染的原因，是人们无法看到自身行为对环境所造成的伤害。你可能并未意识到，你使用能源的同时造成了空气污染。即便你知道

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

了能源使用与空气污染之间的关系，你的行为也很难有所改变。那些连续好几个星期开着空调的人可能不会去想这样做对个人和社会所造成的影响。为此，下面我们将从选择体系的两大方面（动机和反馈）对环保问题进行讨论。

怎么看越来越受欢迎的排污权交易？

助推：如何寻找更好的环保动机？

当人们没有好的动机去限制自身的不良行为时，政府应当尽力为人们寻找这些动机。在环境保护方面，人们已经提出了两大建议。第一个建议是对那些污染环境者课以重税或者罚金。比方说，在针对气候变化方面，许多环保主义者和经济学家都赞成对温室气体排放收税。第二个建议叫做限额与交易制度。在这一制度下，那些制造污染的单位获得（或者购买）排放一定数量污染的“权限”，然后便可以上市交易这一权限。多数专家认为这一基于动机的制度应当取代现行的命令和控制制度。我们也同意专家的这一看法。基于动机的做法不但效率很高，并且促进了人们的自由选择。①

我们承认，这只是我们与大多数经济学家的一致看法，但这一点并不能成为反对这一看法的理由（我们下面会进行行为学上的解释，这一解释说明了经济行为的主体是社会人）。同时，我们还认为，这一基本方法是与自由主义的温和专制主义相匹配的，因为人们可以通过降低污染而减免纳税。与命令和控制体系相比，经济动机包含有一种强烈的自由主义因素。当人们被告知说“只要你为自己的行为所造成的社会伤害负责，你便可以继续你的行为”时，其体现出来的自由的力量要比“你必须严格按照政府的规章制度办事”大得多。很多公司都希望将严格的政府规章制度更换为限额和交易制度，因为限额和交易制度会使人们拥有更多的自由并且其成本也更低。如果污染制

① 一个可选的做法是政府补助那些为降低风险做出努力的人。在许多方面，对补助的分析类似于对惩罚的分析。

造者增强了其活动能力并因此而提高了污染排放程度，他们不一定会遭到封杀，因为他们可以从自由市场上购买限额。正因为如此，考虑到政府将会对温室气体做出规范，美国的公司始终对限额和交易制度持支持态度。如果郑重对待气候变化这一问题，那么我们最终采取的策略将会基于动机而不是命令和控制。

一般情况下，解决污染问题最好的方法是对那些污染制造者征税，污染制造者也会因为市场对成本的增加而做出反应。从而使得对环境有害的产品价格上升，最终导致消费数量的下降。当然，没有人愿意交税。但是，举个例子说，提高燃油税最终将会使人们更多地去购买省油的汽车、少开车或者同时采取两种措施。其结果是，导致全球变暖的主要诱因——二氧化碳排放量将会下降。同时，燃油税的增加使汽车制造商有足够的动力去开发新技术，以满足人们对节能型汽车的需求。

还有一种限额和交易制度在宗旨和做法上与此类似。在对待环境污染方面，如果能够将污染程度降低到规定水平以下，那么富余的“排放权限”便可以进行市场交易从而获得金钱收益。这一制度不但创造出了基于市场的对污染不利的动机，同时还创造出了基于市场的对控制污染有利的动机。同时，在污染控制方面，这一制度使得技术革新能够享受到奖励而不是因此增加成本，同时，这一做法是在私人市场的帮助之下完成的。事实证明，基于市场原则的交易制度已经在国际上越来越受欢迎。旨在控制温室气体排放的《京都议定书》中便有一套交易办法，专门为降低控制气体排放的成本而制定的。[①]

这些基于动机的制度并不总是会得到政治上的支持，我们认为，原因之一是这些制度中治理环境的成本十分透明。宣布一个新的燃料效率标准会让人误以为它是“免费”的，而征收碳税则会使人感觉它价格昂贵，尽管实际上征收碳税能够以更低的成本达到同样的目的。为了使得这些政治提议获得通过，其中一项解决措施是使用心理账户。比如说，征收碳税可以与降低个

① 参见诺德豪斯和博耶2000年的著作。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

人所得税、增加社会保障和医疗保健补助或者健康保险条件结合使用。限额和交易体系中的污染“权限”也可以拍卖。这一成本与利益相结合的方式有可能会帮助药品价格更容易地降下来。

案例

美国环保政策史上最成功案例之一

在美国，关于经济动机的一个最有力的例子是1990年颁布的《清洁空气法案》的修正案。由于总统乔治·W·布什的坚持以及共和党与民主党两党的支持，这一法案在酸沉降（“酸雨”）控制方面采用了排放交易制度。多数美国公司都欣然接受了这一制度，因为交易排放权限会降低成本。在这一制度中，国会做出了对产生酸性物质污染物的“封顶”或者“限额”（总排放水平）的特别决定。决定明确允许污染者进行限额交易。由于降低污染便意味着多收获资金，因此，环保行为的强大动机就这样建立起来了。

酸沉降项目已向世人证明了它的巨大成功。[①] 这一项目的实施近乎完美。项目促进了许多交易的发生，一个高效的市场也如人们预料的那样形成了。自从这一项目启动以来，由于措施得力，煤炭的运费大大降低，“限额”交易量越来越少，这些都证明了它的成功之处。与命令和控制制度比起来，这一交易制度预计在第一个5年之内每年平均可以节约3.57亿美元，在最初的20年内每年平均可以节约22.80亿美元，总节约金额将超过200亿美元。

的确可以说，酸沉降项目是美国环保政策史上最成功的案例之一。由于项目成本大大低于初始预算，因此投资收益率非常高，以8.70亿美元的遵从成本换来了大约120亿美元～780亿美元的年收益，还避免了将近1万例过早死亡的病例以及超过1.45万例慢性支气管炎的患病病例。

我们有理由希望，国会将会依赖于征收碳税或者更可能依赖于“酸沉降模式”，通过经济激励机制降低温室气体的总排放量。的确，人们

① 参见埃勒曼等2000年的著作。

案例

对于创建一个对温室气体排放施加权限的市场给予了极大关注。[1] 这一制度最主要的优势在于能使降低排放成本较低的单位自愿去降低自己的排放量，特别是对于那些贫穷的国家，那里的公司的确需要这样的排放许可，它们也许愿意用这样的一种排放许可换来现金收益。

仅靠披露信息就能实现节能减排?

助推：如何改善信息反馈质量?

尽管我们认为，处理环保问题最重要的一点是要调整成本（即我们所说的“培育动机”），但我们也看到，这一点很难获得政治上的认可。一方面是选举人抱怨油价偏高，而另一方面则是政治家们找不到一个合适的提价方案。其原因在于，污染成本是隐藏的，而加油站里显示的价格却是看得见的。因此，我们建议，在将油价调整到合适的水平（或者说等待某些政治措施将这一价格调整到合适水平）的同时，我们应当采取一些助推措施，比如努力通过更合适的政治方式降低问题的严重程度。

一种有很大自由度的重要方式是通过更好的获得信息和披露信息的手段改善对消费者的反馈。这一做法可以改进市场和政府运作机制，并且比国家法律体系所惯用的命令和控制方式成本更低、更易于被人们接受。当然，许多环保主义者都担心，信息披露本身并不会起到多大的作用。这也许是对的，但有时候，信息能够产生令人惊讶的力量。

① 参见斯图尔特和维纳2003年的著作。我们在这里并不是要对选择温室气体税还是限额与交易表态；尽管斯图尔特和维纳支持前者，但有些理性的人却不同意。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

案例

信息公开产生的正面效应

关于吸烟危害的指令性信息最早发布于 1965 年，并于 1969 年和 1984 年分别进行了改进，它可能是披露政策中人们最熟悉的一个例子了。美国食品及药物管理局很长时间以来一直在执行一种做法，即要求将医药产品贴上危险标签。美国环保署对于农药和石棉产品也采取了类似的做法。在造成臭氧层稀薄的化学品推向市场之前，这类化学品都必须配有相关的警告标志。美国国会要求含糖精的产品也要加上警告标志。就连在不喜欢循规蹈矩的里根总统时代，美国职业与安全健康署也制定了《危害通识标准》。所有雇主都必须启用一项危险通识程序（包括个人培训），并将有关潜在风险告知员工。《危害通识标准》大大降低了工作场所的危险程度，并且，它丝毫没有要求雇主们对其经营做出任何方式的改变。

一些信息披露法令的颁布是出于政治上的而不是市场上的考虑，它不是向消费者给出决策反馈，而是向选举人及他们的代表提供信息。这类法令中最有名的是 1972 年颁布的《美国国家环境政策法》。这一法案的主要目的是使政府能在一些将会对环境造成重大影响的项目上马之前编写和披露有关的环境信息。披露的目的是为了启动政治保护，这一政治保护来自于政府对于环境将遭受影响的判断以及来自于知情民众的外部压力。这一法案背后的考虑是，如果民众被激怒，那么政府便会采取一定的措施去治理环保问题，然而如果民众对此不闻不问，那么政府即使是不作为也无可厚非。

关于要求信息披露的一个成功典型是《应急计划和社区知情权法》，这一法案是美国国会于 1986 年在乌克兰切尔诺贝利核泄漏事件之后颁布的。这一法案最初并不寄希望于为环保事业作多大贡献，而只是作为一项辅助环保署保持信息畅通的措施。然而，事实证明，这一法案起到了很大的作用。实际上，在所有的环保法律中，《毒性物质释放清册》在信息披露方面的成功可能是最无可争议的了。

案例

为了建立《毒性物质释放清册》，公司和个人必须将已储存或向环境释放的潜在危险化学品数量向政府汇报。这些信息公布在美国环保署的网站上，任何人都可以方便地查阅到。目前，有超过2.3万家单位详细披露了超过650种化学品的信息。它们以现场和非现场及其他方式排放危险化学品的总数量超过了43.4亿磅。危险化学品使用单位还必须将所储存化学品的位置、方式和数量向当地消防部门汇报，并且它们还必须披露这些化学品对人体健康存在的潜在危害。

令人惊讶的是，在没有强制做出改变的情况下，这一法案却产生了很大的正面效应，大大降低了美国有毒化学品的排放量。① 这一令人惊喜不已的结果证明，信息披露能够产生显著的减排效果。②（我们将简单看一下《毒性物质释放清册》的成功是如何在气候变化领域得以复制的。）

《毒性物质释放清册》为什么会产生这么好的效果呢？一个主要原因是关心环保事业的组织以及广大媒体都倾向于将严重违背环保原则的单位作为抨击目标，并形成一份“环保黑名单”。③ 这是一个社会助推的成功案例。没有任何一家单位愿意出现在这张“环保黑名单”上，因为糟糕的公众形象将产生多种负面作用，包括股价的下跌。④ 已经被列在这一黑名单中的公司都希望通过采取各种措施降低排放量。并且，这些公司都愿意保证今后不再出现在黑名单中。企业之间形成了一种竞争，即公司千方百计采取更多和更好的措施避免成为有毒化学品的排放者。只要公司具备以低成本降低排放量的能力，那么它们便会这样做，原因很简单：它们不愿意败坏自己的公众名声，也不愿意看到自己因此而受到损失。

① 参见汉密尔顿2005年的著作。

② 金哲和菲利普·莱斯利的一篇论文中也提到了一个关于饭店的类似发现。1998年，洛杉矶要求饭店窗口必须贴上卫生合格等级卡。研究人员发现，等级卡改善了饭店的卫生检查成绩，提高了消费者对饭店卫生情况的敏感度，降低了因餐饮而导致疾病的入院率。

③ 参见冯和欧洛克2000年的著作。

④ 参见汉密尔顿2005年的著作。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

基于这一案例，我们就可以为气候变化简要设计一次初步的低成本助推了。政府应当编写一套《温室气体排放清册》（GGI），并要求温室气体排放量较大的全体单位实行信息披露的做法。《温室气体排放清册》应允许人们查阅到美国温室气体排放的源头，并追踪有关的变化。有了这一清册，州政府和地方政府便可以考虑采取相关的法律手段。对此密切关注的单位（包括有关媒体）多半会将注意力放到那些温室气体排放大户身上。由于气候变化问题已经显而易见，《温室气体排放清册》的公布可能会像《毒性物质释放清册》那样产生良好的效果。我们可以确定，这一清册自身不会促使社会产生很大的变化，而且这一助推行为的成本并不高，但它一定会起到相当大的正面作用。

还有另外一种信息披露的方式可以采用。1975 年以来，美国国会一直希望能够有一种新式汽车能够满足燃油经济性的要求。因此，政府设计出了一项信息披露强制措施以及有关的经济标准要求，要求公司以大幅印刷品张贴出汽车购买者希望每台汽车所具有的节能性，以期提高公司在该方面的竞争力（见图 12－1）。

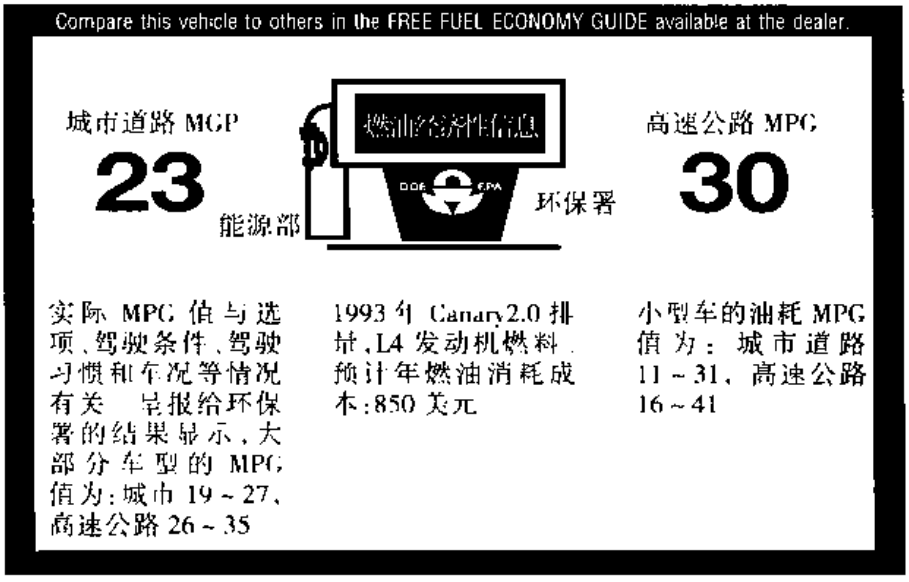


图 12－1　燃油经济性标识（环保署）

然而，里程数字能够说明什么问题呢？对于我们大多数人来说，答案并不是很明显。将里程转变为美元会更加有效地实现竞争的目的，从而解决匹配问题。实际上，美国环保署正在改进其燃油经济性标签，从而突出预计年燃油消耗成本以及确定这一成本的方法。新标签还会从地理分布的角度显示出各种类型汽车的 MPG 的下降数值（见图 12－2）。这一做法将于 2008 年开始实行。

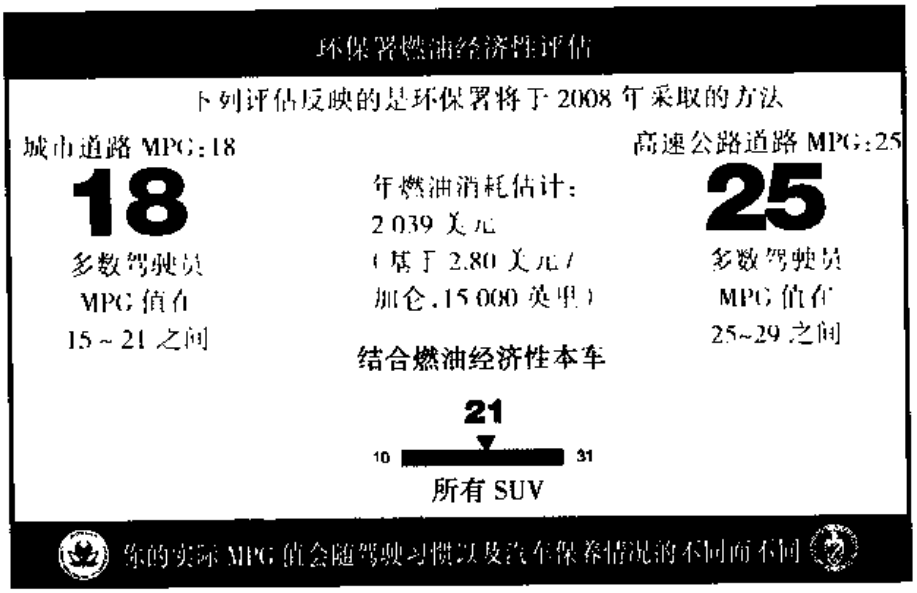


图 12－2　改进后的燃油经济性标识（环保署）

我们对新标识持欢迎的态度，只不过我们认为如果计算出连续 5 年的油耗成本结果会更好。你可以想象一辆悍马车贴上这一标识会怎样！更好的做法是将这些标识贴到汽车后面从而使其他驾驶员也能看到。与其他混合动力汽车相比，丰田普锐斯之所以成功，是因为它只作为混合动力汽车销售（不像其他汽车，比如凯美瑞，既有传统动力版销售，又有混合动力版销售）。如果人们要彰显自己对环保所作的贡献，那么他会首选普锐斯，而不会选择凯美瑞，因为除非仔细查看车上的标签，否则别人无法确定他的凯美瑞是否是混合动力的。

类似的披露要求还会制造更为环保的住房条件。动机效应会渗透到房屋

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

建筑业，因为建造节能型房屋的成本由建筑商预先承担，而取暖和制冷成本却是由房主在之后承担。我们会看到，有些房屋并没有节能设施，而这些设置在最终用户（最终买单者）自己装修的房屋中都很常见，这一点并不奇怪。让我们来看一个酒店的例子。许多酒店的房间（特别是在欧洲）都要求，用于进入房间的塑料房卡都具有开启房间内电器的功能。当房客将塑料卡从插槽中拔下时，房间内的灯和空调便会关闭，但是钟控收音机却仍然处于开启状态。为什么会这样呢？因为，支付水电费的是酒店而不是房客，酒店管理人员知道，房客们在离开房间时不会有关闭电灯的动机。因此，酒店愿意通过承担这一额外的成本使房间具备拔卡断电的功能。

然而，我们自己家里为什么没有类似的设施呢？你难道不愿意在出门之前按一下开关，使钟表电源之外的所有电源都关上吗？

让能源使用看得见？

助推案例：好处多多的环保助推方式

让我们来看一个更为绝妙的主意。我们是否能够找到一种方法，促使人们每天都能看到自己消耗了多少能源呢？为了鼓励客户们节约能源，克莱夫·汤普森于2007年对南加利福尼亚爱迪生公司进行了进一步研究，并创造出了一种类似助推的解决方案。过去通过电子邮件或者文本信息提醒人们节约能源的做法效果并不好，但是一种叫做“环境监测球”产品能够在用户使用过多能源时发出红色的光亮，而在普通能源使用情况下发出绿色光亮，该产品在投入使用后效果良好。几个星期的时间里，该产品的用户在高峰期的能源使用量降低了40%。这种能够闪光的红色球形产品的确抓住了人们的注意力，从而使他们愿意更节约能源。（我们认为，如果这一产品能够在能源使用超过某个限定值时发出尖锐的叫声，那么效果会更好。）

正如汤普森所注意到的，由于能源是看不见摸不着的，因此人们不易察觉到自己使用了过多的能源。“环境监测球”的成功之处就在于它使得能源的

消耗具备了可视性。汤普森还强调了反馈的重要性，他建议我们寻找一种方法，使我们每天都能看到自己所消耗能源的数量，甚至将有关的数据张贴在公众能够注意到的地方，比方说在 Facebook 的网页上。实际上，一家叫做京都 DIY 的设计公司（名称来自《京都议定书》）已经在销售一种叫做“沃特森”的产品，该产品能够显示出你的能源使用情况，并将有关数据上传到互联网上，从而使你可以与其他地方的沃特森用户进行对比。汤普森认为，这类方法能够“节约大量的能源”。

目前尚不清楚到底有多少人愿意将自己的能源使用情况公之于众，我们也不认为目前是政府官员鼓励人们这样做的最佳时机。但是，如果人们愿意通过一种竞赛的方式节约更多的能源，谁又会去反对它呢？最直接的一点是，如果我们可以找到一种使能源利用可视化的方式，我们将会在不出台强制性措施的前提下通过助推使人们减少能源的过度消耗。

我们还提出一种自愿参与的方法，这一方法的服务对象是各种规模的公司，而不是个人消费者。使用这一方法，政府官员不必要求任何人去做任何事情，他们需要的是仅仅是询问公司是否愿意按照某些标准行事，从而达到满意的环境保护效果。[①] 这一方法的立足点在于，即便是在自由市场中，公司也经常无法使用到最新的产品，而政府则可以帮助它们在降低污染的同时不耽误赚钱。

案例

比如，1991 年，美国环保署采取了一项叫做“绿色照明”的措施，这一项措施旨在提高能源的使用效率，从而在保证利润的前提下保持对环境的友好。环保署先后与一些营利性和非营利性的组织（包括一些医院和大学）签署了一系列的自愿协议。通过这些协议，这些组织都保证按照节能型照明的要求去做。1992 年，环保署有进行了一项类似的叫做“办公设备节能之星”的改革，其目的同样在于提高能源利用效率，但将目标锁定为打印机、复印机、计算机设备以及其他办公电器。环保署设定了几项自愿

① 参见霍华斯、哈达德和佩顿 2000 年的著作。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

案例

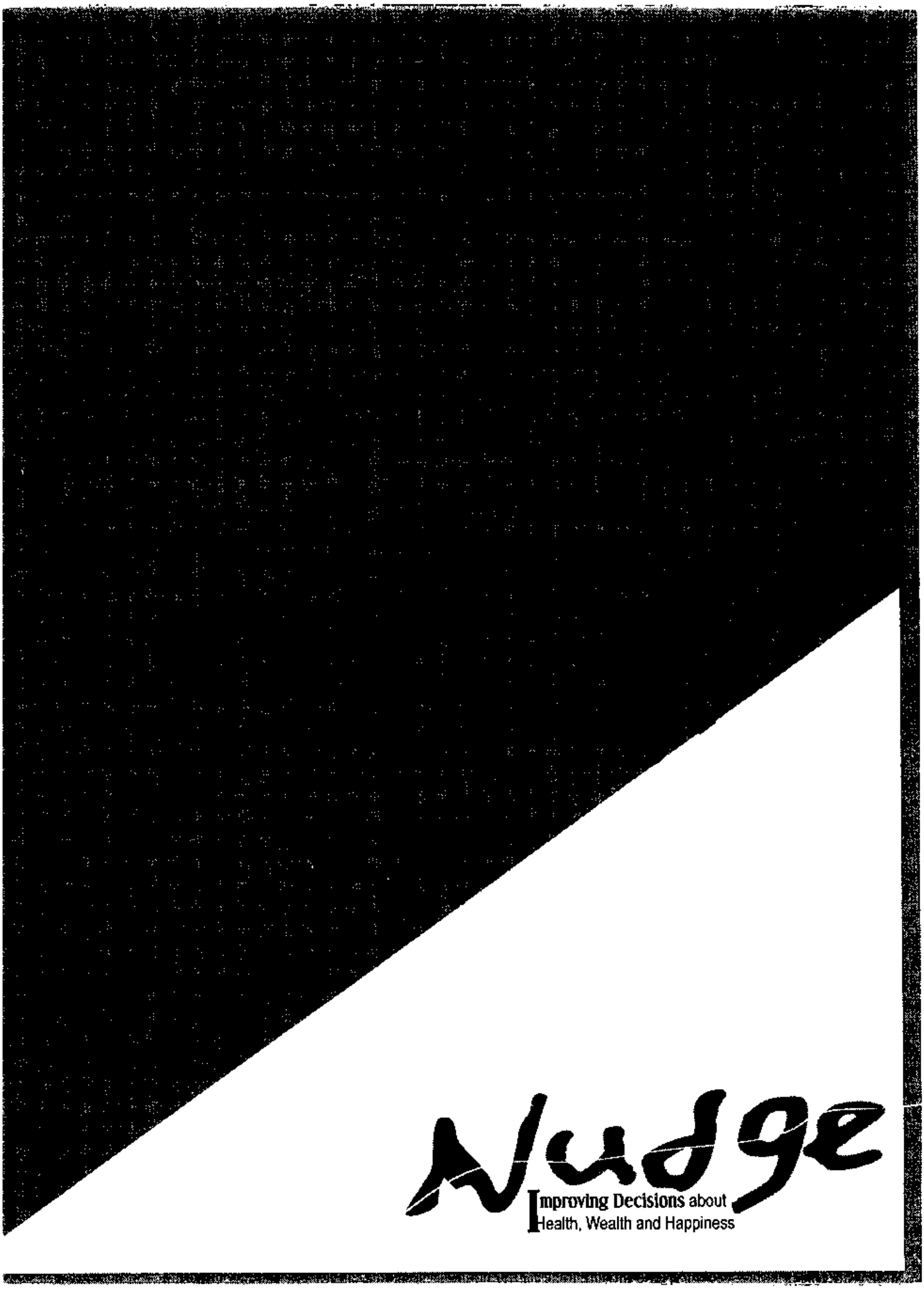
措施标准，并且允许参与这项改革措施的公司使用“节能之星”的标识。同时，这项改革的实施机构还将工业组织的合作情况在媒体上进行大规模的宣传，并奖励那些在提高能源利用效率上取得特别成就的公司。

环保署的主要目标之一是要证明：节约能源不仅有利于保护环境，而且会产生显著的经济效益。但是，用传统经济学的理论是无法做出这样的论断的。原因是：如果公司在保护环境的同时还能够节省能源，那么早就有公司这样做了。在市场经济中，各类组织机构无法依靠政府的帮助来降低自己的成本。竞争压力会使得那些不降低成本的单位很快陷入亏损的境地，从而最终退出市场。

然而，实际上，事情并不总是这样。公司管理者公务缠身，无暇顾及每一件事情。为了实施节约能源的改革，公司中必须有人承担起这一任务。多数公司的管理者会认为，执行节能降耗不应当成为 CEO 们的责任，尤其是在这一做法所带来的经济效益并不可观的情况下。节能减耗听上去是一件非常烦琐而小气的做法，提出这一建议的经理注定会花费更多的时间在具体计算上，他们甚至没有时间到老板的办公室里邀功请赏。

理论上讲，环保署的这一政策不会起什么作用。但事实证明，两种做法都已经在促进使用低成本高效率技术方面取得了显著成绩。结果，这些技术较之从前得到了更为广泛的推广。由于绿色照明方案的出台，节能照明的做法已经在许多地方派上了用场。“办公设备节能之星”也在节约能源方面取得了很大的进展，并使那些使用了相关设备和产品的单位降低了成本。所有这些都不是政府强制执行带来的结果，而是柔性助推的结果。

这些措施的成功为环保事业提供了广泛的经验。对于那些特别关注气候变化的人来说，这些经验是非常具有现实意义的。不管政府所采取的是否是一种激励制度，它的确通过助推的方式降低了能源的使用以及温室气体的排放。说实话，政府官员们并不是专家，但他们有时候的确能够提供有用的信息，从而使公司从中受益。结果证明，政府的确具备做善事的能力。



更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

自由主义的温和专制主义者非常看重自由，他们对于一切妨碍人们按照自己意愿去做事的做法都持怀疑态度。有些助推措施并不好，也不受人们欢迎，如果有人为此实验一下，那么所有人都会受益。目前，在许多没有自由的领域，我们希望能够创造自由。

我们已经探究了环境保护的例子。许多政府都试图通过直接的命令和控制手段来保护环境。而排放交易方式限制了污染，创造了新的市场和更多的自由。在这一领域，多一分自由度，便会多一分吸引力。无论是政府官员还是平常百姓都已经开始支持排放交易，因为他们都意识到了气候变化所带来的威胁。

然后，我们再来看另外三个更有争议的例子。在教育领域，我们支持人们有更多的选择，因为教育行业的竞争对接受教育的孩子来说是件好事。同时，我们还希望提高病人和医生的自由度。我们尤其希望提高他们互相之间建立合同关系的能力（尽管一些律师在这方面的尝试以失败而告终）。最后，我们希望政府不再干涉青年人的婚姻大事。如果政治和宗教能够在一定程度上分离，并且我们坚持为宗教组织和互敬互爱的国民们争取到自由，那么目前美国政治家们所热烈讨论的某些话题（包括同性结婚等）便不会再那么热门。

将孩子送进最好的学校还是最近的学校？

助推：如何为孩子做出明智选择？

1944 年，富兰克林·罗斯福总统颁布了被称为“第二部人权法案”的政府文件，这份文件旨在促进适合于现代民主的权利保障，其中提到了“接受良好教育的权利”。[①] 多数美国人似乎都相信，目前，美国孩子享有接受良好教育的权利，一项舆论调查已经证明了这一点。但是，当人们继续探讨如何获得这一权利时，共识便很难达成。

---

① 参见桑斯坦 2004 年的著作。

在美国政界看来，择校仍然是一个极为突出的问题。最初，这一选择问题是由伟大的自由主义经济学家米尔顿·弗里德曼提出的，他的观点很简单：改进学校教育的最好方式是引入竞争机制。如果学校之间存在竞争，那么受益的将是孩子们。同时，如果学校之间存在竞争，那么优势最小的学校受益空间最大。富裕家庭的孩子早已经进行了“择校”，因为他们将被送往私立学校。如果我们能够向父母提供教育凭证，将他们的孩子们送到他们希望去的学校，那么贫穷家庭中的孩子们与中产和高干家庭的孩子们就更有机会站在同一条起跑线上。难道穷人家庭的孩子不应当与富人家庭的孩子享有接受同等教育的权利吗?

批评家们认为，实际上，这一体系对曾经为美国崛起作出巨大贡献的公立学校体系形成了挑战。批评家们担心，服务于各阶层家庭、使各阶层家庭的孩子们一起接受教育的公立学校最终将会落入生源和收入两空的境地。他们担心，教育凭证制度将会成为一种富裕家庭的专利，尽管这些家庭早已经具备将孩子送入体面的私立学校的财力。更为糟糕的是，公立学校最终可能只能接收那些从私立学校淘汰下来的孩子。

作为自由主义者，我们强烈倾向于支持择校的概念，因为人们应当有选择的自由，并且竞争能够提高教育质量。然而，选择的抽象性使我们不能随意选择某项方案，因此也就无法知道这一方案的好坏。我们已经看到，选项多样化并不能保证最好的结果。因此，我们需要问的是：对学校来说，是不是选择越多越好? 20 世纪 70 年代以来，全美各地都试行了多种选择体系，向给予关注的人们提供了选择的机会。事实证明，尽管选择体系并不是决定因素，但它的确可以给予学生更多的施展空间。著名的经济学家卡罗琳·霍克斯比对教育凭证和特许学校进行分析之后发现，在面对竞争时，公立学校能够使学生获得更好的成绩。对于不同的学校和不同的学生，其测试成绩的进步为 1% ~7% 不等；同时，取得最大进步的往往是低年级、低收入和弱势群体家庭的学生。①

① 参见霍克斯比 2003 年的著作和彼得森等 2003 年的著作。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

尽管结果证明择校能够带来帮助，但我们相信，如果我们能够帮助家长代表孩子做出好的选择，结果同样也会好很多。许多家长不做任何选择，而是将孩子送进默认的学校（通常情况下是临近的学校）。而即便是做出择校选择的家长有时候也会因为准备不足而做出错误的选择。对于择校，我们非常看重的一点，是如何通过一些措施使家长为自己的孩子做出明智的选择。

让家长看得见“哪所学校最好”

助推：如何简化关于择校的信息海洋？

让我们来看一下马萨诸塞州伍斯特市发人深省的案例。2001 年，布什总统签署了《有教无类法案》，以期通过强制执行某些测试标准提高公立学校的责任能力（我们权且将这一法律所引发的许多争议性问题搁置不谈）。截至 2003 年 6 月，伍斯特市 50 所公立学校中已有 12 所连续两年、3 所连续 3 年被认为“亟待改进”。那年夏天，几乎占这一地区学生数量 1/5 的 4 700 名学生符合转学条件，有 1 800 名学生有权获得联邦政府的赞助进行追加的教育服务。然而，6 个月之后，只有一名学生成功转了学，仅有两名学生获得了追加的教育服务！

伍斯特市的政府官员对此应当负主要责任。诚然，低水平学校中的学校系统已经告诉了家长们关于《有教无类法案》中规定的他们所享有的权利，然而，学校系统同时还会实施一种政治科学家威廉·霍厄尔所称的“友好掣肘”的做法，从而使父母们只能勉强行使自己选择的权利。[①] 学校系统的措辞使人们相信学校的“表现不佳”，强调了《有教无类法案》评估标准的限制并且突出了这一法案中一些不引人注意的部分，并注意到地点限制政策可能不允许学生转学。同时，学校系统还声称试图改进上述的情况。

对于那些没有受到为难的家长来讲，现有的选择是一个单调的多步骤过

① 参见霍厄尔 2006 年的著作。

程。首先，家长应当见一见学校的校长，而实际上很少有家长这样做。其次，家长应当参加在学校信息中心举行的另外一次会议。信息中心主任说，家长们可以在这个会上表达自己的心愿。在这个会上，当地的官员再次强调说，孩子的转学并不能保证，交通和学校位置也不能保证。而所有这些都发生在父母提交有关的转学资料之前。更为糟糕的是，由于学区控制着信息渠道，因此，如果没有学区的帮助，家教服务和备考公司不会与学生们取得联系。这些公司获得信息的唯一来源是学区对学生们的正面评价。

如同401（k）计划一样，一般家长对孩子所在的学校情况都知之甚少，更不用说其他的学校了。他们可能会乐于保持现状，或者最终做出一个错误的决定。问题的关键在于提高自由度，而并不是仅仅使人们拥有很多的选择（尽管这有时候很有用）或者使人们具备为自己孩子做出最佳选择的能力。让我们来详细看一下。

当家长为孩子们择校时，现状偏见会起到非常大的作用。在家长们看来，不管教学水平如何，邻近的学校就一定比离家半个小时车程的学校好。不管怎样，学校数据收集和分配方式使得家长们在做出选择时很难考虑周全。比如，在北卡罗来纳州的夏洛特市，家长们会收到一份有100页的手册，这份手册由来自各个学校的代表们集体编写而成，介绍了190所学校的情况，着重突出了每所学校的特点。然而，这一手册并不包括学校的位置、考试成绩、出勤率以及学生种族构成方面的信息，这些信息只有在学区的网站上才能看到。同时，一所覆盖全学区的特别报名中心要求其员工在回答人们诸如“哪所学校最好”之类的问题时回答“…所学校的好坏取决于学校中的每…名学生”，并建议家长与孩子们去讨论他们到底需要什么，并且到各个学校看一看以做出最适合自己孩子的选择。尽管这一建议没错，但它所起到的作用也仅仅像一名餐厅服务员在回答顾客“哪道菜最好吃”的问题时所说的“都挺好”一样。

夏洛特市进行的一项创造性实验表明，选择可以通过更好和更简单的信息进行完善。[①] 在实验中，家长们被要求为孩子在默认学校之外的多个学校之

① 参见黑斯廷斯、范·威尔登和韦恩斯坦2007年的著作。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

中做出申请和选择。低收入家长相对于高收入家长并不太看重基于考试成绩的学校教学质量，并且很少为孩子们报名上教学质量较高的学校。实验随机挑选了几名家长，并向他们分发了关于这些学校的简要介绍资料，这一做法在很大程度上有些类似于我们在其他领域所推荐使用的 RECAP。每一份资料都按照从高到低的顺序详细列出了关于平均测试成绩和升学率方面的信息。

实验人员希望能够发现家长们（特别是那些低收入家庭的家长们）是否愿意选择较好的学校。的确如此，他们当然希望选到最好的学校。从收到资料的家长们所做出的决定看出，他们对教学质量的关注程度提高了一倍。结果，他们所选出的学校比就近学校的考试成绩平均高出 70%。这使得他们做出的选择与年收入高出自己家庭 65 000 美元的家庭处于同一水平上。并且，当孩子们有幸转入更好的学校之后，他们的学习成绩也得以大大提高。较之那些没有如愿的学生，这些最终有幸进入了教学水平较高学校的学生的辍学率更低，学习成绩也更好。[①]

不住剑桥市，最好别选哈佛大学！

助推：如何为孩子争取到最佳教育机会？

一名好的选择设计者除了帮助家长获得他们早已经感兴趣的东西之外，还可以做许多事情。比如，在选择过程中，他们可以设法缓解条件较好家庭和条件较差家庭父母之间潜在的动机冲突。

尽管受到了媒体的关注，但是诸如教育凭证之类的市场产物仅有少数学生才能享受得到。一种很常见的变通的做法叫做“受控选择”，它最初出现在 20 世纪 70 年代反种族歧视运动之后。这一做法旨在确保学生就近入学或者进入与其兄弟姐妹同一所学校的前提之下给予他们申请其他学校的权利。

① 参见黑斯廷斯和韦恩斯坦 2007 年的著作。

波士顿的学校管理层采取了一套电脑系统，旨在使尽可能多的学生能够走进自己首选的学校，并且在同等条件下优先就近入学。我们很难确切知道有多少学区目前在使用这套所谓的“波士顿系统”，因为学校管理人员对受控选择做法的解释并不是很详细。但我们知道的是，一些较大城市（包括丹佛、坦帕、明尼阿波利斯、路易斯维尔和西雅图）的学区都在使用这一电脑系统（西雅图和路易斯维尔在遇到两名学生同时申请一个入学名额时采取了以种族区分的做法，这一做法已在2007年被最高法院判定为违反宪法）。

提供的第一批选择越多越好，这听上去不错，但它却存在一个问题。事实证明，波士顿系统中的择校是一个非常复杂的过程。胜出者如何最终得偿所愿？他们会适当撒一些谎。经济学家们将此称为“策略性隐瞒”。

之所以说撒谎是波士顿系统中的一项策略，有其数学上的复杂原因。为了有一个感性的认识，我们可以想象一下，假如大学的入学方式突然有一天采用了全国受控选择系统，那么申请上诸如哈佛和斯坦福这样名牌大学的学生会蜂拥而至，造成供大于求的局面，而这时当地政府便会出面采取措施。这时，你能够进入某座名牌大学的概率仅仅略高于你赢得彩票大奖的概率。（你还会认为剑桥市和帕洛阿尔托市的生活费用昂贵吗，如果在这两个地方生活能够确保你的孩子进哈佛或斯坦福攻读大学呢?）在那些从未在剑桥生活过却又在孩子一生下来便梦想着将他（她）送往哈佛大学的家长中，聪明一些的会意识到，即使将哈佛列为孩子的首选大学也无济于事。因此，假如所有美国家长都将哈佛列为首选，那么只有剑桥市民可以高枕无忧了。

因此，剑桥市以外的美国家长们最好应当将第一志愿定位于那些相对不太热门的学校，比如达特茅斯大学或者康奈尔大学（申请这些大学享受当地优惠条件的学生相对要少一些），而不应当为了一个极小的可能性去下大赌注。在波士顿系统中，对于同一所学校，第一志愿的录取率要大大高于第二志愿和第三志愿的录取率。因此，如果将竞争优势不强的学生的第一志愿定为热门大学，那么被录取的概率会很低，将热门大学填写为第二志愿则录取

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

的希望更是微乎其微。学校的招生计划通常都能在网上查到，因此家长们不得不在录取成功率和孩子的竞争力基础上定夺。

波士顿系统刚开发出来时，几乎没有人知道它。（只有少数几个人甚至知道这一系统具体的计算方法！）但到了后来，一些家长逐渐熟悉了这一系统，特别是一些受过良好教育的家长，他们与其他同样受过良好教育的家长一起，很好地利用了这一系统。而那些教育程度相对较低的家长则不太会利用这一系统，他们经常会将极为抢手的热门学校列为自己孩子的第二志愿，这是再愚蠢不过的选择了，没有人知道有多少孩子因此而失去了到一流大学接受教育的机会。

波士顿系统已经在美国的许多地方得到了应用，尽管波士顿还没有启用这一系统。2003 年，一组由阿尔·罗思领衔的哈佛大学的经济学家向一些持怀疑态度的波士顿学校管理人员提出了一些问题。在这些管理人员的同意之下，经济学家对学校的内部数据进行了考察，结果，管理人员们也确信这套系统存在一些问题。[①]

因此，他们采取了经济学家们最新推出的选择机制，这套机制是基于一套原本用于为住院实习医生联系医院的系统设计的。这一机制并不会使那些不熟悉择校过程的家长遭受损失，而是允许他们花时间造访学校并与老师进行面对面的交流。反过来，学校管理人员也不必苦于猜测家长们的真实意图，并且可以根据将来的信息反馈对相关政策进行调整。

好的选择体系既不是由蹩脚的教授所建立，也不是强大的计算机系统所能取代的，它应当是某家学校某几位管理人员根据实际情况进行创造性思维的结果。在得克萨斯州的圣马科斯，奥斯丁社区大学的校监和一名管理人员找到了一种使圣马科斯大量的拉丁裔学生就读大学的方法。他们找到了一种非常简单有效的助推方式，它迅速在得克萨斯州传播开来，其传播速度甚至超过了 YouTube 网站上热门视频的传播速度。

---

① 参见阿卜杜尔卡迪罗格鲁、帕萨科和森梅兹 2005 年的作品。

案例

将高中生“推”进大学

这一助推方法是：若圣马科斯中学的学生要毕业，必须要申请加入邻近的奥斯丁社区大学。由于美国学生进入社区大学所需要的仅仅是一张中学毕业文凭和一份标准化测试成绩单，因此只要学生正确提出入学申请便意味着能够被2/3的大学接收。

在圣马科斯，学校入学计划控制得十分严格，有2/3的中学毕业生不能接受更高一级的教育。这名校监无法通过外部融资渠道实施这一做法，因此她恳请自己学校老师和社区大学给予帮助。学生们在上英语课时被拉出来去听一位大学老师的介绍。这位老师并没有向学生们讲大学教育是多么的有用，而是向他们讲述了青少年心中自由的象征：汽车。他指出中学毕业生与大学毕业生工作后的收入差距正如起亚汽车和奔驰汽车的差距。然后，来自于社区大学的管理人员免费让这些中学生参加了标准化入学考试。同时，他们还向学生提供助学贷款信息，并在周末为家长提供税务方面的咨询。

这一助推取得了很好的成果。2004～2005年，圣马科斯中学生考入得克萨斯州大学学生人数比例提高了11%，达到了45%。目前，有超过45所得克萨斯州的中学采用了类似的做法，佛罗里达州和加利福尼亚州的几所中学也已经开始效仿圣马科斯中学的做法。缅因州甚至还有人建议通过立法的方式，要求中学生在毕业之前至少向一所大学提出入学申请。

我们已通过较短的篇幅讨论了多个领域的情况。米尔顿·弗里德曼说的是对的：至少在理论上，择校是一个非常好的做法，因为它提高了自由度，并兑现了提升教育的真实承诺。当然，改革成功与否应当以结果来衡量，而不是以理论来界定。令人欣慰的是，已经有事实证明，择校的确能够使学生们拥有更优质的教育。

我们最为关心的一点是，投资和处方药领域所面临的问题在教育领域也无法避免，那便是我们无法提供足够多的选项供家长们做出合适的选择。学

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

校应当设法使家长不再依赖于默认选择，而是利用自己的自由，通过自己的主动思考做出最终选择。不管是家长还是孩子，他们都需要有合适的动机。尽管罗斯福总统一直强调的孩子们“接受良好教育的权利”并不是宪法中所规定的，但它已经成了一个文化上的承诺，我们只需要采取某些措施便可以使更多的孩子们享有这一权利。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

医生该为其渎职行为付出代价吗?

助推：如何最大限度维护患者的利益?

在每次美国总统大选时，候选人都会谈到自己如何为目前数千万没有医疗保险的美国人投保的计划，他们都会谴责在任的美国政府在医疗保健政策方面的失策。

但是，不管久远的将来如何，至少在目前，这一医疗保健计划极难实施，原因很简单：医疗保健计划耗资巨大。之所以耗资巨大，部分是因为美国人希望得到最好的服务，包括最好的医生、医院、处方药、医疗设备以及家庭护理等。

当然，通过健康的生活方式和饮食方式，我们便可以承受自己的医疗开支。如果我们只在不得已情况下才去看医生，并且只购买那些涵盖重大疾病的保费较低的医疗保险，那么我们便可以节省下一笔不小的开支。但是，不管愿意与否，有一项开支是每一名接受医疗服务的美国人所必须支付的，那便是控告医生渎职的权利。

我们在这里要说的是，病人和医生应当自主决定是否享有这一权利。如果病人决定放弃起诉的权利，那么他们理应可以这样做。这一自由度的增加无论对医生还是病人来说都能够提供或多或少的帮助。

人们也许很难想通，控诉权利竟然还需要购买。当然，这一权利并没有列在保险单内，但却包括在了总价中。让我们将医疗保健保险与车辆碰撞保险对比一下。保费的高低取决于你所选择的免赔额。相对于较高的免赔额（比如 1 000 美元），较低的免赔额（比如 100 美元）其保费也较高。（提示：请尽量选择较高的免赔额，从长远看来，这会为你省下不少费用。）另外，我们再来看一下联邦快递的包裹运费，快递公司对你所发运货物所承担的责任越大，你支付的费用也就越多。同样，一旦包裹丢失，你事先支付得越多，你所获得的补偿便也越多。然而，对于医疗保险及其他许多事情来说，我们

在购买保险时不可能面面俱到地考虑到各种可能出现的情况，因此万一出现问题，我们便难以完全行使自己控诉的权利。

如果你仍觉得购买投诉权是一件不可思议的事情，那我们再来看一个简单的例子：许多业务的客户之所以要面临较高的费用，是因为他们保留了投诉这些商业实体的权利。伟大的经济学家乔治·斯蒂格勒写过一篇非常有意思的文章，文章的题目叫“真理教学之简史”。文章假想在一个社会中，那里的学生们如果能够证明老师教给自己的知识是错误的，那么他们有权向老师提起诉讼。面对这一条款，教师们无不胆战心惊。然而我们可以想象一下，如果大学里果真推出这样的教学错误保险，那学费将会昂贵到什么程度！（斯蒂格勒认为：研究如何使一个国家富足起来的经济学分支实际上已经遭到法律上的禁止，原因是没有哪所大学愿意为其教授们的教学失误买单。）同时，推出这样的保险不但会使教育变得更加昂贵，而且会大大降低教育的功效，因为教授们会由于害怕受到学生们的控诉而在教学中缩手缩脚。我们认为，只要学校和学生们具备这个能力，他们之间完全有可能签署一份合同，规定学生在接受教育之后无权因为教学质量差而提起诉讼，从而避免斯蒂格勒文章中设想的可能发生的情况。

许多业务的客户之所以要面临较高的费用，是因为他们保留了投诉这些商业实体的权利。

类似地，病人和医疗保健供应商们也可以欣然签署一份合同，从而使病人放弃对供应商失职行为投诉的权利。[①] 作为回报，医生、医院或者保险公司应降低向病人提供服务的价格。有些病人愿意选择较低的服务价格而自担风险；还有一些病人情愿放弃医疗事故责任险而购买个人残疾或者伤害险。但对于后者，病人是无法实现这一愿望的，因为法律一直认为，放弃医疗事故责任险是不可行的，因为它“违背了公共政策”。实际上，这一点违背了自由主义的原则，它剥夺了人们按照自愿原则签署合约的自由。

① 放弃对于故意伤害（比如人身攻击和斗殴）的诉讼权利会引起一些特殊的问题，我们在此不加讨论。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

对于病人来讲，这听上去很好，因为这是一种非常好的保护形式。关于保护问题，我们会马上谈到，现在我们需要提醒人们注意的是，被迫购买诉讼的权利有时候并不是一件好事。假如人们在美发店接受一次美发服务之后认为效果不好有权控告美发师，那么在某位顾客赢得诉讼并获得美发师1 700万美元的赔偿之后会使得今后每到美发店做一次头发的价格提高50美元。这样看来，你是否愿意放弃这一诉讼权而为自己每次做头发节省50美元呢？如果美发店不允许你这样做，你会不会觉得很生气？

我们知道，这一比喻也许并不贴切，让我们再来看一件事情：目前，不管是医疗保健客户还是纳税人，他们都被强制要求为每年8.5万起医疗事故诉讼案件买单。[①] 这些涉案金额相当大，大约每年110亿美元~290亿美元。[②] 据估计，应对责任事故已经占去了医院费用的5%~9%，也就是说，诉讼费用已经成为医疗保健体系的一个组成部分。[③] 当然，这些数字可能有些夸大，对此人们仍存在争议，但是，没有人会怀疑，每年为避免责任而购买保险的费用会高达数十亿美元。许多医生每年不得不为购买保险花掉10万美元甚至更多。这一点可以从你的医疗账单上体现出来。

全部诉讼费用实际上不仅仅包括诉讼费这一直接费用，还包括一些间接费用。病人最终必须为所有这些费用买单。比如，许多医生采用“保守疗法”，为病人们选用昂贵但不必要的治疗方案，并且拒绝提供有一定风险但效果良好的方案，这样做的目的完全是为了避免出现责任事故。

乍一看，人们会觉得病人能够受益于现有医疗体系。如果病人被要求放弃控诉的权利，他们的处境不就更加糟糕了吗？对于这一问题的回答取决于对无诉讼权的正确理解。我们很快便会看到，病人们并没有因为拥有控诉权而享受到多少好处。同时，目前费用的一部分被以更高的价格形式转移到了病人身上，而且保守治疗对于那些想根治疾病的病人来说无疑是一个很糟糕的方案。有些病人可能不愿意承担医疗服务供应商的责任成本，但是，关键

① 参见海曼和席尔瓦2006年的著作，第1 089页。

② 贝克2005年提供的数据更低；塔沃斯·佩林2006年提供的数据更高。

③ 参见凯斯勒和麦克莱伦1996年的著作，第383页。

问题在于，对于病人和医疗服务商之间基于病人放弃诉讼权之上进行的低成本治疗方案，法院却不予承认。

为什么法院不承认这样的交易呢？答案很简单：法院会认为，正常的病人不会放弃自己的诉讼权利，而医生也不应当为了避免出现责任事故而对病人实施无任何风险的诊疗方案。我们必须承认的是，病人们都是社会人，他们难免会做出错误的决定。但是，我们希望在这种情况下政府的强制禁令能够扮演更为重要的角色，而签约自由以及助推可能并不是最好的选择。

允许病人放弃诉讼权利的原因之一是，医疗侵权责任的威慑效应被过分夸大了。医疗责任险并不按过程收费，也就是说，一名医生无论因为渎职被起诉过多少次，他所支付的保费都是相同的。当然，没有哪位医生愿意因为医疗事故而成为被告，但是他们却完全没有必要担心自己会因为成为被告而倾家荡产。因此，我们认为，由于医生们并不害怕因医疗事故而深陷困顿，因而诉讼并不会提高医生的医术水平。

同时，一般情况下，医疗事故索赔远远不能弥补医疗事故所造成的伤害，这也证明了威慑效应的错误。坦率地说，大部分病人即使医生出现了渎职行为，也不会起诉他们，而那些所谓的起诉医生并打赢官司的病人最终也无法拿到索赔的钱。一项研究发现，在纽约一家医院，一年时间里，因为医生渎职而受到伤害的全部病人中仅有不到2%的人向医院提出了索赔。[①] 在这些索赔案件中，人们又发现，没有一起案件中的渎职证据能够换回对被告人的赔偿。但是在许多原告败诉的案件中，人们却也发现医生的渎职行为的确给病人造成了伤害。总而言之，深受医疗事故伤害的大部分病人最终并没有得到任何赔偿，反倒是有些没有受到伤害或者没有接受不当治疗的病人得到了赔偿。

在现有医疗体系中几乎没有研究能够发现任何可以对医疗渎职行为形成震慑作用的证据。[②] 也许，至少有一些医生会由于害怕遭到起诉而对自己的医

① 参见罗卡里奥等1991年的著作，第245～246页。

② 参见梅洛和布伦南2002年的著作，第1 619～1 620页。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

疗行为变得更加小心，但除此之外，没有可靠证据证明这一担心会带来更多的好处。让我们来看一个有关的事实。影响到病人做出诉讼决定的一个因素是医生是否会对渎职行为道歉和承认过错。如果道歉能够避免诉讼，那么诉讼权利的威慑效应便进一步打折了。

我们并不是认为法律不应当使医生为其渎职行为付出金钱的代价，但我们认为，明智的病人的确可以选择自由签约，甚至还有许多明智的病人通过放弃诉讼权而得到了一个优惠的治疗价格。如果放弃诉讼权能够带来价格上的优惠，当然值得这样去做。我们可以想象一下，即便一名病人状告医院并胜诉，那么他所得到的仅仅是一部分补偿——大约有40%的补偿落入了律师的腰包。幸运的是，实际上病人遭遇医生渎职行为的概率很低，最终形成诉讼的情况则更是少见。如果你因为放弃诉讼权而省下一大笔钱，那么你完全可以选择这么做。这一点对于那些经济条件不好的病人家庭来说尤为重要。既然不可能买到不带诉讼权的医疗服务，那么那些能够看得起病却支付不起包括诉讼权在内的一揽子服务的病人将会淡出市场。因此，即便渎职责任风险的确能够降低医疗事故的发生率，这一好处也会马上被那些因为承担不起一揽子医疗服务费用而耽误治疗的病人所抵消掉。[①]

为什么强迫患者买彩票？

助推：如何降低医疗服务的成本？

现有医疗保健体系还存在另外一个问题，那就是对医疗责任事故引起的人身痛苦所给予的补偿也无法确定。[②] 仅从案件事实上很难判断出原告能得到多少偿付。在医疗纠纷案件中，人们会被冠以“惩罚性伤害”的名义，从而对过失者实行惩罚。然而，惩罚性伤害也存在很多变数。[③] 因此，病人们实际

① 参见爱泼斯坦2005年的著作，第512～514页。
② 参加里伯伦1989年的著作。
③ 参见桑斯坦、卡尼曼和施卡德1998年的著作。

上是在被迫购买一种彩票，这一彩票可能中大奖，也可能一文不值，但总体来说，每投入1美元只能得到60美分的回报（剩余的40美分落入了律师的腰包）。买彩票的确令人感到刺激，然而人们真的有必要这么做吗?

选择设计者应当乐于承认：如果人们可以自由选择放弃诉讼权利，许多人会过上更美好的生活。这些人包括那些购买了医疗保健服务并且认为现金比诉讼权更重要的人，但并不包括那些由于其他原因而不能购买医疗服务的人。实际上，我们认为，渎职责任对许多人来说是一项失败的交易。购买诉讼权的费用包括为渎职诉讼系统的管理费补贴以及对律师在无功劳案件上的补贴。当然，我们会担心，病人有可能会被迫放弃自己的诉讼权，原因只是医疗保健供应商希望他们这么做。然而，实际上医疗市场并不是这样运作的。我们应当知道，你买的保险越多，你花的钱也越多。所谓的诉讼权也不过是一种保险形式。只要存在竞争，病人们便不得不通过某些做法才能放弃自己的这一权利。我们相信，如果我们的建议得到了采纳，那么我们将会看到，不但会有人放弃诉讼权，并且还会有实力强大的医疗服务商向病人们打折销售这一权利。

那么，我们的建议到底是什么呢?我们最基本的建议是：选择设计者们应当郑重考虑采取措施，使人们能够在医疗保健渎职事故方面具有自由签约的权利，因为一种自由的方式无论对于医方还是患方都会有所帮助。当然，我们是自由主义的温和专制主义者，而并不仅仅是自由主义者。我们认识到，病人们可能会难以看清医疗事故责任的性质以及放弃诉讼权利的后果。放弃追究责任不应当是不加思考的率性而为。在其他领域，这一观点在一些州的法律条文中也得到了体现，这些条文要求放弃追究责任者应当有程序保障，以保证放弃追究责任者完全知情。一般情况下，放弃追究责任者必须做出书面声明，并且明确描述所放弃的权利。最重要的是，法院在通常情况下并不愿意执行藏匿于长篇大论的合同中的弃权行为。

因此，我们建议，医疗保险公司的保险计划应当分为可对渎职行为提起诉讼和不可对渎职行为提起诉讼两种。由于多数医疗保险是雇主来购买的，因此我们希望雇主们能够协助他们的员工们做出选择。当然，我们知道，设

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

定一个默认选项会很有帮助。如果默认选项是放弃追究责任的权利，并且说明保留放弃追究责任的权利会增加保费，那么多数病人会选择放弃（我们应当知道，人们对默认选项存在一种偏爱）。

对于那些对渎职案例持极端不信任态度的人来说，我们还有一项更为激进的建议：病人可以仅对故意或者大意过错提起诉讼——而不是对所有的过失行为提起诉讼。（一般情况下，过失的定义是指未能达到“一般治疗标准”的要求，这一模糊的概念常常会使律师和法官们也头疼不已。原告要状告故意或者大意过错行为难度要大得多。）这样，病人们便有了“购买”更强大究责权利的权利，但他们也必须为此付更多的钱。这一方法无疑会使得弃权行为更加常见。“购买”权利的要约应当附带有关的信息，从而使人们知道，一旦他们不接受这一要约便意味着他们会失去一些东西。一般情况下，在完全知情的时候，有些人会选择购买某种类型的诉讼权利保险，但也有许多人会选择放弃。

医生和病人通过自由签约而获益，放弃诉讼权利只是其中一种方式。美国已经有许多州开始采取措施降低渎职案的成本。比如，加利福尼亚州便采取了“非经济损失额”（比如对于病痛）封顶的做法。我们可以想象，不通过法律而通过自由协议的方式也能达到同样的目的，病人和决策者在合同中约定非经济损失的责任限额。一些国家（比如新西兰、丹麦和芬兰）已经采用了一种“无过错系统”，这一系统在美国被用在了工人偿付方面。这些国家中，不管损失是否由于过失行为而引起，对于双方事先约定的医疗事故损失，都必须如期给予偿付。通常的诉讼方法需要耗费大量的时间和财力去裁决病人因医疗事故而应当得到偿付的数额，而这类方法则能够有效地避免这一点。

我们认为，州法律制定人应当郑重考虑，为了更好地解决医患纠纷而提高医患之间缔约的自由度，至少他们应当做出这样的尝试，看一下这种做法是否能够在不降低医疗服务质量的前提下降低医疗服务的成本。归根结底，提高缔约的自由度无法彻底解决医疗服务危机，但它的确能够在这方面提供一些有益的帮助。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

我们希望，自由主义的温和专制主义能够为解决一些古老问题提供新的思维方法。现在，我们便来看一下从人类出现之初就存在的婚姻问题，并对最近出现的关于婚姻的几个问题和同性恋问题进行一番探索。

首先，我们要提出一个高度自由化的建议，由于它能够保护人们的各种自由，包括宗教信仰自由，因此这一建议原则上能够为各方所接受。我们看到，许多人（包括许多宗教组织的成员）强烈反对同性结婚。宗教组织坚持人们对于加入何种组织的自主选择权，他们着重考虑性别、年龄及其他因素。同时，我们知道，许多同性恋伴侣都希望遵守与对方厮守终生的诺言。为了尊重宗教组织并保护个体成员的自由，我们建议将婚姻完全私人化。基于我们的建议，“婚姻”一词将不会再出现在任何法律条款之中，结婚证也将不再由任何级别的政府组织颁发和确认，政府组织和宗教组织将各司其职，明确彼此在“婚姻”事务上的分工。现在，“婚姻”一词既有官方的法律含义，又有宗教上的意义，我们的建议将会消除其含义上的不确定性。

基于我们的建议，夫妻双方之间唯一的一层法律关系便是民事结合，一种界定任何两人之间关系的协议。[①] 在这种情况下，婚姻关系在宗教及其他私人组织面前完全成为一种私人事务。在相当大的范围内，授予婚姻关系的组织将会自由选择和制定其认为合适的用于结成婚姻关系的规则。举例说，教堂可能会规定，教会成员只能与同教会的成员结为夫妻；而潜水俱乐部则可能规定，仅为那些合格的潜水俱乐部成员举行婚礼。夫妻可以选择那些最能符合自己需要和愿望的婚姻关系的授予组织，而不必拘泥于某种正式的婚姻安排模式。政府组织不得以任何方式授予夫妻“婚姻”关系。我们将会在后文介绍这一做法如何展开并实施。

然后我们再来看一看选择体系的问题。在运用帮助过我们分析储蓄方式及生活其他方面的原则时，我们会问：政府如何才能够设计出合理的规则用于约束同居者的合同关系（由于同居者私下举行过仪式，因此他们也可以是夫妻关系）？

---

① 我们在此不谈民事结合的人数是否能够超过两人的问题。

结婚的实用经济学好处

助推：如何同时保障婚姻的物质利益与象征意义?

从法律上来讲，婚姻是一种由政府设立的附带权利和义务的不折不扣的官方状态。结婚之后，人们会得到许多实用的经济上和非经济上的好处。[①] 美国不同州的法律在这一点上的规定也不尽相同，但这些规定都不外乎下面6大类。[②]

1. 税务收益和负担。对已婚夫妻来说，税收系统会给他们带来许多的好处，至少是当夫妻一方的收入会大大超过另一方时（当夫妻双方收入都很高时，他们需要缴纳高额的婚姻惩罚税）。

2. 权利。联邦法律通过一系列的措施赋予了已婚夫妻许多权利。比如，《家庭和医疗病假法》规定，雇主必须允许员工请不带薪假照顾配偶，而对于“同居者”则不需要这么做。一些州的法律还经常赋予已婚夫妻其他类似的权利。

3. 遗产及其他死亡收益。已婚夫妻的一方在对方死亡之后可获得一些利益；一方可将其房地产赠与对方而不缴纳房地产税。

4. 所有权收益。在州和联邦法律规定之下，夫妻可拥有自动所有权，而同居关系在法律上则没有这一点。在承认夫妻财产的州规定，夫妻共同享有双方财产。

5. 代理决策。如果夫妻一方失去判断能力，那么另一方有权代其进行各类决策。在紧急情况之下，夫妻一方可以代替失去判断能力的另一方做出判断。而同居关系则不太可能获得这些权利。

6. 婚姻特权。联邦法院和一些州法院承认婚姻特权，包括对婚姻状况保

① 参见科尔曼的著作。

② 这里我们引用了饯伯斯2006年的著作。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

密和排除不利婚礼证据的权利。

我们至少可以说，这是一系列不错的权利，我们无法在此将它们全部列出。同时，人们还可以在相当长的时间内稳定地享有这些权利；我们不要忘了，现状偏好是普遍存在的，试图改变一些现有状况的努力都会遇到强硬的政治阻力。然而，这种类型的经济和物质利益很难剥夺婚姻的意义。关键在于，州政府会明确地将这些物质权利和义务与一些和婚姻状况有关的象征性利益联系在一起。对许多人甚至是大部分人来说，这些象征性的利益在很大程度上便是婚姻的意义之所在。只要州政府颁发结婚证，“已结婚”状态，即符合法律规定的婚姻状态便十分重要了。而一对基于宗教教义或者其他私人传统结婚而没有接受政府认可的夫妻便缺乏一种重要的证明，不管他们夫妻双方之间如何山盟海誓，也不管宗教因素对他们的婚姻有多么重要。

为了说明政府颁发结婚证的重要性，我们可以假设有一对夫妻，他们双方为不同种族，然而他们被告知：他们必须处于“民事结合”状态，而不是“婚姻”状态，才可以享受到婚姻所带来的物质利益。将他们从婚姻制度中排除，这本身便是对这对不同种族夫妻的一种伤害。实际上，这也是违反宪法的做法。政府不能告诉这对夫妻：他们可以获得物质利益，但是他们不能结成合法的夫妻关系。对于男女双方属于不同种族的夫妻，即便他们的婚姻得到了私人组织的支持和确认，也无济于事。总之，夫妻结婚时，他们不仅需要得到物质利益，而且还要能得到一种官方的合法性认可（也就是州政府的盖章批准）。

婚姻的官方批准制度已不再合适？

助推：如何保障夫妻做出承诺的自由？

只要有政府的参与，婚姻便是一种官方批准的行为。而政府在颁发结婚证书时，对夫妻双方都会给予实质和象征性的利益。但是，为什么要将这两种功能结合到一起呢？难道政府所谓的“婚姻”还有更多的含义吗？

让我们将婚姻与其他形式的关系做一下对比。当我们决定要写这本书时，我们必须要达成意见上的一致。因此，我们会联合与出版商签署一份协议，协议中对书籍出版后的销售收入如何提成做了规定。同时，我们还对如何写这本书达成了一些非正式协议。如果有人试图将我们的书再版发行，法律体系中的《著作权法》将会保护我们的权益（同时，如果我们之间因为纠纷而导致有人在未写完书之前便中途退出，法律上也会有相关的保护规定）。然而，没有一部法律规定我们必须或者不得向最好的朋友承诺每周最少一起吃一次饭，最多吃两次饭。写书并不需要固定的合伙人，然而，尽管我们之间的协议是非正式的，并且不受法律的保护，我们却相当看重它，并且尽最大能力去恪守它。对政府来讲，为什么要将同居关系与其他商业关系等同视之，而不是将其私人化呢?

我们一个最基本的观点是：受政府控制的婚姻使得宗教组织按需行事的自由无法得到保证，从而也无法保证夫妻做出承诺的自由。然而，我们也相信，官方批准制度已经无法适应现实情况。首先，政府控制婚姻的制度在过去带有一定的性别歧视和种族歧视性。现代婚姻制度不能完全沿袭这段历史。①

最初，婚姻制度是一种政府授予性行为和生儿育女合法地位的制度。当时，如果你希望有性行为或者想要孩子，有了政府的许可便会好办得多。实际上，过去人们对这一证书需要的程度甚至不低于现在需要驾照的程度。政府颁发结婚证是一种承认人们的性行为不违法的做法，而且，如果没有婚姻关系，就连领养孩子也非常困难。然而，现在政府授权的婚姻却再也起不到这一作用了。的确，现代人即便没有结婚，也享有宪法规定的享有性行为的权利，他们在没有享受到婚姻利益的情况下也可以通过生孩子或者领养孩子的方式变成父母。既然婚姻已经不再是发生性行为和要孩子的前提条件，那么州政府的结婚证书便显得不那么重要了。

从历史角度来看，官方婚姻制度产生的主要目的并不是为了限制结婚而

① 参见波里科夫 1993 年的著作。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

是为了防止离婚，从而使夫妻违背相互间的诺言变得困难。当然，这种预防措施的初衷很好，看上去像是一种助推行为。婚姻从某种程度上可以被看做是对人们自我约束的一种方法，因为结婚后人们会千方百计使自己的行为能够被婚姻关系所容纳。如果离婚变得困难，那么婚姻关系的稳定性便有了更大的保障。通常情况下，稳定的婚姻关系对孩子是一件好事情（尽管一桩不美满婚姻的结束也可能使孩子受益），对夫妻双方也是一件好事情，因为他们可以避免受到一时冲动做出错误决定而带来的长期伤害。

相对于经济人，社会人更愿意接受防止做出冲动决定的法律保护措施（如果经济人也有冲动，那么他们的理性思维系统会将这一冲动控制住）。我们甚至可以将法定婚姻制度看做是一种预承诺机制，处于这一制度约束下的人们会自觉地选择一种能够阻止自己犯错的法律状态。实际上，有些州已经开始试行一种叫做“契约婚姻”的制度，这种制度使离婚变得非常困难。人们可以自愿选择结成契约婚姻关系，就像他们可以为保护自己的长远利益而采取的其他做法一样。

然而，在现代社会，离婚并不会受到严格的限制。在多数州，人们可以选择在任何时候摆脱现有的婚姻。事实证明，契约婚姻并没有使婚姻制度产生多大的变化。在可能的情况下，仅有1%～3%的夫妻会选择契约婚姻。选择这样做的人大多都信仰宗教，并且对于婚姻、抚养子女和离婚方面的认识都十分传统。[①] 一般来说，选择契约婚姻的夫妻在结婚之前便希望自己的婚姻能够稳定和长久。当然，能够根据不同的目的而选择不同的婚姻方式是一个不错的选择，自由主义的温和专制主义者们也会非常愿意看到社会上存在这样的选择。然而，相对来说，契约婚姻并没有受到太多人的欢迎，这说明，在几乎所有夫妻心目中非契约婚姻还是根深蒂固的。

现在，婚姻已经越来越不是一纸特殊的契约了，它已经很难终生束缚住婚姻的双方，它可以根据夫妻双方的意愿随时解体。既然法律上并没有禁止离婚并且离婚现象也屡见不鲜，那么官方婚姻制度也就没有必要作为一种提

① 参见诺克2003年的著作。

高婚姻关系稳定性的措施而存在了。但无论怎样，民事结合与形式多样的私人组织应当在促进婚姻稳定性上发挥自己的作用。

官方结婚许可制度会产生一个不幸的后果，那便是将人们分成了“已婚”和“未婚”两大类，从而使后者（有时候是前者）在某些情况处于非常不利的经济状态，并且这些不利情况很多是难以避免的。比如，同性恋者不得代其同伴做出医疗方面的决定以及不得免税赠与对方财产，尽管这并没有充足的理由。不管亲密与否，私人关系可以以多种不同的方式建立，“已婚”和“未婚”之划分不应当影响到人们的选择。的确，将人们简单划分为“已婚”和“未婚”是极为不精确的。有许多人彼此的关系是亲密而忠诚的，但他们却并没有因此而获得婚姻关系所能够带来的好处。许多人结婚了，但夫妻关系并不和谐，并且都暗自移情别恋……类似的现象不胜枚举。那么，为什么不允许人们基于私人、宗教和其他组织自行选择自己与他人的关系呢?

海誓山盟需要结婚证书的护航吗?

助推：如何推进婚姻中的自由选择?

对于那些赞成官方婚姻的人来讲，他们更为关心的是孩子的利益以及夫妻双方弱势一方（通常情况下是女方）的利益。这种考虑是对的，让我们来分析一下。

婚姻经常被认为是一种庇护孩子的港湾，这一点毋庸置疑。然而，官方婚姻制度在提供这一庇护时有些过于残酷，一些更为直接的方式会更容易地实现这一目的。[①] 比如，通过建立相应法律制度便可以保证离婚父母仍向子女提供经济援助。当孩子的利益受到影响时，强制手段不失为一种很好的选择。

① 参见法恩曼2004年的著作，第123页，“对于社会和经济补助以及目前婚姻所得到的特权，我们应当将其转移到独立于照看者的家庭关注。”

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

我们的社会能够也的确已经通过超越温和专制主义的做法强制要求家长（即便在债务缠身的情况下）抚养孩子。那些倾向于助推的人可能会说，一些简单的做法可能也会有用，比如，离婚父母通过自动扣款登记（在此情况下无权退出）每月从有关账户中扣除一定数量的金额。

无论如何，我们都没有理由认为，民事结合和私人以及宗教组织等不能像官方婚姻制度那样为孩子提供足够的保障。如果孩子需要物质上的帮助，有关法律部门会直接介入，满足孩子的这一要求。如果孩子需要温馨和谐的家庭，那么官方颁发的结婚证就一定能够保证家庭和睦吗？也许是，但对于这一点我们很难给出自信的回答。

如果在长期的婚姻关系瓦解之后，受害的是不具备自立生活能力的人，那么好的默认法则最有可能解决这一问题。关于这一问题已经有许多的案例，最为有效的是自由主义的温和专制主义者的一些做法，即赋予人们自由选择权利的同时引导人们向目标方向努力。[①] 我们很快将会谈到一些可行的做法。现在，我们只是请读者注意，官方婚姻制度既没有必要，也算不上一种好的默认法则。

从好的选择体系的角度来讲，现有的官方婚姻制度中存在的最主要问题是没有足够的自由度。当然，我们承认，没有任何人会被强迫去结婚，法律也没有这样的权力。因此，与政府制定的其他威胁到人们自由的强制性措施相比，婚姻制度是完全不同的。民主社会颁发结婚证书时，做法几乎完全不同于要求雇主提供符合要求的医疗保健资料或者要求雇主补贴一定保险金额时的做法。婚姻看上去甚至更像是为私人选择提供方便而不是要取缔私人的自由选择权。然而，婚姻制度并不仅仅是一种提供方便的手段，它与《劳动合同法》有着本质的区别。政府不会轻易允许人们只能与同种宗教信仰的人结婚，也不会强制人们达成协议。同时，政府还会建立一种对婚姻法律形式的垄断，对申请结婚人员进行强力限制，还会在法律形式之外附加一种只有政府才能授予的实质性和象征性利益。对于那些憧憬自由的人来讲，这根本

① 参见法恩曼 2004 年著作中的详细讨论。

算不上什么利益。

我们承认，许多夫妻会从某种程度和某些方式上得益于公开宣布忠于对方的誓言。许多人相信，官方婚姻制度能够促使人们做出无论对夫妻双方还是对社会都有益的婚姻承诺。然而，如果承诺果真如此重要，那么为什么不依靠民事结合和私人组织（包括宗教组织）做出这一承诺呢？政府颁发的带有“结婚”字样的证书果真就那么重要吗？许多海誓山盟并不需要这些证书的敦促，同样能够被终生恪守。人们大部分时间都是在与朋友、同事、老板的相处中度过，因此，即便没有政府的婚姻约束，人们也会非常看重私人承诺。宗教组织、居民委员会以及俱乐部的成员都会感受到（甚至是强烈感受到）来自这些组织所设立规则的制约。我们应当牢记，如果人们渴望某种承诺，那么无论我们做什么，都无法阻止人们通过民事结合或者完全通过私人组织做出这一承诺。

那么，官方婚姻是不是一种经济的选择呢？答案是否定的，它并不会带来多少经济上的便利，在很大程度上它甚至可以被认为是一种不合时宜的做法。我们只能说，官方婚姻有可能会以承诺的方式造福于夫妻双方和孩子。就成本而言，官方婚姻并没有多少弊端，然而它的确可以产生不必要的分歧，同时还会使人们对国家支持的婚姻和宗教婚姻之间的关系产生迷惑，并且对一些基本问题和概念产生强烈动摇。当前，最显而易见的困难是，宗教组织坚持认为它们有资格按照自己喜欢的方式定义婚姻，而同性恋婚姻双方则坚持认为他们不需要通过法律上给予承认的二等公民身份便能够做出厮守终身的承诺。而我们的建议则能够同时满足这两种针锋相对的声音。只要我们宣布“婚姻”是由私人组织而不是由政府来解决，并且宗教组织可以自由设立婚姻的规则，那么这一问题便会很容易得到解决。同时，这一政教分离的做法还会产生许多其他的好处。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

什么是婚姻最合适的默认法则？

助推：如何维护婚姻双方及孩子的最大利益？

我们认为，婚姻官方机构以及关于其性质和未来走向的争论已将人们的注意力从以下这个关键问题上转移开来：对于那些海誓山盟的夫妻来说，最合适的默认规则是什么？

只有看准了这一问题，选择设计者的工作才能得以展开。我们不可能在本书中对所有的复杂问题考虑得面面俱到，但是我们可以提出几条建议，这些建议可以适用于各种形式的合法非婚同居（包括现有婚姻形式下的夫妻双方）。我们的动机很简单：如果一切从头开始，那么任何一个理性的人都不可能再制定出当前的制度。现行制度在许多州都使人迷惑不已，即便是经验丰富的专业受理离婚案件的律师也弄不清楚这一制度为什么会产生如此多的争议。但是它至少表明，我们应当改变这一选择体系，从而使人们对自己的权利和义务有更加清醒的认识。同时，我们甚至还希望，助推应当作为一种保护弱者（主要是妇女和孩子）的工具而存在。

根据我们一贯的观点，我们的出发点应当建立在符合人们实际需要的基础之上。如果人们互相做出明确承诺，那么法律应当协助人们执行这些承诺。由于人们的行为会出现疏漏并且有很大的不确定性，因此法律必须选择一套默认规则。然而，人们在做出长期承诺时更希望得到一些指导。正如我们所建议的，不切实际的乐观主义在婚姻关系中体现得极为明显。例如，在最近的一些研究中，当人们被告知其他人极有可能离婚（概率大约为50%）的消息时，人们对自己的婚姻却保持了一种近乎荒谬的高度乐观，研究结果表明，几乎所有人都确信或者基本相信自己不会离婚![①]

正是由于这一背景的存在，人们才不会去签署婚前协议。大部分人都相

① 参见马哈尔2003年的著作。

信自己不可能离婚，并且担心签署婚前协议会伤害到夫妻感情，因此他们也只会去看一下现有的那部《离婚法》，而就连业内专家也认为这部法律没有制定好。同时，只有那些经历过世面、家财万贯的有钱人才有可能签署婚前协议，以备离婚时能够有一个清晰的法律上的说法。所有这些都使得大部分人在面对变数众多以及含糊其辞的法律条款时成了受害者。如果没有签署婚前协议，我们认为，应当有相关的助推做法去帮助那些弱势群体（通常情况下是女性）。一般来说，女性会在离婚后陷入经济困顿的状态，而男性的经济前景则会看涨。[①] 因此，采纳一套默认规则去弥补那些有可能遭受到严重损失的人们是十分必要的。

有一个前提是，人们应当有权利按照自己的意愿提出自己的条件。如果男方和女方同意了一个在一般情况下对男方有利的结果，那么法律应当尊重这一决定，并且应当使用法律体系中的其他部分（包括税法）帮助需要保护的一方。禁止人们达成自愿条款的强制法规不大可能实现人们的愿望，人们会通过调整部分内容而绕过这些法规。然而，人们希望做的事情很可能会受到默认法规的影响。如果法律能够建立一种实用的标准，那么它会得到许多人的支持。

如果默认法规规定，会特殊照顾那些离婚前承担孩子主要照看义务的一方，那么这样的法规便有可能长久存在下去。如果因为离婚前父母任何一方都履行了照看孩子的义务而执行共同监护，那么人们便会很容易认识到家庭解体会意味着什么。同时，如果默认法规规定，在离婚后，婚前承担主要照看义务的一方应当继续承担这一义务，并且应受到资助，那么这一法规也会长久存在下去。因此，有了这些能够站得住脚的法规，社会上弱势群体的利益才能保证不被侵害。

除了帮助弱者，默认法规还应当给出清晰的表述，因为社会人不是经济人，他们在谈判时会普遍存在一种自利偏见。[②] 实际上，自利偏见的意思是，

① 参见斯莫克、曼宁和古普塔 1999 年的著作。

② 参见巴布科克和洛温斯坦 1997 年的著作。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

面对困难或者重要的谈判，我们会倾向于认为最为“客观”的结果和最有可能发生的结果都对自己不利（大家可以试着在芝加哥熊队和绿湾包装工队的比赛结束后问问双方的球迷认为裁判偏向哪一方）。当双方都陷入自利偏见时，争吵只会使谈判陷入僵局，他们会在法庭上长时间大吵大闹，甚至因此而丧失自己本来身处的有利局面。在离婚案件中，双方通常会情绪激动，都认为自己占理，并且认为法官也会这么看。你可能会认为，即便夫妻双方存在自利偏见，律师无法也不应当打击客户的这一心态。然而，在许多情况下，就连律师本人也会陷入自利偏见。

这样一来的结果是，法律规定模糊的地方会引发激烈的争论。如果我们可以通过助推使双方无法对结果进行过多的预计，从而使结果与初始预计有一定的差别，那么双方都会因此而受益。如果法律能够提供一个标准和范围，从而能够帮助人们对最终可能出现的结果有所理解，那么那些面临离婚的家庭可能会受益匪浅。

为了实现这一目标，最好的解决方法是罗列出尽可能少的可能出现的结果，以便法官能够有精力面对其他因素形成自己的判断。目前，许多州已经开始了类似的做法，但是由于自利偏见的存在，如果人们不知道这些法规，这些法规便无法发挥作用。有研究表明，许多已婚夫妇甚至不清楚一旦离婚会发生些什么事情，包括如何照顾孩子或者如何支付赡养费。[①]（如果你已经结婚或者计划结婚，你知道你所在的州对离婚后子女赡养是如何规定的吗？）州政府应当明确规定赡养费的范围（费用将占收入的一部分，可能有上限约束）。

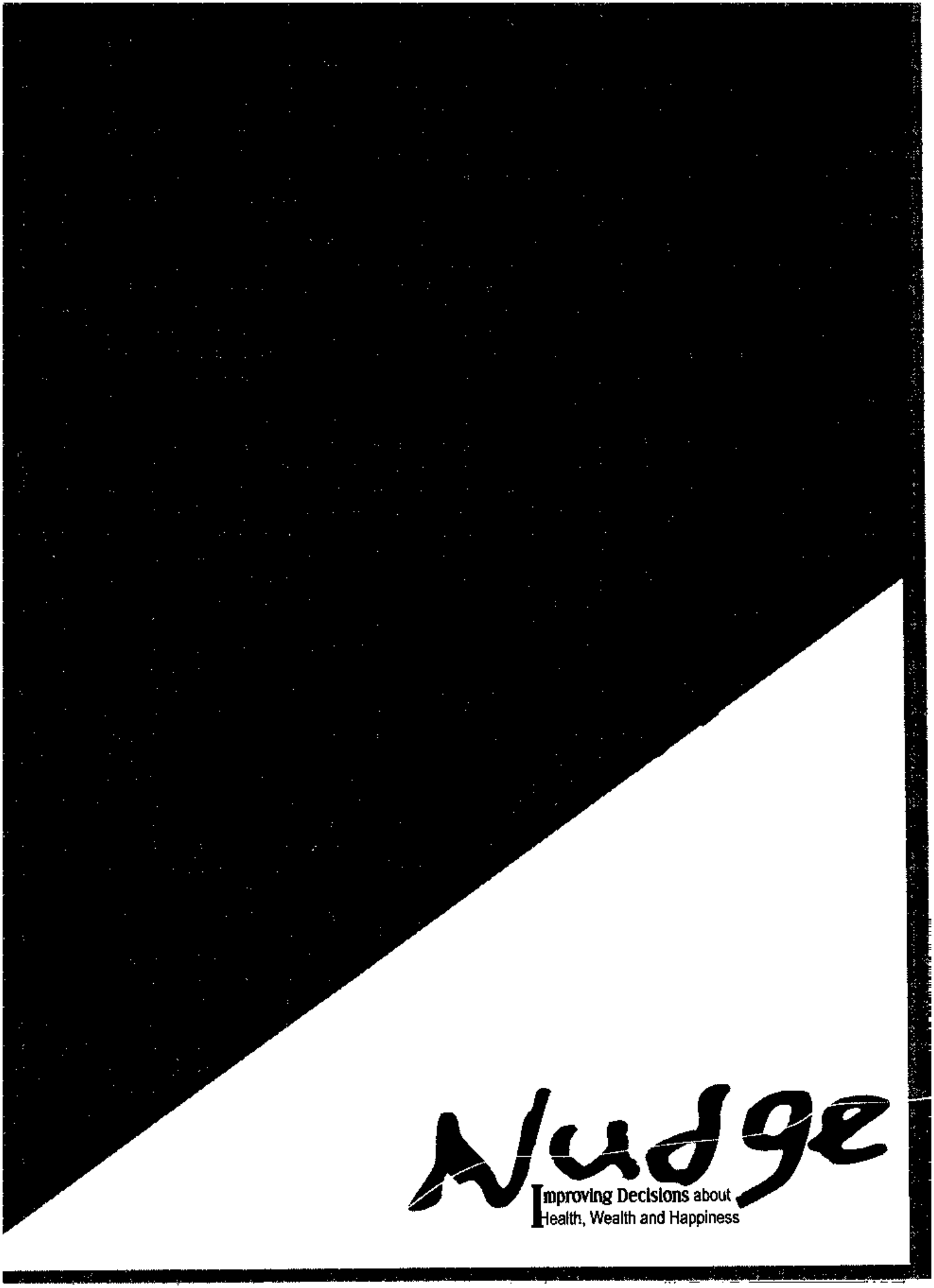
最好的方法可能是基于如夫妻双方年龄、收入能力、已婚时间等因素确立一个明确的公式。以这一公式为基准，法官便可以对其他一些因素给予考虑，比如结婚期间的生活标准、夫妻双方的身体状况、双方的收入情况以及其他有关的因素。一旦“脱离”这些范围，便需要对原因做出详细说明，并且原因应当限于可接受的为数不多的几条，以便于做出调整，因为整个过程

① 参见贝克和埃默里 1993 年的著作。

中提高透明度的最终目的是为了促使夫妻双方在预想范围内达成和解。

但是，让我们从更广泛的意义上得出结论。婚姻的私人化有足够的理由，我们可以允许私人组织、宗教团体及其他组织按照一定的默认规则和刑法约束做自己希望做的事情。我们已经提议，政府应当取缔“婚姻”转而依赖于民事结合。如果宗教团体希望限制异性恋夫妻的“婚姻”，他们理应可以这样做。如果这些团体希望降低离婚率，他们也应当可以这样做。这一建议的好处在于它可以进行大范围的实验——增加个人和宗教团体自由度的同时，减少目前公众对于此事不必要甚至是令人厌恶的争论。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822



更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

至此，我们已经讨论了许多种助推方式，但是我们相信，还有许多其他形式的助推。如果你留心，你还会发现十几种小规模的助推。如果读者愿意，我们欢迎你们将新发现的助推发到我们的网站上：www. Nudges. org。

1. 明天给予更多。许多人有很强的慈善冲动，但我们认为，由于惰性的存在，我们实际捐赠的会远远少于我们真正愿意给予的。我们的理性思维系统希望自己做出善举，然而我们的直觉思维系统却让我们无法实现这一点。你可以想象一下，你是否曾经多次认为自己应当向别人伸出援助之手，而最终却没能这样做。原因是在那一阵热度过去之后，你的注意力便转移到别处去了。

一种简单的助推方式便是“明天给予更多”计划。这一做法是受到了“明天储蓄更多”计划的启发，它需要人们做出回答：他们是否愿意尽快从小处开始实践自己的慈善诺言，然后承诺每年都增加自己捐款数额（将捐款增加数额与收入增长数额挂钩很可能是不现实的）。如果人们决定退出“明天给予更多”计划，他们仅需要在任何时间打一个电话或者发一封简单的电子邮件便可以。我们认为，会有许多人加入到这一计划。

安娜·布雷曼在2006年与一家大型慈善组织针对这一计划进行了一次实验。已经按月捐款的捐款者们被要求立即或者在两个月之内增加捐款金额。结果，捐款增长的比例为32%。我们与我们的大学也合作进行了一些实验，初步结果看上去还不错。如果我们的目的是为了增加人们的捐款数额，那么有一个很简单的做法。实际上，如果“明天给予更多”计划能够为有需要的人带来更多的钱，那么它的效果也应使人感到惊奇。同时，这一计划也是那些怀有良好初衷但却由于疏忽而忘记捐款的捐款人所乐于看到的。

2. 慈善借记卡和减税。有些助推的做法会很容易减少人们的慈善捐款额。对一些社会人来讲，捐款追踪以及将它们列入报税单是一件麻烦的事情，因此如果减税是自动进行的，他们最终捐出的数额会少于自己初始愿望的捐款额。一种明显的解决方案是推出慈善借记卡（一种由银行发行的仅面向慈善机构的专用借记卡）。有了这张慈善借记卡，所有的慈善捐款都会从普通账户中扣除，到年终时银行会发给你一份声明，上面明确列出你的每一笔捐款。

同时，对于非货币实物捐献（比如家具或者汽车），这张卡还可用于提供记录，从而确保银行知道你所捐献实物的价值并将其列在年终清单上。这份清单甚至还可以被送到美国税务局，从而使政府能够自动为你减税。通过使捐款更加明晰化，这张慈善借记卡可使我们更便于做出善举，从而更乐于做出善举。

3. 自动纳税申报。谈到税收和自动处理，没有哪位选择设计者会愿意设计目前使用的以复杂著称的所得税系统。抵扣是一种适合每个人的简化步骤的做法。如果这一过程的自动程度更高，那么普通人和美国税务局的受益将会更大。经济学家奥斯坦·古尔斯比在2006年提出了一种叫做“自动纳税申报”的做法。根据这种做法，没有详细列出减税单以及将所有收入都提交给美国税务局的任何人都将会收到一份已经填写好了的纳税申报单。为了归档，纳税人只需要在这份纳税申报单上签字并邮寄出去。（更方便的是，到美国税务局网站上登录后点击确认。当然，如果纳税人信息发生变化或者开始有未申报收入，他便需要做出相应的改动。）

古尔斯比认为，这一做法每年将会为纳税人节省下2.25亿小时的报税时间和20亿美元的报税费用。当然，也有许多人不相信美国税务局，因此我们还有一种方式能够使他们相信收税员是诚实的：如果出现错误，你不但可以将损失弥补回来，并且会得到一笔奖金（比如说100美元）。

4. Stickk.com。许多人在实现他们的目标和理想时都需要得到帮助。向自己承诺必须完成某件事情是提高成功率的一种方式。有时候，做出承诺是一件很容易的事情，比如说承诺减少信用卡上的开支，少买巧克力和腰果，以及让配偶将电视机遥控器藏起来。而有时候，承诺却又是一件很难的事情。您是否还记得在第二章中我们讨论过一个两名大学生关于减肥的赌注？就是他们两人中的一个、现任耶鲁大学经济学教授的迪恩·卡兰，与他同事伊恩·艾尔斯基于同一个概念建议创立一项基于互联网的业务。艾尔斯和卡兰将这项业务称为Stickk.com。[①]

① 参见http://www.poverty-action.org/ourwork/projects_view.php?recordID=33上类似的计划。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

Stickk 提供了两种做出承诺的方式：金钱的和非金钱的方式。使用金钱方式承诺时，人们可以拿出一部分钱单独放起来，并且承诺将来某个日期之前完成某件事情，同时他还应当对自己是否已实现这一目标制定一个标准。比如，他可能会同意在医生办公室或者朋友家里称体重或者在诊所接受尼古丁尿液检测。如果人们达到了自己的目标，那么他就可以将这部分钱拿回去；如果没有达到目标，那么这部分钱将被捐到慈善机构。同时，他还可以选择团组资金承诺，团组成员将各自的钱汇集到一起，并且最终只返回给那些实现自己目标的人。（另外一个更为残酷甚至有些恶作剧的方法是将钱交给那些承诺者所憎恨的人，比如说反对党人士或者主要对手球队的球迷俱乐部——我们可以想象一下棒球大联盟的纽约洋基队和波士顿红袜队之间由来已久的敌对关系。）非金钱承诺包括同辈压力（向家庭或者朋友发出的宣布成功或者失败的电子邮件）和通过群组博客敦促人们去实现目标。

承诺者的目标可能有减肥、戒烟、加强锻炼、提高学习成绩等。有些人的目标甚至极为奇特，比如登上乞力马扎罗山去看雪景（通过照片证明）、去蒙古旅游（通过护照上的过境印戳证明）、同时手抛 7 个橙子和 1 个西瓜而不落地（通过录像证明）、跑马拉松、省更多的钱（这一点并不算奇特）、节约天然气和电的用量（虽然并不奇特但人们的确希望实现这一点）或者渴求上进的人们想象出来并且贴到网络上的任何其他目标。

5. 不用尼古丁贴片戒烟。旨在帮助人们做出承诺并获得成功的组织早已经出现了。CARES（减少和避免吸烟承诺行动）是一项由菲律宾棉兰老岛卡拉加绿色银行推出的节约计划。想戒烟的人需要在这家银行申请一个至少存入 1 美元的账户。在接下来的 6 个月的时间里，此人需要将他因不买烟而节省下来的钱存入这一账户（有时候银行工作人员甚至还会每周主动上门收取这部分钱）。6 个月之后，客户将接受尿样检查以证明他最近没有吸烟。如果通过这一检查，他便可以将这些存入的钱取回来；如果没有通过，他账户上的钱将被捐献给慈善机构。

麻省理工学院的贫困行动实验室对这些结果进行了评估，结果令人满意。

开立一个账户能够使那些想戒烟的人的戒烟成功率提高53%。[①] 没有其他任何一种戒烟方法（包括尼古丁贴片）取得过这样的成效。

6. 摩托车头盔。许多州政府都禁止人们驾驶摩托车时不戴头盔。对于自由主义者来说，这一做法值得商榷。他们会问：如果人们甘愿冒险，但他们却没有这个权利吗？目前关于这一问题存在两种截然不同的观点，一种观点强调不戴头盔的危险性并支持这一禁令，而另一种观点则认为政府在这一点上不应当干涉人们的意愿自由。专栏作家约翰·蒂尔尼曾经建议实施一种类似助推的做法，政府既可以保障安全又不干涉人们的自由。这一做法的基本点是不想戴头盔的摩托车驾驶员必须获得专门的驾照。为了得到这一驾照，摩托车驾驶员必须另外参加驾驶课程，并提供身体健康保险证明。[②]

蒂尔尼的方法给那些希望聆听到耳旁呼啸风声的摩托车驾驶员增加了一些成本，因为参加额外的驾驶培训以及获得一份保险证明也要花费不少。但是，这一做法要比简单地禁止人性化得多，并且不会剥夺人们寻求刺激的欲望。

7. 自我禁止的博彩。对于博彩业来讲，我们只能说，博彩会引发一系列复杂的问题，我们不会对自由主义的温和专制主义者在这方面的做法进行过多的讨论。（如果我们说了算，我们不会允许政府对博彩业的垄断——特别是它们所设计的博彩使平头百姓的中奖率微乎其微，比如说政府发行的彩票，1美元的收入只能兑现50美分的中奖额。提示：如果你希望获得较高的中奖率，那么请与朋友们一起去买足球彩票吧。）然而，喜欢博彩的大有人在，他们的确需要帮助。

这里有一种不错的解决方案。在过去的10年时间里，有几个州（包括伊利诺伊州、印第安纳州和密苏里州）政府已经通过立法，禁止嗜好赌博者进入赌场或者赌博赢利。我们背后的考虑是那些不能自律的人能够意识到自己的缺点并且希望将情感置于理智控制之下。有时候，有些赌徒们可以通过自

---

① 目前研究正在进行，但请见 http://www.povertyactionlab.com/projects/project.php?pid=65。

② 蒂尔尼专栏文章的一名读者在写给编辑的信中写到，获得这一特别驾照的摩托车驾驶员还必须证明自己已经注册成为一名器官捐献者。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

已或者与朋友一起实现这一点，有时候则需要私人组织的帮助。然而，如果赌徒们能够设法得到州政府的帮助，那么这是一种最好的选择。我们认为，自我禁止是一种很好的做法，因此建议人们应当通过一些研究工作对此进行探讨。

8. “生命健康计划”。保险公司同病人一样，不愿意支付大额医疗费。因此，保险公司可以考虑与其客户们一起努力提高人们的健康水平，从而降低医疗费用。让我们来看一下在 4 个州（伊利诺伊州、威斯康星州、密歇根州和科罗拉多州）实行的“生命健康计划”。这一计划是一种健康活力项目，旨在激励人们主动做出强身健体的选择。如果参加者在健康俱乐部工作一周、使一个孩子加入足球联赛或者血压测试正常，那么他便可以赢得“活力值”。活力值可以用来购买飞机票、预订酒店、订阅杂志和购买电器。“生命健康计划”是一种明智的做法，它将人们的健康保险与助推结合使用，从而能够使人们的生活更加健康。

9. 每天 1 美元。未成年女性怀孕是一个很严重的问题，并且，那些 18 岁（比如说）生过一个孩子的少女经常还会在一两年之内再次怀孕。有几个城市（包括北卡罗来纳州的格林斯博罗市）已经开始试行了“每天 1 美元”计划，根据这项计划，已经生过一次孩子的少女在不怀孕的每一天里都会获得 1 美元的奖励。[①] 结果到目前为止，这一做法取得了很大的成效。每天 1 美元对一个城市的政府并不会造成多大的负担，即便这一计划会实施一两年的时间，并且，这一方案的回报已经令人满意，它使得年轻的妈妈们愿意采取必要的措施避免再次怀孕。同时，由于纳税人不再需要为许多少女妈妈所生的孩子支付高额的税金，因此这一做法的成本要大大低于收益。因此，许多人将“每天 1 美元”计划奉为减少未成年女性怀孕的模范计划。（当然，我们一定还会想出许多别的助推的做法。）

10. 空调过滤器；有益的红灯。在炎热的天气里，人们往往会打开空调，而许多中央空调系统都需要频繁地更换过滤器。不更换过滤器会产生不良后

① 参见布朗、桑德斯和迪克 1999 年的著作。

果，比如空调系统会结冻并损坏。然而，人们并不太容易记得应当何时更换过滤器，因此他们花大量的钱维修空调也就不足为奇了。实际上，解决方法很简单，在一个醒目的地方安装一个红灯，它会在适当的时候提醒人们更换过滤器。目前，许多设施较为先进的汽车会在需要加油时提示车主，许多冰箱会设置有内置水过滤器报警灯。这些做法完全可以用在空调上。

11. 非刺激性指甲油和戒酒药。希望摒弃某些不良习惯的人可能会希望通过某种产品让自己为持续这一习惯付出痛苦的代价。这样做，理智便可以约束情感，并且告诉情感赶紧停止这些不良习惯。

目前有很多种产品具备这一功效。如果人们希望停止对指甲的刺激，便可以购买苦味指甲油，比如 Mavala 和 Orly No Bite。更为极端的一个例子是给嗜酒如命的酒鬼服用的戒酒药。戒酒药可以使饮酒者一喝酒便呕吐并带来身体不适。对于那些长期饮酒而且难以自拔的人来说，戒酒药起到了良好的治疗作用。

12. 礼貌性克制。最后我们再来谈一下我们最看好的一项建议。现代人经常会犯下不礼貌的过错，每天都会有人向陌生人甚至是亲朋好友发送不友好的电子邮件，尽管他们事后也会后悔不迭。其实，我们也听过这一说法：不要在气头上写骂人的邮件。你可以将它存档，一天之后再决定是否发送。（实际上，第二天你很可能已经平静下来，甚至忘了这回事了。）然而，许多人不但不知道这一方法并且也很少这样做事。科学技术可以很好地解决这一问题。实际上，我们坚信，某些技术性可行方案仅需要一个月便可以付诸实施。

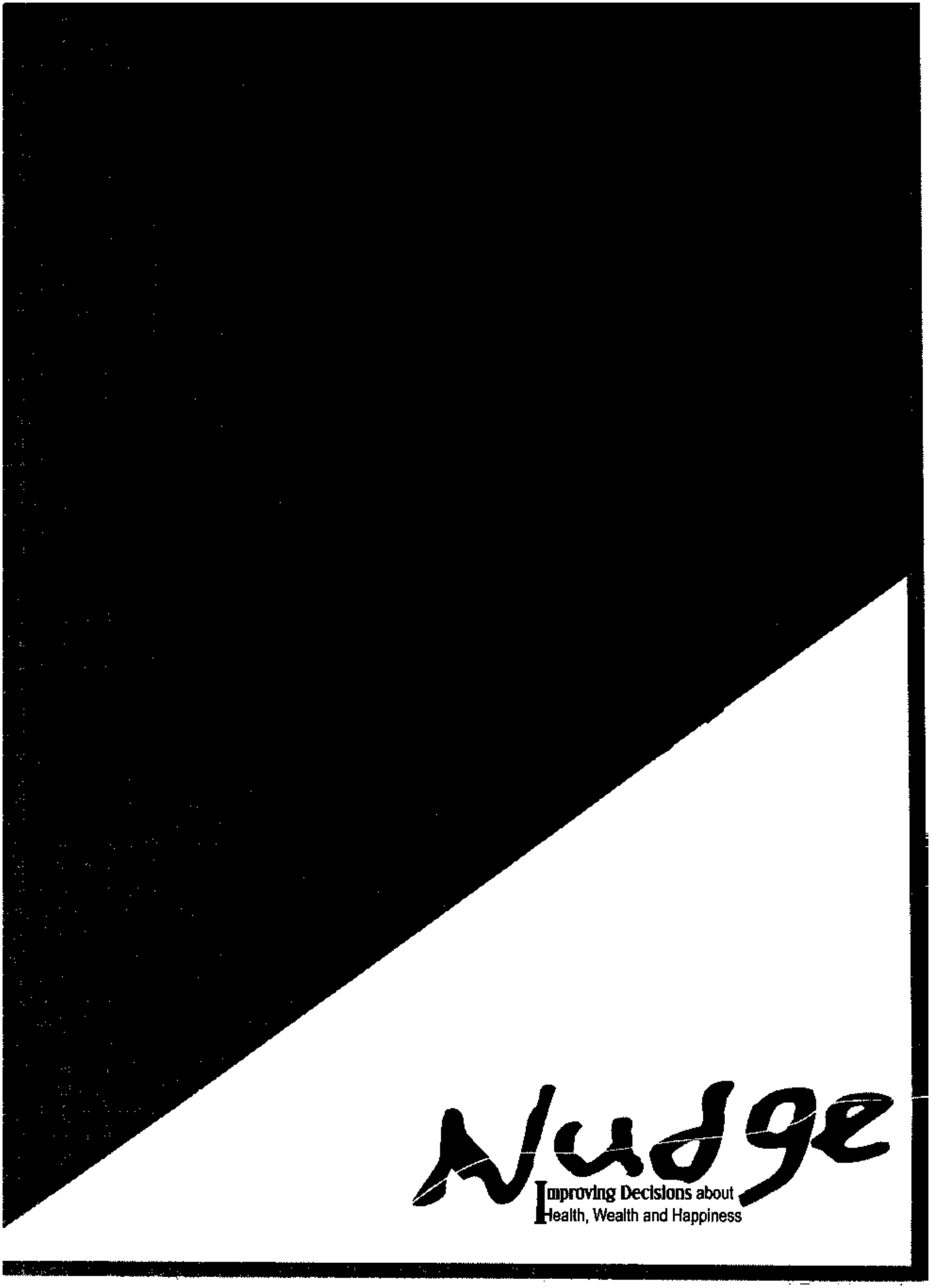
为此，我们建议开发一种“礼貌性克制软件”，从而能够在你发送邮件之前明确告诉你这封邮件是否带有不礼貌语气，并且提醒你：“注意：此封电子邮件看上去有些不礼貌，是否确定发送?”（目前已经开发出了检测不良用语的软件。但我们的要求更高，因为一封言辞不友好的邮件可能不含有任何表面上不体面的措辞。）有些加强版的软件可作为人们的默认选择，这类软件会提示说：“注意：此封电子邮件看上去有些不礼貌，本次操作不会将此邮件发送，除非您在 24 小时之内要求再次发送。”不过，这一加强版会要求你通过某些操作而绕过邮件发送的延迟从而将邮件即时发送出去（通过诸如输入你

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

的社会保障号码以及祖父的生日，或者演算一些恼人的数学问题）。[①]

人类的理性思维系统要比直觉思维系统更好更聪明。有时候，好就意味着聪明。我们认为，如果社会人能够成为亚伯拉罕·林肯所说的“大自然中更美的天使”，那么他们会生活得更加美好。

① 在等待这一程序开发的过程中，我们两人已经将一种自律措施当成了替代品。当我们中有谁大发雷霆时，便会写一封饱含愤怒语言的电子邮件并发给另外一人进行修改。当然，如果我们两人彼此之间大发雷霆，这样做便会无济于事。因此，我们还是寄希望于这一程序能尽快被开发出来。



更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

谁会反对助推呢？我们看到，一意孤行的反温和专制主义者及其他一些人会持严厉的反对态度。[1] 让我们按顺序来看一下有关的反对意见。首先，我们看一下那些看上去不攻自破的反对意见，然后再看那些给我们带来麻烦的反对意见。

不用担心助推的认同者越来越少

担心那些拥护自由主义的温和专制主义的人会越来越少是一种很有趣的想法。怀疑论者可能会担心，一旦我们认可储蓄或者环保中存在的温和专制主义，那么各类不同意见便一定会接踵而至。他们可能会认为：如果我们允许实施促使人们节约能源的信息计划，那么政府的宣传机器很快会将重点从教化转移到彻头彻尾的高压政治和禁令。

批评者很容易便会看到，这是一种难以被人接受的温和专制主义。以教化为本的政府机构可能最终会诉诸严厉的罚款甚至是刑罚。香烟一案便是一个很好的例子。我们的策略已经从使用语重心长的警示牌这一强烈的信息攻势转变成为征收高额烟草税以及禁止在公共场合吸烟，因此烟民们便不能对政府最终会对香烟严加监管甚至彻底禁烟而心存侥幸了。的确，许多人会欢迎禁烟，尽管多数人不会赞同禁酒。那么我们应该站在什么立场呢？我们应当确信，一直走下坡路是不可能的，为了防止出现滑坡，批评家们可能会认为，最好是一点下滑也不能有。

对此，我们有三种观点。第一种观点，对“滑坡论”的支持回避了一个问题，即我们的建议是否有好处？如果我们的建议能帮助人们省下更多钱、吃得更好、更明智地投资以及选择更合适的保险方式和信用卡（当然是建立在人们愿意得到这些的前提之下），这难道不是大功一件吗？如果我们提出的方法不好，那么人们可以直接提出批评意见，而不是一味地害怕那个假想中

① 参见格莱泽 2006 年的著作。

的滑坡。同时，如果我们的建议有价值，那么人们应当按其执行下去，并尽一切可能在湿滑的斜坡上撒上一把沙子（假如我们的确害怕非常滑的斜坡）。

第二种观点是，我们提出的自由条件需要低成本的退出权利，它能够降低表面上看起来湿滑斜面的倾斜度。我们的建议特别是为了保护人们自由选择的权利。在许多现在没有自由的领域（比如教育、环保、医疗渎职和婚姻等），我们将会争取这样的自由。只要不出现过多的固执于特立独行的人，那么那些被反温和专制主义者所谴责的风险便不会太高。当人们无法将提议的做法与令人厌恶的做法区分开来的时候，“滑坡论”便受到了人们的青睐。由于自由主义的温和专制主义者具备自由选择的权利，因此我们可以确定地说，我们所提议的方式与大多数政府所实施的干预是格格不入的。

第三种观点是我们一直强调的：在许多情况下，有些形式的助推是不可避免的，因此要求政府放任不管是没有丝毫意义的。而选择设计者，不管效命于政府还是私人组织，必须要有所作为，如果政府要采取一种处方药计划，就必须使相关类型的选择体系到位。对于污染，政府必须设立一套制度，哪怕只是声明污染者不用承担责任、不用受惩罚。即便政府废除了婚姻和民事结合，合同法也必须对离婚之后夫妇双方的财产（如果有的话）做出相应规定。

生活中经常会出现人们预想不到的事情。不管是私人组织还是公共组织，它们在建立规章制度时都需要考虑到这一点。之所以我们看不到这样的规章制度，是因为人们已经见怪不怪，并且已经不将它们看做是规章制度了。但不管怎样，这些制度的确存在，并且在有些时候会出现漏洞。

那些反对助推的人可能会认为这一点对私营企业来说是正确的。他们也许相信，竞争压力能够挑战那些最糟糕的助推。那些误导顾客的汽车或者手机租赁公司可能会发现，客户正在流失。对此，我们已经提出了疑问，并且将会提出更多；然而我们不去谈这些问题，而是将我们的重点仅仅放在政府的“滑坡论”上。提出这一说法的人有时候甚至会无视政府的存在，在他们眼中，社会约定俗成的规则好像完全来自于自然界。这是大错特错的。请相信，目前应用于各个领域的默认规则极有可能是最合适的，因为它们能够激

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

发人们的兴趣或者使人们找到适当的定位。这一点是毋庸置疑的。那些极力贬低政府的人认为，过去的政府在所有领域的做法都一无是处，这是没有道理的。[①]

我们同意，长期形成的社会传统可能是非常有实际意义的，但是我们并不相信传统主义者会极力反对自由主义的温和专制主义。社会实践以及反映社会实践的法律之所以能够经久不衰，不是因为它们本身正确，而是因为饱受自控折磨的社会人只会盲从其他的社会人。惰性、拖沓以及模仿的习惯经常会左右我们的行为。一旦我们的传统回到现实，那么支持这些传统的论据会随着环境的不同而或强或弱。的确，能够反映出许多人认识的法律经常会因此而得到人们的拥护，我们在这里并不是要怀疑这一点。

请警惕恶意助推及恶意助推者！

为了提供有实际作用的助推，选择设计者可能会有自己的做法。那些喜欢一种默认规则胜过另一种的人之所以这样做，是因为这关系到他们自己的经济利益。你的公司在第一个月发给你试用期工资，然后在试用阶段结束之后自动将你录用，并发给你更高的工资。在这一过程中，公司的主要目的并不是为了省掉招聘过程。因此，我们应当说，各行各业的选择设计者都是为了达到造福于他们自身（或者他们的员工）的目的而对别人施以助推的，而并不是为了造福于助推对象。但是，我们从中能够得出什么结论呢？实际生活中，选择体系设计者可能会与客户产生矛盾，但我们并不认为他们会停止选择设计。相反，如果可能，我们会尽力罗列出可能存在的动机。

有一个问题是，相对于私人选择设计者，我们更加担心的是公共选择设

① 还有一种观点来自于英国伟大的传统主义者埃德蒙多·伯克，特别是他所代表的认为社会实践智慧经久不衰的观点。伯克认为，这些社会实践所反映的并不是政府的认识，而是许多人在相当长的时期内所形成的认识；同时，在一般情况下，这些认识都能够通过法律的形式体现出来。许多传统主义者都赞成伯克关于反对任何形式的社会工程的观点。

计者（也许是这样，但实际上我们两者都会担心）。表面上看，认为公共选择设计者比私人选择设计者更危险的看法有些让人匪夷所思。毕竟，公共领域的管理者们必须能够响应选民的号召，而私人领域的管理者们则必须尽量增加利润和提高股价，而不是考虑消费者的利益。的确，那些对政府持怀疑态度的人认为，提高股价仅仅是私营企业管理者的责任。我们已经强调过，在某些情况下，“看不见的手”这一经济学原理会使利润最大化，最终也会造福我们的消费者。但是，如果消费者对他们所购买产品的特点并不了解，那么商家会因此成为短期的最大受益者，甚至也是长期的最大受益者。

对于比较简单并且购买率高的产品，“看不见的手”能够发挥最大的作用。我们不必过于担心干洗店会敲顾客的竹杠，因为如果干洗店突然抬高干洗价格，那它们的生意也不会长久。然而，在抵押贷款客户得知诱惑利率将会很快取消这一坏消息之前，抵押贷款经纪人早已逃之夭夭了。

《经济学人》杂志的编辑们都非常赞同自由主义的温和专制主义，他们提醒人们注意说：“从自由的角度来讲，有些事情很容易做过头，因此我们需要谨慎。然而，政治家们毕竟一贯擅长于设计公众选择。要阻止政治说客、别有用心者以及好事者的行为，我们应当做些什么呢?”[①]

我们认为，无论通过公开选举方式还是其他方式选举出来的政府官员大多都是私人利益集团的代表，这些官员都会通过助推设法使人们走向有利于这些私人集团的方向。这便是我们要保持选择自由度的一个原因。但是，如果私人集团利益在促进他们客户利益的过程中遵循“看不见的手”这一经济学原理，那么问题又出在什么地方呢?[②] 更为重要的一点是，无论对于公共选择设计者还是私人选择设计者，我们都应当给予关注。我们应当设立一套规则用以减少欺骗和滥用权力现象的发生，促进健康竞争环境的发展，使得这一环境能够限制利益集团的行为，并且能够激发出一些令选择设计者们服务于大众利益的动机。无论是公共部门还是私营部门，一个最首要的目标便是

① 参见2006年的《经济学人》杂志。

② 实际上，一些经济学家已经提到了这一点。参见贝克1983年的著作。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

要提高透明度。要使客户们能清楚知道他们所使用服务的数量以及他们需要为此服务所支付的费用，采纳我们所提出的各类 RECAP 建议是不错的选择。在环保领域，我们已经提出过建议，披露制度应当是一种低成本、高效率的监督方式。

我们希望看到的是，类似的原则也能够应用于监督政府的行为。我们需要政府官员将有关选票、款项用途以及来自于说客所支持的信息全都公布在互联网上；我们需要那些制定未来能源政策的人确定由哪些利益最大化的公司为建章立制之目的而伸出自己那只“看不见的手”；我们需要制定未来教育政策的人披露有哪些利益集团和组织为此捐过款；我们还需要政府机构（而不仅仅是私人机构）能够披露它们对空气和水污染以及温室气体排放所作出的贡献。美国最高法院的路易斯·布兰代斯说：“阳光是最好的消毒剂。”无论是民主政府还是独裁政府，它们都需要使用大量的阳光。

在强调对选择进行设计的同时，我们希望设计者的信息能够更加畅通。同时，通过实施对不合格计划的自由检查，我们希望能够对那些步骤不周或者动机不良的计划实施力度很强的监管。由于个人利益能够对设计者构成一种健康的遏制，因此选择自由便成了一种重要的调节和纠正的因素。

请不要沿着错误的路滑下去！

怀疑主义者可能会认为，在一个自由的社会，人们有权犯错误，甚至有时候犯错误也是一件好事，因为我们可以从错误中学到东西。我们对于“人有权利犯错误”这一点是完全同意的，这也是我们为什么会坚持主动退出权利的原因。如果有人愿意将全部的养老金投资于罗马尼亚的股市，我们也不会去阻拦他。但是对于那些经验不足的选择者，适当为他们提供一些警示也并不是坏事。我们赞同在一些滑雪场为新手和尚不熟练的滑雪者设置一些警告牌，比如“如果你的滑雪技术不够专业，那么请不要尝试沿前面的路滑下去”。

相对于推出住房抵押贷款的投资公司，我们更担心的是那些经不住这些公司花言巧语诱惑的客户，他们做出了抵押贷款决定，然而最终却还不起债。这些客户本应当知道可能会发生这一切，并且应当学会和改进对贷款风险的评估方法。然而，人们到底需要学习多少知识才够用呢？我们认为，孩子不应当在掉进一次游泳池而侥幸没有淹死之后才知道游泳池的危险；在伦敦街头过马路的行人也不需要被双层大巴撞一次才知道“向右看”的重要性。在人行道边上设置一块提醒标志牌不是更好吗?

我们爱自由，但自由不是越多越好

有些批评家的极端观点会让我们觉得匪夷所思，他们反对一切形式的强迫交换。他们不喜欢一样事物从张三传给李四，即便张三很富而李四很穷。这些批评家极力反对累进税制（美国大多数税种都按照累进税制缴纳）。在一些与我们关系紧密的领域，这些批评家可能会反对那些明显有利于经济条件差、教育水平低或者社会阅历少的弱势群体的政策。他们之所以会反对这些政策，不是因为他们缺乏对这些弱势群体的同情，而是因为他们认为，任何给予他们的帮助都应当是私营部门（比如慈善机构）自愿提供的，政府在这方面的政策也应当是让另外一些群体买单（比如赋予学历程度高以及阅历丰富的强势群体）。他们不喜欢的是拆东墙补西墙的政府政策。

我们必须承认，我们并不认同“所有再分配都是非法的”这一观点。我们认为，一个运行良好的社会应当在保护不幸群体和鼓励首创与自助精神之间找到一个平衡点，也就是说，我们既应当使每个人都按照比例得到他们应得的馅饼，也应当加大整个馅饼的尺寸。我们认为，再分配的理想方式并不是不作为。但是，即便是那些比我们更恨再分配制度的人也几乎不会对我们的政策有丝毫的关注。多数时候，助推能够帮助那些需要帮助的人，并且能够保证将对那些不需要帮助人们的利益妨碍降到最低。也就是说，如果有人已经开始为自己的养老缴纳保险，那么推出“明天储蓄更多”计划对他们来

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

说应当不会有什么不利的影响；如果有人不吸烟，或者体形消瘦，那么那些戒烟和减肥措施的实行也不会影响到他们。

一些怀疑主义者可能并不认为，我们的一些建议会需要经济人为一些他们并不需要的计划作出贡献（虽然并不大），并且他们无法从中获得什么利益。然而，如果那些需要帮助的人们也会对社会造成一定负担（比如较高的医疗成本），那么使经济人承担一部分帮助社会人的费用也不为过。当然，一些反对再分配的人会反对那些迫使其他人为需要医疗保健的人买单的保健制度。从某种程度上说，经济人的确可能会在帮助社会人的政策中受损。如果张三的幸福部分是建立在他比李四有钱的基础之上，那么李四每多幸福一点，张三便需要多付出一点。但我们认为（尽管我们承认并没有证据），大多数的张三实际上会愿意去帮助社会上的那些弱势群体（尽管李四多数情况下靠的是政府帮助，而不是私人帮助）。至于那些与穷人稍稍拉近距离便感到不安的人，他们只会得到我们的同情，而不是好感。

最纯粹的自由主义者关心的不是福利，而是人们的自由和自由选择权。为此，他们更推崇需求选择，而不是助推。他们甚至愿意向人们提供必要的信息，使他们在选择时有更多的信息参照，然后再让他们去选择，这一过程中并没有涉及助推！这在瑞典政府让他们的国民自主选择投资方案的例子中得到了体现。另一个案例体现在器官捐献过程中，自由主义者认为，应当要求人们在没有任何默认规则的情况下对自己的意愿进行清晰的表述。这两种情况都是人们深思熟虑的结果，并不是通过助推才产生的。

尽管我们离不开助推，但我们也确实同意，强烈的自主选择有时候会产生更好的效果，而且我们在提供信息和教育方面没有任何问题（我们毕竟是大学教授）。但是，被迫选择并不总是最好的选择。当出现选项太多难以抉择的情况时，让人们自主做出选择可能并不会产生最好的结果。考虑到人们经常最终不会做出任何选择，因此要弄清楚自由恋爱者为什么会在人们（自由和自愿的）极力反对下做出强迫性举动并不是一件容易的事情。当我们在餐厅就餐并要求服务员为我们的菜选择一款合适的红酒时，如果服务员的回答是“请你们随便选”，我们不会感到高兴。

心理学的经验告诉我们：信息和教育不可能是“公平”的，不管设计者为了实现这一目标做了如何细致的工作。因此，一言以蔽之，强迫人们做出选择并不总是一件好事，保持公平也并不总是能够达到。

透明的助推效果最好

案例

“请快脱水的人多喝水”

不久之前，桑斯坦与他的女儿去了芝加哥每年一度为期三天的 Lollapalooza 音乐节。星期五晚上，人们经常会看到一个内容不断变化着的电子信息牌，上面在介绍节目内容时会不断插进一个很大的标语“请多喝水”，然后接着会出现另外一个标语“因天气炎热，人在大量出汗后会脱水”。

这样做的目的是什么呢？原来，芝加哥当时正受到热浪的袭击，音乐节的主办方这样做是为了避免观众因脱水而出现健康问题，这明显是一个助推行为。没有人会去强迫别人喝水，然而制作这一宣传标语的人却是猜透了人们的想法，特别是“请多喝水”的说法非常妙。这一说法要比另外一些平淡无味的说法（比如“请喝水”和“请喝足水”）更有效。“脱水”则很聪明地利用了人们的“损失厌恶”心理。（桑斯坦后悔自己没有早看到这一标语，因为他在看演出过程中觉得非常口渴，但由于人太多，他最终没能出去找水喝。）

现在再让我们看另外一种可能的做法。假如音乐节主办方并没有打出“请多喝水”的标语，取而代之的是一些潜意识广告，比如“请多喝水，您难道不口渴吗?”或者是“不得酒后驾车”、“吸毒有害健康”、“支持我们的总统”、“堕胎等于谋杀”以及“请买 10 本《助推》”。潜意识广告可以被看做是一种自由主义的温和专制主义吗？它虽然左右了人们的选择，但它并没有替人们做出决定。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

那么，是否因为潜意识广告能够产生好的效果我们就要支持它呢？对于这些私人或者公共行为，它们应当有什么限制呢？对于自由主义的温和专制主义和某些形式助推的反对可能是因为它们暗藏杀机——这些助推使得政府能够让人们按照政府的意愿做事，同时给政府官员提供了完成这一任务的良好工具。让我们来将潜意识广告与其他一些设计巧妙的事情对比一番。如果你希望人们减肥，一个有效的办法是在餐厅里装上镜子。当人们看到镜中自己笨重的形象时，他们可能会少吃一些。果真是这样吗？如果可以使用普通的镜子，那么我们是否可以使用故意丑化人们体型的镜子呢（我们已经注意到这种镜子越来越多）？这种镜子能够被我们那位开餐厅的朋友卡罗琳接受吗？如果能，那么人们是否也可以在快餐店里装上美化人们体型的镜子呢？

为了探讨这些问题，我们需要再次回到我们的原则上：透明性。我们认同哲学家约翰·罗尔斯的公开性原则，公开性原则最简单的形式便是禁止政府随意选择一种政策而达到其保护其辖区民众的目的。我们喜欢这个原则，原因有二。首先，如果政府采取了一种不能公开保护公民的政策，那么政府将会面临极大的尴尬（那些参加了并支持阿布格莱布监狱虐囚事件的人可能会受益于这一原则）。另外一个更重要的原因则牵涉到了对公民的尊重。政府应当尊重它所管辖的公民，如果政府采用了一套不能保护公众利益的政策，那么便不能说这个政府尊重公众利益，而只能说它把公众玩弄于股掌之间。因此，从这一方面考虑，公开性原则与禁止欺骗有关。欺世盗名的政府将民众看做是工具，而不是最终的服务对象。

我们认为，无论对于公共还是私营部门来讲，公开性原则都是一种限制和实施助推的很好的原则。我们可以回想一下“明天储蓄更多”计划，这一计划中的参与者都会明确被告知各种选项的意义，并且对于每一选项都会被特意询问是否愿意接受。类似地，当公司采用自动登记方式时，他们并没有对此保密，而是清晰地告诉人们，他们之所以这么做是因为他们认为大部分员工都会因参与这项计划而受益。那么，公司是否也可以在强迫员工持有公司股份时这样说呢？

同样的结论也适用于法律上的默认规则。如果政府改变了这一规则，鼓

励人们进行器官捐献或者减少年龄歧视（他们不应当对自己的行为保密）。教育也是如此，因为教育列出了一些行为学上的发现，从而能够提供有益的助推。如果政府官员使用经过仔细推敲后的标语来减少人们乱扔垃圾的行为、阻止人们偷盗石化木材或者鼓励人们注册为器官捐献者，那么他们应当很愿意将自己的方法和动机公开。我们来看一则几年以前的广告，这则广告画面中显示一个炉子上正煮着一个鸡蛋，然后一个画外音说道："这就是服用毒品之后的大脑。"这一生动画面是为了激起人们对毒品的恐惧。这则广告会有很高的可操作性，但它却并没有违背公开性原则。

我们也认为，这样做的确会导致一些棘手的问题。从理论上来讲，潜意识广告的确违背了公开性原则。人们之所以憎恶这些广告是因为他们在不知情的情况下受到了影响。然而，如果潜意识广告提前透露内容会如何呢？如果政府公开宣布将依靠潜意识广告来防止诸如刑事犯罪、过量饮酒以及逃税行为又会如何呢？仅仅透露信息便足够吗？我们认为这一做法会招致反对，因为它看不见，因此便也无法控制。

我们无法忽视的公平

我们已经强调过，在许多情况下，政府都不可能完全保证公平。然而，有时候某种形式的公平非常重要，又并非无法达到。比如说投票，选票上必须按照某一顺序列出候选人员的名单，而众所周知的是，顺序排在第一位的候选人会因此而占有很大优势。一项研究发现，名单中排在第一位的候选人最终会在投票中平均多获得3.5%的选票。[①] 没有人会支持政府控制候选人名单的顺序。在选票设计方面，公平原则会起到很大的作用。同时，公平原则通常需要的是随机性。

① 如果候选人都为人们所熟悉（比方说在总统选举中），那么这一选票效应可能要小一些；而对于那些并不为大众所熟悉、媒体也鲜有报道的候选人（在许多当地选举中）来说，这一效应可能会非常明显。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

那么，在劝说人们加入医疗保健计划或者通过花钱做广告告诉人们“不要给得克萨斯抹黑”方面，我们为什么应当相信政府呢？为什么投票随机化受到人们欢迎，而保险随机化却不受人们欢迎呢？[①] 原因之一是有时候人们有权（甚至是宪法赋予的权利）要求政府实施公平的做法。对于投票权，政府必须避免有故意助推的嫌疑，也就是说，政府的选择体系不能对任何一名候选人表现出偏向。同样，对待宗教信仰和自由言论的问题也是这样。政府不可以鼓励人们参加一项“明天更多地祷告上帝”计划或者是“明天少持一些不同政见”计划。

在宪法权利之外，有一个关于公平性的更为普遍的问题，这一问题既涉及私营部门也涉及公共部门。我们已经对那些怂恿自己员工过量持有本公司股票的公司提出过批评，但是，我们也支持那些鼓励员工们多缴纳养老保险的公司。我们的基本结论是，对助推的评价取决于助推的效果，即它们给人带来的是帮助还是伤害。怀疑主义者可能会认为，在某些领域，最好从不采用助推。但是，公司如何能够做到这一点呢？既然选择体系无法避免，那么对人们的影响也就无法避免了。我们同意，某些被迫选择是很好的，然而它们却经常不可行，因为它们所带来的麻烦要超过其带来的好处。

当然，有些形式的助推是不可避免的，但教育和广告都是可选可不选的做法。政府应当提醒人们关于吸烟、饮酒、非保护性性行为、反式脂肪酸和高跟鞋的风险吗？雇主是否也应当对类似问题对员工实施教育？为了回答这些问题，我们需要了解一下助推者和受助推者。一个问题是：助推者是否能够帮助受助推者做出更好的选择？这在一定程度上要看选项对受助推者的难易程度。我们已经看到，人们最需要助推的时候往往是为了做出困难和复杂的决定，或者说，当人们没有足够的反馈信息和学习机会时，也需要助推。

但是，产生有益的助推还取决于助推者满足受助推者所需的能力。一般来讲，如果助推者有足够的专业知识，并且个体与个体之间喜好的差异不是太大（几乎所有人都喜欢巧克力冰激凌而不喜欢甘草冰激凌）或者这一差异

① 我们感谢杰西·夏皮罗提出了这些问题。

很容易便能够觉察到（政府会断定人们都喜欢一个能够降低常用药价格的医疗方案），他们便能够做出良好的判断。对于我们上述讨论过的所有原因，助推对抵押贷款比软饮料所起的作用更大。尽管抵押贷款是一件很复杂的事情，但这方面的外行也可以提供一些有益的帮助。相反，对于你喜欢可口可乐还是百事可乐，没有哪位专家能够提供有益的指导，最好的方法莫过于自己亲口尝一尝。因此，总体说来，当选项很多、助推者有专业知识、而且个体喜好差别并不重要或者可以很容易估计时，助推就会有很大的施展空间。

当然，我们担心的是助推者的无能和自利性。如果助推者能力不够，那么由他们来引导人们的选择只会适得其反。同时，如果自利性的风险很高，那么则需要提防人们的助推企图。有人认为，政府官员的任何决定都是不能解决问题并且是为了中饱私囊的。持这一观点的人希望，政府的助推行为应当被控制在一个最低限度内，即仅限于助推不可避免的时候，比如说选择默认选项。但对于那些对政府持较为乐观看法的人来说，他们认为政治家和政府官僚只是社会人，他们较之商业经理、律师或者经济学家并不聪明和诚实多少，因此我们可以判断出某些情况是否包含特殊的自利风险。这便使我们弄清楚了，将选票设计交给政治家是一个明显的错误，而使政治家雇用专家来帮助医疗保健参与者做出明智的默认选项则是一个很好的方法（特别是当政治家不得不报告来自于保险公司的慈善捐款的时候）。

为什么助推是“自由主义的温和专制主义”？

我们希望，无论是保守主义者、中庸主义者、自由主义者还是任何其他人都能够支持自由主义的温和专制主义。到此为止，我们已经重点对某些保守主义和大多数极端自由主义的做法进行了批判。热情的温和专制主义者在面对人性的缺点时，会鼓足勇气大胆批判目前存在于许多领域中的助推和自由主义的温和专制主义做得远远不够和过于小心翼翼的现象。如果我们要保护人们的利益，为什么不能放开去做呢？在某些情况下，如果我们拿走了人们自由选择的权利，人们的生活难道不会更好吗？

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

事实上，自由主义的温和专制主义并没有一个特定的行动终点。我们所定义的自由主义的温和专制主义包括行动、规则及其他可以通过退出而轻易避免的助推。我们对“轻易避免”并没有明确的定义，但我们却支持“鼠标点击一次”的温和专制主义，这是我们现在所能找到的最好的方法。（我们希望在将来能够找到一种“脑筋思考一下”或者“眼睛眨一下”技术。）我们的目标在于使人们以最低的代价按照自己的意愿走下去。当然，我们所宣传的一些政策其成本要远远高过鼠标的一次点击。为了退出一项自动登记计划，一般情况下员工必须要填写并返回一份表格——这一代价并不大，但要远远大于一次鼠标点击。仅以一种不灵活的规则便对成本过高的政策做出其为自由主义的判断有些过于武断和荒谬，但是精确程度问题并不十分重要。我们只是认为应当尽量减少代价。真正的问题在于我们何时能够愿意为了改善人们的福利水平而施加高额成本。

一些行为经济学家和律师在“非对称性温和专制主义”的观点之下提出了思考这些问题的一个好办法。[①] 他们的指导原则是，我们所出台的政策应当能够帮助那些社会中的弱势群体，而强势群体应当为此而付出尽可能小的代价。（自由主义的温和专制主义是非对称性的，强势群体为此而付出的代价也是极低的。）非对称性温和专制主义的一个简单例子是太阳灯。太阳灯能够使用户不用去海滩便可以享受到阳光的沐浴。他们只要躺在灯底下，闭上眼睛几分钟便可以了。但如果时间过长，便可能发生烧伤的危险，因为灯光是热的。（当然，使用太阳灯有可能会导致皮肤癌，但是我们并不去考虑这件事情。）因此，预计到会出现问题的选择设计者会意识到一个很大的危险：躺在太阳灯下闭着眼睛的用户有可能会在不知不觉中进入梦乡，而在醒来之后才发现自己已经是三度烧伤。

现在，假如在成本适中的情况下为这一太阳灯加装一个计时器开关，从而使得太阳灯只能在一段时间内开机（超时自动关机），这一问题便会得以解决。这一设计在一些酒店浴室的太阳灯上得到了应用。那么，政府是否应当

① 参见卡梅勒等2003年的著作。

要求所有太阳灯在销售时必须安装这一开关呢?非对称性温和专制主义者认为,这一问题取决于成本收益分析。如果开关成本很低,而烧伤风险很高,那么对这一问题的回答便是肯定的。

非对称性温和专制主义还支持需要“冷静期”的原则。其基本原理是,在消费者头脑发热的时候,他们可能会做出盲目冲动的决定。自控问题是我们必须要考虑的。1972 年,美国联邦贸易委员会推出了一种上门销售的强制冷静期,成为一个很好的例子。[①] 在这一规则之下,任何上门的销售必须要有书面声明以告知购买者在 3 天之内可以退货的权利。这一法规之所以出台,是因为人们对销售环节中存在的霸王条款和一些含混不清的合同条款经常产生抱怨。成本收益实验立足于那些得到帮助的人收到的利益以及没有得到帮助的人付出的代价,因此可以被用于确定这项法律何时开始实施。通过这一实验,决策者希望能够弄清楚这一措施对那些不得不等几天才能拿到产品的顾客所造成的影响以及顾客改变主意的概率有多大。当代价很低(即便互联网上还没有维基百科,人们也不一定会感到有购买一套大百科全书的必要)并且人们经常会改变主意时,这一原则才会起作用。

对于某些一时冲动做出的决定,类似的应对方法也是最好的。一些州法律规定,在夫妻离婚之前,必须要经过一段强制等候期。[②] 让人们停下来并在做出决定之前谨慎思考一番看上去是个不错的主意。对于夫妻之间离婚的决定,我们应当冷静下来仔细想想其中的原因。(的确,有时候夫妻双方的确都已经不再爱对方,但在他们最终离婚之前却不得不再忍受一段时间的煎熬,这难道不是一件残酷的事情吗?)同时,我们也可以很自然地想象出决定结婚的类似限制,一些州也已经开始朝着这一方向努力了。[③] 我们应当注意,人们可能会因为自己的行为而后悔,决策者们虽然不妨碍人们做出选择,但是他

---

① 美国联邦法规法典第 16 卷第 429 条(2003 年)。

② 参见《加州家庭法》第 2 239 条第 a 项(要求人们在最终确定离婚前经历 6 个月的等候期);《美国康涅狄格州统计年鉴》第 466 卷第 67 条第 a 项(要求法庭接手离婚案件之前经历 90 天等候期)。详细讨论参见斯科特 1990 年的著作。

③ 参见卡默勒等 2003 年的著作,著作中引用了州法中的条例:强迫即将结婚的新婚夫妇在获得结婚证书之后确定夫妻关系之前需要等候一段时间。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

们却的确要保证人们有一段冷静思考的时间。请注意，在这一方面，强制冷静期能够发挥最大的作用，并且在满足下面两种情况下便可以实施：第一，人们并不经常做决定，并且因此而缺乏经验；第二，情绪比较激动。这些情况下，人们便特别容易做出令自己后悔不已的选择。

职业安全和健康法已经超越了非对称性温和专制主义，这一法律实施的是全面禁止，因此毫无疑问会对人们造成伤害。[①] 它不允许单个工人进行安全工作环境交易从而获得更高的薪水，尽管有知识有能力的人会选择这样做。社会保障计划不仅鼓励缴纳保险，而且也的确需要人们缴纳保险。禁止人种、性别以及宗教歧视的法令是不能放弃的。雇主不能要求员工做出为获得工资提升而放弃免遭性骚扰的权利。这些禁令无论如何都不能称得上是自由主义的，但是考虑到我们所探讨过的社会人的人性弱点，也许其中一些做法会得到人们的支持。非自由主义的温和专制主义可能会基于这一契机而在诸如医疗保健和消费者权益保护方面大有作为。

这些观点中有很多都大大吸引着人们的注意力，但我们却反对在温和专制主义的道路上走得过远，原因是什么呢？毕竟，我们已经承认，自由主义的温和专制主义所带来的可能并不是零成本，因此，如果我们坚持声称自己一贯强烈反对那些导致人们付出更大代价的政策便显得有些违心了。同时，我们也不对所有的强制措施都持反对态度。但是，判断适当停止的时机以及实施助推的机会却大有学问。对于需要强制实施以及无法选择退出的情况，滑坡论便会体现出它的价值，特别是当决策者束手无策时。我们认为，在某些情况下应当实施彻底禁止，但这会引起人们的特别关注。因此，总体来讲，我们赞成更为自由和强制性较弱的干预。对于冷静期，我们并不冷眼相看，而是寄之以厚望。在适当的情况之下，这些规则所带来的好处足以使人们沿着那个可能出现的坡小心翼翼地向下滑几步。

① 对这一法律的支持参见弗兰克 1985 年的著作。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

我们在本书中主要提出了两个论点。第一，看上去不起眼的社会情形特征也会对人们的行为产生巨大的影响。助推无处不在，尽管我们看不见。不管是好的选择体系还是糟糕的选择体系，它们都是无处不在和不可避免的，并且会极大地影响到我们的决定。第二，自由主义的温和专制主义自身并不矛盾。选择设计者可以在保持选择自由的同时将人们助推到改善自身生活水平的方向上去。

在本书中，我们涉及了诸多领域，包括储蓄、社会保障、信用市场、环境政策、医疗保健、婚姻等。然而，实际上，潜在的应用范围要远远超过我们谈到的上述领域。我们的一个最大愿望是对选择体系和助推力的理解能够使人们创造性地思考出提高人们在其他领域的生活水平的方法。这些领域中有许多仅仅是单纯的私人行为。工作场所、公司董事会、大学、宗教组织、俱乐部甚至是家庭都可以用到甚至受益于自由主义的温和专制主义。

我们希望，在这个两极分化现象显著的社会中，政府的一般行政方法应当被各方都能接受。整个20世纪，人们都在广泛地讨论是否能够走“第三条道路”。我们希望，自由主义的温和专制主义能够提供一条真正的第三条道路，这条道路能够平息当代民主中出现的一些争论。

富兰克林·罗斯福推出“新政”以来，民主党已经显示出其对于刚性国家需求与命令和控制体制的热情。发现了私人市场中存在严重问题之后，民主党人经常会坚持让公司实施强制措施，从而取缔或者至少是降低选择的自由。共和党人的反应是，这些强制措施经常是无中生有，因此往往适得其反，原因是美国人的构成极为复杂，一种措施往往众口难调。他们所代表的往往是自由放任政策而反对政府参与。至少在经济方面，选择自由已经成为他们的指导性政策。

对于芸芸众生来说，这场争论只是毫无意义的宣扬口号，并且越来越令他们感到无聊和抽象。许多明智的民主党人已经完全意识到，单一的强制措施效率低下甚至会适得其反，并且不会适应来自多方面的需求。美国社会的多样化程度太高，美国人的创造能力太强，环境变化太快，从而使政府经常一错再错。许多明智的共和党人深知，即便有了自由市场，政府的干预也在

所难免。自由市场依赖于政府，政府必须保护私人财产并确保合约的履行。无论是环境保护，退休计划，还是救人之所急，市场当然是应当考虑的因素。实际上，一些最成功的助推往往会充分利用起市场；好的选择体系也包括对动机的紧密关注。然而，不明智地一味反对“政府干预”和明智地宣称政府可以在促进选择自由的前提下进行干预，其结果是大不相同的。

对于上述提到的几个基本点，自由主义者和保守主义者也已经开始逐渐认识到了其中的奥妙。如同私营部门一样，政府官员同样可以将人们向某个方向助推，从而使人们的生活更加幸福。并且，政府官员也可以强调说，其最终目的是为了国民，而不是国家。现代生活的复杂性和技术及全球变化令人应接不暇的节奏向硬性强制措施或者愤世嫉俗的自由放任主义发起了挑战。对于选择自由和柔性助推，我们应当立刻采取有关措施做出原则性承诺。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

后　记　写于2008年金融危机之后

如何用助推避免金融危机的噩梦再次发生?

本书第1版完稿于2007年夏天，并于2008年2月份出版。本版写于2008年夏天，而本后记写于2008年11月末，正值多事之秋。美国刚刚选举巴拉克·奥巴马为总统。奥巴马睿智过人，几乎全世界都庆贺他当选美国总统。然而，秉承着人们对他的殷殷期待，奥巴马总统将与其他国家领导人一道面对艰巨的挑战。

我们的世界正面临经济大萧条以来最严重的金融危机。可以说，很少有决策者或经济学家能够预见到这场危机的到来。在美国，前美联储主席艾伦·格林斯潘也承认，他没有事先预见到这场危机的到来，等到危机到来时只有“目瞪口呆”。我们不禁要问，对人类自身行为的正确理解能否帮助我们解释目前发生的一切事情，助推能否帮助我们避免今后此类噩梦再度发生?

总而言之，这场危机的根源可以从“次级”抵押贷款投资中找到答案。所谓“次级”抵押贷款，指的是向那些没有资格享受市场利率的人们发放的贷款。美国房价的激增态势在2004年便缓缓趋向停顿。2008年年初，许多借款者便出现了违约行为，并面临抵押品赎回权的丧失。结果，次级抵押贷款投资便成了一场灾难。投资公司和抵押贷款公司的失败引发了美国信贷市场严重的流动性降低并逐渐波及世界范围。反过来，流动性的降低使得股价大跌，造成了一系列其他的经济危害（包括许多商业失败），并使得全世界各国政府意识到，采取救市措施已迫在眉睫。

尽管经济界对这场危机大跌眼镜，但有些行为经济学家（以罗伯特·希勒为首）却早已预见到了这场危机。[①] 其实，有专业眼光的观察家们很早就发现，房地产价格存在泡沫，因为1997～2006年间房价的增长幅度与历史发展

① 参见罗伯特·希勒的《非理性繁荣》，普林斯顿大学出版社2005年第2版。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

趋势严重不相符。美国处于一种投机泡沫中，这一泡沫最终注定要破灭。本书中所探讨的社会人的三个特性能够帮助我们解释2008年发生的这一切。这三个特性就是有限的理性、缺乏自我控制以及从众效应。

有限的理性。我们已经强调过，当情况变得复杂时，人们便会出现错误。这使我们看到了金融危机中本应引起我们注意的一面：在过去20年时间里，金融世界已经变得越来越复杂。不久以前，多数的抵押贷款还仅仅是30年期固定利率，人们也只在乎能够以最低的月供还款。

但是，目前的抵押贷款却形式多样，即便是这方面的专家，对不同形式的贷款也难以权衡出利弊。还款初期较低的月供可能会误导人们，从而使他们最终不得不面对高额的总还款和高风险。

导致次级抵押贷款灾难的关键原因是大量的借款人并不理解他们的贷款条件。即便是他们中有人竭力要去读懂这些条款，也会发现自己头晕目眩。但抵押贷款经纪人却一再向他们保证，他们的这一交易“稳赚不赔”。

然而，相对于提供金钱的投资者，借款者的复杂程度就不值一提了。曾几何时，抵押贷款全部由发放贷款的银行所控制。而现在，这些抵押贷款被打包成扑朔迷离的产品，也就是所谓的证券化的抵押贷款，这是一种新型的、晦涩的衍生产品，比如信用违约交换和流动性认沽期权（liquidity puts）等。

读者很可能不知道什么是流动性认沽期权，这很正常，因为即便是花旗银行的高管们也不知道它到底是什么东西。因此，公司最终只能遭受巨大损失，被迫接受数以千亿的纳税人的钱来救己于水火之中。

实际上，花旗银行的失败从2007年就初露端倪了，这本应为华尔街及其他国际机构敲响警钟。然而它们却没有看到这一点。公平地讲，许多世界最大的金融公司（不管现在深陷困境还是已经破产）的高管层并没有看到他们所发行或交易的复杂的新型证券存在着风险。

缺乏自我控制。经济人不存在自我控制方面的问题，因此经济人的词典中并没有“诱惑”一词。然而，多数人并没有意识到“诱惑”的问题。每当有甜点送上门时，他们便立刻会忍不住多吃一点，最终只能落得一身肥肉。目前的危机就是由这种看上去难以抗拒的抵押贷款再融资（而不是偿付抵押

贷款）的诱惑而引起的。

不久以前，购房人在获得传统抵押贷款之后，只会一门心思地在退休之前将其还清。当时，即便再融资能够带来好处，很多人并不会去关注它，原因是人们并不喜欢它。

然而，后来便出现了抵押贷款经纪人，是他们将再融资变得轻而易举。进入21世纪，随着利率的降低、房价的飙升、较低的诱惑利率（teaser rates）以及积极活跃的抵押贷款经纪人的出现，使得再融资（和第二抵押贷款）看上去就像是伊甸园里的苹果那样诱人。然而，一旦房价下跌，利率上升，好日子便宣告结束了。

从众效应。为什么有这么多人会相信房地产价格会永远上升？从历史数据来看，房地产价格自1997～2004年有了激烈的飞跃。在这段时间里，许多人都认为，房价只会随着时间的推移而上涨，这成了他们一个忠贞不渝的信仰。但是很明显，这一信仰是完全错误的。实际上，1960～1997年期间，房价是相对稳定的，从1997年开始，房价才开始飙升。

正如希勒所指出的，对房地产泡沫最好的解释与对20世纪90年代末的股市泡沫的解释如出一辙：在两种情况下，人们都是被一种社会风传的论调所影响。这会使人们产生一种不切实际的幻想，从而在他们购置房产和抵押贷款选择方面产生明显的负面结果。

2005年，希勒和卡尔·卡斯对圣弗朗西斯科的购房者进行了调查。很多人都认为，在未来10年时间内，房价每年会增长9%！另外，有1/3的人认为，这一数字要远远超过9%。他们的这一没有根据的乐观观点来自于两个方面：最近几年房价的明显提高以及来自于其他人的富有感染力的乐观情绪。

当然，公众的这些知识不仅来自于道听途说和他们所看到的疯狂销售，媒体也扮演了重要的角色。20世纪90年代末和21世纪初，媒体大量报道说，目前房价正在快速上升（的确如此），并且价格将继续不断上扬（错误）。最后，如果专家也认可了这一“共识”，那么即便是看上去再有风险、甚至可能会使许多人面临灾难的交易也会令人难以拒绝。

认为合理应对经济危机便完全意味着要通过助推来解决的想法是愚蠢的。

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

由于金融公司对全球经济所造成影响的代价，并且由于许多脆弱的工人和房屋拥有者们面临着风险，加强监督和直接监管便成为当务之急。然而，对于未来，类似于助推的措施同样应该成为政策的重要组成部分。特别是，掌权者需要采取措施以帮助人们合理面对复杂食物、抵挡诱惑并且避免被社会影响所误导。

关于复杂事物的一个可能的解决方法是追求简单，比如只允许标准的30年固定利率抵押贷款。但这是一个巨大的错误。拒绝复杂性便意味着扼杀创新。更好的方法是提高透明度和公开度。掌权者可以通过向所有相关方施压的方法降低未来发生失败的可能，从而使得人们对复杂产品的风险有更清醒的认识。

让我们来回忆一下本书中提出的RECAP（记录、评价和可选价格比较）。对于抵押贷款，现有的公开资料应当附带有可机读资料，这能够使得第三方网站解读并消化这些条款的详细细节。对投资银行业务和对冲基金来讲，强制性的透明度将会起到很大的作用。即便CEO们意识不到公司所面临的风险，投资者也将更可能对问题进行分析。

政府和市场应当全力合作，共同抵制诱惑。我们希望，贷款者将会愿意存下一些积蓄，从而更具备买房的资格。具备良知的贷款者可以使用助推来帮助人们摆脱再融资的困扰，比如可以建议对再融资条款进行简化。如果有可能的话，私人和公共机构也可以尽力引入一种旧的社会风尚，即尽早归还抵押贷款，而不是越晚越好，甚至等到退休以后。

对于避免社会影响可能带来的破坏性，信息的通畅也是一个重要的做法。即便你所认识的所有人都说一家饭店的菜有多么美味，你的已有认知也可能会阻止你去那里吃饭，因为你对那里的菜并不感兴趣。（同理，如果2003年所有人都告诉你应当去购置房产，你也有可能拒绝，因为你看过相关的统计数字。）决策者们应当下大力气去帮助消费者们看到各类投资中存在的风险。法学教授伊丽莎白·瓦伦认为，美国应当设立一个金融产品安全委员会，其目标之一便应当是通过建立大型统计数据库和及时发布风险和趋势信息的做

法来保护消费者的利益。[①] 很难说，目前美国或其他国家的政府是否应当创立一种新的官僚系统。但是，现在的政府机构应当尽全力地尽到披露信息的义务。我们可以来参考一下超市中食品的营养标签。实际上，大多数人并不去看这些标签，但的确有人会去看。这些标签的存在便足以使得市场更好地运转下去。

为了向有限的理性、诱惑和社会影响发起挑战，我们甚至可以考虑启用简单易行的默认条件来控制抵押贷款及其他一些金融工具，除非消费者明确表明其倾向于选择其他的选项。我们推荐的方法应当是自愿和针对个人的。至少，对多数借款人来讲，一个“最好的惯例”标准的出台会达到下面的效果：对于情况像你一样的人来讲，这就是我们所推荐的方案。对于那些想偏离默认做法并且甘愿冒更大风险的人来讲，我们也应当给他们相关的信息，并提醒他们慎重决策。我们也可以考虑使用一种类似于助推的干预方式，比如建立一套默认条件系统。相比那些强制措施和禁令，这种干预效果要好得多。

贪婪与腐败助长了这次危机，但人性的固有弱点却起到了关键的作用。如果只是一味地谴责人性的贪婪和腐败，而不去自我反思并理解有限理性、自我控制的缺乏和社会影响力所带来的潜在危害，那么我们将永远无法避免面对未来再次出现的危机。

① 参见罗伯特·希勒的《终结次贷危机》，此书中文版已由中信出版社出版。——编者注

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

致　谢

本书的调查研究得到了芝加哥大学商学院和法学院在资金上的大力支持。同时，经过决策研究中心的同意，约翰·邓普顿基金会也给我们提供了慷慨的资助。

许多人也为这本书贡献了力量：代理人西德勒·克雷默在本书出版的全程提出了许多中肯的意见；编辑迈克尔·奥马利对我们的原稿提出了许多有价值的建议；编审丹·希顿赋予了文字更强的幽默性和可读性；同时，我们还要特别感谢协助我们调查研究的小组成员，他们与我们一起度过了两个炎热的夏天，他们是：约翰·鲍尔茨、雷切尔·迪扎德、凯西·弗龙克、马修·约翰森、海迪·刘、布雷特·雷诺兹、马修·托克森和亚当·韦尔斯。金·巴特科为本书的封面和装帧设计做了大量工作。

还有许多同事为本书的最终出版也付出了不懈努力，不论是出于友谊还是责任，他们都不断提出自己的看法和观点，有时还会对我们施以助推，在此，我们将他们的名字一一列出：什洛莫·贝纳茨、伊丽莎白·埃门斯、尼克·埃普利、丹·吉尔伯特、汤姆·吉洛维奇、乔纳森·古里安、贾斯廷·黑斯廷斯、克里斯廷·乔尔斯、丹尼尔·卡尼曼、埃米尔·卡门尼察、迪恩·卡兰、戴维·伦哈特、迈克尔·刘易斯、布里吉特·马德里安、凯德·马西、菲尔·梅明、森德希尔·穆莱纳桑、唐·诺曼、埃里克·波斯纳、理查德·波斯纳、拉古·拉詹、丹尼斯·里根、汤姆·拉塞尔、杰西·夏皮罗、珍妮弗·泰舍尔、埃德娜·厄尔曼－马格里特、埃德里安·沃缪勒、埃里克·华纳、罗曼·韦尔、苏珊·伍德沃德和玛丽昂·若贝尔。弗朗斯·勒克莱克与玛莎·努斯鲍姆一如既往地用他们无与伦比的睿智大力协助我们，维基·德罗兹德也给予了我们多方面的帮助，是他保证了我们的调查协助人员劳有所得。同时，我们还要感谢艾琳·鲁迪克－桑斯坦的耐心与幽默，她

更多资料请关注我的新浪博客http://blog.sina.com.cn/u/3893897822

使得我们对行为经济学有了更深一步的了解。

最后，我们还要特别感谢位于57街上的那家面馆的全体职员。他们长年累月默默地为我们服务，并不厌其烦地听我们整日唠叨关于本书的话题。有机会我们还会再去那里坐一坐。