

★★★★★ Amazon.com 商業理財百大暢銷書

天下文化 遠見雜誌

金錢 心理學

打破你對
金錢的迷思
學會聰明花費

DOLLARS AND SENSE

HOW WE MISTHINK MONEY
AND HOW TO SPEND SMARTER

丹・艾瑞利
DAN ARIELY

傑夫・克萊斯勒
JEFF KREISLER 著

李芳齡 譯

謹以本書獻給金錢：

感謝你帶給我們的美好，對我們造成的傷害，
以及在美好與傷害之間的灰色地帶。

前言

不只跟錢有關



1975年，鮑伯．尤班克斯（Bob Eubanks）主持的節目《鑽石頭腦賽》（*The Diamond Head Game*）開播，這個只播出了七個月的短壽節目，是在夏威夷錄製的。節目中，有一場名為「金錢爆」（The Money Volcano）的追加賽，參賽者進入一個大型玻璃櫃後不久，櫃裡就會刮起狂風，裡頭鈔票狂飛，在時間到之前，參賽者必須盡可能抓到更多鈔票。在這個玻璃櫃裡，參賽者像極了瘋子，張牙舞爪，暈頭轉向，拚命抓取狂飛的鈔票。這真是有趣極了，在這短短15秒內，世上沒有比搶錢更重要的事了。

在某種程度上來說，我們全都活在這種「金錢爆」的櫃子裡，但是以比較不那麼緊張、不那麼明顯的方式在玩這種遊戲，不只在玩，也被戲耍。金錢遊戲的種類無數，長年上演，絕大多數的人經常為了錢傷神：還有多少錢？還要多少錢？如何賺更多？如何保存所有的？鄰居、朋友和同事賺多少、花多少、存了多少？舉凡奢侈品、帳單、機會、自由、壓力，金錢觸及現代生活的每一部分，從家庭預算到國家政治，從血拚清單到存款帳戶，無一與錢無關。

由於金融世界變得更先進了，現在我們每天要思考的「錢事」更多了；我們有更複雜的房貸、各種貸款及保險；退休後，活的時間也更長了，要面對新的金融技術、更多複雜的財務選擇，以及更大的財務挑戰。

如果為了錢的事想得更多，就能做出更佳決策的話，當然很好，但事實並非如此，做出糟糕的金錢決策是人類的普遍特徵。我們非常善於搞砸財務，恭喜啊！人類。我們在這方面做得很好。

請思考下列的問題：

- 用信用卡或現金付款，有差嗎？反正金額都一樣，不是嗎？事實上，研究顯示，用信用卡付款讓我們願意花費更多，不僅消費金額更大，小費也願意支付更多。當我們用最常使用的支付方式——信用卡付款——時，更有可能低估或忘了自己花多少。
- 哪一筆錢花得更划算：花100美元請鎖匠用兩分鐘開門；花100美元請鎖匠用一小時開門？很多人認為，花更長時間開門的交易比較划算，因為鎖匠花費較多的功夫與時間；平均來說，他的每小時費用比較低。但是，要是花費較多時間的鎖匠，其實是試了好幾次，搞壞了一堆工具才開門成功的呢？如果他要價120美元呢？令人訝異的是，儘管這位鎖匠能力不足，浪費我們一個小時的時間，多數人仍然認為他比那個只花兩分鐘的鎖匠價值高。
- 我們為退休生活存的錢夠多嗎？我們都知道（哪怕只是概略知道）自己何時會停止工作，屆時已經賺了多少、存了多少、投資成長了多少，退休後我們將繼續活多少年、花費多少嗎？不知道？我們太害怕做退休規劃了，以至於整個社會的儲蓄不及我們實際需要的儲蓄額的10%；我們沒有信心可以存夠錢，所以認為自己必須一直工作到80歲，儘管我們的平均壽命只有78歲。我們減少退休支出的方法之一就是：絕不退休。

- 我們使用時間的方式夠明智嗎？比起花時間尋找更便宜一點的房貸方案，是不是花更多時間開車繞路找便宜一點的加油站？

我們為錢傷神與思考，但這些思考非但沒有改進我們的財務決策，有時反而為我們帶來更糟糕的改變。¹ 錢是導致離婚的頭號原因，² 是美國人的壓力的首要源頭，³ 當人們想著錢的問題時，他們在所有問題的解決上明顯表現得更糟。⁴ 一些研究顯示，有錢人——尤其是當他們念記著自己是有錢人時，其行為往往比一般人更不道德。⁵ 還有另一項研究發現，只著眼於錢，使人們更可能竊取公款，僱用不牢靠的同事，或是撒謊以獲取更多錢。⁶ 思考錢，把我們的腦袋給搞糊塗了。

錢對於我們的生活、整個經濟和整個社會都很重要，但要理性思考錢，顯然是一項不容易的挑戰。我們要如何改善金錢思考呢？這個問題的常見答案就是：接受財務教育，或是更高級一點的名詞，培養「理財素養」（financial literacy）。不幸的是，培養理財素養（例如如何購車或申請房貸）的課程效力往往快速消退，長期而言對於影響我們的行為幾乎沒有多大幫助。

因此，本書不是要培養你的理財素養，告訴你每次在打開荷包時該如何花費比較精打細算。本書將探討我們在金錢方面最常犯的錯誤，更重要的是，為何我們會犯這些錯。了解這些，往後在做財務決定時，或許就更能了解背後有哪些因素在作用，因此能夠做出更好的決策，或至少做出更為明智的決策。

本書將介紹一些人，並且分享他們的故事。我們將呈現他們在特定財務境況下的行為，用科學加以解釋。在這些故事中，有一些是真實的，有一些則是像電影那樣，「根據真實故事改編而成」；有些故事的主人翁十分理性，有些則比較愚傻一點。他們似乎都符合特定典型，我們將會強調（甚至誇張呈現）他們的特徵，以凸顯人類的共通

行為。我們希望，大家能從這些故事看出人性、錯誤與希望，也看到他們和我們的生活有多麼相像。

本書揭露我們對於金錢的常見思維，以及我們在思考金錢時常犯的錯誤。我們對於金錢運作的了解、實際的用錢方式，以及應該如何理性思考並使用金錢，三者間經常存在著落差。本書將探討這些落差，剖析我們在思考金錢時面臨的挑戰，以及我們在用錢時常犯的錯誤。那麼，在看完這本書之後，花錢可以變得更明智一些嗎？當然，也許，是有一點可能。

最起碼我們（本書作者）相信，揭露那些令我們費時思考金錢選擇及控制我們生活的背後複雜因素，有助於改善我們的財務境況。我們也相信，了解金錢對於思維的影響之後，我們將能做出更好的「非財務」決策。為什麼？因為我們的金錢決策不只跟錢有關，那些形塑我們財務境況的因素，也影響了我們對生活中其他重要事物的價值判斷，包括我們如何使用時間、管理職涯、珍惜他人、發展關係、使自己快樂，以及如何了解周遭世界。

簡單來說，這本書有可能讓所有事物都變得更好一些，購買此書是否很值得呢？

第一部

錢為何物？

第1章

別拿來賭一把



喬治·瓊斯（George Jones）^[1] 需要抒解一下，他的工作壓力大，家裡的孩子吵鬧，財務吃緊，所以在出差拉斯維加斯時，他去了賭場。他把車子停在一條養護得宜的公路上的免費停車格，下了車，頭低垂，漫無目的地走入一家賭場。

吵雜聲把他從恍神中喚醒，1980年代的音樂，籌碼兌換收銀機，一千多台吃角子老虎發出的硬幣及叮噠聲，他想著自己進來這家賭場有多久了？賭場內沒有時鐘，但是看看坐在角子機前的老人，也許進來已經有一輩子了吧！或者，只有五分鐘。他離門口應該不遠，但他看不到出口或入口，或任何門、窗、走廊或可以逃離的通道，只有絢麗的五光十色、衣著清涼的雞尾酒服務生、金錢標誌，還有欣喜若狂或滿面愁容的人們，別無其他風景。

角子機？好呀！玩玩看吧。喬治的第一把差那麼一點就中了高分，所以他繼續玩了十五分鐘追手氣，但是一把都沒贏，倒是多了幾回「差一點」。

皮夾裡那些惱人的小額鈔票沒了，喬治從ATM領了200美元，什麼3.5美元的手續費就不心疼了，反正贏了就能補回那點小錢。他在一張21點的桌前坐了下來，遞出十張20美元面額的鈔票，莊家給了他一

疊紅色塑膠籌碼，上面印了賭場的圖片，有幾根羽毛、一支箭和一頂圓錐形印第安帳篷。他們說這疊籌碼一個價值5美元，但感覺起來一點也不像錢，比較像玩具。喬治的手指轉動著籌碼，把玩著彈上彈下，他看著每個人的籌碼一下子變多、一下子變少，大家都用垂涎的眼神看著荷官手邊如彩虹般排列的籌碼，喬治要荷官對他發發慈悲。「親愛的，我不介意你全都贏走，因為這些都不是我的。」

一位甜美、友善的服務生為喬治送上一杯免費的酒。免費的，賺到了！他已經「贏」了。他拿了一枚籌碼給她當小費。

喬治玩21點，有喜有悲，贏少輸多，有時情勢似乎對他有利，他就加倍下注或分牌，把兩枚籌碼加成四枚籌碼，三枚籌碼加成六枚籌碼。最後，200美元通通輸光了，但他倒是沒像同桌的一些賭客那樣，一分鐘內面前就堆高了一大把贏來的籌碼，不久後又立刻掏腰包換購更多籌碼。這些人當中有的始終保持良好的風度，也有人惱怒別人「拿走好牌」，但似乎沒人像是能在一小時內輸掉500美元或1,000美元而面不改色者，雖然這種情形一而再、再而三地發生。

那天早上，喬治在快到當地咖啡店不到十步的距離就走回頭，他想到回去旅館房間自己煮咖啡，就能省下4美元。但是，在同一天晚上，他輸了40個5美元的籌碼，眼睛連眨都不眨一下，呵，他甚至還賞了一枚籌碼給那位非常友善的荷官呢！

到底是怎麼回事？

賭場是「劫財」高手，用這個故事開頭，似乎有點不允當。但喬治的經驗仍然能讓我們快速一瞥常犯的心理錯誤，縱使是在不大有惡意的情況下。

下列是一些在賭場五光十色下作用的因素，後續各章會有更深入的探討：

- **心理帳戶（mental accounting）**。喬治憂心他的財務，這從他那天早上決定省下4美元的咖啡錢走回房間就可以明顯看出，但他又可以滿不在乎地在賭場內花掉200美元。這種矛盾之所以發生，部分是因為他把賭場內的那筆花費，放到與咖啡不同的「心理帳戶」裡。喬治把錢拿去換成塑膠籌碼，此舉是開設了一支「娛樂」基金，而他的其他支出仍是來自「日常開銷」的帳戶中。這麼做，使他對於這兩筆支出產生不同的感覺，但實際上，它們全都是出自同一個帳戶：喬治的錢。
- **免費的代價**。喬治興奮於獲得免費停車和免費的酒，他固然不須直接支付這些費用，但這些「免費」的東西使他懷著好心情進入賭場，損及了他的判斷力，所以這些「免費」的東西，其實有高昂的代價。有句話說，人生最棒的東西是「免費」的。或許吧，但免費往往使我們以意想不到的方式付出代價。
- **付錢的痛苦**。喬治用賭場的彩色籌碼賭博或打賞小費時，並不覺得自己在花錢，他覺得自己是在玩一種遊戲。每付出一枚籌碼，並沒有失去錢的感覺，所以他並未充分覺察他正在花錢，沒有那麼意識到自己的選擇，也沒有那麼認真考慮到決策的影響性。花用塑膠材質的籌碼，比較沒有那種交出白花花鈔票的心痛感，所以他也就持續大方地丟出那些籌碼。
- **相對性**。相較於21點牌桌上的籌碼，或是從ATM領出的200美元，喬治打賞5美元小費給服務生，以及他從ATM領錢時被扣的3.5美元手續費，都顯得沒什麼。那些看起來都是小錢，因為他用的是相對性思維，這使得他更容易放手去花那些「小錢」。反觀那天早上，4美元的咖啡和旅館房間的0美元咖啡相比，感覺起來就貴了。
- **期望**。籌碼兌換收銀機、燈紅酒綠、金錢標誌，置身於金錢的聲光環繞下，喬治幻想著自己是007詹姆士·龐德（James Bond），最終必能優雅贏過賭場機率和超級大壞蛋。

- **自制力。**賭博是許多人都有的嚴重問題，甚至成癮。不過，基於本書的探討目的，我們可以單純地說，喬治受到他本身的壓力、周遭環境、親切的賭場服務人員，以及「輕鬆」贏錢或致富機會的影響，難以抗拒賭一把的誘惑。何不試試那渺茫的好運，說不定能帶著不只200美元退休呢？

這一切錯誤看來似乎只會發生在賭場內；事實上，整個世界彷彿一座大賭場，相似的程度遠遠大於我們的想像與認知。2016年，美國甚至還選出了一位賭場業主當總統呢。雖然不是所有人都以賭博來發洩壓力，但我們全都在人生的種種決策中面臨類似的心理帳戶、免費的代價、付錢的痛苦、相對性、自制力等挑戰。喬治在賭場內所犯的錯誤，也發生在我們日常生活中的許多層面，這些錯誤基本上根源於我們對金錢本質的誤解。

雖然多數人或許相信自己對金錢這個主題有相當程度的了解，但事實上，我們不甚了解錢為何物、錢帶給我們的用處；更出人意外的是，我們非常不了解錢對我們的影響。

第2章

當機會找上門



那麼，究竟錢為何物？帶給我們什麼用處及影響？

在賭場上的喬治，一定沒思考過這些。話說回來，我們多數人也很少思考這些。但這些是重要疑問，也是很好的起點。

錢就是貨幣，貨幣代表價值，但貨幣本身沒有價值，只代表我們可以用來換取事物的價值，它是價值的信差。

太好了！貨幣讓我們更容易衡量產品與服務的價值，更容易進行交易。不像我們的祖先，我們不必花費很多時間以物易物、竊取或掠奪，只是為了取得基本必需品。這很好，因為我們很少人會用十字弓或石弩。

貨幣還有一些特性，使它格外有用：

- **通用性**：我們可以用它來換取近乎任何東西。
- **可分割性**：可以用在任何尺寸、規模的物件上，不論多大或多小。
- **可替代性**：不需要單一特定貨幣，其他同額貨幣都可以取代。這張10元美鈔跟另一張一樣好，不論取自何處、如何取得。

- **可儲存性**：任何時候都可以使用，不論是現在或將來。不像車子、家具、有機農產品或大學T恤，錢不會變舊或腐壞。

換言之，任何金額的任何貨幣，可以在任何時候被用來購買幾乎任何東西。這項基本事實幫助我們人類（非理性人）不再彼此直接以物易物，改而使用一個象徵物——貨幣，更有效率地交易產品與服務。這賦予貨幣最後一項、也是最重要的一項特性：貨幣是一種公共財，亦即它可以被任何人用於購買幾乎任何東西。

看看這些特性，不難理解若沒有貨幣，就沒有我們所知道的現代生活。貨幣讓我們能夠儲蓄、嘗試新事物、分享、專業化（成為教師、藝術家、律師、農夫）；貨幣使我們能夠騰出時間和心力從事種種活動，探索天賦與熱情、學習新東西、享受及品味藝術、美酒與音樂。若沒有貨幣，這些東西不會那麼大量普遍存在。

貨幣改變人類生活境況的程度，絲毫不亞於其他的科技進步，例如印刷術、車輪、電力，甚至是實境秀節目。

認識貨幣（錢）的重要性及用途，固然重要，但不幸的是，錢的一些益處，同時也是禍害的根源，造成了許多困難。誠如已故饒舌歌手聲名狼藉先生（Notorious B.I.G.）所言：「愈多錢，愈多問題。」

一個銅板有兩面，錢賜福，也賜禍，且讓我們從貨幣的特性，來探討這福禍兼具的道理。錢可以用來換取幾乎無限種東西，這固然重要且美好，但這也意味著關於錢的決策，複雜性極高。

在任何時刻，站在擺了一顆蘋果和一顆橘子的水果盤前，我們都知道自己想要哪一個。如果涉及錢，就得決定是否願意花1美元或50美分購買那顆蘋果，這是更難的決定。要是蘋果售價1美元，橘子售價75美分，決定就變得更加複雜。任何決定一旦涉及錢，就變得更複雜！

機會損失

涉及錢的決策，為何會變得更複雜呢？因為機會成本。

當我們考慮到貨幣的特性——通用性、可分割性、可替代性、可儲存性、公共財——時，可以清楚看出，我們可以用錢來做幾乎任何事。但是，可以用錢來做幾乎任何事，並不意味就可以做所有事，我們必須做出選擇，必須做出犧牲，必須選擇「不做」什麼。這意味的是，每次在用錢時，絕對必須考慮到機會成本，不論是有意識或無意識地考慮。

機會成本就是取捨抉擇——為了做某件事，現在或後來捨棄的東西。當我們做出選擇，犧牲的就是這些機會。

關於錢的機會成本，我們應該這麼思考：當我們把一筆錢花在某樣東西上時，現在或未來的任何時刻，都不能再把這筆錢花在別的東西上了。

想像一下，此刻我們站在一盤水果面前，假設只有兩項產品——一顆蘋果及一顆橘子，那麼購買一顆蘋果的機會成本就是放棄橘子，購買一顆橘子的機會成本就是放棄蘋果。

同理，喬治可能用於購買咖啡的那4美元，可以被用於搭公車，或是用來買午餐，甚至在幾年後參加匿名戒賭組織（Gamblers Anonymous）時用來支付點心費。他放棄的不是那4美元，而是那筆錢現在或將來可以購買別的東西的機會。

我們來進一步了解機會成本的重要性，以及為何我們沒有做出足夠的機會成本考量。假設你每週一都會領到500美元，這是你一週能夠使用的錢。每週的一開始，你可能沒有充分考慮到用錢決策的後果，當你花錢吃了一頓美好的晚餐、小酌幾杯，買下中意的那件漂亮襯衫時，可能沒有想到自己放棄了什麼。但是，隨著500美元遞減，週五到來，你發現口袋裡只剩下43美元時，此刻就清楚意識到機會成本的存在；你認知到，前幾天的花費現在影響到你剩下可支出的錢。你在週一支付晚餐、酒、漂亮襯衫的購買決策，使你在週日面臨了一項困難

抉擇：只能買報紙，或是吃一個奶油起司貝果，不能兩者兼具。週一時，你可以考慮機會成本，但你當時並未那麼清楚意識到這件事；到了週日，機會成本終於明顯時，卻已經太遲了（雖然正面一點來看，空腹閱讀運動專欄似乎也是不錯。）

所以，在做財務決策時，我們應該考慮機會成本，應該考慮選擇現在花錢，就是放棄哪些其他選擇。然而，對機會成本的思考不足，甚至完全沒有考慮到機會成本，卻是我們在花錢方面所犯的最大錯誤，也是我們犯下許多其他錯誤的原因。我們的財務之屋，就是建築在這不穩固的地基之上。

軍備競賽的代價

機會成本並非僅限於個人財務領域，應用的領域很廣。1953年，美國總統艾森豪（Dwight Eisenhower）在一場關於軍備競賽的演講中這麼說：

每製造一把槍，每打造一艘軍艦，每發射一枚火箭，都意味著從飢餓無食者那裡偷走糧食，從寒冷無衣者那裡偷走衣服。這個軍備競賽的世界不只是花錢而已，還耗用了勞工的汗水、科學家的才能、子孫們的希望。

一架現代重裝備轟炸機的實際成本是：超過三十座城市一所現代化的學校；兩座發電廠，每座可為一個六萬人的城鎮供電；兩間設備齊全的醫院；綿延五十多英里的混凝土公路。我們用相當於五十萬蒲式耳的小麥來支付一架戰鬥機，用可以容納超過八千人的新屋花費來支付一艘驅逐艦。

幸好，我們個人要考慮與應付的機會成本，大多接近一顆蘋果的價格，而非軍事成本。

如果不買的話，可以把錢用來做什麼事？

幾年前，本書作者丹和一名研究助理，前往一家豐田（Toyota）汽車經銷店進行調查訪談，詢問人們若購買一輛新車，他們得放棄什

麼？幾乎沒有人回答得出來。這些前來購車者當中，沒有一個花夠多時間思考自己即將花掉的幾萬美元，可以用於其他什麼事物上。

因此，丹試著用下一個問題引導他們：如果買了這輛Toyota，就無法購買哪些產品與服務？多數人回答：無法購買本田（Honda）汽車，或其他簡單的替代品。另外，有些人回答：今年夏天無法到西班牙度假，明年無法到夏威夷度假，或是接下來幾年無法每個月上好餐廳吃飯兩次，或是學貸還得再揸個五年。他們似乎無法或不願意思考自己即將花錢買車，其實是耗用了未來購買其他體驗及物品的個人潛力，這是因為金錢太過抽象、籠統了，實在難以想像機會成本，或是考慮到機會成本。基本上，我們在花錢時，腦裡面除了考慮購買的東西之外，別無他物。

然而，我們並非只有在購車時，才沒能或拒絕思考機會成本；我們在幾乎所有消費上，都未能充分考慮到自己放棄掉的選擇。而且，很不幸的是，當我們未能考慮到機會成本時，所做的購買決策往往不符合最佳利益。

來看看一個購買音響的例子，這個例子來自尚恩．腓特烈（Shane Frederick）、納生．諾凡斯基（Nathan Novemsky）、王婧（Jing Wang）、拉維．達哈（Ravi Dhar）及史蒂芬．諾利斯（Stephen Nowlis）等多位學者共同發表的文獻〈忽略機會成本〉（"Opportunity Cost Neglect"）。他們進行了一項實驗，把實驗對象分成兩組，請第一組人決定是要購買一台1,000美元的先鋒（Pioneer）音響，還是700美元的索尼（Sony）音響；請第二組人決定是要購買一台1,000美元的先鋒音響，還是總價1,000美元的套裝產品——一台索尼音響，外加300美元的CD消費（只能購買CD）。

實際上，這兩組人都是在選擇以不同方式花用1,000美元。第一組人是在選擇把1,000美元全部用來購買一台先鋒音響，或是花700美元購買一台索尼音響，把剩下的300美元用在其他東西上。第二組人是在

選擇把1,000美元全部用來購買一台先鋒音響，或是購買700美元的索尼音響，外加300美元的音樂。

實驗結果顯示，選擇索尼音響外加300美元CD的人，比選擇只購買索尼音響的人還多。為何如此？嚴格來說，不受限的300美元的效用，高於被限制在只能購買CD的300美元，因為前者可以用來購買包括CD在內的任何東西。然而，當這300美元被限制在只能購買CD時，反而更受到那些實驗對象的青睞，因為總價300美元的CD，比可以購買任何東西的300美元更具體、明確一些。購買300美元的CD，我們知道自己會獲得什麼，有形且容易評估；可用於購買任何東西的300美元，好像有點抽象、籠統，我們無法想像將如何花用，對我們的情感及誘導作用力比較弱一點。這個例子是我們一般如何思考花錢的好例子之一，顯示相較於以具體形象來思考金錢，我們低估了沒有具體形象表現的金錢。¹

這個實驗使用CD為例，現在看來，考慮CD的價值固然就像考慮劍龍化石天然氣的效能那樣，但它闡釋的要點相同：光是提醒人們有很多種其他的花錢方式，不論是用於度假，或是購買一堆CD，他們往往就會感到驚訝。這種驚訝顯示，人們通常不會自然考慮其他選擇，而不考慮其他選擇，就不可能考量到機會成本。

這種忽略機會成本的傾向，顯示了人類思維的基本瑕疵，結果金錢的益處——現在或未來可用來換取很多不同東西，也是導致我們花錢行為大有問題的最大原因。花錢時，我們應該思考機會成本——現在花掉了這筆錢，就是放棄其他機會，但是這種思考太抽象、太難，所以我們乾脆不去思考。

讓問題更加惡化的是，現代生活中有無限的金融工具，包括信用卡、房貸、車貸、學貸等，更進一步（而且往往是有意圖地）妨礙了我們了解花錢對未來影響的能力。

當我們無法或不願意以該有的方式思考花錢決策時，便會訴諸種種心智捷徑。許多這類的思考捷徑能夠幫助我們應付金錢的複雜性，卻未必能夠幫助我們以最有益或理性的方式思考金錢的使用方式，而且往往導致我們不正確地評估。

第3章

價值主張



不久前，傑夫的年幼兒子在飛機上要求傑夫講故事，但童書放在託運行李中，他沒聽太太的話，把書放到隨身攜帶的行李裡！傑夫只好援用蘇斯博士的《一只毛怪在我的口袋》（*There's a Wocket in My Pocket!*），編造了下列文字。

你願意花多少錢買一個dribble？一個zabble？一個gnabble？一個quibble呢？

你願意花多少錢買一個zork？一個nork？一個從阿爾巴尼亞進口的三趾bork呢？

這聽起來好像傑夫在折磨鄰座，更別提他的小兒子了，但這些問題跟我們在真實生活中面臨的，有何明顯差別嗎？

我們怎麼知道要為一瓶Coca-Cola，或一個月的Netflix、一支iPhone花多少錢呢？對另一個星球的訪客來說，這些字就像一個Lamp，後面接一個Zamp或一個Bottle裡的Yottle般陌生，我們如何評估這些東西的價值呢？如果我們不知道某樣東西是什麼玩意兒、價格多

少，或其他人願意支付多少錢購買，要如何知道花多少錢購買才對呢？

還有藝術品。已逝美國抽象主義畫家傑克遜·波洛克（Jackson Pollock）的畫作，和從阿爾巴尼亞進口的三趾blook有何不同？都一樣獨特、怪異，不是嗎？但不知為何，藝術品都有價格。2015年，有位買家花了1.79億美元買下一幅畢卡索的畫作，《紐約客》（*The New Yorker*）雜誌說：「這是畢卡索後來只能堪稱OK時期的一幅馬馬虎虎的畫作。」¹ 還有一個傢伙拍下人們在Instagram張貼、可免費觀看的照片，大肆吹噓，要價9萬美元。² 甚至還有一張馬鈴薯照片，以100萬歐元賣出。這些價格是誰定的？這些價值如何決定？有人願意花錢買你用手機拍的馬鈴薯照片嗎？

我們無疑都聽過很多關於「價值」的主張；價值反映出一樣東西的重要性，反映了我們願意為一項產品或服務支付的價格。基本上，價值應該反映機會成本，應該正確反映我們願意放棄多少以換取一項東西或體驗，我們應該根據不同選擇的實際價值來花用我們的錢。

最理想的狀態是，我們正確評估每一筆消費的價值：「這項東西價值多少？我願意為它放棄什麼？購買這項東西的機會成本是什麼？這才是我實際要付出的。」但是，就像健美健身雜誌提醒我們的，我們並非活在理想的世界裡，正如同身上沒有馬甲線或人魚線，我們也不會正確評估價值。

下列是人類錯估價值的一些歷史例子：

- 美國原住民把曼哈頓賣給荷蘭殖民，換得總值數十荷蘭盾的珠子項鍊等財貨。他們哪裡知道如何評估自己從未聽聞過、沒有背景脈絡事物的價值呢？
- 在一些大城市，一間公寓的每月租金可能超過4,000美元，面對如此高昂的租金，我們似乎只能接受了，但汽油價格漲了15美分，

就可能影響全國的選舉結果。

- 知名咖啡店一杯咖啡賣4美元，但隔壁便利商店只要賣1美元。
- 還沒有實際營收的新創科技公司經常被估價數億、甚至數十億美元，當它們的實際營運績效未達期望時，我們卻感到很意外。
- 有些人花1萬美元度假，每天卻花20分鐘尋找免費的停車位。
- 我們對智慧型手機進行比價，覺得很清楚自己在做什麼，也覺得自己最後做出正確選擇。
- 英王理查三世願意為了一匹馬賣掉整個王國，沒錯，用整個王國換取一匹馬！

我們經常用未必和價值有關的方式來評估價值。如果人類是完全理性的動物，那麼一本關於錢這個主題的書籍，應該討論我們對產品與服務的價值衡量，因為照理來說，錢等於機會成本，等於價值。但是，如同丹在其他著作，例如《誰說人是理性的！》、《不理性的力量》、《嘿，各位，我們太不理性了！》^[1]中所言，我們不是理性動物，會用種種古怪的心智花招來評估東西的價值，亦即我們願意支付多少錢。因此，本書探討的是我們做花費決策時的種種古怪、完全不理性的方式，以及導致我們高估或低估某些價值的原因。

我們把這些原因、花招與捷徑想成「價值線索」（value cues），以為這些線索和產品或服務的真實價值有關，但實際上往往不然。一些價值線索固然相當正確，但許多價值線索不適當，而且有誤導作用，還有不少價值線索是刻意操弄，但我們卻讓這些線索改變或左右了自身的價值認知。

為什麼？並不是因為我們喜歡犯錯，或是喜歡讓自己痛苦（雖然常有花錢找罪受的案例沒錯）。我們遵循這些線索，是因為思考機會成本、正確評估價值太難了。此外，整個世界也經常試圖困惑、苦惱我們，正確評估願意為某樣東西支付多少錢也就更難了。

了解這件事很重要：我們持續面對金錢的複雜性，經常未能仔細思考機會成本。讓一切變得更複雜、惡化的是，我們也持續面對非常多的外部誘因，試圖要我們花更多錢、更常花錢、更隨意花錢。有數不清的誘因試圖讓我們不正確地評估產品或服務的真實價值，因為如果我們不理性的消費，他們就能獲利。有這麼多的挑戰，無怪乎我們會喝著一瓶要價好幾百元裝在Bottle裡的Yottle，前去參觀一棟開價數億元的公寓大廈，內心糾結著到底要買不買。

1. 其實沒有這本書，呃.....還沒有。 [↗](#)