

不當行為

理查·塞勒

2019.9.16

- p.29 經濟學家本人也經常將自己的領域與物理學相比,同樣是從少數幾個核心前提來建構整個經濟學。
- p.30 隨便走進一間具備相當規模的超市,裡面往往就有數百萬種符合一般家庭預算的商品組合,他們真的會選中經濟效益最佳的組合?
- p.30 對理性經濟人來說,先前所付的餐費無關他現在打算吃多少。
- p.30 除非你的配偶是經濟學家,否則我不建議你在下次結婚紀念日給對方現金當禮物,回頭想想就算你的配偶是經濟學家,送現金大概也不是個好主意。
- p.43 假如他願意喝掉能夠以 100 美元價格賣出的酒,為什麼就不願意花同樣的金額來買酒?
- p.43 羅塞德知道自己這種行為並不理性,但他就是控制不了。
- p.45 支付額外費用等於再從口袋裡掏錢,而沒能得折扣僅僅是損失機會成本。
- p.45 常人對於自身已經擁有的東西,會比可能擁有的東西,也就是有機會取得卻尚未擁有的東西,要來得更加看重。
- p.49 李對於撥出家庭預算來購買一件昂貴毛衣覺得不安,但如果這個決定出自妻子,他便覺得好過多了,即使這件毛衣並沒有變得比較便宜。
- p.51 後見之明偏誤特別糟糕的一點是,我們都在別人身上看到這種偏誤,卻獨獨看不見自己的。
- p.64 韋伯-費希納定律表達的是任何變項中的恰辨差,會與該變項的量呈現正比關係。

- p.64 我為新車挑了比較貴的音響系統,因為多花的錢可不是恰辨差。
- p.65 這兩枚燈泡事實上並非同時燒壞的。
- p.65 面對獲得,我們抱持著風險規避態度,面對損失,卻抱持風險偏好態度。
- p.67 這種在損失與獲得等量的條件下,人類對損失比獲得更加敏感的現實,就叫做損失規避。
- p.81 他主張依據假設的真實性來衡量一個理論是相當不智的作法。真正重要的是該理論的預測正確度(傅利曼論文標題中的「實證」,等同於我在本書所說的「描述性」,都是相對於「規範性」)。
- p.86 他們推測,假如用實際金錢來當賭注,就不會發生這種荒謬的情況了。
- p.88 學習是需要練習的,我們比較可能做對的其實是利害關係較低的小事,而非利害關係的大事。
- p.90 一個沒有足夠能力為自己的退休金儲蓄挑選優良投資組合的人,竟然有能力自行尋找財務顧問、房貸經紀人或不動產經紀人,這實在是說不通。
- p.107 答案就是端看你為這雙鞋花了多少錢,花的錢越多,放棄這雙鞋之前你願意忍受的痛苦就越多,它們占住鞋櫃的時間也會越久。
- p.107 「支付貶值」意即沉沒成本效應會隨著時間逐漸消失。
- p.116 採取信封袋管理模式,一個信封袋(或玻璃罐)存房租、另一個存買菜錢、第三個存水電瓦斯費等。
- p.122 就跟心理帳戶的大部分層面一樣,不將金錢視為具有可替代性的專款專用預算規畫,其實有它的明智之處。
- p.132 被看不見的手引導,達到原本不在意圖之內的目的。儘管未考慮社會福祉,追逐私利不一定就會危害社會福祉。
- p.132 「追逐私利不一定就會危害社會福祉」所指的意思,根本不等同於斷言追逐私利能帶來最佳結果。
- p.151 後來他們驚訝地發現,孩子們在其中一項實驗的等候時間,竟成為許多重要人生成果的準確預告。
- p.170 公平是讓顧客滿意的重要關鍵。

- p.178 讓經濟交易看似「公平」的因素是什麼？
- p.180 更精確一點說，我們想知道公司的哪些作為會惹毛民衆。調查結果就是在狂風暴雪過後調漲雪鏟價格真的會讓大家火冒三丈，這種作法甚至有個專有名詞：敲竹槓。
- p.181 是什麼原因讓這次拍賣如此不受歡迎？因為娃娃將落入有足夠財力可得標的人之手。
- p.181 爲了找出答案，我們向另一群受測者提出同樣問題，但是加上一行話，註明收益將捐給聯合國兒童基金會，結果回答可接受的比率高達 79%。
- p.182 我們明白許多奢侈品只有富人負擔得起，但是對絕大多數的人來說，醫療照護不屬於這類商品。大部分歐洲國家（以及加拿大）將健康照護視為公民的基本權利。
- p.182 人們對一項行動是否公平的認定不僅是看誰得到幫助或受到傷害，也要看它是如何被包裝的。
- p.183 取消折扣所遭遇的反彈，遠不如調漲價格來得強烈。
- p.183 公平的觀念涉及到稟賦效應。
- p.184 公平的觀念也有助於解釋經濟學界一個存在已久的謎題：在景氣衰退時期，薪資為何沒有降至讓每個人都能受雇的程度？
- p.185 名目薪資降低被視為損失，所以是不公平的，可是沒能跟上通膨卻可以被接受，既然名目薪資依然有增加。
- p.185 對於需要長期經營常客的企業來說，公平形象具有特別高的價值，因為假如被顧客認定作法不公，他們將比其他公司面臨更多損失。
- p.186 這就值得所有商界主管警覺到，對於顧客與員工心目中何謂公平的認知。
- p.187 爲了這筆很少人會真正支付的 3 美元費用，銀行把自己搞得聲名狼藉。
- p.189 現在我們要提出一個問題：企業是否必定會因爲行事「不公平」而受到懲罰？
- p.190 我從這些例子中學到的教訓就是，當生意人碰到臨時性的需求暴增，無論原因爲暴風雪或流行樂手死亡，都是最不該流露出貪婪的時機。

- p.191 Uber 為尖峰時段加價提出辯解, 根據的基本概念是較高價格能為駕駛們提供在尖峰時段工作的誘因。我們很難評價這樣的說法是否可信。
- p.192 我認為 Uber 竟然等到總檢察長出馬才願意讓步。
- p.193 假如你在聖誕節敲他們竹槓, 他們三月就不會回來了。
- p.194 經營任何行業都絕對不能忘記, 無論市場需求有多高, 都不能向顧客收取超乎商品或服務真實價值的費用, 即使顧客願意多付些錢。
- p.199 人們討厭不公平的提議, 而且願意犧牲荷包來懲罰做出這種提議的人。
- p.201 這表示大約半數的實驗對象不是沒搞懂這個遊戲的邏輯, 就是覺得合作才是應該做的事, 抑或兩個原因兼而有之。
- p.202 傑出經濟學家暨哲學家阿馬蒂亞·森曾說過一段名言, 他將那些永遠不會在公共財遊戲中捐錢的人稱為理性傻瓜, 或盲目追尋物質私利:「純粹的經濟人實際上與社交白癡無甚差別, 但是經濟理論關注的一直是這種理性傻瓜。」
- p.203 兩人合寫了一篇標題為《經濟學家搭便車: 還有其他人想占便宜嗎?》的論文。
- p.204 倘若讓實驗對象有機會懲罰不合作的人, 即使遊戲重複多次, 合作率仍然可以維持在一定的水平。
- p.207 這表示人們傾向於保留原來所擁有的, 不打算將它交易出去。
- p.213 我們再次見證, 損失造成的痛苦感受程度, 大約是獲得帶來喜悅程度的兩倍。經年來我們已經無數次重複驗證這項發現。
- p.214 稟賦效應的實驗顯示, 一般人傾向於保留已有的東西, 部分原因是出自損失規避心態。
我們也得將一個相關現象納入考慮—慣性。人們的行為舉止也一樣, 他們會緊抱已擁有的東西, 直到出現轉換的好理由, 或甚至就算好理由出現也不想改變。經濟學家威廉·薩繆爾森與理查·澤克豪澤曾將這種行為稱做「維持現狀的偏誤」。
- p.214 損失規避與維持現狀的偏誤經常攜手合作, 成為阻礙改變的力量。
- p.215 康納曼說:「你知道嗎? 人到了某個年紀就不再被視為『前途無量』, 我想這大概是四十歲之後吧。」

- p.216 我發現一些過去被視為徒勞無益的研究做起來其實相當有趣,而且也讓我們一家子得以溫飽。
- p.219 經濟學家們認為「公平」通常是小孩子無法稱心如意時用的耍賴說詞。
- p.219 不過他這次的發言內容很容易歸納出一個重點: 理性 (即最佳化) 並不是良好經濟理論之必要條件或充分條件。
- p.220 我們不是理性經濟人,更不是同一個模子打造出來的理性經濟人。
- p.221 我也記得自己是坐在「兒童桌」, 台上有兩位諾貝爾獎得主 (亞羅與西蒙), 觀眾席裡也有好幾個得主, 另外有超過六名觀眾未來將獲得諾貝爾獎, 我要如何在這群大聯盟菁英面前表達看法, 卻不顯得狂妄放肆?
- p.223 本人將用以下兩個錯誤陳述做為總結。
1. 理性模型是無用的;
 2. 所有行為皆是理性的。
- p.223 倘若大家都同意這兩個陳述是錯的, 那麼我們便無須再浪費任何時間批判它們。
- p.224 米勒就如往常般機智, 回答說他們的研究顯示假如你從一邊的口袋拿出 10 美元, 然後將它放進另一個口袋, 那麼你的財富不會有任何變化。這段話逗得眾人哈哈大笑, 米勒回應:「別笑, 我們做了非常嚴謹研究來證明這件事呢!」
- p.230 我的目標其實謙遜得多: 設法多發表幾篇論文, 讓大家認同將心理學加入經濟學的作法。
- p.231 我覺得若要創造真正的典範轉移, 需要的是一系列異常案例, 而且每個異常案例都得有自己一套臨時拼湊的解釋。
- p.232 「新發現察覺異例開始, 也就是認知到自然會違反主宰常態科學、根據典範所做的預期。」
——湯瑪斯·孔恩
- p.233 常有人尋求確認, 而非否證證據的天生傾向, 正如我們在上述實驗中看到選擇 2 的人多於選擇 3 的人。這個傾向被稱為「確認偏誤」。其次, 當無根據的假設使否證證據看似不可能時, 確認偏誤會因而被強化, 最少人選擇 B 呈現的就是這種心態。

- p.239 這麼做有助於鼓吹大家接受一個以真實人類,而非理性經濟人爲藍本的經濟學研究方式。
- p.246 人們在獨裁者賽局表現出利他精神,願意把錢分給不知名的陌生人,卻在最後通牒賽局無情地對待那些對他們不公平的人。
- p.247 儘管我仍沿用這個賽局的傳統名稱,但是我發現該名充滿物種歧視的意味,沒有什麼證據顯示雞比人類或其他動物更不勇敢。
- p.251 爲什麼常人要把事件分開來看,而不是視它們全體爲一個組合,以至於讓自己陷入麻煩呢?
- p.254 因爲你不會得到二十三項投資計畫,你只會有三項,這表示你一定哪裡做錯了,可能是雇用了不願意承擔風險的懦弱主管,但更可能是創造了一個冒險得不到回報的獎酬制度。
- p.254 就算計畫成功,能得到的可能只是上級拍拍肩膀,或許還能拿到一些獎金,譬如三個月的薪水;但是如果計畫失敗,他倒是非常有可能被炒魷魚,雖然他很喜歡自己的工作,不想爲了三個月的薪水賭上五成失業機會。
- p.255 「狹窄框架」使得執行長無法得到他想要的全部二十三項投資計畫,最後他只能得到三項。
這個問題的解決方法之一是把所有的投資集中,將它們看成是一籃子組合。
- p.256 他們之所以做出不智決定,只是爲了一己而非組織的福祉,雖然這樣的描述通常沒錯,可是在許多時候真正的罪魁禍首是老闆,而非員工。
- p.259 「我不玩了,因爲我對損失 100 美元的擔心,更勝於贏得 200 美元的期待。」換句話說,布朗的意思是:「我是風險規避者。」布朗接著說了令薩繆爾森大感意外的話,他說他不喜歡只擲銅板一次,如果能擲一百次,他將樂於接受這個賭。
- p.259 以經濟學的標準來看非屬理性,尤其他證明了若有人連打一次賭都不願意,他就不應該同意同一個賭多玩幾次。
- p.280 只有參加滿屋子都是博弈理論專家的研討會時,你才可能會想猜接近 0 的數字。

- p.288 我發現,用過度自信來解釋高成交量其實還挺有可信度,但是要證明這一點根本是不可能的。
- p.318 我們從被列入研究對象的美國封閉型基金當中,挖掘出一個重要事實:散戶投資者,有別於機構投資者,是這些基金的主要持有人。
- p.335 有個流傳已久的笑話說,芝加哥學派經濟學家不會浪費力氣撿路上的 20 美元鈔票,因為如果是真鈔,應該早就已經被別人撿走了。
- p.335 米勒:「因為每個世代都必須經歷各自的錯誤。」
- p.343 上述例子對法學界之所以重要,原因在於法官通常是決定誰擁有特定權利的人。
- p.350 其中沒有任何一個案件的原告與被告在法庭做出判決後嘗試互相交涉協商。
- p.351 我們提出有限理性與有限自我控制這兩項要素,削弱了上述原則的可信度。
- p.359 就算講明了只是模擬測試,對自己已經選定的辦公室的稟賦效應依舊會發生。
- p.361 絕大多數來訪的外賓完全沒發現我們的辦公室面積不同,但是如果你在表格開端列出面積測量結果,這項因素勢必會被過度看重。只要出現數字,大家就會把它當回事。
- p.365 我和梅西便有個強烈的直覺:這樣的選秀制度之下必定會產生顯著不當行為,尤其是球隊可能過度重視選秀順位是否排在前面。
- p.366 一、人們過度自信。他們對於自己判別兩個球員實力差異的能力,評價高於實際的判別能力。
二、人們會做出過於極端的預測。
三、贏家的詛咒。贏家的詛咒指的是這些球員雖然優秀,表現往往不如招募他們球隊所預期。
四、錯誤共識效應。基本上,一般人傾向於認為其他人與他們偏好相同。
五、現時偏好。
- p.367 我們的基本假設是,優先挑選權被過度看重,這表示選秀市場並不符合效率市場假設。

- p.382 當然了,教練也是人類。他們傾向於維持原有的做事方法,因為這樣的決定比較不會被老闆事後批評。
- p.383 貝克猜想,亦即那 10% 懂得計算概率的人,最後都會擔任需要這項技能的工作;它究竟有多少真實性?
- p.383 一個競爭的勞動市場,確實能順利地將所有人擺到適合的職位上。諷刺的是,隨著我們在晉升的階梯往上爬之際,這個邏輯也變得越來越沒有說服力。這就是有名的彼得原理:每個員工最後都會升遷到他們能力無法勝任的職務。
- p.384 我有個預感,決定的重要性越是增加,他們就越不可能仰賴他人代勞的量化分析。當他們面對的是冠軍之戰,或公司的前途時,主管往往傾向於相信自己的直覺。
- p.387 賭場贏利效應:常人在自認為占上風時,會更願意承擔風險。
- p.393 學生在群眾面前反而變得更規避風險。
- p.396 唯一有意義的發現是年輕男性明顯較不願意平分。所以說,千萬別信任三十歲以下的男性。
- p.397 「伊伯拉辛,我希望你相信我,我保證一定會選擇偷走,不過事後會把獎金分給你。」
- p.412 員工參與率多半取決於儲蓄計畫是否淺顯易懂,以及加入計畫得過程是否簡易。
- p.412 某些企業試圖推出團體教育講座,這可能會有用,前提是要當場立刻加入,否則團體課的效果有限。
- p.415 我們論文的結果和莫里根信奉的許多理論大相逕庭。我們可以藉由調整看似無關的退休計畫設計讓民衆增加儲蓄,經濟學家則不會加入「明天存更多」,因為他應該已經存下了足夠的金額。
- p.425 事實證明,傑西·懷特是聰明的政客,這位聰明的政客意識到選民們不喜歡規定。學到命名重要性的教訓後,我將我偏好的政策稱為「提示的選擇」。

- p.448 因為經濟學家當時認為金融市場, 在所有市場中, 金融市場套利最容易, 也最不可能出現不當行為。
- p.449 絕大多數經濟學理論並非源自於實證觀察, 而是推論自理性選擇定理, 無論這些定理是否符合我們對日常生活的觀察。一個理論若是建立在理性經濟人行為之上, 就不可能有實證的基礎, 因為理性經濟人根本不存在於這個世界。
- p.455 若規定未達目標必須返還獎勵金, 就是收回獎勵金會讓教師們非常不高興, 原因之一是職場上幾乎沒見過「負數」獎勵金。
- p.455 研究人員在數學科大考的前五天、前三天, 以及前一天傳簡訊給學校半數家長。
- p.456 試驗結果顯示, 所謂推力必須祕而不宣才能發揮效果的流行說法非但沒有任何證據支持, 如今也證明根本是錯的。
- p.457 常人有其心理帳戶, 對於金錢並非一視同仁看待。人類是會犯錯的。
- p.457 故事有其力量, 能常駐人心。
- p.457 馬克·吐溫所言:「讓你陷入困境的並非是你所不知道的事物, 而是你自以為知道的錯誤判斷。」
- p.457 沒寫下來的, 就不存在。
- p.458 組織的許多缺失原本是可以輕易避免的, 只要有人願意直言告知頂頭上司事情出差錯了。
- p.458 這兩個例子都顯示, 有些時候即便對象是你的老闆, 你依然必須挺身而出, 對迫在眉睫的災難發出警告。
- p.458 行為經濟學的形塑過程, 包含了勇於向經濟學界至尊們大聲說出超理性模型的不切實際之處。