

親愛的臥底經濟學家

提姆·哈福特

2019.10.19

- p.10 那位有錢女友正透過要求小男友自己付帳單,來獲取「他愛的到底是我的錢,還是我的人」的訊號。
- p.12 說好聽,經濟學家是一種很冷靜的人,很理性,不會猶豫不決,不會意志軟弱,會像影集《星艦迷航記》裡的角色史巴克那樣,太過完美而不可能有凡人的煩惱。
- p.12 但講難聽點,經濟學家就算不是離經叛道,也是不食人間煙火的。他們只懂得估算東西的價格,卻對價值一無所知。至少,這是經濟學家給人們的傳統印象。
- p.13 經濟學,本來就很適合用來解決生活上的難題。
- p.13 今天的經濟學,已經與過去的傳統形象大不相同。如今主宰經濟學的,不再是那些不食人間煙火的數學超人,而是深諳民間疾苦的統計學偵探。
- p.14 行為經濟學與理性選擇理論兩方陣營的論辯,也提供了更多線索,讓我們更了解人類理性經濟行為的真貌。也因此,經濟學家不但知道我們該怎麼做才對,也很清楚我們有時候會做不到。
- p.16 我們懂得甜言蜜語的危險誘惑,也明白有效承諾的重要性。最重要的,經濟學家了解非零和賽局的概念,可以讓雙方都獲得想要的東西。關於愛情,你甚至可以說,我們經濟學家是樂觀主義者...
- p.19 如果妳的男友很享受跟妳住在一起的種種好處,卻對兩人關係缺乏實質承諾,那麼,擁有一戶可以搬回去住的公寓的選擇權,對他而言價值就很高。

- p.21 如果你們都很愛吃蛋糕, 那就得折衷, 各自讓出一些蛋糕給對方。如果你們都沒那麼喜歡蛋糕, 但很愛看對方享用, 那就會設法把蛋糕多留一些給對方。
- p.21 真正的無私, 就是: 雙方無須爭執, 便能一致同意蛋糕的最適當分配法。此時, 愛意已盡在不言中。
- p.23 在許多愛情關係與性關係中, 金錢都是基本要素。但你所提的這種條件, 卻很少成功。關係要持續, 通常就是默契上打算發展為長期合約, 否則就得透過「現貨市場交易」來實現。
- p.25 如果一年年過去, 你的白馬王子都沒出現, 你就得降低你的重要門檻。
- p.29 爲了得到更多資訊, 拖延不做決定可能是值得的。你必須評估這個拖延的成本, 以及等待獲得新資訊的價值。
再等一年, 也不太可能得到什麼額外的重要資訊。既然如此, 你還在等什麼?
這種推理方式對我向來很有用。
- p.33 我們只需要兩個互補的理論: 一個用來解釋固定伴侶間, 為何沒發生那麼多徹夜性愛活動; 另一個用來解釋無數陌生人之間, 為何沒有發生一夜情。
首先, 對於固定伴侶而言, 當然是因為「效用遞減」——性愛的平均效用很高, 不表示更多性愛的邊際效用也很高。
至於陌生人與陌生人之間, 之所以沒有發生更多一夜情, 則是因為會被拒絕、遭遇暴力、被社會譴責的風險很高。
不過還有個比較簡單的解釋: 每個人都不斷在從事沒有罪惡感的性行為, 只是沒告訴經濟學家而已。
- p.37 不過你最大的錯誤, 就是沒貼上自己的照片。因為, 任何長得不太差的人都會貼上照片, 來證明自己長得不差; 因此那些沒貼照片的, 大家就會假設他們長得不怎麼樣。
- p.40 只有配上美乃滋時, 我才會喜歡薯條。這讓我的腰圍很倒楣, 卻不影響我對薯條的感情。

- p.41 在我看來,有一件事你倒是很注意:千萬別讓你女友懷疑,你得借助酒精才會發現她的魅力。在我們的文化裡,喝酒是很平常的,所以要掩飾你沒那麼癡情,應該不會太難。只是別再做任何蠢事——例如在一份全國性的報紙上討論這個話題。
- p.43 你可以建議她,把這兩張票用在你們的第三次約會。這顯示你有信心,她會想要跟你約會到第三次。如果沒有第三次,那她可以找其他人陪她去看戲。
- p.45 在一個無窮重複賽局中,可能的結果有許多,有的好,有的壞。最好的結果,就是雙方合作、且都能得利。這表示,如果你大方一點,就可能讓這段感情走得長遠。
當然,如果你和女友的關係很短暫,那麼小氣一點對你是有百利而無一害的。這麼一來,你所主張的處理方式,就是正確的。
- p.47 這種除毛髮的成果,可能只有一個男朋友可以享受;萬一到頭來他不喜歡,你也沒法展示給別人看,除非你的調情技巧非常「坦率」。
- p.47 不論你希望從男友那邊獲得什麼,要做這個害自己很痛的投資之前,務必把你想要得先弄到手。你要了解自己的談判優勢會在何時減弱,或是...被除得一乾二淨。
- p.49 數學可毫不含糊:所以現存的穩定分配中,男人求婚,對男人最有利,對女人最不利。這個研究發表至今已經將近五十年,傳統觀念大概早該改變了。
- p.51 最後,不妨藉此測試一下你對潛在新男友的談判力量,比方說,誰來付晚餐費用。你和新男友達成協議的最適替代方案,就是你的舊男友,你信中已經承認他是個很棒的結婚對象了。
這讓你站在一個很有利的談判位置——當然,除非那小子自己也有一段遠距關係。
- p.55 當選擇變得稀少時,不論素質如何,女人都會「勾選」前百分之十的男人,認為值得進一步交往。
- p.59 你這段潛在的外遇,代表了一個有價值的選擇權。也就是說,建議你等到你徹底厭倦你老公,而且覺得這個婚姻完全沒救了,再來執行這個「外遇選擇」。而在此之前,何不好好享受鹹溼的談話即可?那可能比外遇本身有趣的多。

- p.61 處女或處男的學業成績比較好,這一點大家都不懷疑。但原因是性行為會傷害腦細胞,還是因為本來就覺得學校很無聊的小孩,才會去更努力尋找好玩的事情呢?
- p.66 製造第一份軟體,可能要花幾億美元,第二份拷貝的成本就很低。失去童貞也是一樣:第一次性經驗要付出心理上的成本,但一旦付掉之後,未來的經驗就容易了。
- p.69 將近六成的女人說,她們失去童貞是因為愛對方;但持相同理由的男人,只有三成五多一點。
- p.79 對於金錢,經濟學家其實很冷漠。錢會把稍微令人心煩的事情,弄得讓人更心煩。我更關心的,是工作環境裡更深層的動向:辦公室政治、真相與謊言、權力與升遷。
- p.81 大公司如果也這麼說,那就是在跟你玩謀略了。取消錄用你的話,對他們並不有利,因為如果你一月時是個好人選,那麼到了六月也還會是個好人選。
- p.87 首先,不要做出任何危及婚姻的事業選擇;其次,比起一份高薪但不穩當的工作,薪水中等但穩當的工作,會讓你更快樂。
- p.95 經濟學家已預料到了這一點;不是因為我們相信人們重視金錢,而是因為金錢可以買到各種東西,如果買來的東西都不能帶給你任何的愉悅,那麼你一定是個超級無能的購物者。
- p.101 《聖經》中這個故事中的主人,是把錢託付給無法逃跑的奴隸。而你,卻是個自由人。
- p.105 經濟心理學家早就曉得,人們會違反種種經濟理論原則。
- p.109 資本主義,有時也會很醜惡的。
- p.111 收到高薪的受雇者,的確會因為感激而格外賣力工作。但李斯特和倪吉證明,這種感恩的模糊感覺為時不久——事實上,只持續到當天中午而已。
- p.113 但或許你根本不該玩。這場比賽的贏家,有可能是對加薪期待最樂觀的人。而樂觀主義者到頭來,往往會失望。

- p.114 爲什麼我們很在乎自己整潔外觀所帶給別人的愉悅。這不是因爲我們的慷慨,而是我們想製造一個良好的視覺印象,好給我們帶來財富、地位,以及一點性愛。
- 然而,當老闆的似乎都相信,一個人的外觀與勤奮、才幹有關。所以顯然外觀很重要。
- 在某些行業中,由於缺乏其他評估表現的有效方式,所以從業者最捨得花治裝費打扮。因爲我們一般人都缺乏其他更有效的指標,來判斷他們的能力。而在才幹比較容易辨識的行業,就不需要這些門面了。這就是爲什麼,當我環顧《金融時報》辦公室,還很難找到燙得平整的男女襯衫。
- p.119 實際上,她是在表示她很有把握能找到新工作,因此敢拒絕硬派給她的瑣碎任務。
- p.120 懂拉丁文,看來沒有任何實用價值。即使是在最禮貌的社會中,將拉丁文也不見得是什麼博學的表現,還比較像是證明自己曾虛度青春。
- p.123 在毛澤東的「大躍進」運動中達到最高點,當時大家把廚具融化掉,以便製造...唔,更多廚具。
- p.123 我很樂意打賭,你的部下比你更了解什麼事情該做。
- p.128 其實大部分工作室很難測定績效的。工作上的成績,未必能反映員工的表現,反而會害員工承擔財務上的風險。
- p.133 原賦效應是一種非理性偏好,寧可保留既有事物,而不願交換,也就是所謂「已知的魔鬼比未知的好」這類的症狀。
- p.139 擅長一個工作,意味著你會賺更多;享受一份工作,意味著你不在乎賺更少。
- p.143 你最可能從一個資深同事身上學到的,就是如何適應這家特定的公司,而不是走到哪裡都能用得上的技能。
- p.151 務必記住一點,處罰亞歷山大時,你們雖然輸掉了這場戰役,卻能贏得整場戰爭。
- p.158 宗教信仰似乎跟錢有頗密切的關係。
- p.158 宗教也關乎信念。如果你教導子女遵循一套嚴格的道德觀,再交他們相信天堂與地獄的存在,他們的行爲就會更正直。

- p.159 信仰上帝並沒有明確可知的經濟效應,但相信天堂和地獄的存在,正是推動經濟成長的胡蘿蔔和棒子。
- p.160 坦白說,你們兩位都隱瞞了自己真正的偏好,以便操縱這個談判過程,得到更多自己想要的東西。
- p.161 按照克倫培勒教授的建議:你和你太太必須寫下各自對半棟房子的出價。
- p.161 我只想提醒你一點。克倫培勒教授和她的第一任太太結婚後,一直過著幸福快樂的生活,所以我們可以假設,他的建議是純粹出自象牙塔。
- p.162 這要看你有多愛她。如果你覺得她會很樂意知道你的熱情,那就最好發出很清楚的訊號。但如果愛的火焰其實已經不如以往那麼熾熱,那就最好隱藏在平庸的常態之下。
- p.165 如果你一再重新分配後,你女兒照樣攻擊弟弟,這就表示她真的很喜歡這件事。那麼,有三個可能性:你女兒不理性;你兒子不太在乎挨揍;或者你沒算好帳。
- p.169 大部分女人只能有幾個小孩,但男人卻有辦法製造幾十個。
- p.175 貝克認為,子女就像其他的耐久消費品(例如汽車)一樣,是可以拿來分析的。
- p.194 兒童是理性的效用極大化者,但貼現率很高,因此時間持續很短。
- p.195 經濟學家魏伯格已經發現,跟其他父母相比(甚至只是收入中等的父母),很窮的父母更常體罰小孩,且較少扣除零用錢。但如果你給得起合理的零用錢,那唯一需要的處罰,就是沒收零用錢了。
- p.197 米勒教授的研究結果告訴我們:只要你有勇氣,就應該盡可能延後懷孕的時間。
- p.200 雖然你提出的問題,是繼父對酒精上癮;但真正的問題,在於你母親對你繼父上癮,而你又對你母親上癮。(所以我說,孝順是一種上癮。)
- p.205 道歉一點也不是廉價語言,而是代表你選擇讓自己表現得討人喜歡,卻很笨拙。
你拒絕像岳母道歉,會傳達出一個清楚的訊息:你樂意讓岳母尊重你,但對你敬而遠之。

- p.235 倘若你仰賴他人的意見, 你的選擇就無法揭露新的資訊, 而我們其他人, 就無法受惠於你可能擁有得洞見。
- p.237 其實你只需要知道: 你好友在婚禮人群中看到你那片刻的愉悅, 當然比不上你和同伴一起遊玩長達四個月的歡樂。比較一下, 該怎麼選擇就很清楚了。
- p.240 你搞錯了。你消費的不是電影, 而是電影放映的設施。
- p.247 證實了我懷疑許久的事情: 葡萄酒是個騙局。
- p.247 在品酒會中, 一組專家會在不知道產地與年份的狀況下矇瓶試飲, 然後鑑別這些葡萄酒的優劣, 但其實他們的評鑑結果, 對價格的影響非常小。
- p.249 他發現小公司和他曾工作過的公司, 都比較誠實。
不過要提醒你: 在壓力大的時期, 誠實比率會下跌, 比如聖誕節。
- p.251 但老實說, 這點我很懷疑: 你會因為趕時間, 而在商店裡順手牽羊嗎?
- p.252 我不認為你該受到譴責。其實錯在那些食品零售商, 他們的靜態定價模式實在太缺乏想像力。他們提供了不同的商品, 卻賣同樣的價錢。你只是挑選比較好的、比較新鮮的那種罷了。
- p.272 向來有「憂鬱的科學」(dismal science) 之稱的經濟學, 竟然得出如此溫暖人心的結論。
無論我們是想知道一個吻的價值, 還是想解析擲侏儒比賽的道德觀, 都可以在經濟學中找到解答——或是慰藉。
- p.276 如果你有一百萬元, 有人提議要讓你丟銅板, 正面就加倍給錢、反面就全部沒收, 那麼你正確的做法就是拒絕, 因為對你來說, 第一個一百萬遠比第二個有價值。
- p.277 無恥的保險公司賺我們的理想方式, 就是在我們該買一樣商品後, 突然意外提出一個與商品相關的保險方案, 這樣一來就不必遭遇競爭了。
- p.284 如果他們惡劣到去費那麼多事收集狗糞, 那麼不管你是否給糖, 他們都會搗蛋。

- p.286 首先,開車往前想必比倒車容易。你先生因此把滿足感延後,而你則將困難延後。這一點主流經濟理論表明得很清楚:你的先生很傻。應該延後的是痛苦,而非愉悅,只因爲我們都是凡人。
- p.289 雞尾酒吧和時髦西裝,也遠比一個充滿肥料和殺蟲劑的廣闊菜園更有綠色概念。
- p.289 《紐約客》雜誌說,最稠密且最富庶的曼哈頓是「理想的環保社區」,而且紐約平均每人的節能效率,遠勝於美國其他地方。
- p.295 別忘了,數十年來(甚至是數百年來)大部分貨物的價格都在下降,只有一個明顯的例外:人工的價格。
- p.299 如果你定期去看牙醫,到了七十五歲時(假設你能活那麼久),可能比沒定期看牙醫的人,多不到五顆牙齒。
- p.301 爲什麼裝潢工人跟屋主約好時間,卻老是姍姍來遲?
原因很簡單:他們遵守時間約定的誘因太小了。
- p.302 我是不是一次許太多願望了呢?
有三位密西根大學經濟學家寫了一篇有趣的論文,主張意志力跟其他東西一樣,都是稀有資源。你的意志力無法超額使用,就如同你口袋空空時,無法去酒吧買酒喝一樣。
- p.315 如果你二十歲,完全不顧風險開始抽菸,你還可以看起來很跼、很大膽,外加一點點性感。但如果被人看到你六十歲還在抽菸,他們不會去管你是在什麼時候染上這個習慣,他們只會假設:你一定很可悲,就是戒不掉香菸。
- p.319 總之,這些根本無法執行的密碼規範,是由資訊安全人員發展出來的,希望藉此遮掩他們的弱點。好吧,現在得換你遮掩自己的弱點了。
- p.330 臥底經濟學家不但知道我們該怎麼做才對,也很清楚我們有時候會做不到。