

# 選擇&決策

【心理學】

# 選擇 多 ≠ 好

當社會變得  
更富裕、更自由，  
消費選擇多樣化、  
人權更受尊重，  
但人們卻沒有  
比較快樂。  
這是什麼道理？

撰文／史瓦茲 (Barry Schwartz)  
翻譯／姚若潔

**比**起過去，我們今日選擇。某種程度上，生活品質。試想，如果有幾種選擇就應該更好；在乎擁有好處，而不在于的人可能永遠的其他273種早餐穀片。這面，最近的研究強烈顯示，誤的。雖然有所選擇當然比

在內，許多社會科學家評示：在美國以及多數富裕國家的卻是幸福的減少。總產毛額的倍增，自認為「少」了5%，相當於1400萬數也比過去任何一個時候倍。單一原因就能解釋幸福研究指出，選擇的遽增在這看樣子。當社會變得更加卻同時變得較不快樂。在最高的時代，到底是什麼因素最近，我與幾位同事進行多時，人們反而變得不快樂分出「極大化者」(maximizing)與「滿足化者」(satisficing)的選擇。雖然「滿足化者」的選擇是否可能存在，只要「滿足化者」這個詞引用自

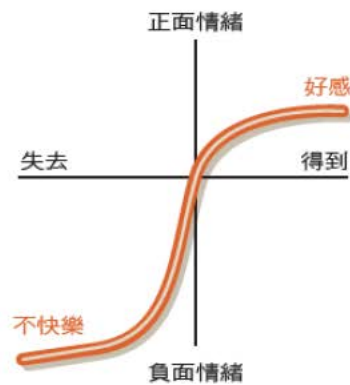


## 選擇多，不見得快樂

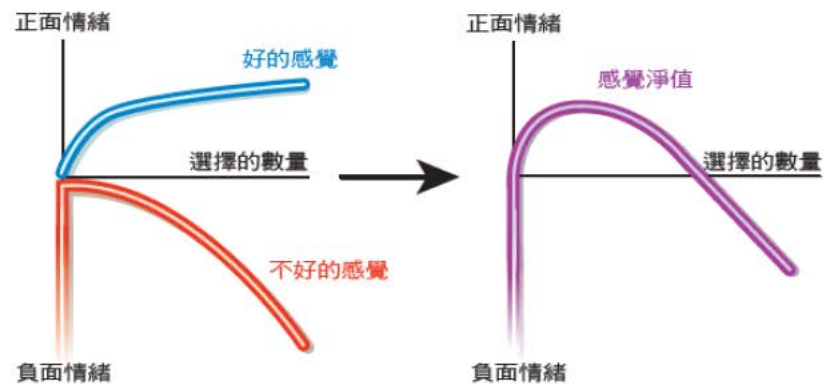
早期，卡恩曼與特佛司基所做的決策研究，顯示出人們對失去的反應，比得到要強得多（如左下圖）。同樣的，我們相信的選擇增加的初期，幸福感也會增加（下圖的藍線），但很快就會停止不再增加（好的感覺停止）。同時，雖然毫

無選擇（選擇的數量落在y軸）實際上會帶來無限的不快樂，但從選擇少到選擇多時，不好的感覺卻會增加（如紅線）。最後的淨值是（右圖中的紫線），在某個臨界點之後，選擇的增加反而降低快樂的程度。

對「得到」與「失去」的反應



對「選擇增加」的反應



# 極大化者 (maximizer) vs. 滿足化者 (satisficer)

## 測量你的滿足指數

下面的敘述可以區分「極大化者」(盡可能做最佳選擇的人)與「滿足化者」(夠好就可以的人)。受試者對每個敘述做自我評估,分數由1~7,即「完全不同意」到「完全同意」。大致上,我們認為平均分數大於4者是極大化者。從數千個受試者得到的結果,我們發現大約有1/3的人分數高於4.75,約1/3低於3.25。大約10%的受試者是極端的極大化者(平均分數高於5.5),10%是極端的滿足者(平均值小於2.5)。

- 1 每當我面對某個選擇時,會試想其他所有的可能性是什麼,即使有些可能性當時並不存在。
- 2 無論我對於自己工作有多滿意,放眼觀望更好的機會對我來說都是對的。
- 3 當我在車上收聽廣播時,我通常會轉到其他電台,看是否播放更有趣的東西,即使我對於正在收聽的內容已感到滿意。
- 4 看電視時,我會逐台搜尋可能的選擇,即使已有想看的節目。
- 5 我看待伴侶關係像穿衣服:在找到最佳選擇前,我想要多換幾件。
- 6 我常覺得找禮物給朋友是一件很困難的任務。
- 7 租錄影帶實在很困難,我總是很難決定要租哪一部片最好。
- 8 購物時,要找到一件真正喜歡的衣服,總是困難重重。
- 9 我是個排行榜迷(如最棒的電影、最紅歌手、最佳運動員、最受歡迎的小說等等)。
- 10 我覺得寫東西很不容易,即使只是寫一封信給朋友,因為措辭適當是件非常困難的事。即使很簡單的東西,我也經常寫好幾次草稿。
- 11 無論我做什麼,都要做到最好。
- 12 我從來不滿意於次好的選擇。
- 13 我常幻想完全不同於現況的生活。

## 選擇越多，失落感越深

有一些因素可解釋何以選擇多不見得較好，尤其對極大化者來說更是如此。首要因素應該是「機會成本」。各種選擇的好壞，都不能脫離其他選擇而獨立衡量。下一個決定的「成本」之一，就是喪失其他選擇所提供的機會。所以選擇到美國麻州鱈角海灘度假的機會成本，可能是犧牲加州納帕谷一家很棒的餐廳。如果我們假定，機會成本降低了最佳首選的整體滿意度，那麼越多的選擇存在，我們的失落感就會越深，對於最終決定也就不會那麼滿意。

有時候，機會成本產生的利益衝突可能足以讓人癱瘓。舉例來說，在一項研究中，參與者填完一些問卷可以得到1.5美元。當他們填完問卷，給他們的不是1.5美元，而是一支精美的金屬筆，而且他們被告知這枝筆市價為2美元。75%的人會選擇要這枝筆。在第二種狀況，受試者可以選擇1.5美元，或在前述的金屬筆與一對較便宜的氈頭筆（合起來也約等於2美元）之間做選擇。現在，選擇筆的人（無論哪種筆）不到50%。

## 後悔，加重了成本

的傾向，我們發現容易感到遺憾的人，相對來說也比較不快樂，對生命較不滿意、較不樂觀，也較沮喪。不出所料的是，我們同時發現高度易感遺憾的人，有成為極大化者的傾向。的確，我們認為，擔心將來會後悔，正是一個人變成極大化者的主要原因。要確保未來不會遺憾，唯一的辦法就是盡可能做最好的決定。不幸的是，選擇越多，你要承擔的機會成本就越高，也就越可能感到遺憾。



遺憾也許是我們討厭失去的理由之一。你是否曾經買了一雙很貴的鞋子，卻發現它難穿到讓你走不了10分鐘的路？你會把它們丟掉，還是收到鞋櫃深處？你很可能很難將它丟棄。買這雙鞋子時，你就已花費了實際的「沉沒成本」，你會把東西留著，期望有一天你花的錢會變得值得。把鞋子送人或丟棄，會迫使你承認錯誤——這次的購買是一次損失。

## 「沈沒成本」的力量

買原價季票者比買折價季票者更容易出現在劇院

有一些研究顯示，影響遺憾的其中兩個因素，一是當事人自認對事情的結果要負多大責任，二是更好的替代方案有多容易想到。而選擇的增加顯然加劇了這兩種包袱。當你毫無選擇時，又能怎麼辦呢？你會覺得失望，

或是感到遺憾？不會。如果沒有選擇，你只好盡力做你能做的。但有許多選擇時，很可能有一個最好的選擇就在某處，你覺得自己應該有能力把它找出來。

## 適應，讓愉悅麻木

還有一種叫做「適應」的現象，在我們面對太多選擇時，也會引發一些問題。簡單的說，我們會對事物產生習慣，所以生命中很少會有事物像我們所預期的一樣好。經過多次的掙扎之後，也許你終於決定買一部凌志（Lexus）汽車，然後試著把其他也吸引你注意的車款全都拋諸腦後。但是，一旦你開始駕駛新車，「適應」便會開始發生，你會感到好像沒那麼滿意了。這是種雙重打擊——為你沒有選擇的感到遺憾，且為你選擇的感到

失望，即使你當時的選擇其實並不差。

由於適應的存在，正向經驗所引發的熱情並沒有產生幫助。哈佛大學的吉爾伯特（Daniel T. Gilber）與維吉尼亞大學的威爾森（Timothy D. Wilson）及合作夥伴曾經指出，人們總是錯估了美好經驗令人持續滿意的時間，以及壞經驗讓人不滿的時間。美好感覺隨著時間而減損，總是個不討人喜歡的驚奇。

## 高期待，高失望

加拿大北卑詩大學的邁克拉斯（Alex C. Michalos）指出，對於自己所做、所買的事物，我們對它的評價都是比較而來——與過去經驗比較、與理想比較，以及與我們的預期比較。當我們說某些經驗是「好」的，有部份的意思是指那比我們預期的要好。所以，高期待幾乎已註定了那種好經驗不會太多，對極大化者而言尤其是如此，在遺憾、機會成本和適應都沒有被算進我們的期待裡時，更是如此。



## 抑鬱症，隨失落而來

毫無限度的選擇所造成的後果，可能比輕微的失落感還嚴重，而變成痛苦的經驗。如我前面所述，美國人正表現出快樂感在減少、抑鬱症狀增加的情形。我認為其中一個重要原因是，當我們下了決定、經歷過後果，卻發現不如預期時，我們會責怪自己。令人失望的結果認定了一個人的失敗，如果當初做了比較好的決定，失敗是可以且應該能避免的。

我與同事進行的研究可推測，極大化者是抑鬱症的頭號候選人。研究過一組又一組的受試者，他們來自不同的年紀（包括青少年）、性別、教育程度、地理位置、種族與社會經濟地位，我們發現極大化者與抑鬱之間有很強的相關性。如果失落的經驗總是不斷的來，如果你做的每個選擇都無法滿足期待與渴望，又如果你總是認為自己必須對這份失望負責，那麼雪球就會越滾越大，最後你無法做出任何選擇，變得不知所措。雖然抑鬱有許多成因，而且選擇、極大化者與抑鬱症之間的關聯還有待進一步研究，但我們仍有理由相信，過量的選擇至少會造成不快樂之風在現代社會蔓延開來。

# 教戰守則

## 選擇何時做選擇

當某個決定不是那麼關鍵的時候，我們可以決定限制自己的選擇。例如，訂條規矩，買衣服的時候不可以逛超過兩家店。

## 學習接受「夠好了」

有符合主要需求的選擇出現時就定下來，不要繼續尋找空泛的「最好」。然後就別去想它了。

## 錯過的就別煩惱

刻意避免去想你拒絕掉的那些選擇有多誘人。教自己正面看待你的抉擇。

## 控制你的期待

「不要期待太高，就不會失望」也許是陳腔濫調，但如果你想要對自己的生命更滿意，這條建言頗為有用。

## 該用腦袋的哪個部分做決策？

1. 用「直覺腦」做瞬間決策
2. 「預測腦」幫你迎接挑戰
3. 別掉入「情緒腦」的陷阱
4. 「理性腦」能夠化險為夷
5. 別讓「焦慮腦」想太多
6. 「道德腦」天生具有同情心
7. 「辯論腦」愛和自己辯論

## 「理性」與「感性」對於決策同等重要

### 無法做決定的人

真實案例：「額葉眼眶面皮質」受損的病人EVR，能夠分析複雜財經問題，記憶力及智商也沒有變差，但他無法下決定，即使是芝麻大的小事

### 感受不到情緒，沒有使人更加理性

情緒其實是決策過程當中很關鍵的一部份，在我們與自己的感情脫鉤時，即使最無關緊要的決策都將難產。一顆不能感覺的腦，就不能下定決心

「意識腦可能會博得全副的注意力，但意識只是腦袋工作裡的一小部份，而且是在意識腦之下運作的那些部位的奴隸」(Joseph LeDoux)

我們的「思想」大多是讓我們的感情帶著跑的

**情緒，讓我們的頭腦更有效率**

四分衛怎麼判斷把球傳給誰？

棒球打擊手如何決定要不要揮棒？

導演如何在幾秒鐘之內決定演員人選？

**有Fu就對了**

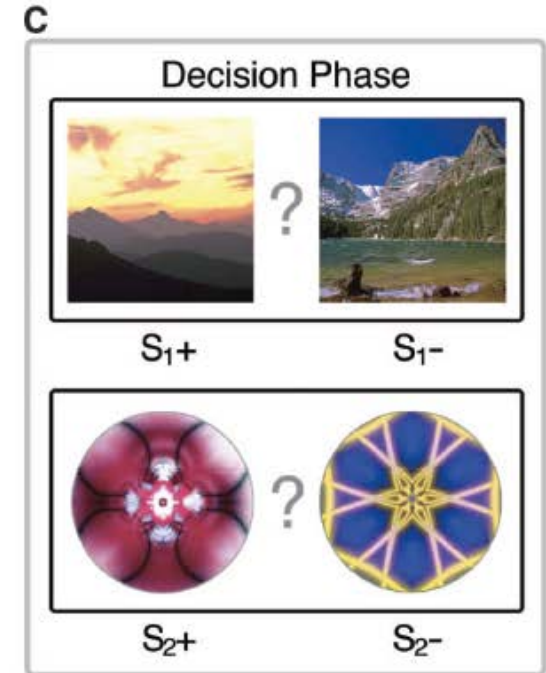
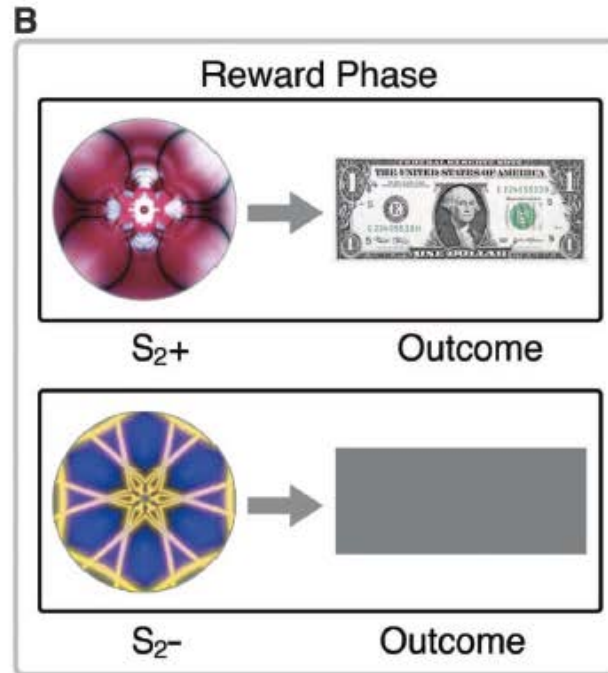
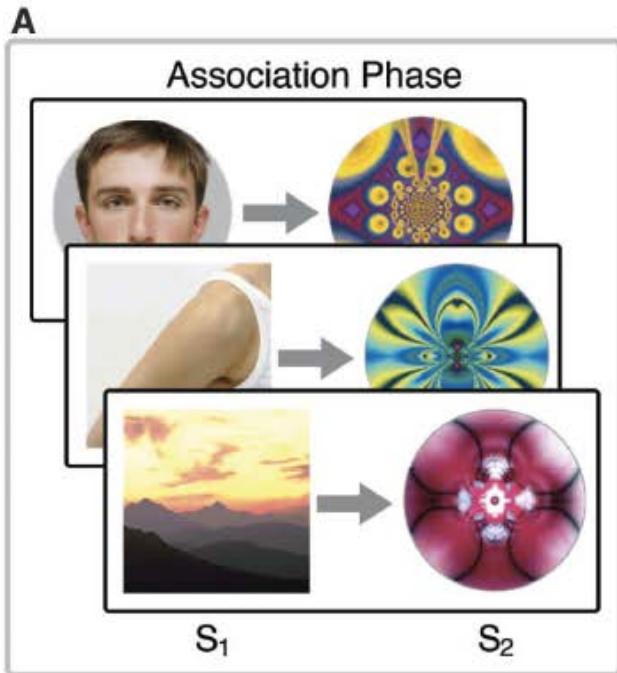
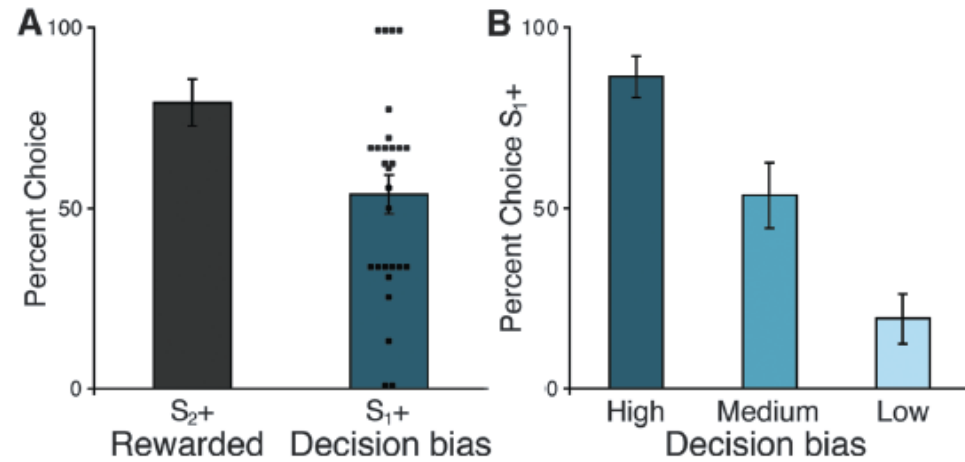
**知道何時該理性思考，何時該感情用事**

# 過去的關連性記憶會影響對新事物的選擇

12 OCTOBER 2012 VOL 338 SCIENCE

## Preference by Association: How Memory Mechanisms in the Hippocampus Bias Decisions

G. Elliott Wimmer and Daphna Shohamy\*



## 該用腦袋的哪個部分做決策？

1. 用「直覺腦」做瞬間決策
2. 「預測腦」幫你迎接挑戰
3. 別掉入「情緒腦」的陷阱
4. 「理性腦」能夠化險為夷
5. 別讓「焦慮腦」想太多
6. 「道德腦」天生具有同情心
7. 「辯論腦」愛和自己辯論

雷達幕上出現不明光點，像是敵方飛彈來襲，也可能是友機返航，你該下令開火嗎？

多巴胺神經元-「預測神經元」（它們在意的是預測獎賞，而不是真正得到獎賞）

預測不正確，大腦馬上就注意到（從錯誤中學習）

盡量減少預測誤差，讓自己越來越聰明



## 情緒其實是一種預報

多巴胺神經元會自動偵測一些我們在意識層面沒有注意到的微妙模式，對於這些意識上無法瞭解的數據，多巴胺神經元會先徹底消化。然後，等到備妥一組精鍊後的預報，多巴胺神經元就會把這些預報轉換成情緒

## 刻意練習，訓練出聰明的直覺

要信任自己的情緒，需要不斷保持警覺，聰明的直覺是刻意練習的結果

## 把焦點放在錯誤上，這才是精進的關鍵

專家就是一個在很窄的領域裡，犯過所有可能錯誤的人(Niels Bohr)

稱讚孩子「很聰明」或「很努力」，會有什麼差別？

稱讚孩子與生俱來的智慧，等於鼓勵孩子避開最有用的學習活動，那就是「從錯誤中學習」。事實上，除非你經歷過犯錯所帶來的不愉快徵兆，你的腦袋才會修正模式。你的神經元在成功之前，必須先一再經歷挫敗。這個痛苦的過程，是沒有捷徑可走的

## 該用腦袋的哪個部分做決策？

1. 用「直覺腦」做瞬間決策
2. 「預測腦」幫你迎接挑戰
3. 別掉入「情緒腦」的陷阱
4. 「理性腦」能夠化險為夷
5. 別讓「焦慮腦」想太多
6. 「道德腦」天生具有同情心
7. 「辯論腦」愛和自己辯論

## 多巴胺讓腦細胞愛上吃角子老虎

多巴胺神經元會因預測到獎賞而興奮，但對於意外的驚喜（最美味的果汁、贏錢），興奮的程度會更強

雖然情緒腦具有驚人的智慧，但也具備了先天的缺陷。當這些缺陷展露時，就是人類心智裡的野馬脫韁狂奔的時刻（賭吃角子老虎、選錯股票、刷爆信用卡）。當情緒失控時，釀成的後果將和完全感覺不到情緒一樣淒慘

## 多巴胺神經元很難接受隨機的事物

建議：最好不要輕信手氣（賭博、選股票、投籃）

## 瞭解「迴避損失」心理，避免投資錯誤

**命題一：**假設目前有一個據估計可奪走六百條人命的怪病，現在你有兩種不同策略可供選擇，採取A計畫，將有兩百人可以獲救；採取B計畫，將有1/3的機率可以救回所有六百人，但也有2/3的機率一個人都救不到。你贊成採用哪一個計畫？

**命題二：**假設目前有一個據估計可奪走六百條人命的怪病，現在你有兩種不同策略可供選擇，採取C計畫，將有四百人喪生；採取D計畫，將有1/3的機率不會有人喪生，但也有2/3的機率所有六百人都會喪生。你贊成採用哪一個計畫？

## 框架效應

迴避損失(loss aversion)這樣的心智缺陷，讓我們為了要避免損失，而寧可冒著失去一切的風險

在做決策時，損失的陰影會蓋過獲利，因為我們對壞事的感覺比對好事強烈得多（這解釋了，為何我們會捨高報酬的股票，而去買債券；為何我們不敢賣掉下跌的股票）

## 信用卡與次級房貸的誘惑

情緒腦想要立即享受，理性腦會思考未來（感受不到花錢的心疼，我們就會花更多錢）

建議：你不能總是得到你想要的，但是有時候，  
「得不到你想要的」才是你真正需要的

## 該用腦袋的哪個部分做決策？

1. 用「直覺腦」做瞬間決策
2. 「預測腦」幫你迎接挑戰
3. 別掉入「情緒腦」的陷阱
4. 「理性腦」能夠化險為夷
5. 別讓「焦慮腦」想太多
6. 「道德腦」天生具有同情心
7. 「辯論腦」愛和自己辯論



## 身陷森林大火，該如何自救？

打敗恐慌情緒，用理性腦想出新的逃生方法（如果跑不贏，就引火自救）

## 先別急著吃棉花糖

在棉花糖實驗中，沒有急著先吃棉花糖的小孩，到了高中，學業成績真的比較好！

過動兒無法抗拒刺激（前額葉發育較遲緩）

我們無法關閉情緒腦，但可以用理性腦來調節

## 該用腦袋的哪個部分做決策？

1. 用「直覺腦」做瞬間決策
2. 「預測腦」幫你迎接挑戰
3. 別掉入「情緒腦」的陷阱
4. 「理性腦」能夠化險為夷
5. 別讓「焦慮腦」想太多
6. 「道德腦」天生具有同情心
7. 「辯論腦」愛和自己辯論

## 理性腦有時候也會把我們引入歧途

凡事多一分深思熟慮未必比較好，「想太多」讓表現失常

1. 歌劇天后失去自信
2. 高爾夫球高手不知如何揮桿
3. 刻板印象影響測驗成績
4. 選果醬、挑海報、買房子

## 思考過度，反而弄巧成拙

多記一些數字，會影響後面的選擇

## 安慰劑效應與預期心理

1. 便宜的提神飲料，效果比較差？
2. 較貴的紅酒比較好喝？

## 破除「心智會計」的迷思

杓子變大，人們取用的M&M巧克力就多出許多  
用「無底碗」盛湯，人們就會多喝湯

假設你決定要去聽一場音樂會，於是你買了一張  
2000元的票。然而在入場時，你發現票遺失了。你  
願不願意再付2000元，買票去聽這場音樂會？

假設你要去聽一場門票2000元的音樂會，但是並沒  
有事先買票。當你來到了會場，發現剛剛遺失了  
2000元的鈔票。你是否還願意付2000元來買票聽音  
樂會？

思考是捷徑，也是陷阱

## 別讓不相干的資訊唬弄你

定錨效應：社會安全號碼的後兩碼決定拍賣品的價格、車商的建議售價影響顧客購車意願

資訊過多，不利股市投資；升學顧問的預測，還不如一條公式

前額葉皮質同時只能處理有限的資訊，過多的不相干資訊反而會搞砸我們的決策

## 該用腦袋的哪個部分做決策？

1. 用「直覺腦」做瞬間決策
2. 「預測腦」幫你迎接挑戰
3. 別掉入「情緒腦」的陷阱
4. 「理性腦」能夠化險為夷
5. 別讓「焦慮腦」想太多
6. 「道德腦」天生具有同情心
7. 「辯論腦」愛和自己辯論

## 我們的大小決策，都經過腦部的激烈辯論

消費者的每個腦區活動量可以預測當事人的購物決定

依核：商品渴望度

腦島：厭惡感

前額葉皮質：分析與計算價格

賣場設計：刺激依核，安撫腦島

## 死忠選民的腦袋在想什麼？

黨性堅強的選民都自認是理性的人，不理性的是另一個黨。但事實上，我們全都是「合理化」高手（前額葉搖身一變，成了資訊過濾器，用來阻擋不受歡迎的論點）

通用汽車的總裁在一場會議才開始的時候，突然宣布休會，因為他發現，大家的決定竟然都一致

在做決定時，一定要抗拒那種壓制異議的衝動。我們應多花一些時間，傾聽腦袋各部位的說詞。良好的決策鮮少來自虛假的共識



用腦袋思考自己如何思考

頂尖的撲克牌玩家會從冷靜的統計觀點去看牌，但他們也知道何時不應該靠數學

如果讓買車的人，仔細考慮四台車各12項變數，結果選中最佳車輛的比率卻還不到25%

每當你在下決定時，請注意你做的是哪一種決定，以及它需要哪一種思考流程

記得打破傳統的決策思維，從現在起應該把

「簡單的問題」交給理性腦來判斷

「困難的問題」交給情緒腦來決定

必須做困難決策的人，應該多聽聽內心的感覺

對於你非常在乎的事物，要思考的少一點

瞭解你的腦袋，是做出好決策的第一步



「簡單的問題」交給理性腦來判斷  
「困難的問題」交給情緒腦來決定  
是有科學根據的

PSYCHOLOGY

## Tough Decision? Don't Sweat It

SCIENCE VOL 311 17 FEBRUARY 2006

# On Making the Right Choice: The Deliberation-Without-Attention Effect

Ap Dijksterhuis,\* Maarten W. Bos, Loran F. Nordgren, Rick B. van Baaren

Contrary to conventional wisdom, it is not always advantageous to engage in thorough conscious deliberation before choosing. On the basis of recent insights into the characteristics of conscious and unconscious thought, we tested the hypothesis that simple choices (such as between different towels or different sets of oven mitts) indeed produce better results after conscious thought, but that choices in complex matters (such as between different houses or different cars) should be left to unconscious thought. Named the “deliberation-without-attention” hypothesis, it was confirmed in four studies on consumer choice, both in the laboratory as well as among actual shoppers, that purchases of complex products were viewed more favorably when decisions had been made in the absence of attentive deliberation.

# 泡沫經濟的心理學

自美國大蕭條以來最大的一次經濟危機，  
促使人們檢討金融市場的運作，並重新看待人類的金錢決策模式。

撰文／斯蒂克斯 (Gary Stix) 翻譯／鍾樹人

## 你知道你的錢有多「值錢」嗎？

今天的全球經濟危機起於房市泡沫，而發生房市泡沫的原因，可能在於貨幣幻覺這種心理現象。這種幻覺是人們無法認知通貨膨脹對貨幣真實價值的影響所造成的。例如，房屋價格上升或薪資增加的幅度，如果剛好與通貨膨脹抵消，那麼這種增加就只是幻覺而已。

德國波昂大學與美國加州理工學院的學者最近完成的實驗（右圖），在腦部的決策中樞追蹤到了貨幣幻覺。當受試者看到假收益時，腹內側前額葉皮質（VMPFC）會變得活躍。

2012/11/20

### 賺到錢

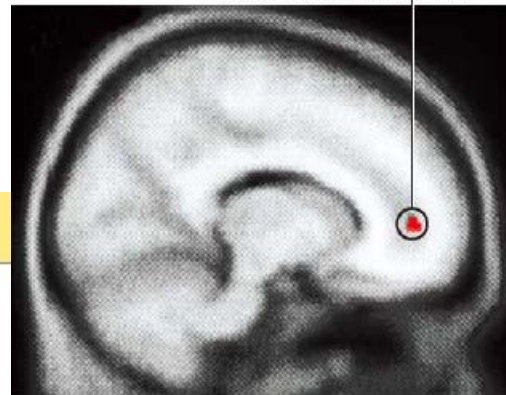
腦部掃描器裡的受試者賺到錢，可以購物了。



### 假收益

接著，受試者的收入增加了50%，但物品的價格也上漲了50%。

腹內側前額葉皮質活躍的部位

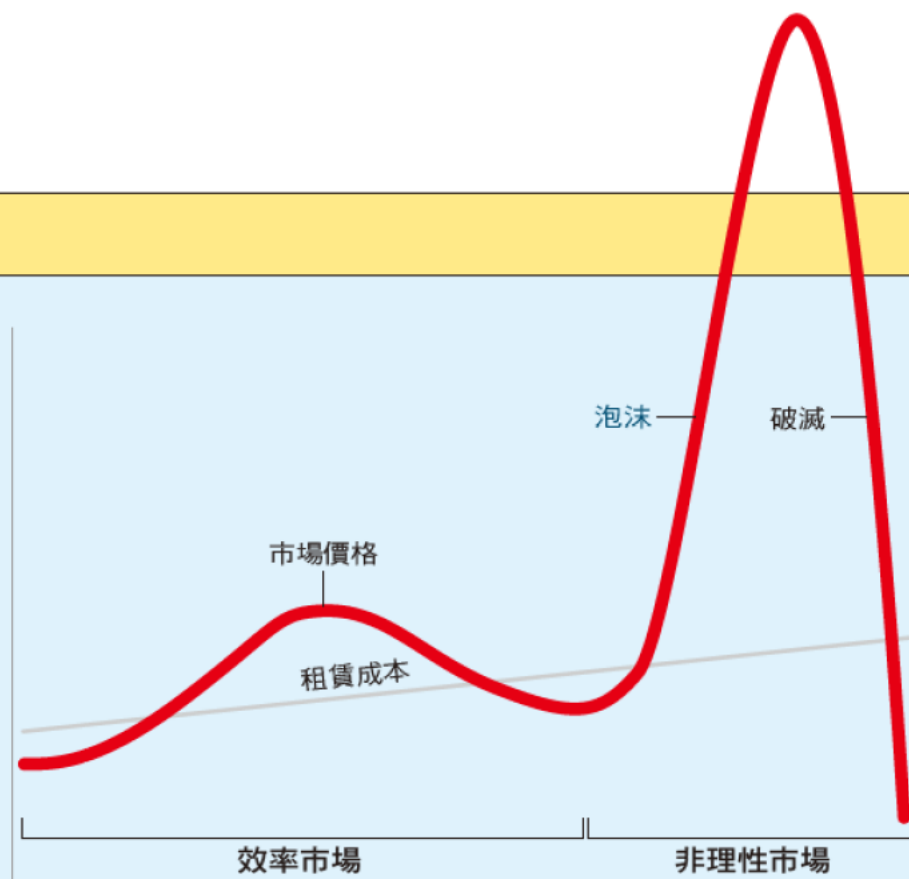


### 腦部反應

當收入增加，雖然真正的購買力並未改變，但受試者仍不理性地自以為獲得更多，而腦內與決策相關的部位腹內側前額葉皮質，也變得更为活躍。

## 效率市場與泡沫經濟學

古典經濟理論並未考慮到人們的非理性會影響到金融決策。做為正統金融學的基石，效率市場假說認為，大部份的人會等到物品（例如房屋）的價值遭到低估時才進場購買，如果物品太貴（右圖的左側），就會壓抑消費。但古典理論卻很難用來解釋經濟泡沫，也就是當價格遠高於資產（例如房子或證券）真實價值時的狀況。相較之下，行為經濟理論著重的是金融心理學，並預測非理性的思考與情緒有時會在人群中擴散，促使人們一窩蜂進場投資，而不知自己其實付出過多，等到之後崩盤，才倉皇撤出市場（右圖的右側）。



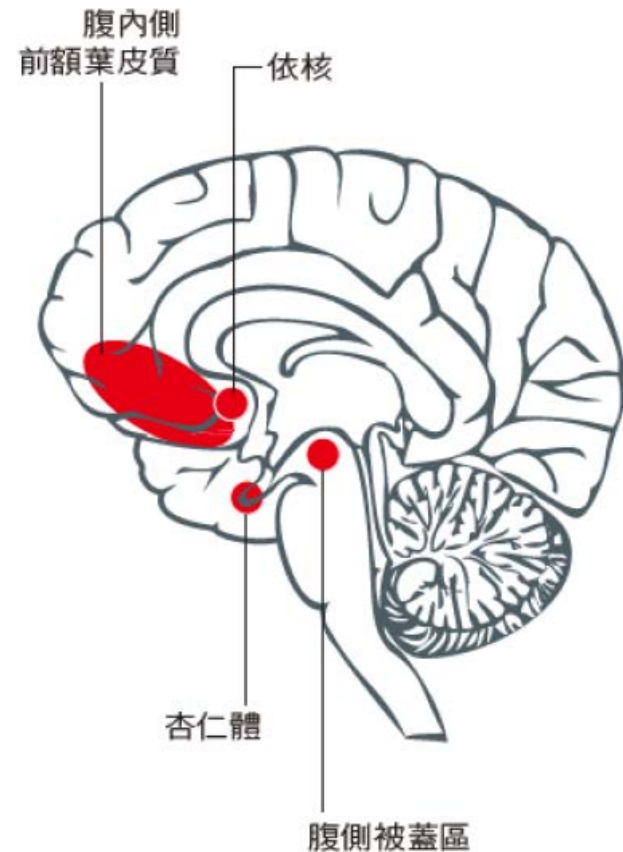
## 經濟活動中的動物本能

到底是什麼心理因素造成了泡沫與市場嚴重失衡？尋找這個答案的行為經濟學家，是心理學家特佛司基（Amos Tversky）與卡恩曼（Daniel Kahneman）的後繼者。這兩人於1970年代展開研究，挑戰金融操作者有如理性機器人這種傳統想法。卡恩曼並以這個研究於2002年獲得諾貝爾經濟學獎；特佛司基若仍在世，必然也會一起獲獎。他們的先驅研究提出了貨幣幻覺，以及人類的其他心理弱點，例如，人們對於損失1000美元所感受到的打擊，常常比獲得同等金額所感受到的快樂還要來得強烈。

例如，擁有1000萬美元但損失了800萬，與一開始什麼都沒有但最後得到200萬，結果是一樣的，投資人如果真的理性的話，就不該在乎自己是屬於哪一種狀況。

但行為經濟學實驗卻一再顯示，儘管兩者結果相同，人類（或其他靈長類動物）對損失的痛恨，高於對獲得的渴望。這是一種演化遺跡，鼓勵動物要保有食物來源，而且在冒著遇到獵食者的風險之前，應該先審慎評估。

今年3月，認知神經科學學會在美國舊金山召開年度大會，密西根大學安娜堡分校龔薩雷茲（Richard Gonzalez）的研究生霍爾（Julie L. Hall）在會中報告，即使是微小的情緒性暗示，也能影響人類在金錢上冒險的意願。投資人如鋼鐵般冷漠的神話，再一次被戳破了。霍爾的實驗讓24位參與者（男女各半）觀看快樂、生氣與中性的臉部照片。看完快樂的表情之後，這些「投資人」的依核（獎賞中樞）會變得比較活躍，而且總是會投資風險較高的股票，而不是持有比較安全的債券。



當獎賞或風險出現時，腦部的某些區域會變得活躍，例如上圖裡的紅色部位。



## 人類的內在偏誤

我們的腦具有兩種系統，可幫助我們進行與錢財有關的判斷，以及日常生活中的其他種種決定。其中一種系統是直覺，另一種是理性。直覺系統有時會造成錯誤的思考，

即認知偏誤，使我們在處理金融事務時遭遇麻煩。行為經濟學家已經描述了數種基本的錯誤金錢觀念，以下是其中的幾種。



**過度自信：**我們總是過度高估自己的能耐，像是開車、投資房地產或股市。



**從眾效應：**人很容易跟著大家走，因此眾多的投資人對某項金融資產會抱持同樣的看法，造成價格上升或下跌。



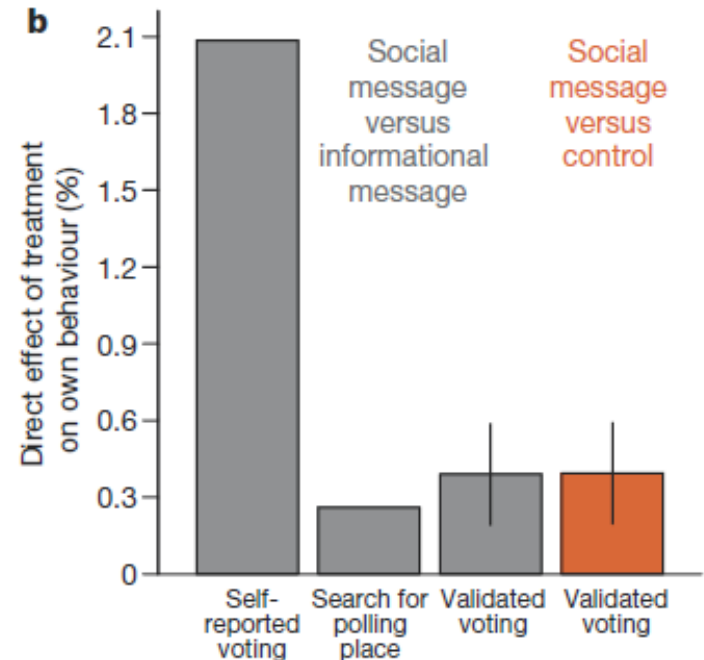
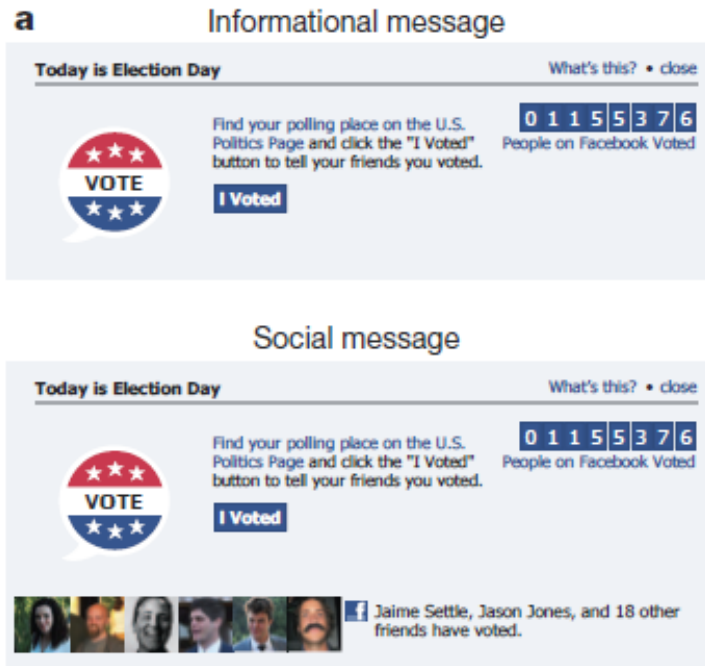
可得性偏誤：容易因為近期事件或腦中突然出現的想法而形成偏見，使得投資人專注在短期的結果上。於是當市場下跌時，就可能出現恐慌性賣壓。

## LETTER

doi:10.1038/nature11421

# A 61-million-person experiment in social influence and political mobilization

Robert M. Bond<sup>1</sup>, Christopher J. Fariss<sup>1</sup>, Jason J. Jones<sup>2</sup>, Adam D. I. Kramer<sup>3</sup>, Cameron Marlow<sup>3</sup>, Jaime E. Settle<sup>1</sup> & James H. Fowler<sup>1,4</sup>



# 好書分享

# 大腦決策手冊：該用腦袋的哪個部分做決策？ How We Decide

作者：雷勒

原文作者：Jonah Lehrer

譯者：楊玉齡

出版社：天下文化

出版日期：2010年05月31日



生活中充滿了各種需要我們做決定的情境，有的決策似乎是深思熟慮下的理性結論，有的決策好像是感情用事下的直覺衝動。長久以來，從市井小民到大哲學家都認定，想做出好決策，應該摒棄感情，完全依賴理性。如果你也這樣想，當心你會做出讓自己後悔的決定！在運用最新科技，打開腦袋這個黑匣子之後，科學家發現，最佳決策需要理性腦與情緒腦之間的巧妙調和。譬如說，購屋時，考慮太多之後所做的決定，往往不是最好的定奪。不過，我們在預測股市行情時，若只靠直覺，就常常會出錯。那麼問題是，何時該用腦袋的哪個部分來下決策呢？訣竅是，我們要先破解心理的陷阱與謎團，了解大腦各部位思考運作的優缺點，然後視情境來決斷。這本書除了包含神經科學與行為經濟學的最新研究結果，還提供真實世界中各種「決策者」——

從消費者、投資者、企業主管、選民、運動員，到撲克牌玩家的經驗，幫助我們了解大腦如何思考，並做出更好的決策！

# 快思慢想 Thinking, Fast and Slow

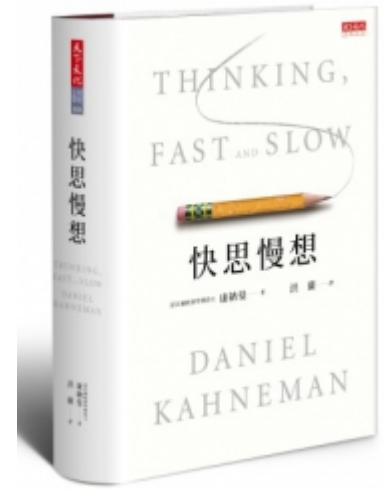
作者：康納曼

原文作者：Daniel Kahneman

譯者：洪蘭

出版社：天下文化

出版日期：2012年10月31日



當代最偉大的心理學家、諾貝爾經濟學獎得主——康納曼灌注五十餘年研究功力，推出人類社會思想史上，第一本全面深度剖析大腦思考運作的「思考聖經」。

「快思」與「慢想」是我們腦中的兩位主角。它們大部分時候是朋友，有時是敵人，更常一起並肩打仗！我們何時要相信直覺？何時要對抗直覺與偏見，召喚所有理性出來打仗？我們總以為能駕馭自己的思考，事實上，人們的行為常常受到未知因素所影響。我們對思考的機制充滿假設與誤解，又很依賴直覺的感知和記憶，常常做出因個人偏見導致的錯誤決策。如果你希望自己更聰明、更冷靜，就要學會掌握「快思」與「慢想」的遊戲規則。

康納曼介紹了很多有趣的經典行為實驗，披露思考的捷徑、替代、偏好、框架、錨點等效應。不僅讓我們對大腦的複雜與非理性恍然大悟，也指出我們在什麼情況下該相信靈光乍現，什麼時候該三思而行，該運用哪些技巧來避免常常使我們陷入麻煩的思考偏誤，以及如何在商場、職場和個人生活中做出更好的選擇。