

<<当经济学遇上生物学和心理学>>

图书基本信息

书名：<<当经济学遇上生物学和心理学>>

13位ISBN编号：9787300109657

10位ISBN编号：7300109659

出版时间：2009-7

出版时间：湛庐文化策划 中国人民大学出版社

作者：迈克尔·舍默

页数：210

译者：闫佳

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<当经济学遇上生物学和心理学>>

内容概要

本书就是舍默研究的最佳呈现。

他用进化论阐述了市场（经济的载体）发展的过程，然后用心理学剖析了市场内部所发生的经济行为背后的本质；市场是进化的，随之进化的还有人的行为，而这些进化的行为让市场具备了某种“心理”。

舍默就是在这个经济学、进化论和行为心理三条线的交叉口，提出了一个全新的解释经济行为的方式。

虽然我们还不能说，舍默将开创一个新的经济学研究领域，但在卡尼曼和特沃斯基最开始研究前景理论时，谁也没有预料到他们会有后来的斐然成绩。

<<当经济学遇上生物学和心理学>>

作者简介

迈克尔·舍默

佩珀代因大学心理学学士，加州大学富尔顿分校实验心理学硕士，克莱蒙特研究大学科学史博士。

曾在加州大学洛杉矶分校教授心理学、进化论和科学史。

他著作颇丰，出版过9本书，包括畅销书《为什么人们会相信怪事》、《我们何以信》和《善与恶的科学》。

他目前担任克莱蒙特研究大学客座教授，同时是《科学人》杂志的专栏作家，以及《怀疑论者》杂志的发行人。

已故当代最著名的进化生物学家斯蒂芬·古尔德称舍默为“美国公众生活中的重要人物”。

<<当经济学遇上生物学和心理学>>

书籍目录

引言 大众的经济学 第一部分 当经济学遇到生物学 第1章 经济学遭遇“进化论” 第2章 进化中“看不见的手” 第3章 不可逆转的经济惯性 第二部分 当经济学遇到心理学 第4章 行为经济学的出现 第5章 经济人的灭绝 第三部分 经济学、生物学和心理学大碰撞 第6章 道德情绪的进化 第7章 我们并非越富有越幸福 第8章 经济与信任自我强化循环 第9章 好制度造就好社会 第10章 津巴多的“斯坦福监狱”实验 第11章 重新认识自由意志 尾声 让世界开放给所有人

<<当经济学遇上生物学和心理学>>

章节摘录

第一部分 当经济学遇到生物学第1章 经济学遭遇“进化论”在巴西和委内瑞拉边境的奥利诺科河边，居住着以捕猎和采集为生的雅诺马马人，他们的人均年收入估计不到100美元。

如果你走进雅诺马马人的村子，数一数村里的石头工具、篮子、箭头、箭杆、弓、棉纱、棉线、藤吊床、陶罐、医用药品、宠物、食品、衣物，凡此种种，你大概能数出300件来。

这就是一万年前，地球上每一个村落大致拥有的物质财富。

如果说人类这一物种出现已经将近10万年，那么，我们90%的历史都处于这种相对简单的经济状态。在纽约和新泽西交界的哈德逊河边，住着以消费和贸易为生的曼哈顿人，他们的人均年收入估计在40000美元上下。

如果你走进曼哈顿人的村子，数一数零售店、餐馆、工厂直销店、超市里的所有不同产品，大概会得出一个接近100亿的数字来。

这个令人难以置信的比较，最初是由经济学家埃里克·贝哈克（Eric Beinhocker）在《财富的起源》（The Origin of Wealth）一书中所做的。

过去一万年发生了一些事，令以捕猎采集为生的原始人年均收入翻了400倍。

收入的跃进已经够不寻常了，但较之两种社会里产品数量的庞大差距，它又显得太微不足道了。

在现代经济学中，产品数是用“库存单位”（Stock Keeping Units，简称SKU）来计算的，指的是一家商店各类现存货品的数量。

举例来说，据估计，每天都有700、种新产品推出市场，一年则有25万件。

2005年，市场上推出了26893种新食品和家居用品，包括187种新早餐麦片、303种新女士香水、115种新除臭剂。

雅诺马马人的库存单位是300，曼哈顿人是100亿，后者是前者的3300万倍。

400倍的收入差距，3300万倍的产品数量差距，实在非笔墨所能形容。

面对这一令人错愕的不平等状况，我们只能用类比法来思考。

先来看看收入差距：曼哈顿岛东西相距3.7公里，这段距离，你边逛商店边看大楼，不到一个小时就能轻松走完。

把这个数字乘以400，得到1480公里，只比纽约到亚特兰大的距离稍短，如果你保持合适的步速，不休不眠地一直走，要用261个小时（10.9天）才能走完。

库存单位的差距就更夸张了。

曼哈顿南北长21.5公里，乘以3300万，得到709500000公里，约等于地球和土星都在太阳同侧轨道时的距离。

你用一天时间可以把曼哈顿南北走穿，可即便以每小时51000公里的航行速度，旅行者1号太空飞船（Voyager 1）也用了整整1年半时间才飞到土星。

较之于人类两足着地、出现大脑、形成意识的进化，较之于火、印刷术、互联网的发明，较之于农业革命、工业革命、数字革命的次第发生，经济上跃进的幅度是最大的。

而且这一跃进，并不是一个匀速渐进的过程。

据估计，一直到公元前1000年——青铜时代末期大卫王的时候——我们的人均年收入才从100美元增至150美元，到1750年工业革命开始，尚未超过200美元。

换句话说，人均年收入从100美元增长到150美元，用了整整97000万年；从150美元增长到200美元，又用了2750年；最后，从200美元升到6600美元（如今的世界人均年收入），只用了250年。

而且，正如我们所知，对最富裕国家的最富裕人口来说，这一飞跃速度还要快得多。

如果我们把10万年的历史压缩成短短一年，那么，最近相对繁荣的250年，只相当于不到一天的时间。又或者，我们把10万年浓缩成24小时，那么，我们工业生产和市场经济的新纪元，只相当于短短3.6分钟。

换言之，我们生活并习以为常、觉得理所当然的时代，实际上只占了人类历史的0.25%。

人类是怎样实现这一伟大的经济跃进的？

为什么能实现呢？

<<当经济学遇上生物学和心理学>>

要回答上述问题，我们可以引用一些科学发现和方法，它们来自大量互有关联的革命性新领域，包括复杂理论（complexity theory）、演化经济学、行为经济学、神经经济学和美德经济学。

我们需要所有这些新领域的科学成果——以及传统科学理论——来进行解释，因为这个问题仍然是我们时代尚未揭开的一个大秘密。

简单点说，我可以把所有这些科学统统划到演化经济学的范畴——也即把经济看做一套不断进化的复杂适应性系统来研究，这套系统以人类本性为基础，逐步发展出便于我们这种源自旧石器时代的社会性灵长类物种生存的特殊官能。

这也就是说，在人类历史的前9万年时间，我们生活在小群落里，以捕猎采集为生，这时候的经济是一套相对简单的系统，但随着环境的改变，这套系统不断演进、适应，最终变得极为复杂；而这种环境创造出来的心理，并不总适于理解现代世界，或适于现代世界的生活。

总之，为了解释经济大跃进，我需要点明三个有关市场意识的问题：1.市场是怎样产生意识的——也即，经济是怎样从捕猎-采集进化到消费-贸易的。

2.意识是怎样在市场里运作的——也即，人类大脑是怎样从适于捕猎-采集经济进化到适于消费-贸易经济的。

3.意识和市场是怎样形成道德的——也即，道德情感是怎样进化得能令人相互协作的，这一能力又是怎样推动公平和自由贸易的。

这可真是难于解答的问题啊。

社会科学才是“硬”科学自从我刚上大学时选修了一门天文课以后，我就注意到一种令人困扰的倾向：科学界和大众文化都爱把科学分为“硬”（如天文、物理和化学等自然科学）、“中”（如解剖学、生理学和动物学等生物科学）、“软”（如心理学、社会学和人类学等社会性科学）三类。

历史根本不被当成科学，经济在诸侯林立的学术界也流离失所。

由于排名成了习惯，这种分类也暗含着价值评估，硬科学最有价值，支持与认可度最高；软科学最没价值，认可与支持度也相应最低。

然而，自从我接受了一定的自然科学、生物科学训练，以及大量社会科学教育，并在该领域有了广泛的经验之后，我总是觉得这个排名顺序应该倒过来。

说自然科学硬，大概是因为人觉得求解微分方程很难；可跟复杂互连的人类世界和生态系统比起来，要定义、解释自然科学，是相对简单的。

尽管构建一套全面的生物理论难度颇大（迄今仍是生命科学里的一道难关），可跟构建一套有关人类大脑和社会运作的全面理论比起来，简直就微不足道了。

依我看来，社会科学才是硬科学，因为我们的主题极为复杂与多元。

在神经科学中，人们逐渐发现研究意识是个“难题”，因为要解释数十亿神经细胞的活动怎样产生了意识思维的集体现象——一位科学家称之为“意识社会”，实在是太难了。

而要科学地解释数十亿人类个体的活动如何产生了文化的集体现象（也即所谓的“文化社会”），什么样的经济和政治结构才能达到社会和谐，更是难上加难——在我看来，这才是真正的难题。

随着人类从以捕猎采集为生过渡到以消费贸易为生，为了解决这个真正的难题，人们尝试了数百种不同的社会实验。

群落、部族、酋邦、国家和帝国逐一形成。

神权政治、富豪政治、君主政治和民主政治相继诞生。

部落主义、集权主义、社会主义，还有现在的全球主义，挨个实践。

从毫无贸易到公平贸易到自由贸易，人们进行了无数次经济配置的转换，取得了或多或少的成功。

数千年来，全世界各门各派的哲学家和学者都试图解决这个真正的难题，却难得达成共识。

现代科学能做得更好吗？

经济与市场也在进化进化是一套复杂的系统，源自生物体设法生存、供养后代的简单动作。

经济是多重复杂的系统，源自人设法谋生、供养孩子的简单动作。

是以，当我们点明（1）经济怎样从捕猎-采集进化到消费-贸易；（2）人类大脑怎样从适于捕猎-采集经济进化到适于消费-贸易经济；（3）道德情感怎样进化得能令人相互协作，这一能力又是怎样推动公平和自由贸易，实际上我们就是在研究（1）市场和经济的行为；（2）人类心理在市场和经济中的

<<当经济学遇上生物学和心理学>>

运作；(3)市场和经济的道德层面。

进化和经济不仅彼此相似，实际上还是所谓“复杂适应系统”(complexAdaptivesystems, CAS)这一宏观现象的两个不同例子。

在此系统中，单个元素、部件、生物体或人相互作用，相互影响，处理信息，使其行为适应变化的环境。

这种系统不断学习、发展，从简单进化到复杂，且可自我催化，也即它们包含着自驱动的反馈回路(类似有线广播系统中喇叭和麦克风之间形成的反馈回路，能令音量和音高加速增强)。

这里有一些复杂适应系统及其衍生物的例子，内建的自我催化机制令它们形成了自我组织：
· 生命是化学物质自我组织的一种突现特征。

在生命起源之前，化学物质按一种能够自我维持、可以复制繁殖的方式结合起来。

· 复杂生命是简单生命自我组织的一种突现特征，简单的原核细胞结合成复杂的原核细胞(人就是由复杂原核细胞组成的)，复杂原核细胞中包含着原本也是原核细胞的细胞器官(比如拥有DNA的线粒体)。

· 多细胞生命是单细胞生命形式自我组织的一种突现特征，是单细胞生命形式为了获得更大的存活和繁殖率而结合到一起所形成的。

· 免疫性是我们免疫系统数十亿细胞自我组织的一种突现特征，旨在合作抗击细菌和病毒。

· 意识是数十亿神经元为唤起大脑复杂模式而自我组织的一种突现特征。

· 语言是使用者在沟通中言说的数千词语自我组织的一种突现特征。

· 法律是数千非正式习俗和限制自我组织的一种突现特征，随着社会规模越来越大、越来越复杂，这些不成文的习俗和限制逐渐被编撰整理为正式的规章制度。

· 经济是数百万人为追求个体利益而自我形成的一种突现特征，在此过程中，人对自己所置身的更复杂系统并没有太多认识。

表面上看，复杂适应系统是自上而下设计出来的，但实际上，它们是在进化过程中，通过机能适应——也即可行的部分在生命或文化的未来景观中得以存活和繁殖——自下而上地构建起来的。

顺着生命的最简单形式往上走，我们从简单细胞到复杂细胞到多细胞机体，之后形成生物群体、社会单位，再到社会，再到意识、语言、法律和经济。

<<当经济学遇上生物学和心理学>>

媒体关注与评论

半个世纪以来，关于行为经济学和神经科学的最佳著作。

——《纽约邮报》人与人之间是如何建立信任，并和平生活在一起的？

舍默在这本书中用心理学和进化论解开了这个疑惑。

他正中我们所关心的问题核心。

——《华盛顿邮报》依靠实验和智慧，舍默解释了为什么富有不能给我们带来幸福，为什么我们喜欢协作，以及为什么我们做的错误决定总是与钱有关。

——《今日心理学》舍默用精彩的事例解释了人类公平与公正感的进化论根源，并将此结论运用到了市场中，用以更好地剖析行为经济学背后的深层奥秘。

——《出版人周刊》

<<当经济学遇上生物学和心理学>>

编辑推荐

《当经济学遇上生物学和心理学》汇集最顶尖心理学家最新实证结果，汲取生物学传统理论精髓；揭开人类经济行为背后的心理因素，探讨一切经济行为的本质。

被誉为“美国公众生活中的重要人物”——迈克尔·舍默最新力作通俗经济学畅销书《魔鬼经济学》作者史蒂芬·列维特倾力推荐想成为更理性的消费者、经济人、投资人，或是快乐不吃亏的普通人？这本书会让你深受启发。

<<当经济学遇上生物学和心理学>>

名人推荐

半个世纪以来，关于行为经济学和神经科学的最佳著作。

——《纽约邮报》人与人之间是如何建立信任，并和平生活在一起的？

舍默在这本书中用心理学和进化论解开了这个疑惑。

他正中我们所关心的问题核心。

——《华盛顿邮报》依靠实验和智慧，舍默解释了为什么富有不能给我们带来幸福，为什么我们喜欢协作，以及为什么我们做的错误决定总是与钱有关。

——《今日心理学》舍默用精彩的事例解释了人类公平与公正感的进化论根源，并将此结论运用到了市场中，用以更好地剖析行为经济学背后的深层奥秘。

——《出版人周刊》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>