

## 110 年 1 月份 推薦書目

### 情 緒 賽 局

作者：艾雅爾·溫特

譯者：高英哲

出版社：大牌

出版日期：2019 年 5 月 29 日

語言：繁體中文

ISBN：9789867645692



### 作者簡介

#### 艾雅爾·溫特 (Eyal Winter)

艾雅爾·溫特教授現任耶路撒冷希伯來大學理性研究中心主任，這是全世界最頂尖的決策學術研究機構之一。溫特教授曾任希伯來大學經濟系主任，在 2011 年獲頒由德國政府頒發的宏博研究獎 (Humboldt Prize)。他在美國華盛頓大學、義大利歐洲大學學院、英國曼徹斯特大學等機構，也都有擔任教授職，此外還擔任國際賽局理論學會委員，以及《賽局與經濟行為》(Games and Economic Behavior) 期刊助理總編輯。他在包括哈佛大學、史丹佛大學、普林斯頓大學、加州大學柏克萊分校，及劍橋大學等 26 個國家，超過 130 所大學上過課。

### 譯者簡介

#### 高英哲

英國約克大學經濟碩士。臺灣大學科學教育發展中心、《BBC 知識》特約譯者，譯有《機率思考》、《量化行銷時代》、《太空旅行指南》等書。

以上資料取自博客來網路書店

### 內容簡介

宏博研究獎 (Humboldt Prize) 得主、行為經濟學家艾雅爾·溫特 (Eyal Winter) 以行為經濟學、演化論、心理學、腦科學、賽局理論為架構，用深具啟發性的觀點解讀決策背後的情緒機制，搭配各式各樣有趣案例，以詼諧睿智的敘事手法教你——使用贏家邏輯、採取最佳策略！

本書不談艱澀難懂的理論、複雜的數學公式或經濟學模型，而是以人性的直覺思維模式著手，搭配多項實驗成果與研究案例，帶領讀者有效率的認知升級，學會：

## 1. 精準判斷局勢

我該蓋牌還是加碼？要妥協還是堅持？會得到香吻一枚還是一巴掌？了解情緒在社會情境下扮演的角色，能更準確判斷局勢，知道該合作互惠，還是競爭勝出。

## 2. 高品質決策

情緒跟理智機制實際上是共同運作、互相支持。許多時候靠情緒或直覺做出的決定，不但比嚴謹分析後所做的決定，來得更有效率、品質更好。

## 3. 提高勝算

情緒並不是人類在漫長原始的演化過程中，所遺留下來的退化遺跡，而是一項有效、精巧的工具，能夠與理性面平衡互補。最終擁有優勢的不是僅靠理性運作的人，而是感性與理性兼具的人。

# 序

## 前言

### 行為背後的情緒機制

為什麼人們無法更理性地思考？相較於理想的「思想家」形象，演化似乎遺留給我們好多缺陷，不然怎麼解釋我們這麼容易情緒化？生氣對一個人有什麼好處？為什麼在如此競爭的世界裡，我們偶爾還是有股想要謙讓的衝動？為什麼在我們無地自容地想找個地洞鑽下去時，卻偏偏會面紅耳赤，讓自己變得再顯眼不過？我們為什麼會感到羞愧或懊悔？為什麼心中會燃燒著激情的愛？到底是什麼使我們對愛人忠貞不渝？或是志願從事最危險的軍事任務？生活中有一大堆只要我們稍加思索、謹慎分析機會與風險，再冷靜計算淨利後，就根本避之唯恐不及的事情。但若是我們拒絕去做那些事，就不像人類了。

電視影集《星艦迷航記》（Star Trek）裡有位史巴克先生，他老是以一種混雜著訝異跟自大的寬宥表情，看待他星艦企業號的同伴。來自瓦肯星的史巴克跟我們截然不同，他完全依據沒有情緒波動的理性跟邏輯思維行事。看著史巴克面臨重大危機仍面不改色地採取行動，我們自覺低劣不如人，那種感受合理嗎？事實是，倘若人類跟瓦肯人一樣，演化成沒情緒的物種，我們的生活會變得更艱難，甚至很有可能根本無法存活下來。

### 情緒與理智的賽局試煉

我們許多人會把「決策」想成是兩種相反機制在進行關鍵角力戰——體內的情緒化衝動機制，會讓我們做出「錯誤」選擇，而理性用腦機制則會穩當地引領我們做出正確選擇。直到數十年前，許多科學家仍抱持著上述想法，但這不但把事情簡化，也並非事實。

情緒跟理智機制實際上是共同運作、互相支持，有時候兩者甚至密不可分。許多時候靠情緒或直覺做出的決定，不但比經過全面且嚴謹地分析各種可能結果跟影響後所做的決定，來得更有效率、品質也確實更好。加州大學聖塔芭芭拉分校的一項研究指出，當我們有點生氣時，能更敏銳地辨別爭議事項中，哪些論點重要相關，哪些則無關緊要。我自己共同執筆的另一項研究亦發現，我們處在生氣對自己有利的情况時，就會變得比較容易生氣。換句話說，不但情緒有邏輯，邏輯裡也經常有情緒。

情緒如何影響我們做決策？情緒是會壞事還是幫我們一把？情緒在社交情境中扮演什麼樣的角色？集體情緒如何形成？是什麼演化機制使我們成為既會思考，又情緒化的生物？本書透過近年來發表探討情緒與理性之間「界線」的最新研究，試著回答上述問題。

關於情緒所扮演角色的新見解，來自於過去 20 年內，發生於大腦科學、行為經濟學，以及賽局理論，這三個重要研究領域的一場寧靜革命。它拓展了我們對於人類行為各方面的理解。過去主要是在心理學、社會學跟哲學的脈絡下進行情緒研究，理性則是經濟學跟賽局理論的禁脔。但如今，無論是理性還是情緒研究，都是上述領域學者積極研究的標的。

我專精的學術領域是賽局理論跟行為經濟學，這些都是迅速發展中的經濟學學科。在過去 20 年間，有 12 名諾貝爾經濟學獎得主出身於這兩個研究領域，他們的影響力遠遠超出學術圈之外。比方說行為經濟學家凱斯·桑思汀（Cass R. Sunstein），就曾經出任美國前總統歐巴馬的白宮資訊與管制事務辦公室（Office of Information and Regulatory Affairs）主任。他的同事理察·塞勒則是英國前首相卡麥隆在內閣辦公室設立，提供內部諮詢的「行為洞察團隊」（Behavioral Insight Team）成員。

## 理性的情緒

雖然本書並非只根據一家之言立論，不過卻有作者個人一以貫之的中心思想，它可以用一句看似矛盾的話概括——「理性的情緒」。行為經濟學的研究成果及衍生的大眾讀物，如我朋友丹·艾瑞利<sup>1</sup>跟丹尼爾·康納曼<sup>2</sup>撰寫的著作，似乎都著重於研究使我們偏離理性決策（有時可能會對我們造成傷害）的心智偏差現象，不過在我看來，這樣的觀點過於悲觀。相反地，我會指出情緒如何為我們服務，增進我們的利益——甚至那些最物質性、最切身的利益也不例外。

要討論這個主題，我們就得涉足兩個重要的研究領域：賽局理論跟演化論。

我們需要用到基本上是在研究互動決策的賽局理論，因為人類是會跟環境互動的社會性動物。透過賽局理論的研究法，可讓我們了解情緒以及其他行為特徵，在社會互動的情境下扮演的角色。否則我們就只會聽到「一面之詞」，對於自己行為也只有片面理解。

演化論對於了解人類行為也很重要。演化論試著解釋某個行為特徵，如何幫助人類這個物種存活（可能過去就已經對人類有所幫助）。人類的行為發展一如其生理發展（其他生物的生理發展也是一樣），都是「整批交易」（package deal）的結果：某個行為特徵或傾向，在某個決策情境下似乎是個妨礙，但在其他決策情境下，卻是重要優勢。

以上資料取自博客來網路書店

## 內容試閱

### 兩性戰爭賽局

我們舉個比較明確的例子，比方說一場兩性之間的戰爭賽局：一對夫妻必須決定今晚去哪約會。這賽局有兩個可能性：去看芭蕾舞演出或拳擊賽。不幸的是，先生跟太太喜好分歧——先生堅持要去看芭蕾舞，太太卻拒絕放棄享受一場精彩拳擊賽的機會。

在經過漫長無結果的討論之後，他們決定用下列方式做決定：雙方各自在紙片上寫下「芭蕾舞」或「拳擊」，而他們既不知道另一個人寫了什麼，也沒有互相討論過。這兩張紙片會交給鄰居布朗太太，然後一到晚上 7 點，布朗太太就會大聲念出紙片上寫了什麼。倘若兩人寫下同樣的活動，就能一起去看那個活動；倘若兩人寫下的活動不一樣，那雙方都得待在家裡，晚上哪裡也別想去。現在假設夫妻倆都覺得自己想要去看的活動價值 200 美元，不是那麼想看的活動價值 100 美元，在家裡蹲則價值 0 美元（就兩人的觀點來看這是最糟糕的選項）。那麼這個賽局的均衡點在哪裡？

唯一可能的均衡點，只有在兩人都寫下「芭蕾」或「拳擊」才能達到。倘若兩人都堅持寫下自己最喜歡的活動，那最後就只能夠在家裡蹲。因此唯一能夠改善這個狀況的方法，就是兩人之中必須要有人放棄堅持，願意去看自己比較不想看的活動，但這正是「陷阱」所在：要是夫妻倆都決定不要斤斤計較，遷就對方的喜好，最後還是會落得在家裡蹲（要知道兩人無法彼此討論要寫下什麼）。

那麼，這對苦命夫妻有機會選到同樣的活動，確保他們至少能出門透透氣嗎？當然可以！比方說迷上拳擊的太太可以在餐桌上放個拳擊手套，明確地暗示無論結果如何，她一點也沒有要妥協的意思。這樣做或許可以說服愛好芭蕾的先生，除非他打算在家裡度過一晚，不然就沒有選擇，只能順著老婆大人的意，從而提升他選擇寫下「拳擊」的可能性。

或者先生可能想要先發制人，在客廳大聲播放柴可夫斯基的《天鵝湖》，釋放出無論如何，他都堅持要去看芭蕾的訊號，從而提升老婆退讓，配合他寫下「芭蕾」的可能性。

這對夫妻雖然無法彼此交談，卻能夠藉由釋放這些訊號，提升他們在這場兩性鬥爭的賽局中，達到均衡點的機率。不過這跟情緒有何關係？

## 改變賽局的情緒機制

情緒事實上是一種釋放訊號的機制，讓我們得以協調彼此的行動，在日常生活中參與的各種賽局中達到均衡點。情緒也能夠讓我們創造出不存在於純粹理性思維世界裡的新平衡，很多時候情緒可以透過這個機制，改善我們的社會處境。

若要了解這個重要的概念，我們可以回到囚犯困境，指出即使在賽局僅進行一回時，情緒仍然能夠創造出合作均衡。為了說明這點，我們現在用稍微不同的方式，重新描述囚犯困境：

想像一下你跟一個全然的陌生人參與一場實驗，每個人都先拿到 100 美元，然後你們要在「全拿」跟「慷慨」中擇一行動（你們兩個在做出決定之前，沒有機會彼此討論）。倘若你們當中有人選擇全拿，另一個人選擇慷慨，那麼選擇慷慨的人，就必須把 100 美元全部轉給選擇全拿的人。要是你們兩個都選擇全拿，那你們每個人都得要把 50 美元還給主持實驗的人。最後，倘若你們兩個都選擇慷慨，主持實驗的人就會另外再發給你們每人 50 美元，於是你們各自都可以帶著 150 美元回家。

請注意這個賽局跟前一章提到的「平分或全拿」的相似性。倘若你念茲在茲的就只有拿到可能拿到的最高獎金，那你無論如何都該選擇全拿。無論另一個人怎麼選擇，你這個選擇總是能讓你得到更多錢。

現在我們把情緒帶入這個賽局。假設你在這場賽局中除了拿到金錢報酬以外，也會在意是否能夠作為一名正直的人，但同時又不會淪為「濫好人」。倘若你選擇全拿，另外一位玩家選擇慷慨，你會對於自己的貪婪感到慚愧，這股愧疚感的價值為負，比方說相當於損失 100 美元好了。另一方面，倘若你選擇慷慨，另一名玩家選擇全拿，你會感到被羞辱而很生氣，我們就當成這也相當於被罰了 100 美元好了。倘若你們兩個都選擇全拿或慷慨，那麼你的情緒反應就很中性，不賺不賠。

現在假設另一位玩家在這些情況下，跟你有完全一樣的情緒反應，賦予這些情況的金錢價值也完全一樣，那麼這場賽局的分析結果，就會有顯著的改變。以前選擇全拿最好的結果是帶回 200 美元，如今因為有慚愧感罰金，只剩下 100 美元。這比你選擇慷慨，最多能夠拿到 150 美元的情況來得差，因此兩位玩家同時選擇慷慨，就會成為新的均衡點，意味著雙方都最有可能選擇合作，而不是自私自利。



簡單來說，一旦把情緒納入考量，即使是憤怒跟愧疚感這種負面情緒，也能把雙方導向比較好的結果。不過這個解釋還是不夠完整，我想要指出上例中描述的情緒，並非隨機選擇的結果，事實上還會讓感受到這些情緒的人，也能夠得到一些物質上的切身利益

## 倫理黃金法則

我們先假設擁有情緒反應，能夠讓玩家具有預測他人情緒反應的良好能力。接下來請想像，倘若囚犯困境裡的其中一位玩家全無情緒可言，滿腦子都只有想要拿到最多錢的冷酷算計，另一位玩家則擁有合理的情緒反應（同時也有預測他人情緒的能力），會發生什麼事？我們姑且把冷酷算計的玩家叫做大腦先生，另一位玩家叫做情緒先生吧！

大腦先生既然不會覺得愧疚，他一定會選擇全拿。不過情緒先生可能會發現他對上的是大腦先生，因此預測大腦先生會選擇全拿。在這種情況下，倘若情緒先生選擇慷慨，他會有雙重損失：先是輸掉他在賽局開始時拿到的 100 美元，然後在感到被羞辱時，再蒙受相當於 100 美元的精神損失，總計損失 200 美元。另一方面，倘若他選擇全拿，就只會損失 50 美元。因此情緒先生會得到他也應該選擇全拿的結論，這麼一來他跟大腦先生就會各自帶著 50 美元回家。這跟兩位玩家都是情緒型玩家，能夠達到讓他們各自帶著 150 美元回家的情況，形成強烈對比。結果是情緒化行為比較有利，在這個簡單範例中，情緒化反應具有正向的金錢優勢。

這個範例取自我建立、歸納奈許均衡概念的數學模型。這個模型顯示，在許多跟囚犯困境類似的賽局中，玩家會合作的主要動機，在於追求互惠互利的情緒需求，比方說在他人慷慨時因自己表現貪婪而感到羞愧，或是在他人貪婪時自己感到憤怒或遭到羞辱。這兩種情緒綜合起來，形成了「倫理黃金法則」，有時候也稱為「互惠倫理」。

這條黃金法則在許多宗教文本中被奉為主臬，教給每個學童，以保護他人的情緒不受傷害——即使這有違你個人所欲，你也得這樣做。不過就如同上述實驗所示，這對於保障我們自身的切身利益，也同樣重要。

以上資料取自博客來網路書店