

我们为什么喜欢后悔

Q

“世界上最难买的药是什么？”
“后悔药。”

这一问一答的经典模式，正在被无所不能的网店店主们改写——只要你愿意掏钱，想买多少“后悔药”店家都能提供。当然，闭上眼睛大家都能猜得到，所谓“后悔药”其实只是徒有虚名，打开标有“后悔药”字样的包装，里面装的就是普通糖果。“后悔药”治不了后悔，但卖家的创意确实点中了不少人心头的千千结。

话说回来，明知后悔没有用，世界上为什么还是有那么多人喜欢后悔？为了弄清这个问题，科学家们花费了不少心思，结果还真是让人大开眼界。



曾经有一份真诚的爱情放在我面前，我没有珍惜，等我失去的时候我才后悔莫及，人世间最痛苦的事莫过于此。如果上天能够给我一个再来一次的机会，我会对那个女孩子说三个字：我爱你。如果非要在这份爱上加上一个期限，我希望是……一万年！

《大话西游》中至尊宝对紫霞仙子说的这番话是表达后悔之意的经典台词

五花八门的后悔

任何微不足道的事
都可能让我们后悔

“你最后悔什么？”一本比利时杂志曾就这个问题在全国范围内，对 60 岁以上的老人开展了一次专题调查活动。

调查结果显示：72%的老人后悔年轻时努力不够，以致事业无成。67%的老人后悔年轻时错误地选择了职业。63%的老人后悔对子女教育不够或方法不当。58%的老人后悔锻炼身体不足。56%的老人后悔没有好好珍惜自己的伴侣。47%的老人后悔对双亲尽孝不够。41%的老人后悔选错了终身伴侣。36%的老人后悔自己未能周游世界。32%的老人后悔自己一生过于平淡，缺乏刺激。11%的老人后悔没有赚到更多的金钱。

由于是时间充裕的问卷调查，在给出这些答案时，老人们应该是经过了认真思考的。而实际上，在人的一生中，除了上述这些“总结性”的后悔，我们随时随地都可能面临因各种琐事而导致的后悔：和父母顶嘴了、跟朋友怄气了、放任自己熬夜到凌晨两点、出门没有带伞……诸如此类的小事，都可能让我们陷进后悔的泥潭不能自拔。

“后悔”到底是怎样产生的？人类又为什么如此厚爱这种叫“后悔”的情绪？



后悔到底是什么

后悔分决定后懊悔和预期性懊悔

美国著名心理学家、斯沃斯莫尔学院社会心理学教授巴里·施瓦茨，在他的著作《选择的悖论》一书中，把后悔分为两种——决定后懊悔和预期性懊悔。

什么是决定后懊悔？巴里·施瓦茨举了个例子，“几个月前我和太太在 eBay 网上拍了一张专为背部舒适设计的高科技靠椅，但一直没有收到，因为卖家是个骗子，我们就这样被骗了一大笔钱。我们怎么会这么笨呢？我和妻子轮流对对方说。我们后悔自己做的选择了吗？当然了。”这就是决定后懊悔，是在知道了决策结果之后产生的。

至于预期性懊悔，就是做决定之前就已经后悔了。比如，在购物时，人们往往会想：如果买了这件毛衣，又在另一家店找到一件更加价廉物美的呢？而在选择工作时，人们又会想：如果选择了这份工作，下周又出现了一个更好的机会呢？

决定后懊悔也被称为“买家的悔意”。我们常常对自己的购物决策产生怀疑，总是觉得那些被拒选项比自己选的好，又或是还有更优选择尚未发现，从而降低购物的愉悦感和满足感。预期性懊悔则会让情况变得更糟，因为它不但会让人感到不满意，还会让人变得失去决策力。

和那些不容易后悔的人比起来，爱后悔的人总是对生活更不满意、更悲观而且更忧郁。但与此同时，爱后悔的人，其实又是实际的获利者。为什么会出现这样的悖论呢？因为对那些爱后悔的人来说，不后悔的唯一途径就是做出最佳决策。所以，在诸多选项里，他们往往会选择那个性价比最高的。不过，这并不会让他们满足，相反，选择越多，他们就越容易感到后悔。

爱后悔为何更易做出最佳选择

近年来，随着神经成像技术的快速发展，科学家开始对后悔产生的脑机制和神经基础逐渐有所了解。他们的研究，从大脑的运转机制上解释了为什么爱后悔的人更容易做出最佳选择。

科学家们邀请了一组正常人和一组眶额皮层（眶额皮层是位于额叶前下方的前额皮层。因覆盖于眼眶之上，而被称为眶额皮层）受损的病人，参加一个实验，要求双方在概率和预期都不同的两个赌注选项中做出选择。

结果显示，在正常被试组，不仅实际选项的输赢及输赢大小会影响其情绪体验，而且一旦他们被告知未选项的输赢，情绪也会受到影响，而在下次做出决定之前，他们会整合之前的经验，以便做出更好的选择。与此相反，眶额皮层受损的病人，情绪状态仅仅被输赢及其数量多少所调节，即便被告知未选项的输赢结果，他们的情绪也不受影响。即使他们错过了最好的选项，也不会感到后悔。他们不能像正常人那样把体验到的后悔整合到行为决策过程中，而是仅仅基于实际情景做出判断决策，赢时高兴，输时难过失望。

神经成像技术显示，在正常受试者体验后悔情绪时，他脑部的海马和杏仁核被激活。此前，大量研究已经证实海马和杏仁核在情绪性记忆的编码、储存和提取阶段都起着关键作用。对那些有后悔体验的人来说，这些情绪性记忆会调节他们的决策行为。譬如，当以前的决策被证明是不好时，他们会吸取教训，再次面对同样的情境时，会“吃一堑，长一智”，从而做出更稳妥的选择。

有趣案例

巴里·施瓦茨在书中还提供了不少有趣的案例，这些案例完全颠覆了我们以往对“后悔”的认识。

“作为”和“不作为”，哪个更让人后悔

在一项关于后悔的研究中，研究人员给参加者阅读以下这段材料：保罗持有 A 公司的股票，过去一年他都在计划转投 B 公司股票，但始终没有决定。现在他发现，如果他一年前转投了 B 公司的股票，可以多赚 1200 美元。

乔治原本拥有 B 公司的股票，一年前他转投了 A 公司。现在他发现，如果当初他继续持有 B 公司的股票，可以多赚 1200 美元。乔治和保罗，谁更后悔？

虽然看上去两个人都少赚了 1200 美元，但 92% 的人认为乔治会感到更后悔。大多数人都有过这种感觉：比起那些因为我们没有采取行动而导致的糟糕结果，那些采取了行动却得不到好结果的事情更让人

感到后悔。

然而，最近的研究指出，“作为”的影响并不总是比“不作为”的影响更大。当被问到过去半年里最后悔的事情时，人们常常提到那些结果不符合他们预期的事。而当被问到在过去的全部日子里最后悔的事情时，他们就会提到自己一直想做但没做的事。比如，短期内，我们会后悔当初选择了一所不好的学校，但从长远来说，我们会更后悔失去了一个好的受教育机会；短期内，我们会后悔跟恋人分手，但从长远来说，我们会更后悔错过了一段好姻缘。因为随着时间的推移，没做成的事造成的悔意会像滚雪球一样越滚越大。

拿铜牌的为何比拿银牌的更开心

另一个影响后悔程度的因素是，我们有多接近自己想要的结果。

克兰和迪斯要在同一时间搭乘不同的航班。他们从市区搭同一辆机场大巴赶往机场，刚好碰到堵车，结果他们都在飞机预订起飞时间 30 分钟后到达机场。克兰的航班准点起飞了，而迪斯的航班起飞时间延误了，5 分钟前才走的。

谁会感到更伤心呢？

在这个情境中，96% 的人认为迪斯会比克兰更伤心，你甚至可以体会到他郁闷的心情：“要是其他乘客能够准时坐上机场大巴”“要是我们走梅因大街而不是埃尔姆大街”“要是我是第 1 个而不是第 3 个下车的乘客”……实在有太多细节值得后悔了。

如果你与目标相去甚远，你就不会在意细微的区别会导致不同的结果。但如果你只是差了那么一点点，那你就会没完没了地后悔这后

悔那。这种邻近效应生活中到处可见，比如一个得了银牌的运动员和一个得了铜牌的运动员，他们谁更快乐？事实是，铜牌得主往往比银牌得主感到更快乐。银牌得主老是想着自己只差一点儿就能拿到金牌了，只要多一点这个、少一点那个……而铜牌得主往往会想：谢天谢地，我差点儿就拿不到任何奖牌了。

(现快)

你知道吗

