

一部关于幸福生活的决策全书  
那些我们沾沾自喜的选择，往往是非理性的

# 生活中的 行为经济学

消费行为的非理性陷阱



董志勇◎著

为什么我们的很多决策常常“自欺欺人”？  
为什么不要送别人昂贵的日用品，而要送廉价的奢侈品？  
为什么让赢了钱的赌徒离开赌桌更容易？  
为什么人总是“敝帚自珍”，  
同时又认为“太太是别人的好”？  
为什么推销员会把产品的缺点一次性说完，  
却要像挤牙膏一样说出它的优点？



北京大学出版社  
PEKING UNIVERSITY PRESS



**为什么当面临得到30元钱时，人们倾向于分两次得到，但令人惊讶的是，当面临失去10元钱的时候，很多人依然认为分两次失去是个不错的选择？**

为了回避损失，人们总是认为，现在的损失比以后的损失更让人痛苦，也就是说，不能简单地把损失合在一起发生，而是应该让它们分离，因为人们总是倾向于把令人厌恶的损失无限期延后。

**为什么人们极少购买随机生成的彩票号码，却相信毫无科学性可言的彩票数字走势和规律分析，并以此作为自己下注的依据？**

当人们感觉自己能对事件施加影响时，往往会表现得更为自信。从客观上讲，很多情况下人们根本不能影响事件，能够影响事件的感觉只是幻觉，行为经济学家称之为“控制幻觉”。

**为什么别猜你认为最漂亮的美女能够拿冠军，而应该猜大家会选哪个美女做冠军？**

金融投资如同选美，其中的诀窍是，要猜准大家的选美倾向和投票行为。不论是炒股票、炒期货，还是买基金、买债券，不要去买自己认为能够赚钱的金融品种，而是要买大家普遍认为能够赚钱的品种，哪怕那个品种根本不值钱，这道理同猜中选美冠军就能够得奖是一模一样的。

上架建议：经济学/普及读物

ISBN 978-7-301-17293-3



9 787301 172933 >

定价：29.00元

# 生活中的 行为经济学<sup>上</sup>

消费行为的非理性的陷阱

董志勇◎著



北京大学出版社  
PEKING UNIVERSITY PRESS

**图书在版编目 (CIP) 数据**

生活中的行为经济学 (上): 消费行为的非理性陷阱/董志勇著. —北京: 北京大学出版社, 2010. 7

ISBN 978-7-301-17293-3

I. 生… II. 董… III. ①行为经济学②消费者行为论 IV. ①F069.9 ②F713.55

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 101501 号

**书 名: 生活中的行为经济学 (上) ——消费行为的非理性陷阱**

---

著作责任者: 董志勇 著

责任编辑: 付会敏

标准书号: ISBN 978-7-301-17293-3/F · 2532

出版发行: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区成府路 205 号 100871

网 址: <http://www.pup.cn>

电 话: 邮购部 62752015 发行部 62750672

编辑部 82893506 出版部 62754962

电子邮箱: [tbcbooks@vip.163.com](mailto:tbcbooks@vip.163.com)

印刷者: 北京嘉业印刷厂

经 销 者: 新华书店

787 毫米 × 1092 毫米 16 开本 12.5 印张 166 千字

2010 年 7 月第 1 版第 1 次印刷

定 价: 29.00 元

---

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有, 侵权必究

举报电话: 010-62752024 电子邮箱: [fd@pup.pku.edu.cn](mailto:fd@pup.pku.edu.cn)

## 序言

作为诺贝尔奖设立的唯一一门社会科学学科，经济学被人们誉为社会科学皇冠上最耀眼的明珠。经济学研究的是与人最密切相关的东西，这是她经久不衰的真谛。

社会是由人联结的，人有多复杂多变，社会就有多复杂多变，因此，社会科学的一大特点就是相互联系紧密，无法像自然科学那样精确。萧伯纳说，“经济学是充分利用人生的艺术”，此言不虚。

经济学的发展日新月异，行为经济学的出现在一定程度上来说是一场革命，否则，诺贝尔经济学奖也不会连续授予行为经济学家。社会科学应“以人为本”，行为经济学就是一门充分体现了“人文关怀”的学科——她还还原了人性的本来面貌，在研究经济问题中充分考虑到了影响人们决策选择的内外因素，包括人的情绪、人的社会角色等；相较于其他学科，行为经济学特别关注人的普遍价值观、人渴望被认同、人有价值实现需要等因素，并在实验

设计、政策建议上充分考虑到了这些“人”自身的因素。

在这一点上，行为经济学充分体现了经济学原本具有的“让人幸福”的博爱精神，将传统经济学关于效用原始定义的背离重新拉了回来——效用是人的真实感受，追求幸福是人的天性。行为经济学的意义在于她关注形形色色的人和形形色色人的行为，这样“博爱”的理论几乎可以被应用到所有的经济领域。

传统主流经济学从未停止过排斥行为经济学，认为她更像是玩过家家的游戏。客观来讲，主流经济学高屋建瓴的批评固然有些道理，却忘记了倾听行为经济学的“心里话”。正是基于此，北大经济学院的一些中青年学者一直在关注这个领域，探索这个领域，而董志勇博士就是其中非常优秀的一位。

志勇的课讲得很好，曾经获得北京大学青年教师教学比赛第一名。后来，又拿了北京市青年教师比赛的一等奖。这本书就像他的课一样吸引人，一些情节让我印象很深，于此撷取一二，与大家分享：

——为什么“汤臣一品”抬高了上海陆家嘴周边的房地产价格，但自己却并没有得益，反而是有种“买了鞭炮让别人放”的感觉？

——为什么让一个赢了钱的赌徒离开赌桌，比让一个输了钱的赌徒离开赌桌要容易得多？

——为什么同样是节省50块钱，有时候消费者跑一公里路的腿儿，而有时候却决定“以金钱换空间”？

——为什么在生活中常常会看到“自欺欺人”的例子？比如赌场里一掷千金的赌徒，又比如商场里刷卡成性的卡奴，他们行为的疯狂程度，似乎真的像赌场里的钱、信用卡里的钱不是自己的一样！

——为什么家里用的家具，有些用了十几年了都不舍得换；一旦买了新房子，则往往会将家具全部换掉，即使有些还很新？

——为什么市场要把推销低价商品和服务的工作，搭配在销售高价商品的过程中？

——为什么送礼时不要送昂贵的日用品，而要送廉价的奢侈品？

——如果投资者拥有两只股票，一只股票上涨而另一只下跌，为什么面临流动性需要时他更可能卖出上涨的那只股票？

——为什么市场“供不应求”和“定价偏低”的情况会同时存在？比如，专营各类杏仁饼、凤梨酥等价廉味美小吃的澳门“钜记手信店”，顾客盈门，供不应求，很多游客甚至为了吃到这些小吃专门去澳门一趟，但“钜记手信店”却从来不在澳门以外的地方开店。

——为什么当政府要种植行道树需要当地居民出资时，居民平均愿意支付 10.12 美元；而如果要砍伐已经存在的行道树，居民要求的赔偿平均为 56 美元？

——为什么人们购买彩票时极少购买通过电脑或其他工具生成的随机组合，却对毫无科学性可言的彩票数字走势和规律研究兴趣盎然，并以此作为自己下注的依据？

——为什么别猜你认为最漂亮的美女能够拿冠军，而应该猜大家会选哪个美女做冠军？即便那个女孩丑得像嫫母孟光钟无盐，只要大家都投她的票，你就应该选她，而不能选那个长得像西施貂蝉杨玉环的美女！

.....

在这本书里，董志勇博士用浅显易懂的语言，而不是他更擅长的数学公式和推导，为读者深入浅出地讲述深奥的行为经济学，

让大家在快乐的阅读中享受到学习和思考的满足。

这本书的意义应该远不止于此。如果说，这本书会对中国老百姓的经济选择产生指导，能够带动行为经济学普及的话，那么，其对于行为经济学在中国的发展也将产生积极的助推作用。在中国，行为经济学的系统还尚未扎根，它需要更大的空间普及和生长，进而帮助带动在主流学术体系的周遭生长出来的现实主义学术思潮向纵深发展。

阅读这本书，你会在平实的故事与道理中体会到一种“心惊肉跳”的感觉，因为行为经济学的基本理论与我们过去接受的经济学的基本观念框架有着根本的分歧，其分析逻辑所导致的结论有时不得不让人们去质疑传统经济学的理论。然而，这里的“反常”其实是一种正常，这也正是行为经济学所独有的魅力。

相信大家会和我一样，非常期待、饶有兴趣地读这本书的。

孙祁祥 教授

2010年3月10日于北京大学



# 目录 CONTENTS

序 /1







## 钱和钱不一样——每个人都有不同的心理账户

### 第1章

第一节 心理账户：个人财务管理的捷径	/4
不同心理账户里的钱不同	/4
买了新房子丢了旧家具	/6
第二节 心理账户如何运行？	/8
白马非马，赌资非钱	/8
抓大放小与意外之财	/14
富豪抠门也正常，只是没到花钱时	/17
不是“一手交钱，一手交货”时	/21
什么情况下，你可以忘记成本？	/27
扔掉挤脚的鞋	/31
好消息与坏消息的组合	/35
本章小结	/38

## 第2章

### 保守与冒险——风险条件下的个人行为

 第一节 给决策找一个标杆——参照依赖	/45
度量世界的标杆	/45
坐地日行八万里	/47
“朝三暮四”还是“朝四暮三”	/49
买了鞭炮却让别人放	/51
 第二节 损失 > 获得	/54
得而复失，甚于不得	/54
金窝银窝，不如自己的草窝	/57
“表达的艺术”与框架效应	/61
疯狂的赌徒	/64
 第三节 几何级和算术级增长——敏感度递减	/69
钱，在什么情况下只是一个符号？——韦伯-费希纳定律	/69
要不要为50块钱跑腿？	/71
 第四节 心理概率：一百万分之一和一百分之一的区别	/73
杞人忧天与买彩票	/73
天上会掉林妹妹吗？	/75
本章小结	/77



## 被营销改变的选择——行为营销经济理论

### 第3章

第一节	看上去很美	/81
	天价的胸罩	/81
	番茄酱是如何定价的?	/85
	分两次失去 10 元钱	/88
第二节	什么改变了你的偏好?	/89
	多出一支普通钢笔之后	/89
	你为什么选择中杯?	/91
	决策之前的影响	/94
第三节	悄悄改变的心理账户	/96
	北大周围的“何贤记”	/96
	告诉你生产过程的广告	/99
	以旧换新优于打折	/101
	供不应求为啥还定价偏低?	/103
	“不满意全额退款”的秘密	/107
第四节	期待与配套	/109
	不开分店的钜记手信店	/109
	“得寸进尺”与“先过分后让步”	/111
第五节	你怎么被说服的?	/113
	“循循善诱”的推销员	/113
	练就三寸不烂之舌	/116
	本章小结	/120

## 第4章

### 启发和偏差——什么影响了你的判断?



- ☉ 第一节 挖掘你的记忆——可用性启发法 /125
  - 一朝被蛇咬，十年怕井绳 /125
  - 脑白金的广告哲学 /128
  
- ☉ 第二节 直觉抓出特征——代表性启发法 /130
  - 典型特征带来的偏差 /130
  - 自我矫正与小数定律 /132
  
- ☉ 第三节 给你的判断找一个初始值——锚定式启发法 /134
  - 初始值 + 调整 /134
  - 早餐店的秘密 /137
  
- ☉ 第四节 日久生情——熟悉性启发法 /139
  
- ☉ 第五节 孩子是自己的好，太太是他人的好——禀赋效应与反禀赋效应 /142
  - 谁动了我的奶酪? /142
  - 经济爱国主义 /145
  - 太太永远是别人家的好 /147
  - 本章小结 /148

## 第5章

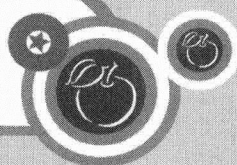


### 凭什么相信自己——自负理论

第一节	我们是如何定义自负的	/154
	自古英雄出老年	/154
	自负现象的实验验证	/158
	自负的 CEO	/162
第二节	自负的种类	/166
	知道得越多赚得越多吗? ——信息型自负	/166
	姜还是老的辣吗? ——经验型自负	/168
	考得不好是题太难——归因型自负	/170
	律师都以为自己能打赢官司——控制型自负	/173
	你喜欢的她一定会喜欢你吗? ——投射型自负	/175
第三节	警惕你的认知偏差	/177
	小样本与大样本的差异	/177
	赌徒谬误	/180
	虚幻的相互联系	/182
	本章小结	/185

# 第1章 钱和钱不一样

——每个人都有不同的心理账户





一位经济学教授平时总是有一些计划外的花销。比如，他经常克制不住购物冲动，买了一双后来几乎从没有穿过的鞋子；他的一位亲戚结婚，他出席婚礼时要交一笔礼金；由于不小心，把自己当月的零花钱给搞丢了，等等。这些花销并不是很多，教授也不太在意。可是，正所谓“聚沙成塔”，每当他去银行查账时，总是会发现自己的户头上“莫名其妙”地少了多少钱，他因此十分不爽。

那么，他该怎么办呢？改掉自己乱花钱的毛病？或者是今后再不参加任何活动？这显然不太现实。聪明的教授想出了一个“绝妙”的办法：他决定每年为慈善事业捐款3万元，还专门为此建立了一个账户。每当花费一笔“计划外”的钱款时，他就从这个慈善捐款账户中扣除。一年下来，这个慈善捐款账户居然有余额。这位教授再也不会为那些计划外开支心烦了。

这种做法乍看起来有些可笑——不管是什么账户的钱，都是自己的钱，为什么搁在自己的平常账户里就心疼，搁在慈善捐款账户里就不心疼呢？难道钱和钱还不一样吗？

但是，仔细想一想，生活中常常有类似的“自欺欺人”的例子，比如赌场里一掷千金的赌徒，又比如商场里刷卡成性的卡奴——他们行为的疯狂程度，似乎真的像赌场里的钱、信用卡里的钱不是自己的一样，花起来不心疼。这是为什么呢？



## 第一节 心理账户：个人财务管理的捷径

### 不同心理账户里的钱不同

传统经济学中，经济学家认为人们对各种收入和支出是等同视之的：工作的工资、股票的红利以及买彩票中的奖金，甚至包括赌博得来的赌金，在人们心理上是完全相同的；在支出上，无论是买衣服、食品还是买车买房，不管用现金买还是刷信用卡，人们的消费行为也是基本一致的。

但是，行为经济学家认为，人们在获得收入或进行消费时，总是会把各种不同的收入和支出列入不同的“心理账户”中去，而不是像现实的会计学那样将所有的收入和支出统筹管理；相应的，不同账户内收入的价值是不同的，不同账户的支出策略也是不同的。

这与传统经济学中的“金钱观”是完全背离的，所以，心理账户理论一经提出，就受到了来自主流经济学家的质疑。为了证实“心理账户”的存在，行为经济学家进行了相应的实验探索，其中比较有代表性的是下面的实验。

### 实验

2009年暑期，大片《变形金刚2》在全球放映，作为“金刚铁杆”的你自然不会错过。你准备去电影院一饱眼福，可就在看电影那天，却出了个不大不小的意外：

意外一：你刚到电影院门口准备买票时，发现你之前放在上衣口袋里的70块钱不见了，你还会继续花70块钱买票看电影吗？