

思维的骗局

支配日常生活的经济心理法则

(韩) 金钟善 / 著
李小晨 / 译

Confidence Game of the Mind



化学工业出版社

思维的骗局

支配日常生活的经济心理法则

(韩)金钟善 / 著
李小晨 / 译

Confidence Game of the Mind



化学工业出版社

·北京·

图书在版编目 (CIP) 数据

思维的骗局 / (韩) 金钟善著; 李小晨译. —北京: 化学工业出版社, 2016.10 (2017.7 重印)
ISBN 978-7-122-27948-4

I. ①思… II. ①金… ②李… III. ①经济行为-思维方法 IV. ①F20

中国版本图书馆CIP数据核字 (2016) 第206711号

생각의 배신

Copyright © 2012 by kim jong sun

All rights reserved.

Simplified Chinese copyright © 2016 by Beijing ERC Media Inc.

This Simplified Chinese edition was published by arrangement with Clema through Agency Liang.

北京市版权局著作权合同登记号: 01-2016-6919

责任编辑: 罗 琨
责任校对: 王素芹

装帧设计: 尹琳琳

出版发行: 化学工业出版社 (北京市东城区青年湖南街13号 邮政编码 100011)

印 装: 北京画中画印刷有限公司
880mm × 1230mm 1/32 印张6³/₄ 字数119千字
2017年7月北京第1版第2次印刷

购书咨询: 010-64518888 (传真: 010-64519715)

售后服务: 010-64518899

网 址: <http://www.cip.com.cn>

凡购买本书, 如有缺损质量问题, 本社销售中心负责调换。

定 价: 35.00元

版权所有 违者必究

自以为聪明过人的傻瓜

其实有很多

今天你的心情一定不错吧？在经济如此不景气的情况下还能上调年薪，而且一次就是 1 万元人民币。不仅如此，中午你还凭借打折 50% 的优惠券以 10 块钱的低价美美地享用了一顿午餐，当然饭后一杯 15 块钱的美式咖啡也不能忘。因为信用卡搞活动嘛，不仅在指定咖啡店购买咖啡可以便宜 5 元钱，而且还可以免费获得彩铃下载券。因此回到办公室后，你便迫不及待地利用午休时间下载了自己喜欢的彩铃。这时的你一定认为自己占了大便宜，简直可以被称为“再聪明不过的消费者”吧？

那么，事实真的如你所想的那样吗？你的消费真的那么合理吗？事实上，不论是面对公司的调薪战略，还是餐厅和连

锁咖啡店的销售战略，或是音乐网站的市场营销战略，你的结局都是完败！也许对方正在嘲笑你是个“自以为聪明过人的傻瓜”呢。

所有的经济活动和消费生活都是高度的心理战

那么，你为什么只能是个“聪明的傻瓜”呢？首先，在上调年薪时你没有考虑到通货膨胀率。年薪 20 万元人民币的你，对于每年涨 5% 的工资即 1 万元也许很满足。但事实上通货膨胀率每年都超过 5%，所以即使工资每年上涨 5%，仍然是减薪。与你所想的的不同，就算多拿 1 万元，你的实际工资却仍在下降。行动经济学中将这种错误的认识称之为“货币错觉”。

另一方面，不论是餐厅发放的打折 50% 的优惠券，还是音乐网站的限时免费下载，从行动经济学的角度来看都不过是用小恩小惠来争取未来更大收益的“启动效应”营销战略。此外，银行给特定信用卡使用者的附加价格优惠也只不过是一种利用“心理账户”理论赢取客户的营销促进战略。所以结果就是托优惠券的福，你虽节省了部分午餐花费，却增加了咖啡的花销，因此实际花的反而比平时多。而且因为你使用了特定的信用卡，

从中获利的不是你，而是推出信用卡的银行。

这就是你引以为豪的聪明消费与合理选择的内幕。而你失败的根本原因便在于没有看破对方巧妙的心理战术。

所以，即使我们说所有的经济活动和消费生活都是高度的心理战，也并不夸张。企业使尽浑身解数想要打开你的钱包（获得你的信任），而你也为了多获得那一点点的利益绞尽脑汁。当然，即使这样，我们作为普通的消费个体，胜算依然渺茫。

看思维方式

如何给你当头一棒？

那么，就算你在心里默算上百次，翻看账本数十次，却仍然被这些心理战术所欺骗的原因在哪里呢？

虽然你可能不想承认，但造成这种结果的元凶确实就是你错误的思维方式。正如前面所讲的涨薪以及诸多消费模式一样，那些一直以来你认为合理的东西，实际上都是极为不合理的。而且你还犯了过度自我评价的“自负”病，自以为知道很多的“知识错觉”病，以及自认为掌控了周边环境的“控制错觉”病。按照行动经济学学者们的观点来看，所有造成这些认知偏颇和你沦为牺牲品的潜在原因都在于“过度相信自己”。所

以实际上真正背叛你的，正是你自己，或者说是你的思维方式。

我们从投资者的投资形态就能看出这一点。在股市中有很多股民希望通过零散股交易(day trading)获得收益。当然根据学界的研究结果，对于一部分专业操盘手来说获得收益是有可能的。但这也只限于部分专业操盘手，对于一般的投资者们来说，这几乎是不可能的事情。然而即使这样，还是有很多的股民幻想着因此获得巨大收益。股民的这种心理便是“自负”与“知识错觉”等多重因素造成的。

另一方面，虽然房价在下跌，但辛苦还贷的房奴们却依然坚持不变卖房产，因为他们仍然暗自期待着房价的上涨。这无疑是一种“规避损失”的现象，就像股民虽然被套牢却仍不肯卖出股票一样。所以股市越是低迷，投资者们就会越无视价值理论的导向。以上这几个例子便是非常具有代表性的非合理投资。而大家之所以越陷越深，正是因为不愿亏损的心理。

日常生活中促使我们 做出非理性决定的动因

在日常生活中我们经常会面对思维的骗局。但只要我们弄

明白了错误思维是如何形成的，以及它是如何作用的，便不会再束手无策，所以问题并不是不能解决。正所谓“知己知彼方能百战百胜”！

这也是写作本书的主要目的，即通过行为经济学的核心理论与实验来分析我们的非理性日常行为。

本书中所介绍的理论都是行动经济学的基础内容，同时也是与我们日常生活联系最为紧密的部分。当然，理论的理解与实际的应用还相距甚远。但希望读者们在阅读过本书后，能够三思而后行，尽量避免陷入思维的陷阱。

前 言 / 1

第一章 背叛你的其实正是你自己

控制错觉 / 2

无论尝试多少次都不能赌赢的原因

知识错觉 / 6

信息与判断能力的悖论

自负 / 9

背叛你的其实正是你自己

便利直觉 / 13

常听到的事情自身发生频率会越高？

注意效应 / 17

将“熟悉”误以为“了解”是十分危险的

证实性偏差 / 21

只看我想看到的!

后视偏差 / 25

一开始我就知道会这样!

第二章 自己困住了自己

表征直觉推理 / 32

投资者们为何对近期收益率较高的基金趋之若鹜?

锚定效应与不充分调整(一) / 36

半价销售与冲动购买的关系

锚定效应与不充分调整(二) / 40

待售楼盘降价的陷阱

框架效应(一) / 45

自己选择的框架困住了自己

框架效应(二) / 50

价格提示中隐藏的陷阱

框架效应(三) / 54

提高家庭用电价格就能阻止大规模停电现象的出现吗?

“每天仅需5元”战略 / 57

用一包口香糖的价钱……

第三章 在不想蒙受任何损失的想法产生时你便已经中了圈套

前景理论（一） / 62

比起效用更重视价值

前景理论（二） / 68

在不想蒙受任何损失的想法产生时你便已经中了圈套

损失规避 / 72

为什么房价下跌时人们却坚持不卖房呢？

沉没成本谬误 / 77

因为考虑到成本……

心理账户（一） / 81

每个人心中都有一本自己的损益账户

心理账户（二） / 87

折上折是诱惑消费者最常见的营销策略

心理账户（三） / 90

投资者宁愿承受更大损失也不愿清仓的理由

后悔理论 / 93

人们更愿意选择不让自己后悔的方案而不是理性的最佳方案

禀赋效应（一） / 98

商家与消费者之间出现价格争议的理由

禀赋效应（二） / 103

体验式营销中不为人知的秘密

维持现状偏差 / 106

不愿意售出房产的原因

第四章 你每天都在被骗

货币错觉 / 110

不能为涨工资而窃喜的理由

从众行为 / 114

如果不想被冒牌专家骗得团团转……

偏好逆转 / 119

你的选择随时会改变

情景效应 / 123

警惕固有观念的陷阱

吸引效应（一） / 127

主推产品和诱饵产品的相互关系

吸引效应（二） / 131

VVIP 营销策略的真正目的是什么？

妥协效应（一） / 135

中等商品最受欢迎的理由

妥协效应（二） / 139

中间最安全？其实不然！

分类效应 / 142

先发制人更为有利的理由

晕轮效应 / 144

印有卡通人物的零食销量更好的理由

首因效应和近因效应 / 147

最初与最后更有利

阿希效应 / 151

其他人都说“对”的时候，你也会说“对”！

自我调节焦点理论 / 154

保障型保险和储蓄型保险，哪一种更有吸引力？

鼠目寸光的决策 / 159

只看重眼前小利

启动效应 / 161

免费优惠券不免费的理由

免费午餐效应 / 164

启动效应的光与影

未来贴现效应 / 167

今日最佳选择不能称为明日最佳选择的原因

第五章 正是你深信无疑的常识背叛了你

凭借技术性分析便能在股市投资上获得成功吗？ / 172

胜或败，证券投资组合有效吗？ / 178

为什么经济越是低迷的时候，投资者们就越无视价值
投资战略呢？ / 182

零散股交易也能赚钱吗？ / 184

季节性异常现象与投资的关系 / 188

房地产政策忽冷忽热的理由 / 194

税收争夺战，孰赢孰败？ / 197

之所以会做出非理性的决定
正是因为你自认为是理性的！

第一章

背叛你的其实
正是你自己



控制错觉

无论尝试多少次都不能赌赢的原因

控制错觉是指人们因自以为能够掌控周边环境而造成的错误或偏差。

例如，股民误以为自己的股票买卖行为能够对大盘产生影响。

自认为能够掌控周边环境的心理人人都会有，只是程度不同而已。行为经济学将因为这种心理造成的错误或偏差称为“控制错觉（illusion of control）”。哈佛大学心理学系埃伦·兰格（Ellen J.Langer）教授将控制错觉定义为一种对成功的不切实际的期待。^①而威斯理大学的斯科特·普劳斯（Scott Plous）教授

① Langer, E., The illusion of control, *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 32(1975): 311-328.

则从另一个角度将控制错觉定义为虽然没有任何掌控能力，却依旧像具有掌控能力一样行动的倾向。^①

简单来说，控制错觉就是一种对自身控制能力的过度评价。产生控制错觉的人一般会认为自己无所不能，就算是无法掌控的突发事件也可以轻松处理。而且，具有控制错觉的人即使失败也绝不会灰心丧气、一蹶不振。因为他们相信自己能够转危为安、绝处逢生。

虽然我们对控制错觉这个词并不熟悉，但我们周围生活着很多产生了控制错觉的人。

比如沉迷于老虎机的人。这类游戏往往具有很强的上瘾性，很容易使人失去理智。那么，到底是什么使人们如此沉迷呢？原因有很多，而控制错觉便是其中之一。

玩老虎机的人一般都坚信自己会赢大奖，所以只要有玩的机会就不会放过。但老虎机并不是一个研究清楚规则就能够中奖的游戏，因为一切都是随机的，谁也不知道大奖什么时候能够开出来。然而玩老虎机的人却不这么认为，他们往往会因为这样的控制错觉而倾家荡产。

其他博彩类游戏也与老虎机异曲同工。只是，有些游戏不但需要运气还需要技术罢了。所以，如果不是专业选手，几乎

① Plous, S, *The psychology of judgment and decision making*, New York: McGraw-Hill, 1993.