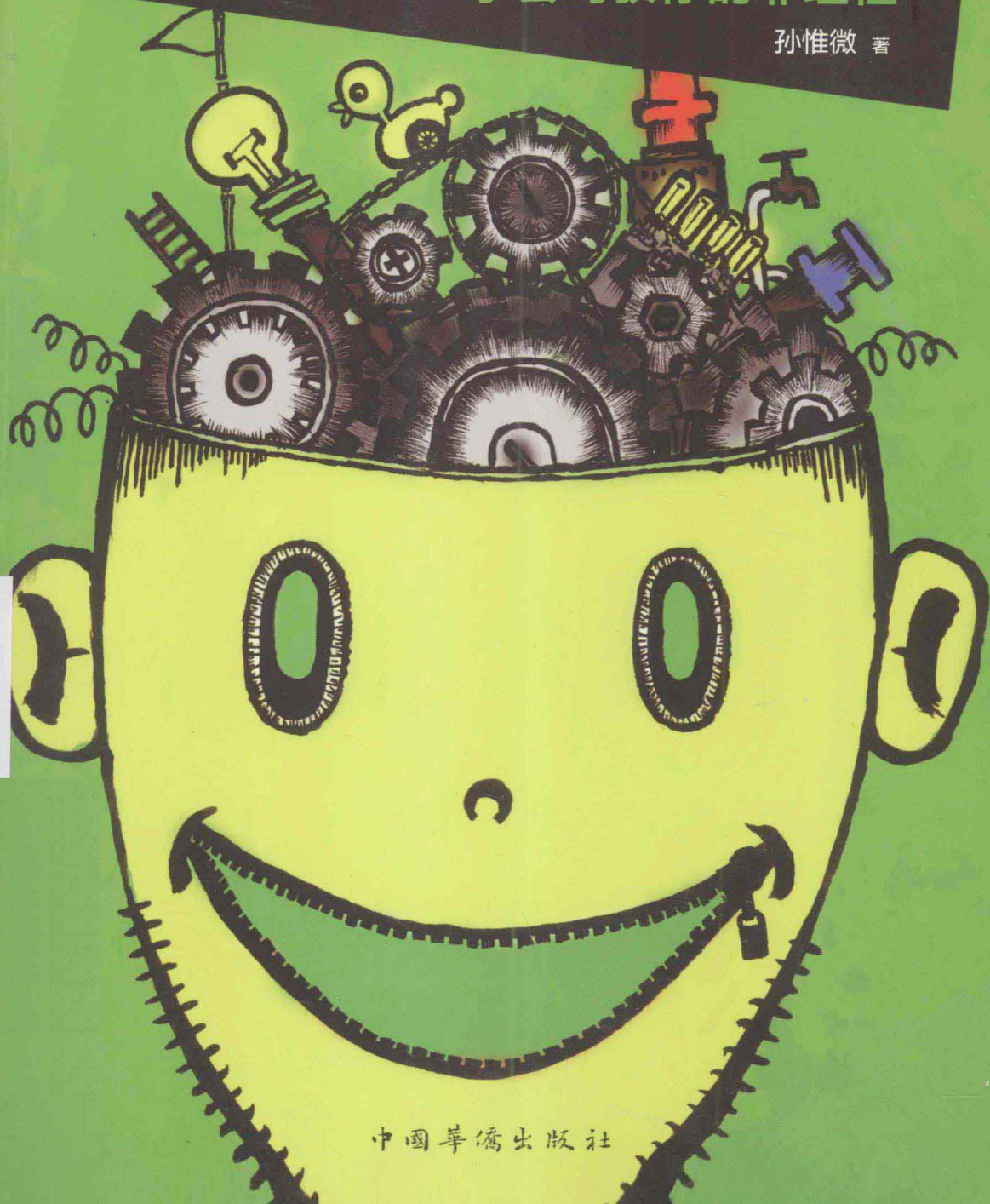


人类思维中最致命的错误合集

怪诞行为心理学

学会驾驭你的非理性

孙惟微 著

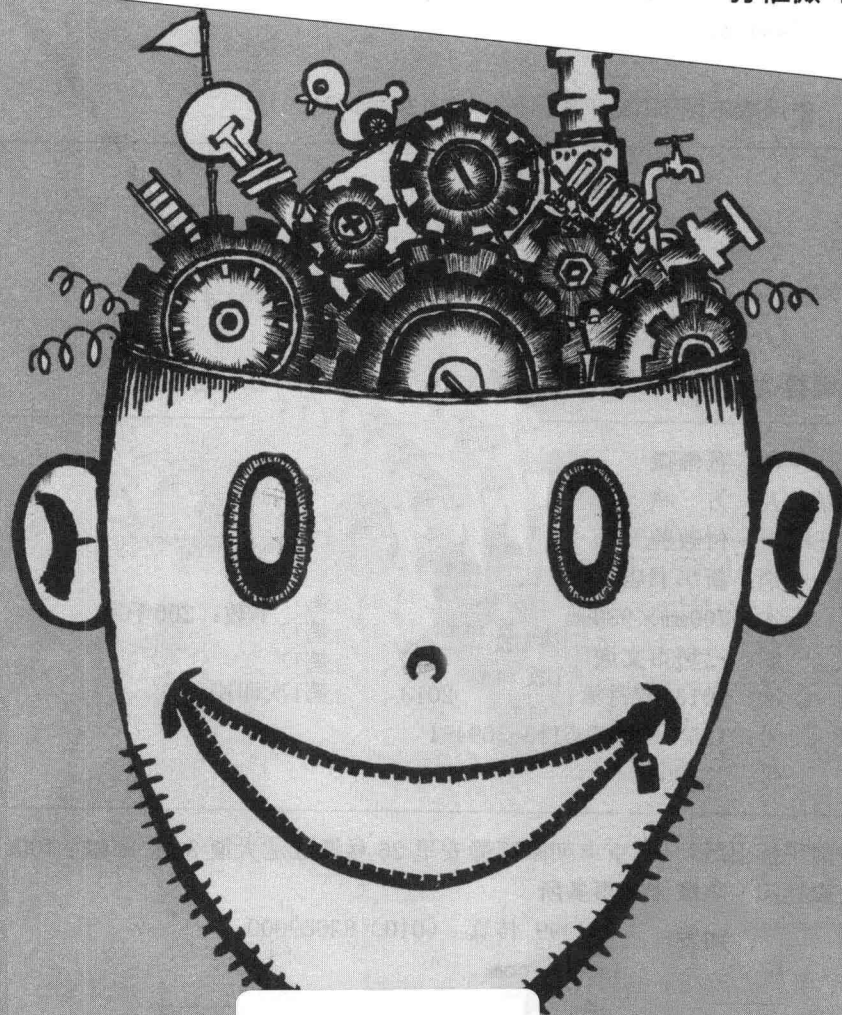


中國華僑出版社

怪诞行为心理学

学会驾驭你的非理性

孙惟微 著



中國華僑出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

怪诞行为心理学 / 孙惟微著. —北京: 中国华侨出版社, 2013. 6
ISBN 978-7-5113-3694-1

I. ①怪… II. ①孙… III. ①心理学分析—通俗读物
IV. ①B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第133109号

怪诞行为心理学

著 者: 孙惟微
出 版 人: 方 鸣
责任编辑: 付改兰
经 销: 新华书店
开 本: 700mm×980mm 1/16 印张: 17.5 字数: 200千字
印 刷: 三河市文通印刷包装有限公司
版 次: 2013年7月第1版 2013年7月第1次印刷
书 号: ISBN 978-7-5113-3694-1
定 价: 32.00元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层 邮编: 100028
法律顾问: 陈鹰律师事务所
发 行 部: (010) 82068999 传真: (010) 82069000
网 址: www.oveaschin.com
E-mail: oveaschin@sina.com

如发现图书质量问题, 可联系调换。质量投诉电话: 010-82069336

人这一辈子，大约要做20 000 000次选择。

向左走，还是向右走？买安卓手机还是苹果手机？股票抛还是不抛？独身还是结婚，和谁结？To be or not to be？

我们有选择的自由，却没有不选择的自由。不同的选择，意味着不同的代价与收获。

人，生而自由，却无处不患得患失。

人一出生，就被推向一系列命运的赌局。大大小小的抉择，贯穿了我们的一生。

人性愚昧，却有迹可循

传统经济学假设，人是自私且理性的，总能作出最优的选择。这就是所谓的“经济人”假设。

按照这种假设，人人都应该像苏格拉底一样聪明，像葛朗台一样贪婪，像曼德拉一样意志坚定。

可如你所知，真实的世界根本就不是这样的。让我们来做这样一个实验。

A. 你一定能赚30 000元。

B. 你有80%可能赚40 000元,20%可能什么也得不到。

你会选择哪一个呢?

实验结果是,绝大部分人都选择了A。

按照传统经济学的观点,选择A是错的,因为 $40\ 000 \times 80\% = 32\ 000$,期望值要大于30 000。让我们再做一个实验。

A. 你一定会赔30 000元。

B. 你有80%可能赔40 000元,20%可能不赔钱。

你会选择哪一个呢?

实验投票的结果是,大部分人选择了B。

这时,传统经济学中的“经济人”会跳出来说,两害相权取其轻,因为 $(-40\ 000) \times 80\% = -32\ 000$,风险要大于 $-30\ 000$,所以选B不科学。

你是怎么选择的呢?也许,你在理论上同意传统经济学的看法,但在实践中却不以为然。

这就是行为经济学与传统经济学的区别。行为经济学家认为,人未必是理性的,绝大部分人都有一种与生俱来的“愚昧”。甚至,这种愚昧是有规律、可预测的。

行为经济学指出,人类的种种“非理性”行为,不是偶然发挥失常,而是普遍存在的。因此,有必要对传统经济理论模型进行修正。

在前面的两个实验中,第一种愚昧叫作“确定效应”:在确定的好处面前,我们会变得谨小慎微,希望落袋为安。第二种愚昧叫作“反射效应”:在确定的损失面前,我们会变得胆大激进,希望和命运

搏一搏。

类似上述发现与修正，都是行为经济学研究的范围。

并蒂莲花，次第开放

2002年，心理学家丹尼尔·卡尼曼和经济学家弗农·史密斯分享了诺贝尔经济学奖。这标志着行为经济学正式被主流经济学界承认，行为经济学第一次走进大众视野。

某韩国学者写的行为经济学读物中有这样的文字：“行为经济学不过是最近10年才出现的经济学理论的新分支。”

这其实是个很大的误解。

行为经济学不是新学，也不是某个人开创的有体系的学科，它是众多智者各自不同发现的集合。

行为经济学与传统经济学并不是完全对立的，它们是相伴而生的。

国际公认的，最早的关于行为经济学的论述，可以追溯到亚当·斯密的《道德情操论》。在这本书中，斯密认为人并不是完全自私的，人类是具有同情心的，人与人之间是可以达成信任与合作的。否则人与人之间就无法做交易，市场就无法形成。

斯密甚至还谈到，相对于获得，人对于损失更为敏感。这与行为经济学中著名的“损失厌恶”理论相映成趣。

此后，诸如著有《有闲阶级论》的凡勃伦等一批经济学家，也曾经对“经济人”假设产生冲击，也可视为行为经济学家。

而所谓的传统经济学，是建立在经济学鼻祖亚当·斯密的《国富论》基础上的。

这就像武侠小说中的某个门派，分为两个支派，一派自诩为“气宗”，一派自诩为“剑宗”。其实，祖师爷是既练气，又练剑。

如今的趋势是“剑气合流”。汪丁丁教授甚至断言：未来的经济学，全部都是行为经济学。

读心术与控心术？

如何给行为经济学下一个定义？

顾名思义，行为经济学就是研究人的行为的行为的经济学嘛！

可是，又有哪种经济学不是研究人的行为的？

当然，如果你喜欢，姑且称这门学问为“心理经济学”，也未尝不可。

与传统经济学一样，行为经济学也是一种“猜心之术”，但猜测的方法，却有着根本的区别。

行为经济学有两个重要分支：实验经济学和神经经济学。它们一个以实验统计为主要研究方法；另一个靠的是现代的大脑功能分区成像技术，来证实人们心里到底在想什么。

行为经济学与传统经济学的区别，有点类似于现代医学与传统医学的区别。它通过实验、统计、透视等方法，告别了“黑箱”式的研究。

行为经济学可以这样定义：一种经济学说，其研究方法是用真人实验替代经济人假设，用数理统计取代单纯数学推导，用生理检测取代主观臆测。

行为经济学具有实战性、速效性的特点。

对于股民来说，它是洞察投资心理的宝典。

对于营销人员来说，它是透视顾客心理弱点的秘籍。

对于消费者来说，它是帮助识破骗局，避免被忽悠的教战手册。

对于芸芸众生来说，它是提升幸福指数的心灵鸡汤。

正如一把剑，可以拿来匡扶正义，也可能被坏人拿去作恶。

这些都是往好处说。往坏处说，它也可能被“庄家”学去操纵股市，被奸商用来自推销商品，被政客拿去蛊惑民意。

懂得一些行为经济学，无疑会增加制胜的筹码。不明白这些道理，则容易在人性的丛林中屈居下风。

苏格拉底曾说，认识自己的无知，是唯一真正的知识。

行为经济学可以帮助我们看清自己思维中非理性的一面，从这个角度讲，它是一种真正实用的“经世之学”。

如今，行为经济学的研究成果直接辐射到各商业分支功能，如金融、会计、市场营销等方面。在公共管理、外交政策、冲突化解等领域，也都具有科学有效的指导意义。

在美国，很多政府机构、民间组织、企业，都会聘请行为经济学家作为策略顾问。

比如托马斯·谢林，他研究的领域可以称为“行为博弈论”，他一反博弈论中充满数学分析的传统，并因此获得诺贝尔经济学奖。谢林曾在美国军方、国务院以及兰德智库等机构担任顾问。

再如奥美广告公司的副总裁罗里·萨瑟兰，也是一位行为经济学的服膺者。他所推崇的很多广告创意，背后都有行为经济学原理在起作用。

所以，以下这些人值得去读行为经济学书籍。

股民

彩民

律师

广告人

经理人

操盘手

游戏与网站开发人员

读此书，会对一种人带来不良反应：对传统经济学、金融学深信不疑的善男信女。因为这将面临所学知识大半被废的痛苦。

聚沙成塔，集腋成裘

很多读者对行为经济学的第一印象是：碎片化、东拼西凑。

没错，这也是行为经济学家所承认的事实。

行为经济学并不是一门成体系的学科。

行为经济学扮演的是“理论警察”角色，不断挑出传统经济学的错误。行为经济学家们各自为战，挑的错也是东一榔头西一棒槌的。所以，行为经济学更像是一个“补丁集”或“工具箱”。

即便是很多行为经济学大师的作品，也会给人“天上一脚，地下一脚”的感觉。

前景理论、心理账户理论、锚定理论，共同构成了行为经济学的三大基石。这也是大众对行为经济学最为津津乐道的部分。

自负理论、懊悔理论、跨时抉择等理论也是行为经济学的研究领域，并成为人们指导投资的常见理论。

此外，人们在决策中的认知偏差，也成为行为经济学家感兴趣的领域。虽然行为经济学家各自为战，还有一些理论形式不同，但殊途

同归。

行为经济学至今仍在高速发展中，尚未成型。如何把这些“补丁”理顺，做到集腋成裘，还是须下点功夫的。我的野心是将行为经济学的吉光片羽，作一次总结性梳理，做成一本迄今为止最系统、最全面的行为经济学通俗读本。

但是，水平所限，难免挂一漏万，失误与不足之处恳请方家指正。希望通过本人微博，提出您的宝贵意见，以便在本书再版时更正。

导言 // I

第一章

损失厌恶——丢失的100元大于白捡的100元

像职业赌客一样思考 // 002

行为经济学的关键 // 003

投资客为什么会卖掉本该大赚的股票？ // 006

要有100%的利润，庸众才会蠢蠢欲动 // 007

禀赋效应：敝帚自珍 // 008

幼犬效应：所有权眷恋 // 010

蛇咬效应：损失恐惧症 // 011

当猴子有了钱 // 012

观念也有禀赋效应 // 013

强调双赢，促进合作 // 014

风险悖论——谨慎和大胆，只是一体两面

- 10亿美金一枪，你愿意吗？ // 018
- 局中设局，你将怎样出招？ // 019
- 你是个“见好就收”的人吗？ // 020
- 为避免小损失，甘冒大风险 // 021
- 翻倍下注效应 // 022
- 人类从不厌恶风险，而是厌恶损失 // 023
- 迷失于稀有事件 // 025

参照效应——没有比较，就没有鉴别

- 参照点（参照系）依赖 // 028
- 打折与返券，哪个更优惠？ // 029
- 幸与不幸，都是比出来的 // 030
- 同侪悖论 // 031
- 风险偏好大逆转 // 033
- 交替对比 // 034
- 中杯效应 // 035
- 陪衬品只是“药引子” // 036
- 厌恶极端 // 036
- 在星巴克要买小杯咖啡 // 038
- 秒杀顾客的价格诱饵 // 038
- 人质危机 // 040

框架效应 // 041

理论背景：什么是前景理论 // 042

第一章

禁裔效应——奢侈品与炫耀性消费

鬼苹果传奇 // 044

骨子里的特权欲 // 046

禁裔效应 // 048

紫禁物华 // 049

攀龙附凤 // 051

登龙有术 // 052

借尸还魂 // 053

附庸风雅 // 054

奢侈品营销的谜思 // 056

奢侈的重点是“尊享” // 057

奢侈品的关键在“公关” // 058

点石成金 // 059

奢侈，堵不如疏 // 061

力挺奢侈的管仲 // 062

第二章

心智分账——挣到的100元大于白捡的100元

输了5元，还是2.62亿元？ // 066

- 蕉鹿自欺 // 067
- “庄家的钱”效应 // 068
- 你有几个钱袋？ // 070
- 你有划分“心理账户”的倾向吗？ // 071
- 你会给钱贴“标签”吗？ // 072
- “飞机撒钱”可以刺激消费吗？ // 072
- 大钱小花，小钱大花 // 073
- 越有钱，越一毛不拔吗？ // 074
- 小处精明，大处浪费 // 075
- 心理账户的利与弊 // 077
- 沉没成本谬误 // 078
- 钓鱼工程 // 079
- 承认失败，方可终止失败 // 079
- 预设输赢的上限 // 080
- 小赌也要讲究“心理卫生” // 081
- 你会利用“心理账户”吗？ // 082

懊悔理论——懊悔规避与寻求自豪

- 懊悔规避 // 086
- 行动的懊悔VS忽视的懊悔 // 086
- 行动不如不动 // 087
- 为什么季军比亚军更快乐？ // 088
- 反事实思维 // 089

- 进退维谷 // 090
- 楼市暴涨，你舍得将房子卖掉吗？ // 091
- 当房子成为负资产，你会懊悔吗？ // 092
- 外重者内拙 // 093
- 宁错勿孤 // 095
- 固守现状 // 096
- 追求自豪的“卖出效应” // 098
- 让蹩脚的交易员放弃头寸，比让他们离婚还难 // 100

锚定理论——随意却有效的参照暗示

- 先入为主 // 102
- “维多利亚的秘密”的秘密 // 102
- 飞来之锚 // 104
- 硬塞给你的“锚定点” // 105
- 随机锚定也会影响你 // 106
- 你计划花多少钱买订婚戒指？ // 108
- 利用“锚定效应”操纵谈判 // 109
- 杀价的艺术 // 109
- “虚头”有时是无奈之举 // 110
- 交易效用 // 111
- 常识的陷阱 // 112
- 口碑之锚：让顾客勃然兴奋 // 114
- 粉丝行为经济学 // 115

乐观偏见——自信、自负与拖延

- 狂者幸存VS惶者生存 // 120
- 夜郎自大 // 122
- 傻瓜力量大 // 122
- 你自信过头吗? // 123
- 计划谬误 // 125
- 一届长达31年的奥运会 // 126
- 灾难的根源 // 127
- 省小钱, 费大事 // 128
- 过度自信导致交易频繁 // 128
- 控制错觉 // 129
- 资讯幻觉 // 130
- 概率盲 // 130
- 自负的创业者 // 131
- 事前的“验尸报告” // 132

时间折扣——今天的100元大于明天的100元

- 狙公戏猴与时间价值 // 134
- 效用贴现 // 136
- 贴现率 // 136
- 意志力的崩溃 // 137
- 信用卡危机 // 138

- “远水”与“近渴” // 140
- 社会贴现率：如果没有明天，你现在会怎样？ // 141
- 跨期抉择：先吃好葡萄，还是坏葡萄？ // 142
- 时间偏好：享受当下与享受未来 // 143
- 传统贴现效用理论 // 144
- “朝四暮三”VS“倒吃甘蔗” // 145
- 鲁文斯坦的新贴现理论 // 145
- 未来损益贴现率 // 146
- 抉择取决于人的先前的期望 // 146
- 景气指数与投资储蓄 // 147
- 说英语的人的储蓄观念不如说汉语的人 // 148
- 负债规避 // 149
- 消费愉悦VS支付痛楚 // 150
- 套餐，套你没商量 // 150
- 支付的痛感，决定了你是“吝啬鬼”还是“败家子” // 151
- 理论背景：小气鬼和败家子是天生一对？ // 153

第10章

窥测天机——风险探索简史

- 天才们的激情赌局 // 156
- 期望值理论 // 157
- 期望值理论的不足 // 158
- 边际效用理论 // 160
- 风险偏好 // 161