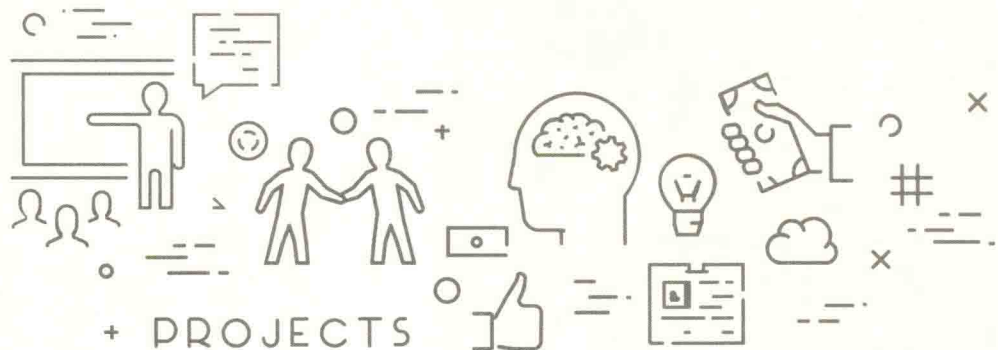




行为经济学

如何避开日常消费的心理陷阱

心一·著



营销诡计、消费怪圈、投资迷思、理财陷阱……

TEAM

揭开人们日常“犯傻”行为背后的心理动向，
带你看清思维盲点，理性消费不迷糊，管好自己的钱袋子。

省钱、存钱、花钱必读！



BUSINESS
CONSULTING

山东文艺出版社

行为经济学

如何避开日常消费的心理陷阱

心一 • 著

山东文艺出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

行为经济学 / 心一著. — 济南: 山东文艺出版社,
2018.9

ISBN 978-7-5329-5540-4

I. ①行… II. ①心… III. ①行为经济学 IV.
①F069.9

中国版本图书馆CIP数据核字 (2018) 第195129号

行为经济学

XINGWEI JINGJIXUE

心一 著

主管部门 山东出版传媒股份有限公司
出版发行 山东文艺出版社
社 址 山东省济南市英雄山路189号
邮 编 250002
网 址 www.sdwyppress.com

读者服务 0531-82098776 (总编室)
0531-82098775 (市场营销部)
电子邮箱 sdwy@sdpress.com.cn

印 刷 北京嘉业印刷厂
开 本 710 毫米 × 1000 毫米 1/16
印 张 13.5
字 数 180 千
版 次 2018 年 9 月第 1 版
印 次 2018 年 9 月第 1 次印刷
印 数 1~2000 册
书 号 ISBN 978-7-5329-5540-4
定 价 42.00 元

版权专有, 侵权必究。

为什么刷卡支付比现金支付更容易让人出现冲动消费？

为什么在赢 100 元和输 100 元的概率各半时几乎没有人想赌？

掌握哪些经济学原理，可以让我们避开日常消费的一个又一个心理陷阱，活得更精明？

《行为经济学》独家揭秘人们非理性决策背后的心理机制与深层逻辑，让你增长见识、远离陷阱，在工作和生活中做出智慧的决策。

目 录 C O N T E N T S

PART 1

合理决策的不合理

第 1 章 原来大脑是这样计算的

忽大忽小的 500 元 / 003

选择越多，让人越混乱 / 007

问法改变，决定就不同 / 010

第 2 章 自相矛盾的决定

如何引导顾客做选择？ / 014

有三个选项时，人们会选中间那一个 / 017

内心不安时，会逃避做决定 / 020

第 3 章 决策的错觉和陷阱

荒谬的偏好顺序 / 025

为不合理决策付出惨痛代价 / 028

高估已经拥有的物品的价值 / 030

人有维持现状的倾向 / 032

为什么无法及时终止亏损？ / 035

赢得竞标，反而不开心？ / 038

被数字印象牵着走 / 040

第4章 “先入为主”的认知陷阱

凭直觉做判断的后果 / 044

错觉其实很普遍 / 050

不合理的思考 / 052

第5章 换个角度，决定大不同？

很可能赔钱时，会变得更敢赌 / 057

稳赚的时候，就变得保守 / 060

改变提问方式，足以影响决策 / 062

第6章 为什么老是在亏钱？

出租车司机在下雨天提早收工 / 065

卖掉赚钱的股票，抱紧赔钱的股票 / 067

什么事现在不做，以后会后悔？ / 070

第7章 有关金钱的错觉

你对实质收入的注重胜过账面收入吗？ / 076

薪水少不要紧，重点是不能比同事低 / 080

损失10万元的失落，大过赢得10万元的喜悦 / 083

PART 2 —

其实我们不了解自己

第 8 章 同样是风险，感受大不同

找出自相矛盾的答案 / 089

情绪影响对数字的判断 / 092

“1%”和“每 100 人之中有 1 人”的差别 / 094

杯子小一点，感觉分量比较多？ / 097

第 9 章 和风险拉锯

相对风险比绝对风险更耸人听闻 / 101

搞懂统计数据，认清事物本质 / 104

第 10 章 高估自己的判断力

越专业，越容易自以为是 / 108

自大造成的陷阱 / 110

成功是自己了不起，失败是因为别人不好 / 113

人们只看得见自己想看的 / 115

高谈阔论的“事后诸葛亮” / 120

第 11 章 投资人的心理

一味追求低风险，不见得风险就低 / 124

对过去表现良好的股票过度乐观 / 126

越清楚情况，投资越顺利？ / 128

积极买卖，造成亏损 / 130

PART 3 —

喜怒哀乐的决定力

第 12 章 盈亏的游戏

与人交手时的心理战 / 135

合作博弈 / 138

理论和实际的差距 / 140

第 13 章 会发怒的神经元

大脑痛苦的时候 / 144

了解别人的想法，再决定自己的做法 / 147

伸张正义的复仇带来快感 / 150

第 14 章 看穿人心的镜像游戏

以神经生物学解释金钱游戏 / 155

同理心来自镜像神经元 / 157

道德判断的两难，大脑怎么说？ / 160

第 15 章 情感与理性的角力

理性是有极限的 / 166

情感是不可或缺的助力 / 170

人与鸽子的相似处 / 174

第 16 章 太有人性的大脑

人的内心有理性不了解的道理 / 179

刷卡付费减轻了神经系统的痛苦 / 182

合理决策的人，能妥善操控情感 / 186

结语

懒人经济学

决策何须太费力 / 192

自动反应的陷阱 / 195

认清自己的极限 / 202

1

PART

—

合理决策的不合理

第 1 章

原来大脑是这样计算的

金钱的价值在我们心目中并不是绝对的。

受经验和情绪的影响，

我们会自行赋予金钱相对的价值。

■ 忽大忽小的 500 元

对于钱，无论金额大小，大家总会精打细算，不过我们常常在不经意间做出矛盾的判断。

大家可能以为我们头脑中的账本很精确，其实不然。大脑会从不同角度解释同一笔交易的意义，有时候解释的角度很独特，有时候则非常令人费解。

先来看一则例子。

问题 1

今天是星期六，你最喜欢的一场音乐会将在晚上举行。

你满怀期待来到音乐厅，就在快走到入口的时候，发现自己竟然把 500 元的昂贵门票弄丢了！

此时，你会怎么办？你会重新买一张票吗？

（你可以全面考虑，不过请诚实回答。如果你不喜欢音乐会，也可以想象自己是去看体育比赛或演唱会。）

问题 2

与问题 1 相同，你来到音乐厅的入口，不过这次并不是把票弄丢。你还

没有买票，却发现上衣口袋里的 500 元竟然不见了！

此时，你会怎么办？你会掏钱买票吗？

几乎所有的人在第一种情况下都会选择不重新买票，但在第二种情况下却会选择去买票。

事实上，当事人在这两种情况下面临的是同样的难题——损失 500 元，还要不要听音乐会？但为什么在这两种情况下做出的选择完全相反呢？

问题 3

现在正逢圣诞购物折扣季。你出门去买那部自己一直想要的手机。到了店里，你看到手机标价 3000 元。你正要付钱，同行的朋友却告诉你，距离这儿步行 10 分钟远的另一家店，同一款手机只要 2500 元。

你会怎么办？你会改去比较便宜的那家店买手机吗？

问题 4

与问题 3 相同，不过这次你是去买汽车。在第一家店，你想买的汽车标价 80000 元。你朋友跑来告诉你，距离这儿步行 10 分钟远的另一家店，同一款汽车只要 79500 元。

你会怎么办？你会改去比较便宜的那家店买汽车吗？

几乎所有的人在第一种情况下都会改去比较便宜的那家店，但在第二种情况下却选择仍在第一家店购买。换句话说，对大多数人来说，金钱未必时时具备同等的价值。

相同金额的钱，在不同情况下却有不同的价值。以刚才的例子来说，问题的实质其实相同，都是只要走 10 分钟路就能节省 500 元钱。可是对大

多数人来说，买手机可以省下的 500 元和买汽车可以省下的 500 元，两者的差别很大。

500 元就是 500 元，为什么在不同的情况下价值会变得不同呢？这到底是怎么回事？

根据观察可以知道，人们往往会把金钱分成各种类别，也就是会区分金钱的来源、积累方式以及使用方式。每个人都是以自己独特的方式在脑中计算的，只不过此时计算所用的数学思维和我们在学校学到的数学思维截然不同。

观察大脑的计算方式可以发现，人们会视不同情况而赋予同等数额的金钱不同的价值，于是所做的选择就显得互相矛盾。

在上述音乐会的例子中，许多人在第一种情况下，会把这个损失（弄丢 500 元的门票）列入娱乐类别（也就是为了让自己心情愉悦的花费）。当门票不见了，如果重新买一张，那么第二张的票价就必须列入娱乐类别的支出。这时候，问题就变成“要不要为了娱乐而支付总计 1000 元的门票”。若只是为了短暂的娱乐，这笔钱并不算少，于是许多人在反复衡量之后，宁可放弃去音乐会享受美好时光的机会。

第二种情况则不同，在很多人看来，没有指定用途的 500 元现金，与购买门票的 500 元属于两种不同的类别。许多人在丢失现金的情况下并不排斥掏钱去买票，因为他们觉得自己只花了 500 元听音乐会。当然，一想到自己弄丢了与票价相等数额的钱，也会泄气和自责，但还不至于因此放弃听音乐会，毕竟这两笔钱属于不同类别的支出。

买手机和买汽车的例子则说明，到另一家店购买（手机或汽车）可以省下的金钱的价值，会随着选购物品的总价而改变。买 3000 元的手机所省下的 500 元，比起买 80000 元的汽车所省下的 500 元，显得更有价值。

换句话说，金钱的价值在我们心目中并不是绝对的。受经验和情绪的影响，我们会自行赋予金钱相对的价值。例如，在尘封已久的外套口袋里意外

发现的年终奖金，其价值一定有别于自己汗流浹背赚来的钱，两者后来被花掉的方式当然也会有所不同。

购买图书的费用、购买体育比赛或舞台剧门票的费用、滑雪旅行的费用、买彩票和股票的钱等等，这些都被归入不同类别，分开计算。而且我们也看到，许多人在动用大笔存款购买贵重物品时，对金额的尾数连看也不看一眼，可是去超市购物时，却又变得斤斤计较，拼命挑选特价商品。

美国芝加哥大学商学院的行为科学与经济学教授理查德·泰勒（Richard Thaler）在他的著作《赢者的诅咒——经济生活中的悖论与反常现象》中，深入探讨了经济生活中广泛存在的各种反常现象，从而向被大家广为接受的传统经济学权威理论发起了新一轮的挑战。那些支持传统经济理论、相信“金钱价值不变”的人，对泰勒所主张的理论不以为然。因为他们认为，买彩票中得的奖金 5000 元、辛苦工作赚来的 5000 元和继承遗产获得的 5000 元价值理应相等。

然而事实上，我们的大脑在思考金钱价值时未必依据传统经济学理论。其实，这种现象层出不穷，有时甚至令人伤透脑筋。当“金钱的价值高低视情况而定”时，就代表着我们赋予了金钱相对的价值。这可以用来解释为什么我们喜欢花钱，却讨厌存钱。

— 选择越多，让人越混乱

在必须做选择的时候，大脑为了保持平衡，总会设法找理由证明自己的选择正确无误。此时大脑的运作方式就像传统集市中的交易——一件物品有多种价格，而每一笔交易都各有道理。

只有拥有宽阔的视野和坚定的选择标准，才不会在诸多交易中轻易受人摆布。身处在传统集市般的各种场合，我们会尽量让自己不被交易对手的策略所影响。不过，即使我们想方设法地证明自己的选择正确无误，也还是会因为各种局限性使得大脑逐渐陷入混乱。

经济学家和心理学家也注意到，大脑的思考机制会做出自相矛盾的选择。虽然专家一直在刻意避免质疑“合理思考”的正当性，因为大家总相信“金钱价值不变”，也就是人的行为不会违反“合理思考”；但是已有研究发现，大脑在日常生活中时常犯某些错误，其中的典型代表就是个人行为会违反传统经济学理论和合理思考模式。

请看以下例子。

问题 5

你想买一台电视机。在经过某家商店的时候，你看到索尼电视机正在促销，一台只要 4399 元，比原价便宜很多。

你会怎么办？

A. 买索尼电视机。

B. 顺便看看别的品牌的电视机。

问题 6

与问题 5 相同，不过这次除了索尼电视机之外，还有一款三星电视机也在促销，质量很好，一台只要 6999 元，比原价便宜很多。

你会怎么办？

A. 买索尼电视机。

B. 顺便看看别的品牌的电视机。

C. 买三星电视机。

根据“合理思考”的原则，在既有的一连串选项之外，再加上一个或多个我们本来就不会选的选项，原先选项的优先级也并不会因此而改变。在上面的例子中，这一原则是否适用呢？

这项以美国普林斯顿大学和斯坦福大学学生为受试者的实验告诉我们：在“问题 5”中，有 $2/3$ 的学生选择买索尼电视机；在“问题 6”中，只有 $1/4$ 的学生会买索尼电视机， $1/2$ 的学生暂时不买，其他学生决定买三星电视机。换句话说，当难得的机会不止有一个，而是有两个或多个时，人们把握机会的概率反而会降低。

实验结果还表明，选项变得越多时，人们不当场做决定的倾向越强。也就是说，人们做决定时的参考依据越多，越容易失去判断力。

如果选项只有一个（比如只有一种特价商品），那我们很容易就能做出决定。可是一旦选项变多，出现了许多符合自己需要的选项，我们反而很难从中选定某一项。