

为什么聪明人净干蠢事？

# 超脑<sup>TM</sup> 行为经济学

“错误的行为”背后精巧的进化机制

孙惟微 —— 著

人类某些非理性，其实是一种“超理性”，  
是进化机制下的妥协。

如何更明智地思考、理财、投资、消费、  
过生活、看世界

Super Brain  
Behavioral  
Economics

Behavioral  
Economics

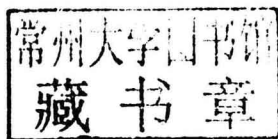
Behavioral  
Economics

江西人民出版社  
Jiangxi People's Publishing House  
全国百佳出版社

# 超脑<sup>TM</sup> 行为经济学

“错误的行为”背后精巧的进化机制

孙惟微——著



江西人民出版社  
Jiangxi People's Publishing House  
全国百佳出版社

**图书在版编目(CIP)数据**

超脑行为经济学 / 孙惟微著. -- 南昌 : 江西人民出版社, 2018.2

ISBN 978-7-210-09833-1

I. ①超… II. ①孙… III. ①行为经济学 IV. ①F069.9

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第256710号

**超脑行为经济学**

孙惟微 / 著

责任编辑 / 辛康南

出版发行 / 江西人民出版社

印刷 / 北京柯蓝博泰印务有限公司

版次 / 2018年2月第1版

2018年2月第1次印刷

710毫米×960毫米 1/16 17印张

字数 / 276千字

ISBN 978-7-210-09833-1

定价 / 39.80元

赣版权登字-01-2017-815

版权所有 侵权必究

---

如有质量问题, 请寄回印厂调换。联系电话: 010-64926437

## 行为经济学的“脑洞补完计划”

行为经济学是一种让人“脑洞大开”的学问。

比如，为什么厂商会请明星代言？

传统经济学纯粹是从理性的角度来解释的。比如博弈论给出的解释是，因为厂商精明无比，请明星代言要花掉一大笔代言费，请名人背书，就等于向市场抵押了一笔商誉资产。如果产品质量有问题，商誉就会下降，这笔抵押金也会大幅缩水。

同时，传统经济学也假设消费者聪明无比，也能领会厂商的诚意，相信厂商不敢轻易耍滑头。所以，请明星代言会增加产品的销量。

这个解释似乎具有完美的逻辑自洽，但漏洞也不少。

行为经济学对这个世界的解释，迥异于传统经济学。

行为经济学家认为，就算是一个不懂博弈论的老太太，她只要熟悉周杰伦这张明星脸，当她看到周杰伦代言的电动车时，她的直觉会告诉自己，已经有很多人在买这牌子的电动车了，她也可以随大流买这个牌子。

因为相对于一些不太熟悉的信息，熟悉的信息更容易给人们留下深刻的印象，同时会被认为是更真实，更相关。

行为经济学大师卡尼曼和特韦斯基，在1973年的实验中发现，如果被试私下里听人提起生活中的某个人曾经被犯罪分子侵犯，尽管他们可以接触到更全面、更具体的统计数据，但仍会高估其所在城市的暴力犯罪率。

这是因为，“信息的熟悉性或可得性往往会成为准确性和相关性的替代品”。

传统经济学的“经济人”假设可谓根深蒂固，对我们影响深远。

20世纪50年代，美国一家食品公司发现，他们研发的预制蛋糕粉销量不佳，研发人员对配方不停改进，消费者仍旧不买账。

公司老板请来了心理学专家欧内斯特，探讨其中原因。欧内斯特教授认为，消费者并不是那么理性的。这种蛋糕粉滞销的真正原因是，这种预制蛋糕粉的配方配得太完善了，家庭主妇们损失了“亲手做的”那种感觉。于是，食品公司尝试把蛋糕粉里的蛋黄去掉。虽然这为烘焙增加了难度，但家庭主妇们觉得，这样做出来的蛋糕，才算是“亲手做的”。蛋糕粉的销量获得了明显增长。

时至今日，仍然有很多营销人被传统经济学的教条所奴役。我今后会写一本《超脑行为营销学》，用行为经济学的思维谈营销。

——很多人抱怨行为经济学不成体系，其实这正是它的特点，他充当的是传统经济学理论警察的角色，提供的是一系列“补丁”，可谓“脑洞补完计划”。行为经济学为我们开启了“新世界的大门”，为我们提供了一套重新解释世界的工具箱，也拓展了“经济学帝国主义”的新版图。

由于作者才疏学浅，这本小书，只是一本抛砖引玉之作。它提出的可供探讨的问题，比它所作出的结论更有价值。希望读者方家不吝赐教，以便进一步完善。

作者微博ID：@熙代

2017.7.7

# 目 录

## contents

---

### 第1章 浮世莫测

——俄罗斯轮盘与针尖上的天使 / 001

10亿美元一下，你愿意吗 / 003

你每天都在玩俄罗斯轮盘赌 / 004

去医院时，不要忘记带上钱和“运气指数” / 005

巨数法则 / 006

被“随机”愚弄 / 008

邪彩传说 / 009

### 第2章 风险简史

——先知、赌徒与风险炼金术 / 011

超级幸运鸟 / 013

患癌的概率是多少 / 014

狩猎概率场 / 015

占卜是古拙的风险探索技术 / 016

天才们的激情赌局 / 017

期望值理论 / 018

期望值理论的不足 / 019

- 期望效用理论 / 020
- 风险偏好 / 021
- 期望效用理论 / 023
- 期望效用理论的不足 / 023
- 贝努利与圣彼得堡悖论 / 025

### 第3章 心智拼图

——前景理论之“价值函数” / 027

- 价值函数 / 029
- 前景理论7原理 / 030
- 确定效应：二鸟在林，不如一鸟在手 / 031
- 反射效应：两害相权赌一把 / 032
- 损失厌恶：夸大自我损失的价值 / 034
- 谁是20世纪最具影响力的经济学家 / 036

### 第4章 参照依赖

——独立评判与联合评判 / 037

- 黑白齐物论 / 039
- 参照依赖：没有比较就没有鉴别 / 040
- 同侪悖论 / 041
- 参透得与失 / 042
- “诳”架效应 / 043
- 交替对比 / 044
- 中杯效应 / 045
- 陪衬品只是“药引子” / 046
- 厌恶极端 / 047
- 选择恐惧症 / 048
- 在星巴克要买小杯咖啡 / 049

## 第5章 金昏瓦巧

——前景理论之“决策权重函数” / 051

偏好大逆转 / 053

“金昏瓦巧”悖论 / 054

决策权重函数 / 055

低估大概率损失 / 056

高估小概率损失 / 056

高估小概率的收益 / 057

买保险是赌自己会倒霉吗 / 058

## 第6章 锚定效应

——难以觉察的参照值 / 059

先入为主 / 061

“维多利亚的秘密”的秘密 / 062

飞来之锚 / 063

硬塞给你的“锚定点” / 064

随机数字也会影响你 / 065

常识的陷阱 / 066

订婚戒指的预算 / 067

“锚定效应”谈判术 / 068

“地王”乃楼市之锚 / 068

“虚头”是促销策略 / 069

傻瓜卷土重来 / 069

杀价的艺术 / 070



## 第7章 心理分账

——金钱的感情色彩 / 073

心理账户 / 075

你的“左口袋”是满的吗 / 076

每张钱上都有隐形的标签 / 076

“话剧实验”与心理分账 / 077

“飞机撒钱”可以刺激消费吗 / 078

整钱固若金汤，零钱风流云散 / 079

小处精明，大处浪费 / 080

心理账户的利与弊 / 082

启动“零钱账户” / 082

化整为零，日行一善 / 083

你有划分“心理账户”的倾向吗 / 084

赌客的心理账户 / 085

心理呆账 / 086

## 第8章 赌场原理

——庄家恒赢之玄机 / 089

输了5元，还是2.62亿元 / 091

蕉鹿自欺 / 092

“赌场的钱”效应 / 093

翻本心态 / 094

沉没成本谬误 / 095

钓鱼工程 / 096

预设输赢的上限 / 096

小赌也要讲究“心理卫生” / 097

你会利用“心理账户”吗 / 098

赌瘾疫苗 / 098

为什么“久赌神仙输” / 099

## 第9章 小数法则

——无视先验概率 / 101

大数法则 / 103

小刀锯大树 / 105

“撞骗”的数理支持 / 106

广结善缘 / 107

无视样本大小 / 108

小数法则 / 109

执着于代表性 / 110

做生意，一定要懂得大数法则 / 111

股神大哥的预测模式 / 112

赌客谬误 / 113

连抛100下硬币，会一直出正面吗 / 114

雅各布与大数法则 / 115

## 第10章 过度自信

——认知自大与错误研判 / 119

适度自负才健康 / 121

夜郎自大 / 122

你自信过头吗 / 123

计划谬误 / 125

灾难的根源 / 126

省小钱，费大事 / 127

过度自信导致交易频繁 / 127

控制错觉 / 128

资讯幻觉 / 129

概率盲 / 129

解释的冲动 / 130

- 本能地寻求规律 / 131
- 高手的不确定 / 132
- 求偶期的男人最自负 / 133

## 第11章 懊悔理论

——懊悔规避与寻求自豪 / 135

- 楼市暴涨，该不该将投资的房子卖掉 / 137
- 懊悔规避 / 138
- 行动的懊悔VS忽视的懊悔 / 139
- 行动不如不动 / 139
- 进退维谷 / 140
- “随大流”源于怕后悔 / 141
- 固守现状 / 141
- 追求自豪的“卖出效应” / 143
- 楼市下跌，你会将手里的房子出售吗 / 144
- 让蹩脚的交易员放弃头寸，比让他们离婚还难 / 146

## 第12章 天地不仁

——非理性的起源 / 147

- 火鸡的意志 / 149
- 自我催眠 / 150
- 为赌痴狂 / 151
- 赌性与基因 / 152
- 华人是最爱赌的民族吗 / 153
- 世界上最挑战智商的一道题 / 155
- 概率的迷徒 / 156

## 第13章 智人崛起

——生存与理性 / 159

一份骇人的研究报告 / 161

无结论，不传播 / 163

只有智人能够谈论不存在的事物吗 / 164

只有人类相信不太可能的事情吗 / 166

故事是我们理解世界的模型 / 168

## 第14章 理性原罪

——有限意志与抉择困境 / 169

当机器人有了感情 / 171

令人迷惑的选择 / 172

“抉择冲突”理论 / 173

单一的选择 / 175

哪家寿司店会胜出 / 176

乔布斯以“独裁”制胜 / 176

理性的，太理性的 / 177

冲突下的选择 / 178

决断力崩溃 / 179

## 第15章 贴现理论

——来世天堂与达尔文银行 / 181

时间价值 / 183

效用贴现 / 185

贴现率 / 186

远见太远，也是一种贪婪 / 186

快捷支付与挥霍无度 / 187

社会贴现率：无恒产者无恒心 / 188

- 跨期抉择：先吃好葡萄，还是坏葡萄 / 189
- 时间偏好：活在当下与构建未来 / 190
- 传统贴现效用理论 / 191
  - “朝四暮三” VS “倒吃甘蔗” / 192
- 鲁文斯坦的新贴现理论 / 192
- 未来损益贴现率 / 193
- 抉择取决于人先前的期望 / 193
- 景气指数与投资储蓄 / 194
- 负债规避 / 195
- 消费愉悦VS支付痛楚 / 196

## 第16章 永恒法则

——平均次元&极端次元 / 197

- 均值回归 / 199
- 长得丑就没资格生女儿吗 / 200
- 旷世天才高尔顿 / 201
- 天赋可以遗传吗 / 202
- “优生学”的困境 / 204
- 英雄乃不祥之物 / 205
- 身高大预测 / 205
- 怎样预测“下一次”的表现 / 206
- “数学王子”与钟形曲线 / 207
- 正态分布与幂率分布 / 208
- 齐普夫定律 / 210
- 好的愈好，坏的愈坏 / 211
- 成功乃成功之父 / 212
- 正态分布与幂律的区别 / 213
- 数学不会错，但数学会被用错 / 214
- 分清“平均次元”还是“极端次元” / 215

## 第17章 终极奥义

——均值何时回归 / 217

“均值”何时回归 / 219

“价值”玄学 / 220

强制正态分布的荒谬 / 221

均值回归适用于平均次元 / 222

警惕“拿锤人倾向” / 222

一抔沙的隐喻 / 223

如何预测一场金融危机 / 225

风起于青萍之末 / 225

黄石公园效应 / 226

## 第18章 幸运迷思

——倖过于命&妄夺天功 / 229

无巧不成“苏” / 231

幸运属于勇敢者 / 232

三千世界，谁主沉浮 / 232

不信书，信运气 / 233

偶然中的必然 / 235

沉默的证据 / 236

幸存者谬误 / 236

暴得大名，顾盼自雄 / 237

生死有命，富贵在天 / 239

巴菲特蒙眼投飞镖 / 239

开了“外挂”的猴子 / 241

## 第19章 快乐重构

——幸福微积分 / 243

回到边沁 / 245

伊斯特林悖论 / 246

国民福祉不能唯GDP马首是瞻 / 247

泰勒四原则——如何让自己更快乐 / 247

施恩于人，宜点滴渐进 / 248

长痛不如短痛 / 249

先报喜，后报忧 / 250

重大利好可以“对冲”损失 / 250

强调双赢，促进合作 / 251

苦乐皆有适应性 / 251

好消息就要提前宣布 / 252

宁送“鸡首”，不送“牛后” / 252

无用的，才是大大有用的 / 253

给对方想要的，却不愿意说的 / 253

两好选一好，不如没得选 / 254

峰终定律 / 254

人生如戏，戏如人生 / 255

**结束语 / 256**

# 第1章

## 浮世莫测

——俄罗斯轮盘与针尖上的天使



智者之虑，必杂于利害。

——《孙子·九变》

人类对风险的感知，和实际存在的风险不对称，这是行为经济学的精髓所在。

——理查德·泰勒

