

Haward
S.
Danford

“行为经济学之父”理查德·塞勒因何获得 2017 年诺贝尔经济学奖

世界人

下靠谱

[日] 霍华德·S. 丹福德 著 张柳丽 译

为什么“指”的是什么
63 个日常问题带你认识轻松的行为经济学学科

学会运用“前景理论”“锚定效应”“禀赋效应”
“心理账户”“巴门德好”等预测他人行为



北京联合出版公司 · 知音
Beijing United Publishing Co., Ltd.

知音

世来不 靠谱

Haward S. Danford

〔日〕霍华德·S.丹福德 著 张柳丽 译



北京联合出版公司 · 研音
Beijing United Publishing Co., Ltd.

图书在版编目 (CIP) 数据

地球人，不靠谱 / (日) 霍华德·S. 丹福德著；张柳丽译. — 北京：北京联合出版公司，2019.2

ISBN 978-7-5596-2728-5

I. ①地… II. ①霍… ②张… III. ①行为经济学—通俗读物 IV. ① F069.9-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 234065 号

FUGOURI NA CHIKYUJIN by Howard S. Danford

Copyright © Howard S. Danford 2016

All rights reserved.

Original Japanese edition published in 2010 by Asahi Shimbun Publications

This translation made from paperback edition, republished in 2016 by Chikumashobo Ltd.

This Simplified Chinese language edition published by arrangement with

Chikumashobo Ltd., Tokyo in care of Tuttle-Mori Agency, Inc., Tokyo

Simplified Chinese edition copyright © 2019 by Beijing United Publishing Co., Ltd.

All rights reserved.

本作品中文简体字版权由北京联合出版有限责任公司所有

北京市版权局著作权合同登记 图字：01-2018-7273

地球人，不靠谱

作 者：[日] 霍华德·S. 丹福德

译 者：张柳丽

出版监制：刘 凯 马春华

选题策划：联合低音

责任编辑：云 逸

封面设计：渡 非

内文排版：刘永坤

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街83号楼9层 100088)

北京联合天畅文化传播公司发行

北京富达印务有限公司印刷 新华书店经销

字数140千字 889毫米×1194毫米 1/32 8.5印张

2019年2月第1版 2019年2月第1次印刷

ISBN 978-7-5596-2728-5

定价：56.00元

版权所有，侵权必究

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

本书若有质量问题，请与本公司图书销售中心联系调换。电话：(010) 64243832

序 言 地球人是有限理性的 /001

外星人琼斯驾到 /003 “换位思考”不理性吗? /007 感情是理性判断的大敌 /009 行为经济学到底是什么 /011 术语 /015

第1章 地球人常受错误的直觉驱使 /017

来自国际刑警组织的联络 /019 思考的捷径 /022 刻板印象 /025 赌徒谬误 /028 新手的厄运 /033 可得性和近因效应 /035 别忽略了基础数据 /039 琵琶湖的大小 /043 逃不出的锚定效应 /045 锚定值操控人心 /048 警惕飞镖效应 /050 术语 /054

第2章 地球人最喜欢“损失规避” /057

卖的话,要价7万,但买的话,只愿意出价3万! /059 地球人都无法逃脱“禀赋效应” /061 禀赋效应的商业运用 /063 错误共识效应和前景理论 /066 表示内心价值的曲线 /068 价值基准(参照依赖) /070 不断变化的参照点 /073 损失规避 /076

吝啬的本质 /079 别忽略了机会成本 /081 第一杯啤酒好喝的理由 /085 损失合并成 1 次 /087 电视购物之谜 /089 地球人对小概率事件是风险偏好的 /092 非线性的主观概率 /096 对待 1% 的热情 /099 术语 /103

第 3 章 地球人无法容忍社会的不公平 /105

理性经济人星球上没有收银台 /107 “收银台怒” /109 等待收银台的相对时间和参照点 /112 迪士尼乐园的等待时间告知 /114 邻居的草地特别绿 /118 重要的是社会的公平 /119 对社会不公平的愤怒 /123 术语 /125

第 4 章 地球人容易受时间影响 /127

地球人不擅长制订计划 /129 实际行动比计划晚 1.6 倍? /131 承诺的效果 /133 现在比将来重要 /136 时间和价值的不稳定关系 /139 缺乏耐心的大脑 /142 地球人是任性的生物 /146 期待的事情可以再等等 /149 上升偏好与峰终定律 /151 无视通货膨胀的地球人 /156 术语 /159

第 5 章 地球人不断变化的态度 /161

地球人喜欢占卜 /163 积极框架与消极框架 /165 肯定选项和否定选项 /170 “朝三暮四”和框架效应 /173 默认效应下的市场营销 /176 实际数量和百分比的框架效应 /177 抽象问题和具体问题 /180 逆命题·否命题·逆否命题 /185 突破框架的思维 /188 术语 /192

第6章 地球人拘泥于已经花掉的钱 /193

狭窄座椅上的两个人 /195 不从指定席换到自由席的原因 /197 本应被遗忘的沉没成本 /199 金额相同，价值有别 /202 地球人有“心理账户” /205 有效使用“意外之财”的方法 /207 很容易花掉的“小钱” /208 刷卡更容易让人消费 /211 重视交易效用的地球人 /213 别小看机会成本 /216 术语 /219

第7章 地球人的选择困难症 /221

为什么要这么麻烦？ /223 返现之谜 /225 自我选择机制下的信息甄别 /228 不可思议的价格 /229 选择中间选项的天性 /232 警惕所谓的“诱饵” /235 选项过多而陷入选择麻痹 /238 促销战略 /240 免费的魅力 /244 术语 /247

结 语 地球人容易上当受骗 /249

地球人和大脑不可思议的关系 /251 大脑非常容易上当 /253 经济学的发展方向——脑研究 /255 术语 /258

参考文献 /259

序
言

地球人是有限
理性的

Q

理性的经济学家投资的股票，为什么也会亏本呢？

答案



经济学家也是有限理性的

并不是所有的人都有着100%的理性。**人们都只是有限理性的。**因为经济学家也是人，他们的决策也是有限理性的，所以股票投资也会有亏损的时候。另外，人们常常觉得经济学家是理性的，但这很难证明。

外星人琼斯驾到

“这个星球上的人，好像都是很不理性的动物。”

一个男人很不客气地说道。这个人一年前来到我的研究室，他的名字叫琼斯。琼斯和很久以前在电视广告里经常看到的外星人很相像。

他说自己是从理性经济人星球来访问地球的。当然，琼斯只是他的化名。他的任务是装成地球人的样子在地球上生活，调查地球人的生活状态。

有人说，这个突然来访的外星人恐怕吓到你了吧？没有，完全没有。我一直相信地球之外也存在高等智慧生命，所以我不但没有受到惊吓，反而对他的突然造访充满了兴趣。

琼斯有一个很突出的特点，虽然他看起来和地球人一模一样，但是他比地球人要理性得多。

具体而言就是，琼斯会按照利益最大化的原则做出决策并付诸行动。话虽这么说，但他并不是一个粗鲁蛮横的人，他的性格很温和。

另外，琼斯的另一个特点是爱好鲜明。琼斯的各种爱好之间从不冲突，无论在什么情况下都是这样的。话说回来，他最近好像开始迷上日本演歌了。真是个低调却又与众不同的家伙啊。

在这个超级理性的外星人琼斯看来，我们地球人是“很不擅长做出理性判断的动物”。为了证明这一点，他总喜欢用下面的问题来验证你是理性的还是非理性的。

问题①

哪扇门的概率更高？

你来到欢乐屋，欢乐屋的老板要送你一个礼物。

“这里有红、蓝、黄三扇门，其中一扇门后藏着一位绝世美女。如果能猜中藏着美女的那扇门，这位美女就能与你单独约会。好，请选择一扇门吧。”老板说。

你决定要选中间那扇蓝色的门。这时，门尚未打开。老板说道：

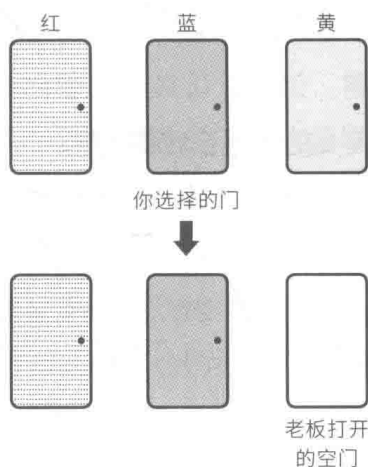
“我知道哪扇门后面有美女，我可以为你打开你没选中的那两扇门中没有美女的那一扇。”

于是，老板打开了黄色那扇门，门后什么都没有。老板又对你说：

“现在只剩两扇门了，一扇是你刚才选中的蓝色门，另一扇是左边的红色门。美女就在其中一扇门后面。你可

以再选一次，你要换成红色门，还是坚持之前选的蓝色门？”

你非常纠结。那么，如果以概率为前提，换红色门和坚守蓝色门，哪一种选择更理性呢？



这可是和绝世美女（女性读者就想象是一位大帅哥吧）单独约会的机会哦，请慎重考虑。

顺便说一下，对于琼斯的这个问题，在回答的地球人中，大约有8成选择不换，剩余2成选择换。

问到具体的理由，选择不换的人多数会回答：“两扇门的概率都是1/2，所以没必要换。”“如果换了门之后发现结果不对该多后悔啊，所以还是坚持蓝色。”

另外，选择换的人虽然觉得概率都是1/2，选哪扇门都一样，但出于“说不清为什么”“直觉”“冥冥之中，如有神谕”等理由，最后选择了换成红色门。

“这个地球上的人，好像连简单的概率计算都不会

啊。”琼斯说道。

的确，据统计，很多了不起的学者和老师也答错了这道题。但是，认真想一想你就会发现，换一扇门，门后有美女的概率会提高2倍。

答 案

换门更明智。因为坚持选择蓝色门的话，门后有美女的概率是 $1/3$ ，换成红色门的话，概率是 $2/3$ 。

“两扇门的其中一扇后面一定有美女。那么，无论选哪一扇，概率都应该是 $1/2$ 。为什么会是 $1/3$ 和 $2/3$ 呢？”

一定有很多人会这么想，因为只有两个选项，所以概率就是 $1/2$ ，这么思考问题有点儿过于简单了。请仔细想一想这个问题。

三扇门后有美女的概率都是 $1/3$ 。所以，你选中的蓝色门，后面有美女的概率是 $1/3$ 。红色门和黄色门后面有美女的概率是 $2/3$ 。

之后，老板打开了他知道的没有美女的黄色门，请注意打开的是老板知道的没有美女的那扇门。也就是说，虽然红色门和黄色门的概率是 $2/3$ ，但因为老板有意打开了没有美女的黄色门，所以剩下那扇红色门的概率就变成了 $2/3$ 。而蓝色门的概率还是 $1/3$ 。

所以，比起坚持蓝色门（概率 $1/3$ ），换成红色门（概率 $2/3$ ），猜中美女的概率会提高2倍。很明显，换门是明智的。

如果这么说明不好理解的话，我们将门的数量增加到100扇门就好理解了。假设有100扇门，美女就藏在其中一扇门后，你选了一扇门，猜中美女的概率是 $1/100$ 。

接下来，知道答案的老板为你依次打开了没有美女的98扇门，剩余的一扇门和你选的那扇门，哪扇门概率更大？

你选的那扇门概率不变，仍然是 $1/100$ 。但是，另一扇门的概率是 $99/100$ ，为什么呢，因为老板有意为你打开了没有美女的98扇门。

“换位思考”不理性吗？

可能还是有人会困惑。因为是“2扇门”，所以“概率就是 $1/2$ ”，这么思考是为了节约脑力、迅速得到答案。这是人们利用思考上的捷径——启发法得出的结果。启发法被认为是我们地球人做出非理性判断的主要原因之一。

关于启发法，我会在第1章里详细介绍，此外，地球人陷入非理性陷阱的原因还有很多。感情用事也是我们

无法做出理性判断的原因之一。人们的判断很容易被感情所左右，所以常常做出不理性的决策。下面的问题就是一个例子。

问题②

分配额是多少？

一个强盗头目有汤姆和米克两个手下。两人的关系非常差，他们的性格都很自私。这次，强盗头目慷慨地决定要给他们发奖金。但不是用简单的方法给他们发。头目说道：

“这里有20万日元作为奖金给你们。但有个条件，我会先把这笔钱交给作为前辈的汤姆，但汤姆不能独吞，必须分给米克一些。

“汤姆有权决定分配金额。如果米克同意被分配到金额，那么分配成功，20万日元都是你们的。

“但是，如果米克不同意，那么分配失败，你们两人将什么都得不到。好了，这20万日元，汤姆，随你分吧。”

那么，请回答汤姆会分给米克多少钱？以1万日元为单位进行分配。而且只有一次分配的机会，两人完全不能事先商量。

如果你是汤姆，那么你会怎么分配这笔奖金呢？同时，也可以想一想，如果汤姆和米克两人都像琼斯一样完全理性的话，那么分配的金额是否会有变化呢？

答案

汤姆可能会提议与米克平分这笔钱。但这并非理性的行为。

这个问题的关键是，被分配的人有否决权。如果被否决的话，那么谁都分不到钱，所以汤姆最有可能提议与米克对半分，自己10万日元，米克10万日元。即使汤姆想给自己多分一些，也顶多是六四开吧。这时，汤姆还会用“因为我是你的前辈”等看似很合理的借口来解释。

感情是理性判断的大敌

上面的问题也叫“最后通牒”游戏。因为对于最后通牒，凭YES或NO就能决定成败。这个实验在很多地方都做过。

比如说，丹尼尔·卡尼曼(Daniel Kahneman)和理查德·塞勒(Richard Thaler)(这两位学者在后面会频繁出现，希望大家能记住)做的实验。他们做了一个如何分配10美元的实验，分配规则和上面的问题一样。

根据实验结果，分配者中回答对半分的人最多，分

配金额的平均值大约是5美元。另外，被分配者还回答，如果分到的金额低于2.3美元就会拒绝接受分配。顺便说一下，被试者都是互不相识的陌生人，不存在关系不好的情况。

如果分到的钱太少，那么被分配者会愤怒地拒绝这一实验结果，我们大概能理解。但是，在外星人琼斯看来，对半分这种符合地球人常理的行为是非常不理性的。

对于之前的问题，分配额的最小单位是1万日元。如果是理性的决策，那么汤姆应该对米克提议分配1万日元。也就是米克1万日元、汤姆19万日元的分配方法。

或许有人会觉得1万日元太少了。但是，如果被分配者米克和外星人琼斯一样理性的话，那么被告知分到1万日元，也会无条件接受的。因为一旦拒绝的话，就什么也得不到了。所以，即使是1万日元，也显然是划算的。

但是，我们地球人却不这么认为。在上面的问题中，被分配者会将对方是否公平作为重要的判断基准。如果分配金额与平均数相差太大的话，那么就会觉得不公平。作为对分配者的惩罚，即便自己有损失，也要行使否决权。

实际上，汤姆如果分给米克1万日元的话，米克可能会说：“你当我是傻瓜吗？”然后行使否决权。这样，两个人就什么也得不到了。

分配者也早已预料到，如果金额太不公平，那么会被

对方拒绝。因为换位思考的话，自己也会这么做。所以，为了避免激怒对方，分配的金额就接近平分了。

有趣的是，实验证明，如果人们知道是由电脑来分配金额的话，被分配者则会无条件地接受分配。

电脑不讲究公平，但人类是追求公平的。自己和别人都能意识到“人是有感情的，不公平会激怒人类”。但电脑却不会受此约束，所以才会这样。

行为经济学到底是什么

就像这样，我们地球人依靠直觉判断，在感情的影响下做出决策。看到这样的我们，像琼斯那样精于算计、理性的生物会有这样的疑问：“为什么地球人会做出这么不利于自己的决策呢？”可是，问这个“为什么”的，绝不仅是琼斯。传统的经济学家们，对人类这样的行为也提出了质疑。

传统经济学将理性人作为经济的主体。理性人在做各种决策时，能够获得他们需要的全部信息，并完美地处理这些信息，从而做出对自己最有利的选择。这样的形象在传统经济学里被称为经济人，或者理性经济人*。（和琼斯出生的星球名字一样）