

# 生活中的 行为经济学

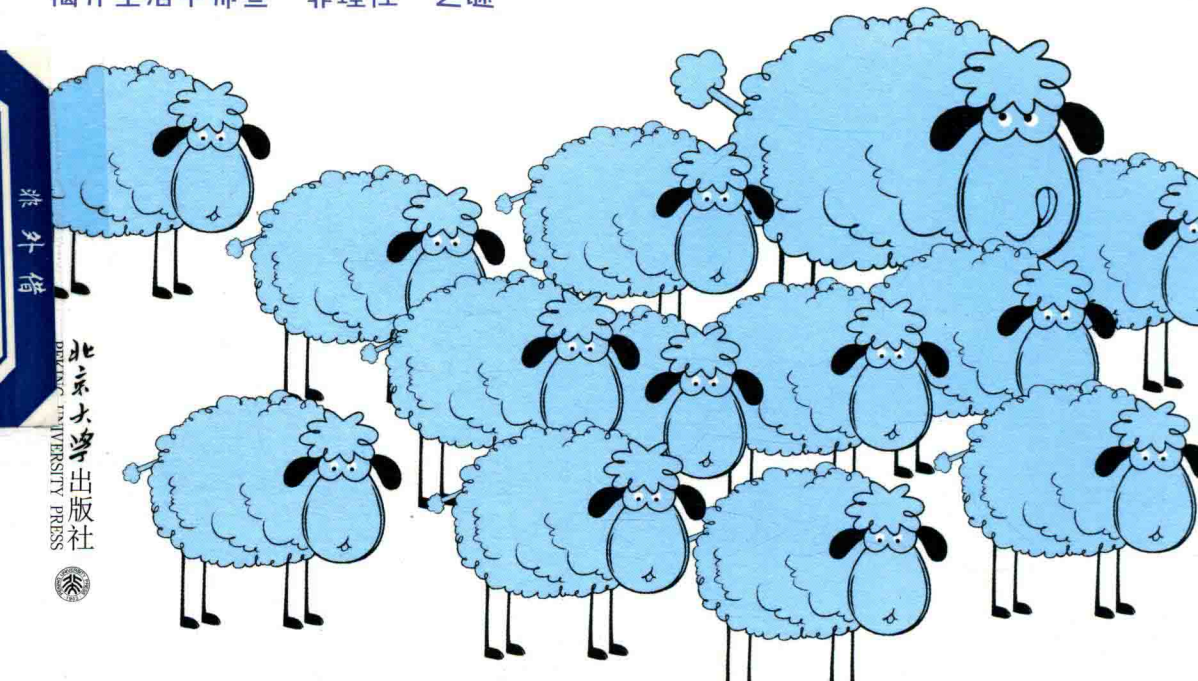
Behavioural  
Economics in Life

董志勇  
◎著



- 为什么有的钱花起来不心疼？
- 为什么卖出一只下跌的股票更难？
- 为什么智商高的决策者不一定胜出？
- 为什么让输了钱的赌徒离开赌桌更难？
- 为什么很多“恶俗”广告能够热播多年？
- 为什么金融家的投资决策有时还不如掷骰子？
- 为什么人们喜欢享受即时的快乐？

更通俗的语言，更人性化的理论  
揭开生活中那些“非理性”之谜



非  
外  
借

北京  
大学  
出版  
社  
BEIJING  
UNIVERSITY  
PRESS

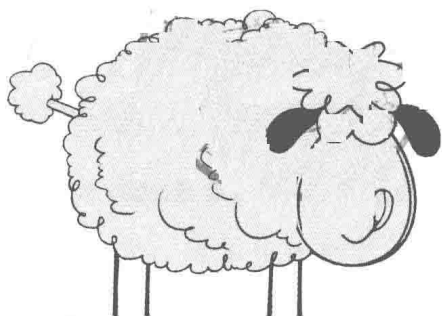




# 生活中的 行为经济学

Behavioural  
Economics in Life

董志勇 著



北京大学出版社  
PEKING UNIVERSITY PRESS

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

生活中的行为经济学 / 董志勇著. —2版 ( 修订本 ). —北京: 北京大学出版社, 2018.3

ISBN 978-7-301-29237-2

I. ①生… II. ①董… III. ①行为经济学—通俗读物 IV. ①F069.9-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 ( 2018 ) 第 027673 号

- 书 名** 生活中的行为经济学 ( 修订本 )  
SHENGHUO ZHONG DE XINGWEI JINGJIXUE
- 著作责任者** 董志勇 著
- 责任编辑** 郝小楠
- 标准书号** ISBN 978-7-301-29237-2
- 出版发行** 北京大学出版社
- 地 址** 北京市海淀区成府路 205 号 100871
- 网 址** <http://www.pup.cn>
- 电子信箱** [em@pup.cn](mailto:em@pup.cn) QQ:552063295
- 新浪微博** @北京大学出版社 @北京大学出版社经管图书
- 电 话** 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62752926
- 印 刷 者** 北京大学印刷厂
- 经 销 者** 新华书店
- 720 毫米 × 1020 毫米 16 开本 15.5 印张 177 千字  
2010 年 12 月第 1 版  
2018 年 3 月第 2 版 2018 年 3 月第 1 次印刷
- 印 数** 0001—8000 册
- 定 价** 45.00 元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

**版权所有, 侵权必究**

举报电话: 010-62752024 电子信箱: [fd@pup.pku.edu.cn](mailto:fd@pup.pku.edu.cn)

图书如有印装质量问题, 请与出版部联系, 电话: 010-62756370

P R E F A C E

# 前言

2017年度诺贝尔经济学奖授予了美国经济学家理查德·塞勒 (Richard Thaler)，以表彰其在行为经济学领域的卓越贡献。这已经不是诺奖第一次青睐行为经济学家了。事实上，早在2002年，塞勒的合作者丹尼尔·卡尼曼 (Daniel Kahneman) 就因“把心理学研究和经济学研究有效结合，从而解释了在不确定条件下如何进行判断与决策”而获奖，这也标志着一门古老而崭新的学科——行为经济学，正式步入了经济学的殿堂。

近年来，行为经济学发展迅速，越来越多的经济学家开始涉足行为经济学领域，行为经济学已确立的原理也得到了越来越多的关注和认可。行为经济学最大的贡献就在于将行为分析理论与经济运行规律进行有机结合，从实际出发，用描述性的方式帮助人们认识真实世界。它打破了传统经济学的理性人假设，将理性的、自私的、追求自身效用最大化的理性人还原成现实生活中非理性的、有情感的、受喜怒哀乐等各种情绪影响甚至支配的“有血有肉”的人。正如瑞典皇家

科学院在颁奖辞中所评价的，塞勒的研究令经济学变得更人性化，这种对人性的回归使行为经济学能够更深地扎根于现实的土壤。

从理论构造上来说，行为经济学也十分注重以现实为基础。它用描述性的方法来解释生活中的经济现象和人的经济行为，打破了传统经济理论通过建立精密的数学模型、严格的推理论证来解释、研究经济行为和经济现象的框架，拉近了经济学与人的距离。你会发现，生活中的行为经济学无处不在。

正因如此，本书希望能用通俗化的语言和生活中的故事，向读者们展示行为经济学的世界，让大家感受行为经济学的魅力。为了更好地实现这一想法，我们在本书首版的基础上进行了大规模的修订，将原本的上、下两册合并，删掉复杂的公式和图表，舍弃晦涩难懂的章节，并更新了案例等各个专栏，以期给大家更好的阅读体验。无论你对经济学知识有多少了解，只要在生活中乐于观察、勤于思考，都可以从本书中得到启发，并对日常的经济决策有所帮助。

董志勇

2018年1月于北京大学

P R E F A C E

# 首版前言

作为诺贝尔奖设立的唯一一门社会科学学科，经济学被人们誉为社会科学皇冠上最耀眼的明珠。经济学研究的是与人最密切相关的东西，这是她经久不衰的秘诀。

社会是由人联结的，人有多复杂多变，社会就有多复杂多变，因此，社会科学的一大特点就是相互联系紧密，无法像自然科学那样精确。萧伯纳说“经济学是充分利用人生的艺术”，此言不假。

经济学的发展日新月异，行为经济学的出现在一定程度上更是一场革命，否则，诺贝尔经济学奖也不会连续授予行为经济学家。社会科学应“以人为本”，行为经济学就是一门充分体现了“人文关怀”的学科——她还原了人性的本来面貌，在研究经济问题中充分考虑到了影响人们决策选择的内外因素，其中包括人的情绪、人的社会角色等；相较于其他学科，行为经济学特别关注人的普遍价值观、人渴望被认同、人有价值实现需要等因素，并在实验设计、政策建议上充分考虑到了这些“人”自身的因素。

在一点上，行为经济学充分体现了经济学原本具有的“让人幸福”的博爱精神，将传统经济学对边沁关于效用原始定义的背离重新拉了回来——效用是人的真实感受，追求幸福是人的天性。行为经济学的意义在于还原形形色色的人和形形色色的人的行为，这样“博爱”的理论几乎可以被应用到经济学的所有领域。

传统主流经济学从未停止过排斥行为经济学，认为她更像是玩过家家的游戏。客观来讲，主流经济学高屋建瓴的批评固然有些道理，却忘记了倾听行为经济学的“心里话”：

——为什么“汤臣一品”抬高了上海陆家嘴周边的房地产价格，但自己却并没有得益，反而有种“买了鞭炮让别人放”的感觉？

——为什么让一个赢了钱的赌徒离开赌桌，比让一个输了钱的赌徒离开赌桌要容易得多？

——为什么同样是节省 50 块钱，有时消费者“义无反顾”地跑了一公里路的腿儿，而有时却“义无反顾”地决定“以金钱换空间”？

——为什么在生活中常常会看到“自欺欺人”的例子？比如赌场里一掷千金的赌徒，又比如商场里刷卡成瘾的“卡奴”，他们行为的疯狂程度，真的像赌桌上的筹码、信用卡里的钱不是自己的一样，花起来毫不心疼！

——为什么家里用的家具，有些用了十几年都不舍得换，而一旦买了新房子，往往就会毫不吝惜地将家具全部换掉，即使有些还挺新的？

——为什么市场要把推销低价商品和服务的工作，搭配在销售高价商品的过程中？

——为什么送礼时不要送昂贵的日用品，而要送廉价的奢侈品？

——如果投资者拥有两只股票，一只股票上涨而另一只下跌，为什么面临流动性需要时他更可能卖出上涨的那只股票？

——为什么市场“供不应求”和“定价偏低”的情况会同时存在？比如，专营各类杏仁饼、凤梨酥等价廉味美的小吃的澳门“钜记手信店”顾客盈门，供不应求，很多游客甚至为了吃到这些小吃专门去澳门一趟，但“钜记手信店”却从来不在澳门以外的地方开店。

——为什么当政府要种植行道树需要当地居民出资时，居民平均愿意支付 10.12 美元，而如果要砍伐已经存在的行道树，居民则平均要求赔偿 56 美元？

——为什么人们购买彩票时极少购买通过电脑或其他工具生成的随机组合，却对毫无科学性可言的彩票数字走势和规律研究兴趣盎然；并以此作为自己下注的依据？

——为什么在选美比赛中，不应该猜你认为最漂亮的美女能够拿冠军，而应该猜大家都会选的那个美女做冠军？

……

在这本书里，我们力图用浅显易懂的语言，而不是数学公式和推导，为读者深入浅出地讲述深奥的行为经济学，让大家在快乐的阅读中享受到学习和思考的乐趣。

如果说，这本书会对中国老百姓的经济选择产生指导，能够带动行为经济学原理的普及的话，那么，其对于行为经济学在中国的发展也将产生积极的助推作用。在中国，行为经济学的系统尚未扎根，它需要更大的空间普及和生长，进而带动在主流学术体系的周遭生长出来的现实主义的学术思潮向纵深发展。

希望通过阅读这本书，你会在平实的故事与道理中体会到一种“心



惊肉跳”的感觉，因为行为经济学的基本理论与我们过去接受的经济学的基本观念框架有着根本的分歧，其分析逻辑所导致的结论有时不得不让人们去质疑传统经济学的理论。然而，这里的“反常”其实是一种正常，这正是行为经济学所独有的魅力。

董志勇

2010年1月于北京大学

## 第一部分 消费行为的非理性陷阱

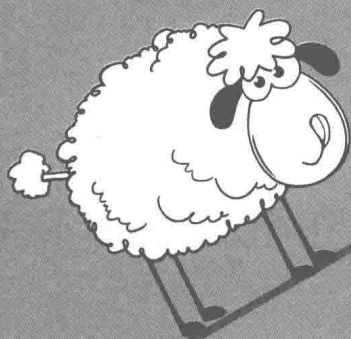
|                      |      |
|----------------------|------|
| ◎ 第一章 钱和钱不一样         |      |
| ——每个人都有不同的心理账户       | 003  |
| 第一节 个人财务管理的捷径        | /004 |
| 第二节 心理账户如何运行?        | /007 |
| 生活小贴士                | /028 |
| ◎ 第二章 保守与冒险          |      |
| ——风险条件下的个人行为         | 031  |
| 第一节 给决策找一个标杆——参照依赖   | /033 |
| 第二节 损失 > 获得          | /038 |
| 第三节 几何级和算术级增长——敏感度递减 | /047 |
| 第四节 百万分之一和百分之一没区别    | /051 |
| 生活小贴士                | /053 |

|                    |      |
|--------------------|------|
| ◎ 第三章 被营销改变的选择     |      |
| ——行为营销经济理论         | 055  |
| 第一节 看上去很美          | /055 |
| 第二节 什么改变了你的偏好?     | /058 |
| 第三节 悄悄改变的心理账户      | /063 |
| 第四节 你是怎么被说服的?      | /071 |
| 生活小贴士              | /077 |
| ◎ 第四章 启发和偏差        |      |
| ——什么影响了你的判断?       | 078  |
| 第一节 挖掘你的记忆——可用性启发法 | /079 |
| 第二节 直觉抓出特征——代表性启发法 | /082 |
| 第三节 将你的判断抛锚——锚定启发法 | /085 |
| 第四节 禀赋效应与反禀赋效应     | /090 |
| 生活小贴士              | /093 |
| ◎ 第五章 凭什么相信自己      |      |
| ——自负理论             | 095  |
| 第一节 我们是如何定义自负的     | /096 |
| 第二节 自负的种类          | /100 |
| 第三节 警惕你的认知偏差       | /108 |
| 生活小贴士              | /113 |

## 第二部分 投资行为的非理性陷阱

- ◎ 第六章 你不只活在自己的世界里
- 公平、互惠与利他 119
- 第一节 为什么同人不同命——公平理论 /119
- 第二节 “你快乐所以我快乐”——利他行为 /129
- 第三节 以牙还牙还是礼尚往来 /136
- 生活小贴士 /140
- ◎ 第七章 我们为什么不理性
- 投资行为理论 143
- 第一节 脑袋决定屁股——投资者情绪 /143
- 第二节 猴子才是投资高手——有限套利 /147
- 第三节 谁阻碍了我们赚钱——投资决策偏差 /152
- 第三节 被无视的前车之鉴——非理性繁荣 /161
- 第四节 该不该跟风——羊群效应 /164
- 生活小贴士 /170
- ◎ 第八章 解药还是毒药
- 时间贴现和瘾理论 172
- 第一节 当现在遇到未来——时间偏好 /173
- 第二节 临时抱佛脚——拖延与自控 /177
- 第三节 习惯成自然——有限意志 /181
- 第四节 戒不掉的快乐——瘾理论 /184
- 生活小贴士 /193

|                         |      |
|-------------------------|------|
| ◎ 第九章 “游戏”人生            |      |
| ——行为博弈论                 | 195  |
| 第一节 买扑克与打扑克的心理战——讨价还价博弈 | /196 |
| 第二节 你猜我在想什么——行为博弈案例     | /201 |
| 第三节 为什么选大牌明星做广告——信号与博弈  | /206 |
| 生活小贴士                   | /211 |
| ◎ 第十章 我要幸福              |      |
| ——幸福经济学                 | 213  |
| 第一节 什么是幸福               | /213 |
| 第二节 如何度量幸福              | /222 |
| 第三节 如何获得幸福              | /225 |
| 生活小贴士                   | /232 |
| ◎ 后 记                   | 234  |



# 第一部分 消费行为的非理性陷阱

我们在日常消费中，每天都面临各种选择，我们基于过去的经验、满足的假想、不精确的参照系等做出的“明智之选”，却往往是有损最大利益的“非理性”选择。这些“荒唐”决策的背后，其实是有一只“看不见的手”在操纵着。研究人的行为规律，是经济学永恒不变的主题，本书第一部分将带你走近真相，解析个人在日常消费行为中的误区。



## 第一章

# 钱和钱不一样

——每个人都有不同的心理账户



### “计划外”账户



一位经济学教授平时总有一些计划外的花销，比如，冲动消费时买的一双后来几乎没穿过的鞋，朋友结婚要交的礼金，不小心搞丢的零花钱，等等。这些花销并不是很多，教授也不太在意。可是，正所谓“聚沙成塔”，每当他去银行查账时，总会发现自己的户头上“莫名其妙”地少了很多钱，他对此十分不爽。

为了解决这个问题，聪明的教授想出了一个“绝妙”的办法：他决定每年为慈善事业捐款3万元，并专门为此建立了一个账户。每当花费一笔“计划外”的钱款时，他就从这个慈善捐款账户中扣除。一年下来，这个账户中居然有余额。教授最终有没有真的将这笔余额捐给慈善事业并不重要，重要的是，他再也不会为那些计划外开支心烦了。

这种做法乍看起来有些可笑——不管是什么账户里的钱，都是自己



的钱，为什么搁在自己的平常账户里就心疼，搁在慈善捐款账户里就不心疼呢？难道钱和钱还不一样吗？

生活中常常有类似的“自欺欺人”的例子，比如赌场里一掷千金的赌徒，商场里刷卡成瘾的“卡奴”——他们行为的疯狂程度，真的像赌桌上的筹码、信用卡里的钱不是自己的一样，花起来毫不心疼！那么，这又是为什么呢？

## 第一节 个人财务管理的捷径

### 除了财务账户，其实我们还有“心理账户”

在传统经济学中，经济学家认为人们对各种收入和支出是等同视之的：在收入上，工资收入、股票红利、彩票奖金，甚至包括赌博得来的钱，在人们心理上是完全相同的；在支出上，无论是买衣服、食品还是买车买房，不管付现金还是刷信用卡，人们的消费行为也是基本一致的。但是，行为经济学家认为，人们在获得收入或进行消费时，总是会把各种不同的收入和支出列入不同的“心理账户”中去，不同账户内收入的价值是不同的，不同账户的支出策略也是不同的。

#### · 实验 ·



2017年暑期，好莱坞大片《变形金刚5》在全球放映，作为