

· 取 势 · 明 道 · 优 术 ·



经济学下午茶系列

赌客信条

孙惟微◎著

DUKEXINTIAO

你不可不知的 行为经济学

投资与赌博本质区别在哪里？

这是很多商业大佬假装不懂的问题。

惊世骇俗的经济学分支，真正实用的经世之学。



电子工业出版社

PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

· 取 勢 · 明 道 · 优 术 ·



经济学下午茶系列

赌客信条

DUKEXINTIAO

孙惟微◎著

你不可不知的 行为经济学

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

经济学是解释人类抉择行为的学科,而行为经济学则将人类在抉择时的心理进行科学分析。如果读者需要阅读一本前卫、完整、有趣、耐读的行为经济学读物,那么本书正是最理想的。

本书从商业、生活、处事、投资等角度将行为经济学讲得深入浅出。语言生动活泼,通过比喻和设问,把深奥的理论讲述得风生水起,引人入胜。

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。

图书在版编目(CIP)数据

赌客信条:你不可不知的行为经济学/孙惟微著. —北京:电子工业出版社,2010.3
(经济学下午茶系列)
ISBN 978-7-121-10224-0

I. 赌… II. 孙… III. 行为经济学—通俗读物 IV. F019-49
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 006994 号

责任编辑:李光昊

印 刷:河北固安保利达印务有限公司

装 订:河北固安保利达印务有限公司

出版发行:电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本:720×1000 1/16 印张:18 字数:234 千字

印 次:2010 年 3 月第 1 次印刷

定 价:35.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题,请向购买书店调换。若书店售缺,请与本社发行部联系,联系及邮购电话:(010)88254888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn,盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线:(010)88258888。

〈推荐序〉

博彩背后的心理学与经济学



中国金融学会金融工程专业委员会委员
金融量化分析与计算专业委员会副主任
北京外国语大学国际商学院副教授

赌客与赌徒，一字之差，却有天壤之别。成功的赌客，积极而又审慎地面对人生中遇到的各种不确定情形下的博弈（选择）。说他们积极，是因为很多时候他们是彩市、股市乃至房市上的积极参与者，他们把博弈看成投资，付出的是金钱和时间，但收获的却总是快乐；他们不会沉溺其中而不能自拔，因为他们深知，人生将不得不面对各种各样的选择。

人生而需要面对未来，而未来总有诸多的不确定性，但却总需要我们在“今天”做出抉择，因人生而为赌客。不确定性的来源主要有两种：自然的不确定性与其他赌客采取行动的不确定性。对前者尽管人们总是抱怨“天有不测风云”，但其实很多时候天还是可预测的，犹如天气预报一样。而后者却要复杂得多，所谓“人心叵测”，概因各人对生活中的不确定性的态度各异之故。

传统经济学假定“经济人”有着极大的理性和自由的意志，总是在可能的范围内追求最大的私利，因而也总是追求效率的。但当我们把当代心理学理论与技术和对人类进化的研究应用到人类市场行为的研究中，却发现传统经济学中的经济人理论频频出错，极度缺乏说服力。我们原本是很不理性的生物，既受当代文明发展出来的逻辑和有意识的理性所驱动，也受人类数十万年进化而来的潜意识情绪所驱动，而有时后者的影响会更大。

中国改革开放30年，应该说所有人的生活水平都得到了很大程度的改善，但为什么厌世自杀者反而比以前更多？对生活不满意者也比以前更多？只有卡尼曼等人创建的行为经济学可以对此给出很好的解释。

为此你需要了解行为经济学。但要让普通人去读卡尼曼和史密斯的原著和论文，还是太难了，即使是一些介绍行为经济学的著作也难以读下去。但是，每一个人都可以轻松地读完这本《赌客信条》，因为它不是一本介绍行为经济学的纯理论或学术著作，它汇总了诸多行为经济学研究的有趣案例，也正是这些有趣的案例，把复杂的行为经济学概念和理论阐述得深入浅出，使它兼备了畅销书的知识性和趣味性。

我曾经给学生们讲授概率论与数理统计，其中的大数法则（Law of large numbers）——在随机事件的大量重复出现中，往往呈现几乎必然的规律，这类规律就是大数法则。在试验不变的条件下，重复试验多次，随机事件的频率近似于它的概率。

对此知识点，无论是实例讲解，还是理论推导，学生们的掌握并不深刻。但我相信，通过《赌客信条》中的源于生活的实例，学生们会很好地掌握大数法则的精髓。

你是否收到过这类短信：

请直接把钱打到工商银行卡号6220219……谢文军

这叫“撞骗”，是一种传统骗术。版本甚多，比如寄中奖信、打中奖电话、发电子邮件。

也就是骗子像没头苍蝇一样乱撞，“有枣没枣打一杆子”或许能“瞎猫捡个死老鼠”。

是不是觉得骗子很蠢？但其行为在数理上是被支持的。

只要发出的短信足够多，其成功率非常稳定，合乎大数法则。

福建的某个小镇，众多乡亲都从事这个行当，短信群发器在这个偏远小镇非常普及。当警察抓获了这批刁民后，奇怪的是，过了很长时间了，居然还有人不断地往查获的卡上汇钱。

有人曾做过统计，类似这种垃圾短信，每发出一万条，上当的人有七到八个，成功率非常稳定。人过一百，形形色色。一万个人里面，总会有几个“人精”，几个笨蛋，这是可以确定的。当然，也肯定会有几个爱恶作剧的人。有人收到这种短信，会忍不住打电话调戏骗子。

究其根源，都是由于大数法则的作用。在社会、经济领域中，群体中个体的状况千差万别，变化不定。但一些反映群体的平均指针，在一定时期内能保持稳定，或呈现规律性的变化。

大数法则是保险公司、赌场、撞骗的骗徒，赖以存在的基础。其实也应该成为我们赌客走向成熟的必备课程。

这样的实例，或许不会使你成为万人中鲜有的骗钱“人精”，因为那必然还需要罪犯的胆大妄为；但至少你可以避免成为那万人中少有的倒霉蛋。《赌客信条》中还有很多启发我们思考的类似案例，此书也应该成为我们必备的实用手册。

我向你们推荐《赌客信条》，因为它无疑是一本非常值得一读的书，它既可以充当我们的行为经济学入门读物，也可以成为引导我们思考关于经济人理性与非理性假设合理性的力量。

总之，我相信读者定能从本书的阅读中获得一些乐趣和知识。

2009年11月8号
于清华园

〈自序〉

人人需要的行为经济学

传统经济学认为：人是绝对理性的，此即“经济人”理性假设。经济学的理论大厦，是建立在“经济人”理性假设的基础上的。

理性幻象与感性现实

假设就是假设，本不值一驳。

生而为人，就注定要犯错误，纵使巴菲特、索罗斯之类的奇才也概莫能外。

如果经济学不是“经世之学”，谁又会和它较真呢？正是经济学的这种身份，理性人假设常会让它有时显得欲振乏力。

注定，经济学要发生一场改良甚至革命。

1979年，行为经济学（Behavioral Economics）应运而生。它由犹太心理学家卡尼曼和特韦斯基共同创立。

行为经济学向传统经济学发难的着力点，正是“经济人”理性假设。

行为经济学指出，人类的种种“非理性”的行为，不是偶然的发挥失常，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。

从边缘到主流

行为经济学是经济学与心理学的交叉学科。它扮演着传统经济学的“理

论警察”角色。它把传统经济理论拿来验证，指出其谬误与不足。

2002年，诺贝尔经济学奖终于授予了行为经济学的先驱——美心理学家丹尼尔·卡尼曼。

这标志着行为经济学从此被承认，异端变为正统。

同时也为经济学研究指明了新的发展方向。

多年来被经济学家们嘲笑、挖苦的行为学及相关的心理学研究也结合经济学的内容，摇身一变成为行为经济学，并逐渐成为世界上最好大学的经济系，如哈佛经济系博士项目的基础课程。

知识本为一体，把它们分割为条条框框，只是基于我们的软弱。

有趣、有益的实用学问

行为经济学是一门有趣的学问，不少地方让人在莞尔之余感到“此中有真意”。

这本书的诸多理论，是由假设的赌局推演而来，所以将其命名为《赌客信条》。

行为经济学已经发展成为经济学的一个重要分支，其研究成果直接辐射到各商业分支功能如金融、营销、管理和会计等方面。

行为经济学堪称真正的“经世之学”，它与我们的现实生活息息相通。投资、理财、购物、决策，甚至人生规划、政策制定都要用到它。掌握了其关键原则，对我们的生活、甚至人生是绝对有益的。

目录

第1章 前景理论——不确定条件下的决策行为

太害怕损失，这是人类非理性的贪婪和恐惧的根源。

10亿美元一次，你愿意吗/3 通胀预期下，你会买楼吗/5

前景理论/5 你是个“见好就收”的人吗/6

因为小损失，甘冒大风险/7

捡到100元的快乐，不敌丢失100元的痛苦/8 迷恋小概率事件/9

厌恶的只是损失/11 禀赋效应/12

幼犬效应/13 让“试行办法”成为正式策略/14

延伸阅读 俄罗斯轮盘赌与投资行为/15

第2章 参照依赖——独立评判与联合评判

攀比，是人类的天性。否则就无法做出选择，甚至不知道自己是否幸福。

同侪悖论/19 参透得与失/20 参照点（参照系）/21

参照值影响风险偏好/22 交替对比/23 中杯效应/24

陪衬品只是“药引子”/25 厌恶极端/25

在星巴克要买小杯咖啡/27 人质危机/27 框架效应/28

延伸阅读 谁是20世纪最伟大的经济学家/29

第3章 锚定效应——难以觉察的参照值

漫天要价，就地还钱。锚定效应证明，人类在无意识中仍会做出比较。

先入为主/33 “维多利亚的秘密”的秘密/34

飞来之锚/36 硬塞给你的“锚定点”/36

随机数字也会影响你/37 常识的陷阱/39 订婚戒指的预算/40

利用“锚定效应”操纵谈判/41 杀价的艺术/41

“虚头”与“虚拟价值”/42 “地王”是楼市之锚/44

第4章 心理账户——金钱的感情色彩

人们会赋予金钱不同的价值，贴上不同的标签，放在不同的“口袋”。

你的“左口袋”是满的吗/50 你会给钱贴“标签”吗/50

“飞机撒钱”可行吗/51 大钱小花，小钱大花/52

越有钱，就越一毛不拔吗/53 小处精明，大处浪费/53

心理账户的利与弊/55 你有划分“心理账户”的倾向吗/55

延伸阅读 行为经济学的精髓是什么/56

第5章 赌场原理——庄家恒赢之玄机

利用人们的心理盲区，是赌场赚钱的依据。

输了5美元，还是2.62亿美元/62 蕉鹿自欺/63

“庄家的钱”效应/64 翻本心态/65 沉没成本谬误/67

钓鱼工程/68 承认失败方可终止失败/68

预设输赢的上限/69 小赌也要讲究“心理卫生”/70

你会利用“心理账户”吗/70 赌瘾疫苗/71

为什么“久赌神仙输”/71

第6章 小数法则——无视先验概率

小数法则是赌场恒久稳定赚钱的数理依据。

小数法则/75 小刀锯大树/77 “撞骗”的数理依据/78

广结善缘/79 无视样本大小/80 小数法则/81
 做生意,不要相信“小数法则”/81 股神大哥的预测模式/82
 赌客谬误/83 连抛100下硬币,会一直出正面吗/84
 延伸阅读 雅各布与大数法则/87

第7章 懊悔理论——懊悔规避与寻求自豪

害怕后悔,追求自豪,可导致集体性的癫狂。

楼市暴涨,你会惜售房产吗/93 外重者内拙/94
 懊悔规避/95 行动的懊悔VS忽视的懊悔/96
 行动不如不动/97 进退维谷/98
 当房子成为负资产,你会懊悔吗/99 孤独的人是可耻的/100
 固守现状/101 追求自豪的“卖出效应”/103
 你会和自己的投资结婚吗/105

第8章 理性原罪——多重选择下的冲突

多则惑,少则明。人类大脑不堪复杂的比较行为。

令人迷惑的选择/109 单一的选择/111
 理性的,太理性的/112 冲突下的选择/113
 当机器人有了感情/114 决断力崩溃/116
 延伸阅读 神经经济学简介/117

第9章 跨时抉择——及时行乐与渐入佳境

及时行乐未必不是一种睿智,远见太远也是一种贪婪。

时间价值/123 效用贴现/125 贴现率/126
 夸张贴现/127 信用卡危机/127 “远水”与“近渴”/129
 回到未来/130 如果没有明天/131
 “吸毒”一定是非理性行为吗/131
 跨期抉择:先吃好葡萄,还是坏葡萄/132 享受当下与享受未来/133
 传统贴现效用理论/134 “朝四暮三”VS“倒吃甘蔗”/135

鲁文斯坦的新贴现理论/135 未来损益贴现率/136
抉择取决于人的先前的期望/136 景气指数与投资储蓄/137
负债规避/138 消费愉悦VS支付痛楚/139
支付的痛感阈值，决定了你吝啬与否/139
延伸阅读 小气鬼和败家子是天生一对/141

第 10 章 过度自信——认知自大与错误研判

控制也许只是幻觉，资讯也许只是垃圾，理论也许只是病毒。
夜郎自大/146 自负的创业者/146 傻瓜力量大/148
你自信过头了吗/148 计划谬误/150
一届长达31年的奥运会/151 灾难的根源/152
省小钱，费大事/153 过度自信导致交易频繁/154
控制错觉/154 资讯幻觉/155 概率盲/155
本能地寻求规律/156 无厘头的理论/157
解释的冲动/159 高手，就是对自己诚实的人/160

第 11 章 幸福哲学——快乐的量化与优化

放大快乐，缩小痛楚。悲观者视为精神吗啡，乐观者视为人生哲理。
回到边沁时代/165 幸福微积分/166 泰勒四原则/166
施恩于人，宜点滴渐进/167 长痛不如短痛/168
好马配好鞍/168 先报喜，后报忧/169
利好可以“冲喜”/170 宁送“鸡首”，不送“牛后”/171
无用之用，是为大用/171 送他想要的，却不想说的/171
两好选一好，不如没的选/172 忆苦思甜/172
快乐是目的，也是过程/173 幸福鸿沟/173
强调双赢，促进合作/174 当时只道是寻常/175
好花堪折须适时/175 想做就去做/177 唯一严肃的哲学问题/178
延伸阅读 国民幸福指数/180

第 12 章 九重幻象——思维的盲点与陷阱

人类天生注定会犯糊涂，关键在于如何不在关键时候犯糊涂。

幸存者谬误/183 暴得大名，妄夺天工/184

吃到的柠檬是甜的/186 选择你爱的，你将更爱你选择的/187

坦然接受不一致性/187 沉默的证据/188 偏见的形成/189

利用偏见：安慰剂效应/192

死一个人是悲剧，死一万人只是统计数字/192

世界上最聪明的人出的一道题/194 我们都是概率盲/196

患癌症的真正概率为多少/197

第 13 章 对抗诸神——风险探索简史

天威难测，天机不可泄露。人类对风险的控制，堪称现代与古代的革命性分野。

天才们的激情赌局/202 期望值理论/203

期望值理论的不足/204 边际效用理论/206

风险偏好/207 期望效用理论/208 期望效用理论的不足/209

延伸阅读 丹尼尔·贝努利与圣彼得堡悖论/211

第 14 章 均值回归——“天之道”与“人之道”

日中有昃，月圆则缺；否极泰来，乐极生悲。这种规律具有普遍性吗？

高尔顿的豌豆实验/217 人可以活一千岁吗/219

姚明的后代会有多高/221 凶年之后，乃有丰年/221

均值回归在日常生活中的应用/222 “均值”什么时候能“回归”/223

预测“均值”是场赌戏/224 何必削足适履/225

均值回归不具有普遍性/226

延伸阅读 高尔顿和他的优生理论/227

第 15 章 钟形曲线——“中庸先生”与“极端先生”

天之道，损有余而补不足。人之道，则不然，损不足以奉有余。

“数学王子”与钟形曲线/233 数学不会错，但数学会被用错/235

统计歧视/236 将军里面挑瘸子/237 幂律曲线/239
分清“中庸先生”与“极端先生”/240 钟形乌托邦/241
90/10法则/242 中国会出现人口超亿的都市吗/243
“中庸先生”起作用的职业/244 “极端先生”起作用的职业/245
你具备成为“超级巨星”的条件吗/246
延伸阅读 胜者通吃的社会/247

第 16 章 双尾理论——从“长尾”到“双尾”

穷尾越长，富尾反而越集中。这是“长尾理论”假装没有看到的。

长尾现象/252 捡芝麻，还是捡西瓜/252
“长尾”是幂律曲线的另一种形式/254 M形社会：中产的沦陷/254
双尾效应/256 穷尾市场/257
长尾只是特例，双尾才是恒常/258 新奢侈品/258
用蓝海战略创造“准奢侈品”/259
普通人如何在“双尾时代”求存/260 狙猎“黑天鹅”/261
延伸阅读 上下分流的时代/263

术语表/265

致 谢/270

参考文献/272

PROSPECT THEORY

第 1 章

前景理论

——不确定条件下的决策行为

太害怕损失，这是人类非理性的贪婪和恐惧的根源。

智者之虑，必杂于利害。

——《孙子·九变》

这门源自赌博的科学，必将成为人类知识中最重要的部分。大部分生活中最重要的问题，都只是概率的问题。

——拉普拉斯

传统经济学认为，人是理性的，并追求利益的最大化。你算得上是一个理性的人吗？在这个不确定的世界里，你的选择倾向是什么？

10亿美元一次，你愿意吗

先假设一个赌局，导入两个概念。

10亿美元一下，你愿意吗？

有一个无聊又古怪的大亨要和你打一个赌：一张10亿美元的现金支票，一把能装6枚子弹的转轮手枪，只装一枚，并随机转动弹匣。只要对着你的头扣动扳机。如果你还活着，就可以把支票拿去兑现。你愿意赌一次吗？