

人人都用心理学系列



一本可以让你看透经济现象的案头手册

微经济

让你更聪明地选择和生活

陈 冰◎著

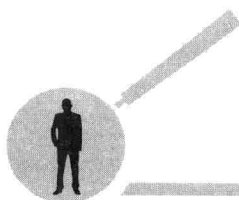
MICRO ECONOMY

没有晦涩的经济学原理，只有有趣的生活实例

超级实用的经济决策技术，让你轻松走进行为经济学的世界！



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



人人都用心理学系列

一本可以让你掌控生活的案头手册

微经济

让你更聪明地选择和生活

陈 冰◎著

MICRO CONTROL

没有晦涩的经济学原理，只有有趣的生活实例

超级实用的经济决策技术，让你轻松走进行为经济学的世界！



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

《微经济》将传统的经济学、行为经济学以及心理学的相关理论结合起来,从实际生活中的经济行为出发,从细微处出发,于细微处见经济学原理。通过各种案例描述,全面、生动地解读了效用、激励、信息、熟悉性和适应性、框架效应和心理账户、成本与收益、对比和参照、过度自信和谬误、风险和不确定性、竞争与合作、博弈困境、个体与整体等多个方面的内容。

通过阅读这本书,读者不但可以领略到阅读的乐趣,还可以了解经济学和心理学的相关专业知识,在轻松愉快的阅读氛围中掌握经济学在生活中的作用,将它更好地应用于生活。

图书在版编目(CIP)数据

微经济:让你更聪明地选择和生活 /陈冰著. —

北京:机械工业出版社,2012.10

(人人都用心理学系列)

ISBN 978-7-111-40068-4

I. ①微… II. ①陈… III. ①经济学—通俗读物

IV. ①F0-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 243654 号

机械工业出版社(北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑:解文涛

责任编辑:解文涛 廖岩

责任印制:张楠

北京双青印刷厂印刷

2013 年 1 月第 1 版·第 1 次印刷

170mm×242mm·13.5 印张·1 插页·205 千字

标准书号:ISBN 978-7-111-40068-4

定价:32.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

电话服务

社服 务 中 心:(010) 88361066

销 售 一 部:(010) 68326294

销 售 二 部:(010) 88379649

读者购书热线:(010) 88379203

网络服务

教材网:<http://www.cmpedu.com>

机工官网:<http://www.cmpbook.com>

机工官博:<http://weibo.com/cmp1952>

封面无防伪标均为盗版

微经济检索表

第 1 章 我们在追求着什么			
微经济	关键词	位置	页码
效用大小	效用越大、价钱越高、收益越大	微经济 1~2	2~3
效用最大化	分配、福利最大化、收益最大、善于花钱、懂得理财	微经济 3~6	3~4
边际效用	物以稀为贵	微经济 7	4~6
边际效用递减	喜新厌旧、负效应、精神消费、超限效应	微经济 8~11	6~8
敏感性递减	对钱的感觉慢慢变淡	微经济 12	8
储蓄	复利、储蓄“面子”	微经济 13~14	8~9
效用的时间价值	时间就是金钱、朝三暮四	微经济 15	9~10
时间偏好不一致	懒惰、拖延、指数式偏好、估测偏见	微经济 16~18	10~11
贴现	夸张贴现、消费效用贴现、利率折现、机会贴现、严格的规划	微经济 19~23	11~15
第 2 章 挣钱和消费为哪般			
微经济	关键词	位置	页码
消费者剩余	低价格产生更多利润	微经济 1	18
效率工资	高工资提高效率	微经济 2	18~19
金钱激励的失败	经验积累、金钱动机击退道德动机、内在动力	微经济 3~5	19~20
精神激励	鼓励、赞美、安全、目标、好奇心、虚荣心、配套效应、时尚	微经济 6~13	20~24
目标诱惑	手表定律、明确目标	微经济 14	24
外表诱惑	晕轮效应、生动性描述、延期陷阱、干扰、眼球效应	微经济 15~19	24~26
贪多必失	知足常乐	微经济 20	27
警惕小便宜	收市时价格低、庞氏骗局、天下没有免费的午餐	微经济 21~23	27~29
第 3 章 拿什么来做决策			
微经济	关键词	位置	页码
信息不对称	甄选信息、增加沟通	微经济 1~2	32~33
信息失真	信息传递失真、多一些信息确认	微经济 3~4	33

巧用信息不对称	抢占先机、利用自身弱点、高质量包装、利用外在特征迷惑住对方	微经济 5~8	34~35
难于造假的信号	文凭、商家的信誉保证、信号传递博弈、规则设置	微经济 9~12	36~38
可信的威胁	承诺行动、破釜沉舟	微经济 13	39
美化外表	男人化妆可赚更多钱	微经济 14	39
虚拟价值	定位高端、越难得到越喜欢	微经济 15~16	39~40
内在价值	投资要看内在价值、提升自身的内在价值	微经济 17~18	40~41
信息识别原则	麦穗哲理、哈默定律、选择性注意、一心二用、最大的傻瓜	微经济 19~23	41~44
信息识别方法	洞察匮乏性动机、直觉选择、化复杂为简单	微经济 24~26	44~45

第 4 章 感情让我们不再理性

微经济	关键词	位置	页码
熟悉性启发法	曝光效应、越熟悉越喜欢、办法试行、经济爱国主义	微经济 1~4	48~50
难于改变	幼鹅效应、自我羊群效应	微经济 5~6	50~51
对物质和精神的适应性	适应效应、容易适应物质的东西、难以适应极端的变化的人际比较的东西	微经济 7~9	51~52
摆脱精神适应	要有野心、约拿情结、适应领先的角色	微经济 10~12	52~53
所有权依赖症	不满意全额退款	微经济 13	53
经验直觉	完型优先效应、反禀赋效应	微经济 14~15	54~56
以少看多	易得性直觉、代表性效应	微经济 16~17	56~57
习惯形成	棘轮效应、路径依赖	微经济 18~19	57~58
相似性	类比推论、投射效应	微经济 20~21	58~59

第 5 章 你为什么花了过多的钱

微经济	关键词	位置	页码
框架效应	表达方式不同效果不同、恰当的促销手段	微经济 1~3	62~63
生动性描述	生动形象的描述更吸引人	微经济 4	63~65
注意力转移	改变行为方式	微经济 5	65
划分心理账户	金钱分类、分配预算、意外之财花销更多	微经济 6~8	65~67

浪费小钱	不能忽略小数目、实际计算	微经济 9~10	67~68
损失厌恶	损失的心理影响更大	微经济 11	68
关闭心理账户	扔掉挤脚的鞋, 让账面亏损变成实际亏损	微经济 12~13	68~69
孤立效应	不会将资产进行整合	微经济 14	69~70
情景效应	购物环境差别、新奇感、以情动人、巧用媒体	微经济 15~18	70~72
说服的方法	相似性、中心途径、外周途径、诚实	微经济 19~22	72~73
第 6 章 付出更少, 收获更多			
微经济	关键词	位置	页码
机会成本	富人的机会成本比穷人大、女人的机会成本、未得收益	微经济 1~3	76~77
沉没成本	放弃沉没成本、不必坚持到底、鳄鱼法则、强迫自己成功	微经济 4~7	77~80
交易成本	中介的作用	微经济 8	80
生产成本	成本收益比、固定成本、可变成本	微经济 9~10	80~81
边际成本和收益	最佳恋爱次数	微经济 11	81~82
成本和收益不对应	支付贬值效应、支付隔离	微经济 12~13	82~83
替代品和互补品	可口可乐和汽油涨价的区别、捆绑销售、酒吧的水、互补品需理性消费	微经济 14~17	83~86
降低工作成本	80/20 法则、扬长避短	微经济 18~19	86~87
增大投资收益	买“小西瓜”、具备耐心、投资自己	微经济 20~21	87~88
主动搜寻	价格歧视的好处、婚恋博弈结果、学会放弃	微经济 22~24	88~89
第 7 章 于对比中选择			
微经济	关键词	位置	页码
锚定效应	不相关的数据、先入为主、固有印象、摆脱锚的影响	微经济 1~4	92~94
首因效应	留下好的第一印象	微经济 5	94~95
惯性思维	学会反向思维	微经济 6	95
在对比中选择	中杯效应、诱饵效应、交替对比、便于评估特征、偏好的逆转	微经济 7~11	95~98
价格歧视	丈夫买的东西比妻子贵	微经济 12	98

盲从	羊群效应、害怕犯错、松毛虫效应、孤立效应	微经济 13~16	98~101
跟风的好处	网络外部性、收益制约	微经济 17~18	101~102
参照依赖	相对效用值、温水煮青蛙、选择参照点、改变参照点	微经济 19~22	102~104
对比方法	相亲、单独评估和联合评估	微经济 23	104~105
对比的结果	快鱼法则、留面子效应、低档与高档	微经济 24~26	105~106
满意原则	最优法则不一定好	微经济 27	106

第 8 章 不可不防的思维陷阱

微经济	关键词	位置	页码
过度自信	高估自己的能力、对自己的无知毫不知情、规划的误区	微经济 1~3	108~109
过度自信的原因	认知失谐、信念忠诚、知觉防御	微经济 4~6	109~111
经验猜测	赌徒谬误、后此谬误、过分谨慎、背后的沉默、热手效应	微经济 7~13	112~115
原因偏差	记忆性偏差、归因偏差、过度合理化、可获得性误区	微经济 14~17	115~117
相关偏差	货币幻觉、开源节流与致富、赢者的诅咒、节俭带来浪费、没钱更要理财、谷贱伤农、资讯幻觉	微经济 18~24	117~120
偏见	合算交易、证实偏见、后视偏见、自证偏见	微经济 25~29	121~124

第 9 章 用知识改变无奈的现实

微经济	关键词	位置	页码
风险偏好的变化	利益面前厌恶风险、损失面前偏好风险、通胀下是否买楼	微经济 1~3	126~127
高收益、高风险	证券价值估计、俄罗斯轮盘赌、摒弃赌博思维、恋爱投资的风险	微经济 4~7	127~130
规避风险	胆小不适合做投资、风险承受能力	微经济 8~9	130~131
避免损失	禀赋效应、免费的诱惑、平常心态、近视损失规避、安于现状、追求自豪的动机	微经济 10~15	131~134
后悔规避	作为时后悔、害怕后悔、犹豫不决	微经济 16~18	134~137

逃离后悔	敢于承认错误、对以后的事“置若罔闻”	微经济 19~20	137~138
大数法则	骗子短信、生男还是生女、股神修炼	微经济 21~23	138~139
小概率事件	黑天鹅事件、彩票中奖的概率、世上没有不可能事件	微经济 24~26	139~140
客观判断	先验概率、中值回归	微经济 27~28	141
第 10 章 如何权衡竞争与合作			
微经济	关键词	位置	页码
竞争的作用	有竞争才有生存、马太效应、重复博弈中的合作	微经济 1~3	144~145
竞争的罪恶	竞争优势效应、零和博弈、负和博弈	微经济 4~6	145~148
合作的原则	社会协作、利益最大化、吃小亏占大便宜、强调双赢	微经济 7~10	148~150
合作的结果	互利共赢、创造更多财富、获得更大收益、降低交易成本	微经济 11~14	150~151
自利性	不自利也会增加交易难度	微经济 15	152
利他	简单利他主义、行为分配性公正、交互式利他、互惠利他	微经济 16~19	152~155
公平	发现不公平背后的公平、公平感来自认同	微经济 20~21	155~156
第 11 章 你总有办法取得胜利			
微经济	关键词	位置	页码
随机性策略	警察小偷博弈、不按套路出牌、酒吧问题	微经济 1~3	158~159
少数派策略	人质困境、白袍策略、敢于突破、价值差异	微经济 4~7	159~161
选择决定命运	选择比机会重要	微经济 8	161
保存自己	置身事外、保护讨价还价的能力、冒险宜早不宜迟	微经济 9~11	162~163
以退求进	妥协、改变格局、耐心	微经济 12~15	163~166
模糊策略	边缘政策、神秘	微经济 16	166
小步慢行策略	渐进地展示自己的意图	微经济 17	166~167
搭便车	智猪博弈、让理财专家帮忙、借助相联系广告宣传	微经济 18~20	167~168
学会坚持	拒不妥协	微经济 21	169

利用外部关系	巧用外部利益、进二退一的策略、同时采取行动	微经济 22~24	169~170
--------	-----------------------	-----------	---------

第 12 章 关注整体你会得到更多

微经济	关键词	位置	页码
个体利益导致集体损失	个体最优并不是集体最优、合成谬误、AA 制花更多钱、公地悲剧	微经济 1~5	172~175
外部效应	负外部效应、正外部效应	微经济 6~7	175~176
个体决策方法	乐观决策法、悲观决策法、相机决策和固定决策	微经济 8~10	176~178
集体决策方法错误	少数服从多数不一定好、风险更大、鲸的灭亡	微经济 11~13	178~179
个体与整体的联系	踢猫效应、乘数效应、多米诺骨牌效应、各个击破、增强协调	微经济 14~19	179~182
合理配置	田忌赛马	微经济 20	182
破窗效应	改掉坏行为和习惯	微经济 21	182~183

第 13 章 幸福在哪里

微经济	关键词	位置	页码
选择的痛苦	笨驴效应、过多选择让你迷茫	微经济 1~2	186~188
淡化痛苦	在线交易、一次性付款、不断劝说自己	微经济 3~5	188~189
恩格尔系数	逃离北上广	微经济 6	189
保持乐观	梅非定律、用酸柠檬做柠檬汁	微经济 7~8	190~191
安慰自己	挫折是常态、蘑菇式管理的好处、克服自卑	微经济 9~11	191~192
懂得选择	不一定要循规蹈矩	微经济 12	192
说话的方式	好消息分开说、坏消息一起说、大好小坏一起说、小好大坏分开说	微经济 13~15	193~194
说话的顺序	好事早说、坏事晚说	微经济 16~17	194~195
送礼的原则	送“小而贵”的、送别人想要又舍不得买的	微经济 18~19	195~196
期望决定选择	期望价值心理、不值得就不做、期望不同选择不同	微经济 20~22	196~197
期望决定现实	皮格马利翁效应、态度决定行为、预期对经济的影响、情绪正念、消除恐惧微	经济 23~27	197~200

前言

PREFACE

经济学是关于理性的人如何选择的学问，它告诉人们如何作出更合理的选择，获得更多的快乐。因而，在当今这个迅速变化的时代，经济也成了人们最关心的话题之一。考虑到经济形势影响每个人的生活水平，现代人意识到，每天学点经济学已经是一个必然趋势。然而，经典的经济学教材里晦涩的专业术语、拗口的定理和抽象的解释让大多数想学经济学的人望而却步。这是我们学习经济学的一个难点。

另一方面，自经济学产生以来，我们一直遵循着“理性的经济人”这一基本假设去分析问题。但是，我们发现，实际生活中出现了一些与经济学理论不符的“反常”现象。比如，几乎每个人都知道吸烟有害健康，但很多人依然会去尝试，直到染上烟瘾。再比如，上街购物时，我们本来没打算买某种商品，但经常禁不住打折的诱惑买了下来，之后又感到后悔不已。

针对这一现象，20世纪40年代，美国管理学大师赫伯特·西蒙提出了“有限理性”假设，指出人的理性是有限的。此后，1979年，犹太心理学家卡尼曼和特韦斯基共同创立了行为经济学，行为经济学是经济学和心理学的交叉学科。2002年，这两位行为经济学的先驱被授予了诺贝尔经济学奖。对世界经济影响力举足轻重的美联储前主席格林斯潘甚至开玩笑说：“‘新经济’实际上就是心理学。”也就是说，和心理学联系在一起的经济学才能更好地解释现实生活中人们作出的选择。

你是不是在猪肉涨价的时候选择吃更多的牛羊肉，是不是每月都盘算着怎样省更多的钱，是不是在考虑尝试购买“不满意全额退款”的商品？其实，作出这些选择的时候，你都不自觉地运用了经济学的理论，同时也在和自己的心理“较劲”。

本书将传统的经济学和行为经济学的相关理论结合起来，从实际生活中

的经济行为出发，从细微处出发，于细微处见经济学原理。我们分析了“月光族”“月月光”的原因，探寻了“跟风”的原因，还总结了“相亲法则”，让经济学不再是复杂的数学模型和演算公式，也不再充满晦涩的专业术语，而是通俗易懂、处处见经济原理的“微经济”。

因本书是从“微”着眼，所以，每章内容也都有一个“微”的主题。其中第一章到第六章分别是：效用、激励、信息、熟悉性和适应性、框架效应和心理账户、成本与收益；第七章到第十二章则分别是：对比和参照、过度自信和谬误、风险和不确定性、竞争与合作、打破博弈困境、个体与整体；最后一章我们关注了怎样追求幸福。全书大约有 320 个小的知识点，大多都通过案例进行了通俗易懂的解释，相信理解起来并不难。

总之，我们希望这本书既生动有趣，又具备实用功能。希望读者朋友们能够在阅读本书时体验到愉悦，并收获些许启示。

目录

CONTENTS

微经济检索表

前言

第1章 我们在追求着什么 / 1

【效用及其时间价值】效用度量的是人们的需求、欲望等得到满足的程度，所以，人类所能生产和消费的并不是物质本身，而是效用。和货币一样，效用也有时间价值，对效用的时间偏好就决定了人们是“贪恋现在”还是“着眼未来”。

第2章 挣钱和消费为哪般 / 17

【动力和激励】人的行为实际上是对背后某种激励的反应，某知名经济学家在微博上说：无论多么理性的人，生活中都离不开两种心理的“调味料”，一种是“牛气”，另一种是“刺激”。对这两种感觉的追求，是人们挣钱和消费的主要动力。

第3章 拿什么来做决策 / 31

【信息和信号传递】决策离不开相关的信息，但我们所拥有的信息要么不足，要么太多。信息不足有好处，信息太多也存在劣势。如何“创造”足够的信息或“拈出”有用的信息就成了决策的关键。

第4章 感情让我们不再理性 / 47

【熟悉性和适应性】人是有感情的动物，并不是古典经济学假设的“理性经济人”。所以，人会适应周围环境，也会倾向于喜欢自己熟悉的东西。这种“有限的理性”容易让人们作出以偏概全、因小失大的决定。

第5章 你为什么花了过多的钱 / 61

【框架效应和心理账户】人容易“多情”，容易把与自己相关的东西赋予感情色彩。所以，逻辑上相同的话表达形式不同，意思就不同；货币在人们心中也往往有不同的标签。理解了这种“情感效应”，我们就能更好地控制自己的行为。

第6章 付出更少，收获更多 / 75

【成本与收益】古人早有“冢宰制国用，必于岁之杪，五谷皆入，然后制国用；用地小大，视年之丰耗，以三十年之通，制国用，量入以为出”（《礼记·王制》）的记载。成本和收益比是我们进行选择的主要经济因素之一，某个行为的收益大于成本时我们才会去做。

第7章 于对比中选择 / 91

【对比和参照】我们的本性让我们不断对比，在对比中作出选择，没有对比我们甚至不知所措。商家正是利用我们的这一心理，改变我们的参照点，诱惑我们选择“他们的选择”。掌握商家的伎俩，不再在自以为是的对比中成为傻瓜。

第8章 不可不防的思维陷阱 / 107

【过度自信和谬误】我们不是“理性经济人”，我们面临着一个充满未知的世界，所以我们的思维中存在着陷阱。资讯也许只是垃圾，控制也许只是幻觉，你的决策也许只是自负的表现。

第9章 用知识改变无奈的现实 / 125

【风险和不确定性】现实生活中充满了不确定性因素，因而人们的任何经济活动都存在风险。在不确定性面前，你采取的防范风险的措施是否正确呢？正如欧文·费雪所说，风险和知识呈反向变化。掌握了概率和正确的风险控制措施，我们就能战胜不确定性。

第10章 如何权衡竞争与合作 / 143

【竞争与合作】作为人的本能之一，竞争是不可避免的，是与生俱来的，也正是因为竞争，市场经济才是有效率的，完全竞争市场因为竞争的存在而达到了帕累托效率。然而，对于整个社会来说，效率和公平二者需兼顾，在协调二者的过程中，我们就需要合作，因为合作能创造更多的财富。

第11章 你总有办法取得胜利 / 157

【打破博弈困境】无论是在日常生活中，还是在商业领域，我们无时无刻不在和自己或者别人进行着博弈，这是没有硝烟的战场。有时，我们会陷入某种博弈困境，但恰当的博弈策略能助我们打破困境、解决问题。

第 12 章 关注整体你会得到更多 / 171

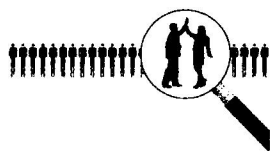
【个体与整体】亚当·斯密说，我们的晚餐并非来自屠宰商、酿酒师和面包师的恩惠，而是来自他们对自身利益的关切。这是说理性经济人的自利行为能够导致社会利益增加，但现实生活中，万物相互联系，由于各种市场失灵因素的影响，个体的最优决策有可能使整体的利益受损。

第 13 章 幸福在哪里 / 185

【提高幸福指数】美国经济学家萨缪尔森提出了一个幸福方程式： $\text{幸福指数} = \text{效用} / \text{欲望}$ 。而效用和欲望均为主观感受，所以，要想幸福，就要善于发现更多的幸福因子。你觉得幸福时，那就幸福了。这正如亚里士多德所说，幸福来源于我们自己。

第 1 章

我们在追求着什么



【效用及其时间价值】效用度量的是人们的需求、欲望等得到满足的程度，所以，人类所能生产和消费的并不是物质本身，而是效用。和货币一样，效用也有时间价值，对效用的时间偏好就决定了人们是“贪恋现在”还是“着眼未来”。

1. 效用最大化，你最满足

钱是有限的，理性的人会将钱花在“刀刃”上——能给自己带来最大效用的东西。

【微经济 1】 效用不同，出价就不同

20 世纪 80 年代中期，日本电视剧《血疑》风靡神州大地，不少观众都看得泪流不止，被女主人公幸子和她父亲大岛茂的故事感动。一些商家想充分利用这个市场机遇，于是上海一家服装厂推出了幸子裙，而北京一家服装厂推出了大岛茂风衣。但结果却有些不同，上海的商家大获其利，北京的厂商却亏了本。

其原因在于女中学生和中年男人从衣服中得到的效用不同。效用是消费者从消费某种物品中得到的物质或精神的满足，是主观的。满足程度越高效用越大，反之，效用越小；而且，效用越大，消费者出价越高。

女中学生穿幸子裙会觉得自己和偶像很近，获得的效用大；中年男子虽然尊重大岛茂这样的父亲，但并不以穿这样的风衣为荣，获得的效用就小。所以，幸子裙卖得很好，而大岛茂风衣则不然。可见，开发新产品，切忌跟风，而是要仔细分析消费者的需求和效用。

【微经济 2】 对别人效用越大，你的收益就越大

小王对小李说：“我要离开这家公司，我讨厌这家公司！”小李建议道：“我也赞成你离开。不过，现在还不是最好的时机。”小王问为什么，小李说：“现在走，公司的损失并不大。你应该利用公司资源，拼命去为自己拉一些客户，成为公司独当一面的人物，然后带着这些客户突然离开，公司才会受到重大损失，非常被动。”

小王觉得小李说的非常在理。于是努力工作，半年后，事遂所愿，他有了许多的忠实客户。再见面时，小李对小王说：“你该赶快行动了！”小王却表示，老总已经准备升自己做总经理助理，自己暂时不打算离开了。

员工对公司的价值在于可以给公司带来利润，员工的付出大于收获，老