



重口味 消费心理学

孙惟微◎著

为什么有的人一边要疯狂减肥一边又止不住饕餮的诱惑？
为什么你的某些日常行为习惯像赌客一样不计后果：疯狂购物，疯狂购物？
为什么你的某些日常行为习惯像瘾君子一样沉醉：玩网游，玩网游？

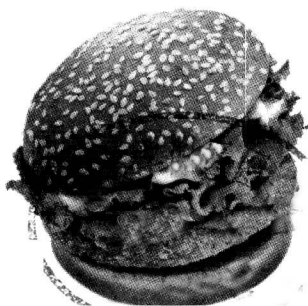
你为什么横竖都是二！怎么证明你不是奇葩？





中国出版集团
现代出版社

重口味 消费心理学

孙惟微◎著



 中国出版集团
 现代出版社

图书在版编目(CIP)数据

重口味消费心理学 / 孙惟微著. —北京: 现代出版社, 2013.10

ISBN 978-7-5143-1715-2

I. ①重… II. ①孙… III. ①消费心理学 IV. ①F713.55

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第 192854 号

作 者 孙惟微
责任编辑 张桂玲
出版发行 现代出版社
通讯地址 北京市安定门外安华里 504 号
邮政编码 100011
电 话 010-64267325 64245264 (传真)
网 址 www.xdcbs.com
电子邮箱 xiandai@cnpitc.com.cn
印 刷 三河市兴达印务有限公司
开 本 787mm × 1092mm 1/16
印 张 17.5
版 次 2013 年 10 月第 1 版 2013 年 10 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-5143-1715-2
定 价 35.00元

版权所有, 翻印必究; 未经许可, 不得转载



(代序)

进化与赌局

天地不仁，以万物为刍狗。

——《道德经》

人生是一场赌博。不管人生的赌博是得是损，只要该赌的肉尚剩一磅，我就会赌它。

——罗曼·罗兰

自然选择是一个赌场，只有胜出者才有资格继续玩下去。

活着，是最基本的需要；繁衍，是最原始的驱动。

人类的心智模式，是在漫长的进化赌局中，被自然选择所型塑的。它主要用来解决进化史上我们祖先所面对的问题。

现代人的头骨里，装着一副石器时代的大脑

在巨兽时代，剑齿虎进化出了短剑一样的牙齿和庞大的躯体，这使得它所向披靡，盛极一时。然而，随着巨兽时代的结束，剑齿虎的优势反而成为一种劣势，这使得它走向了灭绝。

人性中的“罪”，在进化史上都曾经起到过积极的作用。

饕餮：储存更多能量，在艰难环境中存活。

淫欲：传播更多的基因。



骄傲：战胜险恶、缓解焦虑、增强自信。

愤怒：惩罚敌人、背叛者，维护社会网络的平衡。

懒惰：节省能量消耗。

忌妒：主要是性忌妒，可保证遗传基因的纯洁性。

……

也就是说，所谓理性与感性，积极与消极，都是相对的，取决于我们身处什么样的情形。

现代人的头骨里，装着一副石器时代的大脑。

能够克服的，叫作缺点；无法自拔的，叫作弱点。我们的软弱与生俱来，因为它们曾经是我们的优势，我们迷恋它们。江山易改，本性难移。

你就是超级赌客

在非洲的一些土著部落，几十年前还是茹毛饮血，但现在，他们已经和你我一样，能够操作笔记本电脑，到处飞来飞去，洽谈生意。

时代变了，规则变了。人类只是身穿西装、手拿移动电话的现代裸猿。认清现代“赌局”与自身的局限，可免于被淘汰。

艾森豪威尔年轻时，有一次和家人玩牌，手气一直很背。他因此情绪低落，想扔牌起身离去。母亲见状说：“艾克，你必须用你手中的牌玩下去，这就像人生，发牌的是上帝，不管是怎样的牌，你都必须拿着。你要做的就是尽你的全力，求得最好的结果。”

这似乎是个拙劣的励志故事，可是，谁又能否认，人生都要面临各种不确定。创业、择业、投资、拍拖……都要掷出手里的“筹码”，等待一个未知的结局。

百万筹码的赌局，并非只在电影里才有。其实，豪赌就在我你身边。

普通人在城市里买套房子，要用尽一生积蓄，是不是豪赌？将自己的一生托付给某个人，算不算命运的梭哈？

梭哈是一种脑力战与心理战同时进行的扑克游戏。梭哈有时也表示孤注一掷的意思。人生就像梭哈，有时会赢得漂亮，有时会输得精光。

梭哈需要技巧，也靠运气，有时胜出者未必心中有最好的牌，如同现实人生的缩影。

不知命，无以为君子

人世间，天命最大。

命运是洗牌机，一种处于可知与不可知之间的事物。

命运唯恍唯惚，是世间最强大的法则。它能把强者拉下马，把卑贱者推向高位。

有位投机家的座右铭是：有钱的人，可以投机；钱少的人，不可以投机；根本没钱的人，必须投机。说的就是命运的梭哈。有的人一把好牌，却见好就收，急流勇退，懂得及时离桌；有的人一把烂牌在握，却偏偏要赌一把。

如果时代、国度、出身是“命”，你的行为、心理、心态就是“运”。

孔子说：不知命，无以为君子。博的是命运，赌的却是心态。

国运、家运、个人命运，都若雾中看花，或可窥得轮廓。

识时务、知天命，就算一把烂牌，同样也能打出风生水起的效果。

这本书，想和读者探讨的，就是这些问题。这只是一本抛砖引玉之作，只是开一些盘口，希望与读者一起探讨。我将在个人微博上恭候大家拍砖、赐教、指正。



楔子

俄罗斯轮盘下的人性试炼

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《概率分析理论》

有个大亨，古怪而又无聊。

大亨曾经在城市中心砌了个垃圾坑，堆满了恶臭的秽物。大亨让人将几百万美元现钞全部撒在垃圾坑内。并在旁边立了块牌子：这些钞票可以任意自取。

大亨的唯一乐趣，就是用他那富可敌国的财富，来试炼人性的真实。

他非常乐见衣冠楚楚的先生、小姐们斯文扫地，像虫子一样在垃圾堆中你争我抢。

10亿美元的赏金，你来玩吗

大亨的做法招来了很多的批评，因为他诱人堕落。但大亨依然我行我素。他不但没有收敛，反而变本加厉。大亨通过电视台和公证机构，设置了这样一个赌局：

5张面额为10亿美元的现金支票，一把能装6枚子弹的左轮手枪，只装1枚子弹，并随机转动弹巢。被选中的6名参与者，只要对着自己的太阳穴扣动扳机后还活着，就可以把支票拿去兑现。

你，愿意玩一把吗？

我曾在网上的投票栏目中介绍过这个赌局，在27000名投票网友中，有45%选择了“愿意”。如果排队的话，应该是相当壮观了。

100 亿美金，你愿意吗？

现在，大亨又通过电视直播，开设了一场赌局。玩的依然是俄罗斯轮盘赌，赏金增至100亿美元。

舞台中央有一个幸运转盘，转盘等分为六个格，分别标注为1、2、3、4、5、6。主持人将依照转出的结果，给左轮手枪上子弹（比如，转盘停在3上，手枪里就装3枚子弹，停在2上，就装2枚子弹），而后主持人拿着这把装了子弹的手枪。

插播了一段广告后，主持人转动了左轮手枪的弹巢，并用它直指参与者的太阳穴。主持人扣动扳机前，大亨突然提议：补充一条规则，参与者可以买走1枚弹巢里的子弹。注意，只能买走1枚。

假设你是一位“有幸”被选中的参与者。你可以和主持人商量一个价格，让他随机从左轮手枪里取出一枚子弹，你则给他一叠钱。然后，他会再次转动左轮手枪的弹巢，指着你的脑袋扣动扳机。

A. 假如手枪弹巢里只有1枚子弹，你愿意花多少买下那枚子弹？

B. 假如手枪弹巢里有4枚子弹，你又愿意花多少钱买走1枚子弹呢？

显然，在A情况下，你倾家荡产也得把那枚子弹买下。在B情况下，你



则有点无所谓。

这个赌局，是著名的“阿莱悖论”的翻版，它已经触及哲学、心理学与经济学最深层次的部分。本书要谈的“怪诞行为经济学”，将对这个问题有完美的解释。

CONTENT 目录



第01章

心智拼图

——关于选择的7种信条 / 001-026

- ◎ 你是一个怪物，怪诞的高级动物：侥幸、自恋、矛盾、中庸、善变。无意冒犯，这是所有人的本性。
- ◎ 我们是进化赌局的幸存者，来自黑暗的蛮荒，我们就是传奇，所以对小概率事件有着天生的迷恋。白捡 100 元的喜悦，永远无法抵消丢失 100 元的痛苦。这是进化赋予我们的自恋本能。我们的大脑喜欢比较，却又不堪复杂的比较。所以我们最青睐中庸的选项。在确定的收益面前，我们会变得保守；在确定的损失面前，则像一位孤注一掷的赌徒。

第02章

天地不仁

——赌博不是心理问题，而是生理问题 / 027-036

- ◎ 据说，通往地狱的道路全是由美好的愿望铺成的。
- ◎ 假如每个生命都活得很好，猫和老鼠相安无事，没有死亡与饥饿，不出一百年，整个地球将不堪重负。
- ◎ 进化是一个幸存者游戏，是大自然开设的赌局。天地不仁，以万物为刍狗。万物生长，背后却是生存斗争。这是宇宙的善意冷漠。
- ◎ 我们因赌而生，为赌痴狂。可是，某些赌技却还不如低等动物。漫长进化之后，幸存者后代的行为特征得以强化，成就了我们怪诞的行为模式。
- ◎ 尼采说：“所有的理性都源于非理性，所有的道德都源于非道德。”这，也许就是我们的“所知障”和“原罪”。



第03章

诸行无常

——平均斯坦与极端斯坦 / 037-066

- ◎ 枭雄刘备，怎么生了个阿斗这样的儿子？
- ◎ 孔子世家盛衰沉浮，是风水在起作用吗？
- ◎ 竞技状态可以一直保持在最佳吗？
- ◎ 蝴蝶效应在什么情况下才会发生？
- ◎ 地震可以预测吗？战争可以预测吗？时势造英雄？英雄造时势？历史是一抔沙，还是千堆雪？

第04章

预言游戏 / 067-078

- ◎ 经济学是一门丑闻缠身的学科。它只是一门“学科”，很多经济学家偏要当它是“科学”。
- ◎ 预言也可以是一种科学。我们常见经济学专家打赌，却很少见气象学专家打赌。
- ◎ 经济学家的预言经常落空，以至于它们的唯一价值就是事后尴尬的娱乐感。
- ◎ 这世界有些事情是可以预测的，有些事情则不可以预测。有些事情可以模糊估计，有些事情连毛估都是有害的。

第05章

遍地枭雄

——自负、吹牛或英雄主义 / 079-094

- ◎ 野兽巴蒂斯，世界掰腕子冠军，他的制胜格言是：没时间谦卑！
- ◎ 骄傲，是我们的祖先参加“幸存者游戏”的入场券。一个人如果在比赛之前已经确信自己一定会输掉，那么他已经被淘汰了。他必须学会骗过自己，相信自己更强大。
- ◎ 爱情专家说，女人最欣赏的男子气概，就是自信。自信的男子，给人的印象就是“很爷们”。
- ◎ 自大也来自于求偶本能。男人必须表现出自己的能力，才能获得女性的青睐。

第06章

贴现未来

——高瞻远瞩与活在当下 / 095-106

- ◎ 在沃尔玛超市，卖2元一听的可口可乐，你可能会觉得有点贵。因为别的可乐都不到2元一听。
- ◎ 在一些贩卖进口商品为主的精品超市，你看到2元一听的可口可乐，会觉得真便宜，因为别的可乐至少7元一听。
- ◎ 同样的商品，同样的价格，以不同的形式展示，销量会大有不同。
- ◎ 成交的关键，不是质量，不是价格，不是关系，而是“结构”。

第07章

价即是空

——心理价值与成交玄机 / 107-122

- ◎ 我们的祖先没有冰箱，也没有银行。他们的未来充满变数，活在当下才是最实惠的。所以，我们具有暴饮暴食与千金散尽的本能。
- ◎ 金钱具有“时间价值”，所以会产生利息。今天就给你100美元，要胜过明天再给你100美元。所以，在“狙公戏猴”的寓言里，“朝四暮三”的效用，要大于“朝三暮四”。
- ◎ 有时远见太远，也是一种贪婪。好好活着，因为我们会死很久。

第08章

奇幻思维

——随机世界与自欺欺人 / 123-152

- ◎ 很多运动员为了提高成绩，都有一套自己的古怪仪式。大多数买彩票的群众，都各自有一套守口如瓶的心灵秘学。现代人的脑袋里，依然装着一副石器时代的大脑。
- ◎ 假如你有一台能带有真正随机模式的MP3播放器。某天，你采用随机播放模式，发现某支曲子重复了5次。你告诉自己，这很正常。
- ◎ 然而，这支曲子又连续播放了99次。请问，是播放机坏了，还是理论出错了？



第09章

心账理论 / 153-170

- ◎ “施恩于某个人，要点滴渐进、累次叠加，不宜一次全给。” 幸福感取决于正面刺激的频率，而不是正面刺激的强度。
- ◎ 细水长流胜过轰轰烈烈，这只是对好事情而言。坏事情则相反，千刀万剐的痛苦明显大于一刀毙命。
- ◎ 利用心账理论，可以勾兑“好”与“坏”，实现幸福的最大化。
- ◎ 比如，在进行赏罚或索取的时候要注意恩威并用，将“大坏”与“小好”搭配，将“大好”与“小坏”一起用。

第10章

福田心造 ——非理性的积极力量 / 171-182

- ◎ 柏拉图这样比喻我们的大脑：一头高大驯服的良驹和一匹矮小冲动的劣马共同拉的一辆马车。
- ◎ 柏拉图的比喻过时了。我们既有进化了上亿年的完美的情绪脑，也有后来进化出来的大脑。其实，那匹劣马远比良驹高大。
- ◎ 更恰当的比喻是：我们的大脑是一个神奇而荒唐的混搭系统。既有原始的板车，也有先进的卫星导航系统。只是这个卫星导航系统还只是个测试版，我们不得不用1.0的大脑来应对3.0的世界。

第11章

跨越迷障 ——直觉思维与偏见重组 / 183-204

- ◎ 痛苦是可以“微”的，幸福是可以“积”的，行为经济学就是“幸福微积分”。
- ◎ 时间是良药，也是毒药。我们具有超强的适应性，无论是好事还是坏事。时间会淡化痛苦，也会稀释幸福。
- ◎ 人生就像旅行，重要的不是风景，而是看风景的心情，以及旅行前的憧憬。预期，可以增强我们的幸福感。

第12章

社会网络

——人际网络与关系哲学 / 205-228

- ◎ 有人天生就是恶棍，这样的人大概有 3%。
- ◎ 你最多只需要通过 5 层关系，就能和美国总统联系上。
- ◎ 即便你的 QQ 上有 1000 个好友，但真正正常联系的，不会超过 150 人。
- ◎ 这些都是由人类社会网络的结构决定的。
- ◎ 不是劳动而是合作创造了人类，高度社会化的人类。
- ◎ 合作，就需要互惠。有了互惠，才有了交易，才有了市场。这是经济学的基础，也是我们行为模式的基础。

第13章

最后通牒

——信任、公平与报复 / 229-240

- ◎ 见一面，分一半。这是公平的底线。
- ◎ 最后通牒，是理性与公正的博弈。为了公平，宁可损人不利己。这就是人的非理性。
- ◎ 温和而不分是非，就是乡愿；理性而不讲公平，即为冷酷。
- ◎ 最后通牒实验证明：这个世界上，谁都不是傻瓜。但为了公平，人们宁愿做个傻瓜。

第14章

信任赌局

——信任的成本、风险与收益 / 241-254

- ◎ 实验证明，当一个人的催产素水平升高时，他就会对别人更信任。
- ◎ 内心就是内分泌。使用这种激素能改变人的内心吗？
- ◎ 信任是进化的产物。没有信任，就无法达成合作、也无法达成交易。信任可以节约交易成本，形成高效的市场。
- ◎ 我们的信任，是带有赌博成分的。大自然反对完全的信任，所以制造了大约 3% 的反社会人格障碍者。他们是天生的骗徒，毫无愧疚之心。




- ◎ 在金融从业者中，这种骗徒尤其多。现代金融市场并不需要信任，旁氏骗局才需要信任。

第15章

逃避自由

——抉择冲突与悖论 / 255-262

- ◎ 选择即自由。
- ◎ 但我们都有选择恐惧症。太多的选项，意味着大量的脑力劳动，意味着取舍。
- ◎ 所以，我们一方面喊着要自由，另一方面却在逃避自由。很多商家不明白这个道理，想讨好所有人，却失去了自己的特色。



第 01 章

心智拼图

——关于选择的 7 种信条

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

我的很多发现，卑之无甚高论。因为这是赌徒、广告人、地产掮客早已心知肚明的。

——阿莫斯·特韦斯基

2002 年度的诺贝尔经济学奖授予了心理学家丹尼尔·卡尼曼。其贡献在于“前景理论”。为了便于理解，姑且将“前景理论”中的函数称为人类的“心智拼图”，并将其拆解为 7 种“信条”。

信条是个中性词，它可以是一种信仰，也可以是一种迷信；它可以是人的尊贵所在，也可以是人的心魔所在。

或许，正如特韦斯基所谦称的一样，这些理论本身“卑之无甚高论”，因为这早就是职业赌客、广告人、地产掮客、江湖骗子们已经明了并暗中恪守的。



信条1

一毛不拔 (损失反应过敏症)

人类祖先一方面要去觅食，另一方面还要防止被掠食。

假设你是一名原始人，将要进行一项冒险：有 50% 的可能让你猎杀到一头大象，也有 50% 的可能让你殒命。

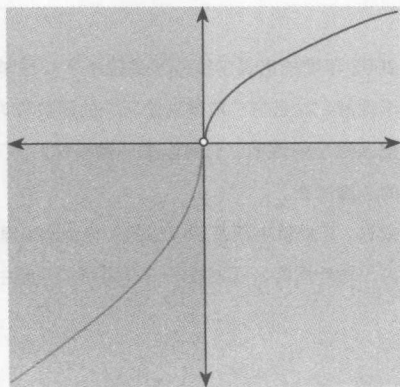
客观而言，这种冒险是值得的。但在你自己看来，就算给你全世界的食物，你也未必肯卸掉自己的一只脚，更别说失去生命。

科学家已经探明，“损失厌恶”起作用的关键部位在大脑的杏仁核。大脑杏仁核与人类恐惧情绪的生成关系密切，它可以在一定程度上抑制冒险。

我们对自己的东西，会赋予更高的价值。这样“偏心”地权衡得失，对人类的生存来讲是一种明智。诚如基督所言：“人若赚得全世界，赔上自己的生命，有什么益处呢？人还能拿什么换生命呢？”

一毛不拔，是战国时代的杨朱所倡导的。他认为“拔一毛而利天下，不为也”。也就是说，自身的安全是最重要的，就算是取一根小腿上的汗毛这样的事情也不要去做，哪怕这样做能让天下人都受益。

这当然是个极端的说法。一毛不拔的本意并非抠门，而是一种“贵己”、“贵生”的哲学。有学者认为，杨朱与庄周其实是同一人（古音“庄”与“杨”，



前景理论假设的价值函数。如图所示，我们的心是“偏”的。