

生活中的 经济学 思维方式

| 刘朋◎编著 |

用经济学思维分析社会现象，
认识世界的本质

摆脱短视思维的桎梏
看清事物的底层逻辑



中国纺织出版社有限公司

国家一级出版社
全国百佳图书出版单位

生活中的 经济学 思维方式

| 刘朋◎编著 |



中国纺织出版社有限公司

内 容 提 要

经济学思维作为一种独特的思维方式，与生活中的各种决策息息相关。本书作者将带领读者运用经济学的思维方式重新审视与个人生活息息相关的政治、文化、社会、婚姻、家庭等各方面的问题，将接地气的各种生活案例与经济学理论相结合，抽丝剥茧，透视决策背后的经济学逻辑，深入浅出地讲解其中的经济学常识。

图书在版编目 (CIP) 数据

生活中的经济学思维方式 / 刘朋编著. --北京:
中国纺织出版社有限公司, 2023. 4
ISBN 978-7-5229-0341-5

I. ①生… II. ①刘… III. ①经济学—通俗读物
IV. ①F0-49

中国国家版本馆CIP数据核字 (2023) 第027728号

责任编辑：段子君 责任校对：高 涵 责任印制：储志伟

中国纺织出版社有限公司出版发行

地址：北京市朝阳区百子湾东里 A407 号楼 邮政编码：100124

销售电话：010—67004422 传真：010—87155801

<http://www.c-textilep.com>

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博 <http://weibo.com/2119887771>

三河市延风印装有限公司印刷 各地新华书店经销

2023年4月第1版第1次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：15

字数：174千字 定价：58.00元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

前言

经济学思维，听上去似乎是“屠龙之技”，其实，它离我们并不远。

例如，大型的核酸检测，为什么要 10 个人一组？

其实，分组检测，就是一种典型的“经济思维”。如果对每个样本都进行一次检查，那么，对一座 1000 万人口的城市做全员核酸检测，就要做 1000 万次。然而，采用分组检测的方法，将每 10 个样本归为一组，就减少了 90% 的工作量。正是用这种经济、高效的方法，可以节约大量的人工成本和试剂成本，让一个特大城市能够在三天之内完成全员核酸检测工作。

人人都应有“经济思维”。

经济学的知识体系发展到今天，已经成为一门显学。甚至可以说，它已经成为一种“道”。“道不远人”。在日常生活中，无论是知识分子，还是贩夫走卒，都会讲一句：“这样做最经济，最实惠。”这其实就是一种下意识的“经济思维”。

深究起来，经济学的知识谱系，其实是从“小”到“大”逐步构建的。

“经济学”，即英文“economy”一词，起源于古希腊思想家苏格拉底的弟子色诺芬所著的《经济论》，用希腊文表示为“oikonomia”，其本意是“家庭管理”，因为古希腊实行奴隶制，经济活动是以家庭为单位进行的。

所以，“经济”这个概念，可大可小。

往大了说，它可以“治国、平天下”，而西方经济学中的宏观经济学，

正是各国政府政策的依据，是“经世济民之学”。

往小了说，经济学还可以“修身、齐家”，正如它原始的含义，就是“家庭管理”。所以，在日常生活中，我们常用“经济”来指代“划算”。比如，我们在日常统筹中，常常说“这样做最经济”，连小饭馆也知道用“经济实惠”来招揽生意。因此，经济具有“耗费少而收益多”的含义，是“经济实惠之学”。

所以，翻译家严复最早将经济学翻译为“计学”——生计之学。后来，严复又介绍了一种日本学者神田孝平的翻译方法——经济学，它其实是借用了古代汉语的“经济”一词。

可以说，经济学是一种“达则兼济天下，穷则独善其身”的学问。

经济学并不仅仅是一种“屠龙之技”，它和我们每个普通人的生活息息相关。我们可以随时随地用经济学的观点去阐释日常现象，来淬炼我们的思维。

普通人这一辈子，大约要做 20000000 次选择。向左走，还是向右走？买安卓手机还是苹果手机？股票抛还是不抛？独身还是结婚，和谁结婚？

我们有选择的自由，却没有不选择的自由。不同的选择，意味着不同的代价与收获。

人，生而自由，却无处不患得患失。

人一出生，就被推向一系列大大小小的抉择，并贯穿我们的一生。

而经济学正是一门关于选择的学科。特别是前沿的“行为经济学”，更是将选择与人性揭示得淋漓尽致。

根据传统经济学假设，人是自私而且理性的，总能做出最优的选择。这就是所谓的“经济人”假设。

按照这种假设，人人都应该像苏格拉底一样聪明、像葛朗台一样贪婪、像曼德拉一样意志坚定。

如你所知，真实的世界根本就不是这样的。

在经济学鼻祖亚当·斯密的《国富论》中，最著名的一段话是：我们今天所需的食物和饮料，不是出自屠户、酿酒师或面包师傅的恩惠，而是由于他们自利的打算……

这成为“经济人”假设的理论基础。

经济学发展到今天，其理论范式与研究方法已经发生了巨大变化。例如，一些学者还将心理学、概率论甚至脑科学研究等成果引入经济学。最明显的一个变化是，昔日被视为旁门左道的“行为经济学”已经登堂入室，成为一门显学。

2002年，心理学家丹尼尔·卡尼曼和经济学家弗农·史密斯分享了诺贝尔经济学奖。这标志着行为经济学正式被主流经济学界所承认，行为经济学第一次走进大众视野。

经济学被称为“社科皇冠上的明珠”。但在现实实践中，传统经济理论已经显得欲振乏力。每次经济危机之后，都会掀起对它质疑的新高潮。传统经济学的理论大厦已经摇摇欲坠。行为经济学一直是以批判者的面孔出现，但它并不否认传统经济学中合理的部分。

但传统经济学需要与行为经济学相配合，才能继续维持它“社科皇冠上的明珠”的地位。

作为“修正者”，行为经济学有两个“灵魂”，使其区别于新古典经济学：一是行为主体并非一味地追求自身物质利益的最大化；二是行为主体在决策中存在认知局限和系统偏差，并不是完全理性的。

所以说，行为经济学一方面修正了单一自利动机的片面性，另一方面修正了完全理性的片面性。

某韩国学者所著的行为经济学读物中有这样的文字：“行为经济学不过是最近10年才出现的经济学理论的新分支。”

这其实是个很大的误解。

行为经济学不是新学，也不是某个人开创的有体系的学科，它是众多智者各自不同发现的集合。

行为经济学与传统经济学并不是完全对立的，它们相伴而生。

国际公认的最早的关于行为经济学的论述，可以追溯到亚当·斯密的《道德情操论》。在这本书中，斯密认为人并不是完全自私的，人类是具有同情心的，人与人之间是可以达成信任与合作的，否则人与人之间就无法做交易，市场就无法形成。

斯密还谈到，相对于获得，人对于损失更为敏感。这与行为经济学中著名的“损失厌恶”理论相映成趣。

此后，诸如著有《有闲阶级论》的凡勃伦等一批经济学家，也曾经对“经济人”假设产生冲击，也可视为行为经济学家。

而所谓的传统经济学，是建立在经济学鼻祖亚当·斯密的《国富论》基础上的。

这就像武侠小说中的某个门派，分为两个支派，一派自诩为“气宗”，一派自诩为“剑宗”。其实，祖师爷是既练气，又练剑。

如今的趋势是“剑气合流”，汪丁丁教授在很多年前就曾断言：未来的经济学，全部都是行为经济学。

这本《生活中的经济学思维方式》取材日常生活，从经济学的角度出发，为人们解读日常生活中的热现象和冷知识，诸如为什么星巴克咖啡那么贵？用经济学思维该如何治理垃圾电子邮件？为什么许多商家都推行会员积分制……以经济学的“屠龙刀”解剖看似微不足道、司空见惯的日常生活的小事，深入浅出地讲解经济学常识。

本书还涉及经济学最前沿的理论范式与研究方法，比如，将心理学、概率论甚至脑科学研究等成果引入经济学的“行为经济学”。这本“硬核

经济学”运用前沿的经济学思维去考量政治、文化、社会、婚姻、家庭等各方面的问題，将最接地气的生活案例与经济学理论相结合，是一本既能轻松阅读，又能令人有所收获的书，可谓有趣、有料、有用。

编著者

2022年11月



目 录

第1章 裙摆指数靠谱吗

裙摆长短能反映经济景气吗 / 3

数据相关性不代表因果性 / 4

迷信行为与“伪因果” / 6

人和动物都会迷信 / 8

流言是怎样产生的 / 9

第2章 小心即大胆

前景理论 / 13

行为经济学的关键 / 14

普罗大众对损失更为敏感 / 15

禀赋效应与敝帚自珍 / 17

所有权眷恋 / 19

蛇咬效应 / 20

当猴子有了钱 / 21

观念也有禀赋效应 / 22

强调双赢，促进合作 / 23

谨慎和大胆，只是一体两面 / 24

你是个“见好就收”的人吗 / 26

- 为避免小损失，甘冒大风险 / 28
- 翻倍下注效应 / 29
- 人们厌恶的只是损失，而不是风险 / 30
- 迷失于稀有事件 / 31

第3章 没有比较，就没有鉴别

- 参照点（参照系）依赖 / 35
- 打折与返券，哪个更优惠 / 36
- 幸与不幸，都是比出来的 / 37
- 同侪悖论 / 38
- 风险偏好大逆转 / 39
- 交替对比 / 40
- 中杯效应 / 41
- 陪衬品只是“药引子” / 42
- 厌恶极端 / 43
- 秒杀顾客的价格诱饵 / 45
- 人质危机与框架效应 / 46

第4章 心智分账

- 输了5元，还是2.62亿元 / 51
- 蕉鹿自欺 / 52
- “庄家的钱”效应 / 53
- 你有几个钱袋 / 55
- 你有划分“心理账户”的倾向吗 / 56
- 你会给钱贴“标签”吗 / 57
- “飞机撒钱”可以刺激消费吗 / 57
- 大钱小花，小钱大花 / 58

- 越有钱，越一毛不拔吗 / 59
- 小处精明，大处浪费 / 60
- 心理账户的利与弊 / 63
- 沉没成本谬误 / 64
- 承认失败方可终止失败 / 65
- 预设输赢的上限 / 65
- 你会利用“心理账户”吗 / 66
- 行为经济学的精髓是什么 / 67

第5章 懊悔规避与寻求自豪

- 懊悔规避 / 71
- 行动的懊悔 VS 忽视的懊悔 / 72
- 行动不如不动 / 73
- 季军反而比亚军更快乐 / 74
- 反事实思维 / 74
- 进退维谷 / 75
- 当房子成为负资产，你会懊悔吗 / 77
- 外重者内拙 / 78
- 宁错勿孤 / 79
- 固守现状 / 81
- 追求自豪的“卖出效应” / 83
- 让整脚的交易员放弃头寸，比让他们离婚还难 / 85

第6章 随意却有效的锚定效应

- 先入为主 / 89
- “维多利亚的秘密”的秘密 / 90

- 飞来之锚 / 91
- 硬塞给你的“锚定点” / 92
- 随机锚定也会影响你 / 93
- 你计划花多少钱买订婚戒指 / 95
- 利用“锚定效应”操纵谈判 / 96
- 杀价的艺术 / 97
- “虚头”有时是无奈之举 / 98
- “地王”是楼市之锚 / 99
- 交易效用 / 100
- 常识的陷阱 / 101
- 超预期让顾客勃然兴奋 / 102
- 粉丝行为经济学 / 104

第7章 自信、自负与拖延

- 狂者幸存 VS 惶者生存 / 109
- 你自信过头吗 / 110
- 计划谬误 / 113
- 一届长达 31 年的奥运会 / 114
- 过度自信是灾难的根源 / 114
- 省小钱，费大事 / 115
- 过度自信导致交易频繁 / 116
- 控制错觉 / 117
- 资讯幻觉 / 117
- 自负的创业者 / 118
- 事前的“验尸报告” / 119
- 概率盲 / 119

第8章 懂经济，就要有概率思维

孤注一掷，还是细水长流 / 123

随机，有时看起来不那么随机 / 124

失踪的弹孔 / 125

幸存者偏差与选择偏倚 / 127

你知道降水概率的含义吗 / 129

第9章 当男士被验出怀孕时

神奇的贝叶斯方法 / 133

频率学派 VS 贝叶斯学派 / 139

你真的能看懂化验报告吗 / 140

基础概率谬误 / 141

假阳性与假阴性 / 144

“三门问题”与条件概率 / 145

如何鉴别假阳性和假阴性 / 149

第10章 统计学中的黄金定理

大数法则 / 155

骗术一定要高明才有效吗 / 157

有量有成交 / 158

样本越大越稳定 / 159

抛 10000 次硬币的实验 / 160

险些被掩埋的黄金定理 / 161

小数法则 / 167

第11章 趋于平庸法则

均值回归，堪比万有引力的发现 / 171

虎爸虎妈错了吗 / 171

大样本随机双盲实验的必要性 / 175

热手效应和赌徒谬误 / 176

正态分布，混乱世界的神明 / 177

中心极限定理 / 179

第12章 时间折扣

狙公戏猴与时间价值 / 183

效用贴现 / 184

贴现率 / 185

意志力的崩溃 / 186

信用卡危机 / 187

“远水”与“近渴” / 188

如果没有明天，你现在会怎样 / 190

先吃好葡萄，还是坏葡萄 / 191

享受当下与享受未来 / 191

传统贴现效用理论 / 192

“朝四暮三” VS “倒吃甘蔗” / 193

鲁文斯坦的新贴现理论 / 194

未来损益贴现率 / 194

抉择取决于人先前的期望 / 195

景气指数与投资储蓄 / 196

操不同语言者的储蓄观念 / 197

负债规避 / 197

消费愉悦 VS 支付痛楚 / 199

- 套餐，套你没商量 / 199
- 支付痛感决定了你的慷慨程度 / 200
- 小气鬼和败家子是天生一对吗 / 201

第13章 这样做，最经济

- “穷病”如何治 / 205
- 用医学的方法研究“穷病” / 206
- 其实，你不懂穷人怎么想 / 207
- 钱多未必能搞定一切 / 208
- 峰终定律决定你是否幸福 / 209
- 人生如戏，戏如人生 / 210
- 施恩于人，宜点滴渐进 / 211
- 长痛不如短痛 / 212
- 先报喜，后报忧 / 213
- 重大利好可以“冲喜” / 214
- 送礼有学问，效果大不同 / 215
- 两好选一好，不如没的选 / 216
- 苦乐皆有适应性 / 217
- 好消息应当提早宣布 / 218
- 适度“包装”的必要性 / 218
- 回到边沁时代 / 220
- 伊斯特林悖论 / 220
- 财富能够继承，合理吗 / 222
- 国民幸福总值 / 224

第1章

裙摆指数靠谱吗

人类历史上盛行着一种古老的谬误：如果在 A 之后发生了 B，那么 A 一定会导致 B。

假设有位史前猎人，某天听见一只喜鹊在叫，接着他猎到了一只鹿。从此他就认为，这喜鹊的叫声能带来好运。

这位猎人打了个喷嚏，接着有位亲戚来访。从此他就相信，打喷嚏必然兆示有客人到来。

只有将不确定性变为确定性，人类才能获得安全感，才能睡得香，这是亘古不变的思维习性。

心理学家吉拉维奇（Thomas Gilovich）通过对费城 76 人球队的球迷、教练、队员的调查发现，大家都有一信念：如果队员投篮连续命中，大家都相信球员“手感好”，下次投篮还会得分。

事实上，篮球教练也是根据球员“手感理论”来确定攻防战术的。

但是，吉拉维奇通过大量的统计分析却显示，手感理论只是一种迷信，实际上并不存在这种现象，即同一个队员，投篮的进球情况在统计上没有任何必然联系。

吉拉维奇的发现在美国体育界引起轩然大波。

吉拉维奇居然敢否定大家的常识！这个结论，很难让人接受。

牝牛和牡马，就算发情也不会交配，是谓风马牛不相及。把驴唇和马嘴作为因果，是人类不易觉察的思维盲区。