

实

下面讲一个例子，就是理查德·泰勒很早的时候在《金融时报》上，让大家做一个猜数游戏，《金融时报》的读者选一个数字，0到100的整数，选这个数字的目的是要赢这个游戏。谁能赢这个游戏呢？就是谁的数字离所有人的平均数的 $\frac{2}{3}$ 最近。

这有点抽象，我讲一下理性均衡是怎么回事。你想要离所有人平均数的 $\frac{2}{3}$ 最近，如果你假设大家都是乱来的，0到100随便选，均值就是50，那你应该选多少？你应该选33。但是如果你假设别人会觉得其他的人都是乱选的，所以别人都会选33，那你就应该选22，所以选22是第二层理性。但是，你可能又会继续往前想，万一别人知道，别人会选22，你应该选多少？所以说你一直往下走。最后真的均衡只有0或者

以，0或者1才是真的均衡，这是理性均衡。

现实中《金融时报》的那些读者，选的数字是多少呢？有一个奇怪的分布。很多人选99和100，这就是瞎搞了。选99、100是不可能赢这个游戏的，因为哪怕大家都选100，平均数的2/3也是66，但是就是有很多调皮捣蛋的人。更多的人选33，确实这些人是第一层理性的人，他们假设大家都是乱选的，均值是50，所以他们选了33。但是更多的人选22，也就是第二层理性的人更多，可能是他们没有很多时间去思考，觉得大家会选33，所以他们选22。然后还有一拨人选0和1，选0和1的人就是

太好了。

那真的赢了这个游戏的人是选了多少呢？是13，因为均值是18.91。这个游戏给的奖金还挺多的，是两张纽约到伦敦商务舱的往返机票，所以大家还是很认真地去思考这个问题，最后选13的赢了。

所以这里面一个重要的思想就是，0和1虽然是理性的，但是你不能假设别人是理性

是理性的，你得去猜别人不理性的程度，这是非常难的。像这个例子里面赢的人是选13，但选13肯定是有运气的成分，因为这个游戏非常难赢，你要猜别人非理性的程度，这是非常难猜到的。但是你至少要意识到这个市场上存在一些调皮捣蛋的，选99、100的人，然后你去猜大家非理性的程度大约是什么样。

其实我经常在班上跟很多学生玩这个游戏。经过多次玩这个游戏之后，我发现时间越长大家越理性，时间越短的话就越不理性，越不理性的话，你猜的数字大一

你可能会说刚刚这两个例子都是实验室里面的例子，离现实生活太远，下面我给你讲一个生活中的例子。人也会有一些偏差。假设你现在去沃尔玛买鞋，这双鞋是200块钱，但是你在买之前突然发现，隔壁家乐福只要100块钱，你这个时候会不

100块钱的鞋？比如说你去家乐福要10分钟的时间。我觉得大多数人都会选择去家乐福买这双100块钱的鞋，省下100块钱。

下面再看第二个例子，同样你在沃尔玛买一台电脑，这台电脑是20500块钱，就在你要付钱的时候，你突然知道隔壁的家乐福只要2万块钱，少了500块钱，这个时候你会不会花10多分钟的时间去隔壁家乐福买这台电脑？很多人这个时候会选择算

时候500块钱相对于2万显得特别少，但是第一个例子虽然只省下100块钱，但是显得特别多，省了50%。

现实生活中很多东西都是相对的，但是在传统的理性经济学里面研究的都是绝对的，没有研究相对的东西，相对的东西对你的影响比绝对的东西会更大，回头我们会细讲。

响。在接下来的二十讲中，我会把行为偏差引进到各种应用场景中去，比如说销售、商品定价、股票定价中。

好，通过上面几个例子，你估计已经完全理解了理性经济学与非理性经济学之间的争论。我下面给你总结出它们争论的三个

1. 人是不是有系统的行为偏差？
2. 哪怕他们有系统的行为偏差，这些偏差会不会对商品定价、股票价格有很大的影响？

性产生影响？

你可以把它们都贯穿到这三个问题里面去思考，这是一个思考问题的框架。

### 3.我的课程会怎么讲？

那最后我问你一个问题，市面上有一些类似的课程，为什么你要来上我的《行为经济学》？

大概快十年前，当时我在美国明尼苏达大学卡尔森管理学院，要开一门新的课叫行为经济学。因为那门课在卡尔森从来没有

非常理性的经济学气氛，他们非常不相信行为经济学这个东西，但是因为我研究的是行为经济学，所以说我当时想开这门课。

这门课基本上是一开就特别受欢迎，立马

开。因为这是一门新课，当时我还是有点压力的，所以我向其他各个学校开过这门课的老师要了一些材料。我发现有个共同的特征，就是这些材料都很像。**最后我才发现，这些材料基本上都是直接或者间接地从安德鲁·施莱弗那边拿过来的。**关于

究，他是行为经济学的一个大牛。

基本上那些课程的框架都是下面这种标准的框架，先讲一些理性经济学、有效市场假说的历史背景；然后再讲一些泡沫，这当然是违反有效市场假说的一些极端的假

应用；再讲一下理性经济学的那些人，怎么去克服这些偏差，大概就是这样的。当然也会讲一些在公司金融中的应用。

这个标准的框架是符合我们做研究的历史进程的，就是历史上发现什么他们就依照

点。我觉得一个最重要的弱点就是他们直接假设人就是非理性的，然后就开始用应用。很多理性经济学家不喜欢非理性这个假设，为什么不喜欢呢？因为他们觉得人很聪明。我们这么聪明的动物肯定能够学习，不可能一直不停地犯错，一直有这种

我的课主要会从两个维度上去改善一下原来标准的框架：第一个维度，我想告诉你，人不是你想象中的那么笨，所以我会讲人的行为偏差的起源。不是因为他们笨，他们非常聪明。我会从微观的角度，

论的反应，去讲解人的行为偏差的起源。这是第一个维度。

第二个维度是从应用层面。传统的行为经济学的大多数应用其实都是在股票市场上，我会讲很多其他的应用，比如市场营销、产品定价、消费等各种应用的应用。

学术论文其实讲得很深，这些发现都是一个一个的点。我这门课要把这些点串起来。

串这些点的思想基本上就是我们下面要讲的一个重要的概念，人的思维的错配，跟

可以说错配是我们这门课的一个特色，错配是指我们人的心理、想法、偏好都是几百万年前进化过来的，是符合过去环境的，但是现在的环境跟过去不一样，变化得很快，所以就会产生错配。


不难？我觉得大多数人都会觉得减肥很难，包括我自己，虽然我现在很瘦。减肥为什么会这么难，你想过没有？减肥难最重要的一个原因就是因为我们特别喜欢吃东西。你喜欢吃什么东西？问不同人可能有不同的回答。有人喜欢吃甜的蛋糕，有人喜欢吃油炸的东西，但是，所有你喜欢吃

我们的热量高。

为什么你会喜欢高热量食物，你有没有想

Aa  
字号

  
写留言

  
49

  
请朋友读