

你好，欢迎来到清华五道口《行为经济学》的课堂，我是余剑峰。

上一节课我们研究了什么会影响人的偏好，我们引进了一个非常重要的概念，就是参考点依赖，这节课我们会引进一个更加重要的概念，叫做损失厌恶。

我觉得你一定听过“损失厌恶”这个概念，很多成功学的书、畅销书都引进了这个概念，我甚至听说过高中老师在教他的学生“损失厌恶”这个概念。

让大家了解损失厌恶当然是个好事，但是我不能肯定你是否非常深刻地理解了损失厌恶。为什么呢？因为大多数人都会告诉你损失厌恶是一种非理性行为，让我们犯错误，而且我们经常觉察不到它，所以我们要避免犯这个错误。

可真的是这样吗？如果损失厌恶真的只给我们带来各种错误和损失的话，为什么这么多人普遍都有损失厌恶这种行为偏好？每当看见这种结果的时候，我们就应该想一想，是不是在进化的过程中损失厌恶曾经帮助过我们，所以这里面我们一定要引进错配的概念。

只有引进错配的概念，我们才能够更加深刻地理解损失厌恶。只有我们深刻理解损失厌恶之后，我们才可以避免甚至利用损失厌恶去获得更大的利益。

为什么会有损失厌恶

对大多数人来讲，100块钱的损失所带来不爽的程度远远要高于100块钱的盈利带来的快乐程度，这就是**损失厌恶，它是不对称的**。由于有损失厌恶，导致大家会不想实现损失，尤其在你处于损失状态的时候，你可能会去冒你平时不愿意去冒的险让你回本。

比如说在打高尔夫的过程中，如果你第一杆打得比较差，这个时候在第二杆、第三杆时就愿意去冒险，哪怕专业的高尔夫球员都会有这种倾向，但是冒险反而使得他后面打得更不好。损失厌恶可不是人独有的一个偏好，甚至连猴子都有。

下面我就要讲一个猴子的实验，这是Keith Chan的一个华裔当时在耶鲁做助理教授的时候，用校医院里面的猴子做的实验，当然他现在是优步的首席经济学家。

这个实验是好多年前做的，当时你要想训练猴子去用硬币其实也不是很难的事情，你要不停地用香蕉去交换，猴子学了很久之后，知道硬币可以换香蕉。训练好猴子用硬币之后，你就可以跟猴子做交易，现在把做实验的人分成两组。

第一组人跟猴子做交易，猴子在笼子里面，猴子给人一个硬币，人给猴子一根香蕉。这个时候拿到硬币之后人扔一下硬币，如果是正面就再给猴子一根香蕉。经过多次交易之后，猴子大概知道如果跟这一组人做交易，平均一个硬币可以换1.5根香蕉。

下面第二组做实验的人跟猴子去做交易，这个时候如果猴子给人一个硬币，人给猴子两根香蕉，但是人再扔一下硬币，如果是正面，人会拿回一根香蕉，经过很多次交易之后，猴子知道一个硬币也能换到1.5根香蕉。

但有意思的是后面，我们再让所有做实验的人，A组和B组都站在一排，然后让猴子自由过来交易，看看猴子会愿意跟哪组人做交易，最后发现基本上所有的猴子只会愿意跟第一组的人去做交易。

其实这两组是没有任何区别的，唯一的区别就是在第一种情况下，这个猴子感觉它在处于盈利的框架下，扔一下硬币还有可能多拿50%。第二种情况是在一个损失的框架下，虽然平均获得的香蕉是一模一样的。看见没有？损失厌恶是在猴子都会有一个行为。

你想，如果连猴子都有损失厌恶，基本上说明损失厌恶是由于进化过来的，那就说明损失厌恶在过去曾经帮助过我们生存和繁衍后代。

那我们就回到几百万年前，你想那个时候我们的祖先都是处于饥饿线和生存线的边缘。假设那个时候每一个人平均一个星期要吃一只鹿，也就是每个星期打猎要打到一只鹿，这样他才能生存。这一只鹿就是参考点，多一只鹿就是处于盈利的状态，少一只鹿就是处于亏损的状态。

如果这个星期你很幸运打到两只鹿，你当然很开心了，但是那个时候可能没有什么储存机制，打了两只鹿你也得把它们吃了，吃多一点撑着了，最后你多长一点点肉，可以让你存活概率增加一点。但是，如果这个星期都到了星期五你还一只鹿都没打到，那这个时候你可能就会非常不爽，因为你可能就面临生和死的区别了。

由于损失厌恶，给你极大的动力去外面打猎、捕鱼，这样能让你生存下来的概率更高，或者你好不容易到星期五打到一只鹿，然后另外一个人把你这只鹿给抢了，这个时候你也会极其地不爽，你会有很大的动力去把这只鹿抢回来。这样的话由于别人知道你极大的动力去做这件事情，他一开始可能也不敢去抢你的，因为他知道这样会把你激怒，带来的后果会很严重。所以你看，损失厌恶其实在那种环境下，应该是达到帮助我们生存和繁衍后代的一个机制。

刚刚讲的是损失厌恶给我们更大的动力出去捕猎，或者更大的动力去把别人抢我们的东西给抢回来，但是不光是动力，其实到星期五如果你没打到猎的话，你知道如果再有两天打不到猎你可能就死了。这个时候你可能更加愿意去冒平时不愿冒的险，这也会导致我们像打高尔夫一样，输了球之后你会更加愿意去冒平时不愿冒的险。所以你看，**损失厌恶让我们更加有动力去努力工作，同时也给我们更多的动力去冒各种险。**

刚刚讲的都是进化论的一些假设，有没有科学的证据呢？也是有的，我们前面第一模块讲了一些神经元的東西，我们就可以从神经元里面提出一些证据。比如说扫描大脑发现，我们的杏仁体和心跳对恐惧、害怕、愤怒这种照片，反应是非常快而且激烈的。比如说在你眼前晃一下恐惧的照片，你可能根本就不知道你看到过这张照片，但是你的心跳已经加快了，你的杏仁体也已经反应很大了。但是如果在眼前晃一张特别开心的照片，这个时候你的杏仁体、心跳都没有反应，而且你可能都没有意识到你看见过它。

所以这是不对称的，当然不对称也是由于我们进化过来的结果。当人特别害怕的时候可能旁边有危险，当对方特别愤怒的时候你要反应特别快，因为他愤怒的时候可能就会扁你。所以说人对有可能带来损失的东西一般都反应特别快，但是对快乐的东西的反应就没有那么快。这里面我要强调我们的大脑对盈利和损失的反应是不对称的。

其实我们现实生活中也有很多不对称的例子，比如说哥们儿之间的关系，你和几十年的哥们儿喝过100次酒，经历过很多事情，但是如果你的哥们儿只做了一两次对不起你的事情，或者是做得不够地道的事情，你和你哥们儿之间的友谊小船可能就翻了。

好，真正理解了损失厌恶的根源，这个时候一些稀奇古怪的现象你可能就能看得懂了。我们下面讲几个应用，一些是在公司管理中的应用，一些是在宏观经济中的应用。

先讲一个在公司管理中的应用，最简单的一个东西就是工资的“下行粘性”。假设你是公司老板，你现在有100个员工，每个员工的工资是100万每年，现在经济形势比较差了，你的盈利没那么多了。你有两个选择：一个是裁员两个人，一个是每个人的工资降低两万，你会选择哪一个？有经验的老板应该都会选择裁员，虽然听起来很残酷，但是可能这是对公司来讲最好的一个行为。

你想如果你不裁员，每个人的工资降两万，这个时候由于员工都有损失厌恶，过去工资是100万，现在变成98万，他们的心情会非常地不爽，工作的积极性会很低，这样的话其实是很不好的，导致大家的效率很低。

但是，如果你这个时候裁员两个人，效果就不一样了，剩下的人的工资还是100万，并没有降低，他们就没有损失厌恶。而且没有被裁的人还会挺感激你的，自己不是那两个中的一个，他们就更加有动力去努力工作。所以说这对公司来讲是很好的行为。

如果你裁了这两个人的话，会导致这两个人很惨，因为本来经济形势就不好，他们丢了工作，再找工作其实是更难的。如果每个人都降低两万工资，其实对这100个