

一点，不就摊薄成本了吗？摊薄成本，这是你将参考点定在近期的高点或低点而做出的决策。

| 参考点与期望水平有关

期望水平指心理预期的一个水平。

例如，你买房子的成本价是100万，但预期水平可能是500万，那出售价格的参考点可能就是500万，而不再是成本价100万。

| 参考点与身边人的决策有关

将决策的参考点定为同行或朋友的决策，这称之为决策的“同群效应”。

我的研究发现，在公司金融领域，公司的资本结构（负债率）会参考同行业公司，公司是否违规也会受同地区公司的影响。

国外的研究发现，公司的分红水平会受同行业公司的影响。

投资决策同样有很强的“同群效应”，很多人投资不是去看投资对象，而是看朋友、专家买了什么，卖了什么，然后跟随决策。

参考点可以被控制

卡尼曼和特沃斯基指出：“可以通过改变参考点的方法来操纵人们的决策。”

比如，商场在促销时，一件3千元的衣服，如果原价出售，就不如以3万元原价、现在1折出售销售得好。原价是顾客决策的参考点，1折让人感觉便宜。

很多人买东西，不是看绝对价格，或自己是否真需要，而是看是否便宜。

“便宜”需要参考点，而参考点往往被卖家所利用。

现在各大网站人为制造了很多促销日，许多平台商家都会参与，通过控制参考点的方法来让顾客产生“便宜”的错觉，有效达到了促进销售的目的。这就是各种人造节日存在的行为学基础。

好了，现在再看我开始讲到的的小明的决策，你是不是能理解了？她之所以买了自己不需要的东西，是因为她的参考点是原价。如果她知道这个道理，就不会带着一床超大的被子回家，最后束之高阁了。

同样，公司的人力资源决策也一样，在总额不变的情况下，固定工资的效果就不如工资稳步上涨给员工带来的效用高。

工资的绝对水平不是幸福的决定性因素，与谁比才重要！

总结

这一讲，我们讲了决策非理性的代表理论，前景理论的第一个概念——参考点效应。

任何选择不是看绝对水平，而是看相对水平。

参考点与历史水平、期望水平、他人决策等有关。

参考点还可以被控制和调整。

例如，你到现在还感觉到不幸福，或者说效用不高，无一例外，那一定因为参考点定高了！试着调低一些参考点，你的幸福感将油然而生。

有了参考点，才有了盈利和亏损的概念，下一讲我就来讲你在面对盈利和亏损时的不同态度，以及这会对决策的影响。



陆蓉

留一个思考题：你投资时有参考点吗？是什么？你觉得投资决策有参考点的问题会在哪里？


欢迎在留言区写下答案和我交流，也希望你把今天的课程转发给像你一样想要在未来做出正确投资决策的人。

我们下期见。

陆蓉·行为金融学

任何市场环境，你都能有机会

版权归得到App所有，未经许可不得转载



用户留言

写留言

点击加载留言

Aa



写留言



0



请朋友读