

08 | 踩过的坑为什么还会踩？信息反馈阶段的认知偏差



陆蓉

昨天



08 | 踩过的坑为什么还会踩...

11:13 10.27 MB



| 陆蓉 亲述 |



陆蓉

你好，欢迎收听《行为金融学》。

这一讲我会带你了解，人在认知的最后一个阶段——信息反馈阶段的认知偏差。

前几讲你已经知道了，人在了解一个投资对象时，信息收集、加工和输出阶段都会产生错误，从而让你对投资对象产生认知偏差。

但是，人能不能通过不断的学习和反思，纠正这些偏差呢？无论这次投资是成功还是失败，好好总结一下，下一次投资应该比这一次更好才对吧？

很遗憾，错了，如果你留心，就会发现，无论是在投资，还是生活中，人发现了自己的问题，仍然很难通过学习反思纠正自己。

这一讲，我就来告诉你，踩过的坑为什么还会踩？为什么人很难随着经验越来越丰富而逐步消除认知偏差，最终变得像机器人一样理性？

信息反馈阶段有哪些认知偏差？

人在信息反馈阶段，会出现几种常见的认知偏差。包括：

自我归因、后见之明、认知失调、确认性偏差、神奇式思考，这些都是心理学的研究成果。

也就是说，你已经看到结果了，但对待结果的态度却与机器人不同，这些认知偏差会让你重蹈覆辙而不是越来越理性。下面，我就来给你一一讲解。

自我归因

信息反馈阶段第一种认知偏差就是自我归因偏差。

归因就是追溯事情产生的原因，这种偏差说的就是，人容易把好的结果归因于自己的能力，而把坏的结果归因于他人或客观原因。

你去看上市公司发布的年报、季报时就会发现，在总结业绩时，如果业绩上涨了，一般都会将原因归结为公司对市场把握正确、决策合理、风险控制得当等；如果业绩下滑，一般会将原因归结为本期出现了不可预知的宏观经济或国际市场的新情况，或者公司突然发生了非可控事件等等。

盈利了，统统归因于自己的能力；失败了，统统归因于他人或客观原因。这就是自我归因偏差。

你再想想自己或身边的人有没有这种现象？成功了，都是自己的好；失败了，全怪别人。

自我归因偏差导致你没有找到盈利和亏损真正的原因。

实际上，你归因于自身能力的盈利，很可能是因为大盘普遍上涨了，也有可能只是短期的运气而已。

你归因于外界环境的亏损，例如，政府为何还不来救市、那个基金经理的推荐我再也不相信了等，其实也并不是你亏损的真正原因，真正的原因可能在于你收集信息的偏差、你理解信息的片面和你买入卖出决策的冲动。

总之，自我归因偏差使得你不知道自己为何会盈利，也不知道自己为何会亏损，下次投资时并不会变得更聪明，而是会重蹈覆辙。

后见之明

信息反馈阶段的第二种偏差是“后见之明”。

其实是没有这个词的，那个众所周知的成语应该叫“先见之明”。先见之明，指在出现结果之前，就预测到结果的能力。

我这里说的后见之明，指的是，当事情已经出现结果之后，误以为自己早就知道结果的一种幻觉。

例如，你身边可能有位炒股票的朋友，有一天他在微信朋友圈晒出他对行情的猜测，还附上曾经猜测的时间。他确实之前就猜对了，这难道不是“先见之明”吗？

不是，其实，他猜了很多次，只有这一次是准的，他把这一次结果拿出来了而已。他甚至自己也忘记了那些曾经猜错的经历，只记住了这次对的经历。

所以，人们经常在某些不确定事件的结果出现后，觉得似乎“我早就知道是这个结果”。这种“后见之明”使人们对自己的判断能力感到自豪。在投资中，后见之明使人们在估计风险时过度乐观，从而导致投资失败。

确认性偏差

确认性偏差，也非常常见，指的是人一旦形成一种观念，就会从肯定自己的一面寻找证据，而不倾向于从否定自己的一面寻找证据。我们常常说，“历史是一个任人打扮的小姑娘”就是这个意思。

在金融市场上，比如，你买了一只股票，你满眼看到的、满耳听到的都会是支持你买入的好消息；你卖出一只股票，你看到的、听到的也都是支持你卖出的消息。

实际情况是，正面和反面的信息都有，你只是在有目的地选择对自己有利的信息。通常，你总是能找到你要的信息，但这并不代表你的决策就是对的。

神奇式思考

最后要介绍给你的这种认知偏差被称为“神奇式思考”。

它最初是一个学者在1948年用鸽子做的一个心理学实验中发现的。不管鸽子做什么，固定每隔15秒给鸽子少量的食物。尽管喂食不受鸽子动作的影响，但鸽子们深信一定是它们的某种行为导致了主人的喂食。

一只笼子里的鸽子在喂食时点了一下头，它产生了一种“神奇式的思考”，认为一定是自己的点头行为导致了喂食，于是这只笼子里的鸽子就频繁地点头。

另一只笼子里的鸽子在喂食时扇了一下翅膀，它也产生了一种“神奇式的思考”，认为一定是自己的扇翅膀行为导致了喂食，于是这只笼子里的鸽子就频繁地扇翅膀。

神奇式思考是将相关性误以为因果关系所致。

点头以及扇翅膀与喂食有相关性，但并不是因果关系。

人也常常会出现神奇式思考。比如说，古代人们常常“卜以决疑”，在重大决策前占卜。占卜的结果如果是好的，还会重复不断地这样做。

再比如，丹麦有个天文学家叫第谷·布拉赫，他每次吃饭的时候都要在餐桌下安排一个侏儒，他认为这个侏儒能够在他吃饭的时候传递给他精神力量。

还有著名的物理学家尼古拉·特斯拉，迷恋数字3，就连他住的酒店房间号都必须能被3整除。这些都是典型的神奇式思考造成的。

在金融市场上，因为不可控情形太多，这种认知偏差就更常见了，比如，公司金融里，有些公司的某些投资或管理决策刚好是在业绩提升前做的，公司管理者就会不断重复这些决策，即使这些决策与业绩根本无关。

在投资中，我们可能也会把一些具有相关性的事物误以为是因果关系，重复着我们自认为正确的投资模式。

但实际上，它们只是相关而已。成功的话也只不过是概率在发挥作用。例如，**大多数笃信股票投资技术分析的人，会根据技术指标来进行投资，盈利后认为某些技术指标对于指导投资非常有用，这很有可能就是一种神奇式的思考。**

总结

信息反馈阶段，人的认知偏差主要有自我归因偏差、后见之明偏差、认知失调、确认性偏差和神奇式思考等。

正是因为信息的反馈阶段存在这些偏差，导致了人们并不能像传统金融学预期的，可以通过不断的反馈学习而纠正自身的错误。

大多数情况下，你都会重蹈覆辙，踩过的