

你好，欢迎来到清华五道口《行为经济学》的课堂，我是余剑峰。

前面我们介绍了两个导致人的预期偏差的因素，一个是有限注意力，一个是代表性偏差。今天我们要介绍第三个因素，叫做锚定效应。

锚定效应估计你多少也听说过一点，因为很多通俗读物都对这个锚定效应有点介绍。一个最常见的应用其实就是在商场里面的衣服打折，有时候很多衣服原价是999元，现在降价降到666元。这个999元就是一个锚定点，相比这个锚定点，衣服降价了三分之一，那你会觉得这件衣服原本的质量很高，现在便宜了很多，然后你就很容易去买这件衣服。

这当然没错了，但是如果你只知道这个，那你可能把锚定效应的效果看得太小了，锚定效应的效果可能超出你的很多想象，千万不要以为只有像999元这样有信息的参照点，才能作为一个锚定点。我回头会讲很多随机的、完全没有信息的参照物，它也可以成为你的一个很重要的锚定点，而且对你预期的判断影响会非常地大。所以这一节，我们要把锚定效应彻底地讲明白。

### 锚定效应怎么产生影响

下面这个实验是我经常在班上做的。比如说我的班上有60个学生，我让每个学生拿出一张白纸，写下他的电话号码的后面三位数字，然后再加上700，等于一个总数。如果你的电话号码后面三位数字是100，那它的总数就是800；如果你的电话号码后面三位数是900，那你得到的总数就是1600。当然你的答案不要给别人看。

然后，我再问他们一个问题，你觉得宋徽宗和宋钦宗被金国抓去的那个年份，要比刚刚那个总数大还是小？如果你的电话号码后三位的数字是100，你知道宋徽宗和宋钦宗被抓去的年份肯定应该比800要大，对吧？因为这是宋朝的事嘛。

但是如果你的电话号码后面三位数是900的话，那你应该也知道，宋徽宗和宋钦宗被抓去的年份应该比1600要小，因为1600都快到明朝、清朝了，这肯定是不对的。你写下大还是小的答案，统计完这个答案，然后我再问下一个问题，你觉得宋徽宗和宋钦宗是哪一年被金国抓去的？每个人写下自己的答案，然后我再统计他们的结果。

我把这60个人按照他们的电话号码排个序，分成电话号码大的一组 and 电话号码小的一组，比如说小于500的就是小的一组，大于500的就是大的一组，平均每组30个人。然后再统计电话号码小的那一组，得到宋徽宗和宋钦宗被抓去的年份平均是多少；电话号码大的那一组，得到的年份平均是多少，你猜结果会怎么样？

基本上电话号码大的那一组，猜的宋徽宗和宋钦宗被抓去的年份要偏大；电话号码小的那一组，会偏小。这个差别每次大概在100左右。这是一个挺大的数字，你想，就是因为那一组电话号码大，他们猜的宋徽宗和宋钦宗被抓去的年份就会大100。我们大概知道宋徽宗和宋钦宗被抓去的年份，但是哪怕你大概知道，你还会受你的电话号码的影响。

这个锚定效应就比刚刚在商场里面看见衣服打折的效果感觉要奇怪很多，为什么奇怪呢？因为在这个实验里，你的电话号码后面三位数字是没有任何信息的，它跟宋徽宗和宋钦宗被抓去的年份其实是完全不相关的。但是你看，你对宋徽宗和宋钦宗被抓去的年份的估计，受到一个完全不相关的数字的影响。

但是前面的例子是不一样的，999元真的是反映了这个衣服的质量和品质的特征，它是有信息的，你受到一个有信息的东西的锚定点的影响，这是比较合理的。但是在我的这个例子中是没有信息的，你都会受到很大的影响，所以这是一个非常奇怪的效果。

请注意，我再重复一下，即使刚刚那个信息是没有任何用的，哪怕是个随机数，它也会影响到你对一些事物的判断和估计，而且你可能自己都没意识到受这些不相关信息的影响。比如说刚刚那些人，我让他们去估计宋徽宗和宋钦宗被抓去的年份，绝大多数学生都没有意识到，自己的判断受到了前面电话号码的影响。

我稍微讲一下形成锚定效应的过程，先问一下你的电话号码的后三位是多少，加上700的总数等于多少。然后一定要问，你觉得宋徽宗和宋钦宗被抓的年份是比这个数字大还是小？只要问了这个问题的，刚刚那个总数就变成一个锚定点，下面你再去估计出宋徽宗和宋钦宗被抓的年份，就会从这个锚定点开始，然后这个锚定点就会对你的判断产生影响。

比如说如果我让你去估计一下沪深300一年之后会是多少点，你会从哪儿开始下手？绝大多数人都会先看一下，今天沪深300是多少点。这个数字就是你的初始点，是锚定点，这当然是有信息的，跟我们的电话号码不一样，这个有信息的点是你的锚定点。

然后你会判断一下，一年之后这个形势会怎么样，这个贸易战打得怎么样，我们中国的经济形势会怎么样。如果你比较乐观的话，就会往上调一点；如果你非常悲观的话，就会往下调一点，但是这个初始点是一个锚定点，非常重要。

下面我要讲一个丹·艾瑞里常有名的实验，也非常惊奇，当时他还在麻省理工做教授，现在他在杜克大学。当时他在麻省理工雇佣了很多本科生、硕士生来他的实验室做实验，因为这些本科生、硕士生都有社会安全号码，就像我们的身份证号一样。

锚定效应和商品价格						
商品	社会安全号的后两位数					相关性
	00-19	20-39	40-59	60-79	80-99	
无线鼠标	\$8.64	\$11.82	\$13.45	\$21.18	\$26.18	0.42
无线键盘	\$16.09	\$26.82	\$29.27	\$34.55	\$55.64	0.52
Nestlé 巧克力	\$9.35	\$10.64	\$12.45	\$13.27	\$20.64	0.42
1996 Henning 红酒	\$11.73	\$22.45	\$18.09	\$24.55	\$37.55	0.33

他先让每个学生写下他们的社会安全号码后面两位数字，有的很小，比如说01；有的很大，比如说99。那再问他们，愿不愿意付你的社会安全号码后面两位数字这个价钱，去买下面这些商品，比如说一个无线鼠标、无线键盘、红酒和巧克力。当然如果你是99，你就不会愿意付99块钱去买这个无线鼠标；但是如果你是01，你可能会愿意付这1块钱，去买这个无线鼠标。这是第一个问题。

第二个问题就是，你愿意付多少钱去买这些商品？然后你再把这些人按照社会安全号码的大小分成五组，第一组是00到19，第二组到20到39，最后一组是80到99。最后你发现什么结果呢？

基本上社会安全号码最小的那一组，他们买无线鼠标、无线键盘、巧克力、红酒愿意付的钱远远要小于社会安全号码最大的那一组，有的小两倍，有的小三倍，有的甚至小四倍。

你看看，这个社会安全号码对你愿意付多少钱去买商品的影响是极大的，差了三四倍。比如说在无线鼠标这个商品上，社会安全号码最小的只愿意付8.64元，社会安全号码最大的愿意付26块多钱，这样差了三倍。

到这里你可能会有疑问，是不是社会安全号码大的人，或者电话号码大的人，他们每次去买东西都愿意付更多的钱？这岂不是很惨，对他们很不公平？其实不完全是这样，有两个原因。

第一，如果你去超市买东西，价格都是固定的。哪怕你去菜市场，比如说买条鱼，它基本上也是没有太多效果的，除非卖鱼的大爷每次问你，剑峰，你的电话号码最后两位数字是多少？我说是99。他说，那你愿不愿意付99块钱买这条鱼？我说不愿意。那他再问，你到底愿意付多少钱买这条鱼？

第二，如果他每次都问这个问题，那我可能真的会愿意付更多的钱买这条鱼，但是没有人会问这个问题。

在实验室里面，你的社会安全号码会对你有影响，但是并不代表这个锚定效应没有很多具体的应用。

我记得跟你讲过，有些证据证明是没有热手现象的。但是哪怕你看到这个证据，你还是相信会有热手现象，这其实是锚定效应的一个体现。因为你开始就有一个观点，就是有热手现象。我拿来一个新的证据给你看，你还是锚定在以前的观点上面，还是觉得会有热手现象。