

《行为金融学》第3章

决策框架与情感

3.3 禀赋效应

- 禀赋效应实验
- 在商业中的应用



同样的物品，拥有它的人对其价值的评估，与想要得到它的人对它价值的评估是完全不同的。那些原本属于我们后来却失去东西，对我们尤为珍贵。

——亚里士多德

禀赋效应

- 禀赋效应实验
 - 马克杯实验
 - 礼物交换实验
 - 大猩猩实验
- 在商业中的应用

马克杯实验 (Kahneman等, 1990)

- 把被试学生随机分成两组
 - A组: 事先发放一个马克杯, 问他们最低愿意以多少钱卖给别人?
 - B组: 展示同样一个马克杯, 问他们最高愿意花多少钱购买?



实验结果



不是我的



是我的

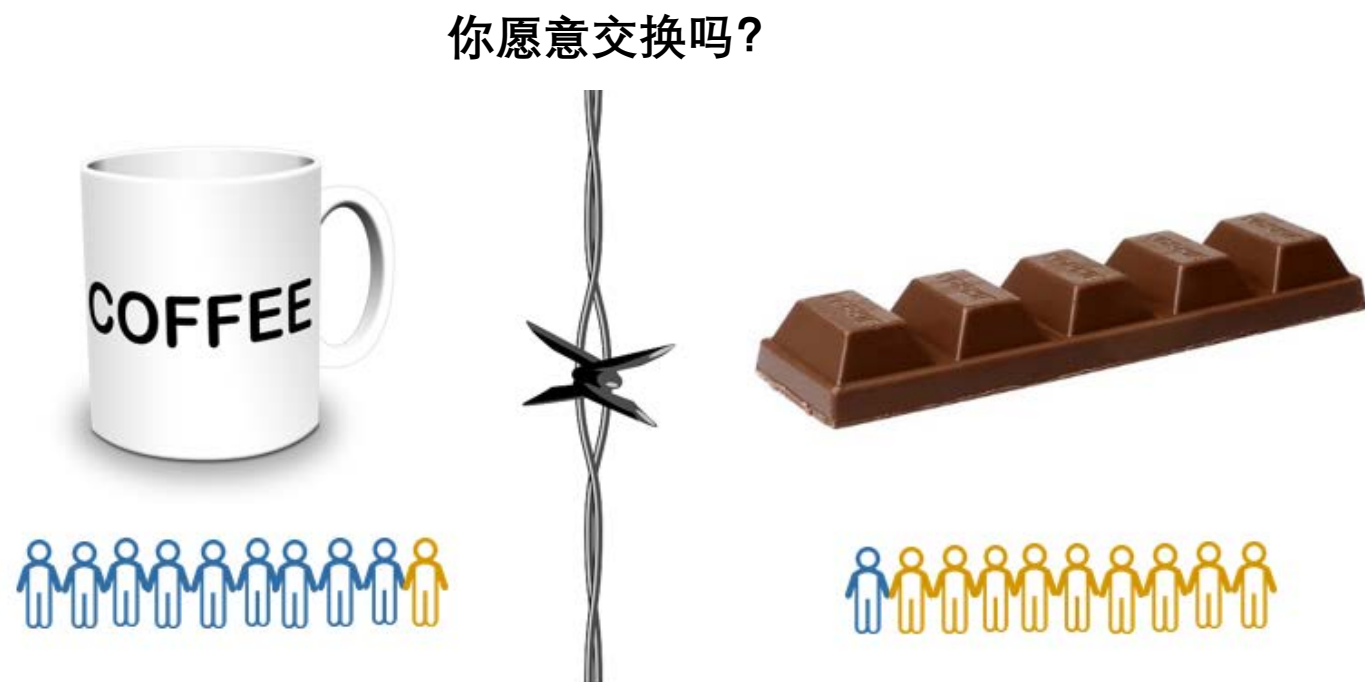
礼物交换实验 (Knetsch, 1989)

- 把被试学生随机分成三组
 - A组：得到马克杯，然后被询问是否愿意将马克杯换成巧克力
 - B组：得到巧克力，然后被询问是否愿意将巧克力换成马克杯
 - C组：可以直接在马克杯和巧克力之间进行选择



实验结果

- A组： 11%的被试愿意将马克杯换成巧克力
- B组： 10%的被试愿意将巧克力换成马克杯
- C组： 59%的被试选择马克杯



大猩猩作为被试 (Brosnan等, 2007)

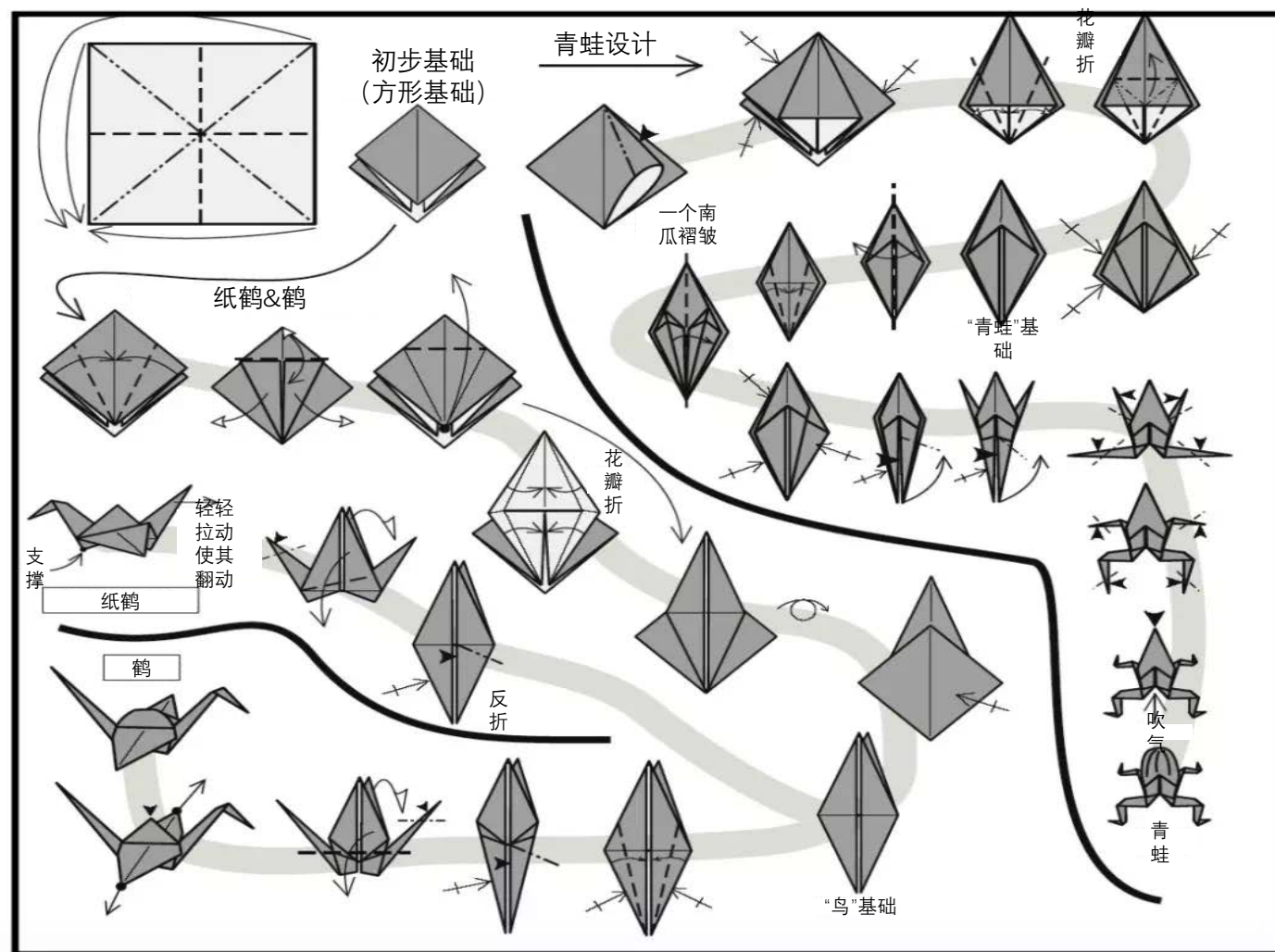
- 事先得到黄油花生酱的组
有42%的大猩猩愿意换成冻
橘汁冰棍
- 事先得到冻橘汁冰棍的组
仅有11%的大猩猩愿意换成
黄油花生酱
- 禀赋效应仍然存在!

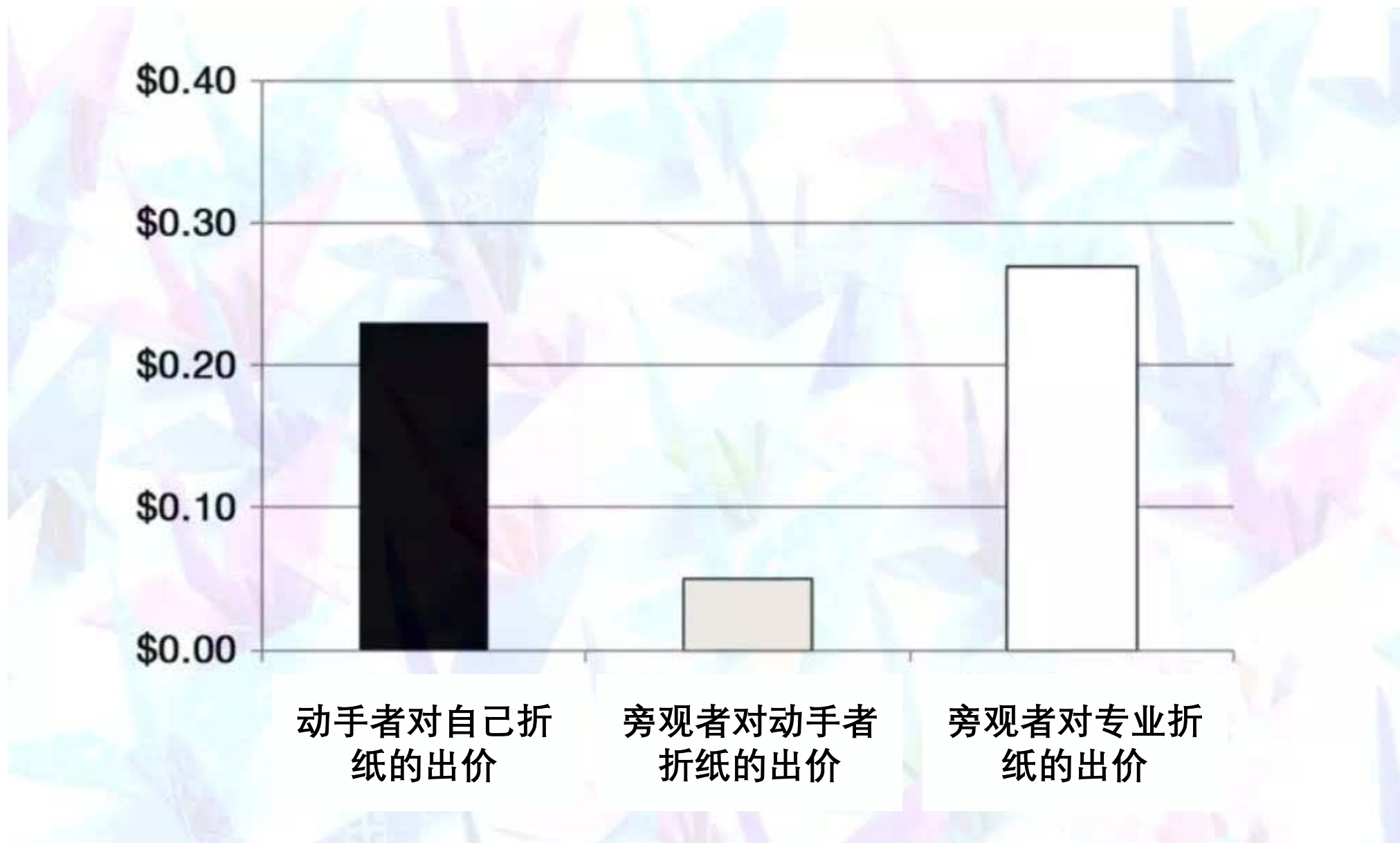


禀赋效应

- 传统经济理论认为人们为获得某商品愿意付出的价格与失去已拥有的同样商品所要求的补偿没有区别，即自己作为买者或卖者的角色不会影响对商品价值的评估。
- 事实上，人们倾向于认为自己拥有的事物比别人拥有的同样事物更有价值。
- 这种现象被称为“禀赋效应”。
- Thaler(1980)认为禀赋效应可以用“**损失厌恶**”来解释。

哈佛大学的折纸估价实验：宜家效应的心理依据





敝帚自珍

- 汉·刘珍《东观汉记·光武帝纪》：“家有敝帚，享之千金。”
- 宋·陆游《秋思》：“遗簪见取终安用，敝帚虽微亦自珍。”



曾经有一份真诚的爱情放在我面前，
我没有珍惜，等我失去的时候
我才后悔莫及，人世间最痛苦
的事莫过于此。

——至尊宝，《大话西游》



Love



因为彼此太过熟悉、习以为常而忽略对方的存在，甚至可能移情别恋。



让对方重新在乎你、重视你的最好办法就是让他有失去你的危险。



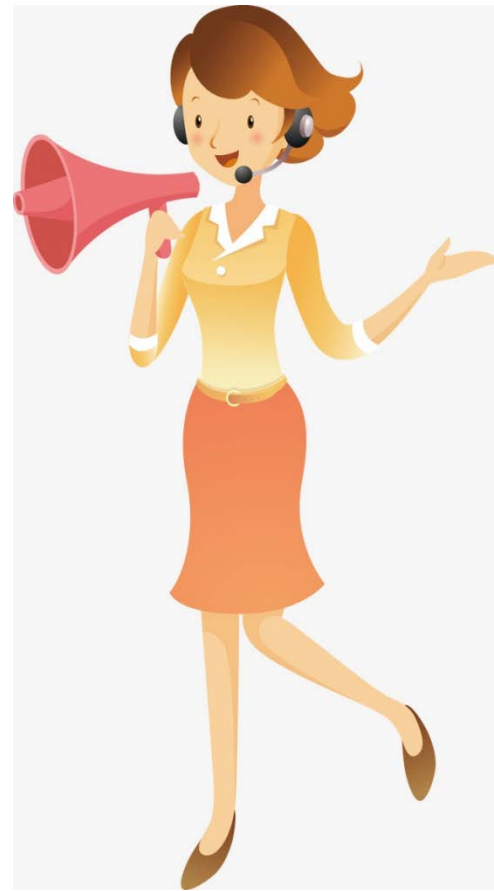
因为当他面临失去你的可能性时，会以2.5倍的溢价来重新估量你。

禀赋效应

- 禀赋效应实验
- 在商业中的应用
 - 佣金激励方案
 - 养老金缴费方案
 - 折扣券促销
 - 软件试用版

佣金激励方案

- 某公司雇佣了一批促销员，设计出以下两种激励方案：
 - A. 提成激励方案
销售额低于10万按2.5%提成，销售额达到10万元则按5%提成
 - B. 预付佣金方案
预付5000元佣金，销售额超过10万元按5%提成，低于10万则按照2.5%提成。
预付佣金超过提成的部分需退还公司



思考

- 假如你是一名促销员，你觉得那种方案更能使你的业绩突破10万元？



养老金缴费方案

方案A:

- 假如每个月底你以某一比例的工资收入（比如6%）存入个人养老金账户，你所在的公司也缴纳相同比例的金额（6%）进入该账户

方案B:

- 假如每个月底发放工资时公司自动为你缴存工资收入10%的养老金，倘若你个人缴存的比例低于10%（比如6%），会自动将低于公司缴存比例的部分（4%）退还到公司账户。

请问A、B哪种方案更能让你实现较高的养老金缴存目标？

折扣券促销

- 先将一些限时消费的折扣券赠送给消费者，临近截止日期时通知消费者折扣券马上就要过期，若不及时使用就会损失多少……



软件试用版

- 可以免费使用软件试用版，一段时间后就会弹出提醒：版本即将过期，可以通过购买正式版本继续使用该软件

.....

