

文章的开头，我们先来看一组图。

告诉我，你的第一直觉，是圆A大，还是圆B大呢？可能你已经给出了你的第一直觉，并且你也知道我将要告诉你的答案，对，没错，A和B是一样大的，但是为什么你的第一直觉会告诉你，B会更大一些呢？这就是今天我要讲的，比较偏好的陷阱。

正如你所见，以上两幅图中，中间那个圆的尺寸貌似是会改变的，把它放到大圆的中间，它就变小了；把他放到小圆的中间，它又变大了。其实它没有大小的变化，只是因为它周围的那些圆的大小变了，它的大小好像也跟着改变了。

这种现象似乎有点奇怪，但它事实上却映射出人的大脑思维所受到的束缚。我们总是靠观察周围的事物进行比较来确定彼此之间的关系。在无意识间我们总是如此，即使现在你知道我告知你的这一切，你的第一反应，也还是如此。

ok,现在我们来聊聊这个陷阱通常会在哪些时候以什么样的方式被运用，举个例子，现在销售向你推销三幢房子，三所房子都位于一个区域，一个是新小区新楼房，另外两个是老旧小区的房子，都是顶楼，不同之处在于一套位于顶楼的房子存在漏水的现象，为此房东进行了一定程度的房价优惠，而另一个位于顶楼的房子不存在漏水的现象。

此时你觉得，购房者会选择这三幢房子中的哪一套呢？对，是那一套没有漏水的老旧房子。为什么，因为新房子和新房的价格对于老房子和老房子的价格是一个很难衡量的东西，让人难以抉择；但是，对于同样是老房子，一个漏水折价，一个不漏水不折价，就能很轻易地比较出其中的价值差，从而让人更易于进行选择。

在上面这个案例中，漏水的房子不是用来卖的，而是作为一个比较偏好陷阱，让人们在潜意识中更容易选择到不漏水的老旧房子，这就是怪诞行为学中的比较偏好陷阱。你学废了吗？哈哈哈