

<<生活中的行为经济学（下）>>

图书基本信息

书名：<<生活中的行为经济学（下）>>

13位ISBN编号：9787301172926

10位ISBN编号：7301172923

出版时间：2010-7

出版时间：北京大学

作者：董志勇

页数：188

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<生活中的行为经济学（下）>>

内容概要

这本书是作者经过两年的时间写成的，针对普通人了解行为经济学的普及著作。

目前经济学的普及图书虽然多，但是经济学中真正跟大家关系密切的行为经济学的研究者很少，这类书也很少。

在国内研究行为经济学的作者中，董志勇是其中很重要的一位。

书稿内容精彩，贴近生活，又有学术深度。

本书是下册。

<<生活中的行为经济学（下）>>

作者简介

董志勇，经济学博士，北京大学经济学院副教授，院长助理。

新加坡南洋理工大学应用经济学博士（PhD.），英国剑桥大学经济学硕士（Mphil），中国人民大学应用数学学士（BSc）。

出版著作有：Competitiveness and Adaptability in International Trade（英文，中国人民大学出版社）、Capital Account Liberalization in China：Issues and Options（英文，中国文史出版社）、《行为经济学》（北京大学出版社）、《行为经济学原理》（北京大学出版社）、《草根经济》（经济日报出版社）、《新农村中的经济学》（清华大学出版社）、《行为金融学》（北京大学出版社）、《开放条件下的中国资本流动与货币政策》（北京大学出版社）等。

<<生活中的行为经济学(下)>>

书籍目录

第6章 你不只活在自己的世界——公平、互惠与利他行为 第一节 为什么同人不同命——公平理论
最后通牒游戏 男人和女人、老板和雇工 两种公平我都要 第二节 “你快乐所以我快乐”
——利他行为 汶川大地震中的母亲 汤姆逊瞪羚的故事 非洲的蝙蝠 第三节 以牙还牙还
是礼尚往来——非纯粹利他 贪婪的搭便车者 承诺与合作 本章小结 第7章 我们为什么不理
性——投资行为理论 第一节 脑袋决定屁股——投资者情绪 疯狂的郁金香 坏消息跑得更快
情感与制度 第二节 猴子才是投资高手——有限套利 最后的防线 蒙着眼睛掷飞镖
套利为什么有限 第三节 谁阻碍了我们赚钱——投资决策偏差 出发！
炒房去！
买彩票还是买保险 下跌的股票更宝贵 第四节 被无视的前车之鉴——非理性繁荣 希勒
的预言 “涨过头”与“跌过头” 形形色色的投资人 第五节 该不该跟风——羊群效应
地狱里发现石油了 松毛虫实验 人们为什么会有羊群效应 本章小结 第8章 向传统金融学挑
战——金融异象 第一节 盲目的炒股人——总量股票市场异象 股权溢价之谜 波动率之谜
金融泡沫之谜 处置效应之谜 第二节 股价有迹可循吗——股票横向回报之谜 动量效应与
长期反转之谜 日历效应 小市值股票效应 第三节 其他金融异象 封闭式基金之谜
IPO之谜 IPO折价之谜 期权微笑 本章小结 第9章 解药还是毒药——时间贴现和瘾理论
第一节 当现在遇到未来——时间偏好 莫使金樽空对月 满汉全席 第二节 什么时候交作业最
合适——定期与延期 时间决策 “小而快”和“大而迟” 第三节 临时抱佛脚——拖延与自
控 明日复明日，明日何其多 斯蒂格利茨的箱子 “圣诞节俱乐部效应” 第四节 习惯成
自然——有限意志 戒烟与吸烟 花钱是最容易的事 第五节 戒不掉的快乐——瘾理论
为伊消得人憔悴 精神愉悦剂 怎样克服成瘾 香烟的垄断 本章小结 第10章 “游戏”人生
——行为博弈论 第一节 买彩票与打扑克的心理战——讨价还价博弈 独裁者游戏 拖延是有
代价的 扑克与博弈 第二节 你猜我在想什么——行为博弈案例 或左或右的发球 冤冤相
报何时了 “超级女声”现象 爱情蜈蚣博弈 脏脸博弈 第三节 为什么选大牌明星做广告
——信号与博弈 广告的意义 信号与合作 如何脱颖而出 本章小结 第11章 我要幸福——
幸福经济学 第一节 什么是幸福 “幸福”探源 汝非鱼安知鱼之乐乎 金钱 幸福 效
用 幸福 经济发展就使人幸福吗 如何度量幸福 第二节 如何获得幸福 幸福来源于刺激
“马斯洛需求理论”与幸福 本章小结后记

<<生活中的行为经济学（下）>>

章节摘录

所以在很多时候决策的时候，我们并不是那么理性。我们往往把小概率事件赋予一个大的权重，给予一个大的“帽子”，但是往往给大概率事件一个小的权重，一个小的“帽子”。

并且很多时候，我们倾向于把不太相关的事情放在一起决策。

实际上，中国股市泡沫争论主要是源于“初始值”的“锚定”：泡沫论者A将中国A股市场估值的初始参照值锚定为美国等发达国家的成熟股市的市盈率而引发了泡沫之争；泡沫论者B将中国A股上市公司成熟度的初始参照值锚定为所谓国际标准的上市公司成熟度而引发了泡沫之争；泡沫论者C将上证指数合理点位的初始参照值锚定为五年熊市的极端值998点而引发了泡沫之争；泡沫论者D将衡量A股市场投资价值的初始参照值锚定为H股市场的数只蓝筹股股价而引发了泡沫之争；泡沫论者E将衡量A股上市公司质量和公司治理水平的初始参照值仍锚定为数年前大面积的会计造假、公司治理水平低下的极端情况而引发了泡沫之争……同时，锚定心理的一个特点在于人们在进行判断时常常过于看重那些显著的、自己难忘的证据，也就是说人们容易把这些证据当作参照系，而在这种情况下人们很容易从中得出歪曲认识。

例如，戒毒所的工作人员在估计病人因极度失望导致自杀的可能性时，常常易于想起戒毒者无法忍受毒瘾发作时的痛苦自杀的偶然性事件，这时如果进行代表性的经验判断，则可能夸大极度痛苦的病人自杀的概率。

又如，中国有句俗语“一朝被蛇咬，十年怕井绳”，这实际上也是锚定心理非常形象的一个体现。

……

<<生活中的行为经济学(下)>>

编辑推荐

《生活中的行为经济学(下)》一部关于幸福生活的决策全书，那些我们沾沾自喜的选择，往往是非理性的。

投资行为的非理性陷阱。

为什么有时人做的决策还不如一只猴子的正确？为什么在证券市场上，“过去的赢家一般是将来的输家”？

为什么很多炒股者买涨不买跌？为什么市往往对好消息反应不足而对坏消息反应过度？为什么“供不应求”和“定价偏低”会同时存在？商家一掷千金请大牌明星代言，仅仅是为了吸引消费者吗？商家这样做还有一个更重要的原因：用高代言费显示自己“财大气粗”、未来预期收入很高，从而“逼退”潜在的市场模仿者。

获得超出自己努力程度的奖励，一般人都会更加卖力干活吗？

大部分人开始会“受宠若惊”，增加努力程度，时间一长他们会重新评估自己，觉得自己确实应该得到这么多，努力程度会回到之前的水平。

什么是马尔基尔的“最大笨蛋理论”？

投机行为就是建立在对大众心理的猜测上。

你之所以完全不管某个东西的真实价值，即使它一文不值，你也愿意花高价买下，是因为你预期有一个更大的笨蛋，会花更高的价格，从你那儿把它买走。

投机行为的关键是判断有无比自己更大的笨蛋，只要自己不是最大的笨蛋就是赢多赢少的问题。

如果再也找不到愿出更高价格的更大笨蛋把它从你那儿买走，那你就是最大的笨蛋。

同事活比自己少，薪水却比自己高，这种情况下，人们往往倾向与要求提高报酬、消极怠工，还是愤面辞职？

大部分人都会采取前两种方法，如果不奏效，却很少真的卷铺盖走人，而是找别的比较对象来找回心理的平衡。

<<生活中的行为经济学（下）>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>