

<<心态决定赚与赔>>

图书基本信息

书名：<<心态决定赚与赔>>

13位ISBN编号：9787511824592

10位ISBN编号：7511824595

出版时间：2011-10

出版时间：法律

作者：隋平//刘炫

页数：246

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>

<<心态决定赚与赔>>

前言

要说挣大钱，那可是每个人心里都有的想法，谁不想坐拥巨额的财富，爱干嘛干嘛去！

可是，谁也都知道，泰山不是一日起来的，胖子不是一口能吃下的。

要真说挣大钱，它其实是一件开源节流、从小做起的细致活。

你不仅得会挣钱，也得会花钱，最好还能懂得博弈。

就像老话说的，打江山容易守江山难，挣的钱再多，如果花起来没谱，这想让你的财富积累起来，可就困难了。

如果再要是能够掌握“对手”的心态，成为博弈交往的高手，那你就是天生的商人、政客，挣钱又何尝困难？

可是，真能挣大钱的人是少之又少的，倒并不仅仅是因为智商，而是因为上帝本身给予人类的思维中，就存在了太多的非理性，好比人们与生俱来的趋向盲从、与生俱来的厌恶损失。

这些非理性的因素限制了你的敛财能力，就像在你能力的金饭碗上挖了一个小洞，让钱财哗啦啦地往下流走了。

而行为经济学，正是要教你认识这些小洞，进而堵住这些小洞。

行为经济学可谓是经济学上的另一扇窗。

自从卡尼曼和特维斯基提出他们著名的“前景理论”，并获得诺贝尔经济学奖之后，经济学界、心理学界和社会学界开始经历了一场前所未有的冲击。

行为经济学就是这一巨大冲击下的产物，从某些角度而言，就是要从根本上颠覆传统经济学的主张。

通过对市场交易者各种行为的研究，行为金融学对有效市场理论的三个假设提出了质疑。

· 对于有效市场理论中的投资者是理性的假设，行为金融学提出要用投资者的正常行为取代理性行为假设，而正常的并不等于理性的；
· 对于投资者的非理性行为，行为金融学认为，非理性投资者的决策并不总是随机的，常常会朝着同一个方向发展；
· 有效市场理论认为套利可以使市场恢复效率，价格偏离是短暂现象，行为金融学认为，套利不仅有条件限制，套利本身也是有风险的，因此不能发挥预期作用。

行为经济学理论一直试图刻画决策人真实但常常是直觉的行为，不管这些行为是貌似合理还是不合理，并以此为基础对决策前、决策中和决策后的情形做出预测。

这与行为评估紧密相关，尤其是对资本市场参与者的行为评估。

由于决策行为可以被预测，也就对其他人有了可资利用的经济价值。

就像猜选美冠军不仅要考虑参赛选手的容貌、观众的喜好等正常因素外，还必须考虑贿赂、丑闻等异常情况一样，行为金融理论除了研究信息吸收、甄别和处理以及由此带来的后果外，它还研究人们的异常行为，从而观察非理性行为对其他市场参与者的影响程度。

当前，行为金融学尽管已经提出了许多富有成效的成果，一些新的研究结论和思想也在广泛应用之中，但作为一个新的研究领域，行为金融学还需要得到不断充实和完善。

但有一点可以肯定的是：如果技术分析是建立于心理分析的基础之上，即去分析行为金融理论的分析结论，再结合基本面分析的长处，金融投资理论就会更加实用。

在本书中，我们有这样可爱的一家人——阿妈，年方四十，开朗、爽快、不愿斤斤计较，但同时又希望自己是一个精打细算的主妇，将钱用在刀刃上。

老林，阿妈的老公，爱好就是买点彩票、下下象棋。

大林，阿妈的大儿子，已经上班，对数字特别敏感，思考方式特别理性。

小林，阿妈的小儿子，还是大学生，主修经济学，行为经济学的学生。

他们本身也许并不是能挣大钱的人，但一个有心挣大钱的人却可以从他们的生活小事中汲取理性的思维灵感。

<<心态决定赚与赔>>

内容概要

你不仅得会挣钱，也得会花钱，最好还能懂得博弈。
挣的钱再多，如果花起来没谱，这想让你的财富积累起来，可就困难了。
如果再要是能够掌握“对手”的心态，成为博弈交往的高手，那你就是天生的商人、政客，挣钱又何尝困难？

可是，真能挣大钱的人是少之又少的，倒并不仅仅是因为智商，而是因为上帝本身给予人类的思维中，就存在了太多的非理性，好比人们与生俱来的趋向盲从、与生俱来的厌恶损失。这些非理性的因素限制了你的敛财能力，就像在你能力的金饭碗上挖了一个小洞，让钱财哗啦啦地往下流走了。
而行为经济学，正是要教你认识这些小洞，进而堵住这些小洞。

<<心态决定赚与赔>>

作者简介

隋平，哈佛大学法与心理学博士后，香港城市大学金融法学博士(J.S.D.)，现任教于湘潭大学法学院，硕士研究生导师，湘大资本运作法律实务研究中心执行主任。
著有：《中华人民共和国劳动合同法精解》(中国政法大学出版社)、《公司并购法律实务》(法律出版社)、《外资公司法律实务》(法律出版社)、《公司上市与新股发行教程》(法律出版社)、《拿别人的钱赚钱》(法律出版社)、《人民币汇率的卫国战争》(法律出版社)、《私募股权投资基金法律实务》(法律出版社)、《国际项目融资与银团贷款》(湘潭大学出版社)、《危机后欧盟银行监管》(湘潭大学出版社)、《欧盟证券监管》(湘潭大学出版社)、《奥巴马新政：美国 Dodd-frank法案评析》(法律出版社)、《海外并购交易融资法律与实践》(法律出版社)、《海外并购：法律操作与税务筹划》(法律出版社)、《海外并购尽职调查指引》(法律出版社)、《海外能源投资法律与实践》(法律出版社)，参编法律硕士研究生教材《金融法》(厦门大学出版社)，合译：《国际法：领悟与构建》(法律出版社)。

刘炫，湘潭大学法学院资本运作实务研究中心研究员。

<<心态决定赚与赔>>

书籍目录

引言

非理性的原罪

第1章 挣钱与花钱的“账户格子间”

- ? 心理账户的存在
- ? “格子间”的账户类型
- ? 账户守护者——预算机制
- ? 心理的“效用
- ? 支付隔离——过去与未来的对决
- ? 心理账户小结

第2章 挣钱还是花钱的冒险抉择

- ? 参照点——世界的原点
- ? 损失厌恶——得而复失，不如不得
- ? 禀赋效应——故乡的月亮总是更圆
- ? 框架效应——表达的艺术
- ? 敏感度递减——债多也就不压身了
- ? 小概率事件的迷恋——概率总会被忽视
- ? 冒险，还是不冒险，这是个问题

第3章 选择挣钱和花钱的时机

- ? 捉摸不定的时间偏好
- ? 定期还是延期的时间偏好
- ? 讨厌的“拖延症

懂得挣钱

第4章 你的投资决定怎样做出?

- ? 买入股票的决策
- ? 卖出股票的决策

第5章 你是投资跟风者?

- ? 投资者情绪
- ? 羊群效应
- ? 有限套利
- ? 非理性繁荣

第6章 你对投资超有信心?

- ? 人人都是“自大狂
- ? 自负从何而来
- ? 忽略概率，都是自负惹的祸

懂得花钱

第7章 知道你的消费有所偏好吗?

- ? 对比改变偏好
- ? 锚定原点改变偏好
- ? 心理账户改变偏好

第8章 教你改变偏好的方法

- ? 挖掘你的记忆——易得性启发法
- ? 直觉抓出特征——代表性启发法
- ? 判断的原点——锚定式启发法
- ? 潜意识力量——熟悉式启发法
- ? 禀赋效应与反禀赋效应的启发法

<<心态决定赚与赔>>

第9章 不知不觉钱花掉

?说服的艺术

?有求必应的技巧

?世上没有免费的午餐

?“ 不满意全额退款 ” 的奥妙

?限量供应的诀窍

.....

懂得博弈

非理性测试表

图片版权声明

<<心态决定赚与赔>>

章节摘录

版权页：插图：第二，互惠利他，即没有血缘关系的生物个体，为了回报而相互提供帮助。生物个体之所以不惜降低自己的生存竞争力而帮助另一个与己毫无血缘关系的个体，因为它们期待日后得到回报。

从这个意义上说，互惠利他类似某种期权式的投资，所以，有人称它为“软核的利他”。

例如，一种生活在非洲的蝙蝠，以吸食其他动物的血液为生，如果两昼夜不进食就会饿死。

一只饱餐后的蝙蝠会把刚刚吸食的血液吐出一些来喂食那些濒临死亡的同伴，尽管它们没有任何亲属关系。

但生物学家发现，这种行为遵循着一个严格的游戏规则，即蝙蝠们不会继续向那些知恩不报的个体馈赠血液。

这就是一种非常典型的互惠利他。

根据边际效用递减律，当施惠者与受惠者互相换位时，同样数量的血液将产生更大的边际效用，从而使这类行为具有明显的经济学含义。

不过，由于施惠与回报存在着时间差，这种期权式的投资具有很大的不确定性，因此，互惠利他必然存在于一种较为长期的重复博弈关系中，而且还要求形成某种识别机制，以便抑制可能出现的道德风险和机会主义倾向。

这种独特的生物行为出现在寿命长达40年以上，而且具有相对稳定生活群体的非洲吸血蝙蝠身上并不是一种巧合。

在现实生活当中，互惠的例子随处可见。

最常见的状况就是，当一个陌生人对你笑时，想保持不笑其实是一件很困难的事情。

销售商品之前，如果导购小姐非常礼貌而且热情，那想要拒绝她推销的产品也会成为一件很困难的事。

互惠原理认为，我们应该尽量以相同的方式报答他人为我们所做的一切。

如果一个人送给我们一件生日礼物，我们就应该记住他的生日，等到他过生日时，给他买一件礼品；

如果一对夫妇邀请我们参加一个聚会，我们也一定要记得邀请他们参加我们举办的聚会。

实验参与者被邀请参加一次所谓的“艺术欣赏”，也就是与另一个实验参与者一起给一些画评分，但实际上这一个共同欣赏的参与者是由研究人员A假扮的。

实验分为两种情景。

情景一：A主动给那个真正的实验对象送了一个小小的人情。

<<心态决定赚与赔>>

编辑推荐

《心态决定赚与赔:告诉你一个赚钱的秘密》:挣钱与花钱的“账户格子间”选择挣钱和花钱的时机你的投资决定怎样做出?知道你的消费有所偏好吗?教你改变偏好的方法懂得互惠的博弈哈佛大学法与心理学博士后香港城市大学金融法学博士扛鼎之作。

<<心态决定赚与赔>>

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>