

<<最轻松的投资心理学>>

图书基本信息

书名：<<最轻松的投资心理学>>

13位ISBN编号：9787563934577

10位ISBN编号：756393457X

出版时间：2013-4

出版时间：北京工业大学出版社

作者：王保衡

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>

<<最轻松的投资心理学>>

内容概要

《最轻松的投资心理学》内容简介：我们想要成为投资大师吗？
想要成为一名成功的投资大师，就要掌握好投资所必需的素质与法则。

<<最轻松的投资心理学>>

书籍目录

- 前言2 第一章可怜的山羊排着队跳崖给了我们什么启示？
——投资中的投资心理学定律3 1.倾向性效应：过早卖出好股票和过久持有差股票的心态分析4 2.哈默定律：只要人有需求，投资就永远存在6 3.彼得原理：如何提高自己的升值认识和能力8 4.绿色草坪效应：眼睛是最大的骗子9 5.从众效应：投资者走向失败或成功的起点11 6.时狂现象：投资者的天堂和地狱13 7.锚定效应：如何正确面对第一印象15 第二章真正的投资者必须学会克服贪婪心理——投资中的贪婪心理学17 1.为什么说贪婪是投资中最大的“魔鬼”？
17 2.贪婪心理究竟需不需要根除掉？
18 3.股票投资为什么不能贪婪过多？
20 4.孤注一掷的投资风格究竟算不算贪婪？
21 5.对热门股票的贪婪说明什么？
23 6.为什么说靠感觉投资也是一种贪婪的表现？
25 7.一蹴而就的投资者为什么不能成功？
26 8.过于留恋股市真的是一种贪婪的表现吗？
27 9.朱利安·罗伯逊驰骋股市的秘诀29 第三章如何克服投资过程中的恐惧心理——投资中的恐惧心理学31 1.经历投资失利后，人们心里为什么会恐惧？
31 2.为什么价格越高越要去买，而价格越低却无人问津？
33 3.如何克服投资中的恐惧心理？
34 4.为什么说蚂蚁哲学能克服内心的恐惧？
36 5.为什么过分自信会影响投资者的决策？
37 6.投资中产生的自豪和遗憾与心理有什么关联？
38 7.投资盈利或失利后，会经历怎样的心理变化？
41 8.为什么说复制别人的成功是最危险的投资方法？
42 9.情绪和投资决策两者之间究竟有什么关系？
44 第四章多重博弈下投资时机的选择——投资中的博弈心理学46 1.市场投资中如何做到无招胜有招46
2.找出自己的真实需要，确立正确目标48 3.双寡头经济，投资人的价格大战50 4.将一次性博弈转化为多次性博弈是获得成功的关键50 5.掌控好风险博弈，做投资高手52 6.为什么人们越贪婪越要谨慎呢？
54 7.火车上的盒饭为什么卖得很快却很难吃56 第五章和巴菲特共进午餐要346万美元，为什么还有人趋之若鹜？
——投资中的成本心理学57 1.和巴菲特共进午餐要346万美元，为什么还有人趋之若鹜？
58 2.地上有张100美元的大钞，盖茨先生为什么不去捡？
59 3.彼得·林奇为什么喜欢投资有发展潜力的项目？
60 4.为什么离婚需付出很大的成本？
61 5.为什么在吃自助餐时不要试图吃回自己的本钱？
63 6.如何使超值午餐实现利益最大化？
65 第六章投资过程中的情绪调节与控制——投资中的情绪心理学67 1.过度焦虑，事倍功半；适度焦虑，事半功倍67 2.投资经营需要开放的心态69 3.投资者如何驯服自己心中的贪婪70 4.战胜恐惧，从勇气中走向成功72 5.投资场上，如何解读“冲动就是魔鬼”74 6.投资新理念，懒惰是一把双刃剑75 7.骄兵必败，投资者不能碰的心理“红线”77 8.妒忌心是产生邪念的温床，投资者应保持警醒79 9.克服自负情绪，从投资错误走向承认投资错误80 第七章跟风投资的从众心理怎么解释——投资中的从众心理学82 1.投资大师罗杰斯：没有人能够只靠“从众”而成功82 2.股神巴菲特的投资收益为什么要远远高于普通人？
84 3.同一条街道上的面包店命运为何大不一样？
85 4.投资该不该跟风——羊群效应85 5.“从众心理”为什么不能用在投资上？
87 6.为什么说心理偏差影响日常的投资行为？
88 7.为什么人们喜欢购买熟悉的股票？

<<最轻松的投资心理学>>

90 8.索罗斯的投资忠告：要有独立思考的特质91 9.为什么盲目照搬别人的成功经验对投资不利？
93 第八章你是做长期投资还是短期投机——投资中的时间心理学94 1.建立正确的财富观念，首先应该建立正确的时间观念95 2.为什么坚持长期投资才能真正获利96 3.避免长期投资的误区，确保投资万无一失98 4.投资的过程就是时间和耐心的较量100 5.长期经营策略，有助于企业的价值增殖102 6.长期并集中投资，投资者的最高境界104

<<最轻松的投资心理学>>

章节摘录

版权页：哈默定律：只要人有需求，投资就永远存在 传统的商人都会念这样一句生意经“有买的才会有卖的”。

也就是说，市场的形成一定会导致商家的出现，而商家所要做的事情，就是发掘和开拓潜在市场。这种根据市场需要，或者说根据人的需求来进行市场分析的方法，就被称为“哈默定律”。

这个定律的提出者是犹太裔美国人安德雷·哈默。

他认为，世界上没有卖不出去的商品，只有卖不出商品的销售员。

在这个理论基础之上，哈默还进一步提出，只要有人的地方，就有市场存在。

事实上，根据市场或者客户的需求进行投资，也是投资者最基本的一个常识，这一点也是哈默定律的核心观点。

即根据市场的变化，发掘出其深层的不同于主流的需求，然后迎合需求进行投资。

19世纪50年代左右，美国南部兴起了大规模的淘金热，人们为了圆自己一个财富梦，纷纷前往南部淘金。

当时，18岁的亚默尔也是其中之一，这个落魄的少年衣衫褴褛地被裹挟在人群之中，甚至连吃的东西都没有。

如果不是那个淘金梦始终支撑着他，这个少年很可能已经早早的饿死了，也不会有后来的传奇财富故事了。

在当时，由于淘金者的人数成千上万，等到亚默尔赶到淘金地区的时候，这里已经只剩下零星的金粒。

所谓的淘金此时完全成了作苦力。

亚默尔身形单薄瘦弱，干不了苦力活，但是有着聪明头脑的他却在淘金行动之外发现了商机。

原来，人们在淘金时，距离可以饮用的水源非常远，这些人为了采集足够的淡水，往往要浪费很多时间。

亚默尔弄清这一状况后，立即着手开始为淘金的人群运送淡水，并收取一定的佣金。

那些淘金的人一个个都做着漫无边际的富贵梦，在他们看来，亚默尔就是一个小富即安的穷小子，他所做的根本就是小生意。

而亚默尔却乐此不疲，后来他还购置了骡马和车辆等工具，为更多的人运送淡水。

结果，由于当地的金矿数量有限，可以采集的金子越来越少，几乎所有和亚默尔同批淘金的人都没有获得多少收益。

而亚默尔却因为他的淡水生意而盈利数千美金。

这在当时，已经是一笔非常可观的收入了。

和那些淘金的人相比，亚默尔虽然没有直接参与淘金，但实际上他却是同批淘金者中的佼佼者。

此外，投资者在尽心投资的时候，不仅要对其某一个市场有较为深入的了解，同时还必须有统观全局的眼光，只有如此，才能最大限度地取得投资获益……

<<最轻松的投资心理学>>

编辑推荐

《最轻松的投资心理学》编辑推荐：投资和心理学表面上看似毫无关联，但实际上却存在千丝万缕的联系。

比如，投资者为了获取高额的投资回报会表现出贪婪的心理特征；股票价格越高越有人买，而价格越低却无人问津；一些人为了自身投资顺利，会不惜一切代价借用名人效应……由此可见，读懂投资中的心理学是非常必要的。

因为这不仅反映出投资者的心理状态，还有可能会影响到投资的收益。

<<最轻松的投资心理学>>

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>