第一图书网, tushu007.com

<<生活中的行为经济学（上）>>

图书基本信息

书名：<<生活中的行为经济学（上）>>

13位ISBN编号：9787301172933

10位ISBN编号：7301172931

出版时间：2010-7

出版时间：北京大学

作者：董志勇

页数：187

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

前言

作为诺贝尔奖设立的唯一一门社会科学学科，经济学被人们誉为社会科学皇冠上最耀眼的明珠。
经济学研究的是与人最密切相关的东西，这是她经久不衰的真谛。
社会是由人联结的，人有多复杂多变，社会就有多复杂多变，因此，社会科学的一大特点就是相互联系紧密，无法像自然科学那样精确。
萧伯纳说，“经济学是充分利用人生的艺术”，此言不虚。
经济学的发展日新月异，行为经济学的出现在一定程度上来说是一场革命，否则，诺贝尔经济学奖也不会连续授予行为经济学家。
社会科学应“以人为本”，行为经济学就是一门充分体现了“人文关怀”的学科一她还原了人性的本来面貌，在研究经济问题中充分考虑到了影响人们决策选择的内外因素，包括人的情绪、人的社会角色等；相较于其他学科，行为经济学特别关注人的普遍价值观、人渴望被认同、人有价值实现需要等因素，并在实验设计、政策建议上充分考虑到了这些“人”自身的因素。

内容概要

每个人每天都在面临选择和决策，但这些选择并非全都是“理性”的，恰恰相反，人们过去的经验、满足的假想、不精确的参照系等因素的影响，时常会做出有损最大利益的“非理性”选择。
行为经济学更深地洞悉了人们思维深处的奥秘，指出生活中“荒唐”决策的本质，探究非理性行为的规律，这也是为什么这些年诺贝尔经济学奖会连续授给行为经济学家的原因。
人们很多看似荒诞的经济行为，其实背后都有一只“看不见的手”在操纵，它无时无刻不在影响着我们的生活。
比起亚当?斯密那只著名的“看不见的手”，这只手更加敏感、细腻，带着浓浓的人情味儿。
研究人的行为规律，本来就是经济学永恒不变的主题，所以。
行为经济学跟每个人相关，跟每个企业相关。
它有时候像那个说出皇帝没有穿衣服的孩子，虽然道明了真相，但是人在面对真相的时候多少有点尴尬。
《生活中的行为经济学（上）》深入浅出地分析个人的日常经济行为（包括投资决策）以及商家的营销策略，让人不仅看到普遍实例中非理性的思维根源，更有触类旁通的联想和分析，让自己成为更为聪明的消费者和投资者。
《生活中的行为经济学（上）》分上下两册，本册主要解析人的日常消费行为中的误区，下册主要解析行为博弈、时间偏好，金融市场的“奇异现象”以及个人投资决策行为。

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。

书籍目录

第1章 钱和钱不一样——每个人都有不同的心理账户第一节 心理账户：个人财务管理的捷径不同心理账户里的钱不同买了新房子丢了旧家具第二节 心理账户如何运行?白马非马，赌资非钱抓大放小与意外之财富豪抠门也正常，只是没到花钱时不是“一手交钱，一手交货”时什么情况下，你可以忘记成本?扔掉挤脚的鞋好消息与坏消息的组合本章小结第2章 保守与冒险——风险条件下的个人行为第一节 给决策找一个标秆——参照依赖度量世界的标杆坐地日行八万里“朝三暮四”还是“朝四暮三”买了鞭炮却让别人放第二节 损失>获得得而复失，甚于不得金窝银窝，不如自己的草窝“表达的艺术”与框架效应疯狂的赌徒第三节 几何级和算术级增长——敏感度递减钱，在什么情况下只是-个符号?——韦伯-费希纳定律要不要为50块钱跑腿?第四节 心理概率：一百万分之一和一百分之一的区别杞人忧天与买彩票天上会掉林妹妹吗?本章小结第3章 被营销改变的选择——行为营销经济理论第一节 看上去很美天价的胸罩番茄酱是如何定价的?分两次失去10元钱第二节 什么改变了你的偏好?多出一支普通钢笔之后你为什么选择中杯?决策之前的影响第三节 悄悄改变的心理账户北大周围的“何贤记”告诉你生产过程的广告以旧换新优于打折供不应求为啥还定价偏低?“不满意全额退款”的秘密第四节 期待与配套不开分店的钜记手信店“得寸进尺”与“先过分后让步”第五节 你怎么被说服的?“循循善诱”的推销员练就三寸不烂之舌本章小结第4章启发和偏差——什么影响了你的判断?第一节 挖掘你的记忆——可用性启发法一朝被蛇咬，十年怕井绳脑白金的广告哲学第二节 直觉抓出特征——代表性启发法典型特征带来的偏差自我矫正与小数定律第三节 给你的判继找一个初始值——锚定式启发法初始值+调整早餐店的秘密第四节 日久生情——熟悉性启发法第五节 孩子是自己的好．太太是他人的好——禀赋效应与反禀赋效应谁动了我的奶酪?经济爱国主义太太永远是别人家的好本章小结第5章 凭什么相信自己——自负理论

章节摘录

插图：行为经济学家称这个过程为心理账户的关闭。
在关闭心理账户的过程中，我们会经历巨大的痛苦。
像买鞋子的钱这种无法回收的成本，我们称之为沉没成本。
关闭心理账户的现象在日常生活中还有很多。
比如，股票市场上，经常会出现购买股票之后，这只股票连续暴跌，丝毫不见有反弹的迹象，即通常所说的“套牢”。
这种情况下，这只股票的心理账户已经不能给我们带来收益，适时将其关闭将是一个明智的抉择。
但是，正如之前所说，关闭心理账户会给人们带来巨大的痛苦，因而卖掉这只亏本的股票会给股民们心中造成巨大的痛苦，股民们形象地称这种行为为“割肉”。
了解了关闭心理账户的含义之后，还要明白，哪些因素会影响心理账户关闭的决策呢？
重新看买鞋的例子，考虑两种情况：第一种情况，花掉了500块钱来买这双鞋子；第二种情况，花2000块钱来买这双鞋子。
在这两种情况下，心中纠结的时间以及不断“试穿”这双鞋的次数会有所不同吗？
理性地来看这个问题，会发现无论这双鞋子多贵，都已经不能带来任何好处；相反，穿得越多，越对不住自己的脚。
因此，不管这双鞋多贵，扔掉这双鞋绝对都是一个适时而明智的选择。
但是，我们自身的生活经验却不是这样。
如果这双鞋只值500块，没准儿一个星期就会忘记它；而如果它值2000块，可能一个月之后还会常常记起它。
也就是说，这双鞋越贵，就越不舍得扔掉它，还往往“寄希望于这双烂鞋”，幻想穿着穿着就不再挤脚了。
以上的例子能形象地表明心理账户的关闭与在这个账户上的沉没成本有关，沉没成本的数额越大，关闭心理账户所带来的痛苦就越大。

编辑推荐

《生活中的行为经济学(上)》：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。
为什么我们的很多决策常常“自欺欺人”?为什么不要送别人昂贵的日用品，而要送廉价的奢侈品?为什么让赢了钱的赌徒离开赌桌更容易?为什么人总是“敝帚自珍”，同时又认为“太太是别人的好”?为什么推销员会把产品的缺点一次性说完，却要像挤牙膏一样说出它的优点?为什么当面临得剑30元钱时，人们倾于分两次得到，但令人惊讶的越，当面临失去10元钱的时候，很多人依然认为分两次失去是个不错的选择？
为了回避损失，人们总是认为，现在的损失比以后的损失更让人痛苦，也就是说，不能简单地把损失舍在一起发生，而是应该让它们分离，因为人们总是倾向于把令人厌恶的损失无限期延后。
为什么人们极少购买随机生成的彩票号码，却相信毫无科学性可言的彩票数字走势和规律分析，并以此作为自己下注的依据？
当人们感觉自己能对事件施加影响时，往往会表现得更为自信。
从客观上讲，很多情况下人们根本不能影响事件，能够影响事件的感觉只是幻觉，行为经济学家称之为“控制幻觉”。
为什么别猜你认为最漂亮的美女能够拿冠军，而应该猜人家会选哪个美女做冠军？
金融投资如同选美，其中的诀窍是，要猜准大家的选美倾向和投票行为。
不论是炒股票、炒期货，还是买基金、买债券，不要去买自己认为能够赚钱的金融品种，而是要买大家普遍认为能够赚钱的品种，哪怕那个品种根本不值钱，这道理同猜中选美冠军就能够得奖是一模一样的。

第一图书网, tushu007.com

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