第一图书网, tushu007.com

<<赢家的詛咒>>

图书基本信息

书名：<<赢家的詛咒>>

13位ISBN编号：9789867889911

10位ISBN编号：9867889916

出版时间：2009-12

出版时间：經濟新潮社

作者：理查．塞勒(Richard H. Thaler)

页数：351

译者：高翠霜

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

這本書探究人類不理性的一面，心理學＋經濟學，讓你更了解人性！
這就是行為經濟學－－　《贏家的詛咒：不理性的行為，如何影響決策？》為現今熱門的「行為經濟學」、「行為財務學」的奠基之作，書中研究人類決策的不理性面，所造成的最典型的悖論以及反常現象，後來被許多經濟作者反覆的討論，例如《誰說人是理性的》、《蘋果橘子經濟學》。

本書用簡明易懂、具挑戰性、有些還很有趣的例子，來說明一些反常現象，例如：　拍賣競標的贏家，其實常常是輸家－－「贏家的詛咒」現象；賭徒在輸了一整天後，會孤注一擲，押在勝算最小（賠率最大）的標的上；人們突然獲得一筆小錢，常常會花掉；獲得一大筆意外之財，常常會存起來；放棄一項物品所損失的效用，會大於獲得它所帶來的效用－－「損失趨避」現象；足球迷最多願意付200美元買一張超級盃門票，但要他們出售手上的票，他們會要價至少400美元。

藉由許多有趣的實驗，行為經濟學大師－－塞勒剖析了人類的不理性決策及其原因，這些不理性自利、不效用極大化、邏輯不一致的行為，引發了行為經濟學的研究。
本書囊括了許多行為經濟學的重要主題，包括：合作與公平觀念、賽局、拍賣競標、損失趨避、現狀偏誤、偏好反轉、跨期選擇、心理帳戶、樂透及賽馬投注、股市的日曆效應、外匯市場等等。
對於經濟學稍有涉獵的讀者，本書可以領你進入經濟研究的廣大世界。
在實務上，也可運用於企業行銷、個人的消費與儲蓄決策、投資理財的思考。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

理查．塞勒〈Richard H. Thaler〉　1974年於羅徹斯特大學獲經濟學博士。
他曾任康乃爾大學強森（Johnson）管理學院經濟學教授，目前任教於芝加哥大學商業研究所，擔任行為科學與經濟學的凱勒（Ralph and Dorothy Keller）傑出教授，與決策研究中心（Center for Decision Research）主任。
他是行為經濟學的奠基者，被美國國家公共電台譽為「行為經濟學之父」。
他也曾任歐巴馬競選團隊的經濟顧問。
塞勒教授的研究主要集中在心理學與經濟學的跨學科研究，代表著作有《贏家的詛咒》和《准理性經濟學》（Quasi Rational Economics）、《進階行為財務學》（Advances in Behavioral Finance），另有新作《推力》（Nudge，時報出版）頗受好評。
2009年9月他曾來台演說。
■譯者簡介　高翠霜　台灣大學經濟系畢業、美國紐約州立大學石溪分校經濟碩士，曾任職經建會、台電公司、經濟部國營會、台灣綜合研究院、行政院副院長室、政務委員辦公室、金管會主委室。
現為全職譯者。
譯有《Career關鍵14年》、《績效評估》、《國際與比較勞雇關係》（以上天下文化出版）、《大改變》（先覺）、《新野蠻人宣言》（商周）、《常識經濟學》、《通膨、美元、貨幣的一課經濟學》（以上經濟新潮社出版）等書。

第一图书网, tushu007.com

<<贏家的詛咒>>

书籍目录

謝詞第一章 前言第二章 合作與羅賓·道斯（Robyn M. Dawes）合著第三章 最後通牒賽局第四章 跨產業工資差異第五章 贏家的詛咒第六章 稟賦效果、損失趨避及現狀偏誤與丹尼爾·卡尼曼（Daniel Kahneman）及傑克·克尼區（Jack L. Knetsch）合著第七章 偏好反轉與阿莫斯·特佛斯基（Amos Tversky）合著第八章 跨期選擇與喬治·羅文斯坦（George Loewenstein）合著第九章 儲蓄、替代性及心理帳戶第十章 按注分彩投注市場與威廉·辛巴（William Ziemba）合著第十一章股票市場上的日曆效應第十二章華爾街回歸平均值與韋納·狄邦特（Werner F. M. De Bondt）合著第十三章封閉式共同基金與查爾斯·李（Charles M. C. Lee）及安卓立·史列佛（Andrei Shleifer）合著第十四章外匯與肯尼斯·福盧特（Kenneth A. Froot）合著第十五章結語參考書目

第一图书网, tushu007.com

<<贏家的詛咒>>

章节摘录

第五章　贏家的詛咒　　The Winner’s Curse

---------- 下次你晚上出門發現身上現金不夠的時候，可以在就近的小酒館裏試試這個實驗。
拿一個罐子，裡面裝滿硬幣，記下這些硬幣總共值多少錢。
然後到吧台當著眾人的面，拍賣你手上這個裝滿硬幣的罐子（你要說會付給得標者紙鈔，以免有人討厭硬幣）。
你很可能得到以下結果：　1.　平均的投標價格將　遠低於　硬幣的總值。
（投標者為風險趨避者）　2.　得標的價格將會　超過　硬幣的總值。
　進行這個實驗，你不僅獲得了夜間娛樂所需的資金，也教育了酒館裡的顧客「贏家的詛咒」的危險。
---------- 贏家的詛咒是一個概念，首次討論此概念的論文作者是ARCO（Atlantic Richfield）石油公司的三位工程師，卡潘、克拉浦及坎貝爾（Capen, Clapp, and Campbell, 1971）。
概念很簡單。
假設有多家石油公司有興趣購買某塊土地的鑽探權，我們假設該權利對所有的投標者而言，價值都是一樣的，也就是說，這個標案是所謂的「共同價值」標案(common value auction)。
而且，假設每一個投標廠商都是從他們的專家那裡得到這項權利的價值估算。
假設這些估算是沒有偏誤的，因此估算數的平均就是這塊開發區的共同價值。
這個標案可能會發生什麼情況呢？
我們知道，要估計某個地方的石油蘊藏量是非常困難的，專家的估算差異會非常大，有些過高，有些過低。
即使公司有時出價會低於他們專家的估算，那些專家提供高估算值的公司，其出價也傾向於高過專家估算值低的公司的出價。
贏得標案的公司是專家估算值最高的公司，這的確是可能發生的。
如果真是這樣，標案的贏家可能就是輸家。
贏家將因為以下兩個原因，而「受到詛咒」：一、他的得標價超過開發區的價值，廠商因而蒙受損失；或是二、開發區的價值低於專家的估算，得標的廠商因而感到失望。
我們將這兩者分別稱為贏家的詛咒版本一跟版本二，比較溫和的版本二，即使得標廠商有獲利時也適用，只要利潤低於投標當時的預期都算。
兩個版本中的贏家對於結果都不會高興，所以兩個定義似乎都很適當。
　如果所有的投標者都是理性的，就不會發生贏家的詛咒（請見寇克斯及伊薩克〔Cox and Isaac, 1984〕），所以贏家的詛咒構成了市場環境裡的一個反常現象。
然而，在共同價值的標案中，理性的行動可能會有困難。
理性出價需要先區別事前可得資訊條件下的標的物預期價值，以及在贏得標案條件下的預期價值。
然而，即使一個投標者抓到了這個基本觀念，贏家的詛咒版本二還是可能會發生，如果投標者低估了因其他投標人的存在而必須做的調整幅度。
　標案的一般形式是出價高的人贏得標案，並支付他所出的標價，此處有兩項因素要考慮，而這兩項因素的作用是相反的。
其他投標者的人數增加，暗示要贏得標案，你的出價必須要更積極；但是如果你得標，其他投標者人數的增加也會增加你高估標的物價格的機會——這表示你的出價應該不要太積極。
最適出價的求解，並不容易。
因此，投標人在各種情境下是做對了，還是被詛咒了，是個實證上的問題。
我會從實驗及實地研究兩方面提出證據，顯示贏家的詛咒可能是個普遍的現象。

媒体关注与评论

三不五時會有經濟學家寫出既有趣又富娛樂性的書。理查·塞勒的《贏家的詛咒》正是這樣的一本書。
」 ——《華爾街日報》史丹利?安格利斯特（Stanley W. Angrist） 「藉由揭露真實世界中一連串的哲學及實務應用上的疑惑，塞勒以有趣的方式說明了一些相當深奧的概念……就如塞勒在這本具挑撥性的書中所指出，今日經濟學界的才智之士，正在嘗試廣泛理解人們是如何做決策的，以充實我們對市場與價格的認知。
」 ——《商業週刊》克里斯多夫·法瑞爾（Christopher Farrell） 「理查·塞勒……漂亮地敘述實證研究的結果，帶出至今從未揭露的經濟信念。
」 ——《當代心理學》蘿拉?洛普斯（Lola L. Lopes）

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