

# 《经济心理学》

## 图书基本信息

书名：《经济心理学》

13位ISBN编号：9787553640816

出版时间：2016-1

作者：庄锦英

页数：171

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《经济心理学》

## 内容概要

经济心理学

当经济衰退时，你选择储蓄还是投资？

为什么我们容易先入为主？

AA制是否真的公平？

为何大多是男性买单？

饥饿营销真的有用吗？

为何商家促销总是“买一送一”？

用一个一个分镜头呈现经济生活中的点滴，讲案例、叙道理，让你轻松了解许多经济行为背后深层次的心理原因。

# 《经济心理学》

## 作者简介

庄锦英，华东师范大学心理与认知科学学院副教授，2003年毕业于华东师范大学心理学系，获博士学位，同年留校任教。2008.9—2009.9在美国印第安纳大学布鲁明顿做访问学者。

## 书籍目录

### 01 投资心理学

散户投资策略——非理性股市与再认启发式

合作共赢——来自重复囚徒困境的答案

“鸡肋”之困——沉没成本效应

认真、刻板的“账房先生”——心理账户

赢者诅咒——过度自信的认知偏差

追号买彩票能中大奖吗？——赌徒谬误

### 02 恋爱、婚姻心理学

女性为美而狂——性选择理论

帅气男孩更易激发男性的风险行为——男性的性竞争策略

婚姻具有最佳收益吗？——择偶策略的性别差异

食指越短，越爱冒险——二四指比与风险寻求的关系

### 03 消费心理学

无效AA制中的合作行为——直觉中的合作精神

分期付款的陷阱——比率偏差效应

立即满足还是稍后享受——消费习惯与大脑特定区域的关系

为何大多是男性买单？——性别比例与经济行为

当大脑遇到金钱——损失厌恶

自欺的游戏——虚假确定效应

购物狂的秘密——购物成瘾

### 04 营销心理学

成功营销的秘密——镜像神经元的作用

来一份爆米花吧——纯粹接触效应

“山寨”诞生记——错误记忆的奥秘

微妙的商机——差别阈限

饥饿营销——延迟满足与动机理论

体验式营销——感觉剥夺实验的启示

为何商家促销总是“买一送一”？——经济行为中的框架效应

先入为主的判断——锚定与调整

神奇数字 $7 \pm 2$ ——短时记忆容量

注意力经济——注意资源的有限性

财富多了，幸福却没了——边际效用递减

后记

# 《经济心理学》

## 精彩短评

- 1、作为一本科普经济领域的心理学知识的书，客观易懂，挺不错的
- 2、是一部很不错的科普书籍，通俗易懂，可读性强~`
- 3、行文方式真是令人蛋疼，理论加研究支持加一些相关性并不是很强的应用案例，越到后面越是不严谨。阉下感知广告还在争论中，文中就直接肯定了有效的。

## 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：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)