

《為什麼投資就是不理性? 理財、消費》

图书基本信息

书名：《為什麼投資就是不理性? 理財、消費與交易的經濟心理學》

13位ISBN编号：9789866526022

10位ISBN编号：986652602X

出版时间：2008/10/02

出版社：大是文化有限公司

作者：Michael Shermer

页数：384

译者：劉真如

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

《為什麼投資就是不理性? 理財、消費》

內容概要

為什麼—

99%的股市大師不如一支指數型共同基金。

理財能力是遺傳的，有些人天生就是會投資。

創造路徑依賴的企業就能賺大錢。

我們對性伴侶的感覺，不是衝動，而是經過計算。

全美首屈一指的心理學家，為你揭曉答案。

經濟行為的心理分析從此由推理變成科學實證，知道這些行為的原因，你就能當個聰明的投資人、行銷人、經濟人，或者，（不吃虧的）好人。

我們有這些行為，但是不知道原因：

越是跌價的股票我們越捨不得賣掉。

賺了幾個波段之後，不買一支風險偏高的股票，我們會很難過。

我總是能看出某支股票的漲跌模式，但是和別人眼裡的模式卻不一樣。

我總是把一百塊買來的東西，硬說值一百三。

我們會根據銷售排名來選購商品，而不根據產品的品質。

如果談判破局雙方都會空手而回，但我們寧可兩敗俱傷。

我們其實不喜歡琳琅滿目的商品，只喜歡在幾個選項當中選擇。

我們比較重視商品，比較不重視貨幣，導致我們亂花錢。

我們選擇合作和生意夥伴時，那種愉悅感和性衝動一樣。

本書隨處可見最有娛樂性的實驗結果，以及讓人驚訝的科學發現，我們清清楚楚看見：交易帶來的喜怒哀樂在大腦的什麼地方發生。薛默對我們的經濟行為做了一次前所未有的深度探討，詳細說明人類是什麼樣子的消費者與貿易者。薛默彙整了最新的心理學與生物學、行為經濟學研究成果，以輕鬆的筆觸讓我們得以了解：

我們對錢和商業決策的想法一定是情緒性的，而企業或對手會如何利用這種不理性，

生物因素致使有些人永遠學不會規劃未來，有錢就花，

基因不一樣會導致人特別愛冒險，有些人天生具有理財能力，

進化的結果促使我們做生意，並以此作為陌生群體之間建立互信的最好方式，

你以為中樂透大獎會從此開心一輩子，其實你的快樂大概只持續半年，原因何在？

核磁共振攝影顯示，捐錢得到的快樂就像賺到錢一樣。

作者認為，資本主義市場就跟達爾文學說下的生物一樣，會「想要」得到更好的繁衍與生存機會，因此會進化出最能滿足我們需求的經濟機制。他從人類進化的根源來探索我們的經濟行為，敘述科學家如何用核磁共振顯影，在我們的大腦中發現討價還價、衝動性購買與企業建立互信等決策過程的奧秘。

匯集了最頂尖心理學家的最新實證結果，本書探討一切經濟行為內心真正看法，使人類的經濟生活變成科學，揭開人類種種經濟行為背後的心理因素，想成為更理性的投資人、消費者、經濟人、或是快樂（而且不吃虧）的好人，本書都能讓你深受啟發。

《為什麼投資就是不理性? 理財、消費》

作者簡介

薛默 (Michael Shermer)

獲培普丹大學心理學學士、富勒頓加州州立大學實驗心理學碩士、克雷蒙研究大學科學史博士學位。曾經在西方學院、洛杉磯加州州立大學與葛倫戴爾學院教過心理學、進化論與科學史。他著作豐富，寫過九本書，包括暢銷書《為什麼大家相信怪事》(Why People Believe Weird Things)和《善與惡的科學》(Science of Good and Evil)。他目前擔任克雷蒙研究大學(Claremont Graduate University)客座教授，也是《科學人》雜誌(Scientific American)專欄作家、《懷疑論者雜誌》發行人以及國際懷疑論者協會創辦人兼理事長。他也是加州理工學院(California Institute of Technology)懷疑系列知名科學演講主持人，13小時的家庭電視頻道(Family Channel)《探索未知世界》系列節目的共同主持人兼製作人。

已故的古德(Stephen Jay Gould)談到薛默時，曾經寫道，「他以美國主要懷疑組織領導人、強而有力的活躍分子與作家的身分，運用把理性發揮為實際運作的方式，為公眾服務，是美國公眾生活中的重要人物。」他現居美國南加州。

《為什麼投資就是不理性? 理財、消費》

精彩短评

1、交易带来的喜怒哀乐在大脑的什么地方发生？

精彩书评

1、原文自本人博客：http://blog.sina.com.cn/s/blog_538f46f7010015b3.html 此处缺少字体及颜色区分和某些超链，建议去原始链接。本文主要谈谈Michael Shermer写的这本《The Mind of the Market》。行文中还会涉及到一本非常著名（仅次于《圣经》）但似乎不那么出名的书——《Atlas Shrugged》。* 《The Mind of the Market》，台湾译作《为什么投资就是不理性？》（我不喜欢这个翻译，中文名一听容易让人误解为这书是讲投资理财的，这么想会狭隘此书的视野。。。），似乎没看到大陆版本。豆瓣地址：英文（<http://book.douban.com/subject/2977603/>），台湾（<http://book.douban.com/subject/3233007/>）。香港浸会大学图书馆有中英文可借，网上我没找到电子版。我看的是英文。* 《Atlas Shrugged》，大陆译作《阿特拉斯耸耸肩》。豆瓣地址：英文（<http://book.douban.com/subject/1433997/>），台湾（<http://book.douban.com/subject/2302217/>）。香港浸会大学图书馆只有英文可借，网上有电子版。

《The Mind of the Market》，副标题是《Compassionate Apes, Competitive Humans, and Other Tales from Evolutionary Economics》，台湾将其意译为《理财、消费与交易的经济心理学》。我这里不再翻译了。我不为这本书写书摘，因为可摘的太多（有朋友觉得我读书太快，有时间再单独谈我的读书方法）。此外，部分内容对我研究也有作用（虽然我博士是研究计算机的P2P对等网，但研究内容其实和经济相关）。我只是简单的谈谈这本书，算是导读或者介绍吧（部分引用出处在本文最后列出）。再介绍这本书之前，先来介绍一下作者Michael Shermer吧。这位仁兄其实非常有名，但是在内地似乎并没到众所周知的地步。这里突然想说两句题外话：每次看到一些比较新的英文书，多半能找到台湾的翻译版，可大陆跟进的速度总是慢了许多。比如本文正谈的这本，以及Roy J. Lewicki最新第五版的《Negotiation》（谈判学）等等.....有的跟上了速度却又失去了质量，唉~~ Michael Shermer的个人主页地址是：<http://www.michaelshermer.com/>他在Scientific American的专栏是

：<http://www.scientificamerican.com/author.cfm?id=597TED.com>（什么是TED？）有他的一段视频（中文字幕，点View subtitles，选择Chinese(Simplified)即可）（如果不在新浪看到本篇日志，视频可能会消失，这里给出链接：http://www.ted.com/talks/michael_shermer_on_believing_strange_things.html）此外，李笑来老师也推荐过他的另一本书《The Skeptic Encyclopedia of Pseudoscience》

：<http://www.lixiaolai.com/index.php/archives/8395.html> 网上有PDF电子版。Michael Shermer（麦可·薛默），获培普丹大学（Pepperdine University）心理学学士、富勒顿加州州立大学（California State University, Fullerton）实验心理学硕士、克雷蒙研究大学（Claremont Graduate University）科学史博士学位。曾经在西方学院、洛杉矶加州州立大学与葛伦戴尔学院教过心理学、进化论与科学史。他写过九本书，包括《为什么大家相信怪事》（Why People Believe Weird Things）和《善与恶的科学》（Science of Good and Evil）。他目前担任克雷蒙研究大学客座教授，《科学美国人》（Scientific American）杂志专栏作家、《怀疑论者杂志》发行人以及国际怀疑论者协会创办人兼理事长。他也是加州理工学院怀疑系列知名科学演讲主持人，13小时的家庭电视频道（Family Channel）《探索未知世界》（Exploring the Unknown）系列节目的共同主持人兼制作人。更多的可以去看他的主页，上面已给出链接。作者说完了，再来简单说说书。先给出目录，我只从目录简要串串内容（部分我会引用英文原文，时间关系，我就不翻译了）。感兴趣的看文章末尾的参考链接，繁体中文，有助于快速了解本书内容

。-----Prologue: Economics for Everyone1. The Great Leap Forward2. Our Folk Economics3. Bottom-Up Capitalism4. Of Pandas, Products, and People5. Minding Our Money6. The Extinction of Homo Economicus7. The Value of Virtue8. Why Money Can't Buy You Happiness9. Trust with Credit Verification10. The Science of Good Rules11. Don't Be Evil12. Free to ChooseEpilogue: To Open the World-----作者在序言里，标题便开宗明义指出经济学是大众的知识

（Economics for Everyone）。他反对三个目前比较主流的观点：* 第一，反对达尔文的进化论不能被用于解释人类的经济行为和社会科学的研究上。进化论并不等同于达尔文主义（Social Darwinism）。* 第二，他认为经济学里的理性假设这个前提不甚合理，因为人类有太多的现象用理性无法解释，感情用事的感性程度远远超过理性，至少不相上下。* 第三，反对经济学是门“忧郁的科学”。因为经济学以理性为前提，陷入了数学模型与财务分析的困境中，也陷入了“人是理性计算与十足自私机器”的泥沼中。有两大理由足以证明经济学并不忧郁。接着，第一章(The Great Leap Forward)，梳理经济发展的过程中，提出了Evolutionary Economics的概念。为何经济学跨到了数学和物理后，一百年来走不出来？因为经济学的研究，主要建筑在人们受自身利益驱动和能作出理性决策的假设之上，因此人是

《為什麼投資就是不理性? 理財、消費》

理性的，会斤斤计较，比较利益得失，利用数学、物理，机械式的追求极值，再好不过。因此从马歇尔（Alfred Marshall）1890年出版的《经济学原理》（Principle of Economics）引进数学表达古典经济边际分析的选择问题，到萨缪尔森（Paul Anthony Samuelson）大量运用微积分来建构《经济分析基础》（Foundations of Economic Analysis）。经济学表现在追求逻辑的缜密与严谨性，可以说是无与伦比。直到2002年诺贝尔经济奖颁发给丹尼尔·卡尼曼（Daniel Kahneman）和弗南史密斯（Vernon L. Smith）后，实验经济学、经济行为学、经济心里学，这些新兴的经济学，向来非主流的经济研究课题，其重要性才被确立。我想各位也许听过著名的《怪诞行为学》（《Predictably Irrational》），<http://book.douban.com/subject/3223711/>）这本书吧，呵呵。因此现在的经济研究也就重视人们的非理性、有限理性的潜在规律。过去经济学被普遍视为是一种依赖实际观察而不是实验室可做实验的科学，在此也完全改观。第二章(Our Folk Economics)，引用各个经济学家的说法，或正或反地阐述他的观点：经济和生态一样，都可以认为是复杂适应系统（CAS：Complex Adaptive Systems）。简单地讲就是，市场有如一个生态体系，有他自己的智慧与变化脉络。进化的观点是理解一个生态体系最好的方法，我们也可以运用这种进化理论的思维，观察整个经济市场的变化，让我们对于市场变化建立全面而整体的理解，对于未来的动向产生透彻的洞见。第三章(Bottom- Up Capitalism)，重复了哈耶克（Friedrich Hayek）的观点（世界是人的活动演进的产物而不是人理性设计的产物），他说经济是人类行为的产物，而不是人类设计的产品。我们最熟知的最早的“政治经济学”这个系统在自由市场上更多体现的也许应该称作自由市场的资本主义（The best politico-economic system is a liberal democracy and free market capitalism, or democratic-capitalism）。第四章（Of Pandas, Products, and People），提出了一个问题：市场是由一系列意外决定还是由一套法则塑造？如果我们把经济史倒带，重放一遍，我们会得到类似今天的市场、产业、企业和产品吗？从而引出了由斯坦福大学经济学家Paul David提出经济学里“路径依赖”或“历史锁定”（Path Dependency or Historical Lock-in）概念，指的是市场会依赖正在进行的路径，或者说，锁死在正在运作的通道中。说的更简单一点就是“历史很重要”，有正向/负向反馈效果，比如越害怕就越想，越想就更害怕。“畅销书效应”是路径依赖的一个例子，“马太效应”其实也是（即富者愈富）。第五章（Minding Our Money），提出了认知不一致（Cognitive Dissonance）现象，举例说明了人类其实并不如所想的那么理性。股票越赔钱、越舍不得卖，怎么会这样？第六章（The Extinction of Homo Economicus），再次进一步详细阐述了，为什么作者认为理性人（Homo Economicus）已经绝迹。这里引用一个其中的例子。一个稍微复杂一点、突显经济人不理性行为的实验。~~~~~想像我给你100元，让你在两种方案中选择：1. 你做某事之后保证会获得50元，2. 丢钱币，如果正面向上，你会再得到100元，如果背面向上，你一毛钱都拿不到你会选择一还是二？接着，再想像我给你200元，请你在两种方案中选择1. 保证会输掉50元2. 丢钱币，如果正面向上，你会输掉100元，如果背面向上，你不会输钱你要选择一还是二？~~~~~两种情况的第一项和第二项选择，结果都相同（你拥有150元）。那经济学的分析结果呢？* 在新古典经济理论中，两种选择的效用相同。也就是说，在两种情况中，选择第一方案或第二方案的人应该一样多。* 行为经济学发现一项确定的事实，就是大部分人极为厌恶风险。大部分人在第一种情况中，会选择第一项（一定会得到50元），在第二种情况中，会选择第二项（50%的机率输掉100美元，或是完全不输钱）。科学现在可以说明其中的差别。第七章（The Value of Virtue），呵呵，这章开始就举了一个也许大家目前已经熟悉的例子，我不多说了。看过哈佛大学Michael Sandel教授所教的历史上最受欢迎的《Justice》教学视频没？官方网址是这个：<http://www.justiceharvard.org/>。这里我给出带中文字幕的第一次讲座视频（看不到视频请点击http://v.youku.com/v_show/id_XMTgzNTE3ODQ4.html）：第八章（Why Money Can't Buy You Happiness）。这一章从经济的角度分析了为什么幸福不能用钱买。自己看吧。我只引用此章的最后一段结束的话。是海伦·凯勒（Helen Keller，别告诉我你不认识她。。。）在1933年的《Home Magazine》上写的一段话，题为“The Simplest Way to Be Happy”：I know no study that will take you nearer the way to happiness than the study of nature -- and I include in the study of nature not only things and their forces, but also mankind and their ways, and the moulding of the affections and the will into an earnest desire not only to be happy, but to create happiness. It all comes to this: the simplest way to be happy is to do good.第九章（Trust with Credit Verification）。信任，经济中的信托，托拉斯全都是这一个单词：Trust。其中还谈到了Trust与GDP的关系。我只将这章中一段有趣的话摘录到这里：Everything else being equal, knowing that a person cooperated may not tell us much about their character. Knowing that they cheated would be being more relevant.

《為什麼投資就是不理性? 理財、消費》

This is because cheaters have to give the appearance of being trustworthy and thus they may have to cooperate much of the time. “为什么说人不要欺骗？为什么说日久见人心？第十章（The Science of Good Rules），有规则才有交易。很简单很透彻地，再次说明了信任的重要性。他说“The networks of trust and the social institutions that enforce them are so deeply embedded in our cultures and psyches that they are virtually invisible.”信任重要到了透明，透明如不存在，犹如鸟感觉不到自己在飞，鱼儿感觉不到自己水中游。第十一章（Don't Be Evil）看到这个标题熟悉么？应该会想到著名的Google公司吧。这一章里提到了一个很有名的现象，叫做The Lucifer Effect（路西法效应，<http://baike.baidu.com/view/1770612.html?fromTaglist>），还提到了一本非常有名的书——《自私的基因》

（<http://www.douban.com/subject/1292405/>），我之前也写过日志：《自私的基因》与博弈论（http://blog.sina.com.cn/s/blog_538f46f70100hn7s.html）。这里就不多说了。第十二章（Free to Choose）。这章直指自由法则（the Principle of Freedom）：All people are free to think, believe, and act as they choose, as long as they do not infringe on the equal freedom of others. 一个自由的世界不是一个没有了掠夺，欺诈，偷窃，乞讨的世界，而是一些允许个人及其财产的自由流动的政府辖区，这也许就够了。应当让自由本身来证明：它是不怕破坏，有创造力和吸引力的，它是不惧怕个人的自由选择的，无论这些选择起初或者最终看起来是多么的“不理性”。在这个选择过程中，选择的个人动用他的全部知识积累运用他的理性和他的直觉，受制于一些貌似理性不及的禁忌和需要，利用外部的可用信息和资源来判断，选择，决策，行动。最后的结语，作者两句话，震撼人心：Conclusion: Power kills; democracy saves.

Solution: Spread democracy. Conclusion: Trade leads to peace and prosperity. Solution: Spread trade. 我觉得整本书，延续了日志最开篇谈到的《Atlas Shrugged》的思路，但是有所修正，也在科学上多了些佐证。这是很初步的不成熟的看法。具体不多说，简要的介绍一下这本书《Atlas Shrugged》《阿特拉斯耸耸肩》：atlas-shrugged-book-cover 阿特拉斯耸耸肩1957年，《阿特拉斯耸耸肩》首次由兰登书屋出版。据说，这部小说当时已被12家出版社退稿，出版以后，恶评如潮但畅销无比，对美国大众的影响仅次于《圣经》，作者也因该书几乎激怒了整个成人世界。然而，与青年马克思一样，兰德也是“不怕闪电、不怕霹雳、不怕天空中的惊雷”——或许，安·兰德是美国文学史上最争议的作家之一，她提倡自私的美德，公开为资本家辩护，而且毫不掩饰她对庞大政府的憎恶。在对人性的缺点没有充分的了解时，在财富还没有达到无限充裕的时候，空想社会主义的乌托邦显然会给社会带来灾难。在《阿特拉斯耸耸肩》中，兰德试图解决这个矛盾，在她看来，财富是人类思想力的结晶，妨碍竞争、扼杀创意、执意维护既得垄断利益的资本家是可耻的；而通过自己的创造性劳动赚取的金钱则值得尊重。作为一部乌托邦小说，《阿特拉斯耸耸肩》描绘了一个由自私而精明的商人、科学家、艺术家等社会精英组成的世外桃源，有着田园诗般的诗意和现实社会中的欲望的满足。在这里，维系着一切的不是道德而是金钱，金钱被视作为崇拜的偶像，是自由交换和公平正义的象征，每个人都是独立的创造者和思考者。小说结尾，由于强者罢工、抛弃了弱者，世界陷入了无边的黑暗，而乌托邦里则是一片和谐幸福。同时，兰德借书中主人公约翰·高尔特之口来说明了她的客观主义哲学：财富观、历史观、道德观、价值观、哲学观。《华尔街日报》的评论员斯蒂芬·摩尔说过：“我们把那些从来没有读过《阿特拉斯耸耸肩》的人称为“处女”。”

（<http://www.bullogger.com/blogs/stainlessrat/archives/296661.aspx>）呵呵，不太入耳，但其重要性可见一斑。

《為什麼投資就是不理性? 理財、消費》

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