

# 《赢者的诅咒》

## 图书基本信息

书名：《赢者的诅咒》

13位ISBN编号：9787300077444

10位ISBN编号：7300077447

出版时间：2007-1

出版社：中国人民大学出版社

作者：(美)理查德·H·泰勒(Richard H.Thaler)

页数：220

译者：陈宇峰

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)

# 《赢者的诅咒》

## 内容概要

这是一本关于经济学悖论和反常现象的杰作。在拍卖市场中，经常会出现“赢者的诅咒”现象，即拍卖的夺标者往往并不能实现预期的收益，甚至会遭受损失。

本书深入探讨了经济生活中广泛存在的各种反常现象：表现为经济主体的实际选择及行为与基于自利经济人和效用最大化假设的一般经济学理论所作预测的不一致，而先前出现的主流经济学理论辩护对这些系统性不一致现象的解释力却非常有限。因而，书中对博弈论、劳动力市场的行业工资差异、拍卖市场、人类的偏好和选择、金融市场、博彩市场等领域表现出的合作现象和人性中的利他主义、人类在储存和加工信息方面的局限性进行了比较全面、系统的理论分析和实证研究。

这一系列研究从另一个视角开拓了现代经济学研究的新领域，成为行为经济学和行为金融学的经典著作之一，使得传统的标准经济学向现实经济的真实世界迈出了一大步。

理查德·泰勒在本书中通过揭示现实中大量的异常现象，从而向被大家广为接受的经济权威理论发起了新一轮的挑战。这些异象在现实中非常普遍，即使在前人最苦心经营的研究领域也是如此。他所挑选的异象，总是那些具有学术性、同时也挑战常识的趣例。

例如，为什么在某次拍卖中所谓的赢家却变成了实际上的输家——因为他们花费了太多钱，而遭受到“赢者的诅咒”；为什么有些赌徒输了一整天，却在希望渺茫的最后一局孤注一掷；为什么购物者宁肯在一件家电上省钱，却不愿在另一件类似的电器上花同样少的钱；为什么体育爱好者不愿拿出多于200元的钱购买一张Super Bowl（美国国家橄榄球联盟的年度总决赛——译者注）的球票，在出售自己的球票时却要400元，少一个子都不行。他还进一步阐释了市场并不总是按照我们设想的那样，有效率地运行。泰勒认为，认识到这些貌似黑白颠倒的经济行为，将会促使经济学家（以及组织中的决策者）采取更为和谐的人性观点。正如亚当·斯密所宣称的，尽管人性是自私的，但我们的本性中有些东西会促使我们去享受，甚至提升别人的欢乐。

名家推介：

“经济学家总是会时不时地写几本既有趣、又有意义的著作。理查德·泰勒在《赢者的诅咒》一书中正是做了这样的事。” --华尔街日报

“通过揭示在真实世界中一系列既有哲学色彩、又有现实意义的难题，理查德·泰勒以一种令人愉快的方式形象地阐释了那些深奥晦涩的思想……泰勒在这本令人振奋的书中要呈现给大家的是当代经济学中最精彩绝伦的思想华章。它将带领我们进入一个更加博大的研究视野中洞察人类的经济行为，从而也进一步补充我们对市场和价格的见解。” --商业周刊

“理查德·泰勒……时髦地叙述了一些实证的经验研究，这些研究的发现将不断炙烤那些迄今为止广受庇护的经济学理念。” --当代心理学杂志

# 《赢者的诅咒》

## 作者简介

理查德·H·泰勒（Richard H.Thaler），1945年生，1974年毕业于罗彻斯特大学，获经济学博士学位。现执教于芝加哥大学商学院，Robert P.Gwinn金融和行为科学教授，行为决策研究中心主任，同时在国民经济研究局（NBER）主管行为经济学的研究工作。泰勒教授的研究主要集中于心理学、经济学等交叉学科，属于“经济学帝国主义”的开疆拓荒者，被认为是现代行为经济学和行为金融学领域的先锋经济学家，并且在储蓄和投资行为研究具有很深的研究造诣。他已经发表了很多大量高水平的论文和专著，其中代表著作有《赢者的诅咒》和《准理性经济学》。

# 《赢者的诅咒》

## 书籍目录

- 第1章 导论
- 第2章 合作
- 第3章 最后通牒博弈
- 第4章 行业间的工资差异
- 第5章 赢者的诅咒
- 第6章 禀赋效应、损失规避和现状偏见
- 第7章 偏好反转
- 第8章 跨期选择
- 第9章 储蓄、可替换性和心理账户
- 第10章 彩金市场
- 第11章 股票市场的日历效应
- 第12章 华尔街股市上的均值回归现象
- 第13章 封闭式共同基金
- 第14章 外汇
- 第15章 跋
- 参考文献
- 索引
- 译者后记

# 《赢者的诅咒》

## 媒体关注与评论

书评“经济学家总是会时不时地写几本既有趣、又有意义的著作。理查德·泰勒在《赢者的诅咒》一书中正是做了这样的事。”——斯坦利·W安格里斯特，华尔街日报（Stanley W. Angrist, Wall Street Journal）

“通过揭示在真实世界中一系列既有哲学色彩、又有现实意义的难题，理查德·泰勒以一种令人愉快的方式形象地阐释了那些深奥晦涩的思想……泰勒在这本令人振奋的书中要呈现给大家的是当代经济学中最精彩绝伦的思想华章。它将带领我们进入一个更加博大的研究视野中洞察人类的经济行为，从而也进一步补充我们对市场和价格的见解。”——克里斯托弗·法若尔，商业周刊（Christopher Farrell, Business Week）

“理查德·泰勒……时髦地叙述了一些实证的经验研究，这些研究的发现将不断炙烤那些迄今为止广受庇护的经济学理念。”——劳拉L.鲁普斯，当代心理学杂志（Lola L. Lopes, Contemporary Psychology）

## 《赢者的诅咒》

### 编辑推荐

《赢者的诅咒——经济生活中的悖论与反常现象》是一本关于经济学悖论和反常现象的杰作。在拍卖市场中，经常会出现“赢者的诅咒”现象，即拍卖的夺标者往往并不能实现预期的收益，甚至会遭受损失。

# 《赢者的诅咒》

## 精彩短评

- 1、留着慢慢看，我觉得是本挺深入的书了
  - 2、详细的解读，不错的选择
  - 3、这是一本世界名著，在所有立志为金融打拼的人都应该在你的书房里拥有，，赢者的诅咒应该翻译成《赢家的咒语》，意思是；别看你今年闹得欢！小心明年给你拉清单！yong9于北京
  - 4、像是一本关于市场非有效与参与者非理性的短篇小说集，亮点是细致描述了众多行为经济学实验。作者提出的“微微观经济学”构想很有意思。
  - 5、不知道是翻译的问题还是原著的问题。。。。
  - 6、对于喜欢悖论的我，这绝对是一本很有意思的书
  - 7、这本书辗转了十几、二十多天才到我手中，送货速度太慢了，给我造成了很多不便。
  - 8、2011,2
  - 9、赢者的诅咒。。。。本科毕设时翻译的论文。。。。
  - 10、行为经济学核心老大的核心经典。
  - 11、行为学研究是很有意思，但仍给不出悖论的解决方案，只是又强调理性和自利是两大假设而已。
- 插曲：译者把super bowl翻成“超霸杯”，我猜他一定是甲A联赛时代的球迷。
- 12、：
- F012/5945
- 13、还好吧
  - 14、和传统观经济学不一样的书，开阔视野
  - 15、说来说去，就是博弈，生活中的博弈
  - 16、翻译一抛污。
  - 17、两天前发的这本书，书内有严重的破损、脏斑等质量问题，我已经退回，耽误我的时间、浪费我的金钱，请厂商此次严格控制产品质量！！
  - 18、1一次博弈倾向于占便宜，多次博弈倾向于合作
  - 2相同工作在不同行业中工资不同
  - 3竞拍的赢者可能会亏损，应谨慎或降低出价
  - 4禀赋效应，规避损失，偏好反转
  - 5人倾向低估高概率，高估低概率
  - 6pe是性价比的意思啊
  - 19、书写得很好,非常适合读金融的人看
  - 20、浏览
  - 21、一般,有点难懂.
  - 22、经济学只教如何分饼，但是不教怎样做饼。至于面粉从哪儿来的问题么，下一位！
  - 23、干货有点少，大部分都是科研性质的东西，并没有什么解决方法
  - 24、现在也就能看看这样的书了，，，
  - 25、要多看几遍才行。
  - 26、学术类型的，不适合刚学经济的人读。
  - 27、书相对还是比较专业的，适合学过西方经济学的TX深入理解~

PS：当当的快递小哥真是越来越温油了~~ o(\*//// //\*)q

- 28、很好,适合大众阅读
- 29、绝对正品，不错。很喜欢。
- 30、这是一本关于经济学悖论和反常现象的杰作。在拍卖市场中，经常会出现“赢者的诅咒”现象，即拍卖的夺标者往往并不能实现预期的收益，甚至会遭受损失。  
本书深入探讨了经济生活中广泛存在的各种反常现象：表现为经济主体的实际选择及行为与基于自利经济人和效用最大化假设的一般经济学理论所作预测的不一致，而先前出现的主流经济学理论辩护对这些系统性不一致现象的解释力却非常有限。因而,书中对博弈论、劳动力市场的行业工资差异、拍卖市场、人类的偏好和选择、金融市场、博彩市场等领域表现出的合作现象和人性中的利他主义、

## 《赢者的诅咒》

人类在储存和加工信息方面的局限性进行了比较全面、系统的理论分析和实证研究。

这一系列研究从另一个视角开拓了现代经济学研究的新领域，成为行为经济学和行为金融学的经典著作之一，使得传统的标准经济学向现实经济的真实世界迈出了一大步。

31、不适合一般群众阅读... 简单内容理论化, 比较严谨. 实际意义不大.

32、如果你喜欢行为经济学，你可以读读这本书

33、读得稀里糊涂。

34、书本质量可以，内容一般。

35、要有一定的经济学基础才可以看的懂,并不是一般的经济普及读物

36、显而易见的错误太多

37、作为一个经济学的门外汉，我无法用很高深的专业知识来评论这本书，但我仔细思考了书中每一章节的实际问题，感觉很有趣，经济学大牛也无法做出一个几乎完美的模型来描述这个社会中的一系列实际问题。

38、有很多启发。如何才能超越现有的生活模式？飞向蓝天

这本书都是对于博弈的较深入的研究，显示了一种对于生活的深入把握。

p2 赢者的诅咒，使得往往要反向而行。

p4 弗里德曼的错误--人经常犯系统性的错误。

p14 人们总是倾向于合作。

p61 “现状偏见”既不愿意买也不愿意卖。

p101 人们是缺乏耐心的，同时又缺乏自我控制，因此总是有问题。

p108 房产越多，储蓄反而越多。这个结论对于解释目前的中国楼市很有用。

p117 赛马市场和股票市场，这个也很有用。对于赛马而言，投资热门是没有错的。（赛马，其实也和判断不同股票的走势是一样的，人们总是对大热投注过多，或者对过冷的投注过多，实际上应该判断次热而未得到重视的机会）

（书中展示的睿智对于建立投资策略非常有用）

p135 闭市前价格会上升。

p144 低PE和高分红股的收益率较高。

无论是绩优股还是绩差股，其收益都是均值回归的。

亏损股的股价反转程度比盈利股更显著。

大部分亏损股的超常收益总是发生在1月。

对于3-5年期，买入绩差股卖空绩优股的组合收益率可达5-8%。

p174 对于连续几年美元不发生暴跌的计算可参考。

39、不亏是经典的读物，整个系列都还是不错的，虽然封面不咋地，不过习惯了就好！

40、讨论经济生活中的悖论的书籍很多，而且从各个角度加以解读的都有，但是，能像本书这样对经济学现象加以实证检验的不多。当然，这得益于作者本身的背景和环境的得天独厚。前段时间看了好几本讨论类似现象的通俗读本，觉得缺乏理论基础，逻辑不够严密，缺乏实证，仅仅是现象罗列，弄些噱头，有的纯粹是拿行内人惯用的“数据处理”手段来糊弄外行人，所以专门买了这本书（我只会买我在书店看过，觉得有再看一遍的必要，值得收藏的书）。这本书更像是一篇严肃的学术论文，如果因为好奇想看看权当消遣，可能你要失望了。这本书得慢慢看，时不时还得翻到前面的关联性试验做对比，可不能当作厕所读物——那是要便秘的！呵呵！

41、理论色彩颇为浓厚

42、书质量不错，满意。就是最近发货比较慢，明明写着当天可以发货并收到，但总是拖到第二天。

43、要是有英文版的就好了

44、专业性还是有点强

45、反常经济学，对实验的介绍很详细。

46、我们发现了问题abc做出了假设123最后觉得它们都ry

47、泰勒是芒格先生认同的经济学家，所以找来一读。



## 《赢者的诅咒》

本书写的相对来说过于学术化和抽象，并不如常见的行为经济学读物那样读起来轻松和趣味，读起来有些费劲，就本书的质量，暂无法评价。

48、内容不错，就是当当的速度让我头疼

49、书不错，内容讲的有深度，值得一看。不过书皮有点脏，看起来旧了。

50、理论和现象，哪个更重要。

51、本书针对一些经济学教科书理论所不能解释的现象，重新进行了解释，即提出了修正版理论。本书所论及的现象，并不有趣，因此不能当做通俗读物来阅读，但可以作为经济学思维训练的读物来阅读。

52、不怎么滴啊

53、很具有擴展性，簡單的故事，將經濟學理論運用的淋漓盡致！

54、枯燥、生硬、水分大

55、没有想象的那么好，思辨型书籍

56、不过可以看电子版的，买一本必要性不大。

57、如果只是想说证明经济学中的理性人不是只考虑实质的利益，那么这本书的概念已经落后了，理性人的选择依据不单单是钱，也包括各种情感，心理负担难道不是成本吗？

58、那是相当的不错啊！

59、看着有些枯燥

60、书是泰勒的研究合集，很多例子都挺有趣，也许解释的方法不止一个，用来开阔思路也是蛮好的

61、爸爸买的很好

62、书名很不错，可是，写的晦涩难懂，不太容易理解。看了一点，就没兴趣了。

63、读完但困惑，除了不同行业的工资差异有所思考，以及产生去赛马场下两注的想法外，基本没能理解这些反常事件的解读和实验对应的现实意义

64、从另一个视野解毒，给人非常好的启示

65、是我不够耐心还是此书有些晦涩？

66、一...般.....

67、对我这样的非专业的人来说，内容有些深奥，不过能看懂，基本算是泰勒关于经济学研究的专题集，书名有点以偏概全了，赢者的诅咒只是全书若干篇章的一个

68、无多少可取之处

69、就是有点深奥，其他都行

70、以经济现象中的“反常”现象为切入点，引入行为、心理的经验经济学范畴。

71、略读，想要的东西没找到

72、当当网需要进行缺货登记的书，我登记了一两百次，没有一次可以买的；我建议：对于缺货的书，可以按书的原价来买卖。这样你们当当网买的书要比其他书买的利润要高，而且我们顾客可以接受的。希望你们有动力去实践！

73、正在看 不错 行为经济学值得学习 很多常理以前都不明白 真是早看早进步啊

74、 本刊4月荐书 [2007-04-02 00:00:00] 共有 0 条点评 新经典 .....

《赢者的诅咒——经济生活中的悖论与反常现象》，（美）理查德·泰勒著，陈宇峰、曲亮等译，中国人民大学出版社2007年1月第一版 行为经济学这一行，在开始的时候，与奥地利学派或维也纳小组的情形很接近——在主流的核心，形成了一个小圈子，人们在这里探讨非主流但更重要的问题。那么，谁是这个圈子的核心人物呢？许多人认为是泰勒，如果没有他，经济学和心理学的结合肯定艰难得多。经济系的学生应该知道，美国经济学会主办的《经济展望杂志》是一份邀请名家为入门者撰写文章的刊物。泰勒在这里主持的“非正常现象”栏目，许多学生都读过，且印象深刻。试想，你正襟危坐倾听经济学大师们讲解他们的研究论文，突然，你读到这样一个栏目——“非正常现象”，那里列举的现象，皇冠般荣耀的经济理论却无法解释；事实上，正统理论甚至无法面对这些真实存在的现象。于是，你明白了，懂得这些“非正常现象”对于一位经济学家而言，就如同一位数学家必须懂得许多“反例”一样重要。我们不必再介绍这本小册子的内容，因为它正是上述栏目发表过的文章的辑录。它是新型经济学家们当之无愧的经典读物。...

.....

[...] 不再骄傲的经济学 作者：周业安 [2007-04-16 00:00:00] 共有 1 条点评

## 《赢者的诅咒》

..... 《赢者的诅咒》中的文章离现在已近20年了，但其蕴含的思想性、逻辑和证据，仍然能够帮助我们理解经济理论和经济现象。新古典主义是成功的，但随着行为经济学的兴起，经济学家看到了知识反哺的力量，越来越多的人开始寻求其他社会科学学者的帮助；经济学终于不再骄傲，而是变得谦虚和务实。而一门谦逊的学科才是真正强大的。 本文作者为中国人民大学经济学院教授 [...] 阅读更多 &rsquo;

75、读来参考，启迪一下思路。

76、下一个诺奖获得者

77、翻译的不好，读起来不舒服。

78、理性模型中的感性动物

79、泰勒正是通过抓获一只只“长牙的鸡”，然后从心理学上寻求经济学悖论的解释，从而开创了一个“新的范式”——行为经济学

80、不错

81、用计量经济学、实验经济学、行为经济学质疑抽象经济理论，比想象中好看。搜集各种各样的数据以发现与理论不符的反常现象，有些现象目前也无合理解释。书中提到：大量金融市场的反常现象都用风险因素来解释，就算经济生活中所有现象都用能效用函数解释——而这样无法证伪的解释，也许只是同义反复而已。

82、还凑合，但是能把温哥华翻成范库弗也算世所罕见了把

83、要认真地看看，再定。

84、拨开表面的迷雾，看见真实的内涵。很好的方法论的经济普及读物，一口气看完的。不过需要一些基本经济知识。

85、# 行为经济学 # 因为做了不少笔记所以时间比较长，7h左右

86、不知道内容如何，还没看

87、这本书对于对经济学几乎没有什么了解的人来说,里面的一些专用术语恐怕会比较难理解,但是里面生动有趣的文字和详实的例子会让你欲罢不能!挺适合喜欢悖论和经济学的人看的,可以迅速培养起对经济学的兴趣,而且对日常生活中的一些经济行为也有所参考和帮助,更有利于理性地看待当今社会的种种经济现象.值得一看!

88、过分乐观，损失厌恶，贴现，心理账户

89、有些章节以后还可以再看看

90、如果是看快餐式经济类的书籍，这个还是慎重一下，但是这是本好书

1、长牙的鸡，还是新的范式？——评泰勒《赢者的诅咒——经济生活中的悖论与反常现象》【读品】 | 李华芳<http://blog.sina.com.cn/u/49275b42010009jm>周其仁教授在评价一些解释反常的经济现象的理论时，喜欢用一个词叫“长了牙的鸡”，意思是这些理论大多稀奇古怪，颇有哗众取宠之意，而无洞悉问题之心。就像“长了牙的鸡”一样，不可一般化，也不能用于解释其他的经济现象，尤其是悖论和矛盾现象。周其仁拓展了科斯、张五常这一路的经济解释，认为“经济生活中的悖论和反常现象”不过是由于具体的约束条件限制而造成的。所以重要的是研究真实世界的具体约束条件，这正是科斯反复强调的。理查德·泰勒与科斯等人不同，尽管两个人都在芝加哥大学任教。倒是与贝克尔的“经济学帝国主义”精神一致，泰勒是经济学与心理学交叉领域的开疆辟土者，把经济学分析扩展到了心理学领域，当然更确切的说法或许是在经济分析中重新引入了心理学基础。泰勒的看法是，一只“长了牙的鸡”也许不足以说明什么问题，但如果有十几只甚至更多“长了牙的鸡”，那或许意味着一种新的理论范式。在《赢者的诅咒》这本既有趣又意义深刻的书中，泰勒开启了这种新范式的大门。这本书的原文最早刊登在《经济展望杂志》Journal of Economic Perspectives上，那是上个世纪80年代90年代初，10多年后，泰勒开创的“心理学与经济学”的交叉领域已经开出了“行为经济学”的奇葩。2001年，泰勒的合作者之一卡尼曼获得了诺贝尔经济学奖，使得“行为经济学”进一步登堂入室，成了被主流认可的分支。而作为该领域的开山鼻祖之一，泰勒这本《赢者的诅咒》也成为了经济学上的新兴经典。“赢者的诅咒”是经济学上一个著名的反常现象。泰勒举了个例子说，假如你把100枚1美元的硬币装在一个罐子里，然后进行拍卖。出价低于100的，你不肯接受；出价高于100的人会胜出，但他将蒙受损失。这就是赢者被诅咒了。在经典的拍卖理论中，赢者出高价是因为他对拍卖品的估值较高，认为可能会获取更多的收益。但泰勒以“赢者的诅咒”为例指出：明智的做法可能是谨慎出价，或者保守出价。新古典经济学在解释“赢者的诅咒”时会使用信息不对称的约束条件，认为假如信息是对称的，出价人和拍卖者都知道真实的情况，那么理性的出价就是100。而之所以赢者出价高于100，恰恰是因为信息不对称。但这更像是一个套套逻辑，其假设中就蕴含了结论。事实上，即便在信息完全对称的情况下，一个人对同一物品的评价也可能不一致。比如你有一张2008年北京奥运会的套票，位置也不错，别人要出价多少你才肯卖？或者假设你现在要求购这样一张套票，你愿意出多少钱呢？按照传统的解释，同一套票的信息一致，因此出价和要价应该是一样的。但现实生活中，很多人可能愿意以5000元卖出，但却最高只愿以3000元买入。套票的信息完全不变，但因为个人所处的位置不同，他对同一物品的估价就完全不同了。新古典经济学就很难解释为什么同一个人对同一物品的出价会不同。泰勒与卡尼曼等人从实验心理学入手，解释了人本身就具有这种“害怕失去”的心理，因此会过高估计损失，所以一旦面临失去一个物品时其估价就会相对较高。泰勒和卡尼曼把“人们在出售某一物品时要价高于购买该物品的价格”这一现象，称为“禀赋效应”。“禀赋效应”是一个明显的经济学悖论，也是一个经济学上的“反常现象”。泰勒认为一个反常现象需要具备两个要素：一个能够做出明确预测的理论，以及与预测相矛盾的事实。例如基于“理性人”假设所构建的新古典经济学是一个能明确做出预测的理论，米尔顿·弗里德曼对“理性模式”的辩护令人印象深刻。弗里德曼在上个世纪50年代那篇著名的《实证经济学方法论》的文章中雄辩论证到：只要某个理论能做出正确的预测，其假设错了也不要紧。就好比一个专业的台球选手，这个选手可以不懂物理学也不懂几何，但他能击球入洞，就像他能熟练运用物理学和几何一样。所以即便理性人的假设有时候不近情理，但只要其预测结果正确就可以被接受。新古典经济学长期以来一直奉行这一做法。对理性假设偶有的质疑，也迅速淹没在满世界使用这种简便分析方法的潮流之中。所以泰勒从理性假设出发，进行了一些预测，但从现实世界尤其是金融市场上找到了众多与预测不符的事实。除了“赢者的诅咒”、“禀赋效应”之外，还有“偏好逆转”、以及在跨时期选择中偏好当期等，这些悖论和反常现象是泰勒作为芝加哥人对芝加哥学派的冲击，这种内部造反值得重视的原因是，泰勒了解芝加哥学派，知道其问题所在。并且泰勒发起冲击的方式也相当主流，也更容易“一石激起千层浪”。例如对于新古典经济学坚守的“理性人”假设，泰勒通过最后通牒博弈的实验结果表明，理性假说并不是那么可靠的。例如，当陌生人或熟人之间分配一笔财富时，例如甲乙两个人分100美元，当甲的提议被乙拒绝时两人什么都得不到，如果乙接受就按照甲的方案来分配。按照理性假设，甲可以提出99比1的方案，因为对乙而言，1也比没有好。但是99比1的方案无一例外被拒绝了。事实上，为了“公平”起见，甲通常不会提出99比1这样的方案，而是会在60比40或者50比50这些方案中徘徊。也就是说，最后通牒博弈实验证实了人们

## 《赢者的诅咒》

并不是完全考虑经济效率而不顾社会公平，这一思想对于政策制定和商业决策来说是至关重要的，因为这将改变他们思考和行为的方式。泰勒正是通过抓获一只只“长牙的鸡”，然后从心理学上寻求经济学悖论的解释，从而开创了一个“新的范式”——行为经济学。如同科斯开创“法与经济学”的新领域、道格拉斯·诺思拓展了“新经济史学”、贝克尔更是推动了经济学的全面“帝国主义”化，泰勒的工作无非是推动了“经济学与心理学”的重新融合。之所以说是重新融合，是因为在经济学创立初期，便是奠基于心理学的基础之上，理性假说与心理学的关系更是密不可分。正如道格拉斯·诺思所说的：对于一个学者所做出贡献的真正检验，并不在于他的名声，而在于他的思想所具有的力量，要看是否能够真正激励他人，是否能够促进新的研究，是否能够使整个学科充满生机以及它本身是否能够长期存在下去……泰勒的研究无疑具有勇气和开创精神，他促成了“行为经济学”的发展并且让这个学科充满魅力。理查德·泰勒著：《赢者的诅咒——经济生活中的悖论与反常现象》，陈宇峰等译，中国人民大学出版社，2007.1，35元。

2、有很多启发。如何才能超越现有的生活模式？飞向蓝天这本书都是对于博弈的比较深入的研究，显示了一种对于生活的深入把握。p2 赢者的诅咒，使得往往要反向而行。p4 弗里德曼的错误--人经常犯系统性的错误。p14 人们总是倾向于合作。p61 “现状偏见”既不愿意买也不愿意卖。p101 人们是缺乏耐心的，同时又缺乏自我控制，因此总是有问题。p108 房产越多，储蓄反而越多。这个结论对于解释目前的中国楼市很有用。p117 赛马市场和股票市场，这个也很有用。对于赛马而言，投资热门是没有错的。（赛马，其实也和判断不同股票的走势是一样的，人们总是对大热投注过多，或者对过冷的投注过多，实际上应该判断次热而未得到重视的机会）（书中展示的睿智对于建立投资策略非常有用）p135 闭市前价格会上升。p144 低PE和高分红股的收益率较高。无论是绩优股还是绩差股，其收益都是均值回归的。亏损股的股价反转程度比盈利股更显著。大部分亏损股的超常收益总是发生在1月。对于3-5年期，买入绩差股卖空绩优股的组合收益率可达5-8%。p174 对于连续几年美元不发生暴跌的计算可参考。

3、本刊4月荐书 [2007-04-02 00:00:00] 共有 0 条点评 新经典…… 《赢者的诅咒——经济生活中的悖论与反常现象》，（美）理查德·泰勒著，陈宇峰、曲亮等译，中国人民大学出版社2007年1月第一版 行为经济学这一行，在开始的时候，与奥地利学派或维也纳小组的情形很接近——在主流的核心，形成了一个小圈子，人们在这里探讨非主流但更重要的问题。那么，谁是这个圈子的核心人物呢？许多人认为是泰勒，如果没有他，经济学和心理学的结合肯定艰难得多。经济系的学生应该知道，美国经济学会主办的《经济展望杂志》是一份邀请名家为入门者撰写文章的刊物。泰勒在这里主持的“非正常现象”栏目，许多学生都读过，且印象深刻。试想，你正襟危坐倾听经济学大师们讲解他们的研究论文，突然，你读到这样一个栏目——“非正常现象”，那里列举的现象，皇冠般荣耀的经济理论却无法解释；事实上，正统理论甚至无法面对这些真实存在的现象。于是，你明白了，懂得这些“非正常现象”对于一位经济学家而言，就如同一位数学家必须懂得许多“反例”一样重要。我们不必再介绍这本小册子的内容，因为它正是上述栏目发表过的文章的辑录。它是新型经济学家们当之无愧的经典读物。…

…<http://magazine.caijing.com.cn/templates/inc/content.jsp?infolid=17519&type=1&ptime=20070402>  
不再骄傲的经济学 作者：周业安 [2007-04-16 00:00:00] 共有 1 条点评 当加里贝克尔扛着新古典主义大旗到处攻城略地时，经济学取得了无以复加的荣誉。但是，新古典主义的成功并不意味着其根基是坚实的。它赖以生存的理性选择模型其实存在着一些致命的错误，只不过理解这些错误需要经历知识的反哺，而有勇气接受其他社会科学反哺的学者并不多。赫伯特西蒙是这方面的天才之一，他把认知科学和管理学等的研究成果运用到经济决策上，提出“有限理性”假说，并获得了诺贝尔经济学奖。但西蒙没有对理性选择模型做更系统的反驳，也没有提出备选的更符合现实的决策模型，并未撼动新古典主义唯我独尊的地位。不过，他的后继者，心理学家卡尼曼和经济学家特维斯基，联手在新古典经济学的后院放了一把火，这把火越烧越旺，真正改变了经济学的格局。卡尼曼和特维斯基的工作现在看起来很简单，就是用心理学日益成熟的方法和理论来研究经济决策问题。他们通过大量的心理学实验证明，人们在进行经济决策时，并不遵循新古典理性经济人的模式，而是普遍且稳定地采用启发式决策；人们在决策中并不在意绝对损益水平，而是在意相对某个参照点的损益水平；人们不可能正确估计可能结果的概率，而是经常高估小概率事件、低估大概率事件等。通过提出理性选择模型的替代物——行为决策模型，卡尼曼获得了诺贝尔经济学奖；特维斯基因已去世而未能获奖。行为决策模型深深影响了经济学近20年的发展，并衍生出经济学的新分支——行为经济学，它渗透

## 《赢者的诅咒》

到经济学和其他社会科学的各个领域，有点再现早年贝克尔的气势。不过，在卡尼曼和特维斯基的时代，众多主流经济学家对行为经济学还是坚决抵制的。为了更好地传播行为经济学，应《经济展望杂志》之邀，行为经济学的忠实信徒——芝加哥大学的泰勒教授从1987年开始和他人合作，四年间发表了14篇论文，分别总结和探讨了不同领域行为经济学取得的进展和主要观点。这本杂志在经济学界享有很高的声誉，又如此密集地就一个理论进行讨论，因此带来了空前的影响。这一系列文章发表后，行为经济学逐步从角落走向金色大厅，并成为经济学的主角之一。《赢者的诅咒》就是由这14篇论文构成。在这本书里，作者运用大量的实验证据和行为经济学理论解释了一些新古典理性选择模型无法解释的“异常”现象。比如书中提到的公平和互惠偏好、偏好反转、损失厌恶、双曲贴现、心理账户等，都是新古典理性经济人所不具备、而人们实际上本来就有的心理特征。通过这些心理特征，才能够正确解释诸如行业间的工资差异、拍卖中的“赢者的诅咒”、股市中的日历效应和羊群效应、封闭基金之谜等等“异象”。在泰勒等人看来，寻求合理决策的人总是陷入理智和情感的纠葛，一会儿表现出超级的冷静，一会儿又表现出天真和幼稚。拿购买股票来说，市场上的股票良莠不齐，散户很难对其做出准确区分。当散户和机构同时购买股票的时候，由于机构对股票的了解更多，对于那些有投资潜力的股票，机构抢先购买了，散户买不到；等散户好不容易买到手，发现要么价位不合适，要么是机构不要的股票。行为经济学家把散户的这种境遇称为“赢者的诅咒”，即看似散户成了赢家，实际上是拿着“烫手的山芋”，反倒成了输家。这种情况普遍存在，比如艺术品、兰花，甚至土地和房屋等的投资过程中，不了解情况的幼稚投资者或者冲动的投资者总是被“诅咒”，其根本原因就在于我们的有限理性。实际上，在行为经济学之前，经济学家对理性选择模型的挑战从未间断过，从早期的阿莱悖论，到后来的弗里德曼-萨维奇悖论、西蒙的有限理性假说等等，都表达了学者们面对新古典模型的困惑和反思。但只有当行为经济学出现后，早期积淀的难题才真正有效地得到了解决。毋庸置疑，行为经济学是继博弈论之后经济学一次最大的手术。现在看来，这次手术取得了初步的成功，并且主流经济学家也认识到了这一点。在如今的行为经济学阵营中，有泽尔腾、阿克洛夫、史密斯等诺奖得主，也有博弈论大师弗登博格和梯若尔等人。这种阵势，如果还不能说明行为经济学的超人魔力，那又能说明什么呢？《赢者的诅咒》中的文章离现在已近20年了，但其蕴含的思想性、逻辑和证据，仍然能够帮助我们理解经济理论和经济现象。新古典主义是成功的，但随着行为经济学的兴起，经济学家看到了知识反哺的力量，越来越多的人开始寻求其他社会科学学者的帮助；经济学终于不再骄傲，而是变得谦虚和务实。而一门谦逊的学科才是真正强大的。

《赢者的诅咒——经济生活中的悖论与反常现象》，（美）理查德·泰勒著，陈宇峰、曲亮等译，中国人民大学出版社2007年1月第一版，参见本刊2006年第7期“本刊4月荐书”。本文作者为中国人民大学经济学院教

授<http://magazine.caijing.com.cn/templates/inc/content.jsp?infoid=17950&type=1&ptime=20070416>

4、“经济学家总是会时不时地写几本既有趣、又有意义的著作。理查德·泰勒在《赢者的诅咒》一书中正是做了这样的事。”--华尔街日报

“通过揭示在真实世界中一系列既有哲学色彩、又有现实意义的难题，理查德·泰勒以一种令人愉快的方式形象地阐释了那些深奥晦涩的思想……泰勒在这本令人振奋的书中要呈现给大家的是当代经济学中最精彩绝伦的思想华章。它将带领我们进入一个更加博大的研究视野中洞察人类的经济行为，从而也进一步补充我们对市场和价格的见解。”--商业周刊

“理查德·泰勒……时髦地叙述了一些实证的经验研究，这些研究的发现将不断炙烤那些迄今为止广受庇护的经济学理念。”--当代心理学杂志Winner's curse(赢者诅咒)：这个经济学术语最初起源与拍卖过程中的假说!而当今这一术语普遍用于股票交易市场！下面拿股票ipo为例！所谓“赢者诅咒”，他关注投资者之间的信息不对称问题。通指在任何形式的拍卖中，由于拍卖品的价值是不确定的，赢得拍卖品的中标者出价高于其他中标者，但他很可能对拍卖品估价过高，支付了超过其价值的价格，从而赢得的拍卖品的收益会低于正常收益甚至为负。新股的市场价值也具有不确定性，发行公司须设定发行价格并按发行价销售新股，投资者依发行价格认购，如果认购过度，则须按比例配售。潜在投资者之间存在信息不对称，他把潜在投资分为有信息群（informed investors）和无信息群（uninformed investors）。有信息的投资者对新股有充分的信息，他们认购预期市场价值大于发行价格的新股；而无信息群容易遭受所谓“赢者诅咒”（Winner's curse）式的损失。认识到这种可能性，他们就只认购定价相对较低的新股，而且很多人将没有积极性参与新股认购。如果发行公司不降低发行价格，信息较少的投资者（less-informed investors）就将不进入新股市场，许多新股发行就会失败，总之，为了吸引广大的无信息群参加认购新股，新股发行价格就必须低于正常价格。

## 《赢者的诅咒》

5、啃了一半，笔记下：1、竞标时，竞标者增多时，报价应趋于保守还是乐观？答：保守。商品实价与竞标者报价之间的空隙就是生存空间，当竞标者增多，人人都为了竞标成功而报价趋于乐观化，报价最高者水涨船高，导致生存空间丧失概率增大。2、解决公共产品强搭便车的方式？答：通过诱导参与者更好的沟通促使大家合作，鼓励大家做出承诺是非常好的方式。另在团队中，团队认同的作用下，人们会增加合作率来弥补团队内部的不合作者带来的损失。3、最后通牒博弈中的关键分析要素？答：1、公平感，给予的思考时间越少，实验持续的时间越短，公平感功效增强；2、被侮辱的心理界限，触摸这个下限，会导致给予遭拒；3、通牒次数，通牒次数略增加时，折扣因子趋于1时，会增加平均分配的概率，而通牒次数较多，不公平随之增加，人们只是期望降低被拒绝风险，并且报复性地比前次更加不公4、什么是损失规避效应？答：损失收益比感觉到的损失所造成的痛苦要小，所以卖东西的总期待比实物更高的价值才能打动自己享受掉的决定。在人们产生对事故的预期悔恨时，损失规避效应会放大。5、偏好反转的现象是？答：人们倾向高估那些低概率、高收益的赌局，而实实在在接受低收益、高概率的赌局。因此不同的诱导方式可以导致系统性的不同偏好顺序。6、贴现率的函数关系是？答，时间增长，贴现率下降（人的耐心缺乏），金额增大，贴现率下降（钱越多，人的耐心增强），奖金的贴现率比罚款的贴现率高（对失去的东西相对耐心小，对债务的厌恶），贴现率的选择会随时间产生动态不一致性（到底谁是主宰者？是理性远见的我？还是实际境遇中懒惰的我？）7、人们偏好不断增长的财富模式

6、有两样事物值得学者们为之流连和沉湎：其一是似是而非的现象，其二是“似非而是”的理论。所谓似是而非的现象，亦即那些与习惯或常理相悖的现象。当人们还在“想当然耳”地认为天空中抛下的重铁球比轻铁球降落得快的时候，伽利略敏锐地捕捉到与之相悖的现象并在斜塔上予以演示，因之开采出了物理学资源中一处丰富的矿藏。当然，尽管此举推翻了亚里士多德“物体下落速度和重量成正比”的成说，但更为重要的“似非而是”的新理论之出现，却还有待牛顿第二定律的提出。物理学中如此，经济学中亦然。理查德·H·泰勒在《赢者的诅咒》中所辑录的就是他与合作者们“开采”经济生活中那些似是而非的现象（他们称之为“悖论与反常现象”）的成果。在这个视域中，标准经济学提供的精巧而严谨的理论框架遭遇到行为实验结果的严厉质问，颇有些理屈词穷以至手足无措。而泰勒所剖析的悖论，恰恰是在标准经济学中被认为毋庸置疑的基本假设。“宁为玉碎，不为瓦全”——比如标准经济学对人的理性的假设是，一切为了效用（或利润）的最大化。但是最后通牒博弈的行为实验结果并不支持这个假设。在分配实验中，分配者提出一个10美元的分配方案，如果实验中的另一方同意，那么两者将按照分配方案分享10美元；如果提案遭到拒绝，两者将一无所获。按照标准经济学的假设，分配者将尽量使结果有利于自己，而另一方只要所获收益大于零（比方说1美分），也“应当”毫不犹豫接受分配方案。但实际结果显示，多数接受方会拒绝在他们看来明显不公平的方案，哪怕因此与分配者“两败俱伤”。这种宁为玉碎、不为瓦全的态度表明，公平概念对人的行为的显著影响被长期而广泛地排斥在标准经济学基本假设之外，恐怕是不合时宜的。行业工资差异的解释也涉及公平因素对经济人理性假设的修正。那些在高工资和低工资行业中从事类似工作、并且素质相近的办公人员，为什么工资水平的显著差异能够维持？高工资行业中的企业削减此类办公人员的工资，无疑是促成利润最大化的有效途径，但现实中未必能这样做。因为员工们如果认为原先的工资相对于企业其他员工的工资水平是公平的，那么他们就会以各种方式抵制企业削减工资。实际上，效率只是个人及社会的发展所要实现的目标之一，除此之外，公平和安全亦是通常被忽略但却发挥着重要导向功能的目标。笔者最近一项研究的初步结果显示，效率、公平和安全之间，存在“最多只能同时满足其中两项”的“三难困境”，这也意味着标准经济学奉为圭臬的效率目标（效用最大化），完全可能因为个人或社会选择对于公平及安全的偏好而沦为它们的“代价”。这个结论与泰勒书中的实验结果倒似可相互支撑。“痛苦”值要远高于“快乐”值——另一项受到挑战的基本假定是偏好的稳定性。标准经济学认为获得一个物品的效用增进与放弃相同物品的效用减损一致，也即得到100元所带来的“快乐”和失去100元所感知的“痛苦”在绝对值上应当相等。但书中展示的卡尼曼和特沃斯基的一系列实验表明，实验者的“痛苦”值要远高于“快乐”值。显然，人们对收益和损失的反应程度是有偏或者非中性的。事实上，也许不需依赖实验数据我们就能够理解两者之间的差异。假定某人第一期原始财富值为100，第二期分两种情况：或获得奖励的新增价值20，或者因受到惩罚价值减损20。如果奖励或者惩罚都是为了激励某人做（或不做）某件事情，两种手段何者的激励更有效？从数值上看，增加20或避免20的损失两者等值。但根据前面的设想，决策者会根据实际拥有的情况来判断。第一种情况，奖励之后某人的实际（剩余）财富值为120，新增部分只占其实

际拥有值的16.7%；第二种情况，惩罚之后某人的实际（剩余）财富值为80，减损部分占到其实际拥有值的25%。显然一种情况对某人的激励程度或效益要更高。并且两者的差异随着奖励或惩罚价值的增加越来越明显。具体地说，奖励的激励效益边际递减且有最大值的限制，而惩罚的激励效益边际递增以至于无穷。尽管理论上可以作出上述说明，但只有在得到系列实验结果的支持之后，偏好的非稳定性才能够得到更切实而富有说服力的论证。

归纳和演绎 除了前面展示的两类悖论之外，书中还汇集了反驳跨期选择理论、生命周期理论以及金融学中有效市场理论的种种行为实验的过程和结果，并给出了尝试性的评价。全书介绍的基本上是实验经济学前沿的研究成果，在笔者看来，它所遵从的“科学发现的逻辑”乃是归纳的进路，也即通过多次可重复的试验来发现一些规律性的现象。不过泰勒所集中揭示的是其中与人们熟知的经济学假设相悖的那一部分，因而也更加引人注目。

但是，正如泰勒指出的那样，对反常现象的归纳并不足以提出更好的理论取代标准经济学范式。如我们所知，标准经济学范式是基于一系列基本假设而推就的严密的逻辑体系，在实验中归纳出的反常现象，恰恰就需要一套演绎而出的理论体系，最终用新体系来容纳那些看似纷繁复杂、形态各异的悖论。这个过程，大抵就是建设“似非而是”之理论的过程了吧。本书虽然涉足了经济学前沿中的前沿，但因为书中各篇先在报纸专栏上发表过，写作过程已经尽可能地考虑了阅读兴趣，且在各章之首还冠以一个趣味盎然的故事，所以阅读起来收获固然不少，乐趣也颇多。

7、最初知道这本书，是在人大经济论坛上看到《winner's curse》中的部分对应文章。但是系统地看这本书，还是07年下半年在书店看到中文版购得之后。这本书总的看来，是一系列文献综述的集合（主要是Thaler等人在JEP上发表的论文），大概地介绍了经济学中存在的异象，并没有展开进行阐述。也许对于那些透彻的了解行为经济学内涵的人群而言，从中无法得到更多的启迪。不过对于初学者而言，恰恰是很不错的入门教材。即便不作深入研究，也可以大体作一下了解。从这点而言，这本书也可以作为行为经济学的普及读物，让人可以尝试用行为经济学的视角来分析一些社会现象（和奚恺元的《别做正常的傻瓜》和罗伯特·弗兰克的《牛奶可乐经济学》有点类似）。本书的每一个章节都是一个独立的问题，从“合作”到“最后通牒效应”，从“禀赋效应”到“赢者诅咒”等等，每个都是行为经济学中非常重要的问题。就合作而言，通常人们首先想到的是阿克塞尔罗德的《合作的进化》中所提到的“针锋相对策略”。与行为经济学直接相关的就会想到桑塔菲学派所研究的社会规范（social norms）相关问题，这里面就会涉及到强互惠（strong reciprocity）方面的问题。而谈到“最后通牒效应”，我就想起前些天所讨论的与郎咸平有关的问题。郎博士对于“市场”的观点似乎与我国古代“重农抑商”时的视角有点类似，认为市场是一种零和博弈，不承认市场交易存在双方获利。卖方往往从中获取收益，而买方往往就是遭受损失的一方。由此，就产生了所谓的“剥削论”，推而广之，郎教授的新版畅销书的观点就产生了。在对待剥削的视角方面，就存在着公平的概念。而“公平”恰恰与人们的主观感受有关。而“最后通牒效应”恰恰描述的就是人们因为主观感受上的不公平导致交易无法形成，从而最后“竹篮大水一场空”的情形。而“禀赋效应”（endowment effect）是人们日常生活中比较常见的情形，它的具体含义就是人们愿意出售某物的最低价格要比愿意购买该物的最高价格要高的多。前提是人们购买该物品是为了自己消费，而不是将来用来投机的目的。“钉子户”的产生原因就在此。人们长期居住在某种环境中不愿意离开，这就是由于“禀赋效应”所导致的“现状偏见”。该书中诸如此类的问题概述还有许许多多，在此就不一一介绍了。行为经济学也许与新古典经济学相比而言，更容易让普通人接受的原因，一者似乎是人们认为能够很直观用来解释一些现实问题，其实似乎“有限理性”更合乎情理一些。不过，这也是一种表象，也是一种有限认知所产生的后果，嘿嘿。Thaler长期在新古典经济学的根据地芝加哥大学能够成为行为经济学的旗帜之一，实属不易，说明Thaler具有很强的独立思维的能力。而且很有特点的是，美国很多大学的行为经济学家（包括Thaler）并不认为行为经济学可以“革命”掉新古典经济学，这似乎与国内的一些“牛人”的观点相差甚远。Thaler的研究范围很广，不仅把行为经济学的分析方法运用到传统的经济问题分析当中，而且也将之扩展到社会现象等方面（即经济学帝国主义的行为经济学思路）。最近，他和桑斯坦的新著《助推》已经有中文版，有兴趣的可以阅读一下，了解一下大牛们的视角。

8、Winner's curse! 俺念书时很流行的一条理论，听老师讲了无数遍，还有各种实证性的游戏来证明。很强大，很fancy! 昨天吃饭听妈妈唠叨菜价不一，分不清好坏，所以只能挑贵的买，&quot;只有错买，没有错卖!&quot; 差点喷饭，教授们奉若至宝的经典理论原来都在几千年的谚语里... 两点收获: 1. 如果要拿诺贝尔，可以再挖掘下民间谚语之类的。经济学原理就在朴素的群众实践之中。2. 有朝一日我能开门经济学课程，我要把所有的洋理论本土化: - 专题一: 只有错买，没有错卖 - Winner's curse- 专题二: 田忌赛马 (算谚

## 《赢者的诅咒》

语?) - Gaming theory- 专题三: 天王盖地虎, 宝塔镇河妖 - ???- .....



# 《赢者的诅咒》

## 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)