

# 《投资心理学》

## 书籍信息

版次：1

页数：

字数：168000

印刷时间：2012年03月01日

开本：12k

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787512326262

## 内容简介

《普通人的心理学系列：投资心理学》研究投资领域的心理学应用。《普通人的心理学系列：投资心理学》采用相关的心理学原理、心理学实验和实践投资案例，分别从投资原理、投资目的、投资心态、投资风险、投资操作和投资陷阱等几个方面，深入浅出地介绍了心理学在投资过程中的体现和应用。读者通过阅读本书，不但能够对投资趋势产生更为清晰的认识和判断，还可以相应地摆正心态，更加积极地作出明智的投资决策。《普通人的心理学系列：投资心理学》适合投资者阅读，也可供培训和咨询管理人员以及心理学爱好者阅读使用。

## 作者简介

孙科炎，北京华通管理咨询公司总经理，企业经营管理、项目策划咨询实战派专家，对组织经营管理、企业群体行为等问题颇有研究，长期从事教育管理、工业生产管理、文化产业创意等多种项目的组织与策划。作者近十年来潜心研究管理学和心理学，出版相关著作十多部。

## 目录

### 丛书序

### 前言

### 第一章 以钱生钱的密码

风险收益对应论——高风险未必带来高收益

自利性动机——冒险投资的出发点

内在价值——物有所值是投资的根本

杠杆原理——小资金撬动大收益

洼地效应——资金爱往低处流

二八法则——少数人赚钱，多数人赔钱

现金流与资本利得——投资着眼点的差别

### 第二章 为什么不投资

刻板印象——投资是有钱人的游戏

损失厌恶——因为输不起，所以不赌

风险厌恶——二鸟在林不如一鸟在手

## [显示全部信息](#)

### 媒体评论

投资不仅仅是一种行为，更是一种带有哲学意味的东西！

——美国投资家（约翰·坎贝尔）

风险来自你不知道自己正在做什么！

——美国投资家（沃伦·巴菲特）

股票市场最惹人发笑的事情是：每一个同时买和同时卖的人都会自认为自己比对方聪明！

——美国投资家（费瑟）

## [显示全部信息](#)

### 在线试读部分章节

这就意味着，如果你对一项投资项目的收益期望过高，那么即使你已经获得了不少的收益，也还是会因为“想要更多”而紧紧将它握在手中。这就可能让你错过最佳的抛售机会。

从客观上讲，我们对一项投资的评价不应该受到与这项投资本身毫无关系的因素的影响，也不应该受到评估方式的影响，但事实上这是难以做到的。人们总是会依据自己的实际情况为项目的损益设立参照点。如此一来，在他人操作时是赢利的项目，自己参与后可能就会变成“损失”的项目。

因此，我们应该明智地设置参照点，以准确衡量自己的收益和损失。一个有效的方法是“交替对比”。

两组被试参与了一项行为经济学实验。实验一开始，研究人员就向第一组被试展示了五种电烤箱，让他们选择其中一种。在充分比较过这五种产品的性价比之后，大多数人在两种电烤箱间徘徊不定：一种是知名国产品牌的中端型号A，售价1000元，7折出售；另一种是进口品牌的低端型号，售价500元，5折出售。结果，约57%的人选择了进口品牌，约43%的人选择了知名国产品牌。

随后，研究人员要求第二组被试在三种电烤箱中选择一种——包括上面两种产品，以及知名国产品牌的另一种中端产品。而这种中端产品被称为“国产品牌的B型号产品”，

原价是900元、可8.5折出售。那么，你会选择哪一种呢？

最后，约63%的人选择了国产品牌的A型产品；约30%的人选择了进口品牌，还有约7%的人选择了国产品牌的B型产品。

.....

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.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)