

<<行为公司金融>>

图书基本信息

书名：<<行为公司金融>>

13位ISBN编号：9787040300185

10位ISBN编号：7040300184

出版时间：2010-10

出版时间：高等教育出版社

作者：饶育蕾，蒋波 著

页数：355

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>

## 前言

哲学社会科学是探索人类社会和精神世界奥秘、揭示其发展规律的科学，是我们认识世界、改造世界的有力武器。

哲学社会科学的发展水平，体现着一个国家和民族的思维能力、精神状态和文明素质，其研究能力和科研成果是综合国力的重要组成部分。

没有繁荣发展的哲学社会科学，就没有文化的影响力和凝聚力，就没有真正强大的国家。

党中央高度重视哲学社会科学事业。

改革开放以来，特别是党的十六大以来，以胡锦涛同志为总书记的党中央就繁荣发展哲学社会科学作出了一系列重大决策，党的十七大报告明确提出：“繁荣发展哲学社会科学，推进学科体系、学术观点、科研方法创新，鼓励哲学社会科学界为党和人民事业发挥思想库作用，推动我国哲学社会科学优秀成果和优秀人才走向世界。

”党中央在新时期对繁荣发展哲学社会科学提出的新任务、新要求，为哲学社会科学的进一步繁荣发展指明了方向，开辟了广阔前景。

在全面建设小康社会的关键时期，进一步繁荣发展哲学社会科学，大力提高哲学社会科学研究质量，努力构建以马克思主义为指导，具有中国特色、中国风格、中国气派的哲学社会科学，推动社会主义文化大发展大繁荣，具有十分重大的意义。

## 内容概要

本书将行为金融学研究思路应用到公司层面，引入公司经理人认知与心理偏差、偏好等心理特征，解释公司财务决策行为偏差的心理动因。

本书把决策者心理因素融入传统的财务理论架构，从公司财务目标、融资、投资、购并、分配等方面，系统地分析经理人认知偏差以及过度自信、损失厌恶、证实偏差等心理特征使公司财务决策偏离公司价值最大化目标的内在机理。

此外，本书还分析了资本市场的非理性对上市公司财务决策的影响，即当市场价格偏离基本价值时，公司经理人利用市场时机作出有损公司长远利益的决策行为。

本书有针对性地提出了相应的措施来消除行为偏差，以提高公司财务决策的理性与科学性，最大化公司价值。

本书运用大量案例分析，为人们研究公司财务决策活动提供了新的心理视角，适合公司高层决策者、公司中层管理者、财务负责人及财务从业人员阅读，可作为MBA“公司理财”课程的辅助阅读材料，也可为财务研究工作者拓宽公司财务的研究空间，助其了解公司财务研究和实践的新趋势。

## 作者简介

饶育蕾，女，1964年生。

管理科学与工程专业博士，中南大学商学院教授，博士生导师。

2005年1月—2006年7月于伦敦经济学院(London School of Economic and Political Science)作访问学者。

主要学术兼职有湖南省金融学会常务理事、湖南省管理科学学会副秘书长、中国系统工程学会金融系统工程专业委员会常务理事等。

1997年被选列为中国有色金属工业总公司“跨世纪学科带头人”，2002年被选列为湖南省社会科学研究“新世纪百人工程”和“湖南省高等学校学科带头人”培养对象，2004年获得教育部首批“新世纪优秀人才支持计划”的资助，2009年入选教育部直属高校“新世纪百千万人才工程”国家级人选。

主要从事公司治理结构、企业资本结构、行为金融学等领域的研究，主持并参加了二十余项科研课题，其中主持教育部人文社科研究重大项目及重点项目各1项，国家自然科学基金项目及国际合作项目4项，霍英东青年教育基金项目1项。

获省部级科技进步奖4项，其中一等奖1项，二等奖1项，三等奖2项。

在《管理工程学报》、《会计研究》、《经济界》等刊物上发表论文80余篇，出版《行为金融学》、《制度适应与市场博弈：企业资本结构的形成机理》等著作3部。

书籍目录

第1章 引言 1.1 令人困惑的现象 1.2 企业：流星还是恒星 1.3 财务困境与经理人决策偏差 1.4 决策者的理性和有限理性 1.4.1 理性人假设 1.4.2 有限理性假设 1.5 行为公司金融的起源与发展 1.6 本书的内容与结构安排 .....第2章 更性与非理性条件下企业承担的额外成本第3章公司财务决策中的认知与心理偏差第4章企业目标及对财务决策的影响第5章公司融资活动中的理性与非理性第6章公司投资活动中的理性与非理性第7章公司并购活动中的理性与非理性第8章公司股利分配中的理性与非理性第9章董事会治理与财务决策的非理性第10章我国企业经理人认知心理与财务决策行为特征调查分析附录：有关词汇与解释参考文献后记

## 章节摘录

人是社会性动物，具有情绪和情感，不可能完全理性地把追求利益最大化作为根本目标。没有一个决策者会同时具有完全充分有序的偏好、完备的信息和无懈可击的计算能力，正如格尔德（Gerd）所指出的：一个人必须在有限的时间、知识、计算能力等资源条件下作出结论，而这些资源用来计算确切答案是不充分的。

制度经济学认为，由于人类先天的心智结构以及后天的知识储备、信息获取使人类的理性具有不完备性。

科斯（Ronald Coa）对以完全理性为假设的新古典经济学进行了批判，坚定地反对把人看成是理性效用最大化者。

因此，所谓理性的决策，只是人们在一定条件下的一个“最不坏”的选择，即“满意”的选择。

以阿莱为首的一些学者针对理性决策理论存在的问题，提出了行为决策理论，这一理论主要从决策者心理的角度来研究“人们实际中是怎样决策”以及“为什么会这样决策”，从认知心理学的角度研究决策者在判断和选择中信息的处理机制及其所受的内外环境的影响。

卡尼曼（Kahneman）和特维斯基，等心理学家通过实验的方法，研究了决策者在决策过程中的认知、情感、态度等认知和心理特征，发现了影响人们的决策行为偏离理性轨道的心理认知规律。

从认知心理学的角度看，决策者行为是思考的结果，虽然在决策时，每个人尽力做到不犯错误，但由于认知资源的有限性以及真实决策环境的不完备性和复杂性，知识和人类大脑运算能力存在局限性，人们往往凭习惯、惯例和经验法则进行决策。

由于环境的不确定性，人们不能区分什么时候用概率分析，什么时候用启发式方法。

这样，决策本身就是不确定的，可能使其判断和选择出现系统性偏差。

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>