



中文化的环球投资门户网

书是人类的朋友、是智慧人士打开成功的钥匙之门！洋财网为了帮助（准备）走在金融道路上的朋友解决基础知识的缺乏问题、心态问题、技术等问题。特意从国外购买大量的价值书籍，借自拥有的平台

（<http://www.yangcai168.com/board/forum-489-1.html>）发放给我的朋友。

希望我的朋友们，认真此本书。

行为金融学与心理学*

刘 力 张 峥 熊德华 张圣平

(北京大学光华管理学院, 北京 100871)

摘 要 由于理性经济人假设与实际的偏差, 经典现代金融学遇到了一些被称为“未解之谜”的现实问题。行为金融学是从人们的实际决策行为出发来研究和解释金融市场的相关问题。因此, 心理学的研究成果就成为行为金融学研究必不可少的基础。与投资者信念、偏好以及决策相关的情感心理学、认知心理学和社会心理学的研究成果在行为金融学各领域得到了广泛的应用。金融学与心理学两个领域的密切合作将推动行为金融学的进一步发展。

关键词 行为金融学, 心理学, 理性经济人。

分类号 B849:C93

美国经济学家和心理学家 Daniel Kahneman 荣获 2002 年度的诺贝尔经济学奖, 这使得原来在国内颇为陌生的行为经济学(行为金融学)得到了很多人的关注, 特别是心理学与经济学和金融学的密切联系引起了不少学者的浓厚兴趣^[1]。由于行为经济学的主要发展表现在金融学领域, 在某种程度上, 行为金融学比行为经济学更广为人知, 也有着较长的发展历史。本文评述了基于理性经济人假设的经典现代金融学本身的发展及其遇到的困境, 阐述了情感心理学、认知心理学和社会心理学的主要理论观点以及对行为金融学的贡献, 并提出了一些初步的评论和观点。

1 经典现代金融学的局限与行为金融的产生

现代金融学作为经济学的一个重要分支, 是随着经济学的发展而发展起来的, 而现代经济学理论最核心的假设之一就是理性经济人假设。

经济学理论中的理性经济人指“有理性的、追求自身利益或效用最大化的人”。新古典经济学家把理性经济人看成是一个对苦乐能够作出迅速权衡的计算者, 而苦乐以人们可以体验到的“效用”来度量。随着以“公理化系统”为基础的科学方法论的兴起, 经济学家提出了一套基于公理化系统的“选择偏好”理论。所谓选择偏好是物品之间的满足自反性、传递性、完全性的一种关系, 偏好指标是为了给出供选择物品的一个顺序, 而不是代表绝对的效用。在此基础上, 借助数理的推证, 经济行为就具有了科学意义上的理性, 经济学似乎就成了一门“真正的科学”。

依据这种推理方法, 在探讨了什么样的选择偏好可以与效用最大化行为是一致的基础上, 经济学家首先在静态条件下创立了考察资源配置效率和社会福利的一般均衡理论和福利经济学, 然后又深入到不确定性和跨时期问题。不确定性条件下的理性经济人是在一定的预算约束下追求期望效用最大化, 这就涉及到人们对不确定性事物发生概率的主观判断和对待不确定性的态度, 即所谓信念和风险偏好问题(也有经济学家放弃了期望效用, 发展了非期望效用的选择理论)。对于跨时期的动态决策, 涉及人们对未来的预期和预期的更新以及预期的精确程度等问题。对未来的预期以信念为基础, 预期的更新基于信念的更新, 它遵循贝叶斯公式, 则这种动态的理性称为贝叶斯理性。关于预期的精度, 经济学家 Muth 和 Lucas 等人创立了

收稿日期: 2003-03-25

* 国家自然科学基金资助项目(批准号: 70273003)。

通讯作者: 刘力, 电话: 010-62756246; Email: lli@gsm.pku.edu.cn

理性预期理论, 理性经济人在这就成为了理性预期的经济人, 具有了动态思维, 而且他现在预期的事将来果真发生。对应地, 经济学发展出一套理性预期均衡理论, 这种理论中的经济人非常精明, 把理性演绎到了极致的程度, 具有“完美理性”。在理性预期均衡下, 市场价格能够对商品(资源)作出正确的评估, 社会资源能够得到合理配置。

基于理性经济人假设和一般均衡理论或无套利定价理论*的分析框架, 自 20 世纪 50 年代初以来, 经典现代金融学提出了一系列重要的原创性理论, 如 Arrow-Debreu 的一般经济均衡理论, Markowitz 的投资组合理论, 关于公司财务的 Modigliani-Miller 理论, Sharpe 等人的资本资产定价理论, Fama 的有效市场理论, Black-Scholes-Merton 的期权定价理论和 Ross 的套利定价理论等。在相当长一段时间内, 这些理论较好地解释了金融市场的运行机理和金融资产的定价机制, 成为现代金融学的理论基础。具有完美理性的经济人保证了无套利定价理论的适用性和金融市场的有效性。

但自 1980 年以来, 随着金融学研究的深入, 越来越多的被称为现代金融学“未解之谜”的、与上述经典现代金融理论解释不一致的现象被揭露出来。一些典型现象如: Mehra 和 Prescott^[2]首先提出的股权溢价之谜, 即美国股票市场历史的总体收益率水平高出无风险收益率的部分很难由经典金融学理论的定价模型来解释; 封闭基金之谜^[3], 即平均来说在市场中交易的封闭基金单位价格低于基金单位的净值, 并且这个差距随时间的波动性很大, 而费用、对基金管理人业绩的预期以及税收因素等理性因素都不能完全解释这一现象; 投资者倾向于推迟出售处于亏损状态的股票同时过早卖掉处于盈利状态的股票的“倾向效应”^[4]; 投资者倾向于购买过去表现最好或是最差的股票的“极端”行为^[5]等等。

上述“未解之谜”使许多学者意识到, 仅仅依赖经典金融学的假设和分析框架无法更真实地描述和解释投资者的行为, 原因是它对投资者理性的要求太强。事实上, 金融学理论要解决两个重要问题: 第一, 通过最优决策模型解释什么是最优决策; 第二, 通过描述性决策模型讨论投资者的实际决策过程。在解决第一个问题方面, 经典现代金融理论取得了很大的成功。同时, 如果人们的实际决策过程就是最优决策过程, 即人们确实是完美理性的经济人并依据相关分析框架进行决策, 或金融市场确实是由这些理性经济人的行为所主宰, 则经典现代金融理论也同时提供了一个关于投资者实际决策过程的很好的描述性模型。但是, 如果人们的实际决策过程并不是(或在很多情况下并不是)如最优决策模型所描述的那样, 则用最优决策模型作为描述性决策模型将不能正确地描述和讨论投资者的实际决策过程, 从而不能对金融市场的实际运行状况给予合理的解释。因此, 要进一步研究和解释金融市场和投资者的实际状况, 必须把分析建立在投资者的实际决策过程的基础上, 从而导致了行为金融学的诞生。所谓行为金融学, 就是以心理学关于人们决策行为的研究为基础, 探讨人们的实际决策行为是如何影响金融市场的运行和金融产品的定价的。在某种程度上, 可以说经典金融学描述的是人们“应该”怎样行为, 而行为金融学讨论的是投资者“实际”上是怎样行为的。行为金融学所依赖的心理学研究成果主要是与投资者信念、偏好以及决策相关的情感心理学、认知心理学和社会心理学的成果。

2 情感心理学与行为金融学

情感心理学研究表明, 人们存在着过度自信、保守主义、厌恶后悔和损失等心理特征, 而这些特征又直接影响着人们的投资行为。

过度自信(overconfidence)源于人们的乐观主义(optimism)。心理学研究表明: 在很多方面, 大多数人对自己的能力以及未来的前景都表现出过于乐观。比如在驾驶水平、与人相处、幽默感等方面所做的调查显示, 90%的被调查者都表示自己的能力要高出平均水平。同时由于自我强化的归因偏差(self-enhanced

* “无套利定价理论”给资产定价要遵循“一价律”, 即相同收入的资产应有一样的现时价格。否则, 就会使人采用“套利策略”, 没有投入便会获得无风险收益, 产生所谓“免费的午餐”。

biased self-attribution), 人们常常将好的结果归功于自己的能力, 而将差的结果归罪于外部的环境。所以人们难于通过不断地理性学习来修正自己信念, 导致人们动态的过度自信。

保守主义 (conservation) 指人们的思想大多存在一种惰性, 改变个人的原有信念是非常困难的, 新信息对原有信念的修正往往不足。

模糊厌恶 (ambiguity aversion), 即对主观的或含糊的不确定性的厌恶程度要超过对客观不确定性的厌恶。Heath 和 Tversky^[6]发现人们厌恶模糊的程度与他们对不确定性的主观概率估计能力负相关, 而 Fox 和 Tversky^[7]指出, 在有决策失误的经历或者周围有能力更强的参与者时, 人们将更加厌恶模糊。

心理学研究表明, 人在犯错误之后都会感到后悔, 并且后悔带来的痛苦可能比由于错误引起的损失还要大, 即厌恶后悔 (regret aversion)^[8,9]。因此, 人们在决策时倾向于避免将来可能的后悔, 即决策的目标可能是最小化未来的后悔。这一理论认为个人在决策前会估计自己在未来可能出现的处境中的感受, 并且采取行动的后悔程度要远高于没有采取行动的后悔程度, 也就是忽略偏见 (omission bias)。

Kahneman 和 Tversky^[10]给出一个例子: 有两项选择, 一是损失\$7500, 二是 75%的概率损失\$10000, 25%的概率没有损失。他们的研究发现绝大多数人选择后者, 他们将这种现象称为损失厌恶 (loss aversion)。进一步研究发现一项损失对人带来的影响大约是同等收益给人带来影响的 2.5 倍。

这些情感因素对人们投资决策的影响使投资者的实际投资决策偏离了理性经济人框架, 从而能够对一些金融学之谜做出合理的解释。比如, 在投资中存在着所谓的过度交易现象, 即投资者频繁交易, 而其收益却不足以低偿交易成本。Barber 与 Odean^[11]的研究显示, 样本中交易次数最多的投资者的平均收益也最低。显然, 理性经济人是不应该进行过度交易的。然而, 由于人们有过度自信的倾向, 他们愿意相信自己的信息能使他们在交易中获利, 而这些所谓的信息其实不具备投资获利的意义, 从而导致了过度交易的存在。

投资者的模糊厌恶和损失厌恶可以用来解释股权溢价之谜。由于投资者不能确切地知道股票收益率的分布, 当面对不确定性的时候, 他们宁可选择自己心中最坏的估计。Maenhout 指出*, 如果投资者担心他们所依据的股票收益估计模型是错误的, 他们将要求更高的股票溢价作为他们对概率分布认知模糊的补偿。Barberis, Huang 和 Santos^[12]的模型论证了损失厌恶程度的变化可以产生股票价格的过度波动, 而损失厌恶本身使投资者不愿意看到股票市场存在频繁的下跌过程, 因此投资者将对持有风险证券要求更多的溢价。

3 认知心理学与行为金融学

投资者的决策过程也就是投资者的选择偏好过程, 这一过程与人们的认知心理密切相关。行为金融学利用心理学关于人们的认知方式、认知偏差和认知目标的研究成果, 对金融学中的相关问题进行了解释, 并建立了相应的理论模型。

理性经济人假设在认知方式上人们可以获得完全信息并对其进行分析, 进而做出自己的决策。实际上, 投资者无法获得所有的信息, 也不可能对所有的信息进行分析, 而且无法处理复杂的判断。心理学研究表明, 人们的决策过程往往是采用一种启发式 (heuristic) 的推理方法, 即利用非常简单的方法简化复杂的问题, 形成一种单一的决策过程, 其中主要有代表性法则 (representativeness), 可利用性法则 (availability) 和锚定与调整法则 (anchoring and adjustment) 等。

代表性法则指人们在不确定性的情形下, 会抓住问题的某个特征直接推断结果, 而不考虑这种特征出现的真实概率以及与特征有关的其他原因。在很多情况下, 代表性法则是一种非常有效的方法, 能帮助人们迅速地抓住问题的本质推断出结果, 但有时也会造成严重的偏差, 特别是会忽视事件的基本要素 (base rate neglect), 即无条件概率和样本大小^[13]。Rabin^[14]称这种用小样本特征反映母体特征的信念为“小数定理”。

* Maenhout Pascal, 2000, "Robust Portfolio Rules and Asset Pricing", working paper, Harvard University

可利用性法则指在很多时候,人们只是简单根据他们对事件已有的信息,包括记忆的难易程度或记忆中的多寡,来确定该事件发生的可能性,而不是寻找去其他相关的信息。Kahnemann 和 Tversky^[15,13]研究了根据想起(或联想)一个例子的速度来评价某个事件发生的可能性问题,发现这种方法存在严重的回忆偏向和搜索偏向,因为人们在记忆中搜寻相关的信息时,并不是所有的相关信息都能无偏差的被搜索到。

锚定与调整法则指在没有把握的情况下,人们通常利用某个参照点和锚(Anchor)来降低模糊性,然后再通过一定的调整来得出最后的结论。Slovic 和 Lichtenstein^[16]指出无论初始值是问题中暗示的还是粗略计算出来的,后面的调整通常都是不足的,不同的初始值将产生不同的结果。Kahneman 和 Tversky^[13]描述的幸运轮实验清晰地证明了这一倾向:人们过多地受到并没有什么意义的初始值的约束与左右。

投资者的代表性认知特征可以用来解释股票价格的过度波动。代表性认知使投资者相信平均现金股利增长率的波动比实际更大,在看到现金股利增长(下降)后,他们很快会相信平均现金股利增长率提高(降低)了,相应的买入(卖出)行为将股票价格推高(压低)到与现金股利不相适应的水平。

心理学研究发现人们存在着确认偏差(confirmation bias),即一旦人们形成先验信念,他们就会有意识地寻找有利于证实先验信念的各种证据。事后诸葛亮(hindsight bias)就是力图寻找各种非真实的证据来证明他们的信念是正确的。这种确认偏差会使得投资者坚持错误的交易策略,导致金融产品定价偏差的持续存在,直至非常强而有力的证据出现才能迫使其改变原有的信念。

心理学研究还发现人们存在着阿 Q 精神(action-induced attitude change),即人们的信念会由于行动的成功与否而改变。如果行动失败,人们将向下修正自己的信念,人为地降低由于后悔带来的损失,也就是一种自我安慰的表现;如果行动成功,人们则向上修正自己的信念,显示自己做决策的英明。Arkes 和 Blumer^[17]利用这种认知的偏差解释了投资中的沉没成本效应(sunk cost effect)。

心理学在认知方面对行为金融学的第三个影响是在认知的目标方面,在此基础上产生的前景理论(prospect theory)是应用于行为金融学中最重要的理论之一。

Kahneman 和 Tversky^[10]首次提出了前景理论的最初形式。模型考察了两个非零结果的赌博问题,假设有一个赌博 $(x, p; y, q)$,即“出现结果 x 的概率为 p ,出现结果 y 的概率为 q ”;人们用下面的值函数对该赌博进行心理评价:

$$p(p)v(x) + p(q)v(y)$$

其中 v 和 p 如图1所示。

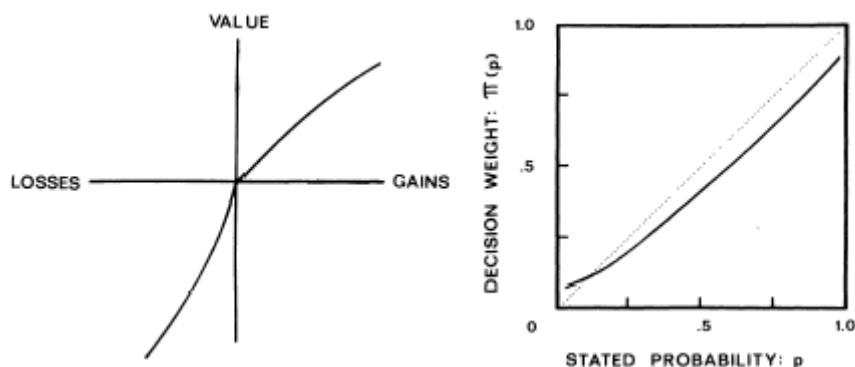


图1 值函数

这种值函数刻画了人们在不确定环境下决策的四个重要心理特征:第一,人们关注的不仅是最终的财富水平,还包括收益和损失;第二,人们对收益是风险厌恶的,但对损失却是风险喜好的;第三,人们是

损失厌恶的；第四，人们是模糊厌恶的，即对越可能发生的结果赋予更多的权重，或称之为“确定性效应”。前景理论对偏好的刻画是通过一个完全按照心理试验结果构造出来的值函数，其重要意义在于提出了非期望效用的决策目标。

基于前景理论，Thaler 和 Johnson^[18]提出了心理账户(mental accounting)的问题，即在考虑一个决策问题的时候，完全理性的人会全面考虑各种结果，并综合计算各方面得失带来的效用。但是，实际上人们经常会将问题分解成一些相对习惯和简单的科目，并在头脑中相对独立地保持并跟踪这些科目的损益情况，而其感受的效用则分别来自与这些科目的得失带来的感觉，这种考虑问题的方式就是心理账户。

Barberis, Huang 和 Santos^[12]将前景理论引入股票的一般均衡定价模型中，他们的模型显示：现金流利好消息推动股票价格上升，使投资者产生前期收益，此时投资者对损失的厌恶程度会变小，因此用较低的折现率对未来的现金流折现，从而将股票价格推到一个过高的水平；相反，现金流利空消息推动股票价格下跌，使投资者产生前期损失，此时投资者对损失的厌恶程度会变大，因此用较高的折现率对未来现金流折现，从而将股票价格推到一个过低的水平。

4 社会心理学与行为金融学

作为群体中的一员，人们容易受到群体情感的感染，倾向于采取与群体行为相近的行为，甚至在一定程度上放弃自己的偏好与习惯，并忽略自身可获得的信息，而对于个体来说这些行为往往是不可思议的。一些典型的社会心理学现象包括认知的系统偏差(systematic biases)、信息串流(information cascades)和羊群效应(herd behavior)。

认知的系统偏差指社会特有因素对人的信念与决策产生重要的影响。不同背景的人们由于文化差异、收入差异、地域差异等，可能会形成若干个具有不同信念的群体，群体内部无明显差异，但不同群体之间存在着系统差异。也就是说，人们的认知受到整个系统因素的影响，也受到自身所在群体的因素的影响。

信息串流指人们在决策时都会参考其他人的选择，而忽略自己已有的信息或可获得的信息。信息串流理论刻画了大量信息在传播与评估中的丢失现象。Stasser 等^[19]通过心理学实验证实人们在相互交流时，交流最多的是共同知识，私有信息得不到交换，即认知过载(cognitive overload)。Shiller^[20]指出由于人们注意力的限制，只能关注那些热点信息，并形成相似的信念，而人们的交流以及媒体的宣传使得这些信念得到进一步加强。Kuran 和 Sunstein^[21]刻画了这种集体信念形成的过程，即可获得性串流(availability cascades)。Bikhchandani、Hirshleifer 和 Welch^[22]构造信息串流形成的模型，解释了为什么非常少的信息就可以引起社会潮流或时尚。

羊群效应，也就是从众行为，是人类社会中的一个非常普遍的现象。信息串流从认知的角度刻画了群体认知的偏差，而羊群效应则是从情感的角度出发，刻画群体的行为。在一个群体中，人们彼此模仿，彼此传染。通过相互间的循环反应刺激，情绪逐渐高涨，人们逐渐失去理性。这种行为往往都是难以预测和控制的，并会对社会潜藏极大的破坏性。通常这种影响有两种形式：第一，通过情绪传染。当人们有共同的态度、信息时，情绪传染更有可能、更迅速；第二，通过行为传染。当情绪激动之后，由不断激发的情绪引发的行动也不断升级，并进一步刺激人们的情绪。这种形式在羊群受惊时的表现非常相似，从而称之为羊群效应的原因。

行为金融学认为，人们的此类社会心理特征可以很好地解释金融市场中热点频繁出现的现象，市场泡沫和金融危机的发生也与此有着密切的关系。

5 小结

经典现代金融学提出了一系列重要的金融理论，为现代金融学的发展奠定了坚实的理论基础。但同时，由于经典金融学所依据的理性经济人假设与投资者的实际决策行为存在着偏差，无法对金融市场上的一系

列“谜”给出有效的解释,导致了行为金融学的诞生。从金融研究的角度来看,行为金融学同样是提出假设,建立模型,分析和解释结果,其研究方法和手段与经典现代金融学是相同的。与经典金融学不同的是,行为金融学不是从抽象的理性经济人假设出发,而是从人们实际决策行为出发研究和解释金融市场的运行和金融产品的定价问题,因此,行为金融学对心理学研究的依赖大大超出了经典金融学。Statman^[23]在对行为金融学进行总结时指出:本质上行为金融学与现代金融学并没有很大的差异,他们的主要目的都是要在一个统一的框架下,利用尽可能少的工具构建统一的理论,解决金融市场中的所有问题。唯一的差别就是行为金融学利用的工具主要包括与投资者行为有关的心理学理论。因此,心理学的研究成果就成为行为金融学研究必不可少的基础。目前,行为金融学所依据的心理学成果主要还是一般的行为研究成果,专门针对投资决策的研究不足。今后需要更多地专门从投资行为的角度出发,切实研究投资者在投资状态下的决策心理,为行为金融学的研究提供更直接的心理学研究成果,而这一点,需要金融学者与心理学家的密切合作。

参考文献

- [1] 刘力. 行为金融及其对效率市场假说的挑战. 经济科学, 1999, (3): 63~71
- [2] Rajnish M, Prescott E. The Equity Premium: A Puzzle. *Journal of Monetary Economics*, 1985, 15: 145~161
- [3] Lee, Charles M C, Shleifer A, Thaler R H. Investor Sentiment and the Closed-End Fund Puzzle. *Journal of Finance*, 1991, 46: 75~109
- [4] Shefrin H, Statman M. The Disposition to Sell Winners Too Early and Ride Losers Too Long: Theory and Evidence. *Journal of Finance*, 1985, 40: 777~790
- [5] Odean T. Are Investors Reluctant to Realize their Losses. *Journal of Finance*, 1998, 53: 1775~1798
- [6] Heath C, Tversky A. Preference and Belief: Ambiguity and Competence in Choice under Uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1991, 4: 5~28
- [7] Fox C, Tversky A. Ambiguity Aversion and Comparative Ignorance. *Quarterly Journal of Economics*, 1995, 110: 585~603
- [8] Josephs R, Larrick RP, Steele C M, Nisbett R E. Protecting the self from the negative consequences of risky decisions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1996, 62: 26~37
- [9] Ritov I. Probability of regret: Anticipation of uncertainty resolution in choice. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 1996, 66: 228~236
- [10] Kahneman D, Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*, 1979, 47: 263~291
- [11] Brad B, Odean T. Online Investors: Do the Slow Die First? *Review of Financial Studies*, 2002, 15: 455~488
- [12] Nicholas B, Huang M, Santos T. Prospect Theory and Assets Price. *Quarterly Journal of Economics*, 2001, 116: 1~53
- [13] Kahneman D, Tversky A. Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 1974, 185: 1124~1131
- [14] Rabin M. Inference by Believers in the Law of Small Numbers. *Quarterly journal of Economics*, 2002, 117: 775~816
- [15] Kahneman D, Tversky A. On the psychology of prediction. *Psychological Review*, 1973, 80: 237~251
- [16] Paul S, Lichtenstein R. Reversals of Preference between Bids and Choices in Gambling Decisions. *Journal of Experimental Psychology*, 1971, 89: 46~55
- [17] Arkes, Blumer. The psychology of sunk cost. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 1985, 33: 124~140
- [18] Richard T, Johnson E. Gambling with House Money and Trying to Break Even: The Effects of Prior Outcomes on Risky Choice. *Management Science*, 1985, 36: 643~660
- [19] Stasser G, Taylor L A, Hanna C. Information sampling in structured and unstructured discussions of three- and six-person groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1989, 57: 67~78
- [20] Shiller R. Human Behavior and the Efficiency of Financial Markets. *Handbook of Macroeconomics*, Vol. 1, 1999. 1305~1340.
- [21] Kuran T, Sunstein C. Availability cascades and risk regulation. *Stanford Law Review*, 1999, 51: 683~768

[22] Bikhchandani, Sushil, David Hirshleifer and Ivo Welch. Journal of Political Economy, 1992, 100: 992~1026

[23] Statman M. Behavioral Finance: Past Battles and Future Engagements. Association for Investment Management and Research, 1999, Nov./Dec: 18~27

Behavioral Finance and Psychology

Liu Li, Zhang Zheng, Xiong Dehua, Zhang Shengping

(Guanghua School of Management, Peking University, Beijing 100871)

Abstract: Since the human decision behavior are far from the 'rational', there are many puzzles can't be fully explained by the classical modern financial theory which based on rational economists hypothesis. Behavioral finance try to explain financial market by the model which based on human's real decision behavior. The psychology research thereby becomes one of the foundations of behavioral finance. The achievements of emotion psychology, cognitive psychology and social psychology study, which related to investor's belief, preferences and decision, have been widely used in behavioral finance research. The further cooperation of two fields, finance and psychology, will promote the academic development of behavioral finance.

Key words: behavioral finance, psychology, rational agent assumption.



中文化的环球投资门户网

亲爱的朋友，这边书对您有帮助吗？如能为您带来价值和帮助，会是我莫大的荣幸。如此本书不是您想要的内容，我为此感到很遗憾。但您不妨到我们洋财网去看看，看是否有您想要的资讯，到洋财网图书馆

（<http://www.yangcai168.com/board/forum-489-1.html>）看看，看是否有您下载的书籍，到洋财网论坛逛逛，看是否有志同道合的朋友，一起交流心得。