

<<窃言盗行>>

图书基本信息

<<窃言盗行>>

内容概要

若疑惑，请模仿？

人类首先是社会性的生物，这决定了我们大部分的选择。

作为一种天生会模仿的动物，我们懂得利用他人的大脑为自己思考，并且在他人的大脑中储存有关世界的知识，所以成为了今天的人类。

本书阐释了想法、行为和文化怎样通过简单的模仿得以传播，帮我们在社会行为的复杂世界中辨明方向，理解人类行为，并开始做出改变。

不过请记住，社会行为就像风和天气一样，可以测量和适应，但无法控制。

“人与人渴望理解，彼此沟通，并正在相互影响。

一些人标新立异，大部分人随波逐流或从善如流。

小时候，我们学着别人的样子走路，说话；长大了，我们学着别人的样子恋爱，成家……《窃言盗行》，一本从多种的角度谈模仿的书，个人怎样因模仿成长，人际怎样因模仿而互动、社会怎样因模仿而发展，人类学、心理学、行为经济学，多学科全方位展现模仿的研究及其对生活的启示，科学又艺术，专业又通俗。

一本杂书，一本有趣的书。

”

——迟毓凯，华南师范大学心理学院副教授

“人所以成为高级动物，社会属性是重要标志。

作为社会人的存在，与旁人发生关联交集，在所难免。

《窃言盗行》这本书揭示了在当今这个时代，我们其实都是相互联系的网络节点，每个人既成为观察者本身，亦是观察者眼中的风景。

你的生命，因与他人关联而具有意义，我们没那么孤独。

”

——贺炜，主持人、足球评论员

“一本信息量异常丰富的实用书籍，帮助我们理解人与人之间知识与行为的交流，是营销与社交媒体界人士必读书目。

”

——Collyn Ahart, YCN

“《窃言盗行》对营销学有深远的影响。

人们并没有我们想象的那么独立，而是非常容易受他人的影响。

”

——John Kearon, BrainJuicer Group PLC创始人、CEO

<<窃言盗行>>

作者简介

<<窃言盗行>>

书籍目录

序

在凯兹熟食店里（前言）

第一章 走出丛林

《花花公子》与更新世

成林的树木：事情社会性的一面

树形思考

第二章 游戏规则

第三章 会模仿的大脑，社会性的思维

人多真的力量大

为什么模仿？

社会性大脑：树状结构

社会性思维与集体记忆

第四章 大规模社会学习

社会传播的模式

有人要用“更不细致的”吗？

为什么“冷聚变”与众不同？

点子和病毒

听过这个名字吗？

传统

第五章 瀑布效应

出人意料的瀑布效应

“影响”的瀑布效应

动态环境

事情变得复杂起来

当幂律也出现瀑布效应

雪崩与野火

高度联系网络的瀑布效应

树，还是树

瀑布效应的教训

第六章 若疑惑，请模仿

扩大博弈

长尾

模仿者

针对性模仿

非针对性模仿

人们如何模仿？

第七章 绘制集体行为的地图

四象限地图

西北象限：个人面临不同选项

西南象限：个人面临许多相似的选项

<<窃言盗行>>

东北象限：互动人群面临不同选项

东南象限：互动人群面临相似的选项

“她点的菜”的时代

回到熟食店

参考文献

<<窃言盗行>>

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>