

<<怪诞行为学>>

图书基本信息

书名：<<怪诞行为学>>

13位ISBN编号：9787508612799

10位ISBN编号：7508612795

出版时间：2008-10

出版时间：中信出版社

作者：[美] 丹·艾瑞里

页数：252

译者：赵德亮,夏蓓洁

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>

<<怪诞行为学>>

前言

解释非理性行为梁小民那是三十多年前，我在东北林区工作。

有一天，当地商店的经理来找我说：“咱们店里的白糖卖不出去，眼看快到夏天了，再卖不出去就要变质。

你是学经济的，能不能给我想个办法？”我知道，虽然当年物质短缺“要嘛没嘛”，但林业局用木材换了不少白糖，当地人吃糖并不多，糖并不缺。

我想了想，告诉他，你在商店门口贴个告示，写上“本店新进白糖一批，每户限购两斤，凭本购买，欲购从速，过期不候”。

告示贴上之后不久。

白糖就卖完了，甚至还有人求他多批几斤。

读完《怪诞行为学》我才知道，其实我是做了一个行为经济学的实验。

在不缺白糖的情况下，夏天之前买白糖并不理性。

但在物质短缺的格局下，人们总喜欢储备物品。

<<怪诞行为学>>

内容概要

生活中我们常有莫名其妙的举动。

你真的会失控？

一时冲动就是无法解释？

本书作者丹·艾瑞里告诉你：错！

所有的现象，背后都有经济的力量！

社会当实验室，真人做小白鼠，艾瑞里的这本新作一语道破，用轻松幽默的方式告诉我们这是为什么，又该如何改变。

他比别的所有经济学家都更好地揭示、解释了我们不可思议的行为背后的原因。

这是一本能让你恍然大悟的经济学，用行为经济学家的另类视角看世界，从此你看待生活的眼光会全然不同。

一起体会阅读的乐趣吧！

<<怪诞行为学>>

作者简介

丹·艾瑞里，18岁时的一场爆炸意外，让艾瑞里全身皮肤70%灼伤，住在烧伤病房达三年之久。身穿治疗用黑色弹性紧身衣、头戴面罩的他，自嘲为“蜘蛛侠”。但恰恰是在这段漫长、无聊，而又痛苦不堪的岁月里，那套奇异的“蜘蛛侠”服装拉开了他与外界的距离，使他可以以局外人的眼光重新看待身边的世界，从此有了探索人类行为与经济关系的兴趣。最终，他成为著名行为经济学家。

丹·艾瑞里是美国麻省理工学院传媒实验室艾尔弗雷德·P·斯隆基金会和斯隆管理学院行为经济学教授、波士顿联邦储备银行研究员、普林斯顿高等研究中心研究员。

在麻省理工学院期间他写了这部行为经济学的重要著作。

他的文章一直在重要的学术期刊，以及《纽约时报》和《华尔街日报》的专栏上发表。

<<怪诞行为学>>

书籍目录

引言 飞来横祸改变了我的一生第一章 相对论的真相 富人嫉妒更富的人让我们开始了解价格的真相你会选择哪种风格的房子“诱饵效应”是秘密的原动力面包机的故事我们有什么办法解决相对论引发的问题呢？

第二章 供求关系的谬误 为什么珍珠无价？
人类的大脑也和幼鹅一样受到局限吗？
“羊群效应”与星巴克咖啡汤姆？
索亚的篱笆墙税收与需求第三章 零成本的成本 为什么免费的东西让我们花更多钱？
你认识零吗？
免费的诱惑为什么我们疯抢不需要的东西？
免费享用Vs免费交换博物馆免费开放日附录第四章 社会规范的成本 为什么我们不拿钱白干活高兴，干活挣钱反而不高兴“免费的性是最贵的”不要问我价格几何罚款对杜绝迟到有效吗？
为何我们的请求常常事不过三鱼与熊掌不可兼得用钱买不来教育“火人节”的规范第五章 性兴奋的影响 为什么“热烈”比我们想的还热？
安全性行为驾驶事故的干预措施生活中更好的决定第六章 拖沓的恶习与自我控制 为什么我们想做的事情却老是做不到美国的危机我们为什么以拖沓为荣保健问题储蓄第七章 所有权的高昂代价 为什么我们会高估自己的一切三大非理性的怪癖所有权的独特个性所有权依恋症第八章 让门都开着 为什么多种选择使我们迷失主要目标专业与男友的选择困境鬼屋的三扇门该关的门与不该关的门饿死在草堆间的驴子第九章 期望的效应 为什么期待什么就会得到什么？
费城老鹰队对纽约巨人队添加香醋的啤酒添加异常调味料的咖啡重启啤酒实验什么在影响我们对美味菜肴的判断？
百事可乐挑战可口可乐亚裔妇女的数学测验第十章 价格的魔力 为什么50美分的阿司匹林管用，1美分的就不管用神秘的安慰疗法价格越贵的药越有效吗？
安慰疗法该不该被禁止治疗烧伤的紧身衣该继续穿吗？
第十一章 性善还是性恶 为什么我们不诚实不诚实的行为总是诱惑我们强制措施能保证诚实吗？
纠正不诚实的更好方法职业道德的堕落上帝能发挥提醒作用吗？
第十二章 性善还是性恶 为什么现金能使我们更诚实偷可乐的人为什么不偷现金关于不诚实的实验人人都是脆弱的商界的诚实水平在下降没有现金时的舞弊设想第十三章 啤酒与免费午餐 什么是行为经济学，哪里有免费午餐卡罗来纳啤酒屋的免费啤酒“免费午餐”的行为经济学解释致谢.....

<<怪诞行为学>>

章节摘录

第二章 供求关系的谬误 为什么珍珠无价“珍珠王”的传说一文不名的黑珍珠怎样被捧成了稀世珍宝？

你对商品的估价会受什么数字的影响？

给你多少钱你才愿意去忍受噪音的折磨？

星巴克咖啡为什么成功？

请人听你蹩脚的朗诵要付多少钱？

汽油价格翻番会影响需求吗？

“珍珠王”的传说第二次世界大战刚开始，意大利钻石商人詹姆斯·阿萨尔逃离欧洲到了古巴。

他在那里找到一条谋生之道：美军需要防水表，阿萨尔通过他在瑞士的关系，满足了美军的这一需求。

。

大战结束，美军不再买防水表，阿萨尔和美国政府的生意也做到了头，还剩下几千只瑞士表库存。

日本人那时需要表，但是没有钱，不过他们有的是珍珠——车载斗量的珍珠。

不久，阿萨尔就教儿子做易货贸易——用瑞士表换日本珍珠。

生意很兴隆，没多久时间，他的儿子萨尔瓦多·阿萨尔，就被人们称为“珍珠王”。

1973年有一天，“珍珠王”的游艇停靠在法国圣-特罗佩。

一位潇洒的法国年轻人，让-克洛德·布鲁耶从邻近游艇上过来拜访。

布鲁耶刚卖掉了他的空运公司，用这笔钱为自己和年轻的塔希提妻子在法属波利尼西亚买下了一座小岛——珊瑚礁环绕着蔚蓝海水，堪称人间天堂。

布鲁耶对萨尔瓦多介绍说当地莹碧的海水中盛产一种黑边牡蛎——珠母贝。

这些黑边牡蛎的壳里出产一种罕见之宝：黑珍珠。

那时候黑珍珠还没有什么市场，买的人也不多。

但是布鲁耶说服了萨尔瓦多合伙开发这一产品，合作采集黑珍珠到世界市场上销售。

但是萨尔瓦多首战不利：珍珠的色泽不佳，又灰又暗；大小也不行，就像早期步枪使用的小弹丸，结果萨尔瓦多连一颗都没卖掉，无功而返，回到了波利尼西亚。

事情到了这种地步，阿萨尔瓦多本可以放弃黑珍珠，把库存低价卖给折扣商店；或者搭配上一些白珍珠做首饰，推销出去。

但萨尔瓦多并没这样做，他又等了一年。

他们努力改良出一些上好的品种，然后带着样品去见一个老朋友，哈利·温斯顿，一位具有传奇色彩的宝石商人。

温斯顿同意把这些珍珠放到他第五大道的店铺橱窗里展示，标上令人难以置信的高价。

同时，萨尔瓦多在数家影响力广泛、印刷华丽的杂志上连续登载了整版的广告。

广告里，一串塔希提黑珍珠，在钻石、红宝石、绿宝石的映衬下，熠熠生辉。

<<怪诞行为学>>

媒体关注与评论

我们的现实生活中也有大量非理性现象，尤其在不确定的转型时期，这种现象更多。如前一段股市的暴涨和这一段的股市暴跌，深圳房市的暴涨和暴跌，自杀人数的增加等等。因此，行为经济学对转型的中国不仅有理论意义，而且有更多的现实意义。

——梁小民 著名经济学家 这将是未来几年最有影响力、也最常被人们讨论的一本书。

——丹尼尔·麦克法登 2000年诺贝尔经济学奖得主 一本很有意思的书，而且还让我们更加明智。

——乔治·阿克罗夫 2001年诺贝尔经济学奖得主 这本书读来让人发笑，但会让你更有智慧。

——丹尼尔·卡尼曼 2002年诺贝尔经济学奖得主 本书告诉我们，人们为什么总会犯愚蠢的错误，甚至是灾难性的错误。

“人是理性的吗？”

”本书给出了一个言之凿凿的回答：不是！

通过本书，你可以了解人们为什么总是做出太多匪夷所思的选择。

——肯尼斯·阿鲁 1972年诺贝尔经济学奖得主 通过本书，你会从另一个全新的视角来认识你所做出的决定。

——尼古拉斯·尼葛洛庞帝 全球著名网络大师。

<<怪诞行为学>>

编辑推荐

《怪诞行为学》由中信出版社出版。

<<怪诞行为学>>

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>