

<<扭转脑袋>>

图书基本信息

书名：<<扭转脑袋>>

13位ISBN编号：9787506040099

10位ISBN编号：7506040093

出版时间：2010-12

出版时间：东方

作者：古川雅一

页数：148

译者：喻海翔

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>

<<扭转脑袋>>

前言

我们在日常生活中总是会遭遇到各种各样的障碍，并且陷入各种各样的烦恼之中。诸如在工作单位和私人生活中剪不断理还乱的人际关系，或者虽然自己已经尽力而为，却依旧无法实现梦想等。

如果说得更简单直接一些，就像是买了彩票却怎么也中不了奖，永远都没法存下钱，或者减肥计划从来都没成功过，等等。

其实，所有这一切都与“情感”密切相关。

“情感”这种东西总是在不知不觉的时候影响到人们的判断，从而导致不合理行为的发生。

所谓的“意乱情迷”指的就是这个意思。

为了避免误解，我有必要说明的是，合理行为并非就是指的“正确”与否。

幸福的感觉因人而异。

不管是选择合理的行为还是不合理的行为，这纯属每个人的自由，并且我也相信，一个能够容忍不同价值观并存的社会才是真正的和谐社会。

然而重要的是，如果本来自以为是合理的行为事实上却并非如此，或者在自己并不知晓的情况下，采纳了不合理的行为，从而降低了自身的满足度，那么这就不符合我们自身的利益，并且也是产生烦恼的根源。

从这种意义上来讲，具备分清合理行为与不合理行为的能力，对于我们来说必不可少。

我在本书中大量列举了各种人在工作和生活中经常会遇到的案例，指出了相应的解决之道，并介绍了将烦恼转化为机遇的秘诀。

当您在生活中遇到各种不顺和烦恼时，请参考这本书认真地思考一下。

这样或许能够找到消除烦恼的途径，并最终把烦恼化为转机，跨越障碍，实现自己的目标。

希望本书能够为提高您人生的满足度发挥作用。

<<扭转脑袋>>

内容概要

本书是一本研究人类不合理决策模式的行为经济学，参照我们日常工作和生活中的各种现实事例，尽可能地进行细致详尽的说明。

如果我们能够运用行为经济学的视角来观察人的行为，以及周围社会的话，就会逐渐认清许多至今为止我们被忽略掉的事物。

每当看到那些言行不一的人，总是试图避开自身错误的人，或者那些先下结论，再依照结论滔滔不绝地阐述着各种理由的人，这时我们都会深刻地感受到人类是怎样一种“感情”的动物，而这个世界又是如何被“感情”所左右。

在这些纷繁之中，我认为真正重要的是我们对待“情感”的方法。

也就是说。

最重要的是能否分清哪些合理，哪些不合理，进而达到了解自己、提高自身满足感的最终目的。

<<扭转脑袋>>

作者简介

古川雅一 京都大学经济学博士。

现任职于京都大学经济研究所，从行为经济学角度，从事与人类的决策、行动、生活习惯相关的研究工作。

活跃于电视、广播等众多场台，著有《心知肚明却设法减肥——新陈代谢症候群的行为经济学》等。

<<扭转脑袋>>

书籍目录

前言第一章 不讲理的上司——自信过度 只对特定人员苛刻的领导 虽然评估意见的分歧不可避免
 所谓“我不会被解雇”的含糊根据 招致自我毁灭的过度乐观 测试一下你自己的自信过度值
 适得其反的网上购物与“胜者为寇” 耳目灵通的上司就永远正确吗？

“所有人”都主张彻底禁烟与各取所需的奇怪社会 餐厅评价与议会辩论的共通点第二章 无法拓展业务的真实理由——认知不协调 无法签订合同到底是谁的错 过谗于人，功归于己 不愿意面对难堪的现实 不是当事人却能夸夸其谈第三章 拐弯抹角者事竟成——表述效应 令人烦恼的促销邮件 为何促销邮件会不断增加？

初始值效应与保险产品的选择 为什么感觉不到工资的增长？
 以积极态度进行交涉更有助于双赢 无法关闭亏损店铺的人性心理 妄图在自助餐上吃回本钱的荒谬 确立标准才能取得意见的一致 顺序改变造成的喜好变化 选择中等价位套餐是因为受到店家的诱导吗？

应该将子女抚养权判给哪一方？
 利用上升偏好来协助应酬和约会成功 种类并非越多越好第四章 正确衡量得失的方法——价值函数 因为遭受损失而胡搅蛮缠的顾客 抑“得”扬“失”的人性 追逐风险与回避风险的时候 人力资源主管犯下的错误 现状维持偏差反而妨害现状的维持 可以2万日元卖出的白酒却不愿花1万日元购入 对闲置电脑连接线要高价的出售人 难以计量的居住环境与健康的“拥有效应” 奖金与体重真的减少了吗？

大数额造成金钱感觉的迟钝 不可忽视新员工的尖锐意见 期望延缓损失的心态第五章 那项事业真的会成功吗？
 ——可得性推断法 一个胸怀梦想的男人 认为网络创业容易成功的人的思维模式 “熟知”、“易见”、“易寻”以及“易思”的陷阱 日本产食品果真就安全吗？

不要被平均值和典型的事例所迷惑 住宿体验谈与合格经验谈更具有说服力的原因第六章 充满谎言的报价——锚定效应 令人震惊的奖金 不去看杂志的奖金专栏 不足为信的估价 竞标中的欺诈 让上司能够接受的销售预估的提示法 推测数值的诀窍 舆论调查的重点在于问卷 能够最大限度发挥能力的目标设定第七章 主观判断带来的致命错误 ——几率加权函数 中层干部的苦恼 “减少加班时间”的无理要求 强烈的精神压力源自于未知 通过仔细聆听来消除不安感 钟爱“确定”的人性 是否应该固执强求相连的航班坐席？

只有不会失败的商业计划书才会得到老板的首肯 你见过中了乐透大奖的人吗？
 东京体育场与甲子园以及中头等中奖者之间的关系 越是终盘越要孤注一掷 过低估测高概率事件所带来的危险第八章 二年级生厄运——代表性推断法 今年销售业绩下滑的理由 第三年成绩出现下滑运动员的证词 人们是依据“主观概率”进行判断 穿新西装会使得销售业绩上升？

一厢情愿的“差不多也该获得订单了”之臆想 第8回合仍然无安打得分的棒球比赛与赌徒谬误 销售预估出现误差的根源 留意样本数量的多寡 警惕蛊惑人心的说明书 全面核战争的爆发成因 自己选的彩票更容易中奖？

第九章 毅力是成功之本——选好变化与誓言 对于退休生活的忧虑 真的很想拒绝酒精的诱惑.....
 离当前越近的未来越具有价值 价值变化的理由 早起的决断为何会输给赖床的诱惑？
 通过自我束缚来严守誓言 越琐碎的事情对于当下来说越紧迫后记

<<扭转脑袋>>

章节摘录

事实上，就算是在同一家公司工作，也会有参与自己感兴趣的业务和与此相反业务的情况。更何况即便是相同的业务，也可以分为：社会整体经济状况的繁荣带动业绩优良的时候，和与之相反苦苦挣扎的时候。

可是从现实角度来看，为了生活，不管喜不喜欢，我们都必须继续工作下去。

从这个角度来看，避免认知不协调的心态也可以说是一种直面现实、让自己在不佳状况中依然能够愉快地生活下去的技巧。

在资格考试、晋升考试，以及入学考试结束之后，我们也同样会在下意识中采取避免产生认知不协调的举动。

在这些考试结束后，往往会公布标准答案，有时候在标准答案后面还会附带详细的答案解析。

不少人会依照这些标准答案来为自己算分，还有些人则通过附属的答题讲解来加深理解。

但是，也会有人在这时却并不看标准答案，有时候甚至连标准答案都不要。

当然，这类人不会给自己算分。

他们之所以会如此，正是为了避免当发现自己答错题时产生的不快感，才会选择上述的举动。

我们购房之后也会遇到同样的情况。

买房子可以算得上是我们一生中最大的一桩购物。

因此，对于购房也就不得不谨慎行事。

譬如离公园、医院、超市远不远，离车站有多长距离，上班需要花多长时间，以及孩子的教育环境如何等，这些都属于重要标准。

与此同时，房子的价格、装修、户型、防震设计等也不可忽视。

就像这样，必须在一项一项检查完各种项目之后，我们才能最终做出购房的决定。

而我们选择避免产生认知不协调的行动一般会在房子购入之后才开始。

购房后，许多人会刻意回避各类售房广告。

.....

<<扭转脑袋>>

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>