第一图书网, tushu007.com

<<怪诞行为学2>>

图书基本信息

书名：<<怪诞行为学2>>

13位ISBN编号：9787508622545

10位ISBN编号：7508622545

出版时间：2010-9

出版时间：中信出版社

作者：[美]丹·艾瑞里

页数：246

译者：赵德亮

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

第一图书网, tushu007.com

前言

<<怪诞行为学2>>

内容概要

本书内容简介：在《怪诞行为学》中，丹•艾瑞里用13个有趣的实验证明，我们并非想象的那样理性，“非理性”才是人类的本能。
本书中，他继续用行为实验的方法，结合心理学和行为经济学的知识，以幽默诙谐的语言将非理性的消极影响和积极意义娓娓道来。
　　巨额奖金可以带来高业绩吗？
“主人翁意识”在现代社会中依然奏效吗？
专业化分工真的有助于提高工作效率吗？
速溶咖啡为什么没有煮制咖啡味道好？
我们为什么会有报复的欲望和行动？
为什么幸福感会很快被生活的平庸侵蚀掉？
为什么现代社会择偶的成功率远低于媒妁之言的年代？
　　作者一一剖析了我们在工作和人际关系中的种种“非理性”行为发生的原因——从我们对待工作的态度，到我们的择偶和婚姻生活，再到情绪的效应和幸福的标准——赋予我们看待工作和生活的全新视角。
　　更重要的是，作者认为，非理性未必是坏事，非理性也可以作出完美决策。
坦然接受自己非理性的本能，彻底颠覆工作和生活中徒劳的逻辑，重新作出适合自己的完美决策，工作上的成就感和生活中的幸福感唾手可得。
　　本书适用于：对经济学有兴趣的大众读者，想学习经济学却不懂传统经济理论的人，学生、职场人士，喜欢猎奇的读者。

作者简介

丹•艾瑞里，杜克大学行为经济学教授，著名的行为经济学家，获得心理学博士及商学博士学位。
他的文章曾发表在许多重要的学术期刊以及大众媒体上，包括《纽约时报》、《华尔街日报》、《波士顿环球报》、《科学人》杂志和《科学》期刊等。
著作有《怪诞行为学》和《怪诞行为学2》。

<<怪诞行为学2>>

书籍目录

序一序二前言　人们并非想象的那样理性第一部分　以匪夷所思的方式彻底颠覆职场中的既定逻辑第一章　金钱的诱惑：为什么巨额奖金带不来高业绩？
　　激励与表现呈“倒U形关系”　　三名参与者，谁会拿到最多的游戏奖金？
　　面对巨额奖金的诱惑，表现为何大失水准？
　　损失厌恶与对年终奖的预期　　高额奖金是一柄双刃剑　　决胜时刻，MVP球员比一般球员投篮命中率更高？
　　社会压力下的表现失常　　金钱的压力与心无旁骛的剑侠　第二章　工作的意义：从乐高游戏中，我们可以学到些什么？
　　职业、理想与价值观　　薪酬待遇与工作成果，你更看重哪一个？
　　反寄生的鹦鹉和饥肠辘辘的老鼠　　“意义”的激励作用不可小觑　　你愿意组装多少个乐高玩具？
　　扣针的生产与《摩登时代》　　给工作赋予意义，让员工更有成就感　第三章　宜家效应：为什么我们会高估自己的劳动成果？
　　为什么我们喜欢买需要自己动手组装的宜家家具？
　　烤炉里的诀窍和/烹饪法则　　自己折的千纸鹤看上去更漂亮　　为什么我们愿意购买高价的定制商品？
　　谁家的孩子更聪明、更可爱？
　　有过程，更要有结果　　努力付出也是一种享受　第四章　自我的偏见：为什么“我”的点子比“你”的要好？
　　这个创意是我想出来的！
　　谁的解决方案最可行？
　　爱迪生手中的“牙刷”　　非理性既是天使，也是魔鬼　第五章　报复的本能：为什么我们寻求正义和公平的对待？
　　“以眼还眼，以牙还牙”是人类的本能　　人类与生俱来的本能：信任和报复　　向银行家扔烂西红柿　　被劣质的售后服务严重激怒的客户　　一个秒电话引发的两种行为表现　　报复的口口相传和恶性循环　　你想报复的到底是谁？
　　企业应该如何对待客户的报复？
　　“对不起”三个字的魔力　　报复是痛苦，而非愉悦　　因报复而成功的企业家第二部分　以出人意料的方式挑战生活中的常规　第六章　适应的法则：如何提高我们的幸福生活指数？
　　人体拥有奇异的适应能力　　疼痛耐量取决于痊愈的希望　　幸福感会持续多久？
　　“快乐水车”与幸福指数　　幸福感和厌恶感的“中断测试”　　塞翁失马，焉知非福　　善用适应性，提高生活的幸福感　第七章　美丽的标准：你会选择谁做你的终身伴侣？
　　面目全非的少年　　是否有女孩愿意与我约会？
　　灵与肉的激烈战争，谁是胜者？
　　郎才女貌与适应性择偶　　你会选择和谁约会？
　　美貌不是择偶和幸福婚姻的唯一标准　　每个人都有得到幸福的机会　第八章　市场的失灵：为什么在线约会比不上媒妁之言？
　　剩男剩女成为现代社会的一普遍问题　　在线约会的有效性微乎其微　　斯科特的在线约会故事
　　普通约会与在线约会的结合体——虚拟约会　　用行为经济学解决择偶市场失灵的问题　第九章　感情的偏好：为什么我们选择帮助某个人，却漠视许多人的痛苦？
　　杰西卡与卢旺达屠杀　　可识别受害者效应：你会把钱捐给谁？
　　密切度、生动感与“杯水车薪”效应　　理性思维让我们缺乏爱心　　钱应该花在哪里？
　　如何激励人们向重大灾害的受害者伸出援手？
　　第十章　短期情绪的长期效应：为什么我们常常感情用事？
　　我们的行为都会被情绪左右　　自我羊群效应和情绪层叠　　最后通牒游戏：应该怎样分　配这

笔钱？
复合型羊群效应对决策的长期影响　　独木舟与夫妻关系　第十一章　非理性的教训：为什么一切决策都需要检验？
是什么在左右我们做出重大决策？
专家与政策的非理性致谢

章节摘录

独木舟与夫妻关系 举个例子，妻子在办公室里一整天过得很不痛快，晚上回到家里她情绪糟透了。
家里乱七八糟，她和丈夫都是饥肠辘辘。
她一进家门，坐在电视机旁边的丈夫迎头问道，“你回家的路上就不知道顺便买点晚饭带回来吗？”她几乎忍受不住了，不觉就提高了声音。
“你看，我刚开了一天会。
你还记得上星期我给你开的购物清单？
你忘了卖卫生纸，奶酪也买错了。
你让我用切达干酪怎么做帕尔玛茄子？
为什么你就不能出去买晚饭呢？”事态急转直下。
夫妻二人越吵越厉害，直到睡觉时心情也没有好转。
后来她容易发火的脾气演变成了经常的行为模式（“看，你要是早五秒钟提醒我换道，我也不至于错过了这个路口转弯！”），这种状况周而复始，不断循环下去。
既然完全避免有关和无关的情绪影响是不可能的，我们是否有办法避免夫妻关系这样恶化呢？
最简单的一条忠告是，选择一位不会造成这样螺旋下降的伴侣。
当然了，你可以寻求数以百计的选配方法，从星象学直到统计学，但是我认为你只需要一条河，一条独木舟，两只桨。
我每次去划独木舟，总会看到夫妻或情人因为无意中把船弄得直打转或撞到石头上而争论不休。
独木舟看似容易，真正划起来却不简单，因此很容易把两口子带到战争的边缘。
我和一些夫妻一起喝酒或者去他们家吃饭很少遇到他们争论什么，这不完全因为人们尽量要做到举止得体（说到底，难道两口子在划船时就不想举止得体吗？）。
我认为，这与人们有关平日正常活动的既成行为模式有关（当着生人在饭桌上激烈争论在大多数家庭中都是绝对禁止的）。
但是一到了河面上，情况就大不相同了。
没有现成的规则，河水流速及流向无法预测，独木舟一会漂流，一会打转，很难预见和控制。（生活也是一样，充满着意外的压力和障碍。）前后之间没有明确的劳动分工（如果你想使用专用术语，那就是船首与船尾）。
在这种环境中倒是有充足的机会建立和观察新鲜的行为模式。
如果你是夫妻中的一员，划船过程中会发生些什么？
只要船不听话，你们是否就会互相埋怨（“你难道就没看见那块礁石？”）你们是否会一直吵到不可开交，弃船跳水，游到岸上，整整一个钟头谁也不理谁？
或者，你们碰到了礁石，会不会一起找原因，弄清谁应该注意什么，同心协力继续前进？
这就是说在确立长期关系之前你们应该首先寻找一种环境，那里没有现成的社交规则，来探索你们在其中的共同行为（例如，我认为男女双方在决定结婚之前应该先规划他们的婚礼）。
还有，应该密切注意那些可能导致关系恶化的行为方式。
一旦观察到早期的警示迹象，我们应该立即采取行动，绕开不理想的路径。
最后的一条教训是：不管是划船时还是现实生活中，先冷静下来再决定采取行动对我们才是有利的。
否则，我们的决定将来一定会碰壁。
最后，如果你有意和我一样计划给别人补课，一定记住我那一次是怎样决定做出反应的。
我并不是说我以后还会这样做，不过，人一旦被情绪控制，谁能说得准呢？

媒体关注与评论

编辑推荐

《怪诞行为学2:非理性的积极力量》编辑推荐：尝试用“非理性”的决策方式，彻底颠覆工作和生活中的“逻辑”，你将获得意想不到的成就感与幸福感！
畅销书《怪诞行为学》作者卷土重来，掀起新一轮“非理性”狂潮。
《写给中国人的经济学》作者王福重、著名行为经济学家董志勇倾情作序。
诺贝尔经济学奖得主阿克尔洛夫、《免费》作者安德森高度评价。
《纽约时报》《哈佛商业评论》《波士顿环球报》等全球顶级媒体火热报道。

名人推荐

第一图书网, tushu007.com

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