

<<别做正常的傻瓜>>

图书基本信息

书名：<<别做正常的傻瓜>>

13位ISBN编号：9787801129413

10位ISBN编号：7801129415

出版时间：2009-10

出版时间：王婷婷 民主与建设出版社 (2009-10出版)

作者：王婷婷

页数：234

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>

<<别做正常的傻瓜>>

前言

一位心理学家曾和乔打赌说：“如果给你一个鸟笼，并挂在你房中，那么你就一定会买一只鸟。”乔同意打赌。

因此，心理学家就买了一只非常漂亮的瑞士鸟笼给他，乔把鸟笼挂在起居室桌子边。

结果大家可想而知，当人们走进来时就问：“乔，你的鸟什么时候死了？”

乔立刻回答：“我从未养过一只鸟。”

“那么，你要一只鸟笼干嘛？”

乔无法解释。

后来，只要有人来乔的房子，就会问同样的问题。

乔的心情因此搞得很烦躁，为了不再让人询问，乔干脆买了一只鸟装进了空鸟笼里。

心理学家后来说，去买一只鸟比解释为什么他有一只鸟笼要简便得多。

人们经常是首先在自己头脑中挂上鸟笼，最后就不得不在鸟笼中装上些什么东西。

正常的傻瓜总是重复着类似的事情……在我们的日常生活中，很多消费决策都受到一些无关的参考值的影响。

<<别做正常的傻瓜>>

内容概要

你的“正常”傻瓜级别是多少？
你的大众化指数是多少？
你是否也在重复着某些“正常”的错误？
读完这《别做正常的傻瓜》后，你就会豁然开朗。
人们在决定是否去做一件事的时候，不仅会看这件事对自己有没有好处，而且也会回顾过去在这件事上面的投入，并试图挽回过去的损失。
其实，这些损失是无法挽回的。
你知道第一个面包和第二个面包的不同吗？
你买过没用的东西吗？
如何摆脱第一眼的偏见？
怎样才能使员工对企业忠诚？
损失100元和没有得到100元，哪个让你更痛心？
《别做正常的傻瓜》将向你揭示决策中常见的误区，发现正常人思维深处的奥秘。

<<别做正常的傻瓜>>

书籍目录

第一章 你在往家里搬没用的东西吗——消费决策中的误区一、正常的傻瓜的故事二、鸟笼定律三、苏格拉底如何摆脱“狄德罗效应”四、新睡袍的陷阱第二章 过去的耗费是未来成功的铺垫吗——沉没成本误区一、正常的傻瓜的故事二、总把希望寄托在“说不定”的将来转机三、人有一种天然维护自己的倾向四、沉没成本误区——不想放弃五、什么是沉没成本六、如何避免陷入沉没成本误区第三章 你为既得的利益付出了什么——机会成本误区一、正常的傻瓜的故事二、成名的机会成本三、什么是机会成本四、买面包的人为什么在减少五、求职的“机会成本”与“有限理性”六、机会成本：上大学不如擦鞋七、机会成本与秘鲁的棕熊第四章 你对两个面包同样喜欢吗——边际效用误区一、正常的傻瓜的故事二、边际效用递减规律三、需求规律与边际效用递减规律四、真的是多多益善吗——边际效用递减效应第五章 你懂得吹南风还是吹北风吗——南风法则一、正常的傻瓜的故事二、感人心者莫乎情三、松下的南风法则四、“南风”——温情管理五、审时度势，相机行事六、改宗效应与南风效应七、批评的方式第六章 第一印象怎样误导了我们——定位偏见一、正常的傻瓜的故事二、第一印象三、不可改变的第一印象四、第一印象与定位偏差五、如何把握“第一印象”六、第一印象的应用第七章 短木板一定是关键吗——木桶定律一、正常的傻瓜的故事二、什么是木桶原理三、木桶理论的七种演变四、木桶家族的班长五、为什么没有录用他六、反木桶定律七、木桶第二原理第八章 为什么星座测试总有人相信——认识误区一、正常的傻瓜的故事二、巴纳姆效应三、爱因斯坦的故事四、你迷恋星座预测吗五、比较的参照物选对了吗六、认识你自己七、如何避免巴纳姆效应第九章 你懂得给别人一个光环的艺术吗——晕轮效应一、正常的傻瓜的故事二、晕轮效应三、晕轮效应的错误在哪四、人为何会产生偏见……第十章 你是否经常说“你不行”！——激励的艺术第十一章 刚到新的环境，你如何表现——阿伦森效应第十二章 $100-1=?$ 第十三章 随大流——从众效应第十四章 你常把自己的想法附加在别人身上吗——投射效应第十五章 牵一发而动全身——多米诺效应第十六章 为什么有越来越多的明星代言——名人效应

<<别做正常的傻瓜>>

章节摘录

第一章 你在往家里搬没用的东西吗——消费决策中的误区三、苏格拉底如何摆脱“狄德罗效应”狄德罗效应是一种常见的“愈得愈不足效应”，在没有得到某种东西时，心里很平稳，而一旦得到了，却不满足。

18世纪法国有个哲学家叫丹尼斯·狄德罗。

有一天，朋友送他一件质地精良、做工考究的睡袍，狄德罗非常喜欢。

可他穿着华贵的睡袍在书房走来走去时，总觉得家具不是破旧不堪，就是风格不对，地毯的针脚也粗得吓人。

于是，为了与睡袍配套，旧的东西先后更新，书房终于跟上了睡袍的档次，可他却觉得很不舒服，因为“自己居然被一件睡袍胁迫了”，就把这种感觉写成一篇文章叫《与旧睡袍别离之后的烦恼》。

200年后，美国哈佛大学经济学家朱丽叶·施罗尔在《过度消费的美国人》一书中，提出了一个新概念——“狄德罗效应”，或“配套效应”，专指人们在拥有了一件新的物品后，不断配置与其相适应的物品，以达到心理上平衡的现象。

先说生活中的“狄德罗效应”吧，人们分到或买到一套新住宅，为了配套，总是要大肆装修一番，铺上大理石或木地板后，自然要以黑白木封墙再安装像样的灯池；四壁豪华后自然还要配红木等硬木家具；出入这样的住宅，显然不能再破衣烂衫，必定要“拿得出手”的衣服与鞋袜，就此会一直“狄德罗”下去……

<<别做正常的傻瓜>>

编辑推荐

《别做正常的傻瓜》：您拿到的这本书：获得事业的成功和生活的幸福，掌控人际交往的主动权，避免挫折和损失，迅速提高说话办事的眼力和心力，摆脱〔正常的傻瓜〕的境遇，带你走出不〔理智〕的漩涡，向大众化的〔正常〕叫板。

<<别做正常的傻瓜>>

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>