

《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

出版社：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以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.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？一时冲动就是没道理可言？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，丹·艾瑞里的这本《怪诞行为学》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。

《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阿尔弗雷德·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

《怪诞行为学》

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

谨以此书献给

我的老师，同事和学生们

他们使研究趣味盎然、充满刺激

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》

精彩短评

1、几年前，美国退休人员组织问一些律师是否愿意低价为一些需要帮助的退休人员服务，服务费远低于市场价格。恩，想当然的，律师们表示无法接受。后来该组织在寻求其他律师帮助的过程中表示，你们能够免费为需要帮助的退休人员服务吗（卖萌脸），这个时候居然却有多数律师表示：呆胶布，么问题~

How is it possible ?

原因是，提到的钱的问题之后，律师们使用的是市场规范，因为报酬与正常工资相比实在太少，拒绝是理所当然。而不牵扯到钱的时候，使用的则是社会规范。那为什么他们不能接受那少部分的报酬，然后把自己的服务当做拿有补贴的义工呢？那是因为，当市场规范入侵大脑后，社会规范所占的比重会大大降低甚至随之而去（社会规范：我打不过它！（ ） - （ ））。

2、同样是实验科学，搬的砖怎么就差这么大呢~书中有很多痛彻心肺的例子，多么痛的领悟。。。

3、很推荐这本书。

本书给出了一些有价值的结论，对生活中人们的“非理性”行为做出了解释，读之有所裨益。但这不全是推荐的原因，推荐阅读这本书，还因为这本书的结论给出了实验方法，这种实验验证结论的思想也是很重要的。

4、书中举了很多人们的一些不理性的行为的例子，然后分析起原因，对于想了解自己行为以及想分析他人行为的人有很大帮助，也很适合于想做生意的人，因为抓住别人不理性的地方就是商机。

5、作者通过大量研究，发现了很多我们在生活中非常怪诞的行为，给了我们很多启示。这本书中的各种理念，会让我们在生活中更加理性面对问题，更有很多思想可以为企业家打开管理的思路，成为打开市场，管好团队的锦囊妙计。

6、麻省理工的孩子们好惨，被教授当小白鼠一样做实验还被写进书里

7、承认非理性的存在，谨慎面对诱惑，规避风险，创造幸福生活。

8、坚决反对商业营销

9、简易的行为经济学

10、推荐。不过对于实际的应用还是有待深究。

11、真心喜欢

12、翻译的不错。本身浅显易懂。要承认人的非理性是大多数时间。

13、我原来如此的不了解自己

14、内容真的还蛮有趣的，看完觉得收获还是挺大的。只是整体不需要252页纸。拿到手的时候觉得不是很值得，排版很疏，浪费纸张，价钱应该再降。

15、有趣的实验，希望这种通俗易懂的讲解方式，开始思考自己的消费习惯。

16、本以为要被归类到一般科普读物的行列，直到在讲义上发现了期末论文ddl set实验.....理论浅显但作为实验经济学的例子一部分实验还是很有价值的

17、如果粒子有思想 物理家要干嘛

18、对生活蛮有益的 就是送货太慢鸟

19、你以为的往往都只是你以为

20、老师推荐的，什么时候都可以拿出来看.....

21、好书不容错过。这就是人性，这就是迷茫与诱惑中，人类普遍的抉择规律。虽然作者让我们意识到其中的陷阱与非理性，但我们的确难以自拔，并激发你利用这种非理性，去实践自己的理想。

22、有趣的实验阐述行为经济学。认识到并承认自己的非理性行为（拖沓的恶心和自我控制/社会规范的力量/期待的效应与心理暗示），更好地利用设计好的工具帮助自己战胜它。

23、不知是翻译的问题还是怎样感觉罗里吧嗦又觉得每章没什么重点

24、感觉文中举的很多例子我都遇到过 还蛮实用的，分析的也都很有道理。

25、展示了诸多人类行为与决策包含的非理性因素 事实上 我们的理性并不高贵 才能并不广大 头脑也相当迟钝 我们被自然所赋予的工具所限制 我们的决策方式又受限于这些工具的质量与精确程度（认识到这些非理性 是我们了解自己的第一步

《怪诞行为学》

- 26、书中的很多故事已经耳熟能详了，这次系统的阅读增加了对行为经济学和日常一些现状背后道理的理解，不愧为行为经济学的经典之作。
- 27、拓展思路的普及性心理学作品
- 28、人类都是非理性的，就像lol，不是看谁厉害，而是看谁不傻逼
- 29、不错的书，会教会你很多金融的知识等！值得推荐！
- 30、入门 很好看
- 31、技能get
- 32、承认自己的认知能力有限，承认大多数人都是非理性的。文中描述了很多现象，很多实验，但是没有解释原因。
- 33、作者通过做调查和实验来得出一些我们平时没怎么注意的规律 蛮有意思的
- 34、看目录就觉得很专业
- 35、书中的观点值得细心体会，最好牢牢记住并且运用在生活中，这可以帮助我们省下很多不必要的花费以及宝贵的时间。作者是诺贝尔奖得主，也许他已经尽力深入浅出的描述各项试验是如何进行的，但对读者来说也许还是想把它们一目十行的掠过。
- 36、把人类习以为常的行为，解析的淋漓尽致，用理性的眼光看待那个疯狂的自己
- 37、《怪诞行为学》这本书为什么一上市就能让这么多人爱不释手？我想这是个值得关注的问题。坦白地说，我们身边有太多的决策都在犯非理性的错误，比如说，北京按尾号限行的政策如果是为了保障环境、保证大家顺畅出行，我想可以理解并接受，但是，按尾号轮换限行的做法就值得商榷了，这个月尾号是0的车周五不能出门，下个月就轮成周一不能出门了，大家工作很紧张，还要每天费心计算自己的车尾号，极度混乱。我想，解决问题不应该是简单粗暴的，为市民服务还是要以方便大家为第一要务，不要好心办了坏事。建议看一看《怪诞行为学》，寻找一下这种非理性决策的成因，以后避免再犯同样的错误。其实，我认为这本书最大的价值还在于它是行为经济学的罕见通俗读本，对实际生活有很强的指导作用，它避免了行为经济学诸多的计算、图表和枯燥无味的理论阐述，用实验经济学的例子让你能够一读就懂，是难得的佳作。能将如此深奥的学问解释得如此深入浅出实在是大家手笔，不是谁都可以做得到的，这也许就是四大诺奖得主联袂推荐它的原因所在吧！推荐读一读，一定有收获。
- 38、总能在里面找到某些行为的对照解释
- 39、很喜欢！一本看得舒服，又能让你有思考的书！赞！
- 40、也就那样
- 41、我现在越来越觉得经济学与心理学对普通人的帮助最大！对年轻人来说，哲学咱们是读不懂的，而来源于生活并能够应用与生活的经济学和心理学确实能给我们带来智慧。
- 42、可以解释很多奇怪的市场行为，人的欲望（性欲、猎奇欲或者攀比欲）被挑逗起来后行为会变得狂热不受控制。
- 43、前面还挺有趣的
- 44、这本书看青来没什么内涵
- 45、挺有意思的，作者对事物充满好奇心，这是多数人随年龄增长逐渐减少的，我们也不会去思考天空为什么是蓝的了。
- 46、此书通过许多试验证明消费的非理性,行文通俗易懂,即使没有经济学基础的人都能读懂,不错的书!
- 47、很多有意思的试验及结论
- 48、当市场规范取代社会规范后，即便取消市场规范也再难回到社会规范。医疗中很多好的效果不过是安慰疗法。
- 49、蛮不错的小读本，有启发
- 50、很难把该书内容与社会心理学进行划分，不管它归类如何，对于认知社会现象是非常有益的，而且内容深入浅出，非常易懂，值得推荐。
- 51、不错的书，说明了许多现在消费的不理性行为~
- 52、三星给辛苦做的实验。但是很肤浅，话没说完就转头了。
- 53、经济学效应在日常生活中的体验
- 54、人类行为不是表面看的那么简单，受潜意识等其它因素影响，潜能无限。各种举例很生动，内容浅显易懂。经商者可以借鉴其中的消费者惯性分析。

《怪诞行为学》

55、营销心理学，一般般。

56、怪诞行为学作者本身也是一个让人佩服的人，年轻的时候遭遇重度的烧伤，但同时成就了他关注分析的个性，每次看外国人的著作比如影响力比如拖延心理学等，都能感觉到他们不仅关注同时积极探索的精神，实在让人佩服。本书总结性的大概是人并不像传统经济学中所说的那么理智分析，很多行为都会受到影响，比如日常见到的在人多的摊贩前买东西等即羊群效应等，同时人的第一印象很重要，它会充当一个锚点的作用，发挥很大的作用，根据试验推想是不是一个人对自己的评价会很大程度上受到别人的评价呢，如果你接触到的是高的评价就自然而然对自己有较高的评价，反之别人对你低的评价会降低自身的评价？怪不得房地产的人经常会拿着口号什么的集体诵，，应该还是有用的能形成自然的约束力。

57、简单而有效的实验

58、没什么意思，很多都是已经知道了的，啰嗦

59、案例有趣，挺有帮助

60、怪诞是表象，是内心的镜像——这就是这本书告诉人们的。本数举的一些例子，都是作者经历过的，绘声绘色。但是也显得较为浅显，文字不够简练，像是自己的笔记。翻翻还是可以的，起码告诉人们对怪诞行为，怎样透过现象看本质。

61、如果只是按照直觉和常规想法做，或者按照习惯处理——“我们一直就是这样的”——我们还会继续犯错误。

62、挺唬人的。全是废话。

63、一本书数个亮点足矣

64、很有意思内容写得很有趣没多久就读完了

65、字大行稀的畅销书~但是内容倒是比较有吸引力

66、刷新视角啊 凡是跟钱有关的东西 以前感觉特别俗 但看完这本书之后 感觉经济学原来也是很有意思的 有些发生在自己身边的例子 真的是没有注意到 不过好多例子没有讲的特别透彻 还有日托中心 罚款措施之后 迟到变多原来跟社会规范有关 为了眼前的满足而放弃长远的目标 这就是拖沓 原来跟信用卡过度消费也能扯上关系 还有安慰疗法 价格有时真的会欺骗人（大脑对身体的神奇控制方式）情绪 相对论 社会规范等都会影响我们的行为

67、roger给推荐的书。很有意思。神似《牛奶可乐经济学》

68、这一句话能说明白的事儿分三句话说，可给我读完了。行为经济学挺逗，就像我写论文的时候不务正业剑走偏锋，反而能得高分儿，有时候就是得使巧劲儿的学者才是明白人儿。Dan的Ted talk更有意思点，大难之后必有后福，还能这么幽默，牛。

69、简单有趣，例子多，和生活息息相关，这才是我们爱看的行为学普及类图书。

70、人是奇怪的动物，有时候做出的选择都不知道自己为什么这么做

《怪诞行为学》

精彩书评

《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:www.tushu111.com