

<<决策与判断>>

图书基本信息

书名：<<决策与判断>>

13位ISBN编号：9787115127594

10位ISBN编号：711512759X

出版时间：2004-9

出版时间：人民邮电出版社

作者：斯科特·普劳斯

页数：259

译者：施俊琦,王星

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>

## &lt;&lt;决策与判断&gt;&gt;

## 前言

2002年11月，瑞典皇家科学院宣布2002年诺贝尔经济学奖将授予一位经济学家和一位心理学家。

这位心理学家就是美国普林斯顿大学的丹尼尔·卡尼曼教授。

在谈到卡尼曼教授的贡献时，诺贝尔奖评审委员会特别指出，卡尼曼教授成功地将人类决策和判断的心理学研究成果带到了经济科学的研究当中，为现代经济学理论和研究方法注入了新的见解，其贡献是卓著的，也是独特的。

人类的生活充满了判断和决策。

从衣食的偏好到学校的选择，从个人职业的规划到国家政策的制定，人类的判断和决策是最常见的心理活动，也是具有决定作用的影响因素。

这就不难理解，为什么有那么多优秀的心理学家，不管是来自社会心理学、认知心理学、发展心理学，还是来自文化心理学、教育心理学、工业心理学，都纷纷涉足这一领域；也就不难理解，为什么有那么多的社会和人文学科，不管是经济学、管理学、法学，还是政治学、历史学、哲学，无不从人类决策与判断的心理学研究中汲取知识和灵感。

这也就是为什么诺贝尔经济学奖会超越常规地在1978年和2002年两次授予研究人类决策与判断的心理学家原因。

两次获奖的心理学家，一位是赫伯特·西蒙教授，另一位就是丹尼尔·卡尼曼教授。

本书系统地介绍了赫伯特·西蒙和丹尼尔·卡尼曼的发现，同时也阐述了决策与判断心理学中很多还没有被经济学家和其他社会及人文科学家所认识到的现象和研究发现。

可以说，本书80%以上的内容超出了西蒙和卡尼曼工作的领域，因此可以想像，心理学家对经济学和其他相关学科的影响还有很多值得发掘的空间。

难怪美联储主席格林斯潘曾经开玩笑地说“所谓的‘新经济’实际上就是心理学”。

值得一提的是，上述两位心理学家都对我国特别友好。

早在1981年，西蒙教授就接受北京大学心理学系的邀请，成为第一个在我国讲授人类决策和判断的心理学家。

那时，年仅19岁的我正是心理系的本科生，一下子就被这一领域的严谨、生动和奥秘所深深吸引。

西蒙的研究第一次证明决策与判断是人的思维活动，它不是建立在数学和逻辑基础之上的，而是建立在人的感情、理念和经验的基础上的。

他把决策的原则定义成第一满意原则，也就是说，我们做出决策和判断的标准并不是建立在理性基础上的“最佳选择”，而是建立在人类心理上的“第一满意选择”。

卡尼曼的工作就是在这一基本理论的指导下找到了那些影响我们非理性选择的因素。

我与卡尼曼教授的第一次个人接触是在1997年的夏天，那是在我在柏克利做教授的第一个星期。

一天，有一位慈祥的老人敲开了我办公室的门，欢迎我到柏克利来工作，并告诉我这间办公室就是他当年工作过的地方，还说他最想访问的地方就是中国。

这位老人正是卡尼曼教授，而他访问中国的愿望也终于在7年以后的2004年得以实现。

今年夏天，卡尼曼作为第28届国际心理学联合会的特邀嘉宾来到北京，在开幕式上做了关于人类决策与判断心理学的主题发言，发言的最后，他表达了希望看到更多中国心理学家从事决策与判断研究工作的愿望。

我觉得本书的出版和发行是对这位慈祥老人的致敬，也是对他所表达愿望的呼应。

坐在加州大学柏克利分校卡尼曼教授曾经工作过的办公室里，审阅第一本系统介绍人类决策与判断的心理学教科书的中译稿，我似乎看到了卡尼曼教授欣慰的笑容。

彭凯平

美国加州大学柏克利分校心理学教授

## <<决策与判断>>

### 内容概要

本书的对象是希望了解决策与判断心理学的基础知识的非专业人士。它着重是实验结果而不是心理学理论，是出人意料的结论而不是猜想，是对研究的描述而不是数学公式。

一句话，这本书是想要大家高兴而且思考，同时也是为了传播和普及心理学的知识。

本书共分6部分，前两个部分主要介绍决策与判断的基本要素，包括知觉、记忆、情境和提问方式。

第三和第四部分主要介绍决策的经典模式，并与最近有关判断偏差的新模式做对比。

第五部分探讨由团体做出的判断和关于团体的判断。

第六部分讨论决策与判断的一些常见的陷阱。

第一章都设计成能够单独成立的专题，所以读者可以自由地跳跃不同的章节或随意地安排阅读顺序。

本书一个与众不同的地方就是第1章之前的读者调查，这个调查的问题是根据以后章节中涉及的研究问题改编和复制而成的。

## <<决策与判断>>

### 作者简介

斯科特·普劳斯 (Scott Plous) 是韦斯利安的大学心理学教授，他以“最高荣誉”从明尼苏达大学毕业，并在斯坦福大学获博士学位。他还在斯坦福做了两年的政治心理学博士后研究，并有伊利诺伊大学做了两年的访问学者。斯科特·普劳斯现在的研究兴趣集中在有关动物和环

## <<决策与判断>>

### 书籍目录

读者调查

第一部分 知觉、记忆和情境

第一章 选择性知觉

第二章 认识不协调

第三章 记忆和事后聪明式仿差

第四章 情境依赖性

第二部分 问题如何影响答案

第五章 可塑性

第六章 问题的措辞和框架的影响

第三部分 决策模型

第七章 期望效用理论

第八章 理性决策的勃论

第九章 描述性决策模型

第四部分 直觉与偏差

第十章 代表性直觉

第十一章 易得性直觉

第十二章 概率和风险

第十三章 锚定与调查

第十四章 对随机性的知觉

第十五章 相关、因果关系与控制

第十六章 归因理论

第五部分 决策与判断中的社会性一面

第十七章 社会影响

第十八章 群体决策与判断

第六部分 常见陷阱

第十九章 过度自信

第二十章 自我实现的预言

第二十一章 行为陷阱

编后记：回顾

参考文献

推荐读物

## &lt;&lt;决策与判断&gt;&gt;

## 章节摘录

2002年11月，瑞典皇家科学院宣布2002年诺贝尔经济学奖将授予一位经济学家和一位心理学家。

这位心理学家就是美国普林斯顿大学的丹尼尔·卡尼曼教授。

在谈到卡尼曼教授的贡献时，诺贝尔奖评审委员会特别指出，卡尼曼教授成功地将人类决策和判断的心理学研究成果带到了经济科学的研究当中，为现代经济学理论和研究方法注入了新的见解，其贡献是卓著的，也是独特的。

人类的生活充满了判断和决策。

从衣食的偏好到学校的选择，从个人职业的规划到国家政策的制定，人类的判断和决策是最常见的心理活动，也是具有决定作用的影响因素。

这就不难理解，为什么有那么多优秀的心理学家，不管是来自社会心理学、认知心理学、发展心理学，还是来自文化心理学、教育心理学、工业心理学，都纷纷涉足这一领域；也就不难理解，为什么有那么多的社会和人文学科，不管是经济学、管理学、法学，还是政治学、历史学、哲学，无不从人类决策与判断的心理学研究中汲取知识和灵感。

这也就是为什么诺贝尔经济学奖会超越常规地在1978年和2002年两次授予研究人类决策与判断的心理学家原因。

两次获奖的心理学家，一位是赫伯特·西蒙教授，另一位就是丹尼尔·卡尼曼教授。

本书系统地介绍了赫伯特·西蒙和丹尼尔·卡尼曼的发现，同时也阐述了决策与判断心理学中很多还没有被经济学家和其他社会及人文科学家所认识到的现象和研究发现。

可以说，本书80%以上的内容超出了西蒙和卡尼曼工作的领域，因此可以想像，心理学家对经济学和其他相关学科的影响还有很多值得发掘的空间。

难怪美联储主席格林斯潘曾经开玩笑地说“所谓的‘新经济’实际上就是心理学”。

值得一提的是，上述两位心理学家都对我国特别友好。

早在1981年，西蒙教授就接受北京大学心理学系的邀请，成为第一个在我国讲授人类决策和判断的心理学家。

那时，年仅19岁的我正是心理系的本科生，一下子就被这一领域的严谨、生动和奥秘所深深吸引。

西蒙的研究第一次证明决策与判断是人的思维活动，它不是建立在数学和逻辑基础之上的，而是建立在人的感情、理念和经验的基础上的。

他把决策的原则定义成第一满意原则，也就是说，我们做出决策和判断的标准并不是建立在理性基础上的“最佳选择”，而是建立在人类心理上的“第一满意选择”。

卡尼曼的工作就是在这一基本理论的指导下找到了那些影响我们非理性选择的因素。

我与卡尼曼教授的第一次个人接触是在1997年的夏天，那是在我在柏克利做教授的第一个星期。

一天，有一位慈祥的老人敲开了我办公室的门，欢迎我到柏克利来工作，并告诉我这间办公室就是他当年工作过的地方，还说他最想访问的地方就是中国。

这位老人正是卡尼曼教授，而他想访问我国的愿望也终于在7年以后的2004年得以实现。

今年夏天，卡尼曼作为第28届国际心理学联合会的特邀嘉宾来到北京，在开幕式上做了关于人类决策与判断心理学的主题发言，发言的最后，他表达了希望看到更多我国心理学家从事决策与判断研究工作的愿望。

我觉得本书的出版和发行是对这位慈祥老人的致敬，也是对他所表达愿望的呼应。

坐在加州大学柏克利分校卡尼曼教授曾经工作过的办公室里，审阅第一本系统介绍人类决策与判断的心理学教科书的中译稿，我似乎看到了卡尼曼教授欣慰的笑容。

彭凯平美国加州大学柏克利分校心理学教授

## <<决策与判断>>

### 媒体关注与评论

诺贝尔经济学奖超越常规地在1978年和2002年两次授予研究人类决策与判断的心理学家们，他们是赫伯特·西蒙教授和丹尼尔·卡尼曼教授。

本书系统地介绍了他们的发现，同时也阐述了决策与判断心理学中很多还没有被经济学家和其他社会及人文科学家所认识到的现象和研究结果。

可以说，本书80%以上的内容超出了西蒙和卡尼曼工作的领域，因此可想像，心理学家对经济学和其他相关学科的影响还有很多值得发挥的空间。

难怪美联储主席格林斯潘曾经开玩笑地说“所谓的‘新经济’实际上就是心理学”。

## <<决策与判断>>

### 编辑推荐

《决策与判断》的对象是希望了解决策与判断心理学的基础知识的非专业人士。它着重是实验结果而不是心理学理论，是出人意料的结论而不是猜想，是对研究的描述而不是数学公式。

一句话，这本书是想要大家高兴而且思考，同时也是为了传播和普及心理学的知识。

——美国加州大学柏克利分校心理学教授这本书充满了幽默感，对老的思想的新的解释，批判性思维的练习，从而把许多通常不相关的材料整合成了一本令人遐思发人深省的好书。

可以说，从来还没有一个年轻作者的第一本著作能在一个重要的课题上对这么多的人产生如此大的影响。

——菲利普·津巴多如果能够有效地应用本书所描述的结果，你就会更好地避免决策偏差、误差和陷阱，而且你将会更好地理解他人所做的决策。

——斯科特·普劳斯“本书是经典研究成果与该领域最新研究取向的完美结合……读者能亲身体验到这一基础研究在其日常生活当中的应用。

”——伊丽莎白·洛夫特斯 美国心理协会实验心理学分会前任主席



<<决策与判断>>

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>