

<<选择>>

图书基本信息

书名：<<选择>>

13位ISBN编号：9787508621623

10位ISBN编号：750862162X

出版时间：2010-11

出版时间：中信出版社

作者：[英] 斯科特·德·马尔奇,[英] 詹姆斯·T·汉密尔顿

页数：209

译者：赵恒

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>

<<选择>>

内容概要

在我们的生活中，有太多的选择让人费解： 从事志愿工作的人会更多地尝试网上约会； 保守主义者看重汽车的性能，而自由主义者关注汽车的安全等级； 炒短线的股票投资者不会特别喜欢哪家餐馆； 苹果机用户往往比PC机用户更喜欢谈啤酒。

难道这些人的选择只是一种巧合，还是有规律可循？

杜克大学的两位教授斯科特·德·马尔奇和詹姆斯·T·汉密尔顿破天荒地对三万多人进行了调研，他们的研究表明，我们作出的选择遵循六种核心特质，两位经济学家将这六种特质称为“心智特征”（TRAITS），正是这些特征左右着我们的决定：从午餐吃什么到报税时是否撒谎以及是否选择网上约会。

本书就是他们的研究成果。

当经济学家们变得像物理学家那样把所有人都看成同类型的“粒子”——理性人时，两位作者却让我们看到了人与人之间选择的不同：有人我行我素，有人从善如流；有人偏爱冒险，有人寻求稳妥；有人今朝有酒今朝醉，有人相信细水长流。

在两位作者看来，我们不是单一类型的“粒子”，人的选择各不相同。

本书的“心智特征”能帮你预测一个人想买什么、做什么或者相信什么。

当然，你也不必轻信作者，做做书中的测试题，你就会明白，为什么会同意或反对两位作者的观点。

<<选择>>

作者简介

斯科特·德·马尔奇，杜克大学政治学副教授，同时负责指导该校的“社会科学高级研究项目”。

<<选择>>

书籍目录

第1章 你如何作决定第2章 你就是你的选择第3章 快乐, 健康, 智慧第4章 消费一切第5章 消费政治第6章 早期采用者第7章 自然状态下的心智特征结论附录 你的心智特征是怎样的?
致谢

<<选择>>

章节摘录

第1章你如何作决定 我们很了解费利克斯和奥斯卡。他们两人都参加了“知识网络”公司的调查，都是白人男性，受过高等教育，年薪近85000美元。两人都是单身，名字都是化名——这是为了保护他们的隐私——但费利克斯和奥斯卡在调查中的答案都是真实的。

我们感兴趣的是费利克斯和奥斯卡如何作选择。他们的人口特征、受教育程度、收入水平都十分相似，所以得知他们都喜欢野营、红酒、摄影，大家都不觉得奇怪。

然而，他们的不同点大大多于相同点。

费利克斯在意餐馆是否提供健康食谱；奥斯卡不在意。

费利克斯接种流感疫苗；奥斯卡不去接种。

费利克斯是一位谨慎的投资人；奥斯卡不是。

两人都说，他们在选择汽车时考虑了其安全性。

然而如果你仔细看看，就会发现他们开的车其实差别很大。

费利克斯开的是奥迪A4，这款车被公路安全保险协会评为“顶级安全用车”；而奥斯卡开的是道奇公羊卡车（DodgeRam），其安全性评分只是中等。

我”】如何解释这种差别。通常的解释是，费利克斯与奥斯卡之间的差别部分源于他们的个人背景。

这固然没错儿，但在说明人们的个人背景差异时，如果我们用年龄、性别、种族、学历、收入等人口学和社会经济学因素，那么费利克斯和奥斯卡的例子表明，我们有时会被误导。

这些个人背景特征可以成为好的说明，但在理解人们如何作选择的问题上它们有时没什么用处。

这时候你可能会问：如果他们的个人背景无助于我们理解他们的选择，那么什么可以？

这就是我们本书要回答的问题。

问题的答案好像应该因人而异，但如果你是一名训练有素的经济学家，就不会这样考虑问题。

如果说经济学作为一门学科研究什么东西，那就是选择。

<<选择>>

媒体关注与评论

谁买星巴克的咖啡？

谁最先使用新产品？

谁喜欢赌博？

想知道这些问题及其他有趣问题的答案，请看这本书。

——泰勒·考恩乔梅森大学经济学家《发现你内心的经济学家》的作者

<<选择>>

编辑推荐

只要掌握了人们行为的心智特征，我们就能预测一个人想买什么、做什么或者相信什么。

为什么有人我行我素，有人从善如流？

你知道我们是如何作出选择的吗？

有人我行我素，有人从善如流； 有人偏爱冒险，有人寻求稳妥； 有人今朝有酒今朝醉，
有人相信细水长流。

无论身处何种情境，我们总是遵循自己根深蒂固的选择习惯。

<<选择>>

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>