

<<怪诞行为学>>

图书基本信息

书名：<<怪诞行为学>>

13位ISBN编号：9787508622187

10位ISBN编号：7508622189

出版时间：2010-9

出版时间：中信出版社

作者：[美]艾瑞里

页数：248

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，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;怪诞行为学&gt;&gt;

## 前言

解释非理性行为 梁小民 那是30多年前，我在东北林区工作。有一天，当地商店的经理来找我：“咱们店里的白糖卖不出去，眼看快到夏天了，再卖不出去就变质了。”

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，然而当地人吃糖不多，糖并不紧缺。

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”。

告示贴上后不久白糖就卖完了，甚至还有人求这位商店经理多批几斤。

读完《怪诞行为学》我才知道，其实我是进行了一个行为经济学的实验。

在不缺白糖的情况下，夏天前买白糖并不理性。

但在物质短缺的环境下，人们总喜欢储备物品（当时我管家，各种短缺的物品，如白糖、肥皂、洗衣粉等都有为数不少的储备）。

讲自由购买，人们会觉得供给多，不购买；讲凭本限购，人们就会觉得供给有限，即使不需要也要买。

何况凭本购买是一种权利，放弃这种权利是一种损失。

把滞销的东西作为限量购买的东西，人们就会有这种非理性的购买行为。

本书也提到了类似的事例。

经济学总是假设人是理性的，会自觉不自觉地按成本—收益原则来行事。

绝大多数情况下也的确如此。

但这个世界上还有大量用理性经济学原理无法解释的现象。

例如，一个青年人原本希望三年内年薪能达到10万元，结果三年内年薪达到了30万，而当他知道他的同学年薪为31万时，为什么又对自己的年薪不满意了？

一种无人过问的黑珍珠为什么与其他价格高昂的珠宝放在一起时，身价高出数十倍？

人们为什么愿意接受对自己毫无用处的赠品，甚至为此花很大力气去疯抢或者排队？

为什么人们对义务干活帮助他人感到很高兴，而干活挣钱反而不高兴？

为什么性兴奋时会选择一些极危险的行为？

为什么我们总是“言而无信”，做不到许多该做或承诺要做的事情？

为什么我们会高估自己？

为什么面临多种选择时，我们反而会迷失主要目标？

相同的阿司匹林，为什么50美分的管用，5美分的就不管用？

诸如此类。

行为经济学正是要解释这些问题的。

行为经济学是从心理学的角度来解释人的行为，是心理学与经济学的结合。

它对人类各种行为的解释比传统经济学更微妙、更复杂，也更现实。

经济学的成本—收益原理解释不了上述各种奇怪的现象，但行为经济学却能给出令人满意的答案。

行为经济学需要通过大量的实验来证明自己的结论，因此又被称为“实验经济学”，对这门学科作出贡献的马修·拉宾获得了2001年美国经济学会颁发的克拉克奖，而对这门学科作出开拓性贡献的美国普林斯顿大学教授丹尼尔·卡尼曼和乔治·梅森大学教授弗农·史密斯获得了2002年诺贝尔经济学奖（他们已超过40岁以下者可获得克拉克奖的年龄限制）。

诺贝尔奖委员会对他们的评价是“把心理学研究和经济学研究有效地结合，从而解释了人们在不确定条件下如何决策”，“发展了一整套实验研究方法，尤其是在实验室里研究市场机制的选择性方面”。

我们的现实生活中存在大量非理性现象，尤其在不确定的转型时期，这种现象更多。

如股市的暴涨和暴跌，深圳楼市的暴涨和暴跌，自杀人数的增多等。

## <<怪诞行为学>>

因此，行为经济学对转型中的中国不仅有理论意义，而且有更多的现实意义。

但是，要让普通人去读卡尼曼和史密斯的原著和论文，还是太难了，甚至连中国学者写的介绍行为经济学的著作（例如，董志勇编著的《行为经济学》），也难以读下去。

但是，每一个人都可以轻松读完本书。

本书书名的英文原文是“Predictably Irrational：The Hidden Forces That Shape Our Decisions”，直译出来是“可预期的非理性：形成我们决策的背后力量”，能更确切地反映出这本书的内容，当然改译之后也不失原意，且更能吸引眼球。

这本书用实验的方法解释了各种我们司空见惯而又不能解释的现象。

它并不是一本介绍行为经济学的纯理论或学术著作，它从我们常见的一些现象入手来介绍行为经济学的基础内容与方法，读起来妙趣横生。

读完之后，你会觉得自己对人类行为的理解进入了一个认知的新领域。

它兼备了畅销书的知识性和趣味性，译文也颇为准确、流畅。

许多人都喜欢在机场买一本闲书看。

当然，你可以选择《驻京办主任》之类的反腐小说，也可以选择《鬼吹灯》之类的盗墓小说，还可以选择《暗算》之类的反特小说。

现在，我要建议你选择一本《怪诞行为学》这样的经济学普及作品，你一定会收获更大，而且这本书读起来比那些书更有趣。

## <<怪诞行为学>>

### 内容概要

我们是如何看待金钱的？

是什么让华尔街的银行家们对经济看走了眼？

是什么让人们超出自己的经济能力去借贷？

非理性是如何驱使我们作出决策的？

我们如何才能摆脱经济危机的困扰？

传统经济学认为，我们都是理性的“经济人”，所作出的一切决策都是明智和最优的。然而现实中，我们的种种匪夷所思的行为却远非传统经济学家所说的那样完美。

本书是《怪诞行为学》的升级版。

书中，杜克大学行为经济学家丹·艾瑞里将心理学引入经济学的研究中，用实验的方法彻底颠覆了主流经济学的“经济人”观点，告诉我们非理性是人类的本能，是主宰人类行为和决策的隐形力量；非理性不是杂乱无章的，而是可以预测和把握的。

在增订部分中，针对非理性如何影响我们的日常生活和公共政策，并导致2008年金融危机，作者从行为经济学的角度出发，提出了自己独到的见解。

并告诉我们如何运用“可预测的非理性”提高日常生活的幸福指数，制定出摆脱当前经济危机的最佳政策。

学会驾驭非理性，才是理性的开始！

## <<怪诞行为学>>

### 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》。

## &lt;&lt;怪诞行为学&gt;&gt;

## 书籍目录

推荐序 作者序 引言 第一章 相对论的真相 为什么我们喜欢比较和攀比？

我们生活中的价格“诱饵” 巴黎和罗马，你选择去哪里度蜜月？

3个人中，你想跟哪一个约会？

富人嫉妒比自己更富有的人 打破相对论的怪圈 第二章 供求关系的失衡 为什么珍珠无价？

黑珍珠如何从无人问津变为稀世珍宝？

“幼鹅效应”与“锚定” “羊群效应”与星巴克咖啡 “任意的一致”与消费习惯 自由市场与宏观调控 第三章 免费的代价 为什么赠品反而让我们花费更多？

“零”的历史与传奇 免费的诱惑不可抵挡 我们为什么疯抢根本不需要的东西？

买书免运费与免费换机油 政府可以尝试推出免费的政策 是什么导致结果大相径庭？

第四章 社会规范的成本 为什么我们白干活高兴，干活赚钱反而不高兴？

你需要为了晚餐付费给你的岳母吗？

社会规范Vs.市场规范 不要向你的约会伴侣提钱 罚款对杜绝迟到有效吗？

极易被打破的微妙平衡 涨工资可以解决“血汗工厂”的痼疾吗？

金钱买不来优质的教育 “火人节”：纯社会规范的回归 第五章 性兴奋的影响 为什么“热烈”比我们想的还热？

两个“我”：杰基尔博士与海德先生 “你只需说不”Vs.“没问题” 预防青少年发生驾驶事故的干预措施 了解情绪的两面性：冷静与激情 性兴奋实验的问题清单 第六章 拖沓的恶习与自我控制

为什么我们信誓旦旦的事情却总是做不到？

过度消费是明智之举吗？

设定自我控制的底线 让全身检查像买份麦当劳套餐一样简单 拥有“自我控制”功能的智能信用卡 第七章 所有权的个性 为什么我们会依恋自己拥有的一切？

为什么卖主的估价总比买主高？

人类本性中的三大非理性怪癖 宜家效应与虚拟所有权 如何治疗所有权依恋症？

第八章 多种选择的困境 为什么我们希望所有的门都开着？

留有余地的“傻瓜游戏” 新欢与旧爱，应该选择哪一个？

让每个人都疲于奔命的“三扇门” 果断地关上该关的门 饿死在谷堆间的驴子 第九章 预期的效应 为什么我们可以心想事成？

费城老鹰队Vs.纽约巨人队 添加香醋的百威啤酒 特制咖啡味道如何？

赝品也可以卖出名画的价钱 美食不如美器，预期改变品位 你更喜欢百事可乐还是可口可乐？

偏见与第三方 第十章 价格的魔力 为什么我们喜欢买贵的东西？

神奇的安慰疗法 价格越贵的药越有效吗？

安慰疗法的去与留 应该让烧伤病人穿紧身衣吗？

第十一章 人性的弱点 为什么我们不诚实？

考试中你会作弊吗？

政府法令能杜绝不诚实吗？

道德准则和就职誓言的力量 各行各业中的“灰色地带” 谁是最诚实的国家？

第十二章 企业的特权 为什么现金可以阻止我们作弊？

可乐不见了，现金还在 非现金引发的作弊现象 诚实与不诚实的临界点 “最终解释权”也是一种不诚实的表现吗？

现金时代的终结与舞弊行为的泛滥 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？

个人需求与群体属性的矛盾 “免费午餐”是可以实现的 附录1：关于正文部分章节的补充说明及

趣闻逸事

附录2：用行为经济学解读美国的次贷危机 致谢

## &lt;&lt;怪诞行为学&gt;&gt;

## 章节摘录

“任意的一致”与消费习惯 我和德拉赞、乔治对“任意的一致”这个实验感到兴奋。

于是，我们决定把构想再推进一步。

这一次，我们转换了探索的方向。

你们还记得《汤姆·索亚历险记》里那个有名的片段吗——汤姆把粉刷波莉阿姨的篱笆变成一种特权活动来吸引他的小伙伴们？

我知道你们肯定记得，汤姆津津有味地粉刷，装做非常喜欢干这活儿。

“你们把这也叫做干活吗？”

“他对朋友们说，‘哪个孩子能有机会天天刷篱笆？’”

“在这一‘信息’的武装下，孩子们发现了粉刷篱笆的乐趣。

不久，汤姆的朋友们不但需要拿东西来交换这一特权，还从活动中得到了真正的乐趣——要是双赢结果的话，这就算一个吧。

从我们看来，汤姆把负面体验转变成了正面的——把粉刷篱笆的性质由受惩罚做工变成人们需要付出代价来参与的一种娱乐。

我们也能做得到吗？

好吧，那就试一下。

这当然就是锚了。

然后，我请学生们为我的朗诵会门票出价。

你觉得最初的锚会影响他们随之而来的出价吗？

在得到答案之前，你们首先要考虑两件事。

第一，我朗诵诗歌的水平算不上一流，因此让学生付10美元听我朗诵10分钟相当于服一年刑。

第二，尽管我问过学生是否愿意付钱买票参加我的朗诵会，但他们并非必须出钱。

事实上，他们还可以反客为主，要求我付钱给他们。

现在我来宣布结果。

被要求回答是否愿意付钱听我朗诵的那些学生果然愿意出价。

他们的平均出价是，付我1美元左右听短诗朗诵，2美元左右听中等长度的，3美元左右听长篇的。

不过，那些被锚定我付钱请他们听朗诵（而不是付钱给我）的人又怎样呢？

正如你们预料的那样，他们果然向我开出了听我朗诵的价格：平均下来，他们要求1美元30美分听短诗朗诵，2美元70美分听中等长度的，4美元80美分来忍受长篇。

（好坏姑且不论，除了学术研究我还可能靠朗诵谋生呢。）

与汤姆·索亚非常相似，我能够把一桩两可的体验（如果你们真的听过我的诗歌朗诵，就会明白这种体验是多么的两可）任意地转换成令人愉悦或者痛苦的体验。

两组学生都不了解我的诗歌朗诵水平是否值得他们付钱来听，或者我付的钱是否值得让他们忍受这一体验（他们都不知道它能令人愉悦还是令人痛苦）。

可是第一印象一旦形成（他们出钱听还是我付钱请他们听），模具就已铸成，锚也已经设定。

不但如此，一旦作出首次决定，以后的决定就会遵循一种似乎合乎逻辑、前后一致的方式。

学生们不知道听我朗诵诗歌这一体验是好还是不好，但不管他们的第一决定是什么，他们就把它作为锚定值，依据它来作随后的决定，并为3种长度的诗歌朗诵提供一种一致的回答模式。

当然了，马克·吐温得出过同样的结论：“如果汤姆是一个聪明的哲人，如同那本书的作者一样，他此时就能悟出这个道理：‘工作’是一个人被迫做的事情，而‘玩耍’则不是他非做不可的事情。

马克·吐温进而观察到，‘英国一些阔绰的绅士夏季每天驾着四套马车沿大路跑上二三十英里，这样做会花掉不少钱；可如果付钱雇他们驾车载客，消遣变成了工作，他们是不愿干的’。

“这些想法会把我们带到哪里去呢？”

## &lt;&lt;怪诞行为学&gt;&gt;

首先，它们说明了我们所作的许多决定，不论是不经意的还是经过深思熟虑的，锚都在其中起作用：我们决定不买麦当劳巨无霸、抽烟、闯红灯、到巴塔哥尼亚度假、听柴可夫斯基的音乐、辛苦准备博士论文、结婚、生孩子、住郊区、投共和党的票，诸如此类。

根据经济学理论，我们作出上面的决定是基于自己的基本价值判断——喜欢或不喜欢。

其次，我们从这些实验中对一般生活得出哪些教训呢？

我们自己仔细雕琢出的生活难道在很大程度上可能只是“任意的一致”的产物吗？

我们在过去的某一时间作出了任意决定（如同幼鹅把洛伦茨当成它们的父母），并且把我们以后的生活建立在这一基础上，我们想当然地认为最初的决定是明智的且一直遵守，有这种可能吗？

我们难道就是这样选择职业、配偶，决定穿什么衣服、做什么发型吗？

归根结底，这些决定都是明智的吗？

或者它们中有一部分只是我们追随最初印记的一时冲动？

笛卡尔说过：“我思，故我在。

”但如果我们只不过是自己最初无知的任意行为的集合物，那会怎么样？

这些问题确实难以解答，但从自己的个人生活来说，我们有能力积极改进自己的非理性行为。

我们可以从认识自己的脆弱开始。

比如你打算买一个超薄手机（带300万像素、8倍变焦的数码摄像头），或者是每天一杯4美元的极品咖啡。

你可以首先从质疑这种习惯开始。

它是如何开始的？

同时，问一下自己，你能从中获取多大的快感。

这一快感真的就如同你预期的那么大？

你能不能把预算压低一点，更好地把省下的钱用在别处？

事实上，你做一切事情都应该进行自我训练，质疑自己一再重复的行为。

在手机问题上，你能否从超薄型后退一步，减少点花费，把一部分钱用在别的地方？

说到咖啡——不要问今天你想喝哪种极品混合咖啡，自问一下，你真的应该养成动辄来杯高价咖啡的习惯吗？

我们还应该特别关注我们所作的首次决定，它在日后能形成一长串的其他决定（关于衣服、食品等）。

它表面上看来只是个一次性的决定，对后来不会有多大影响；但是事实上首次决定的威力可能如此巨大，它的长期效应会渗透到未来我们所作的很多决定里。

考虑到这一效应，首次决定至关重要，我们必须给予足够的重视。

苏格拉底说，不经审视的生活不值得过。

或许现在到了清点一下我们生活中的印记和锚的时候了。

即使它们在某一时间是完全合理的，现在仍然合理吗？

一旦对旧的选择作了重新考虑，我们就向新的决定、新的一天、新的机会敞开大门。

这似乎是有道理的。

关于锚和幼鹅的一切，比消费者偏好有更加广阔的内涵。

传统经济学假定产品的市场价格取决于两股力量的平衡：每一个单位价格的产量（供给）和每一个单位价格的购买欲望（需求）。

这两种力量交汇点的价格决定市场价格。

这是一种无比美妙的信念，但是它的核心是建立在一个假设之上，即上述两股力量是各自独立的，并且共同形成市场价格。

本章里的实验结果（以及“任意的一致”这个概念本身）对此提出了挑战。

首先，根据传统的经济架构，消费者的购买意愿（需求）是决定市场价格的两大要素之一。

但是如我们的实验所证明，消费者的购买意愿可以很容易地被操控，也就是说消费者实际上并不能很好地把握自己的偏好以及他们愿意为不同商品和体验付出的价格。

其次，一方面，传统的经济学架构假定供给和需求两股力量是各自独立的；另一方面，我们上面



## &lt;&lt;怪诞行为学&gt;&gt;

见到的那种锚的控制作用却暗示它们事实上是互相依存的。

在现实世界中，锚来自厂家的建议零售价格、广告价格、促销、产品推介等因素——所有这一切都是供方变量。

因此，似乎不是消费者的购买意愿影响市场价格，因果关系在此有些颠倒，是市场价格本身反过来影响消费者的购买意愿。

这表明事实上，需求并不是完全独立于供给。

事情到这里还没完。

在“任意的一致”的架构里，我们看到的市场供求关系（酸奶打折人们就多买）不是基于偏好而是基于记忆！

下面是对这一概念的说明。

想想你现在对牛奶和酒类的消费情况。

假设从明天起要实行两种新税，一种使酒价降低50%，另一种使奶价提高100%。

你认为会发生什么？

这种价格的变化肯定会影响消费，少喝点奶、少摄入点钙很多人不会感觉到什么。

再假设一下，如果伴随新税而来的是人们对从前的奶价和酒价的遗忘，那会怎样？

如果两种产品的价格同样变化，你却记不起这两种产品从前的价格了，那又会怎样？

我料想，如果人们记得住从前的价格并且注意到它的涨价幅度，价格变化就会对需求产生巨大影响；如果人们记不住过去的价格，价格的变化对需求的影响，即使有也会很小。

如果人们根本不记得牛奶和酒类过去的价格，对奶和酒的消费就会保持基本不变，就像它们的价格没有变一样。

换言之，我们对价格变化的敏感度，事实上很大程度上可能是两种因素共同作用的结果——

我们对过去价格的记忆，和我们想与过去决定保持一致的欲望，根本不是我们真正偏好或需求大小的反映。

&hellip;&hellip;

## <<怪诞行为学>>

### 媒体关注与评论

本书不是一本介绍行为经济学的纯理论著作，而是从日常生活现象入手，用实验的方法解释了各种我们司空见惯而又不能解释的现象，读起来妙趣横生，兼具畅销书的知识性和趣味性。

&mdash;&mdash;梁小民 著名经济学家 这将是未来几年里最有影响力、最具争议性的一本书。  
新颖的观点和无法抗拒的吸引力，让我对这本书爱不释手。

&mdash;&mdash;丹尼尔·麦克法登 2000年诺贝尔经济学奖得主 一本极具原创性的书。

它找到了人们经常犯下愚蠢以及不可挽回的错误的根本原因。

丹·艾瑞里不仅仅写了一本好书，他还让我们变得更明智。

&mdash;&mdash;乔治·阿克洛夫 2001年诺贝尔经济学奖得主 这本必读书呈现了关于人类行为研究的新鲜观点。

它透彻解释了为什么我们总是不能完成预期目标，具有很强的可读性。

它更可以让那些对人类行为和经济学之间的互动关系感兴趣的人大开眼界。

&mdash;&mdash;纳西姆·尼古拉斯·塔勒布 《黑天鹅》作者 行为经济学家把新颖、精妙的心理学研究成果引入公共政策领域。

为什么很多人正冒着巨大的风险却浑然不觉？

行为经济学家对这些现象的解释听起来不无道理。

&mdash;&mdash;格林斯潘 美联储前主席

## <<怪诞行为学>>

### 编辑推荐

人们的行为和决策常常偏离理性，远非你想象的那样完美！

诺贝尔经济学奖得主阿克洛夫、《黑天鹅》作者塔勒布、著名经济学家梁小民联袂推荐。  
长踞《纽约时报》、《华尔街日报》畅销书排行榜。

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，本书一语道破，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：可预测的非理性（升级版）》是一本能让你恍然大悟的经济学，用行为经济学家的另类视角看世界，从此你看待生活的眼光会全然不同。

一起体会阅读的乐趣吧！

同名英文原版书火热销售中：Predictably Irrational

<<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:<http://www.tushu007.com>