第一图书网, tushu007.com

<<决策心理学>>

图书基本信息

书名：<<决策心理学>>

13位ISBN编号：9787512324725

10位ISBN编号：7512324723

出版时间：2012-2

出版时间：中国电力出版社

作者：孙科炎，李国旗　著

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

第一图书网, tushu007.com

前言

决策学是一门研究科学决策的理论、原则、程序和方法的新兴综合性学科，它产生于20世纪50年代，创始人是1978年诺贝尔经济学奖获得者——美国的赫尔伯特·西蒙。
1947年，西蒙在其著作《管理行为——管理组织中决策过程的研究》中，提出了“管理就是决策”的观点，从而为决策学的诞生奠定了理论基础。
随后(1953年)，经济学家莫里斯·阿莱斯通过一系列可控试验，提出了有悖于行为经济学中预期效用理论的“阿莱斯悖论”：现实中的人们在面临风险时并不总是追求期望效用最大化，行为选择也不完全依据概率行事。
它揭示了人们对事物的认知有时不是根据精确的定量计算，而是从主观上来衡量各个备选对象的优劣。
莫里斯的试验，揭开了决策心理学中神秘的一页，人们从此开始意识到决策不仅仅是一项数学推理或者逻辑测算，更不仅仅是简单的智力游戏，它与人的心理活动紧密相关。
大概是受到这些实验的启发，1954年，沃德·爱德华兹在《行为决策理论》中提出“行为决策应该成为心理学的一个研究主题”，并首先提出了研究的程序，从而将决策与心理学的关联研究介绍给了专业研究人员。
从此，决策与心理学开始走在一起。
迄今为止，决策心理学已经被认为是心理学非常重要的一个学科分支，而成为心理学家及相关心理学工作者所关注的重要对象。
而且，它的涉及范围之广，也超出了一般人的理解。
例如，卡尼曼和特沃斯基通过对消费决策的行为研究，提出了“前景理论”，这一理论就被广泛地运用于企业的市场包装策略、政府的宏观经济决策等领域。
正如卡尼曼所说，“人类大脑的逻辑与数理逻辑具有可预知的、显著的区别”。
通俗点说，数理逻辑中一加一等于二，二肯定大于一，如果从纯粹数理逻辑的立场出发，你肯定愿意用一元钱买两个苹果，而不是一个，因为前面的选择所得价值更大。
但是，在人的心理、心智层面上，人们确实可能选择用一元钱买一个苹果，而不是两个同样的苹果。
这在卡尼曼的前景理论中也有相关的实证研究。
绝大多数人对个人心理在决策中的深远影响是所知不多的。
正是基于这一原因，我们撰写了这部有关决策心理的大众读物，以便让更多的人了解这门专业的知识，并对个人的职业和生活有所帮助。
本书共分八章，每一章都是一个重要的主题，其中，第一章研究的是生活中常见的决策陷阱，第二章至第八章则是决策过程，包括问题及信息认知、决策者的动机、决策者的态度倾向、问题框架、概率计算、判断与推理以及方案选择的方法。
这八章从正确决策与决策误区两个方面来写的，旨在让读者明了非理性决策产生的原因以及理性决策的实现方法。
最后，由于个人能力有限，书中难免不足，还望读者见谅并提出宝贵意见。

第一图书网, tushu007.com

<<决策心理学>>

内容概要

本书以决策过程为主线，结合心理学理论知识和方法，系统而科学地讲述了心理学在决策过程中的应用，在内容上通过大量的心理学原理、心理学实验、实践决策案例和历史典故，生动、全面地展示了人们在认知、判断、推理、选择等方面的常见心态、行为误区以及正确的决策方法。

本书适合领导和决策者阅读，也可供培训和咨询管理人员以及心理学爱好者阅读使用。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

孙科炎
北京华通管理咨询公司总经理，企业经营管理、项目策划咨询实战派专家，对组织经营管理、企业群体行为等问题频有研究，长期从事教育管理、工业生产管理、文化产业创意等多种项目的组织与策划。
作者近十年来潜心研究管理学和心理学，出版相关著作十多部。

第一图书网, tushu007.com

<<决策心理学>>

书籍目录

丛书序
前言
第一章真相离你有多远————————————————————1
为什么选错的总是你？
因为你不小心掉进了决策陷阱。

非确定性陷阱——选择，决定未来————————————————2
谨慎陷阱——小心未必驶得万年船————————————————4
延期陷阱——短暂的快乐，长久的痛苦————————————6
沉没成本效应——别为打翻的牛奶哭泣————————————9
囚徒困境——风险和收益的两难困境————————————12
公地悲剧——不顾集体利益，个人利益也难实现————————14
孔多塞悖论——“程序民主”的不民主————————————17
群体思维陷阱——没有质疑，风险更大————————————19
霍布森选择效应——没有选择余地的“选择”————————22
布利丹效应——当断不断，反受其乱————————————24
第二章理性决策从心开始————————————————27
如果你不知道自己是怎么想的，你也就不会知道自己会在哪里犯错。

无意识——无法察觉的“决策者”————————————28
选择性注意——你只关注你想关注的————————————30
干扰效应——你关注的不一定是你需要的————————32
分配性注意——左手画方，右手画圆————————————35
视错觉——亲眼所见，也有虚假————————————37
场景知觉——图形和背景主导的错觉————————————40
决策文前.indd 9 2012-1-13 13:17:55
完形优先效应——有缺口的圆————————————43
意象——叶落可知秋————————————46
记忆——回忆的，不一定是事实————————————49
第三章你所选择的是你所希望的————————————53
人之所以选择一种策略而放弃另一种策略，是因为前者能够满足其需求，而后者不能。

匮乏性动机——为填补缺乏而行动————————————54
效能动机——不满足是向上的车轮————————————56
平衡理论——不幸之源在于不平衡————————————59
期望价值理论——值得做，才能做————————————62
损失厌恶——赢得起却输不起————————————65
风险厌恶——不怕一万，只怕万一————————————67
后悔厌恶——你为什么墨守成规————————————69
互动效应——有竞争才有超越————————————72
观众效应——被欣赏的两种反应————————————74
角色理论——在其位，谋其政————————————76
第四章你就是问题的根源————————————83
一个人对问题如何处理，关键在于他对该事物的态度。
态度多从经验发展而来，却引导着未来的行为。

第一图书网, tushu007.com

责任分散效应——多人负责，等于无人负责————————————84
从众效应——大家都说好，未必就好 ————————————————86
权威效应——人微言轻，人贵言重————————————————90
登门槛效应——小处开始，方可获得更多————————————94
留面子效应——小目标小收获，大目标大成就————————96
敌意媒体效应——不同的立场加剧个人偏见————————99
酸葡萄效应——不如意时的防御心理————————————101
决策文前.indd 10 2012-1-13 13:17:55
甜柠檬效应——别为自己的错误找理由————————————104
事后聪明式偏差——事前不开腔，事后诸葛亮————————106
第五章瞄准问题才能解决问题————————————————109
人们如何去思考一个问题，关键在于他从问题中获得了什么样的信息。
很多情况下，问题即使只发生微小的变化，哪怕只是改变了一两个词语，或是变动一下答案选项，都会影响到人们的思路，进而影响到最终的判断。

虚假意见——非知情者的发言————————————————110
框架效应——苦口良药难下咽————————————————113
心理分账——钱和钱是不一样的————————————————115
“赌场的钱”效应——输掉的是谁的钱————————————118
锚定效应——第一印象的权威性————————————————120
近因效应——近期效果是一个错觉————————————————122
晕轮效应——偏不能概全，点不能概面————————————125
对比效应——比较的结果未必是准确的结果————————128
顺序效应——问题的顺序也会影响答案————————————130
参照点——拿什么来衡量你的损失和收益————————————132
第六章赌徒为什么口袋空空————————————————137
一个赌徒，如果赌的是运气，就很少赢；如果赌的是概率，则很少输。

均值回归——大起大落的秘密————————————————138
代表性关系——从一滴水中看见一道瀑布————————————140
基线信息——被忽略的概率因素————————————————142
随机性结果——无规律可循的结果————————————————144
不可能事件——没有什么不可能————————————————146
结合谬论——不要被细节迷惑————————————————148
小数法则——差异只可被减小，不可被抵消————————150
归因偏差——只往自己脸上贴金————————————————152
决策文前.indd 11 2012-1-13 13:17:55
第七章理性与非理性的摇摆————————————————157
判断是过程，是不断地进行肯定或者否定。
而肯定或否定，虽然只有一字之差，却会在层层推理中产生天壤之别的结果。

直觉——用很少的努力获得理性的结果————————————158
易得性——易想到的事情更可能发生吗————————————160
生动性——“专业说服者”的秘密武器————————————163
相关性——它们之间究竟有没有关系————————————166
因果关系——做广告的产品才是优质产品吗————————169

第一图书网, tushu007.com

自利性——以自利的方式来选择证据标准————————————————172
赋予效应——即将失去的比还未得到的更珍贵————————————175
类比推论——由此及彼，推出结论————————————————178
第八章鱼与熊掌的权衡取舍————————————————————181
在决策过程中，最困难的步骤不是制订解决问题的方案，而是在众多备选方案中，选择其中一项。

确定效应——二鸟在林，不如一鸟在手————————————————182
满意决策——满意的，就是最好的————————————————185
补偿策略——失之东隅，收之桑榆————————————————188
逐步淘汰制——笑到最后者，笑得最好————————————190
等价置换法——将复杂的目标简单化————————————193
乐观决策法——用最大的风险获得最大的收益————————196
悲观决策法——小中取大，不至于最坏————————————199
折中决策法——非极端条件下的理性决策————————201
后记——205

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

选择，决定未来　决策之所以成为日常工作和生活中的重要问题，是因为决策是面向未来的选择，而且这种选择常常是在信息不充分的情况下进行的。
　显然，在信息不充分的情况下作出选择，是一件困难的事。
也正因为这种困难，人们的决策常常出现失误，并对未来造成重大影响。
农民们一度依赖杀虫剂，就是一个典型的事例。
　中国人早在3000多年前就开始使用农药防治农作物病虫害。
如《周礼》记载，渭莽草、蜃炭灰、牡菊、嘉草等可用于杀虫；《山海经》记载，白石(即砷硫铁矿)可以毒鼠；而《把胜之书》、《齐民要术》、《本草纲目》、《天工开物》等古籍中，也有很多关于植物性、矿物性药物杀虫、防病、灭鼠的记录。
当然，这些物质虽然可以杀虫，但由于使用范围小，只是针对一些有害生物进行零散的防除，所以在长达近3000年的使用中，并没有造成危害。
　1874年，德国化学家泽德勒首次合成滴滴涕(英文缩写DDT的音译，化学名称是双氯苯基三氯乙烷)；1939年，瑞士人缪勒发现它的杀虫效果非常好，远远超过了以往的天然杀虫剂，而且对病媒昆虫有突出的防效作用，可以有效控制流行性传染病，尤其是疟疾的流行。
此后，世界各地的农民们开始广泛使用这种杀虫药物。
　但是，没过多久，就发生了两件出乎意料的事情：鸟类和其他害虫捕食者开始相继死去；害虫对那些使用过的化学药品产生出了抵抗能力。
所以，虫害更严重了。
为此，人们又发明了效果更强的新型杀虫剂，接着又出现了能够抵抗新化学药物的害虫品种。
　如今，人们虽然了解到了杀虫剂的危害，但为了对付这些有农药抗体的害虫，还是再三地使用新型杀虫剂。
　显然，农民大量使用杀虫剂，是一种在信息不充分、对未来影响不确定的环境下作出的决策，都属于“非确定性”决策的范畴。
这种决策看似解决了当前的问题，其实很可能在未来引发更严重的问题。
换句话说，这种决策其实可能演化为陷阱，即非确定性陷阱。
　如果不是为了更有效地解决当初的虫害问题，农民们不会花钱购买杀虫剂；如果一开始就知道杀虫剂会给生物带来如此大的危害，科学家就可能不再去研制、开发。
种种结果，都是人们不曾预料到的。
毕竟，按照当时的条件，他们很难知道使用之后的事情。
　类似的情况在个人生活中比比皆是。
如参加高考的学生对大学专业的选择。
　一个女生在高考之后，选择了某一管理专业，其理由是这个专业有一个极为耀眼的光环——“21世纪最后一块暴利蛋糕”。
然而，她入学之后才发现，“蛋糕”没有想象中的甜美。
　师姐师兄们的经验告诉她，这个专业存在着三大弊病：一是人才培养目标为“既懂文史哲又懂经管法的全才”，在社会分工日益细化的今天，过于宽泛；二是专业课程中涉及管理的基础知识太过薄弱，在实践中并没有多大的指导意义；三是这个专业虽然号称囊括传媒、影视、旅游、出版等九大门类，但这九大门类在很多大学里都有专门的专业设置，所以这个专业的毕业生在找工作时，并没有竞争优势。
　所以，她所在的班级中的60名学生，在毕业之时，一半以上都选择了跨专业考研，9个学生被保送读研，3个学生选择了出国，8个学生考上了公务员，剩余的不到10个学生才进入社会去找工作。
　案例中的学生若能在选报专业时对各个专业的就业信息、工作情况仔细分析，而不是仅凭“光环”或想象来作出选择，这种不利局面很可能会避免。
　当然，这种令人后悔不已的“决策行为”也不仅发生在高中毕业生的专业选择上，还发生在生活中的很多方面。

第一图书网, tushu007.com

有的办公人员在工作很久以后忽然发现他在做一份与期望大相径庭的工作；有的恋人在谈婚论嫁时才发现对方并没有想象的那么善解人意；有的漂亮女人在成为责妇之后才发现金钱与幸福无关；大多数人在中年时才发现年轻时透支自己的健康是一件得不偿失的买卖；等等。

不管是为了获得当前的利益，还是因为当前看到了耀眼的光环，如果对不熟悉的事物不加分析就作出选择，就很容易掉入“长远风险”的陷阱中。

有一句话说，情绪激动的时候不要作决定。

这是因为情绪激动时个人的决策行为会偏离基本的事实依据。

确切地说，不仅仅是情绪激动时如此，即使在平和的状态，我们也难以完全把握事实依据，故而非确定性决策正是决策行为的常态。

如果某个事物是确定无疑的，那么实际上也就不存在决策了。

问题在于，任何决策一经实施都具有相当程度上的不可逆性，而且会产生连锁反应，例如杀虫剂案例就是一个典型。

所以，对决策保持慎重态度是恰当的。

P2-4

第一图书网, tushu007.com

后记

闻悉本书即将出版，不胜感慨。
本书从最初的调查研究到中途的设计与写作，再到随后的审阅出版等，经历了一个艰难且辛苦的过程，但同时也是一个自我学习的过程。
这样说的原因在于，围绕本书的研究与写作，我们获得了专家大量的帮助，包括资料收集论证上的协助，具体写作过程中的指导，以及心智上的点拨。
　还需特别说明的是，本书的创作融入了团队的智慧，我们团队中的大部分人都参与了本书的撰写或资料调查、收集和分析工作。
这些人包括孙健、洪少生、孙科柳、洪少萍、李瑞文、秦术琼、宋松红、谭海燕、谭汉贵、王晓荣、杨兵、杨选成、袁雪萍、孙东风、孙丽、程丽平、武义龙、李国旗、高垒、石强、孙科江、李京静、邵帅等。
　在此，对以上人员衷心地表示谢意！
　作者　2011年10月于北京

第一图书网, tushu007.com

<<决策心理学>>

编辑推荐

孙科炎、李国旗编著的《决策心理学》是一部有关决策心理的大众读物，以便让更多的人了解这门专业的知识，并对个人的职业和生活有所帮助。

本书共分八章，每一章都是一个重要的主题，其中，第一章研究的是生活中常见的决策陷阱，第二章至第八章则是决策过程，包括问题及信息认知、决策者的动机、决策者的态度倾向、问题框架、概率计算、判断与推理以及方案选择的方法。

这八章从正确决策与决策误区两个方面来写的，旨在让读者明了非理性决策产生的原因以及理性决策的实现方法。

第一图书网, tushu007.com

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