第一图书网, tushu007.com

<<谁说人是理性的>>

图书基本信息

第一图书网, tushu007.com

<<谁说人是理性的>>

内容概要

為什麼免費贈品總讓我們買了不該買的東西？

為什麼越貴的藥，吃起來感覺越有效？

為什麼我們一再做出愚蠢的決定？

精明的商人又是如何利用我們的弱點，大發利市？

了解人性，才能做出聰明決定！

傳統經濟學假設人是理性的，一般人的觀念也認定如此。
但是行為經濟學家艾瑞利以創意十足的實驗證明，人的理性會當機，並告訴你如何趨吉避兇，克制自我不理性的傾向，極大化個人的幸福指數。
你自認對人性了解多少呢？

不管答案如何，本書都能為你揭開人性的幽微處，讓你有「原來如此！
」的頓悟。
經濟學的所有假設，都是建立在「人是理性的動物」這句話。
而我們一般人在日常生活中，也相信自己可掌控一切，能做出理性的決策。
本書作者經過一連串趣味十足的實驗，告訴讀者，我們的理性是有缺陷的，而且我們的不理性不是偶一為之，而是不斷重複發生。
聰明的生意人懂得利用人的不理性（如恐懼、貪婪、過度自信等）來賺錢，不明究理的銷費者只能乖乖上當！

本書共分13章，分別談：供需的謬誤（我們就像小鴨子一樣，會認定一開始看到的價格，以為東西就該這麼貴）、零成本的成本（為什麼免費的東西，會讓我們付出更高的代價）、社會規範的效應（為什麼有些是我們明明很樂意去做，但只要有人付我們錢去做同一件事，我們就不那麼快樂）、未雨綢繆的問題（為什麼我們不能斷絕誘惑，控制不了體重，也刷爆了信用卡）……。

「對於人性，我們總有許多不解之處。
這本書可以解答很多我們心中的『為什麼』，幫助我們修習「人性」這堂社會通識課。
讀過之後，你對自己與對別人的了解將更為透澈。
」
——奧美整合行銷傳播集團董事長／白崇亮
「從人類有銷售和消費的交易行為開始，因為消費者和行銷者買賣立場的不同，攸關經濟行為的理性和感性的相對論，始終就是沒完沒了，然而，經由這本書的披露，卻可以讓我們透視令人啞然失笑及拍案叫絕的兩造拉鋸戰。
至於誰才是最後贏家？
不妨看看這本暢銷書吧！
」
——台灣麥當勞總裁／李明元
「這本書讀來令人發笑，還可讓你變得更有智慧。
你將從書中看見你是如何做決定的，並因此大吃一驚，甚至開始改變自己的行為。
」
——2002年諾貝爾經濟獎得主／卡尼曼（Daniel Kahneman）

第一图书网, tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

<<谁说人是理性的>>

作者简介

18歲時的一場爆炸意外，讓艾瑞利全身皮膚70%遭灼傷，住在燒燙傷病房達三年之久。
身穿彈性衣、頭戴面罩的他，活像個行動不便的冒牌蜘蛛人。
在這段漫長、無聊、而又痛苦不堪的歲月裡，他發展出觀察人類行為的興趣，滿身疤痕的他最後終於成為一名行為經濟學家。
目前他是麻省理工學院教授，同時在媒體實驗室和史隆管理學院擔任教職。
他也是波士頓聯邦儲備銀行（Federal Reserve Bank of Boston）的研究員、杜克大學的訪問學者。
艾瑞利是在普林斯頓大學高等研究院（Institute of Advance Study）擔任院士時，寫下這本書。
他的文章曾發表在重要的學術期刊，以及許多大眾媒體上，包括《紐約時報》、《波士頓環球報》、《科學人》雜誌（Scientific American），以及《科學》（Science）期刊。
他經常往返於北卡羅萊納州的杜罕（Durham）、麻州的劍橋，以及世界各地。

第一图书网, tushu007.com

<<谁说人是理性的>>

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