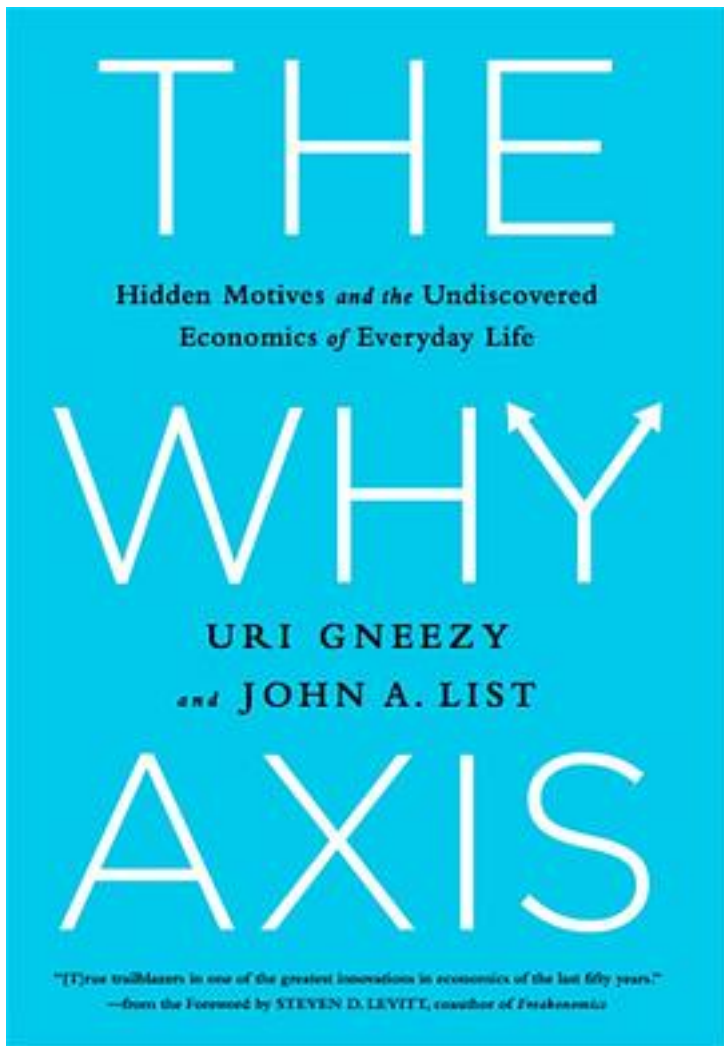


The Why Axis



[The Why Axis_ 下载链接1_](#)

著者:Uri Gneezy

出版者:PublicAffairs

出版时间:2013-10-8

装帧:Hardcover

isbn:9781610393119

Based on groundbreaking original research, *The Why Axis* is a colorful examination of why people do what they do—observed through the lens of incentives that can spur people to achieve.

Uri Gneezy and John List are like the anthropologists who spend months in the field studying the people in their native habitats. But in their case they embed themselves in our messy world to try and solve big, difficult problems, such as the gap between rich and poor students and the violence plaguing inner city schools; the real reasons people discriminate; whether women are really less competitive than men; and how to correctly price products and services.

Their field experiments in the factories, communities, and shops where real people live, work, and play show how economic incentives can change outcomes. Their results will change the way we both think about and take action on big and little problems, and force us to rely no longer on assumptions, but upon the evidence of what really works.

作者介绍:

Uri Gneezy is the Arthur Brody Endowed Chair in Behavioral Economics and professor of economics and strategy at the Rady School of Management at UC San Diego. He has also been on the faculties of the University of Chicago, Israel's Technion, and the University of Haifa.

John List is the Homer J. Livingston Professor of Economics at the University of Chicago. He has been a research associate at the National Bureau of Economics (NBER) for more than decade and served as senior economist on the President's Council of Economic Advisors for environmental and resource economics.

目录:

[The Why Axis_ 下载链接1](#)

标签

经济学

心理学

Economics

行为经济学

社会学

Methodology

economics

英文原版

评论

非常普及易懂，讲了几个他们做经济学实验在犯罪，教育，商业和慈善领域的应用。不少故事其实都有听过。话说光看书感觉经济学不多啊，更像是心理学，虽然确实有经济理论依据。话说他们真有钱，拿二手车dealer做实验，据说为了不掉人品，还真安排把车买下来了。John List在Reddit开帖了呢，大家可以围观

推荐这本书给所有对行为经济学，尤其是field experiment感兴趣的人，Uri和John List作为field experiment的先驱，现身说法，教你如何选择topic, ask question, 以及conduct field experiment, 将monetary incentive的作用及局限讲得明白透彻，不偏不倚。当然这本书也适合所有对生活有好奇心，会问why的朋友，两位作者用大量生动的故事来讨论各种经济学以及更广泛的社会问题，涉及问题包括性别，种族歧视，教育改革，医疗健康等，抽丝剥茧式地分离开animal discrimination和economic discrimination, 让人醍醐灌顶。最后，写作风格诙谐生动，不摆谱装B, 接地气，大赞！

讲的Experimental Economics, 以前没接触过。

听完了audio book.
研究的都是非常非常重要的现实问题：男女收入差距、公立教育和学前教育、歧视、慈善与企业决策。Big questions and creative methods. Highly innovative and really impressive. But I'm curious about how Acemoglu comments this book? Maybe "counterfactual analysis based on microdata that ignores general equilibrium and political economy issues may lead to misleading conclusions." I guess.

John List原来已经做了这么多实地试验，佩服

It seems that we learned less and less from today's empirical work, perhaps field experiment is a more promising method to approach the reality.

Inspiring. Preference differs due to variety of motivation, which is the fundamental to figure out "why" of humanbeings.

在听有声书

introducing experimental methods into social science, isn't it common sense? it looks very natural.. there seems to be quite some limitations though, e.g, culture/eco factors sometimes play a dominant role, it is hard to differentiate the smaller ones. More importantly, the way to draw a conclusion is largely by conjecturing, hard to generalize..

用真实世界做实验的话，当属辐射的避难所！（开学又没时间玩游戏了）

John List可算是励志典型了，他这些年做了不少有意思的田野实验。

Let's do experiments!

定位科普 一些观点很有趣 深度略欠缺

有趣的科普读物。

作者没说我们的结果放之四海皆准，只说了一句：苦海无涯，做个实验吧，善哉..
确实，用事实说话，没有什么比这更有说服力了。

日课038 | 花小钱的学问

我思考了一下为啥封面有点儿熟悉...然后发现中文版就叫《隐形动机》在我的书桌上（扶额）

DW推荐 内容和观点的确很有趣

中文版 隐性动机 已经出版了，中信出版社，我喜欢的经济学出版机构

filed experiment的重要性，和人在经济利益中的选择。通俗易懂，雅俗共赏。

[The Why Axis_ 下载链接1](#)

书评

长久以来，我一直很好奇华为的成功。加上我认识的几位华为的高管，他们常常给我讲起在华为的点滴，以及他们自己思考为什么华为能获得巨大的成功的时候，每次都会提到并感叹华为的激励制度。
虽然我只是道听途说，没有机会完全的了解华为内部激励制度的细节特征，但是今天还是很...

我们之所以在和很多很重要而顽固的社会问题（如教育，歧视，贫困，健康，两性平等，环境保护等）作斗争，却没有取得令人满意的进展，是因为我们未能齐心协力抛弃一些【想当然】的假设。这些假设如同偏见，束缚了我们冷静实证地去思考和发现——哪些措施是起作用的，以及为什...

通过观察人们在市面上的日常行为和活动,我们能够更好地理解他们的动机。我们的最重要的发现之一是:自我利益是人类行为的最根本动机之一——我们认为很多时候没有必要上升到“自私”的程度,称为“自我利益”也许更合适和准确一些。自私和自我利益表面上看来似乎是同义词,但事实上,...

近期大家一定听闻了冥王星的浪漫故事，“9年，48亿公里，只为看你一眼”，科研人士的情怀真是不可估量。有此般毅力的研究者不只存在于科学界，美国的行为经济学家尤里·格尼茨和约翰·李斯特为了调查金钱是否能激励孩子好好学习，将实验室搬到了现实生活。他们研究的...

文 | 秋风江上
男性与女性是否有先天的差异？做同样地工作，为什么女性不如男性？几千年来，人们试图从科学、文化等各种角度解释为是什么女性的野心和竞争力都不及男性。在《圣经》中，亚当就是夏娃的主人。在古罗马时期，女性虽然也是公民，但是没有投票权，也不能担任公职...

全书是作者花费大量的时间、精力与金钱，用大量的实验对比得出的观点。很好的诠释了书名，行为背后的隐性的动机是什么？本书用各类的激励手段和实地实验来验证我们习以为常的行为背后的东西。
让我印象深刻的是“激励”这一个点。当你想去影响他人来达到自己的动机时，你需要好...

如果你没有8个小时的时间读完这本书的话，欢迎你先用8分钟看看这一篇书评。
近一年，笔者从事着互联网教育行业平台策略的相关运营工作，希望对于平台政策、用户奖惩机制、用户分层体系等概念有进一步的思考，终于抽空一口气看完《隐性动机》，目的是搞清楚以下几个问题： - 什...

“这钱也给了，为啥鬼就是不推磨？”

说完这句，老王郁闷地闷了一口酒。老王是个三十出头、四十不到的准中年大叔。自己开了一家公司，老婆是一所私立学校的教师，有个八岁的女儿，在老婆就职的学校读书。人人都觉得老王事业成功，家庭幸福，堪称人生赢家。哪知今天这位人生赢...

作者将例子及道理阐述地通俗易懂，让读者很轻松地就能读完。

如同封面的介绍：“日常生活中的经济学和人类行为背后的动机”。

激励机制：幼儿园对家长进行罚款和家长要求孩子进行药检——这是负面的激励机制。此外，本书还向我们揭开另一个真相，歧视与慈善，背后其实也是牵扯...

我们都买过礼物，送家人、恋人、朋友。表现上看，我们花时间精心挑选、慷慨下单，是为了在节日给对方一份惊喜。实际上，我们花费时间去维系这份感情，我们乐意见到他们拆解礼物时的笑脸，这带来的愉悦感，足以抵消所花费掉的时间和金钱成本。你我都心知肚明。每个看似显而易见...

过去听到过许多“经济学无用论”，实际上只是人类的知识还没积累到火候。这本书中的许多结论乍一看挺简单，一想就明白，没有高深的理论，没有复杂的数学模型，但都是实践性很强的结论。在日常的经济决策中，你真的能够把与决策有关的所有因素及其相互关系都考虑清楚吗？ ...

作者：任凌云 共赢经济学创立者 【[美] 尤里·格尼茨 (Uri Gneezy)

约翰·李斯特 (John List) 著，鲁冬旭 译；中信出版社5月出版；定价：49元】

我扎扎实实用了两天时间看完了《隐性动机》这本书，发现这本书不但可以让我们变得理性客观，思考问题更加深刻，还可以...

[The Why Axis 下载链接1](#)