

# 地球人，不靠谱



[地球人，不靠谱 下载链接1](#)

著者:[日] 霍华德 · S. 丹福德 (Haward S. Danford) 著

出版者:低音 · 北京联合出版公司

出版时间:2019-4

装帧:精装

isbn:9787559627285



诺贝尔奖得主行为经济学之父塞勒、《思考，快与慢》作者卡尼曼，持续引发行为经济学国际热度

63个日常问题带你认识年轻的行为经济学学科

学会运用“前景理论”“锚定效应”“禀赋效应”“心理账户”“上升偏好”等预测他人行为

## ◎ 编辑推荐



**前沿学科：**行为经济学是传统经济学与心理学的结合。基于人是有限理性的假设，解释传统经济学无法解释的异象。



**应用广泛：**本书中的理论可以广泛使用，从宏观经济现象——持续低迷的现代日本经济，到微观经济行为——每次排队结账都很使人烦躁的原因，均可做出合理解释。



**轻松掌握：**本书收集了63个你在日常生活中可能遇见的熟悉情景，变成了问答形式，并提出了行为经济学解决方案。在读完本书后，你就能够更好地理解周围人的非理性行为，对世界的看法可能也会发生很大变化，并激发对行为经济学的兴趣。



**诙谐幽默：**本书以一位从理性经纪人星球的外星人琼斯来到地球，在对地球人生活状态的观察中发现的非理性行为入手，提出了种种疑问。让我们每个人都跳出常规思维，思考自己作为“不靠谱”的地球人可能有的思维陷阱。

## ◎ 内容简介

如果在赌盘中连续出现了五次“红”，那么下一次更有可能出现“红”还是“黑”呢？如果你认为会出现“黑”，那你就是完美的“不靠谱的地球人”。本书用最通俗易懂的身边实例，讲解最前沿的经济学理论，可以被称为“宇宙第一”容易被理解的行为经济学入门。本书中的理论可以广泛使用，从宏观经济现象——持续低迷的现代日本经济，到微观经济行为——每次排队结账都很使人烦躁的原因，均可做出合理解释。

## 作者介绍:

### ◎ 作者简介

霍华德·S.丹福德 (Howard S.

Danford)，1962年生人，日本同志社大学科学技术学院外聘讲师。通过博弈论和微观分析研究进行社会分析，主要研究行为经济学。近年来，研究兴趣转向神经经济学。作品有《了解行为经济学基础知识的口袋书》，于2010年被翻译成韩语。

## ◎ 译者简介

张柳丽，1982年出生于福建省南平市，国际关系学院日语系研究生。2007年进入三菱日联银行（中国）有限公司北京分行工作至今。

目录: 序言 地球人是有限理性的

外星人琼斯驾到

“换位思考”不理性吗？

感情是理性判断的大敌

行为经济学到底是什么

术语

第1章 地球人常受错误的直觉驱使

来自国际刑警组织的联络

思考的捷径

刻板印象

赌徒谬误

新手的厄运

可得性和近因效应

别忽略了基础数据

琵琶湖的大小

逃不出的锚定效应

锚定值操控人心

警惕飞镖效应

术语

第2章 地球人最喜欢“损失规避”

卖的话，要价7万，但买的话，只愿意出价3万！

地球人都无法逃脱“禀赋效应”

禀赋效应的商业运用

错误共识效应和前景理论

表示内心价值的曲线

价值基准（参照依赖）

不断变化的参照点

损失规避

吝啬的本质

别忽略了机会成本

第一杯啤酒好喝的理由

损失合并成1次

电视购物之谜

地球人对小概率事件是风险偏好的

非线性的主观概率

对待1%的热情

术语

第3章 地球人无法容忍社会的不公平

理性经济人星球上没有收银台

“收银台怒”

等待收银台的相对时间和参照点

迪士尼乐园的等待时间告知

邻居的草地特别绿

重要的是社会的公平

对社会不公平的愤怒

术语

第4章 地球人容易受时间影响

地球人不擅长制订计划

实际行动比计划晚1.6倍?

承诺的效果

现在比将来重要

时间和价值的不稳定关系

缺乏耐心的大脑

地球人是任性的生物

期待的事情可以再等等

上升偏好与峰终定律

无视通货膨胀的地球人

术语

第5章 地球人不断变化的态度

地球人喜欢占卜

积极框架与消极框架

肯定选项和否定选项

“朝三暮四”和框架效应

默认效应下的市场营销

实际数量和百分比的框架效应

抽象问题和具体问题

逆命题·否命题·逆否命题

突破框架的思维

术语

第6章 地球人拘泥于已经花掉的钱

狭窄座椅上的两个人

不从指定席换到自由席的原因

本应被遗忘的沉没成本

金额相同，价值有别

地球人有“心理账户”

有效使用“意外之财”的方法

很容易花掉的“小钱”

刷卡更容易让人消费

重视交易效用的地球人

别小看机会成本

术语

第7章 地球人的选择困难症

为什么要这么麻烦?

返现之谜

自我选择机制下的信息甄别

不可思议的价格

选择中间选项的天性

警惕所谓的“诱饵”

选项过多而陷入选择麻痹

促销战略

免费的魅力

术语

结语 地球人容易上当受骗

地球人和大脑不可思议的关系

大脑非常容易上当

经济学的发展方向—脑研究

术语

参考文献

• • • • • (收起)

[地球人，不靠谱](#) [下载链接1](#)

## 标签

经济学

社会学

心理

思维

心理学

\*北京联合出版公司\*

日本

好书，值得一读

## 评论

人类逻辑和概率的剖析，一些例子还是挺有启发的，一不小心就跌坑里了！

---

这本书太有趣了！通俗易懂，用了许多生活的例子讲述一个个经济学行为！

---

有点像数学游戏的介绍版本，跟实际的结合一般。其中很多案例恰好跟《增值陷阱》里面的一样，我还特地去翻了翻作者，一个日本的一个美国的，也是巧了。大概这个领域的经典案例就那些吧，经常被拿出来引用。

老实说看得有点晕晕的，看来我还是智商不行…

适合入门的小白～

高中概率的绝好复习书！！

我觉得最震精我的就是预言家那个了……我真的特别的不擅长那个类型的思考。  
关于换位思考——这个很有助于决策。

卡尼曼与塞勒教授行为经济学理论的日本案例解读版。作者用63个日常生活中的案例讲解了行为经济学中的关键概念：损失厌恶、禀赋效应、锚定效应、峰终定律、心理账户、过度自信等，全书结构很清晰，文字也流畅，是一本不错的入门读物。这是一本非常日本风格的作品，虽然作者名字看似一个西方人。

颠覆日常思维决策的一本书

[地球人，不靠谱](#) [下载链接1](#)

## 书评

显而易见的一点是，每个人都不说会自己“不靠谱”——无论确实与否！但是“外星人”琼斯根据自己的观察、理解以及判断认为，地球人确实很少有“靠谱”的！他的原话是：“这个星球上的人，好像都是很不理性的动物。”用了“好像”，只不过是表明他也是好心好意，想尽量委婉一些…

我在微博上看过这样一句话：“我喜欢那种经历了大风大浪，却还平静地像只是下雨时踩湿了裤脚一样的人。那样的人性格里有一种荒腔走板的力量，也温柔，也不慌不忙。”我其实很佩服、欣赏这样的人，不得不说这样的人能够冷静的看待问题、理智解决问题，也是很有能力的人。人类天...

元旦期间，马云的支付宝又大手笔的为用户们奉上十五个亿的红包来瓜分。看到朋友圈上一千人晒的红包所得，感觉自己这次手气实在是不好，连五毛都不到的金额居然还是翻了两倍后才得到的。不过根据这段时间的经验来看，最近支付宝所发的红包都是花呗红包，并且越是新用户所得的红...

去理发店做头发时，发型师总会问用什么价位的药水，在纠结过后，很多人都会选中等价位的，选最好的觉得没必要，怕不值。选价格最低的，心里又难受，总感觉太便宜肯定有什么不对，而选中间价位的，会有种心安的感觉。

其实，这就是我们常说的选择困难症。关于选择困难症，《地球...

当消费者购买一件商品时，其实会同时出现两种效用，第一个是获得效用，此效用取决于消费者购买此商品获得的价值以及消费者购买时所付出的价格，而交易效用不同，它取决于消费者购买此商品付出的价格与此商品参考价格之间的差别，简单理解就是，消费者在购买此商品时，是否获得...

人们在偏好不确定的情况下做选择，往往更喜欢中间的选项，因为中间的选项能让我们感到安全。折中效应暗示，如果添加第三款产品，这款产品的定位处于原先存在的两款产品之间，价格适中，有一定的性能，那么人们会更加倾向于选择这款产品。由此，折中效应操纵了人们的行...

《地球人不靠谱》这本书里告诉我们，要警惕生活中的对比效应。例如，试验表明，为了节约 10 元，人们会走 10 分钟去买一种食物。可如果在街道另一端花 978 元而非 988 元买一套西服，谁也不会走这 10 分钟。尽管 10 分钟还是 10 分钟，10 元还是 10 元。又如，找来两个碗，将第...

这是一本颠覆我日常决策思维的书，正如它的书名一样——《地球人不靠谱》，在阅读本书的过程中我超过90%的时间都在怀疑自己的智商。为什么说地球人不靠谱？我们究竟做了什么会被贴上“不靠谱”的标签？

本书作者霍华德·S·丹福德通过“理性人”琼斯（一个伪装成普通地球人的外...

# 地球人，不靠谱 下载链接1