

《隐性动机》

图书基本信息

书名：《隐性动机》

13位ISBN编号：9787508650832

出版时间：2015-5

作者：[美]尤里·格尼茨（Uri Gneezy）,[美]约翰·李斯特（John List）

页数：336

译者：鲁冬旭

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《隐性动机》

内容概要

《隐性动机》

作者简介

书籍目录

序言 IX

引言 为什么我们会这样或那样行事？ XIII

第1章 怎样才能让人们按你的想法行事？ 001

魔鬼藏在细节中 008

AA制的情况下，你会点贵菜还是便宜菜？ 011

可以解决肥胖问题的激励机制 014

第2章 做同样的工作，为什么女性的收入不如男性？ 021

相较于男性，女性不太喜欢竞争性强的工作 026

女孩、男孩与跑步比赛 030

马赛部落男女的游戏表现 034

谁才是这个职位最合适的人选？ 040

第3章 我们应该向母系社会学些什么？ 043

女性能够成为谈判高手吗？ 050

假若世界由女性主宰 051

撰写招聘广告的秘诀 053

公司应该鼓励女员工向前一步 056

用公正的教育去消除性别偏见 058

第4章 解决公共教育问题的一剂良方 061

关于教育政策的反思与疑惑 066

辍学率和教育改革 069

选择辍学相当于放弃了中彩票的机会 071

金钱能激励学生好好学习吗？ 073

一份意料之外的礼物 076

踏上公立教育改革的实验之旅 079

什么样的激励机制最有助于提高学生的成绩？ 082

对教师的激励机制同样不可或缺 089

三方激励的效果小于一方激励 092

第5章 让所有孩子都站在同一起跑线上 097

格里芬早教中心的实验项目 102

那些好比中了“大乐透”的幸运家庭 105

冒着生命危险去寻找“失踪”儿童 108

意料之中和意料之外的实验成果 113

公立学校的改革与创新 116

第6章 歧视行为的经济动机 121

公正的社会不应有偏见和歧视 125

经济歧视行为无处不在 132

经济歧视会加剧种族歧视 138

修车费何以多出30%？ 142

第7章 经济歧视行为的各种伪装 149

你愿意把车卖给谁？ 155

宝马、丰田花冠与成交价 158

歧视问题的本质和公共政策 163

让你少花冤枉钱的购物魔咒 167

第8章 如何解决攸关我们生死的问题？ 171

暴力犯罪和数据挖掘 176

青少年暴力犯罪与“冷静文化”运动 179

一个旨在挽救青少年生命的实验项目 183

沉默的杀手——肥胖症	189
“助推”和减少“小麻烦”的巨大力量	195
节能灯泡和全球气候变暖问题	200
第9章 慈善捐助行为的动机：利己与利他	207
为什么是33%而不是10%或50%？	211
搭便车效应与从众效应	216
如何做才能募集到更多慈善捐款？	220
美人效应与彩票效应	226
达尔文主义、唐提式保险与养老金计划	229
第10章 让越来越多孩子微笑的秘诀	239
一个千万富翁和他的慈善事业	243
“微笑列车”慈善组织的募捐实验	248
“只此一次”选项的魔力	250
利用人们的互惠心理去经营慈善事业	254
慈善事业持续发展的动力	258
第11章 在你的公司里建立倡导实地实验的文化	261
奈飞公司的定价故事	265
财捷集团的产品创新故事	271
瑚玛娜公司的医疗服务创新故事	275
找到最优定价的魔法	279
“想付多少钱就付多少钱”定价策略	282
如何才能提高调查问卷的回复率？	286
用框架效应提高员工的工作效率	289
公司开展实地实验的三重障碍	294
结语 生活是最大的实验室	297

《隐性动机》

精彩短评

- 1、本书一层层铺开，从表面动机下隐藏的隐性动机开始描述，引人思考隐性动机背后的本质，之后用多个章节的实验进行论证，最后得出结论—实验的重要性，实验是检验真理的唯一标准。对管理者来讲有一定借鉴作用，对普通人来说实用性并不强
- 2、读完没有太大的印象，只记得关于筹款的启用资金及相关及关于天使基金的一些问题。要找准一件事情背后所隐藏的信息并不容易我。
- 3、算是同类书籍里面干货比较多的。关于劝人捐款的技巧，用实地实验来解决问题，定价策略之类的，很好。
- 4、不要相信自己的直觉，也不要相信现有的经验，变数太多，去不要不断假设，我们要做的事实地实验，去证实，去推翻，才能一步步向前
- 5、文不对题 题目暗示的是说 寻找人类的两组相关行为中的隐藏变量 但是书里说的是实地研究比较重要和怎么做实地研究
- 6、用几个经济学相关的小实验讲了几个心理学上的小观点。干货较少。
- 7、真是此类书看太多，没什么感觉了。不过田野实验的方法是不错了
- 8、如何设计激励机制？产生偏见和歧视的根本原因是什么？什么是经济歧视？通过实地实验才可以找出这些答案，然后剩下的就是如何去解决问题。
- 9、用大量的实验为我们详细的介绍了实地实验，并以此介绍了隐性动机和奖励机制解决生活中问题的各种方法。看似十分有理，用综合性的因素衡量导致试验结果发生变化的因素...但是正如前文所讲，这样的实验很有可能导致错误结论。所以我觉得被实验结论啧啧称奇的同时，若是可以证明结果的有效性更有说服力
- 10、有一些小知识点还是挺有启发的。剩下的都是跳看 感觉意义不大。但在这类书里，此书已经算是有含金量的了。
- 11、刚开始还行，越后面越看不下去.....，三颗星，多一颗星安慰自己毕竟买了
- 12、得出的结论科学性很容易被削弱，只能说原因就是实验的次数不够多。
- 13、这种题材如果跟心理学结合起来会更有意思吧，但书里面虽然提到了一些心理学概念，但还是一直在往经济学跟社会学上靠。实验很有趣，但是结论好像都是一些已知的太泛的东西，而实验的思维好像又没有做过多的解释。
- 14、有点意思
- 15、生活是最大的实验室，这本书最有价值的是这一句，不过要实际用出来价值才能变现。
- 16、我们的解读方式决定了对世界的认识，不同的叙述方式可以对他人的行为产生不同的影响。本书评分不高，但小有意思。
- 17、很快读完，讲那么多就是用即时奖励的钱能驱动穷孩子好好读书，少数群体，看起来不会比价的人容易被价格歧视，最后强调下社会实验的重要。
- 18、那些不是例子，是生活~
- 19、用生活中的例子讲了很多关于经济学的原理，将经济学原理变得更容易明白。算是案例补充性读物。想深入了解的话，还是要看看其他书籍比较好。
- 20、萝卜白菜各有所爱，没什么干货的书，大概翻完了
- 21、为什么在现代文明社会中，女性还是无法跟男性同工同酬？为什么女性高层管理人员比例远低于男性？为什么人们会彼此歧视？我们该如何避免歧视？如何改善公立学校的教育质量？如何降低部分地区的高中辍学率？如何缩小贫富学生之间的教育差距？如何促进人们更好地参与慈善？慈善组织如何更好地募款？围绕这些问题，作者做了一些列的实验，通过做实验来寻求最佳的激励方式，来弄明白歧视现象及其背后的原因是这本书的两大主题。明白了这些，才能设计更好的制度来提高效率消除歧视。
一般地来说，严格的实验普遍适用于自然科学领域，实验也成为了自然科学的基石，而社科领域却使用较少，很多人都认为社科领域的实验几乎是不可能的，而这本书中的例子却皆是通过借鉴自然科学的实验方法来研究人的行为。
- 22、三星半

《隐性动机》

实验例子很好，但太多了，影响说理。

性别观下的激励测试真的精彩，但戛然而止，虽推论到教育，但有以性别为噱头的嫌疑。

开篇到前半部，思绪万千，看到结尾，毫无想法。

转眼明白了开放式结局和无结局有时也是好的。

23、实验实验实验

24、总结：我们一起来做实验吧！！！两星半吧。。非常容易读的书。

25、金钱激励的有效性。正面激励和惩罚厌恶

26、7/10，讲述了正确激励方式的重要性，及其效用测试方法。

27、例子太多，而且多是美国的

28、把初中二年级就知道的常识又讲了一遍

29、比较适合行为经济学入门，较学术，没埃里克的怪诞行为学通俗易懂

30、又一本快餐书，无聊就看吧。举一大堆例子，你只要知道激励和动机就好了。

31、通俗易懂，很容易就可以读懂的经济学类书籍，包括其中的一些思维方式很有意思。但是中信出版社的翻译真的很烂。

32、明明很普通嘛

33、断断续续读完，可能为了照顾普罗大众，也为了突出实地实验，整本书例子很多，但是感觉深度不够，说服力不强

34、关于发展实验来研究人类行为

35、万老板书里浓缩过yeah

36、生活是最大的实验室

37、比起理查德泰勒还是小字辈，不过里面讲解了具体实验，也是做了实事的人

38、这本书举的例子都很有趣，最喜欢看经济歧视的各种伪装那一章。

39、看看

40、金钱在大多数时候都是有效的激励措施。

41、行为经济学

42、干货不多。其实是一部关于经济学研究方法“实验”的书。其实，科学的研究的方法，实验是不可缺的，包括所有社会科学。

43、远远被低估的两位作者。

44、前面四章加最后两章还有一些料，中间部分扯淡居多。

45、举了好多有的没的的无聊的例子，隐性动机是些我们都知道的废话，结论是多做实验，哦，谢谢你哟。

46、我觉得还挺有意思的啊。每本书只要有一个精彩点都觉得读了很值。栗子多才不枯燥，不然像我这种门外汉听到实验经济学怎么还敢读下去。不过现在书的定价是挺贵的，我也会选择先借书试读了，这本看完但是没有收藏的必要。总的来说这本书告诉[是什么]和[一种思维方式]但是在为什么和怎么办并没有深入去讲

47、一份实验报告豪华套餐。

题目改叫-经济学爱实验-好了。

48、挺有意思的一本书。

49、女性不喜欢未明确说明薪酬的招聘广告，而男性则正相反。

50、真心的，不是我不爱看书，实验什么实在太无趣了

《隐性动机》

精彩书评

章节试读

1、《隐性动机》的笔记-第1页

出版商好大的口气，居然把两个作者封作【未来诺贝尔经济学奖得主】！而且还给了极有可能的前置定语。没想到中信出版社有权力册封谁谁谁是诺经奖得主。出版商空喊口号，自“封”自擂，想让读者为结果不确定的图书买单。

2、《隐性动机》的笔记-全书

第1章：

幼儿园对未按时接孩子的家长罚款3美元，迟到次数却增加了，激励机制起了反效果，内疚比罚款更有效。如果每迟到1分钟罚5美元就会有效；AA制情况下，和按自己点菜金额分别付账相比，平分账单的人点菜更贵。点菜最多、价格最高的人对其他点菜的人造成负外部效应；学生健身随机对照试验，试验组一个月去8次健身房奖励100美元，一个月过后停止奖励，试验组仍然保持健身。我们必须设计合理的激励机制，理解那些激励机制会起作用，找到出现作用的原因。

第2、3章：性别差异

招聘薪酬方案分为两种：平均15美元/h或者基本12/h通过竞争较好的获得6美元。女性应聘竞争性工作概率低70%，女性相比男性不愿意从事竞争性工作。小学男女生跑步，每人单独跑步后记录成绩，成绩相近分在一组比赛，男性在赛跑时成绩比单独跑更好，女性没区别，这似乎也证明女性竞争意识方面确实不如男性。为了弄清女性是天生不喜欢竞争还是社会文化氛围影响了她们的偏好和习惯，作者在男权盛行的马赛部落和女权盛行的卡西部落进行了试验，男权部落结果与普通社会相同，女性不喜欢竞争，而女权部落中，女性行为更接近于美国社会中的男性。在男女性别差异上，先天因素并不是唯一的影响因素，后天教化影响很大。2011-2012，作者刊登了行政助理招聘广告，工作指责是筹款/体育类，薪酬是17.6美元还可商议/一律17.6美元，当广告明确提及“薪酬可商议”，要求提高薪酬的女性稍高于男性，未明确提及时男性高于女性。说明女性不喜欢未明确薪酬的工作。

第4、5章：教育

美国有两套教育系统，富人和穷人。穷人系统辍学率很高，富人则升入大学。每个月不无故缺席、不捣乱所有成绩到c可以获得50美元。获奖者中还可以抽奖出10人得到500美元，试验组400人中40个濒临辍学的学生得以毕业，不及格人群成绩提高40%；另一个试验原理是“框架效应”，分5组学生，如果考试成绩比上次高可获得20美元。一组是考前给，如果成绩不好就收回。（损失框架）另一组考后给。（获利框架）另外三组分别为考试结束后1个月奖励20美元、奖励一个三美元的小奖杯和言语激励。最终结果是1组提高最多，2组也会提高，3组不提高，4组在年龄小的时候提高，5组不提高。这样可以减少不认真参加标准化考试的程度。针对教师的激励也能提高4-6%的成绩。如果学生、家长和教师三方获得较低的激励，效果要差于单独给一方的。但当学生大于14岁后，带来的激励有时是有上限的。幼儿期的适当教育会打开未来上层社会的大门。在幼儿早教中心的项目里，孩子被分为两组，一组心灵工具课程，强调社交技能和学会延迟满足自己的需求（更好专著手头的任务，取得更好的结果）、耐性行事、如何决策、听从别人指示、倾听别人想法。孩子、教育和家长三方的共同任务。

第6、7章：歧视的经济动机

问路试验显示，年长的黑人男性和女性以及年轻的黑人女性得到帮助的概率是年轻黑人男性的2倍，说明并不能用种族歧视来解释，因为黑人男青年比较具有威胁性，但如果穿着体面的黑人男青年得到帮助的概率和女青年差不多。身体健康的人和残疾人，当告知会货比三家后所得到的报价是一样的，而残疾人直接上门的话要高出30%；两人一组，异性恋男性分别作为朋友、同性恋和同性恋男性分别作为朋友、同性恋买汽车，少数族裔报价比白人报价高233美元。少数族裔更容易自我定位为某种宗教的信奉者，很多宗教都反对同性恋。很多人认为身材和性取向是可以控制的个人选择。在高档汽车店，对黑人的报价比白人高。而在普通汽车店，两者受到的报价是一致的。这说明汽车销售店的行为并不是种族歧视，而是对客户种族特征的经济歧视，他们认为黑人买高档车的可能性较小。歧视背后的本质隐性动机需要被了解。

第8章 生命问题

《隐性动机》

暴力犯罪的社会试验；减肥试验：孩子分为3组，一组不给干预选择了高热量的曲奇饼，另一组营养教育后仍然选择高热量食物，第三组被告知选择水果会得到奖品，80%的孩子没有选择高热量食物而是选择水果。一周后38%的孩子仍然继续吃水果，养成了健康的饮食习惯。或者水果可以随便拿，高热量食物要索要，这样也能促使养成健康饮食习惯。

第9、10章 捐助行为的试验略。

第11章 定价策略略

总结：

这些社会试验和医学试验一样，能够评估干预措施的效果。书中没有具体描述实验方法，需要再看论文。读了这本书，才明白cs老师那种同性恋歧视的思路是从哪儿来得。列出几篇和书中相关的论文，发现作者pnas上的论文不知道为啥不大人引：

1. Croson R, Gneezy U. Gender differences in preferences[J]. Journal of Economic literature, 2009: 448-474.
2. Gneezy U, Rustichini A. Pay enough or don't pay at all[J]. Quarterly journal of economics, 2000: 791-810.
3. Gneezy U, Niederle M, Rustichini A. Performance in competitive environments: Gender differences[J]. QUARTERLY JOURNAL OF ECONOMICS-CAMBRIDGE MASSACHUSETTS-, 2003, 118(3): 1049-1074.
4. Gneezy U, Rustichini A. Gender and competition at a young age[J]. The American Economic Review, 2004, 94(2): 377-381.
5. Gneezy U, Leonard K L, List J A. Gender differences in competition: Evidence from a matrilineal and a patriarchal society[J]. Econometrica, 2009, 77(5): 1637-1664.
6. Gneezy U, List J A. Putting behavioral economics to work: Testing for gift exchange in labor markets using field experiments[J]. Econometrica, 2006, 74(5): 1365-1384

3、《隐性动机》的笔记-第1页

此书关于“大数据”的论述：

研究大数据的方法依然严重依赖变量之间的相关性，而不是因果关系。对此，《社会动物》的作者曾经这样说：“无数的食物之间都可能存在相关性，全凭你处理数据的方式，以及拿哪些数据进行比较。但是，要想把有意义的关系从无意义的关系中挑选出来，常常要有一些关于因果关系的假设，这些假设代表的是你倾向于认为变量间存在怎样的关系，也就是说，我们还是必须回归人类提出理论的原始方法。

大数据的另一个问题是，由于数据过于庞杂，因此处理起来十分困难。企业掌握了太多数据以至于它们根本不知道该从哪里下手。

#此书采用以及建议各行各业的人采用实地实验来获取因果关系的方法#

如果你的激励机制涉及金钱，纳闷一定要对它的细节特别小心，因为金钱可以轻易改变我们对于某种关系的解读。

当你决定激励某人时，你首先应该考虑的是，你的激励机制会不会反而减弱没有激励机制时某人“做正确的事”的动力（例如收集空易拉罐来保护环境，筹集善款来支持癌症研究等）。新的激励机制可能会“稀释”之前高尚的动机。

大部分女性确实不喜欢竞争。

经济歧视行为往往是为了谋利。个人或企业可能会认为他们有某种动机去歧视某些人群。

为了和这种歧视行为作斗争，不幸成为歧视对象的群体需要做的是：发出某种有效的信号，向潜在的持歧视态度的人表明，自己的种种特征更接近于不被歧视的团体。

如果想让人们养成新的生活习惯，最有效的方式是定价策略和社会规范双管齐下。

《隐性动机》

虽然很多时候人类的行为看似是非理性的，但只要你真正了解人们行为背后的隐性动机，你就不会认为人们的行为是匪夷所思的了。

“ 我们想要做的，是建立一个慈善界的通用汽车公司。多个慈善品牌，共同完成一个目标。就像通用汽车有多个汽车品牌一样，我们也要建立多个慈善品牌，一个拯救失明人群的品牌，一个和足畸做斗争的品牌，还有一个解决先天性心脏问题的品牌 ”。这样做可以大大降低管理成本。

布莱克认为，如果给捐款者们提供更多的捐款用途选项，他就可以让奇迹网站的募捐金额翻番。这种新的募捐策略会使用交叉销售的方式来保持捐款热情。慈善机构最害怕听到“销售”这个词，可我却偏偏喜欢这个词——布莱克

《隐性动机》

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：www.tushu000.com