

# 《洞悉價格背後的心理戰》

## 图书基本信息

书名：《洞悉價格背後的心理戰》

13位ISBN编号：9789865797267

出版时间：2014-9-3

作者：[美]威廉·龐士東

页数：372

译者：連緯晏

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](http://www.tushu000.com)

# 《洞悉價格背後的心理戰》

## 內容概要

價格不是數學題目的解答，而是一種欲望的表達

心理學實驗證實，比起「不勞而獲」，人類更討厭「損失」。而聰明的商人早就抓住人們的這種天性，所以當我們走進超市想買兩瓶啤酒，就是不自覺地會被那充滿誘惑力的廣告文宣影響：「原價146，特價99」。你真是精打細算，但你中招了！

訂價扮演著催眠師的角色

暢銷作者威廉·龐士東，在書中揭露隱藏在價格背後的心理操弄，以及生活中無處不在的價格陷阱。我們很難知道一個物品的價格，是否能與其真正的價值相襯。為何金頂電池就是比他牌電池貴（有誰真的測量過電池壽命孰長孰短）？為何一個Prada手機吊飾跟夜市小販販售的價差這麼大（可疑的是你心甘情願刷卡買Prada，但卻盤算著怎麼跟夜市小販殺價）？

洞悉魔術般的價格騙局

本書將帶領讀者重點式地認識美國心理物理學發展至今幾乎所有的社會實驗，以及這些實驗如何變形成設計訂價的詭計，一舉推翻經濟學中「人類是理性」的假設。

不過訂價詭計也如同魔術一樣，無論設計多麼精巧，一旦說破就不值錢。本書不僅是一本詳盡的議價與消費指南，更教導讀者開價、議價、談判的技術，從此不再受支配我們生活大小事的價格心理學所擺布

逛超市時，不自覺地買了一堆原本不在購物清單上的東西？

留意你是否逆時針逛賣場。

精品店裡的高貴商品賣給誰？

這不是你該關心的重點，你該當心是否買了其他小配件當補償。

100美元的漢堡，讓人覺得50美元的牛排很實惠。

菜單心理學，就是要引起顧客注意對業者來說有盈利的品項。

地產大亨川普說：「我替人蓋房子時，總是會在報價上多加個5000至6000萬美元。」

一開始開價的數字愈高，就賺得愈多。

「9」是個魔力數字。39元商店真是經濟實惠！

你是否想過，有些東西根本不值39元？

怎麼議價最有效？

帶兩個搭擋一起，「三人成虎」！

超商為何喜歡推集點活動？

除了加強忠誠度，還能 不必打折，原價賣你。

價格不是數學而是心理學，而且公道價根本不存在。只要在價格上做一些細微的變化，就能為商家利潤帶來巨大差異。

要打贏這場價格背後的心理戰，除了洞悉訂價技巧之外，消費者更得學習時常「反向思考」。當業者、賣家、經銷商或是雇主向你報價時，先深呼吸，在有機會思考這個價格也許不合理之前，不要做出任何承諾。就當做是一種遊戲：試著盡可能想出愈多理由愈好。

你喜歡的某牌花生醬，價格數十年如一日？看看瓶底吧！

名人媒體推薦

《華盛頓郵報》《彭博商業週刊》《丹佛郵報》一致推薦

「讀了這本書之後，你會變得更聰明，更好奇金錢和價格的真正含義。」 康納曼 / 諾貝爾經濟學獎得主、《快思慢想》作者

# 《洞悉價格背後的心理戰》

## 作者簡介

威廉·龐士東William Poundstone

畢業於麻省理工學院，主修物理。

著作包括《囚犯的兩難》、《如何移動富士山》、《天才數學家的祕密賭局》等。他也為《紐約時報》、《哈佛商業評論》、《經濟學人》等報章雜誌撰稿。目前定居於洛杉磯。

譯者簡介

連緯晏

自由譯者，已婚並育有兩子。任職於與英國籍先生創立的私立專業英語學院，從事英語教學。

譯作：《雜食者的詛咒：胖和你想的不一樣，當一卡路里不是一卡路里》、《一枝鉛筆就能畫》、《牆面的無限創意》。

# 《洞悉價格背後的心理戰》

## 書籍目錄

### 第一部 商品訂價的過程，充滿了狡猾的智慧

1 一杯290萬美元的咖啡

2 操控消費者其實不難

3 開價的技術

### 第二部 價格不是數學，而是心理學

4 感知能夠測量

5 感知的錯覺

6 對比的影響

7 金錢心理學

### 第三部 價格和選擇為何不一致

8 人如何做出決策

9 阿萊悖論

10 偏好逆轉

11 賭城裡最好的投注賠率

12 經濟學與心理學的糾葛

13 訂價和決策的通用法則

14 捷思法與偏見

15 惡魔的拿手好戲

16 前景理論

17 公平法則

18 最後通牒賽局

19 「偽善」不一定是壞事

20 是自私，還是理性？

21 價格和選擇為何不一致

22 別當精明的傻瓜

23 我們是價格蠢才

### 第四部 價格哪裡有公道

24 72盎司的免費牛排

25 怎麼逛超市最聰明

26 便宜的Prada

27 菜單心理學

28 便宜黃牛票，買不買？

29 留一手：製造高潮更好賣

30 計費方案，你真的懂？

31 給了折扣，所以原價賣你

32 空氣也要錢

33 廉價航空不廉價

34 99美分的魔力

35 免費的力量

36 房價，就是開來讓你殺

37 沃荷的海邊小屋

38 先講先贏，屢試不爽

39 中招的傻瓜

40 有比較，吃了虧也甘願

41 酒開，生意來！

42 錢會縮水

## 《洞悉價格背後的心理戰》

- 43販賣貨幣幻覺
- 44價格可是男女有別
- 45美貌的福利
- 46誰是冤大頭？
- 47性別訂價
- 48鞏固酬作崇
- 49神奇的信任噴霧
- 50年薪百萬俱樂部
- 51淘氣的市場先生
- 52獻給上帝之愛
- 53錨定效應的解藥
- 54三人成虎
- 55為正義訂個價
- 56誠實箱
- 57金錢、巧克力、快樂

# 《洞悉價格背後的心理戰》

## 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](http://www.tushu000.com)