

《创造你自己的经济》

图书基本信息

书名：《创造你自己的经济》

13位ISBN编号：9787538165272

10位ISBN编号：7538165274

出版时间：2010年9月

出版社：辽宁科学技术出版社

作者：（美）泰勒·考恩

页数：277

译者：陈培蓓，周婕然，宋非等

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

《创造你自己的经济》

前言

考恩认为，“在我们这个高度文明的社会，最珍贵稀有的资源是时间和专注”；·济学的目的在于研究如何善用稀有资源，考恩因此有用武之地。他提出的方法，与经济学关系不大或只能勉强扯上关系，不少且属“旁门左道”，然而却是解决问题的妙法。考恩论逛博物馆如何解闷，便是一例，他指出参观艺术品展览，除了是“精神享受”，也是对外界发出个人品位高尚的讯号，可是，对大部分参观者来说，一个钟头后已昏昏欲睡腰酸脚痛，如此很易从“肢体语言”上传递出你对艺术基本上没什么兴趣的讯号；如何克服这种可能被同行者认为你品位不高尚的表现？考恩有合理的提议。

考恩指出时间是最珍贵的资源，而所谓的“文化消耗”最易浪费时间，附庸风雅之士佯作对艺术品十分陶醉、根本看不入脑者啃文学巨著、不知音乐为何物的人正襟危坐作入神聆听状欣赏歌剧，都是浪费时间的典型愚行。为了“治病救人”，考恩提出“八点控制阅读的策略”，一句话，他主张看书不必从第一页开始，最省时有益的办法莫如浏览一遍后才决定是否细读和哪部分应细读。不过，最精彩的是考恩谈及男女相恋必有男方向女方“行贿”的“指定动作”，他的切入点是指出男方送礼物给女方，传递了强烈的讯号，因此在什么情形下送什么样的礼物，极其重要。考恩把“讯号发放理论”引入“男欢女爱”之中，他指出人的衣着、言行、读什么大学、得什么学位以至健康状况等，都发出一定的讯号，而此讯号是“个人的广告”，准此，你送一束花给女朋友、情人或太太，是否收到你心目中的预期效果，端视其成本和得之不易或得来全不费工夫上。显而易见，如果鲜花是免费的，受礼者肯定不会珍而宝之；如果礼物有“实用性”，受礼者亦不会雀跃。考恩说，送一束“奇花”给女方，当然可讨她欢心，但如果以买鲜花的钱甚至更多的钱买一套DVD为礼物，她便会怀疑你的送礼带有自利动机，这是对她不专注的表现，她不会高兴；送钻石是打动“芳心”的捷径，女性喜欢钻石，不仅仅是因为其价昂贵，而且在于钻石根本没有实际用途？

《创造你自己的经济》

内容概要

我们的经济走向不再迷雾重重

面对经济危机的局面，我们很多人都感到无能为力，《创造你自己的经济：无序世界的繁荣之路》则恰恰是在赞颂个体的力量。这是不容错过的觉醒时机。著名的行为经济学家和专栏作家泰勒·考恩(Tyler Cowen)向我们展示了，我们业已超级网络化、系统化的世界正在如何改变我们的思考方式。不管是在推特(Twitter)上写微博客，还是在脸谱(Facebook)上交朋友，我们都是在打破传统的知识和信息的存在方式，从而使它们变成越来越小的碎片信息，然后再根据我们自己的具体需求，在思维(以及计算机)中组织或重新组织这些碎片信息。我们在iTunes(苹果公司的在线商店)购买单首的歌曲，并且自行编排其在播放列表中的顺序，这和以往由制作人和音乐家预先安排好的专辑形式完全不同。就像考恩向我们展示的那样，我们现在已经可以比以往任何时候都更能塑造出让自己活得更自在的生活环境，另一方面，相应的，我们也对周遭作出了更有价值的贡献。换句话说，我们可以创造自己的经济——活得更聪明，更幸福，更充实。考恩揭示了，人类的头脑对于有价值的信息的处理方式千变万化。正如亚当·斯密的《国富论》改变了我们对现代经济学的看法，《创造你自己的经济》则是本世纪工业革命——信息时代的宣言。考恩对于自闭症情感中惊人魅力的洞见，以及对于Google+nger(谷歌上与你同名同姓的人)的诠释都让人耳目一新，绝不是那些有关社会剧变的俗套说教。在最后一章，他对于宇宙中智慧生命体的命运的观点，很有说服力，也极具启发性。

《创造你自己的经济》

作者简介

《创造你自己的经济》

书籍目录

《创造你自己的经济》

章节摘录

那史蒂夫·霍夫斯泰特究竟是谁？是世界上最爱交际的家伙？或者是在Facebook上以积累好友为乐的信息狂？也许他都算是。霍夫斯泰特自己也说：“Facebook的程序员没想到，会有人像史蒂夫·霍夫斯泰特一样痴迷。”甚至还有一个小组名为“我没有对Facebook上瘾，我只是每天来看看”。对于人们来说，尤其是年轻人，一天查看Facebook 15次甚至更多次是很平常的事。Totspot被宣传成是孩子的Facebook。父母为他们的宝宝建立起资料，这些宝宝有的还不过几个月大，父母把这些资料跟其他宝宝（主要是他们朋友的宝宝）的资料相链接。你可以列出宝宝喜爱的食物、书籍和昵称。有些父母每天一次或者更频繁地访问网站，更新资料。儿童社交网站不仅仅有Totspot，还有Lil Grams、Kidmondol以及更多。对那些发誓要成为一个好爸爸的人，Odadeo可以帮你留意，看你是否做到了。

对有些人来说，对朋友的宝宝进行分类是不够的。很多人还订购不同的社交网络服务，使用FriendFeed、Fuser、8hands、Gathera、HSecondbrain。在维基百科上，这叫做“社交网络集合体”。

《创造你自己的经济》

媒体关注与评论

宣传语 经济发展迷雾不断弥漫之际，《探索你内心的经济学家》作者之最新力作！“这是一本充满生趣和生机的书，堪称‘机灵巧妙经济学’”——《信报》创办人，著名作家，“香江第一健笔”林行止先生赞赏有加 “只有泰勒·考恩这样的头脑才可以将Facebook、佛教禅宗、福尔摩斯以及其他很多事物融入内容一致且令人信服的论点。《创造你自己的经济》将改变你的思考方式。”——《全新的头脑》的作者 丹尼尔·H·品克 “《创造你自己的经济》使你敞开心扉，换位思考。自闭者所拥有的独特的思维过程对于我们的世界具有重要的价值。这本书将帮助你以自己的方式变得更聪明、更成功。”——《在图片中思考》的作者 谭普·格兰丁 “如果你想了解社会和经济的发展趋势，那就读一下泰勒·考恩的书，没有人的见解比他的更有趣了。他是真正有远见的人。《创造你自己的经济》是一本杰作。”——《生活经济学》的作者 罗伯特·H·弗兰克 “现代社会正在用大量的数据轰击我们，从iPod的播放列表到假期的电子照片，这些信息都亟待整理。泰勒·考恩对于信息时代的介绍生动有趣，令人不禁思考起我们的创造力，我们的注意力，我们的政治运作方式，以及我们未来的经济。”——塔夫茨大学心理学助理教授 塞缪尔·R·萨默斯

《创造你自己的经济》

精彩短评

- 1、自闭症
- 2、此书有真义
- 3、如果你已厌烦了跟别人转，那就照此书说的做，走出一条自己的路。
- 4、读完这本书，你至少会发现2个问题：1、你是自闭症；2、你自己和自己玩的时候最投入。
- 5、开头很不错，不过后面写得有点散乱。其实看看前言就知道作者全部的观点了。
- 6、看到这本书的第一反应当然是——这是在炒作自闭的概念，还是真的对自闭者有帮助呢？被读者这样怀疑，或许是所有卖书人的痛苦吧，幸好作者并不以卖书为生，至少不缺这本书。再结合一下豆瓣的负面评论，我可以得出初步结论了。作者并非消费自闭概念，而是试图凭借自己的学识和名气，给自闭概念注入能量。有时间买一本看看，我的判断是否正确。
- 7、思想很对路的一本 信息分类的大时代
- 8、实在不明白翻译成这么让人费解的书名，自闭症。。。。怎么创造自己的经济？！
- 9、友情分

1、整本书我也是没有看出来怎么才可以创造出自己的经济。在面对无序世界的时候我们应该怎样做才可以创造经济。我在纳闷，是不是自己的阅读水平的问题，还是因为书的翻译问题。不知道，至少我是没有怎么看懂。有看懂的朋友，说说大概的感受和收益吧。感谢。

2、“我们可以创造自己的经济——活得更聪明，更幸福，更充实。”这是一个美妙的愿景，的确有人实现了，比如互联网带给很多人机会，也的确有人还在泥泞之中，面对着日益恶化的世界不知道何去何从。但如果说这本书能够给出答案，那我觉得是不切实际的，毕竟在知和行，以及达到中间，都有着不短的距离。这本书很容易被看成一本对于自闭症患者的治疗书籍，事实上，我在看书的时候，觉得自己非常合乎自闭症患者的症状，尤其是这个假期里，为了养病，我和外界除了网络之外，几乎没有多少交集，虽然这和我N个假期的度过方式如出一辙，但一旦加上“自闭症”这个断语，难免还是让人心头鹿撞。不过作者说了，就算真是自闭症，也没什么大不了的，很多专家都是自闭症，自闭出天才。想想也有其道理，一个人如果天天陷身于灯红酒绿的花花世界，忙着赶一场一场的饭局，忙着打高尔夫，忙着把妹，忙着旅行，与世界上成千上万的人交往（书中有个例子是某位童鞋在facebook上有20万朋友），还真是没有多少时间安静下来。为了求取安静，自闭也有一定好处，闹中取静，观照内心。当然，这并不是说我赞美自闭症，严肃地说，儿童的自闭症是非常严重的问题，不能小视。作者非常乐观，尤其是和持“google让人类变傻”这样论调的人对比，对此，我持折衷态度。其实这归根到底是应对网络的态度，这如同指月之喻，有人专注于月，有人专注于手指，从手指的角度来说，互联网产业的兴旺发达，是互联网从业者的福音，从月的角度来说，用户最好还是区分清楚，互联网只是工具。“这些全新的网络创新的基本理念是，获取当代势不发但混乱不堪的海量信息，在一片丰富和辉煌的背景下，施加一些局部连贯性的影响，从而将其转化成可用的形式。这个过程反映出我们如何应付每天的生活。但是这种原则我们并不陌生。”这段话已经说得足够明白了。在互联网里，存在着多种角色，有人淘金，有人卖水，有人使用金子和水，互联网的确带来巨变，而在巨变之中，每人的获得也不一样，从生活和工作的渗透来说，互联网的方便性是革命性的，比如我们不需要忍受超市拥挤之苦，可以直接从网上购物，宅经济的兴起也是随波逐流自然而然的事，而有些人如季琦，连续创业，鼠标+水泥，把互联网和传统产业完美地结合。站在个人的角度，其实这里面也存在着大量的机会，未必是创业，只需要会创造。所以我觉得，在这本书里，“创造”才是关键，不管是不是自闭症。“文化就一直在那儿，你会获得更多，而且几乎随时都有。你不再受制于任何特定的文化时刻，而是专注于自己建立的信息流，以及如何量身订制自己每天体验的信息量。”这是途径之一，成千上万条途径之一。互联网真正的革命在于解放，人们不必再受制于地域、时间，在某种程度上拥有空前的自由，但自由，事实上来说，未必是人们想要，因为自由不仅意味着选择自由，还意味着必须担当选择的结果，人们更想要的是自由的前一部分，这也就是为什么创造自己的经济是很难的事情，原因之一。另外的原因当然还有环境。相信这本书在美国应该更加风行，而在国内，我们知道，难度颇大，即使人可以突破内在的封锁，渴望与内心对话，渴望拥有独立的自我，环境也难以容许，诸如房子、医疗、教育等诸座大山，已经将太多人锁死，突围的方式当然是有，比如形形色色的淘宝店，对于家庭主妇的解放，不能不说是革命了，但距离一个人人自由、快乐的世界，仍然很远。所以存在着看似难以化解的矛盾，乐观的预言和冰冷的现实。技术和网络无疑地会越来越丰富我们的生活，但是也可能在某种程度上催生更多的自闭，因为人不需要再同邻里亲友打交道，即可通过虚拟关系满足社交需要，线下聚会时，一群人面对面但各自拿着手机发微博这样的现象可能会越来越多，当然我还是对此保持乐观，因为世界本来就应该是更加多元，不应该限制为数类，一如文革期间军绿色的海洋，世界应该如同万花筒，每个人或多或少地创造或者参与创造，于是丰富多彩。如果之前并没有这类想法，关于创造，关于自我的经济，那么是可以去寻求创造之路的，无数网络红人虽然大多只是昙花一现，但中间也的确有人走上了恒常发展之路，比如芙蓉姐姐；如果之前已经是跋涉在这条路上，比如网络催生的自由职业者，那么是通过更有意识和技巧的经营，让自己走得更好的。即使是在不自由的国度，我们也仍然拥有自由的灵魂。学会在无序中整理，而不是贪图更多，也许世界会更好。BTW.林行止的序写得不错，但是很明显，并不是写给本书，为什么要加这篇序，我的确没想明白。这本书勾起了我对作者另一本书《发现你内心的经济学家》的兴趣，准备入手一本，林行止的序，可能是那本书的吧。

3、好不容易看完，对这本书的最深刻印象是作者通过研究自闭症问题来开展创造你自己的经济这个

《创造你自己的经济》

主题。按照作者的论调，专注一事，善于乐于系统条理化就跟自闭症有关联，然后告诉读者，自闭症其实不是大家想象那样有病！而是他们其实颇为正常，而且还很有成就！我只能说我没文化，看完之后，我实在没搞懂怎么创造自己的经济，里面很多内容感觉都是再普通不过的理论和总结！

4、不知道这本书要说什么。翻译小组弄出一个说不清楚的东西。让人无比郁闷。请大家不要浪费时间买这本书、读这本书。

5、考恩认为，“在我们这个高度文明的社会，最珍贵稀有的资源是时间和专注”；经济学的目的在于研究如何善用稀有资源，考恩因此有用武之地。他提出的方法，与经济学关系不大或只能勉强扯上关系，不少且属“旁门左道”，然而却是解决问题的妙法。考恩论逛博物馆如何解闷，便是一例，他指出参观艺术品展览，除了是“精神享受”，也是对外界发出个人品位高尚的讯号，可是，对大部分参观者来说，一个钟头后已昏昏欲睡腰酸脚痛，如此很易从“肢体语言”上传递出你对艺术基本上没什么兴趣的讯号；如何克服这种可能被同行者认为你品位不高尚的表现？考恩有合理的提议。

考恩指出时间是最珍贵的资源，而所谓的“文化消耗”最易浪费时间，附庸风雅之士佯作对艺术品十分陶醉、根本看不入脑者啃文学巨著、不知音乐为何物的人正襟危坐作入神聆听状欣赏歌剧，都是浪费时间的典型愚行。为了“治病救人”，考恩提出“八点控制阅读的策略”，一句话，他主张看书不必从第一页开始，最省时有益的办法莫如浏览一遍后才决定是否细读和哪部分应细读。

不过，最精彩的是考恩谈及男女相恋必有男方向女方“行贿”的“指定动作”，他的切入点是指出男方送礼物给女方，传递了强烈的讯号，因此在什么情形下送什么样的礼物，极其重要。考恩把“讯号发放理论”引入“男欢女爱”之中，他指出人的衣着、言行、读什么大学、得什么学位以至健康状况等，都发出一定的讯号，而此讯号是“个人的广告”，准此，你送一束花给女朋友、情人或太太，是否收到你心目中的预期效果，端视其成本和得之不易或得来全不费工夫上。显而易见，如果鲜花是免费的，受礼者肯定不会珍而宝之；如果礼物有“实用性”，受礼者亦不会雀跃。考恩说，送一束“奇花”给女方，当然可讨她欢心，但如果以买鲜花的钱甚至更多的钱买一套DVD为礼物，她便会怀疑你的送礼带有自利动机，这是对她不专注的表现，她不会高兴；送钻石是打动“芳心”的捷径，女性喜欢钻石，不仅仅是因为其价昂贵，而且在于钻石根本没有实际用途？

这是一本充满生趣和生机的书，如果·译为《机灵巧妙经济学》也许更为传神。

《创造你自己的经济》

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