

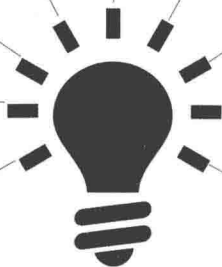
抵御错误、存疑观念
培育正确的思维习惯
行为经济学泰斗
托马斯·吉洛维奇 经典著作

理性 犯的错

日常生活中的
大思维谬误

6

Thomas Gilovich
[美] 托马斯·吉洛维奇◎著
杨光 冯立岩 赵子铭◎译



HOW WE KNOW WHAT ISN'T SO

The Fallibility of Human Reason
in Everyday Life



中国人民大学出版社
China Renmin University Press



HOW WE KNOW WHAT ISN'T SO
The Fallibility of Human Reason
in Everyday Life

理性犯的错

日常生活中的6大思维谬误

Thomas Gilovich
[美] 托马斯·吉洛维奇◎著
杨光 冯立岩 赵子铭◎译

中国人民大学出版社
·北京·

图书在版编目(CIP)数据

理性犯的错: 日常生活中的6大思维谬误 / (美) 吉洛维奇著; 杨光, 冯立岩, 赵子铭译. —北京: 中国人民大学出版社, 2013
ISBN 978-7-300-18192-9

I. ①理… II. ①吉… ②杨… ③冯… ④赵… III. ①心理学 IV. ①B84

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第244143号

上架指导: 心理学 / 行为经济学

版权所有, 侵权必究

本书法律顾问 北京诚英律师事务所 吴京菁律师
北京市证信律师事务所 李云翔律师

理性犯的错: 日常生活中的6大思维谬误

[美] 托马斯·吉洛维奇 著

杨光 冯立岩 赵子铭 译

Lixing Fan de Cuo: Richang Shenghuo zhong de 6 Da Siwei Miuwu

出版发行 中国人民大学出版社

社 址 北京中关村大街31号

邮政编码 100080

电 话 010-62511242 (总编室)

010-62511398 (质管部)

010-82501766 (邮购部)

010-62514148 (门市部)

010-62515195 (发行公司)

010-62515275 (盗版举报)

网 址 <http://www.crup.com.cn>

<http://www.ttrnet.com> (人大教研网)

经 销 新华书店

印 刷 北京中印联印务有限公司

规 格 170 mm × 230 mm 16开本

版 次 2014年2月第1版

印 张 15.25 插页3

印 次 2014年2月第1次印刷

字 数 214 000

定 价 46.90元

版权所有

侵权必究

印装差错

负责调换

HOW

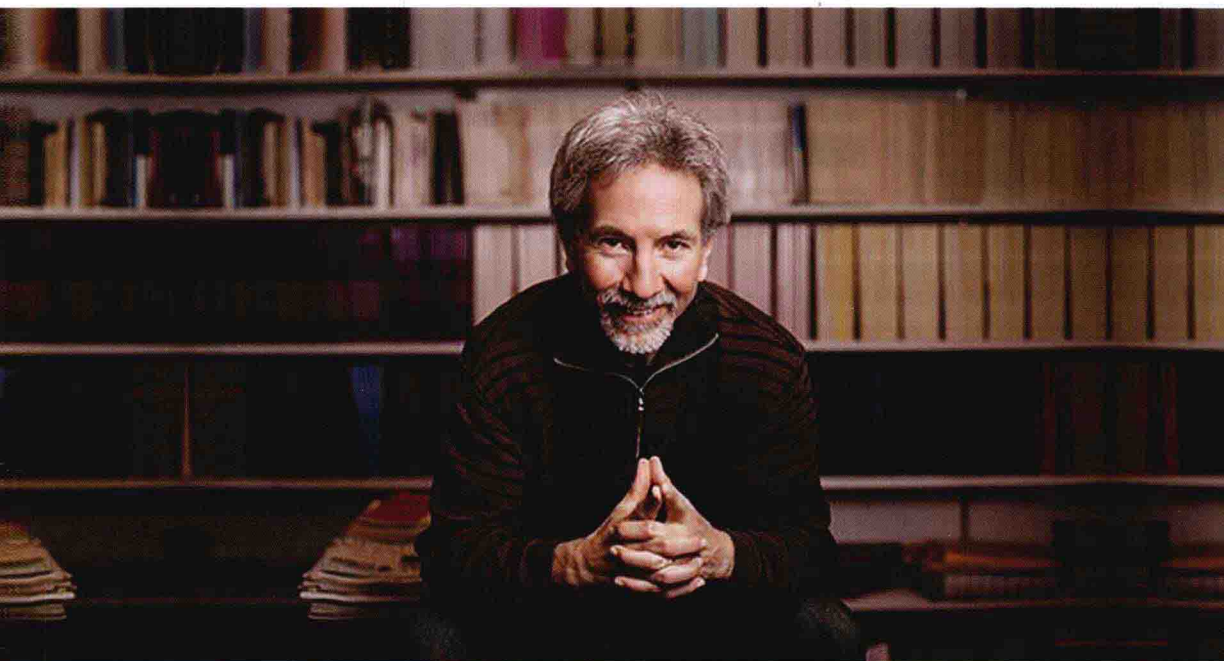
WE

KNOW WHAT ISN'T

SO

托马斯·吉洛维奇

现代行为经济学的领路人
社会心理学的常青藤



HOW WE KNOW WHAT ISN'T SO HOW WE KNOW WHAT ISN'T SO HOW WE KNOW WHAT ISN'T SO HOW WE KNOW WHAT ISN'T

THOMAS GILOVICH

THOMAS GILOVICH

破解人类的认知陷阱

作为将心理学注入行为经济学领域最早的研究者之一，吉洛维奇与行为经济学鼻祖阿莫斯·特沃斯基以及诺贝尔奖获得者丹尼尔·卡尼曼长期合作，研究人类的认知偏差和决策过程。

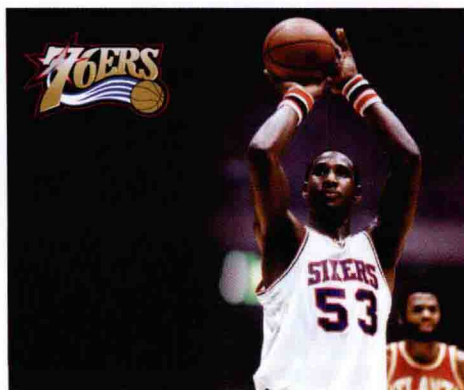
早在 1985 年，他就与特沃斯基、认知心理学家罗伯特·瓦隆一起联手进行了“热手效应”实验。

当时人们普遍认为球员有时候会感

到“手很热”，亦即手感来时，命中率就会提高，球员、教练、解说员和观众对此深信不疑。

他们研究了费城 76 人队和波士顿凯尔特人队多年来的统计数据，发现根本没有证据证明“热手效应”的存在。球员投篮命中率不会受到他们之前是否命中的影响，每次投篮都是独立事件。跳起来投篮就像扔硬币，认知偏差影响了我们对球员的认知。

2002 年，他同卡尼曼合作编写了《启发与偏见：直觉判断的心理学》，揭示了人类判断和决策的秘密。



HOW
WE
KNOW WHAT ISN'T
SO

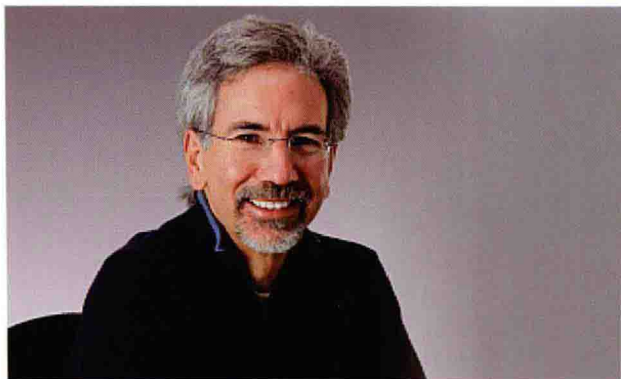
获罗素杰出教学奖的 『完美学者』

1981年，27岁的吉洛维奇在斯坦福大学获得心理学博士学位。随后，他踏上了康奈尔大学的讲台，从此没再离开。吉洛维奇如今是该校的心理学教授，同时担任该校行为经济学与决策研究中心的联合主任。

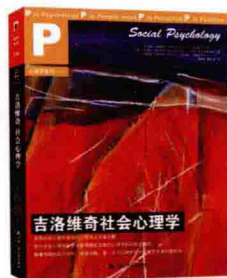
“吉洛维奇是我们最好的教授之一，是系里带研究生人数最多的教授，”康奈尔大学心理学系主任说，“他是完美的学者，一个神奇的人。”

吉洛维奇因其杰出的教学表现，曾获罗素杰出教学奖。2013年，他荣任康奈尔大学历史上第一位罗森菲尔德心理学荣誉教授。

他编写的《吉洛维奇社会心理学》一改传统之风，采用倒装体系，在强调社会情感的同时注重批判性思考，成为美国应用最广泛的社会心理学教材之一。



THOMAS GILOVICH

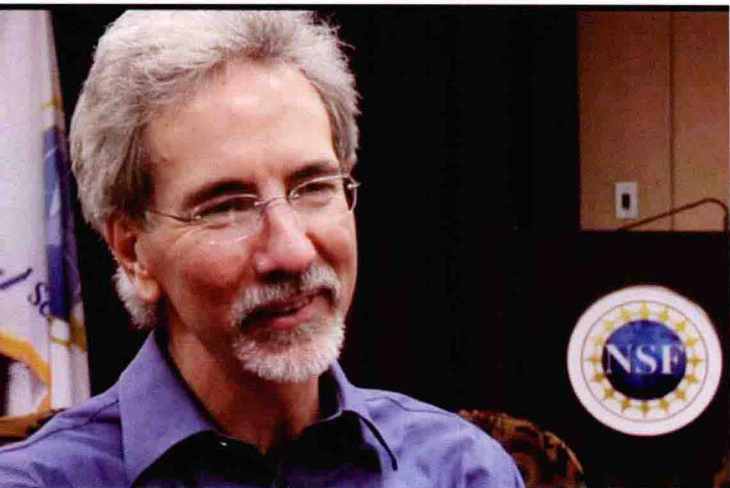


吉洛维奇是美国艺术与科学学院院士、美国科学促进会会士，也是美国心理学会成员和美国心理学协会成员。他最近的研究得到了美国国家科学基金会和美国国家心理健康研究所的支持。

美国艺术与科学学院院士

勇于质疑 挑战『伪科学』的科学家

THOMAS GILOVICH



吉洛维奇不仅将自己的智慧贡献给了心理学研究，还将自己的知识服务于大众。作为怀疑调查委员会的委员，他与著名数学家马丁·加德纳、天文学家卡尔·萨根、哲学家保罗·库尔兹等人一起，用质疑的态度和科学的方法，针对社会重大现象进行调查，并将结果传递给公众。

谨以此书献给凯伦和伊拉娜

湛庐，与思想有关……

如何阅读商业图书

商业图书与其他类型的图书，由于阅读目的和方式的不同，因此有其特定的阅读原则和阅读方法，先从一本书开始尝试，再熟练应用。

阅读原则1 二八原则

对商业图书来说，80%的精华价值可能仅占20%的页码。要根据自己的阅读能力，进行阅读时间的分配。

阅读原则2 集中优势精力原则

在一个特定的时间段内，集中突破20%的精华内容。也可以在一个时间段内，集中攻克一个主题的阅读。

阅读原则3 递进原则

高效率的阅读并不一定要按照页码顺序展开，可以挑选自己感兴趣的部分阅读，再从兴趣点扩展到其他部分。阅读商业图书切忌贪多，从一个小主题开始，先培养自己的阅读能力，了解文字风格、观点阐述以及案例描述的方法，目的在于对方法的掌握，这才是最重要的。

阅读原则4 好为人师原则

在朋友圈中主导、控制话题，引导话题向自己设计的方向去发展，可以让读书收获更加扎实、实用、有效。

阅读方法与阅读习惯的养成

(1) 回想。阅读商业图书常常不会一口气读完，第二次拿起书时，至少用15分钟回想上次阅读的内容，不要翻看，实在想不起来再翻看。严格训练自己，一定要回想，坚持50次，会逐渐养成习惯。

(2) 做笔记。不要试图让笔记具有很强的逻辑性和系统性，不需要有深刻的见解和思想，只要是文字，就是对大脑的锻炼。在空白处多写多画，随笔、符号、涂色、书签、便签、折页，甚至拆书都可以。

(3) 读后感和PPT。坚持写读后感可以大幅度提高阅读能力，做PPT可以提高逻辑分析能力。从写读后感开始，写上5篇以后，再尝试做PPT。连续做上5个PPT，再重复写三次读后感。如此坚持，阅读能力将会大幅度提高。

(4) 思想的超越。要养成上述阅读习惯，通常需要6个月的严格训练，至少完成4本书的阅读。你会慢慢发现，自己的思想开始跳脱出来，开始有了超越作者的感觉。比拟作者、超越作者、试图凌驾于作者之上思考问题，是阅读能力提高的必然结果。

好的方法其实很简单，难就难在执行。需要毅力、执著、长期的坚持，从而养成习惯。用心学习，就会得到心的改变、思想的改变。阅读，与思想有关。

[特别感谢：营销及销售行为专家 孙路弘 智慧支持！]

老 我们出版的所有图书，封底和前勒口都有“湛庐文化”的标志



并归于两个品牌



老 找“小红帽”

为了便于读者在浩如烟海的书架陈列中清楚地找到湛庐，我们在每本图书的封面左上角，以及书脊上部47mm处，以红色作为标记——称之为“小红帽”。同时，封面左上角标记“湛庐文化 Slogan”，书脊上标记“湛庐文化 Logo”，且下方标注图书所属品牌。

湛庐文化主力打造两个品牌：**财富汇**，致力于为商界人士提供国内外优秀的经济管理类图书；**心视界**，旨在通过心理学大师、心灵导师的专业指导为读者提供改善生活和心境的通路。



老 阅读的最大成本

读者在选购图书的时候，往往把成本支出的焦点放在书价上，其实不然。

时间才是读者付出的最大阅读成本。

阅读的时间成本=选择花费的时间+阅读花费的时间+误读浪费的时间

湛庐希望成为一个“与思想有关”的组织，成为中国与世界思想交汇的聚集地。通过我们的工作和努力，潜移默化地改变中国人、商业组织的思维方式，与世界先进的理念接轨，帮助国内的企业和经理人，融入世界，这是我们的使命和价值。

我们知道，这项工作就像跑马拉松，是极其漫长和艰苦的。但是我们有决心和毅力去不断推动，在朝着我们目标前进的道路上，所有人都是同行者和推动者。希望更多的专家、学者、读者一起来加入我们的队伍，在当下改变未来。

湛庐文化2008-2012年获奖书目

《正能量》

《新智囊》2012 年经管类十大图书，京东 2012 好书榜年度新书。

35 年职业经理人养成心得，写给有追求的职场人。

聆听总裁的职场故事，发掘自己与生俱来的正能量。

《牛奶可乐经济学》

国家图书馆“第四届文津奖”十本获奖图书之一，唯一获奖的商业类图书。

搜狐、《第一财经日报》2008 年十本最佳商业图书。

用经济学的眼光看待生活和工作，体验作为“经济学家”的美妙之处。

《清单革命》

《中国图书商报》商业类十大好书。

全球思想家正在读的 20 本书之一。

一场应对复杂世界的观念变革，一部捍卫安全与正确的实践宣言。

《大而不倒》

《金融时报》·高盛 2010 年度最佳商业图书入选作品。

美国《外交政策》杂志评选的全球思想家正在阅读的 20 本书之一。

蓝狮子·新浪 2010 年度十大最佳商业图书，《智囊悦读》2010 年度十大最具价值经管图书。

一部金融界的《2012》，一部丹·布朗式的鸿篇巨制。

《金融之王》

《金融时报》·高盛 2010 年度最佳商业图书。

蓝狮子 2011 年度十大最佳商业图书，《第一财经日报》2011 年度十大金融投资书籍。

一部优美的人物传记，一部独特视角的经济金融史。

《快乐竞争力》

蓝狮子 2012 年度十大最佳商业图书。

赢得优势的 7 个积极心理学法则，全美 10 大幸福企业“幸福感”培训专用书。

《大客户销售》

蓝狮子·新营销 2012 最佳营销商业图书。

著名营销及销售行为专家孙路弘最新作品，一本提升大客户销售能力的实战秘笈。

《自营销》

百道网 2013 年度潜力新书。

全球最具创意广告公司 CP+B 掌门人的洞见之作，让好产品和好营销同唱一首歌。

《认知盈余》

2011 年度和讯华文财经图书大奖。

看“互联网革命最伟大的思考者”克莱·舍基如何开启无组织的时间力量。

看自由时间如何成就“有闲”世界，如何引领“有闲”经济与“有闲”商业的未来。

《爆发》

百道网 2013 年度潜力新书。

大数据时代预见未来的新思维，颠覆《黑天鹅》的惊世之作，揭开人类行为背后隐藏的模式。

《微力无边》

2011 年度和讯华文财经图书大奖“最佳装帧设计奖”。

中国最早的社会化媒体营销研究者杜宇建首部作品，一部微博前传，半部营销后传。

《神话的力量》

《心理月刊》2011 年度最佳图书奖。

在诸神与英雄的世界中发现自我，当代神话学大师约瑟夫·坎贝尔毕生精髓之作。

《真实的幸福》

《职场》2010 年度最具阅读价值的 10 本职场书籍。

积极心理学之父马丁·塞利格曼扛鼎之作。

哈佛最吸引人、最受欢迎的幸福课。



延伸阅读

《看不见的大猩猩》

- ◎ 人们总是凭借直觉认为，自己所见和所感的都是真实的。然而，真的是这样吗？
- ◎ 心理学史上最知名的实验之一“看不见的大猩猩”告诉我们：事实上，即使最明显的信息也会被我们漏掉。
- ◎ 生动而幽默地揭示了生活中常见的六大错觉：注意错觉、记忆错觉、自信错觉、知识错觉、因果错觉以及潜能错觉。



扫码直达本书购买链接



《无价》

- ◎ 为什么免费的巧克力让我们疯狂？为什么百老汇剧场里价格越高的位置卖得越火？
- ◎ 威廉·庞德斯通告诉我们答案：价格只是一场集体幻觉。在心理学实验里，人们无法准确地估计“公平价格”，反而受到无意识、不理性、政治等不正确因素的强烈影响。
- ◎ 如果你是聪明的消费者，通读全书，你就可以避开一个又一个价格陷阱。



扫码直达本书购买链接



《选择的悖论》

- ◎ 本书以幽默风趣的语言阐述了“为什么选择越多，人们越不幸福”这一普遍而令人困惑的悖论。自2004年出版以来好评如潮，先后荣登美国《商业周刊》、《福布斯》杂志年度十大畅销书，在全球以20多种语言发行。
- ◎ 清华大学心理学系主任彭凯平、清华大学经济管理学院副教授郑晓明、美国心理协会前任主席菲利普·津巴多、积极心理学之父马丁·塞利格曼、著名心理学家戴维·迈尔斯等人联袂推荐。



扫码直达本书购买链接



《冲动》

- ◎ 为什么有人行事保守，而有人却热衷冒险？决策专家尼克·塔斯勒告诉你，小心谨慎不一定万无一失，冲动冒险也不一定误大事。
- ◎ 他将结合研究与现实生活中的例子，帮你了解冲动背后的奥秘，你可以透过控制个人风格，帮助自己做出得以改变工作与生活的有效决策。



扫码直达本书购买链接



《影响力》

- ◎ 史上最强大、最震慑人心、最诡谲的心理学畅销书。自1986年出版以来，作为获得美国心理协会、美国心理学基金会年度大奖提名的西奥迪尼经典著作，被翻译成26种文字广为传播，全球销量超过300万册。
- ◎ 全新译本，不容错过。《影响力》由斩获国家级图书大奖“文津奖”的《牛奶可乐经济学》的译者担纲翻译，西奥迪尼式的诡谲与雄辩惟妙惟肖、跃然纸上。



扫码直达本书购买链接



Simplified Chinese Translation copyright © 2014 by China Renmin University Press

How We Know What Isn't So

Original English Language edition Copyright © 1991 by Thomas Gilovich

All Rights Reserved.

Published by arrangement with the original publisher, FREE PRESS, a Division of
Simon & Schuster, Inc.

本书中文简体字版由 FREE PRESS 授权在中华人民共和国境内独家出版
发行。未经出版者书面许可，不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何
部分。

版权所有，侵权必究。

引 言 你以为的不一定是你以为的 001

第一部分 思维谬误的认知因素

01

无中生有 /011
对随机数据的错觉

人们习惯在周遭世界中看到秩序、模式、意义，而随机、混乱、无意义让我们觉得不快。人类本性憎恶那些缺乏可预见性和无意义的事物。因此，我们愿意在本没有秩序的事物中“看到”秩序，在原本偶然的信息中找寻含义。

- ◎ 在篮球比赛中，找到手感的球员总能连续命中吗
- ◎ 德军轰炸伦敦是选择特定攻击区域还是随意乱炸
- ◎ 为什么奥运冠军一成为封面人物就会丢了金牌

关键词 热手效应 聚集性幻觉 因果理论 回归谬误

02

管中窥豹 /035
对不完整、不典型数据的误解

人们倾向于在不完整、不典型数据的基础上得出结论。我们只注意有效的结果，忽略无效的结果；我们只寻求证据，去证实已有的信念。人们通常意识不到某个特别的观念建立的基础是不充分的，它们不过是宛若真实的幻觉。

- ◎ 选拔考试真能预测一个人的实际表现吗
- ◎ 东德和西德、斯里兰卡和尼泊尔之间，哪两个国家更相似

关键词 自我应验预言

03 先入之见 /057 对模糊、不一致数据的偏颇评价

人们倾向于只看到他们想看到的东西，总结出他们期待总结出的内容。对那些与我们先前的观念一致的信息，我们通常会直接接受，而那些与我们先前的观念不一致的信息，就会遭到我们严格的审查，而其价值也会大打折扣。

- ◎ 为什么我一洗车天就下雨
- ◎ 为什么身穿黑色队服更容易被判犯规

关键词 巴纳姆效应 蔡格尼克效应 消极重大行动

第二部分 思维谬误的动机因素和社会因素

04 观念的动机决定因素 /087 对自身自利，对世界自欺欺人

我们无意识地过滤数据，只看到有利于自己观念的信息，一厢情愿地曲解已有信息。人们的偏好不仅影响了他们所考虑信息的种类，同样也影响了他们所检验信息的数量。我们像对待自己的物质财产一样，占有、保护我们的观念。

- ◎ 为什么94%的受访者认为自己比别人强
- ◎ 评估自己的潜力和别人的潜力为何有双重标准
- ◎ 为什么输球者比赢球者更优秀

关键词 禀赋效应 优势幻觉 乌比冈湖效应

05 被曲解了的二手信息 /103 相信别人告诉我们的事情

信息在传播的过程中，不可避免会被曲解。人们喜爱故事胜过真实数据，为了讲好故事，会抹去背景，只叙述自己关注的事情。看似一手的记录实际上是二手的，那些我们认为是二手的信息通常都是三手、四手甚至是五手的。

- ◎ 为什么小艾伯特的故事被歪曲了
- ◎ 定居宾夕法尼亚州的德国人为什么变成了荷兰人

关键词 恐惧的准备理论 故事的信息性和娱乐性 基准率数据

06

言过其实的社会支持印象 /129
别人也相信我们所相信的

我们对某个事物的看法在很大程度上受到他人对此事物的看法的影响，也喜欢把自己的观念、态度、癖好强加在别人身上。我们经常夸大他人对我们所持有观念的认同程度。因为我们的观念似乎获得了更多的社会支持，这样的观念就更难以被改变。

- ◎ 什么样的信息会容易让人信服
- ◎ 不同意对方意见时人们倾向公开质疑还是默许点头

关键词 错误共识效应 缺乏负面反馈

第三部分

生活中思维谬误的典型实例

07

为什么江湖游医和保健品会大行其道 /145

原始部落给气量小的人强制喂食肝脏，因为他们认为肝脏是宽容之源，早期的医生给气喘患者开具狐狸肉处方，因为狐狸以忍耐力著称……心理意象治疗、信仰治疗……当传统医学无力回天的时候，一些替代性的医疗实践给了人们以希望。

- ◎ 吃什么真的能补什么吗
- ◎ 喝醋能减轻关节炎带来的僵硬感吗

关键词 顺势疗法 整体医学

08

为什么人们对社交技巧的作用深信不疑 /169

自夸、自我设障、抬出名人以提高自己身价……这些都是我们在生活中常见的社交策略，它们究竟使我们和他人更亲近，还是更容易被人嗤之以鼻？

- ◎ 同学们怎么看待那些声称自己从不读书成绩却很好的学生
- ◎ 与人交往时拍马屁这招管用吗

关键词 自我设障 抬出名人以提高自己身价 谄媚与逢迎

09 为什么人们相信超感官知觉 /181

对超心理学领域的研究可谓疑云密布，科学家们经过一百多年的共同努力都没能证明超感官知觉的存在，可为什么读心术、千里眼、先知仍旧深深地吸引着人们，而且很多人对此深信不疑？

◎ 杜克大学的学生真的预言到了两架747客机的相撞吗

◎ 随手翻开报纸看到旧识去世的概率有多大

关键词 心灵感应 读心术 心灵致动

后记 让理智更理性 /213

致谢 /225

译后记 /227