

УДК 159.9
ББК 88
А81

Переводчик П. Миронов
Редактор И. Абрамова

Ариели Д.

А81 Предсказуемая иррациональность: Скрытые силы, определяющие наши решения / Дэн Ариели ; Перераб. и доп. изд. — Пер. с англ. — М. : Альпина Паблишер, 2019. — 335 с.

ISBN 978-5-9614-2096-8

Знаете ли вы, почему таблетка за 300 рублей помогает лучше, чем за 10? Почему мы охотнее помогаем соседу бесплатно, чем за деньги? Зачем мы покупаем вещи, которые на самом деле нам не нужны?

В новом переработанном и дополненном издании бестселлера *The New York Times* профессор Дэн Ариели отвечает на эти и многие другие вопросы, связанные с нашим экономическим поведением. Он демонстрирует на примере научных экспериментов, что наши решения нередко предсказуемо иррациональны — мы действуем по одним и тем же неочевидным сценариям.

Автор разоблачает игры, в которые играет наш мозг, помогает понять и пересмотреть стереотипы решений и поступков, определяющих нашу личную и деловую жизнь.

Понимание собственной неидеальности дает массу практических преимуществ — вы сможете убедиться в этом сами, прочитав эту увлекательную книгу!

УДК 159.9
ББК 88

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу nylib@alpina.ru.

© Dan Ariely, 2008
This edition published by arrangement
with Levine Greenberg Rostan Literary
Agency and Synopsis Literary Agency
© Издание на русском языке,
перевод, оформление.
ООО «Альпина Паблишер», 2019

ISBN 978-5-9614-2096-8 (рус.)
ISBN 978-0-06-135324-6 (англ.)

Содержание

ВСТУПЛЕНИЕ

**КАК НЕСЧАСТНЫЙ СЛУЧАЙ
ПРИВЕЛ МЕНЯ К ИССЛЕДОВАНИЯМ ИРРАЦИОНАЛЬНОСТИ,
ОПИСАННЫМ В ЭТОЙ КНИГЕ**

9

ГЛАВА 1

ПРАВДА ОБ ОТНОСИТЕЛЬНОСТИ

ПОЧЕМУ ОТНОСИТЕЛЬНО ВСЕ — ДАЖЕ ТО,
ЧТО НЕ ДОЛЖНО БЫТЬ ТАКОВЫМ

19

ГЛАВА 2

НЕДОСТАТКИ МОДЕЛИ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

ПОЧЕМУ РАСТЕТ ЦЕНА НА ЖЕМЧУГ —
И НА ВСЕ ОСТАЛЬНОЕ?

41

ГЛАВА 3

ЧЕГО СТОЯТ НУЛЕВЫЕ ИЗДЕРЖКИ

ПОЧЕМУ, НЕ ПЛАТЯ НИЧЕГО,
МЫ ПЛАТИМ СЛИШКОМ МНОГО

67

ГЛАВА 4

ЦЕНА СОЦИАЛЬНЫХ НОРМ

ПОЧЕМУ МЫ ТАК РАДЫ ЧТО-ТО ДЕЛАТЬ,
НО НЕ КОГДА НАМ ЗА ЭТО ПЛАТЯТ

85

ГЛАВА 5

СИЛА БЕСПЛАТНОГО ПЕЧЕНЬЯ

КАК БЕСПЛАТНОЕ ДЕЛАЕТ НАС МЕНЕЕ ЭГОИСТИЧНЫМИ

111

ГЛАВА 6

ВЛИЯНИЕ ВОЗБУЖДЕНИЯ

ПОЧЕМУ «ГОРЯЧЕЕ» ГОРАЗДО ГОРЯЧЕЕ, ЧЕМ МЫ ДУМАЕМ

125

ГЛАВА 7

ПРОБЛЕМА ПРОКРАСТИНАЦИИ И САМОКОНТРОЛЯ

ПОЧЕМУ МЫ НЕ МОЖЕМ ЗАСТАВИТЬ СЕБЯ ДЕЛАТЬ ТО,
ЧТО ХОТИМ ДЕЛАТЬ

143

ГЛАВА 8

ВЫСОКАЯ ЦЕНА ВЛАДЕНИЯ

ПОЧЕМУ МЫ ПЕРЕОЦЕНИВАЕМ ТО, ЧТО ИМЕЕМ

171

ГЛАВА 9

КАК ДЕРЖАТЬ ДВЕРИ ОТКРЫТЫМИ

ПОЧЕМУ МНОЖЕСТВЕННОСТЬ ВАРИАНТОВ
ОТВЛЕКАЕТ НАС ОТ ОСНОВНОЙ ЦЕЛИ

187

ГЛАВА 10

ЭФФЕКТ ОЖИДАНИЙ

ПОЧЕМУ НАШ МОЗГ ПОЛУЧАЕТ ТО, ЧЕГО ОЖИДАЕТ

201

ГЛАВА 11

СИЛА ЦЕНЫ

ПОЧЕМУ АСПИРИН СТОИМОСТЬЮ 50 ЦЕНТОВ
МОЖЕТ ДЕЛАТЬ ТО,
НА ЧТО НЕ СПОСОБЕН АСПИРИН ЗА 1 ЦЕНТ

223

ГЛАВА 12

ЦИКЛ НЕДОВЕРИЯ

ПОЧЕМУ МЫ НЕ ВЕРИМ В ТО,
ЧТО НАМ ГОВОРЯТ СПЕЦИАЛИСТЫ ПО МАРКЕТИНГУ

247

ГЛАВА 13

КОНТЕКСТ НАШЕГО ХАРАКТЕРА, ЧАСТЬ I

ПОЧЕМУ МЫ НЕ ВСЕГДА ВЕДЕМ СЕБЯ ЧЕСТНО
И ЧТО МОЖНО С ЭТИМ СДЕЛАТЬ

265

ГЛАВА 14

КОНТЕКСТ НАШЕГО ХАРАКТЕРА, ЧАСТЬ II

ПОЧЕМУ НАЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ
ДЕЛАЮТ НАС БОЛЕЕ ЧЕСТНЫМИ

287

ГЛАВА 15

ПИВО И «БЕСПЛАТНЫЙ СЫР»

ЧТО ТАКОЕ ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА,
ИЛИ ГДЕ НАЙТИ БЕСПЛАТНЫЙ СЫР?

301

БЛАГОДАРНОСТИ

315

СПИСОК СОАВТОРОВ

317

ПРИМЕЧАНИЯ

325

БИБЛИОГРАФИЯ

327