

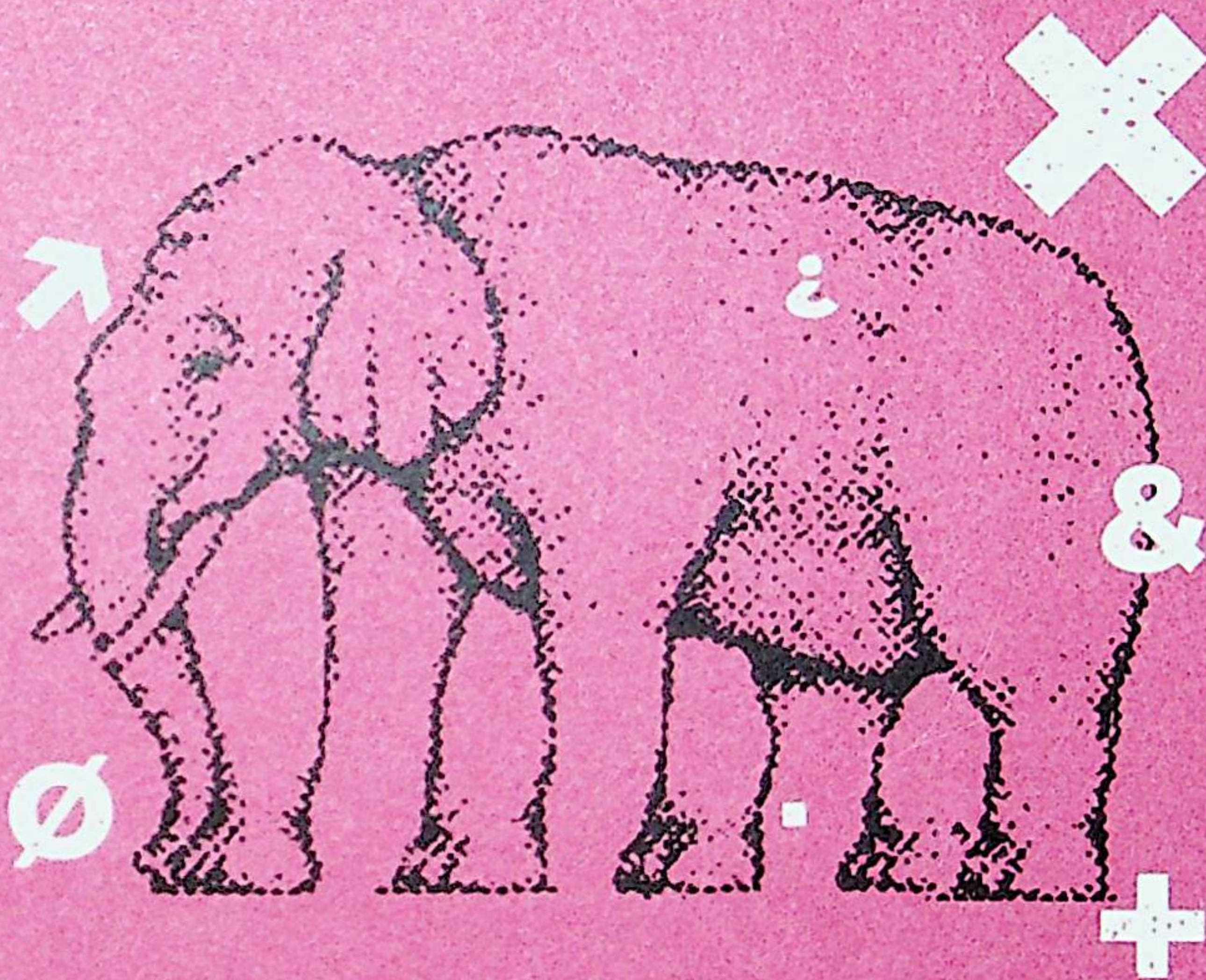
1559849

ДЕН АРІЕЛІ

&



ВИДАВНИЦТВО
СТАРОГО ЛЕВА



**ПЕРЕДБАЧУВАНА
ІРРАЦІОНАЛЬНІСТЬ**

Прийнято вважати, що кожен із нас керує власним життям. Ми думаємо, що кожний наш вибір – обґрунтований та зважений. Але чи справді це так? Чи замислювались ви над тим, як саме ухвалюєте рішення? Чи намагались відстежити процес, який під час цього відбувається в голові? Чи аналізуєте усі «за» і «проти», щоб бути впевненими у правильності свого рішення?

У книжці «Передбачувана ірраціональність» Ден Аріелі, поведінковий економіст, спростовує наше уявлення про те, що ми поведимось виключно раціонально. Професор досліджує щоденні ситуації та показує, як очікування, емоції, соціальні норми й інші невидимі і, здавалось би, нелогічні сили впливають на нашу здатність тверезо мислити. Він запитує: «Цікаво, а така поведінка – виняток чи правило?» – висуває свої припущення і придумує цікаві експерименти. Власне результатами експериментів автор ділиться у цій книжці, а також пропонує цікаві висновки, які можна застосувати у професійному та особистому житті.

ЗМІСТ

Вступ, або Як моя травма відкрила мені ірраціональність та надихнула на описані тут дослідження	5
Розділ 1 Все пізнається у порівнянні, або Чому в житті все відносно (навіть те, що не мало би бути)	17
Розділ 2 Хибність попиту та пропозиції, або Чому вартість перлин (як і всього іншого) взято з неба	38
Розділ 3 Вартість нуля, або Чому ми часто переплачуємо, коли нічого не платимо	64
Додаток до Розділу 3	79
Розділ 4 Вартість соціальних норм, або Чому ми охоче допомагаємо, але не тішимося, коли нам за це платять	81
Розділ 5 Вплив збудження, або Чому збудження – це невідомий нам стан	103
Додаток до Розділу 5	120
Розділ 6 Прокрастинація та самоконтроль, або Чому ми не можемо змусити себе зробити, що потрібно	124
Розділ 7 Висока вартість володіння, або Чому ми переоцінюємо те, що маємо	142
Розділ 8 Забагато можливостей, або Чому варіанти відволікають нас від основних цілей	154

<i>Розділ 9 Ефект очікувань, або Чому наш мозок отримує те, до чого готується</i>	169
<i>Розділ 10 Сила ціни, або Чому аспірин за 50 центів може зробити те, що аспірин за 1 цент не може</i>	187
<i>Розділ 11 Людська натура, Частина 1. Чому ми нечесні і що ми можемо з цим зробити</i>	209
<i>Додаток до Розділу 11</i>	231
<i>Розділ 12 Людська натура, Частина 2 Чому готівка допомагає нам бути чесними</i>	232
<i>Розділ 13 Пиво та безкоштовний сир, або Що таке поведінкова економіка і де безкоштовний сир?</i>	246
Подяки	261
Перелік співавторів	264
Нотатки	270
Бібліографія та додаткові матеріали	272
Алфавітний покажчик	281