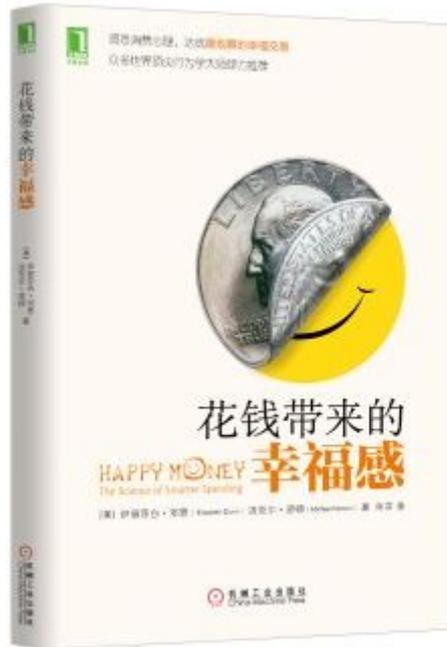


# 《花钱带来的幸福感》



[美] 伊丽莎白·邓恩, 迈克尔·诺顿 著; 向芬 译

## 编辑推荐

洞悉消费心理, 达成划算的幸福交易

众多世界行为学大师倾力推荐

度假时你的新女友喜欢海滩边的万豪酒店还是一座完全用冰和雪建造的冰旅馆? 这从她的手表能看出来?

新开业的蛋糕店发放免费礼券, 有效期该设置多长时间?

电视剧中间插播广告, 会令人生厌而降低收视率吗?

郊区更大更漂亮还带游泳池的新房子, 只是上班路程超过一个小时, 你会买吗?

这些问题涉及两个关键点——幸福感和钱。在你拥有的金钱不变的前提下, 不同的选择会带来不同程度的幸福感。

## 内容简介

度假时你的新女友喜欢海滩边的万豪酒店还是一座完全用冰和雪建造的冰旅馆? 这从她的手表能看出来?

新开业的蛋糕店发放免费礼券, 有效期该设置多长时间?

电视剧中间插播广告, 会令人生厌而降低收视率吗?

郊区更大更漂亮还带游泳池的新房子, 只是上班路程超过一个小时, 你会买吗?

这些问题涉及两个关键点——幸福感和钱。在你拥有的金钱不变的前提下, 不同的选择会带来不同程度的幸福感。

大多数人都认为在如何赚钱、存钱、投资方面需要专业的建议, 但谈到花钱, 多数人只是遵循自己的直觉。但科学研究表明, 人的直觉常常是错的。我们误以为自己的消费方式能够提升幸福感, 却一直在花冤枉钱, 并没有实现预期的目标。比如买电视机时我们会幻想以后和一群朋友一起看比赛或者与家人一起看电影,

但实际买完了却是独自一人（大多数情况下）在电视机前耗掉一年 1/6 的时光。

单程就要一个小时的工作对幸福感有负面影响，其影响程度与没工作一样。尽管拥有更漂亮的房子和更好的工作，但是上下班路程长的人不仅不再满意自己的房子，对工作的满意程度也不高。

人们追求幸福却屡次失败的一个原因，就在于根本没有找对原因。不应该一味考虑如何让钱“生”钱，而应该考虑通过花钱获得更多幸福！

《花钱带来的幸福感》提供关于消费科学的新研究——聪明花钱的 5 个核心原则，如果你遵循的话，钱自然可以买到更多幸福！现在，就来亲自尝试一下，让自己快乐消费！

学习花钱提高消费者幸福感的科学原则：

如果你是从事市场营销的专业人士，了解采用体验消费、延迟消费、消费与付款分离的原则，可以更精确地设计高效的营销方案；

如果你是个人消费者，可以达成划算的幸福交易，用已有的钱买到更多的幸福感；

如果你是企业家或创业者，了解包括谷歌、百事可乐、Crate & Barrel 家居连锁，是怎么把这些原则付诸创新行动的，不仅可以拥有创造快乐的员工，还能够创造为客户带来快乐的产品。

如果你为政府机构工作（政府是大的消费机构），可以通过完善政策来影响消费，从而提高人们的幸福感。

## 作者简介

伊丽莎白·邓恩（ELIZABETH DUNN），英属哥伦比亚大学心理学副教授，毕业于哈佛大学，与丹尼尔·吉尔伯特教授一起工作过。邓恩因其广受欢迎的讲课风格以及在“幸福”这一主题方面的开创性研究而广获嘉奖，被授予思想开创性学术奖、美国高校卓越的研究者荣誉，并被美国高等教育编年史誉为“学术界的一颗新星”。她的研究集中揭示幸福感背后隐藏的原因，受到心理学同行的普遍认可。与本书相关的话题曾经发表在 300 多个媒体上，包括美国公共广播电台、BBC 电视台、《纽约时报》、《华尔街日报》、《福布斯》等。

迈克尔·诺顿（MICHAEL NORTON），哈佛商学院的营销学副教授，普林斯顿大学博士毕业，麻省理工学院媒体实验室博士后，斯隆商学院博士后。他以对于投资心理学的研究而著称，包括投资时间、资本、人工如何影响人们对产品和人际关系的预期价值。2010 年，他获得了人格及社会心理学学会颁发的理论创新奖，他的研究得到媒体的广泛关注，包括美国公共广播电台、《纽约时报》、《福布斯》、《洛杉矶时报》等。

## 精彩书评

怎样花钱更聪明？读读这本难得的书吧——既有包罗万象的科普写作，也有欢快热闹的趣味幽默，还有如何过上精彩而高品质生活的实用指导。

——戴维·迈尔斯 密歇根州霍普学院心理学教授，著有《社会心理学》

很多书都教你怎么赚钱、存钱、投资，现在有本书教你怎么花钱——聪明地花。

——奇普·希思 斯坦福大学商学院组织行为学教授，著有《让创意更有黏性》

本书智慧而幽默，给人的触动远远不只是金钱是否能给你带来快乐，以及花钱及生活方式的选择会如何影响你的幸福感那么简单，邓恩和诺顿为我们提供了很多已被证明的洞见，对于个人、组织及政府机构都是很实用的。

——大卫·哈尔彭 英国内阁办公室行为研究团队成员，著有《隐形的国民财富》

邓恩和诺顿在这本里提供了诙谐、生动的指南，揭示了消费背后的哲学，这给你我都带来实实在在的快乐。读者忍不住被吸引其中，着迷于这一创造美好生活的有趣、温暖的指导。

——《出版者周刊》

这本精致时髦的书聚焦于五个原则，运用它们可以帮助读者将自己的钱花得更值得，得到更多的幸福感受。更重要的是，阅读它，采纳其中的建议，用心感受，你会成为一个更快乐的人！

——巴里·施瓦茨，著名决策心理学家，著有《选择的悖论》

邓恩和诺顿提供的五个原则，每一个都是增加幸福感的科学、合理的方式。好比在做心脏移植手术前咨询外科医生，听从专家建议总强过将其当成耳旁风。幸运的是，花钱这件事比心脏手术可要简单多了。

——盖伊·川崎，原苹果公司首席宣传官，硅谷创业者兼投资人