

# 《怪诞行为学（3）》

## 图书基本信息

书名：《怪诞行为学（3）》

13位ISBN编号：9787508656504

出版时间：2015-12

作者：[美]丹·艾瑞里（Dan Ariely），威廉·赫斐利（William Haefeli）

译者：杨清波

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.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《怪诞行为学（3）》

## 内容概要

# 《怪诞行为学（3）》

## 作者简介

## 书籍目录

引言 / IX
义务的升级 / 001
说“不”的艺术与快乐 / 002
对奈飞公司的不满 / 005
节食和自我控制 / 008
被遗忘的债务和被免除的债务 / 011
婚姻和经济模型 / 013
社交网络和社会规范 / 015
昂贵的猫屎咖啡 / 018
结婚戒指带来的烦恼 / 021
遭到排斥的检举者 / 024
延长美好时光的方法 / 026
在嘈杂的环境中约会的好处 / 028
如何做出理性的决策？ / 031
大蒜的“神奇”作用 / 033
寻求他人帮助的策略 / 034
解决家庭矛盾的两个建议 / 037
在公共浴室中找出被使用次数最少的隔间 / 040
娱乐新闻为什么广受欢迎？ / 042
结婚的意义 / 044
边跑步边思考可行吗？ / 047
如何快乐地工作？ / 048
多重任务处理的艺术 / 051
增加亲子之间交流的方法 / 053
一个不可思议但有趣的迷信行为 / 055
多多地赞美他人 / 057
要让他人看到你付出的努力 / 059
航班延误与人性的弱点 / 061
高级轿车与信号 / 063
着装与时尚 / 066
尝试新鲜事物，探索未知世界 / 068
谁是适合我的结婚对象？ / 071
离婚率的高低 / 073
理财顾问的佣金 / 076
关于正义和与松鼠分享食物 / 078
人际交往和互联网 / 080
恋爱约会与职场招聘 / 082
非理性的行为与理性的决策 / 085
预期的力量 / 087
消除内心的不安 / 090
让人称心如意的礼物 / 091
先吃哪一个三明治？ / 094
抱怨的积极力量 / 097
房产拍卖和疯狂的报价 / 100
考试和祖父母的去世 / 102
运气是一场数字游戏 / 104
不翼而飞的袜子和怪诞心理学 / 106

慈善捐助可以提升幸福感 / 108
跑车和中年人 / 111
提供骗人服务的网站 / 113
让人懊恼的早餐时间 / 116
如何消磨晚上的时光？ / 118
应不应该要孩子 / 121
婚姻与银行账户 / 124
葡萄酒的战场 / 127
交通拥堵和利他主义 / 130
寻找停车位的烦恼 / 133
抛硬币做决策 / 137
垃圾和狗屎 / 139
戒烟的最佳办法 / 144
职业选择所面临的风险 / 145
非理性决策的危害 / 147
帮助人们攒够退休金 / 148
主动纠正错误的美德 / 149
度假期间我们会更诚实吗？ / 150
如何选择付账的方法？ / 153
办公用品和一枚25美分的硬币 / 156
没时间工作却有时间运动 / 158
增强记忆力的秘诀 / 161
书和有声读物的异同 / 164
人的灵魂和帕斯卡赌注 / 167
葡萄酒的价格 / 169
课程和教师的搭配艺术 / 172
如何抵挡美食的诱惑？ / 175
由三个部分组成的解决方案 / 178
改掉浪费时间的坏习惯 / 179
自助餐的投资回报率 / 181
如何问对问题？ / 184
自由意志和甜甜圈 / 187
一年之中最乐观的日子 / 188
股票投资与冲动性决策 / 189
通勤与居住地点的选择 / 192
乘坐烘干机去参加婚礼 / 195
升职带来的成就感 / 197
心理距离和移情作用 / 200
要不要改变现状？ / 202
知识的诅咒 / 207
自欺欺人的解释 / 210
老鼠的性命与市场 / 212
学着让自己放松 / 214
男性的诚实度 / 216
男人和穿高跟鞋的女人 / 217
积极信号和消极信号 / 218
讨厌的纳税日 / 220
所谓的“服务” / 223
体育比赛的过程与结果 / 224



## 《怪诞行为学（3）》

### 精彩短评

- 1、这特么也能出本书??!!
- 2、第一次读这种有关潜意识的社会心理学的书，感觉蛮有意思。Dan Ariely用风趣又不乏合乎逻辑的文字回答了很多生活中常遇到的心理矛盾与困惑。这本书从社会心理学的角度，给予读者不少有效的良方，感觉也可以作为一本“为人处事”与“读懂自己”的工具书，读到途中部分章节还会因作者机智幽默的解答捧腹大笑，
- 3、国外连岳啊
- 4、美国版我爱问连岳，很多文字并不难懂，读过之后总会会心一笑，有种被作者猜透了心思的感觉。
- 5、跟前两本差太多了，失望，这个完全是回答读者来信，情感问答一样，无聊.....被名字骗了，根本不能称之为第三部
- 6、#沐雨斋悦读#标题太大，内容不符。问答类随意拼凑的东西，未经历过的可以增长点阅历，经历过的可以看看作者的处理。漫画经常让人会心一笑。
- 7、外国的版的《我爱问连岳》啊，没有什么心理学应用。
- 8、问答形式，一个个的短篇，囊括了各种贴近生活的话题，不像1里面有很多数据和实验支撑，这本读出了一些脑筋急转弯的趣味，换个角度想问题总是好的。
- 9、第三部是前两部的总结，这三部可以合并成一本
- 10、没前两本好看，感觉有点偷工减料
- 11、感觉就是把报纸专栏综合出书了而已
- 12、刚好刚看完《解忧杂货店》，又看这本书就感觉有些似曾相识了，都是帮人答疑的。但是解忧杂货店的解忧中心思想主要还是在个人，但是这本书就不一样了。它是直接教你操作方法...我不知道是不是有人真的很受用，但是我总感觉这种回答只是一个思路而已，万一人家真的按照这个答案去实施造成不好的后果那可怎么办？谁能承担责任？
- 13、质量不能跟前两部比，问答模式，闲暇时可以看看，做个小小的头脑风暴。
- 14、刚打开发现是回复读者来信，满满的被敷衍感。但很多小概念小观点还是受益匪浅，比如“错误的情感归因”、“决策的现时偏好”等等。知道了很多道理，真的能过好自己的人生...吗
- 15、不是诚意之作了。有点出来骗钱的意思。
- 16、因为特别喜欢前两本，所以这本感觉非常失望，通篇只是在回答问题和提建议，不系统甚至不能说明白一件事的理由
- 17、不太喜欢问答式的东西，没有前两部的实用性大。
- 18、只是一些读者问答，好像并没有得到太多我想要的信息。当然启发还是有的。
- 19、答读者问，简短却点到为止
- 20、有些点子挺妙的
- 21、就是报纸专栏凑的。
- 22、抖机灵大杂烩。
- 23、专栏问答
- 24、不怎么好！
- 25、读者来信解答专栏文章结集，不乏令人忍俊不住的妙答。实例解说损失厌恶，风险评估，避免错误决策，最佳抉择的方法。篇幅不长，有些内容还是挺有趣。
- 26、理想很丰满，现实很骨感！没有想象中有价值，闲暇时翻一翻也是可以的
- 27、论点不错，但是都不深入，草草掠过。。。
- 28、在新华书店蹭的第一本书
- 29、不是很喜欢。
- 30、就像小时候看的编辑答读者问，不是行为经济学，完全是社会学。
- 31、想知道作者是不是真的内心充满幸福 生活阳光灿烂
- 32、一本专栏问答集 答案水平参差不齐 有的观点发人深省 有的一针见血 也有的只是单纯抖机灵 这本书给我的启发在于 在这段为碌碌无为而惴惴不安的日子里 勇于尝试新鲜事物 而不是安于现状 才能真正找到答案

## 《怪诞行为学（3）》

- 33、 闲暇读物。
- 34、 有些无聊
- 35、 不知是不是翻译问题，读起来不顺畅。
- 36、 机场候机的时候买的，不是很多亮点，不过有些说的居然也解答自己了疑惑，翻一翻看看打发时间是可以的
- 37、 相较于前作1、2，本部是同读者互动交流的收集整理，可以见识不同读者的天马行空般的好奇，以及作者奇妙有趣的回答。
- 38、 一晚上看完了,快餐书
- 39、 普普通通
- 40、 能说的只有一个正能量了
- 41、 马马虎虎
- 42、 很有趣味的一本书，适合闲来一读
- 43、 报纸专栏拼凑
- 44、 这也叫书？哈哈，
- 45、 简要地回答一些问题，可读性比前两本弱
- 46、 垃圾，就是借着第一部的名气骗钱的，连报纸的鸡汤类的情感问答都不如。
- 47、 相比较第二部而言，总觉得这本书出得有点草率。就是答读者问的合集本，有点像简单的案例分析，如果前两部比作教科书的话，这本书有点像习题集和参考答案。
- 48、 已阅
- 49、 啊哈 怪诞行为学123 收获体验成一条光滑的曲线笔直下降
- 50、 20161120



# 《怪诞行为学（3）》

精彩书评

## 章节试读

### 1、《怪诞行为学（3）》的笔记-第1页

去掉腰封每次拿到书都不舍得拆掉腰封，认为是书的一部分。但是有很多朋友都说腰封很丑，影响了整体设计，今天这本书就呈上两种效果，大家看看哪个好。封底有腰封

### 2、《怪诞行为学（3）》的笔记-第35页

这种方法之所以奏效，原因之一可能是通过这种独特的乞讨方式，这个乞讨者可以使自己有别于其竞争对手，让路人对他产生不同的看法，最终很可能会给他一些钱。

### 3、《怪诞行为学（3）》的笔记-第212页

道德观念，现在已经慢慢的沦陷了，现在的社会攀比成风，事事以金钱衡量，不知道是社会影响了人类，还是人类改变了社会！

### 4、《怪诞行为学（3）》的笔记-第4页

本书全以栏目问答方式展开，这一节，一位读者问道如何拒绝不必要的邀约。作者的建议是：练习使用“取消快乐”。即因为取消某件事情而让我们感到欢欣愉悦。

细想想，我们生活中也经常有这种时候，一些不想赴的约，一些不想参加的聚会，当我们因为各种原因没有到场，我们没有遗憾，而是心理偷偷的舒了一口气，呐，这就是你的“取消快乐”吧。其实我们都经历过。区别在于，以前是迫于客观存在的事放弃，现在，请学会主动来享受这一快乐。

### 5、《怪诞行为学（3）》的笔记-第58页

赞美也是需要适度的，尤其是在中国。过力的赞美有时候倒感觉是种讽刺了；违心的赞美我也是做不到的；鼓励的赞美是我应该学习的！

### 6、《怪诞行为学（3）》的笔记-第10页

啊，这是我一直在做的事——节食。当然，是因为我在春节不小心多吃了几口肉，还有糖和坚果，嗯，好像也吃了不止一块的点心！！所以，收假后，我就变成了一只兔子，天天吃煮青菜的兔子。还好体重在恢复。

这一章，作者说到了一个很好的节食建议：从一开始就努力避免接触不利于我们节食的各种食物。假如家里没有蛋糕，我们就可能会少吃蛋糕；假如用新鲜的甜椒取代蛋糕，我们也可能会少吃蛋糕，我们可能打定主意不吃甜品，或者只在安息日吃甜品。另外一个有效而且相对简单的规则是，不允许任何软饮料和盒装零食进入自己家，这种节食方法十分有效。通过采用这些办法，我们可以随时更好地意识到自己是否在坚持执行长远计划，也可以强化自己期望的行为。

### 7、《怪诞行为学（3）》的笔记-第69页

一般来说，选择某些熟悉的东西会让我们的内心有安全感。确定的事物对我们有吸引力，这就是原因。……考虑到损失厌恶的心理学原理（即相同的东西，人们失去它所带来的痛苦要大于它所带来的快乐），对痛苦经历的恐惧充斥着我们的内心，因此我们决定不去冒险尝试任何新事物。

### 8、《怪诞行为学（3）》的笔记-第4页

## 《怪诞行为学（3）》

练习使用“取消快乐”，即因为取消某件事情而感到欢欣愉悦。在使用这一方法时，你接收了某一请求，但后来取消了。假如你感到快乐，就知道该怎么做了

### 9、《怪诞行为学（3）》的笔记-第75页

经济学家提勃尔·西托夫斯基在其著作《无快乐的经济》中提出，有两种具有建设性的体验 - 快乐和舒服，而我们常常倾向于选择舒服、安全和可预测的体验。西托夫斯基指出，这一点让人感到特别遗憾，因为真正的进步和真正的快乐来自冒险，来自尝试不同的生活方式，来自各种生活体验。

### 10、《怪诞行为学（3）》的笔记-第22页

我们可以用这个视角来看待渴望拥有大钻戒这件事。女人之所以喜欢这些东西，就是因为男人讨厌给她们买东西。假如你为你的伴侣买了一些东西，你也确实乐于为其购物，那就再好不过了。但是，假如你不得不压制自己的反感去购买一些你不想买的东西，那就是更强烈的信号，传递了你的爱与关怀。

### 11、《怪诞行为学（3）》的笔记-第162页

工作以后的生活一成不变，家单位基本上都快成两点一线了  
工作枯燥无味，没有成就感，但是耗费时间  
回家后也没有时间和精力开展什么娱乐活动  
导致日复一日，时光如梭

### 12、《怪诞行为学（3）》的笔记-第105页

幸运的人不仅会尝试更多新事物，他们还会当机立断，离开那些看起来走不通的小路，改走那些更有希望的大道。

### 13、《怪诞行为学（3）》的笔记-第16页

当有人问为什么在社交网站（译文为脸谱网，就是facebook）上有“喜欢”的按钮，而没有“不喜欢”“厌恶”这样的按钮时，丹·艾瑞里是这样回答的：“喜欢”按钮不仅是我们的对待他人的一种反馈方式，还是一种社交协调机制，告诉我们应该如何做出反馈。它巧妙地告诉我们，在脸谱网上什么类型的帖子是可以被接受的（什么是不可接受的）。并且委婉地告诉我们什么可以做。什么不可以做。如果加上“不喜欢”或者“讨厌”按钮，就会在我们阅读不同帖子的时候改变我们的心态，诱导我们做出负面的反馈。这样的话，很快就会破坏该社交网络的积极氛围。无论结果如何，我更倾向于添加一个“爱”的按钮。我想，这里的“喜欢”和我们微博、微信上的“赞”一样，都在于给人一种积极的心理暗示。特别是当我们发出一条消息，收获无数“赞”的时候，心情是不同的。不过，因为没有“同情”、“安慰”这一类的按钮，有时一条受伤的微博微信收到无数“赞”的情况也时有发生，原博主的内心应该是很受伤的吧。只好安慰自己：还是有很多人关注我的。这可能是设计者始料未及的吧。

### 14、《怪诞行为学（3）》的笔记-第1页

国外的寄贺卡等同于过年发各种祝福短信，其实基本上都是随便找个COPY段祝福的话然后群发，也不记得谁给自己发过，感觉很没有意义的活动，完全是应付差事一样。从今年开始不发了，感觉轻松多了，其实也没人会察觉是否收到。

### 15、《怪诞行为学（3）》的笔记-第46页

婚姻并不是男女关系中的某种神奇的黏合剂，但婚姻却可以成为承诺和长远关系的重要催化剂，尤其是在我们遭遇不幸的时候。因此，尽管我不会无条件地倡导婚姻，但婚姻确实可以强化伴侣之间的关系。我认为，考虑结婚还是值得的。

### 16、《怪诞行为学（3）》的笔记-第10页

最简单的办法是要意识到这项挑战的难度，从一开始就避免接触不利于我们节食的各种食物。

### 17、《怪诞行为学（3）》的笔记-第1页

内容有误：

封底上有烂大街的名人和知名媒体的评价，中间那位阿尔·罗斯，头衔是诺贝尔经济学奖得主。

我吃了一惊，没听说过啊！阿尔·罗斯是哪一年的诺奖得主？

于是我查阅了诺贝尔奖名单，里面根本就没有这个人。可见出版社编辑的审核有多么不认真，为了赚钱可以出卖灵魂，有些作者/专栏作家胡说八道是可以公开进行的，为了赚钱可以不讲诚信。如果虚假不指出来，诚信的人就会受到打击，以后就再也没有人愿意诚信经营了。

虽说中信出版社也出版过那么5、6本好书，但不得不说中信出版社最近5年是越来越烂，一直在走下坡路。发行的图书至少90%都是垃圾。

而这个作家的真面目也显露无疑。

### 18、《怪诞行为学（3）》的笔记-第75页

对于感情，刚开始都是快乐，慢慢的都会成为舒服，这个是自然的规律。

不可能在感情上一直处于快乐中，所以对于笔者的选择不是太赞同。

如何在舒服中多创造快乐才是正道。

### 19、《怪诞行为学（3）》的笔记-第9页

通常，我们对自己的未来都有美好的设想 - 我们要做什么或者不做什么，我们要做的决定或者不会做的决定。但一旦涉及我们的日常决定时，短期的考虑就常常会占据上风，而我们的长期愿景则会退居次要地位（有时甚至会被抛到九霄云外）。……在行为经济学中，我们称此为“现时偏好”。

### 20、《怪诞行为学（3）》的笔记-第20页

有人问艾瑞里：有一种“猫屎咖啡”，昂贵，提问者对此产品很好奇，但因为是从麝香猫粪便中收集、调制、发酵而成的，没有兴趣（或者没有勇气）购买。他好奇人们为什么愿意购买这种咖啡？

艾瑞里的解释是：首先口感好。但其实他也不知道这是为什么。深层原因是人们愿意购买的原因是人们购买的是新鲜和故事，还有劳动量，人们更愿意花更多的钱来购买需要付出更多努力的产品。

这让我想起很多讲佳肴的文学片段，无一不是把看似简单的食材，经多少道复杂的工序加工，你就觉得难得金贵了。比如大观园的茄子、食神里的熊掌，无一不是。还有手工制作的衣服饰品总是比批量生产的要贵。

最后艾瑞里幽默地问：假如这些咖啡豆不是经过麝香猫的身体加工，而是经过美国人的身体加工，人们是否会愿意购买它。...我猜尽管故事很精彩，涉及到的劳动量可能也很大，但这种特殊的发酵方式对我们来说实在无法接受。

## 《怪诞行为学（3）》

### 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.tushu111.com](http://www.tushu111.com)