

《疯狂行为学》

图书基本信息

《疯狂行为学》

内容概要

【编辑推荐】：

一部关于心理学如何影响人们行为及决策的有趣之作！
比如大脑有一些需要你克服的不易察觉的荒谬倾向：

买彩票其实只是概率游戏，但大部分人会认为自己买彩票比机器选择中奖率更高。

大部分所谓巧合都是大脑过分关注的结果，但依然有人会认为某些重复出现的东西具有非凡的意义。

手持一杯热饮，比一杯冷饮更容易产生亲和力；喝了一杯甜饮的人比喝凉白开的人更愿意原谅别人。

在口算一道数学题时，手持质量较重的物品，人们更容易给出较高的估算值……

跨界科学家为你揭示人们日常思考所觉察不到的偏见、混乱和错误！

你的大脑想要的，常常并不是它所需要的。

你的记忆很容易就会被改变，一张照片一部影片都会让你想起很多根本不存在的的事情。

说话过程中比喻通常以你想象不到的速度在迅速改变你对事物的看法……

用科学的方法帮你找到生活的意义！

每个人都有缺点和劣势，认识和接纳不完美的自己是良好的开始。并且改变自己不是一个虚无的信念，而是有方法可循的，科学的帮助比励志书更有用。

【内容简介】：

这是一本可以帮助你过上有意义生活的科学指南。

为什么对于那些我们感觉不舒服的任务，明知道应该按时完成，却会拖延，但这种拖延又会让我们感到更加焦躁不安？为什么我们能在一些随机性事件中看到意义？为什么我们试图戒掉一些对我们有害的东西，却反而让自己陷入另一种诱惑？

我们很多人受困于无所觉察的力量，有些人称他们为命运，实际上大部分只是心理的强迫性重复。人们的行为被莫名其妙的心理因素左右，大脑在我们做决策的时候不自主“走神”，这一切如果没有人告诉你，你很难意识到它们竟然就这样堂而皇之影响你生活，误导你决策，让你变得不理智。

无意识对生活的影响，比你想象的还要大。跨界科学家经过精密完备的实验向你证实：你的大脑想要的，常常并不是它所需要的。事实上，大多数让我们的大脑感到“快乐”的东西都会导致错误、偏见和失真。人类的思考有太多的缺陷。

本书探索那些让大脑感到快乐的事情，以及为什么那些想法对我们而言是有害的。作者的研究包括对进化和社会心理学的剖析，包括认知科学、神经学，甚至市场经济学。作者通过不同的试验和案例，提供克服大脑困境的方法，使人们在做决策的时候变得更理智，最终让生活变得更加丰富，更有意义。

。

《疯狂行为学》

作者简介

书籍目录

前言：为什么人类的心理那么难以捉摸？

1

引言：人类有趣的认知特点

6

大脑的运作方式比你想象的要复杂的多

8

寻找更好的答案，励志也许没什么用

10

直觉有用吗？

12

关于本书的一点说明

13

第一部分 你轻易觉察不到的疯狂偏见

001

第一章 大部分偏见的原因是人们总追求确定性

002

比虎鲸固执的人类

002

在眼前“消失”的大猩猩

006

奇妙的“思维框架”影响实验

009

喜欢自己找麻烦的人

013

没有对错！什么有利，就拿过来？

015

为什么都灵裹尸布谣言总有相信的人？

017

失败的气功大师也有支持者

021

思维范式是如何影响做决策的

023

违背天性的好处

025

第二章 生活中真有那么多“规律”可循吗？

028

巧合是神的指示吗？

028

发现生活中事物之间的联系是一种本能

030

疯狂的咖啡和抽烟的猴子

032

故意捣乱的上帝

033

概率和大脑——不般配的一对

036

你自己买彩票的中奖比他人代买中奖概率更大吗？

037

第二部分 无意识的力量以及逃避倾向

041

第三章 为什么你会对未来估计不足？

042

为什么别轻许诺言？

043

阻碍你晋升的“急事综合症”

045

紧张状态时，人们更没有道德？

047

第四章 被无意识控制的生活

049

闭上眼睛也能开车回家？

049

每个人都有“第二个脑”？

050

为什么人们会沉湎于负面思想之中？

053

第五章 虚拟与现实，傻傻分不清楚

055

网络成瘾是如何毁掉我们的生活的？

055

疯狂的“多巴胺”

058

有强迫倾向的人更容易上瘾

060

科技能让人产生归属感

062

分清现实和虚拟，没那么简单

064

小总结：三思而后行

065

第三部分 怎么做对自己最有利的决策？

067

第六章 倾听内心的声音

068

一个懒惰型天才的启示

068

你是成功导向的人，还是趣味导向的人？

070

“N效应”——关于竞争的有趣现象

072

怎样避免“N效应”？

074

更快的绩效反馈带来更强的动力

075

你是一个适合“公开承诺原则”的人吗？

078

事先问问自己行不行，容易把事做成

079

第七章 自制力陷阱

082

习惯性发誓是缺乏自制力的表现

082

为什么人们总高估自己的自控力？

084

伴侣间的承诺不靠谱！

087

据说想象一下你吃过了，就真的不饿了

088

人人都有破罐子破摔的倾向

089

奇怪的道德平衡：为何我们会容忍罪恶？

091

第八章 如何做不后悔的决定？

093

后悔与失败感

093

为什么想要某件东西的欲望远大于得到后的满足感？

094

为什么人们会喜新厌旧？

096

反思，未必总是好的

098

不后悔的秘密

100

第四部分 社交压力是如何影响你的判断力的？

101

第九章 跟人打交道的趣味心理学原理

102

人类真的不容易

102

试图留给别人的印象会影响你对别人的评价

103

如何管理交际圈？

105

莫名其妙的“自己人”

106

遭遇不公时，什么是最好的决定？

108

第十章 你比想象中还要容易被影响

112

为什么你在乎他人的观点？

112

你决定还是我决定？还是你决定吧

113

同伴是如何影响你的？

115

群体选择与身份认同

116

“真相的幻影”：宣传洗脑的秘密

117

防不胜防的影视感染力

118

比喻的力量：思维可以被语言塑造

120

我们到底有多容易受影响？

122

第十一章 大脑的流行性“疾病”

124

不光情绪会传染，肥胖也会！

124

焦虑就像传染病

127

指责是怎样使群体变成一锅粥的

128

移情能力：一种有益的“传染病”

129

打哈欠的黑猩猩：“偏心”的移情行为

130

人类并不擅长发现谎言！

132

第十二章 你觉察不到的力量：物体和环境都在影响你做决定！

134

思考与身体的知觉也有关系？

134

重量会影响我们的思维？

135

温度决定人际关系？

137

形状、质地、硬度竟然都在影响人们做决定

138

第五部分 你记住的不一定就是真的！

141

第十三章 人类不堪一击的记忆能力

142

你以为你以为的就是你以为的吗！

142

什么事情更容易被记住？

143

记忆并不是像数据存储硬盘里那样

146

一张照片就可以改变你的记忆

147

录像会直接歪曲记忆

148

目击者的证词是百分百可信吗？	150
别以为记忆很靠谱，每个人都记了很多没发生过的事	151
记忆也能构造未来情景	154
第十四章 方向对了，就实践吧！	155
儿童的模仿：不辨对错的学习	157
努力不重要，正确的努力才重要	158
大部分人不缺时间，而是缺少针对性的训练	159
触类旁通比没有针对性的学习要好	159
专业技能在新领域通常也会派上用场	161
小结：找准目标再前进吧！	162
第六部分 说到不如做到	163
第十五章 成为一个理智的人的50条建议	164
1、别着急，让一切先缓一缓	165
2、意识到偏见，就慢慢改变它	166
3、提防“可得性偏见”	166
4、你的思维范式适合你吗？	167
5、请别人帮你信守诺言	167
6、去做既有短期回报又符合长期利益的事	168
7、让目标看得见摸得着	168
8、捕猎过程比获得猎物更吸引人	169
9、好的坏的都要想一想，避免“自利偏见”	169
10、适度的针对性训练很重要	170
11、定个目标，然后完成它，你会爱上这种感觉	170
12、向自己发问，不要自我暗示	171
13、培养有用的习惯	

- 172
14、 你希望别人怎么看待自己，会影响你对别人的第一印象
172
- 15、 试着记住：你的记忆很可能不可靠
173
- 16、 快乐的秘密：拒绝习惯化，学会陌生化
173
- 17、 想象自己刚吃过饭，可以降低美食的诱惑
174
- 18、 “移情”不爱陌生人
174
- 19、 训练元认知有好处
175
- 20、 不要总是相信“常识”
175
- 21、 不是所有传染都是生理上的
176
- 22、 自我感觉正确，并不意味着自己就是正确的
176
- 23、 小心“探索性无视”
177
- 24、 我们喜欢寻找联系
177
- 25、 我们渴望“替罪羊”
178
- 26、 做事本身就是目标
178
- 27、 我们不善于预测自己的情绪反应
178
- 28、 及时的回报会带来动力
179
- 29、 我们不擅长发现谎言
179
- 30、 好好利用核对清单
180
- 31、 反事实思考既有危险，也有价值
180
- 32、 重复乃说服之母
181
- 33、 比喻的作用
181
- 34、 大脑不局限于两耳之间
182
- 35、 你不知道自己不知道的事
182
- 36、 “认知流畅性”有助于学习，也有助于宣传
183
- 37、 道德感的自我调节
183

38、对大脑来说，相信什么都一样	184
39、接受偶然	184
40、避免合取谬误	185
41、谨慎看待表面价值	185
42、不要轻信THOMAS	186
43、你也许会失去冷静，但一定不能失去全局观	186
44、小心被后悔操纵	187
45、记住黑猩猩和儿童是怎么克制冲动的	187
46、词语会引导认知	188
47、模仿是人类的天性	188
48、孤独与冲突存在联系	189
49、逃避不是魔法	189
50、来回切换工作可以提高效率	190
第十六章 告别疯狂，寻找生活的意义	191
追求完美不如享受充实	191
追问生活的意义，本身让生活充满意义	193
结语：我们是意义的制造者	194
特别章节	195
铁眼科迪的眼泪也有坏影响？	195
如果你想让骗子现形，就让他画画吧	198
不正直行为与情绪的关系，比我们想象得更紧密	199
打电话时你有多“盲目”？	201
自我认知出现偏差时，情绪也会出问题	203
情绪化进食，以及母亲为什么该受责备	204
致谢	

《疯狂行为学》

206

译者后记

208

《疯狂行为学》

精彩短评

- 1、说的挺浅显，但是明白了和能改变是两码事
- 2、是翻译还是嘛问题，实验就是读不懂啊。
- 3、通过大量例证来证明观点，看起来有点费劲，但是知识点还是比较好理解的。
- 4、行为并不是那么理智。情绪 潜意识 他人 共情 距离 质感 感觉 照片 记忆 录像机 冷静 你不想自己那么有控制力。
- 5、读了一半，实在读不下去了。
- 6、浅尝辄止，欲言又止，没讲明白任何道理，也没给出什么靠谱的可行性建议，基本可作为科普书的反面教材来读：（
- 7、日常行为中总结的规律，翻译坑了。
- 8、买的时候没想到是预售呢，当时还疑惑卖家怎么还不发货，书还不错，看了些觉得现实生活中有很多陷阱和意外是可以避免的
- 9、整本书的精华全部浓缩在第十五章——成为一个理智的人的50条建议。甚至，你只需要把50个建议的标题看一看，挑一些你感兴趣的仔细阅读思考就够了，也可以顺着这些标题，从前几章中查看相应的案例。简言之，读这样的书，真的没必要耗费太多时间，只要把核心的观点提取出来加以消化就可以了。
- 10、观点散乱，不成系统
- 11、译者翻译过《自控力》，实力不错
- 12、日常行为中隐含的规律
- 13、看的时间好长。。大概有一周多才看完，也是因为最近没有什么时间。而且这本书看的非常认真。。非常推荐。
- 14、心理学很有意思
- 15、算工具书范畴吧
- 16、名字和封面比内容要精彩
- 17、没有宣传的那么有趣，不错
- 18、怎么感觉没有什么逻辑，一堆拼凑的案例
- 19、好的产品一定是抓住了心理的特点，不知不觉就爱上、黏上、甚至为之疯狂
- 20、第一本行为心理学科普，作为入门书不错
- 21、让人看到一些日常行为之后的真相，能给自己一些启发，虽然我读的时候有些功利心，但的确是不错的一本科普类读物，让人更了解大脑。
- 22、有点偏理论性又很生活化的叙事 打破了很多关于大脑和思维的不切实际的幻想
- 23、一个个心理学小常识堆砌而成，理论性系统性不够。
- 24、看似心理学,其实半桶水。
- 25、一本就消遣而言还算不错的“读物”而在严格意义上不算是“科普”的书。书的精华在于那五十条建议，可惜那部分更像是一笔带过。至于前面大量的研究.....因为不少我也看过，所以也没什么感觉...
- 26、很不错的了解自己的书
- 27、有些枯燥
- 28、后面渐入佳境，也让我觉得如此难懂可能源于翻译。。。
- 29、只是单纯的罗列各种概念，没有深入分析和研究，太多的泛泛之谈，印象不深，杂乱无章食之无味，对每个概念解释犹如意林，青年文摘之风。所以我当初为什么要看一个非心理学专家的“综述报告”文学作品呢？
- 30、痴迷认知科学
- 31、

* 在读过《怪诞行为学》后，对行为经济学有了一些初步的了解，相比起传统经济学的“理性经济人”假设，行为经济学侧重于从人类具体行为入手，尤其是一些看上去不理智的选择，从中寻找出原因，这些原因被归纳出来，提供借鉴。

《疯狂行为学》

* 也许还难以成为体系，但所谓体系，至少在目前，不也是个人从自己观点出发，所形成的逻辑自洽的产物么？因此，这些行为经济学的实验也好，结论也好，我并不期盼从中可以有多少体系的收获，自己的知识体系需要自己的积累，读这本书只是这过程中的很小一部分，早已经过了以前认为读一本书，甚至买一本书就能如何如何的年纪了。

- 32、很直率，开门见山的书，就是中间写的有点乏味
- 33、各种案例的汇集，有一定可看性。
- 34、道理明白实施难~
- 35、太有意思的一本书！满99送的居然完全不是鸡肋。去了美国亚马逊看了评价，也有四星级呢~
- 36、个人认为非常值得看，看完之后对照我的个人简介打了个脸——你永远不可能独立思考。不过对照书本的理智tips，我给自己打八十分~
- 37、“像是中国人写的抄抄书”是对这本书最公正的评价。各段落间毫无逻辑联系，标题党。
- 38、一本需要反复咀嚼慢慢消化的书
- 39、感觉仅仅是事例的堆砌，然后给行为下定义，没有什么深层次的东西
- 40、我能不能说翻译实在很烂，明明可以写成很有趣的书，内容收集得也还可以，为什么读起来就没有太大的愉悦感呢？
- 41、通俗易懂，而且贴近生活。一口气读完的，非常有意思。
- 42、一部读过之后让人开始学着自我剖析的书

1、感觉比现在市场上的一些科普级心理学，要深一些。总的来说大概的意思可以了解。但一些东西只是一个印象吧，并不能说“懂”了。人的行为、心理是很好玩的事。其实我们每天都受到当天无数接触、看到的事物的影响。可是却完全不知道，想想就很有趣，我们以为自己很理智，其实真相呢？一直觉得人挺神奇，也挺可笑。人的记忆可以改编的这点很早就知道了，因为以前把这个当做“替罪羊”游戏，为自己开脱了无数次。人可以让自己相信，想让自己相信的一切。人的可笑之处太多了，最主要的一点：人始终不明白，是为什么而活着？

2、《疯狂行为学》并不像它的名字起得那样疯狂，如果说一些人类根深蒂固的偏执是一种疯狂的话，那么大多数的人类毫无疑问的可以划入疯子的行列。如果我来给这本书起名字的话，我会叫它——大脑负能量说明书。作者自称是一位相信科学数据的理智人。像其他励志书一样，作者在这本书里，用大量的实验实例列举了大脑并不像我们想象那么好的铁证，效果正好不同于励志书，读完它足够让你垂头丧气，信心顿失。而且，本书还针对《一万小时天才理论》这本书提出质疑和批判。显然如果你没有事先看过这本书，你也许会赞同他的观点。所幸运的是，我仔细看过这本书，并且，熟知那一万小时并不是看书的标题所说的简单的一万小时，其中还包括成为天才的其他因素，而这个所谓理性尊重实验结果的作者显然只是针对书的题目加以评说，难以让读者相信作者的观点是否真的理性而客观。对于作者在书中所举的某些特例，也只是特例根本不具备普遍意义，像所有励志书里的特例，那些成功或者天才人士属于人类世界的少数派，而这些收集的特例也是如此。当然这本书并不是励志书的反调书，里面也概述了许多人类大脑的确存在的缺陷，也可以说是人格，或者天性的缺陷。而这些不足，大多数是可以进行自我调整和修正的，当然还有一些所谓的不足我个人觉得这些完全取决一个人的看法，那些反面的标签要不要贴在自己身上还要看自己怎样看待自己。书中也针对人类的“脑缺陷”提供了修正方法，我个人觉得无论是从实验理论，还是解决方案，本书受篇幅所限，涉猎得都非常浅显，但也不难去理解。而作者又是拒绝偏见的理智人，阐述的观点又要求自己符合科学性，难免造成用一种偏见去推翻另一种偏见的观感。谁说理智即是正确？谁说科学没有偏见？所以读者在读本书时大可放轻松，不必为这些观点耿耿于怀。

3、首先，这本书逻辑性不太够，读起来有点吃力。其次，翻译的也不够好，很多地方感觉很堆砌，不是中国人说的话。我只把我觉得是干货的地方列出来，只适合我哦，因为我只能了解我的弱点，和我不可能掉下去的陷阱。大脑尤其擅长发现规律，预测威胁和讲故事。大脑喜欢稳定性、确定性和持续性，会把不可预测、不确定、不稳定的因素看做是对自己的威胁。在我们相信直觉的同时，有必要当心自己的轻信。我们先天和后天形成的偏见让我们容易相信我们是正确的，不管我们是否是真的正确。商家每天在运用心理学家称的聚类错觉的理论。通过安排商品的摆放次序诱导客人购买商品。我们会不自觉的把商品排放顺序和产品质量联系在一起。为什么别轻许诺言。在做关于遥远未来的承诺时，大脑无法提供清晰的判断，导致我们很难做出正确的决定。我们的大脑非常喜欢马上可以兑现的回报。大脑喜欢走最平坦的道路，因为那里没有荆棘丛生，但这条路往往无法带你取得更多的成就。当某人期待从伴侣那里得到某种程度的支持，好坚持进行某项活动时，他自己付出的努力就会变少。预感自己马上就能吃到水果会增加诱惑，而想象自己已经吃过了水果则诱惑会降低。我们越觉得自己的目标不能实现，就越会管他呢。人是互相依赖的，并非独立的个体。快乐的大脑更加关注眼前的利益。把长期目标分解成短期目标之后，我们达到目标时会更加有动力。人生的残酷之处在于，当我们无所事事，就会感觉厌倦。

4、先来看一些有趣的事实：买彩票其实只是概率游戏，但大部分人会认为自己买彩票比机器选择中奖率更高。大部分所谓巧合都是大脑过分关注的结果，但依然有人会认为某些重复出现的东西具有非凡的意义。手持一杯热饮，比一杯冷饮更容易产生亲和力；喝了一杯甜饮的人比喝凉白开的人更愿意原谅别人。在口算一道数学题时，手持质量较重的物品，人们更容易给出较高的估算值……

你的记忆很容易就会被改变，一张照片一部影片都会让你想起很多根本不存在的的事情。说话过程中比喻通常以你想象不到的速度在迅速改变你对事物的看法……以上这些就是我们号称理智的大脑所做的一些事情。有些是我们明知道的事实，但是依然会被一些倾向性的偏见控制。比如当我们买彩票和抠发票的时候，这种控制力偏见就会来影响我们。一些人会认为必须自己选号，而不是机选，因为控制力偏见会促使他认为自己选择获奖概率更大；当抠发票没有中奖的时候，我们也常常听到其他人埋怨他“你运气怎么这么差，要是我的话……”也有一些是如果没有人提你绝对想不到的，比如

《疯狂行为学》

说温度、质量对我们思维的影响，手里捧一杯热茶，真的会改变你对他人的看法。还有我们的记忆能力也很值得怀疑，就连声称自己记忆力超群的人，脑子里也会记起一些事实上根本就没有在他们身上发生的事情。科学家们设计了完备的实验证明了这一切，《疯狂行为学》这本书里详细描述了这些有趣的实验过程！还有一些更神奇的事情，比如说向不同的人运用感情色彩差距很大的修辞来描述同一件事情，人们会做出非常不一样的反应和判断。修辞学运用的最好的莫属各种广告厂商，他们运用词汇来控制你对产品的印象。美国总统竞选时是观察修辞学效果最好的机会，奥巴马当年的成功就曾被精辟地概括为“修辞学的胜利”！这些最聪明的人知道大脑的有趣的认知特点吗，他们巧妙地利用了这一切！事实上，大脑有意思的地方不止这些。生活中无意识的部分远比我们想象的（或愿意承认的）多得多，而且这并不是什么好事。这是认知心理学在过去十年甚至更长的时间里关注的核心话题，迪萨尔沃在这本《疯狂行为学》中很关注这一点。人类的思想不是受到少数无理性偏见的影响，而是受到成百上千种偏见的影响。这些偏见之间也会相互影响，导致影响力增强或减弱。诸多实验证明，尽管人类大脑拥有独特的分析天赋，但各种各样的偏见使大脑的缺陷也十分突出。就像我们过于依赖“刻板印象”和“脚本认知”做判断一样，对确定性的需要，对社会交往的需求，以及迪萨尔沃在书里提到的其他倾向，同样对我们有很大的影响。这些关于“人类无意识做出决策”的洞察都很新颖，它们似乎意味着人类大脑是一种“双核处理器”。我们不断在理性思考与直觉判断之间徘徊。就个人而言，我们可能更倾向于其中一方面，但就人类整体而言，思考和直觉基本是平分秋色的。我们都具备深思熟虑的能力，但往往不会在应该认真思考的时候选择放慢脚步。我们有时候需要迅速做出判断，有时候则可以多花些时间认真思考，这是根据不同情况而定的，但并不是每个人都善于具体情况具体分析。换句话说，思考是件很混乱的事。描写这种混乱并不容易，因为你稍不留神就会禁不住“下结论”的诱惑，给出错误的定论。当我们描述复杂而混乱的事物时，会产生一种将其简单划分的倾向，我们称之为“简化倾向”（reductionism）。我们喜欢一次只分析一个人性怪癖，而不是承认人性很复杂。迪萨尔沃坚持从生活中的实例出发，进而避开了这个误区。心理学作家还面临着一个特殊的挑战，也就是抵制大脑的诱惑。本书很多观点来自认知心理学领域中的范式转变。认知心理学的发展与神经科学的发展息息相关，而神经科学主要研究的是大脑不同寻常的神经系统和观测大脑行为的手段。这个新兴学科让我们得以从最新的角度研究人类行为，也带火了和大脑科学有关的书籍。总之，如果你对思考本身有强烈兴趣，那么可以看看这本《疯狂行为学》。正如它封面上说的那样：这是一本帮你找到生活意义的书。实际上，阅读这本书至少可以让你明白我们的生活看起来是秩序井然的，但实际上是多么的混乱啊。

章节试读

1、《疯狂行为学》的笔记-虚拟与现实，傻傻分不清楚

成功的角色扮演，无论形式如何，都会让参与者记挂自己现实生活中的身份，从假想出来的身份中获得满足感，同时会提供一个内涵丰富、充满互动的世界，供参与者探索。每个人都会从日常生活中分离出另一重身份，这重身份会不断寻找展现方式，或是通过角色扮演，或通过能满足这种需求的其他活动。通过游戏或其他媒体展现新身份，对大脑来说是件很普通的事，只不过有些媒介比另一些媒介更吸引人罢了。所有上瘾行为都带有某种强迫倾向，但带有强迫倾向的不一定是上瘾行为。大脑有个奖励中枢，会让我们根据不同情况选择对自己有利的行为，包括生存必需的行为，如进食、抚育后代和性行为，还包括能让人类发展进步的行为，这些行为源于我们对成就的追求。对我们来说不可或缺的奖励中枢（被称为“中脑边缘奖励中枢”），就像起不到保护作用的电网，所以大脑会被外部力量侵占和利用。外部力量利用了我们大脑里的奖励回路，这种回路（被称为“强烈渴望回路”）让我们无论面对何种情况，都会有像面对奖励一样的反应，问题在于，受外部力量刺激产生的奖励回路，并非源于真正的奖励。但我们的大脑无法区分这两种奖励，新产生的奖励回路也会成为“电网”的一部分。当奖励中枢里遍布这种有害的奖励回路时，我们就可以说某人“上瘾”了。此时的奖励中枢处于失灵状态，这是个难以解决的问题。现在我们已经理解了上瘾的神经原理，就不难理解强迫行为同样源于失灵的奖励中枢了。无论罪魁祸首是滥用药物，赌博，暴饮暴食，还是性行为，内在机制都是一样的。这种机制会促进强迫倾向发展，让这些行为愈演愈烈。感到与社会格格不入的人，看到让大多数人开心的东西时高兴不起来，对人与人的冲突却异常敏感。孤独和我们是否独自生活没有关系，我们在人际交往中无法找到自己需要的东西，这才是造成孤独的真正原因。电视和网络里的虚构人物代替真人满足了我们的情感需要，因此大脑很难判断哪个是真实的，哪个是虚构的。我们越是依赖虚构人物，大脑就越会将它们视为“现实”。大脑很容易受骗。有讽刺意味的是，我们自己正是设下骗局的同谋。我们是被内心需求牵着鼻子走的动物，一心寻找不费吹灰之力就能满足自己需要的道路，不管这条路是通往绝境还是通向希望。电子媒介为我们提供了到目前为止最容易走的一条路。

2、《疯狂行为学》的笔记-跟人打交道的趣味心理学原理

文化发展比自然进化快得多，所以自然进化带来的生理变化很难跟上文化发散的节奏。人类社会的基本架构远比自然进化能产生的社会结构复杂得多。快乐的大脑喜欢安全稳定、有迹可循、节约能量，人类社会则喜欢不可预期、高速发展和大量消耗。快乐的大脑显然不太适合人类社会的需要。然而，我们需要从社会中发现自己的价值。无论做起来有多少困难，我们都必须应对社会文化。毕竟，我们是社会的一分子。我们在评价他人时，会在很大程度上依赖“信任偏见”。对我们的大脑来说，信任就意味着奖励。赢得他人的信任，或是认为可以对某人放松警惕，对快乐的大脑来说都是一种奖励。因此，大脑会在我们和陌生人初次见面时就开始做评估。第一印象还有一个不那么明显的特点，那就是，我们试图留给别人的印象会影响我们对别人的评价。当我们试图突出某种物质时，无意中也会把这个标准安在别人身上。于是，别人就显得缺乏这种物质了。所以，当别人看上去不像你那么外向、随和或自信的时候，别以为他们真的欠缺这些物质。这很可能是因为你试图展现这些物质，所以看特别人的方式发生了改变。骗局的关键不是对方相信自己，而是让对方相信你信任他。在骗局里起关键作用的是人类催产素调停感情系统（简称THOMAS）。当我们感觉受人信任的时候，大脑就会释放出影响神经系统的催产素，使我们产生回报对方信任的渴望。当某人表示信任你的时候，THOMAS机制就开始生效了。于是，我们会更容易落入陷阱。促使我们谨慎行事的前额皮质此时会“退居二线”，听凭THOMAS应对即将到来的灾难。但从另一个方面看，如果没有THOMAS，我们就无法同情别人，无法和别人建立关系。我们信任的人当中大约有2%是浑蛋。在网络社交逐渐兴起的时代，这种关系似乎变得越来越淡漠，不是因为网络社交会让友谊失去意义，而是因为虚拟交流让人很难判断友谊。我们每隔七年就会失去大约一半的朋友，但同时也会结识相应数量的新朋友，使我们的交际圈子长期保持一定的水平。我们的交际圈子会稳定在一定的规模上，但其中的成员总在变化。只有30%的老朋友在七年后仍能保持同样的地位，只有48%的人还在这个圈子里。交际圈的形成不仅和个人选择有关，我们选择朋友受到见面时机的限制，人们通常会在以前结识过朋友的地方选择新朋友

友。在结交新朋友之前，我们往往会提前做出“自己人”或“外人”的判断，人们更喜欢和自己处在同一个圈子里的人。假如你是某个政客的狂热支持者，看到支持同一个政客的人，你就会暗想“这是自己人”。如果某个人支持你喜欢的政客的对手，你就会觉得他是“外人”。如果问你为什么会这么想，你大概传说，前者和自己有共同语言，站在同一阵线上，后者跟自己不是一路人。因此，你将前者划归“自己人”，把后者排除在外。人们基于“圈内认同”会产生两种刻板印象。第一种刻板印象是，人们认为“自己人”都是好人，乐于助人，大方慷慨，值得信赖，公平可靠。第二种刻板印象是，人们认为“自己人”会彼此优待，因为大家的价值观相同，有共同的追求，会考虑彼此的利益。如果同一圈子里的人互相认定是“自己人”，大家就会期待得到更好的待遇。我们选择新朋友时抱有哪种偏见呢？首先，我们会用不可靠的标准来判断别人。我们判断一个陌生人比另一个陌生人更值得信任，仅仅是因为前者看起来和自己是一路人。我们在面对不公平交易时，可以选择理性地接受，让这件事就此终结，也可以选择让情绪占据主导地位。我们面对不公平的处境时会闹情绪，和熊在别人入侵自己领地时会变得极富攻击性，原因其实是一样的。熊在觉得自己受到挑衅时会变得非常具有攻击性，所以我们会尽量绕开熊的领地。如果大家都知道某人在遭遇不公平待遇时会产生强烈的情绪反应，那么对其他人来说，这就是个需要注意绕行的禁区。我们不但在乎对外的名声，更在乎自己内在的一致性。当及时回报会影响我们的内在一致性时，我们就会出现抵触的反应。久而久之，保护内在一致性的倾向会延伸到外部。简言之，我们更乐意被人看作一头熊，而不是一只羊。

3、《疯狂行为学》的笔记-生活中真有那么多“规律”可循？

“巧合”的含义只产生并存在于我们的大脑里，但我们会将其投射到外部世界。一旦大脑发现某些事物之间似乎存在某种神秘的联系，可能让我们遇险或受益，它就无法摆脱这个念头。我们将巧合视为各种内在联系，这些联系会编织成一张不可见的网。可以用“同步性”来描述这种力量。这种将经验、标志、图像和观念联系在一起的冲动，源自大脑理解周围环境的特性。如果大脑没有这种特性，人类早就灭绝了。但问题在于，和大脑的许多其他特性一样，我们很难控制这种把事物联系在一起的冲动。这种冲动出现的时候，大脑就会忠实地根据收到的信息“无中生有”。我们希望每个结果都能对应一个原因，如果没有的话，大脑很乐意创造一个出来。讲故事是医治心灵的灵丹妙药。书上的故事也好，电视里的故事也好，它们之所以吸引我们，是因为它们把意义的碎片拼凑在了一起，最终产生了更多的意义。故事让我们理解世界，而理解世界会让我们的头脑很高兴。人们常说“事出有因”，但原因究竟是什么？我们即便找不到原因，也会断定原因是存在的。为了满足自己的期待，我们如果找不到原因，就会去找个“替罪羊”，这个“替罪羊”就是我们认为导致某事发生的人或物。我们总在寻找“替罪羊”，不管它是有生命还是无生命的。有时，即便我们知道“替罪羊”是无辜的，也会故意无视这一点。意向立场：我们为了迅速消除某件事引起的困惑和不满，会说某个有生命或无生命的对象是“故意”这么做的。判断出某事的起因或许可以救自己一命。想象一下，我们的祖先存在密林中觅食，忽然听到旁边的树上有点动静。那是风声？还是小鸟发出的声音？说不定是头猛兽呢？迅速发现真正的原因，关乎他是能回家吃晚餐，还是成为别人的晚餐。人类离开森林后，这种倾向同样很有用，它能帮助我们识别他人的意图。人类是这个星球上最危险的物种，不仅对其他生物来说是危险的，对自己的同类也是如此。无法正确判断他人的真实意图，很可能成为一个人这辈子犯下的最后一个错误。合取谬误：认为某个根据事实推论出来的东西比事实本身更准确。人们生活中每时每刻都离不开统计学，我们每个人都会受到“可能性”的操纵，“偶然”和“运气”实际上都是一种概率结果。大脑最关心的是迅速为当前发生的事找一个合理解释，这就让我们忽视了一点——很多事实是没有原因的。在巧合发生的瞬间，我们会特别想知道这件事是不是有什么特殊含义。这不是我们在犯傻，不过是大脑的天性而已。掌控一切的错觉：我们有时会认为自己在某个场景中扮演重要角色，但实际上并非如此。当某种悲剧发生在自己或心爱的人身上时，我们往往觉得自己应该为此负责，觉得“要是我当时……这就不会发生了”。在大多数情况下，我们认为自己可以阻止悲剧发生，其实只是一种控制的错觉。但由于我们需要为悲剧的发生找理由，找“替罪羊”，我们难免会陷入自责的泥沼。

4、《疯狂行为学》的笔记-第6页

《疯狂行为学》

我们的大脑是一台擅长发现规律的预测机器，需要稳定性、确定性和持续性——这看上去是很棒，但出问题的时候就不妙了。这个比较符合实际情况，当我们去了一个地方的时候，大脑一般会分析现有的信息，然后对比过去的类似环境寻找熟悉的适应模式。并不是每一次都是基于逻辑推理来根据实际信息分析，正是因为这种直接去记忆中找对比情形的倾向，使人们往往是上了经验的当。

5、《疯狂行为学》的笔记-你觉察不到的力量在影响你

体验认知：我们身体的知觉，比如触觉，会对我们的思维方式产生强烈影响。换一种方式来解释的话，就是我们的大脑并不局限于两耳之间。由于我们的神经系统和思维是一个整体，所以外界给我们身体的感觉也会影响我们的认知。在英语中，“weighty”这个词有本质、重要的含义，而“gravitas”有严肃、严重的含义，这种感觉正好符合我们对gravity这个词的理解——影响我们周遭万事万物发挥的强大外力。我们还将重量视为判断身体强壮与否的标准：一个人能抬起重物，或是看上去能抬起重物，就会给人留下深刻印象。重量甚至会影响一个人的社会经济地位，看他开的是SUV还是普通车。手持较重写字板的人对立场的维护更坚定，陈述观点时更有力，说话语气也更重；苦味会提升人对不道德行为的厌恶程度；手持热饮者体现出的亲密度明显高于手持冷饮者；在温暖房间里看电影的人更倾向于使用具体的语言描述影片（比如“约翰打了大卫一拳”），在寒冷房间里看电影的人更倾向于使用抽象语言（比如“约翰对大卫很生气”），具体的语言意味着亲密关系，抽象的语言意味着不太亲密的关系。握着男朋友的手比握着陌生人的手更能减轻痛苦，看男朋友的照片也比看陌生男人的照片更能减轻痛苦，看男朋友的照片减轻痛苦的效果甚至比握着男朋友的手还好。我们的大脑似乎可以通过看照片建立起虚幻的精神联系，而这种精神联系足以减轻我们的疼痛，甚至比实实在在的精神联系效果还好。如果你在进行贸易谈判，坐在坚硬、牢固的椅子上会比较好，这会让你在谈判时更坚决。如果你要去面试，最好把简历装在包装完美、有一定分量的文件夹里。因为根据研究结果，重物会增加应试者在面试官心目中的地位。如果你请人来家里吃晚饭，要尽量让家具看着比较光滑，因为粗糙的表面不利于社交。所以，把乱七八糟的东西赶紧收起来吧，这样你的晚宴才比较容易成功。

6、《疯狂行为学》的笔记-第66页

是人们自己选择沉迷于某种媒介或事物的。当外部力量侵占奖励中枢时，我们就会产生角色扮演或逃避现实的想法。世界上有很多能引起强迫倾向的东西了，以后只会越来越多。在做某件事之前，先用客观的态度好好掂量一下后果，绝对有益无害。

7、《疯狂行为学》的笔记-第80页

事先问问自己能否昨晨某件事的人，往往比告诉自己能做成某件事的人做得更好。做任务前问问自己是否能办成，往往比简单地告诉自己“我会做到”要有用。脑海里的声音其实是有意义的。获得动力和信守承诺同样重要，只有自控力才能帮你做到这两点。

8、《疯狂行为学》的笔记-第11页

思维框架一部分取决于要解决的是什么问题，另一部分取决于决策者的行为规范、习惯和个性。

9、《疯狂行为学》的笔记-为什么你会对未来估计不足？

在做关于遥远未来的承诺时，我们往往会低估这个承诺对自己生活的影响。如果这个承诺会带来马上可以兑现的好处，我们会更容易忽视它埋下的隐患。在做关于遥远未来的承诺时，大脑无法提供清晰的判断，导致我们很难做出正确的决定。因为大脑只会根据我们现有的处境做出判断，预测可能受到的威胁和可能获得的回报。哪怕只是估计几周后的情况，大脑也会变得紧张不安。另外，我们的大脑非常喜欢马上可以兑现的回报。如果大脑需要在“对未来的估计”和“马上可以兑现的回报”之间做选择，那我们的麻烦就来了。经济学家称这种倾向为“双曲贴现”。当前需要解决的问题越少，

未来可能出现的问题就越容易被人忽视。我们往往认为奖励意味着“得到”了什么，但其实避免不愉快的东西也是一种奖励。紧张偏见：在电视机前看节目的人并不知道自己在类似情况下会怎么做，除非他们经历过类似的事。也就是说，我们对自己的情绪反应估计不足。道德推测：我们经常设想自己在某种处境下会做正确的选择。

10、《疯狂行为学》的笔记-第72页

缺乏对成功的渴望，并不意味着就不能取得成功。

11、《疯狂行为学》的笔记-第26页

如果有人能克服大脑对确定性的追求，防止大脑为了保持稳定而固步自封，他就更乐意面对方方面面的挑战，试着解决各种问题。

12、《疯狂行为学》的笔记-人类不堪一击的记忆能力

我们记忆里错误的部分和正确的部分一样多，就算我们赌咒发誓肯定没记错，充其量也只是有一部分没错。记忆可分为两类：外显记忆和内隐记忆。外显记忆也称陈述记忆，主要负责记忆词语、数字和事件。它包括语意记忆和情节记忆。比如，当我们试图回忆2004年和家人一起郊游的场景时，就会用到外显记忆。内隐记忆也称非陈述记忆，是所谓的“肌肉记忆”。这意味着，一旦我们学会某种运动技巧，就会终生有效。为什么你不用特意回想就知道剪指甲和刷牙呢？因为它们动用的是你的内隐记忆。还有一种根据时间给记忆分类的方法：第一类是工作记忆，也就是我们平常说的“短期记忆”，包含我们当下主动思考的所有东西。第二类是长期记忆，也就是所有“能想起来的东西”储存的地方。长期记忆可以是最远的记忆（比如新背的单词），也可以是久远的回忆（比如童年记忆）。区分短期记忆和长期记忆的方法是，你现在能意识到的东西都属于短期记忆。长期记忆包含所有当下不会用到但可以随时调动起来的记忆。短期记忆容量有限，一个人顶多同时记七件事。长期记忆包含所有当下不会用到但可以随时调动起来的记忆。比如，你昨天考试前临时抱佛脚记住的内容，你八岁的时候家里的地址。就算是在强烈情感冲击下形成的深刻记忆，也会随着时间的推移而日渐模糊，只在脑海里留下一片空白。构建我们的记忆的不是准确、可靠的细节，而是我们对事件的整体印象和不连贯的细节。而且，我们年纪越大，记忆里的细节就越不连贯。大脑很喜欢重组记忆，而人们总把重组后的记忆当作准确无误的回忆。我们的记忆非常不稳定，也很容易改变，但这种有缺陷的记忆是进化而成的。对于一个从不休息的信息加工系统来说，只有旧记忆不断消失，新记忆不断形成，才能维持系统高效运转。大脑把未来可能用到的重要信息贮存进长期记忆中，把不值得留下的信息剔除出记忆，这种信息筛选工作简直是物种进化带来的奇迹。不过，信息筛选的工作并非总是井然有序。有时候，它也会给我们带来麻烦，想想自己有多少希望忘却的记忆吧。但如果从物种生存的角度来看待这个现象，一切就显得非常合理了。哪里能找到最好的食物和水源，哪里最适合狩猎，哪里需要当心掠食者，怎样安全返回家园——在我们先祖的时代，这些都是生存必备的常识，关乎生死，需要时刻牢记在心。记忆并非位于大脑的某一个地方，而是散布在大脑的各个区域。一旦我们对特定的知识来源产生信任，就不太可能怀疑从中获得的信息。首先，我们得承认自己和地球上其他人一样容易上当。大脑是错误组成的奇迹，只有没脑子的人才能避免大脑出现的错误。其次，意识到这一点就是避免自己落入信任陷阱的最佳方式。人类拥有未来情景思维能力，能根据过去的经历模拟出未来。大脑在我们回忆自己做过的事时活跃的区域，在我们思考未来时也会活跃起来。我们对未来的设想显然不是对过去的复制，但我们会依靠过去的经验构建对未来的想象，就像素描画家能凭借自己仅有的一点信息作画一样。在人类的各种抽象思维能力中，这种能力或许是一种适应性优势。因为无论我们身处何处，快乐的大脑都需要对周围环境做出准确及时的判断，这种能力可以让我们根据过去的信息推测当下可能发生的事。这种能力或许是一种补充，让我们能通过想象弥补天生的不足。它并不完美，但无疑是人类进化得来的最强大的“预测装置”。

13、《疯狂行为学》的笔记-如何做不后悔的决定？

我们的大脑将后悔视为失败，避免失败则会让大脑高兴。可是，我们不可能避免后悔，努力避免后悔本身就是一种危险的行为。我们同样不知道的是，公然的后悔和潜在的后悔会带给大脑不同程度的失败感。获得满足往往会带来困惑感和绝望感，这就是“获得后的悔恨”——那种挫败感就像在问“你得到了又怎么样？”去找个新目标。这个办法的确管用，因为大脑的奖励系统会让我们不停地寻找有益的奖励，比如食物、水、性爱、庇护所，或是能换取这些东西的替代品——金钱。可问题在于，一旦我们找到了自己想要的东西，游戏就结束了。然后，“习惯化”的机制开始生效，我们会在几天或几周内习惯自己刚刚获得的东西。我们可能在期待的事发生前就会觉得后悔。后悔是影响我们做决定的最重要的因素。因为一旦获得的奖励不同显得那么激动人心了，我们就会感到强烈的悔恨。这种心理落差甚至在决定做出之前就开始了。无论对象是什么，这都不但是可以理解的，还是可以预测的。起初的渴望与喜爱之情，和后来出现的悔恨之情，两者之间由爱生恨的关系，在其中起了很重要的作用。当愿望实现时，我们的情绪是积极的；而遭遇挫败时，情绪会变得非常消极。消极的情绪会影响我们原本的欲望，让我们产生悔恨感。不可思议的是，这种情绪会让我们继续追求已经不再喜爱的东西。后悔是一种源于“反事实思考”的学习工具。当我们回顾过去的决定时，觉得当时如果选了A而不是B，就不会发生C这么可怕的事了，这就是反事实思考。反事实思考，是指人们对觉得本可以或本应该发生的事进行的思考。从学习的角度看，它对我们很有帮助，因为下次再遇到类似的情况时，我们就不会犯相同的错误了。但从情绪健康的角度看，花太多时间进行反事实思考会导致严重的后果。如果我们太执著于自己做了错误的决定，觉得自己本可以改变恶果，消极情绪就会让这种思考弊大于得。因为，进行压抑又带有强迫性的反事实思考，就像引火自燃一样。不幸的是，让自己不再沉溺于过去的错误决定并不容易，因为快乐的大脑喜欢从错误中汲取经验教训。我们缺少一个内在的监督者，以便控制自己反事实思考的程度，避免本来有益的机制反过来伤害自己。我们可以训练自己的大脑，让它调整对回报的期待。当我们做追求渴望的决定时，关注一下亲戚朋友的想法，就能获得更多的长期回报，也更不容易后悔。

14、《疯狂行为学》的笔记-第73页

“N效应”指的是，出现众多竞争者会打击某些竞争者的积极性。

15、《疯狂行为学》的笔记-第14页

探索性无视从心理学方面看，无论我们的大脑是否有相应的知识储备，在遇到问题时，特别是遇到我们不熟悉的问题时，我们总是更喜欢自行探索。

16、《疯狂行为学》的笔记-方向对了，就实践吧！

我们生来就是模仿者，生活中大部分时间都在运用这种进化带来的“镜像术”。快乐的大脑喜欢模仿，而模仿在很大程度上是自发的、无意识的，与有意识的主动回应截然不同。我们的大脑拥有神奇的模仿学习能力，但这种能力会在我们过度模仿时成为不利因素。此外，快乐的大脑似乎很不关于控制这种能力。如果一个人的大脑极度缺乏控制力，无法抑制模仿别人行为的倾向，这个人就会患上模仿症。自闭症患者中有相当一部分人也患有模仿症。模仿症患者弄不清别人和自己的区别，就像分不清眼前是镜像还是真人一样。当儿童被要求模仿成人的举动时，他们这么做不只是为了达成目标，模仿行为本身和达成目标同样重要。这或许是因为人类儿童很容易相信成人说的话，即便这些话和自己的感觉不符，又或许是因为模仿是儿童最有效的学习策略，就算模仿的行为看上去不合逻辑也没关系。模仿的倾向不只是人类社交方面的机制，还是决定我们如何学习的认知过程，学习是需要付出代价的。儿童提到成人有意识地摆弄一件东西时，很容易把这个人的所有行为都看成有意义的。这种自发形成的因果联系，能让儿童在面对难以理解的系统时迅速调整认知，但这是要付出代价的。成人不必要的行为也会被儿童误认为是重要的，哪怕这种行为明显毫无意义。让我们认为某个行为很重要的认知过程，也会让我们像儿童一样把毫无意义的行为当作重要的举动。一旦我们开始受其影响，就很难停下来了。人类天生就有不辨对错地学习的倾向。好的容易学，坏的也容易学，我们学的时候甚至

《疯狂行为学》

不知道两者的区别。除了时间，要成为专家还需要精神集中、思维缜密、严于律己、雄心勃勃，更不要提良师益友的重要性了，而且途中还不能出现太大的意外。只有通过针对性训练，也就是根据新职务的需要，培养特定领域所需的技能，我们才能做到这一点。如果不对自己欠缺的部分进行针对性训练，就算花再多时间也没有用。这一点很重要，因为把时间浪费在无益的训练中会消耗大脑的能量。你在这方面花的时间越多，越有可能害得自己精疲力竭，然后早早放弃。学习如何解决问题时，触类旁通比没有针对性的学习要好。最关键一点在于记忆。我们对具体问题的记忆有助于解决新问题。如果你有很好的—般性常识，但缺乏应对特殊情况的记忆，你的能力就仅限于此了。

17、《疯狂行为学》的笔记-第77页

无论在人生的哪个阶段，当你面对考验时，都应该想象自己马上就会得到反馈，并采取相应的行动。“担心让自己失望”会让你时刻警醒，做好万全的准备。

18、《疯狂行为学》的笔记-第58页

所有上瘾行为都带有某种强迫倾向，但带有强迫倾向的不一定是上瘾行为。

19、《疯狂行为学》的笔记-第79页

“公开承诺原则”一般来说是奏效的，特别是长期公开承诺。

20、《疯狂行为学》的笔记-第77页

无论在人生的哪个阶段，当你面对考验时，都应该想象自己马上就会得到反馈，并采取相应的行动。

21、《疯狂行为学》的笔记-第35页

意向立场：我们为了迅速消除某件事引起的困惑和不满，会说某个有生命或无生命的对象是“故意”这么做的。无法正确判断他人的真实意图，很可能成为一个人这辈子犯下的最后一个错误。

22、《疯狂行为学》的笔记-大脑的流行性“疾病”

人们很容易受到别人的情绪、想法和行为影响。快乐的大脑很容易被别人的情绪感染，并将这种情绪这么大，这是很典型的社会心理传染现象。除了愤怒，或是歇斯底里，能够传染的还有责备、紧张、恐惧、厌恶、焦虑、高兴、道义谴责、风险感知、暴饮暴食、不道德行为。幸福感可以在三十层关系（比如朋友的朋友的朋友）中传播，如果你身边环绕着幸福的人，这些人和你的关系越亲近，你就越可能感到幸福。幸福感会把人们聚集在一起，无论这些人最初是否相似。幸福感具有高度的传染性，效果持久，只有地理上的分割能使之减弱。社会心理传染现象源于人们对彼此的依赖。我们不但会有意识地互相影响，还会在无意中通过情绪感染影响彼此。在一群人当中，不管人群规模是大是小，总会有些人比其他人更容易焦虑。当这群人面对会引发焦虑的事物时，无论每个人的情绪控制能力如何，最后所有人都会达到同样的焦虑状态。面对危机时，行为规范对群居动物来说是有好处的。这种行为一致性的倾向或许可以用来解释，人们为什么会在经历灾难后投向宗教的怀抱。即便最容易焦虑的人，也可以从宗教仪式中得到安慰。责备的传染速度极快，而且往往会带来负面情绪。公开责备某个人，就像朝人群咳嗽传染流感一样。人们在观看责备某人的场景后，也变得容易责备别人了，哪怕那个人犯的错误和他们观看的场景完全不同。责备的传染性源于对自我形象的保护。当我们看到责备某人的场景后，就会把保护自我形象当作自己的目标。如果人们提前写下并确认自身价值，再观看责备某人的场景，就不太容易受到传染。人们对自己越肯定，就越觉得无须维护自我形象。快乐的大脑很能把观察一种行为和亲自做这种行为区分开来。移情能力是一种有益于自身的传染，能让我们设

《疯狂行为学》

身处地地为别人着想，对别人的情绪感同身受。我们被别人的情绪传染的时候，都会有类似的感觉，就像让别人产生情绪的事发生在自己身上一样。当和我们非常亲近的人感到疼痛时，我们也会感到疼痛。看到别人自控的人表现出的自控力，远不如阅读关于自控文章者。看到别人自控者在感同身受的状态下累坏了，阅读关于自控文章者表现出的自控力，高于阅读关于自我放纵的文章者。和亲眼目睹比起来，阅读带来的效果更明显，原因在于心理距离不同。亲眼目睹会拉近心理距离，而心理距离越近，移情作用就越明显。阅读时，心理距离会相对远一些，因为书里的人毕竟比不了眼前的人，移情作用也就不那么明显。在一个工作团队里，如果有几个人工作特别努力，其他人就很容易觉得疲惫不堪。一个团队的能量往往会受其中一两个人影响。像警官、医务人员和其他处理紧急事件的工作人员，自控都是最基本的素质。如果他们在移情作用的影响下耗尽心力，那么很可能酿成大祸。调节心理距离确实有助于增强自控力，虽说这么做并不容易。不过，如果心理距离没调节好，我们不是会变成多愁善感的林妹妹，就是会变成时刻都冷冰冰的斯波克。打哈欠会传染和微笑、皱眉等面部表情会传染的原因是一样的：它们都是移情行为是“偏心”的。我们往往会对熟悉的人产生移情，这种“偏心”的移情作用会在打哈欠这样的小事中体现出来。我们早就知道，快乐的大脑是带有偏见的器官。我们希望大脑是这个样子的，因为大脑变成这样是进化的结果，另一个部落的陌生人往往比我们熟悉的人更危险。模仿他人行为和表情的倾向，不但能在社交过程中减少摩擦，还能促进人们的相互理解。这种倾向让人们对他人的情绪感同身受，从而更容易和对方沟通。情绪感染确实对我们很有帮助，但也要注意这种倾向潜在的缺陷，别让自己太容易受别人的情绪影响。移情和提防谎言完全可以同时进行。

23、《疯狂行为学》的笔记-第7页

大脑尤其擅长发现规律、预测威胁和讲故事。大脑喜欢稳定性、确定性和持续性，会把不可预测、不确定、不稳定的因素视为对自己的威胁，也就是对我们的威胁。

24、《疯狂行为学》的笔记-第210页

" 所以，当别人看上去不像你那么外向随和或自信的时候，别以为他们真的欠缺这些特质，这很可能是因为你试图展现这些特质，所以看待别人的方式发生了改变——你的大脑就是这么一根筋。" 这就是有些人总是觉得自己聪明得天下无敌而别人都是傻瓜的原因吧。这本书可以给人不少类似的有益提醒。

25、《疯狂行为学》的笔记-第69页

我们身处的体制不一定适合我们发挥潜能。

26、《疯狂行为学》的笔记-第33页

我们的大脑会乐此不疲地总结各种实际上不存在的因果规律。大脑在每个“抽烟的猴子”中寻找的，其实就是个讲得通的“故事”。

27、《疯狂行为学》的笔记-大部分偏见的原因是人们总追求确定性

谜米：一种在个体间相互传播的文化观念。人类的大脑无疑是这个星球上最擅长学习的，正因为我们的大脑非常发达，才会出现各种据点和不足，而且这些缺点和不足很容易传染给别人。更糟糕的是，我们还拥有一种非常危险的谜米，这种谜米让我们不喜欢怀疑。我们的天性和后天形成的偏见让我们容易相信自己是正确的，而不管自己是不是真的正确。人类文化中有问题的谜米，比如让我们不愿意怀疑自己的谜米，每天都在影响着我们。最终情况可能会变得很糟糕，但我们总是死不悔改。人类这所以如此固执，原因比我们想的要深刻得多。神经系统科学研究显示，人们在怀疑的时候，大脑会极度不适。怀疑的程度越强，不适感也越强。即便是非常微小的不确定性因素也能引起大脑杏仁核

的活动。大脑杏仁核属于脑深部结构，影响人们对威胁做出反应。每个大脑杏仁核都是位于大脑左右半球颞叶下的神经细胞群。方方面面的信息汇入大脑杏仁核，它会对这些信息进行过渡，划分威胁等级，让人做出回应。与此同时，影响人们对奖励做出反应的腹侧纹活动性会减弱。可以想象，我们得知自己将要加薪、度假或者亲吻的时候，腹侧纹状体的活动会增加。不确定因素越大，大脑杏仁核活动越剧烈，腹侧纹体的活动就越微弱。这个事实告诉我们，大脑不仅是偏爱确定性胜过不确定性，而且它非常需要确定性。我们需要知道自己是正确的，事实上，我们需要觉得自己是正确的。当我们确信某个决定是正确的，或者坚持某种信念时，无论这个决定或信念重要与否，我们的大脑都会感到兴奋，所有人都是如此。我们的大脑喜欢兴奋，所以我们喜欢觉得自己是正确的。但在日常生活中，“我觉得自己是正确的”往往会被当成“我确实是正确的”，因为如果我们承认只是“觉得自己正确”，就很可能发现自己并不正确，而这会让大脑很郁闷。把注意力集中在一点上，完全忽略其他因素（哪怕那些因素相当明显）的倾向，被称为“选择性关注”，也被称为“选择性偏见”。怎么才能在当时就做出正确的判断呢？答案是很明显的——应该放慢做判断的速度。多一点思考的时间，就能看到被自己忽视的细节。但是，这么做势必会对“我是正确的”的感受发起挑战。我们的通病是，思维框架过于狭隘，只关注有限的信息，没有考虑到可能改变后果的因素。如果你了解大脑的思维框架，不妨想象一个相框。和相框有所不同的是，它把框外的东西都遮住了，把你的注意力完全吸引到框里的东西上。如果你想看看框外的东西，大脑就会发出警报，提醒你这么做会很不舒服，让你尽快把注意力放到框里。认知偏见，简单地称之为“框架偏见”，也就是决策者对和某个决定相关的行为、结果和偶然性的认知。思维框架一部分取决于要解决的是什么问题，另一部分取决于决策者的行为规范、习惯和个性。思维框架与“确定感”之间的神秘联系：它在我们头脑中发挥作用，就像别人给我们写好的剧本一样。它对我们产生了潜移默化的影响，而我们自己却完全没有意识到。当思维框架开始影响我们做判断时，实际内容对我们的影响就会变得微乎其微了。探索性无视：无论我们的大脑是否有相应的知识储备，在遇到问题时，特别是遇到我们不熟悉的问题时，我们总是更喜欢自行探索。探索性对人类进步的意义不言而喻，但在我们需要比内心倾向更可靠的外在知识帮助的时候，它也经常把我们领进死胡同。探索性偏见：设想我们拥有一本手册，里面写满了一开始就有的守则和后来增添的守则，你随身携带这本手册并经常参与它。然而，这本手册有两个相当严重的问题，其中很多守则看上去似乎是绝对无可置疑的，而且也是对所有场合都适用的（事实上却都不是）。不幸的是，它几乎从不提守则在哪种情况下不适用，于是你发现，自己经常会纠结到底应该怎样处理某件事。你越质疑守则，这会让你的大脑高兴，但结果可能会很糟糕。我们常常听从自己手册中的守则：不要相信与自己经验不符的建议。我们觉得自己所做的决定是正确的，结果却陷入了十分尴尬的处境。认可性偏见：保留能证明自己观点的成分，剔除不能证明自己观点的成分。可以想见，最后总会有人去给狗洗澡（毕竟它不可能自己洗），但这并不一定意味着你或对方要承认自己是错的。即便是这么小的事，“认可性偏见”都能发挥如此强大的力量，使双方为了证明“自己是对的”而费心心思。类似谁该给狗洗澡这种争论，会让我们产生一种“很容易就能达到目的”的感觉。解决这种小问题，就像摘树上最容易够到的果子一样。我们的大脑喜欢解决这种问题，因为每解决一次，就能收获一点对自我的肯定。对我们的大脑来说，要在争论中抱定一个立场是很难的。我们会认定一个答案不放手，同时还以为自己客观的。思维结构也称为思维范式，思维范式就像一张由相互关联的概念绘制而成的思维地图。随着思维范式的不断发展，能进入思维范式中的信息会越来越少。大脑这种的理由很实际——我们会根据思维范式中的联系做出判断。如果头脑中的信息杂乱无章，或者某些信息没有在思维地图上出现，那么我们连做最基本的判断都很难。固有的思维范式会引导我们对新信息做出判断，同时选择性地无视那些不符合范式的信息。当我们固有的思维范式因新信息出现而暴露问题时，大脑做出的反应和它受到威胁时一样。对威胁做出反应的大脑杏仁核活动加剧，对奖励做出反应的腹侧纹状体活动减弱。大脑会感到不舒服，因为它不喜欢处于压力之下，不想进入防卫状态，而喜欢安稳的环境。分析新信息可能会带来不确定感，这对大脑来说是一种威胁。我们既不能让不符合思维范式的信息威胁到自己，也不能反驳或无视它。因此，我们可能把它归入“与自己无关”的范畴——这些信息不能完全被忽视，但也不会挑战或改变我们再有的思维范式。大脑拥有自我调节，试图打造稳定氛围的本性。有价值的信仰也好，没价值的信仰也好，都会让大脑有同样的反应。无论我们从主观的角度赋予信仰何种价值，大脑追求的都是稳定和可持续性。人类天生就拥有一种“超级感知”，它会让我们相信一些很奇怪的东西。人类大脑具有把一切事物合理化的天性，这会导致我们相信自己无法解释的东西。我们无法将其合理化，于是就相信它们是超自然的。我们从一开始就相信世界上有自己无法弄懂的

模式、力量和本质。这种想法的产生是不可避免的，而期待通过这些东西彼此相连，或许是人类的天性。这种信念正是通过分享让人超越平凡而变得深刻的神圣价值，将众多个体紧密联系在一起。我们应该庆幸，自己的大脑不是昨天才诞生的。正是因为大脑已经进化了这么久，我们才拥有应对威胁的报警机制，才能有效对抗生活中的不稳定性。不太需要“认知闭合”的人，比其他人更擅长创造性地解决问题。换句话说，如果有人能克服大脑对确定性的追求，防止大脑为了保持稳定而故步自封，他就更乐意面对方方面面的挑战，试着解决各种问题。这当然不是说，我们不该听从大脑给出的意见。违背天性不一定对我们有好处，狭窄的思维框架可能更适合某种环境，而拒绝新信息有时也是必要的。

28、《疯狂行为学》的笔记-第11页

神经科学和心理学能做的，只是通过揭示问题出现的原因，让我们更了解自己的思想和行为。通过将可靠的研究成果作为自我反省的基本工具，我们将获得比励志书更有效的帮助。

29、《疯狂行为学》的笔记-第74页

及早意识到这种影响，并在它生效之前就用批判的眼光看待它。换句话说，你要迫使自己比没有意识到它时候更理性。

30、《疯狂行为学》的笔记-倾听内心的声音

“快乐的大脑”其实不愿向我们身处的体制发起挑战。你可以把已经成型的教育体制设想成给我们一样的人打造的环境，学校其实只是这个环境中负责教育学生的机构。一旦我们成为这个环境中的一员，大脑就开始绘制这个环境的地图，以确保我们的安全。当地图绘制完毕后，任何改变都会带来不稳定因素，而不稳定因素对“快乐的大脑”来说是种威胁。关于“成功”的词激发了期待成功者的好胜心，而“有趣”的任务则让他们失去了动力。他们认为，做好一件有趣的事怎么能算得上是成功呢？与之相反，对成功不感兴趣的人在看过关于成功的词后，会觉得“有趣”的任务值得一做。他们不但变得更有动力，也变得更有能力了。这个有趣的转变，能在很大程度上说明为什么单一模式的教育往往是失败的。有趣的学习方式会让期待成功的学生表现不佳，严肃的学习方式会让对成功不感兴趣的学生表现不佳。大脑其实不愿意向我们身处的体制发起挑战，跟脑海里根深蒂固的观点做斗争，会影响大脑的稳定性和持续性，使得大脑发出警报。你可能是那种很难在工作中找到动力的人。你可以努力和缺乏动力做斗争，但这是一个非常痛苦的过程，并不像你想得那么简单。现在是时候判断自己对成功的期望值，看看自己是否有做这件事的动力了。如果你觉得自己并不期待成功，那就要问问自己——我在工作中是否得到了足够的乐趣？其实解决的办法可能很简单，比如在工作时听个音乐。或者稍微复杂一些，比如隔段时间就暂时放下手头的工作，站起来到外面走走，要不就跟同事聊聊电影和音乐，或是其他能够给你的生活带来乐趣的东西。也许你需要好好审视一下现在的工作，看看怎么安排才能减轻繁重工作带来的压力。好好发挥自己的创造力来解决这个问题吧。缺乏对成功的渴望，并不意味着就不能取得成功。你需要做的事只是运用自己的创造力，这种达成目标就不但变简单了，还能带来快乐。你的大脑喜欢走最平坦的道路，因为那里没有荆棘丛生，但这条路往往无法带你取得更多的成就。传统智慧告诉我们，人类最强大的竞争动机，就是人和人之间的比较。一旦我们开始和别人比较，竞争就开始了。这种竞争的回报丰厚与否并不重要。我们内心总是有种力量，驱使着我们寸土必争。然而，某些情况下我们无法产生强烈的竞争欲：仅仅是和竞争者处在同一环境中，无法让我们产生特别强烈的竞争欲，竞争者的数量都是直接影响竞争欲的因素。你的大脑不愿意让你参与竞争，它会给你设置障碍，促使你回到没有竞争的舒适环境里。“N效应”指的是，出现众多竞争者会打击某些竞争者的积极性。及早意识到这种影响，并在它生效之前就用批判的眼光看待它。换句话说，你要迫使自己比没有意识到它的时候更理性。手心出汗，双唇紧闭，双拳紧握，双腿抖动，思维混乱——这些都是人们面对失败时的生理反应，它们看上去都是自然而然发生的。但一项研究指出，我们可以影响这些生理反应的剧烈程度，也可以影响自己对失败的厌恶程度。简单来说，解决方法就是：像股票交易员一样思考。老练的股票交易员在有可能失利的时候，会注意保持全局观。他们会

把失败看作游戏的一部分，而不是游戏的结束。他们也能理性地分析，既然是冒险，就肯定有失败的可能。使用了认知调节策略的人更容易接受失败，只有通过认知调节策略接受失败后，因为担心失败而出现的生理反应才会相应减少。所以，认知调节策略可以让人接受失败，而接受失败会让人不再手心出汗。人们得知会迅速得到反馈的时候，会更担心让自己失望。为了避免达不到预期时糟糕的感觉，人们会产生足够的动力，促使自己表现得更好。无论在人生的哪个阶段，当你面对考验时，都应该想象自己马上就会得到反馈，并采取相应的行动。“担心让自己失望”会让你时刻警醒，做好万全的准备。如果你在做准备的时候觉得有点悲观，也不要担心。你最好把它看作大脑在提醒你，要为未来的失败做好准备——因为失败会惹得大脑不高兴。不过，你可以听从这个警告，但这么做并不意味着你就能达成自己期望的目标。“公开承诺原则”一般来说是奏效的，特别是长期公开承诺。不过，在奉行公开承诺原则的人里，害怕别人提出非难的人更容易取得成功，不在乎别人看法的人反倒做不出什么成绩。事先问问自己能否做成某件事的人，往往比告诉自己能做成某件事的人做得更好。脑海里的声音其实是有意义的。告诉自己“我能行”并不能让我们支撑太久，问问自己“行不行”则可能带来显著成效。请在“请自己说话”时注意力集中到问题本身，而还是预想的答案上面。这样一来，你的心思就会用在解决问题上。我们每采取一个危险行动，大脑都会做出相反的行动。我们最大的敌人就是自己。“自控偏见”是最常见的偏见之一，我们犯过一次同类错误，并不意味着下次就不会犯了。我们总是会一错再错，部分原因在于，我们高估了自己的自控力。交互记忆：相伴多年的伴侣可以依靠彼此回忆往事，他们两个人各自的记忆组成了一个整体。他们会互相分享单靠一个人无法想起的事情。“交互自控”证明伴侣之间的关系密切，有助于达成长期目标，比如获得学位。但这会让你更难达成短期目标，比如减肥。当某人期待从伴侣那里得到某种程度的支持，好坚持进行某项活动时，他自己付出的努力就会变少。对于那些从其他渠道无法获得能量的人来说，这种效应尤为明显。依赖伴侣获得动力的人比通过自己获得动力的人更喜欢拖延。节约能量策略：我们的大脑要消耗很多能量，却很舍不得使用能量。如果有某种外部能源可以取代大脑储存的能量，那么大脑绝不会轻易放过它。这么做会削弱我们达成短期目标的决心。你只要在满足食欲之前，设想自己已经吃过美食，就可以成功避免诱惑。道德自治效应：我们在日常生活中会通过做好事来抵消做坏事造成的影响。当我们通过这种做法让自己获得心理平衡——做好事的时候，我们会产生“道德净化”的感觉，而做坏事或对坏事无动于衷（因为我们觉得自己做的好事更多，整体来说还是个好人的时候，则会产生“道德受罚”的感受。这种微妙的影响就像背景噪音一样，我们很少会注意到它。像道德自治效应这样的机制能让我们保持心理平衡，时刻感到轻松。“平衡”会让大脑高兴，“轻松”则能锦上添花。

31、《疯狂行为学》的笔记-第25页

人类大脑具有把一切事物合理化的天性，这会导致我们相信自己无法解释的东西。我们无法将其合理化，于是就相信它们是超自然的。

32、《疯狂行为学》的笔记-第45页

急事综合征：先完成不用花太多时间就能解决的任务，来减轻自己的焦虑感。大脑倾向于先解决眼前最紧迫的事。不过，“短视”并非唯一的问题。

33、《疯狂行为学》的笔记-你比想象中还要容易被影响

我们都希望自己做判断，承认自己的看法有不足之处，就意味着我们不会合格的独立思考者。但所谓“独立思考”并不存在，它只是自我臆造的产物。我们的大脑不可能完全“独立”，我们其实是互相依赖的特殊社会族群。我们都是影响与被影响的产物，没有人是完全独立存在的。自己不动脑，一切判断都取决于别人的看法，是非常可怕的事，因为这会让我们个性泯灭，无法成长。有可靠的外在帮助时，大脑会进入节能模式。时间限制对这一倾向也起着至关重要的作用，时间越短，大脑做出权衡的难度就越大。能用的时间少了，能量消耗就会变多。如果可以充分利用外在资源，无须消耗内在资源，大脑自然很乐意接受。依靠外在资源做判断时，关于价值评估的神经区域活动会减弱。驱使我们追求食物、水、性等重要事物的神经结构同时也会让我们乐于接受别人的看法。大脑会将别人的

价值判断和看法视作“调整自身看法”的信号，提高工作效率，获得最大的收益。因此，我们会认为“既然这对他们有效，那对我应该也有效”。作为社会动物，我们每个人都希望自己能归属于某个社会群体，具有这个群体的身份认同。当这个社会群体里的成员使用某物或赞成某事时，就给其他人发出了信号——这个东西对群体是有益的。我们可以准备推测出某人会不会在做购买决定时受到影响。如果我们看到其他人在抢购牙膏之类的日用品，我们也会去买，因为“抢购”意味着这个东西对大家来说很重要。在这种情况下，影响我们的人是否属于特定的群体并不重要，重要的是他买的东西代表了群体的选择。当我们看到群体中的高等成员购买高价商品时，我们也会亦步亦趋。因为我们会觉得，这种商品代表了整个群体的地位。在这种情况下，我们显然是受到了购买者本人的影响，与他买的东西是什么关系不大。如果你所属的群体喜欢奔驰，你就不会去买雷克萨斯，除非这么做能给你带来明显的社交优势。利用外部资源和别人的看法做判断并不一定不好；事实上，这是大脑惯用的节能策略。“同伴的影响”其实是大脑为了寻找有价值的外部资源，获得群体归属有史以来而采取的适应性策略。在大多数情况下，这没有什么问题。不过，它使我们很容易被宣传洗脑。大脑受到这种影响的原因有两个：一是“重复强调”，二是心理学家所说的“认知流畅性”。信息重复的次数越多，我们就越容易接受，特别是在我们对此并不在意的时候。我们的直觉也许会说“这不可能”，但无意间看到的重复信息确实会让我们相信“真相的幻影”。我们越是特意关注这些信息，反而越不会受其影响。“认知流畅性”指的是大脑倾向于接受那些容易理解、毫不费力就能纳入现在思维范式的信息。从积极的角度看，这是一种重要的学习方式。由于宣传信息简单、押韵、容易理解，我们往往在不经意间就记住它们了。谚语有云“熟稔生轻慢”，但说到影响力的时候，则是“熟稔生亲近”。这在很大程度上也是源于大脑“节能”的倾向，熟悉的信息无须费力就可以理解，快乐的大脑当然乐意接受它了。同一信息重复三到五次效果最好，如果超出这个额度，就可能适得其反，引起人们的厌恶。电视能促进心理学家所谓的“社会学习”，也就是人们模仿别人在特定情境下的态度和行为。有两个条件是必不可少的：一是注意力，二是记忆力。让人沉迷的电视剧往往同时具备两个条件，既能让人保持高度关注，又能促进记忆的形成。当观众对剧中某个角色深感认同时，这个效应会更加明显。对电视剧情节的情感带入会改变人们的思想，使人们获得不一定正确的知识。大多数人应该都会同意，器官捐献是对社会有益的事，如果电视剧也支持这种行为当然再好不过了——但问题在于，促使人们去做好事的东西，很可能会反过来促使人们去做坏事，造成极其恶劣的影响。伪科学、危言耸听的末世论和骗子的鬼话都是这么传播开来的。当我们看电影时，会出于很多原因认同某个角色。我们会被这个角色的情绪和行为吸引，爱上他们在电影里穿的鞋，同时深受他们的影响，就像我们被现实生活里的人影响一样。我们对角色的认同感越强，就越会受他们的影响，模仿他们的行为。

34、《疯狂行为学》的笔记-第134页

你拥有的一切，最终束缚了你。——恰克 帕拉尼克《搏击俱乐部》

《疯狂行为学》

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