

怪诞行为学（3）



[怪诞行为学（3）_下载链接1](#)

著者:[美]丹·艾瑞里（Dan Ariely）

出版者:中信出版社

出版时间:2015-12

装帧:平装

isbn:9787508656502

本书将艾瑞里在《华尔街日报》的热门专栏“Ask

Ariely”（艾瑞里问答）加以补充和提炼，创作出这本图文并茂、风趣幽默的《怪诞行为学3：非理性的你》。

行为经济学家丹·艾瑞里在《怪诞行为学》《怪诞行为学2》《不诚实的诚实真相》中彻底颠覆了我们对自己、对我们的想法以及对我们的行为的思考。艾瑞里把这种科学的对人类行为的分析方法应用到他的“Ask Ariely”专栏中，去回答读者提出的各种或严肃或奇怪的问题：

在震荡多变的股市中，如何保持平静，抑或不做出冲动的投资决策？

让某人戒烟的最佳方法是什么？

去自助餐厅吃饭，如何才能实现你的投资收益最大化？

有没有可能给人类的灵魂定价？

你如何判断花几千美元买一块劳力士手表是理性的决策？

作者介绍：

丹·艾瑞里（Dan Ariely）

杜克大学心理学与行为经济学教授，也是“高级后见之明中心”（the Center for Advanced Hindsight）的创始人。他撰写了三本《纽约时报》畅销书：《怪诞行为学》、《怪诞行为学2》和《不诚实的诚实真相》。目前，他与妻子和两个可爱乖巧的孩子住在北卡罗来纳州的达勒姆。

威廉·赫斐利（William Haefeli）

是一位具有国际声望的漫画家。他为《纽约客》创作漫画，其作品还出现在美国以及其他国家的杂志上。他曾在杜克大学学过心理学，还在芝加哥艺术学院学过美术。

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
致谢 / 227
· · · · · (收起)

[怪诞行为学 \(3\) 下载链接1](#)

标签

心理学

行为经济学

丹·艾瑞里

行为学

经济学

经济

有趣

好书，值得一读

评论

这本太水了，就一个答读者问。不建议购买！

不是特别缺钱的话，作者完全没必要这样自毁声誉的。

就是报纸专栏凑的。

国外连岳啊

快餐式书籍，不太推荐

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。

没前两本好看，感觉有点偷工减料

有些点子挺妙的

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

外国的版的《我爱问连岳》啊，没有什么心理学应用。

作者对生活各个方面还是比较有洞察力的。

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。

好差啊，好差啊。和经济学无关，亦远离经济现象，内容还不如《魔鬼经济学》。一堆人问一些无病呻吟的弱智问题——把困惑交给一个对自己毫不了解的人，然后丹像知心姐姐般答疑，这份做作的厌恶感很接近知乎（上的某些劣质问题与回复）了。二倍速。

损失厌恶(loss aversion)与获取同等价值的事物相比，失去某些事物具有更强烈的情绪影响力

专栏问题合集。

很好笑呀，倒是没啥正经知识

知乎问答集，看电子版即可。

2018第11本。一本札记，可以用来打发登机时间。

期望很高的一本书，因为非常喜欢这位作者的一系列书。但是这本书确实有点失望是作者回答读者来信，没有体系读起来没劲。作者是挺幽默的，但是翻译过来那种俏皮话的神韵又完全没有了，总之翻一下娱乐一下吧。

这本很让我失望 确实只适合当个报纸的专栏而不适合出书 只是简单的一问一答
跟书名也不相符

[怪诞行为学（3）_下载链接1](#)

书评

坚决不能落入商家的圈套：某电子书平台正在举办赠币赚吆喝的促销活动。规定老用户每推荐1名新用户，就可以给新老用户各赠送5元限时(限20天使用)代金券(仅用于购买平台内的书)。
我想看的书已经花一部分钱买了。现在手里还有书币没花掉。有时间应该用来看已经买的书，而不是想着...

与书结缘
这本书只有6.6，令人诧异，如果先看了豆瓣的评分我可能就读不到它了。寒假前慕《怪诞行为学》之名，在图书馆搜寻良久，最后只找到了第三部，就先入为主了，打算看完后视情况继续找前作。从读的情况来看，我有时间还是打算补一下前两本的。
阅读难度 这本书不厚，我在...

迈克尔·诺顿(Michael Norton)-哈佛商学院工商管理教授
我打算读的两本书均由行为科学领域里的两位杰出学者所著，阐述的是对个体、群体和市场的见解。一本是丹·艾瑞里(Dan Ariely)的《你身边的非理性现象:丢失的袜子，搭讪说辞及其他存在的谜团》(Irrationally Yours: On Mis...

這本書是專欄回答讀者問題，所以篇幅很短，但是不減趣味，一開始我是因為作者的經濟學背景才選讀，後來我發現人類的不理性，笑點真的超多，這本書非常適合在蹲馬桶時殺時間，令人莞爾。
所以如果你想用幽默的方式了解經濟學家的腦子，這本書滿適合你的，既務實又搞笑，看來作...

目前社会已进入信息大爆炸时代，在各种媒体上人的行为已经偏离正常轨道，进入了一种违反常识的普遍状态：本末倒置、徒有其表大行其道、社交肤浅泛滥成灾。当信息丰富到过剩的时候，注意力变成稀缺品。人们想集中注意力变得极为困难。问答网络上许多人在问【如何培养看书的习...

营销，本身就证明了【人是感性的】。如果人是经济人，绝对理性，不会感情用事，没有丰富情感，那么营销本身就失去了意义。营销，是一门基于【人是感性的】这一假设之上的商学。从我亲身的经历，我就感受到了电子书平台的经营者（零售商）为促进销售，设计了多种规则，营造出...

[怪诞行为学（3）_下载链接1](#)