

怪诞行为学2



[怪诞行为学2_ 下载链接1](#)

著者: [美] 丹·艾瑞里

出版者:中信出版集团

出版时间:2017-12-20

装帧:精装

isbn:9787508681436

按照理性的观点，我们的一切决策应该符合我们的最大利益，我们应该辨别面临的各种选择并准确计算价值，做出符合我们最大利益的选择。如果我们非常理性地做到各种 “

应该”，那真的再好不过了。不幸的是，我们做不到。

在《怪诞行为学：可预测的非理性》中，行为经济学家艾瑞里探讨了人类偏见的负面影响，而本书则重点探讨了非理性积极的另一面。非理性能让我们适应新的环境、信任别人，乐于不断努力，爱自己的孩子。这些美妙、奇异非理性的积极力量能够帮助我们实现各种目标，更好地生活。

同时，本书还将越过工作环境，深入检验我们在人际关系中的行为。我们与萍水相逢的人如何相处？我们如何对待我们的亲友？我们如何对待自己的情绪？我们如何适应新情况、新环境？

作者介绍:

丹·艾瑞里 (Dan Ariely) 美国杜克大学心理学和行为经济学教授，同时也在该校经济学院、医学院等担任教职，获得过心理学博士及商学博士学位。他的文章经常发表在《纽约时报》《华尔街日报》《华盛顿邮报》《波士顿环球报》等知名媒体上。

他写作了一系列畅销书，包括《怪诞行为学：可预测的非理性》《怪诞行为学3：非理性的你》《怪诞行为学4：诚实的真相》等。

目录: 导言 // VII

[第一部分]

以匪夷所思的方式彻底颠覆职场中的既定逻辑

第一章金钱的诱惑

为什么巨额奖金带不来高业绩？

奖金鸿运 // 006

结果：请击鼓…… // 014

激增的动机 // 016

想与做 // 018

那些“特别的人” // 021

社会压力下的表现失常 // 024

金钱的压力与心无旁骛的剑侠 // 029

隐藏在小决策和大决策背后的非理性 // 031

第二章工作的意义

我们可以从乐高游戏中学到什么？

找到工作的意义 // 037

为食物而工作 // 039

“意义”的激励作用不可小觑 // 045

组装生化勇士 // 047

劳动分工与劳动的意义 // 057

给工作赋予意义 // 060

第三章宜家效应

为什么我们会高估自己的劳动成果？

烤炉里的诀窍 // 064

我爱自己折的千纸鹤 // 069

定制、劳动与爱 // 073

理解估价过高的原因 // 075

结果的重要性 // 078

爱与付出 // 083

第四章不在这里发现的偏见

为什么“我”的点子比“你”的要好？

任何方案都可以，只要，它是我提出来的！ // 087
爱迪生手中的“牙刷” // 093
非理性既是天使，也是魔鬼 // 096
第五章报复的本能
为什么我们要寻求公平正义
惩罚的快感 // 100
向银行家扔烂西红柿 // 103
消费者的报复：我的故事，第一部分 // 106
别接那个电话 // 110
特别差的旅馆和另一些故事 // 114
代理与主体 // 118
消费者的报复：我的故事，第二部分 // 121
“对不起”三个字的魔力 // 123
如果你禁不住诱惑…… // 125
有用的报复 // 127
[第二部分]
以出人意料的方式挑战生活中的常规
第六章适应的法则
为什么我们能适应一些事（但不是所有事，也不是一直如此）
疼痛如何教会我们适应 // 133
享乐适应 // 139
快乐水车 // 145
克服享乐适应 // 147
适应：下一道边界 // 151
善用适应性，提高生活的幸福感 // 154
第七章好不好？
适应、伴侣和美丽市场
是否有女孩愿意与我约会？ // 160
心灵与肉体 // 161
郎才女貌与适应性择偶 // 163
好不好？ // 168
适应与闪电约会的艺术 // 172
每个人都有得到幸福的机会 // 176
第八章市场的失灵
一个有关在线约会的案例
进入在线约会 // 182
在线约会的扭曲：斯科特的故事 // 187
虚拟约会实验 // 189
为霍默·辛普森设计的网页 // 194
第九章感情的偏好
为什么我们选择帮助某个人，却漠视许多人的痛苦？
可识别受害者效应：你会把钱捐给谁？ // 201
密切度、生动感与“杯水车薪”效应 // 203
理性思维让我们缺乏爱心 // 207
钱应该花在哪里？ // 209
如何解决统计受害人问题 // 212
第十章短期情绪的长期效应
为什么我们常常感情用事？
情绪与决定 // 220
最后通牒游戏 // 224
自我羊群效应 // 228
不要跨越他 // 232
你能划独木舟吗？ // 233
第十一章非理性的教训

为什么一切决策都需要检验？
专家与政策的非理性 // 243
致谢 // 249
• • • • • (收起)

[怪诞行为学2 下载链接1](#)

标签

行为经济学

心理学

经济学

非理性

心理

丹·艾瑞里

社科

美国

评论

发放高额奖金有利于提高简单机械操作类工作的业绩，但如果需要人们动脑子则可能适得其反——而企业通常选择向从事脑力工作的高管发放巨额奖金。
一大笔钱很可能使你尽力延长工作时间，但不大可能提高创造力。
兰斯洛似乎天下无敌，因为它可以人为地把环境压力降低到零。他只要能做到不在乎生死，就没有什么能影响他能力的发挥，没有任何东西能干扰他的头脑——他就能百分之百的集中精力，随机应变。
工作成果是否有机会被人们看到和欣赏，对他们的积极性有着巨大的影响。
如果你是一个经理，成心想破坏雇员的积极性，只要毁掉他们的劳动成果就足够了。如果你想做的巧妙一些，对他们的劳动成果不闻不问也可以。相反，如果你想调动他们的

积极性，让他们和你齐心协力，那么你必须重视他们，重视他们的工作，重视他们的劳动成果。

有点意思

补充了一些主流行为经济学之外的非理性行为，结论和应对让人沮丧：要么很难意识到非理性，要么很难改变非理性。

宜家效应：孩子总是自家的好。

受益匪浅

不喜欢，都是例子，看完一的时候想着不会再看，没想到又把二看完了

有几点很深刻呀。高薪酬不一定有高激励和工作绩效。间断不会减少痛苦的感觉，间断会增强幸福的感受。

我觉得我自己不停的在训练营上花钱，就是典型的自我羊群效应。

继续被圈粉

很喜欢对不同的人对痛苦的耐受度的那一段描述，因为看的时候正好我也经历了对痛苦的适应的改变。

其實只是將人類的本能科學化

艾瑞里小时候真的吃了很多苦啊

第二部偏向心理学了昂

乐高拼装试验的西西弗斯那部分，和我刚拼第一个乐高时候不约而同，当别人说拼好后还可以拆开重复拼的时候，积极性一下子down下来。ps.自己做过翻译后感觉看译著总是不大自然

有意思，同时也非常啰嗦。

“迷信”跟“探索”其实是同一种思维，只有度数的区别。

一个个看得懂的字，写出来就是一大堆看不懂的话，没有丝毫吸引力，全篇都是实验材料与数据，仿佛看到了作者的洋洋得意和自命不凡。比起第一本，这是更像关于实验的写实。

有三点很深刻：①发放高额奖金有利于提高简单机械操作类工作的业绩，但如果需要人们动脑子则可能适得其反——而企业通常选择向从事脑力工作的高管发放巨额奖金。一大笔钱很可能使你尽力延长工作时间，但不大可能提高创造力。②间断不会减少痛苦的感觉，间断会增强幸福的感受。③宜家效应：孩子总是自家的好。
作者在第二本里补充了一些主流行为经济学之外的非理性行为，结论和应对让人沮丧：要么很难意识到非理性，要么很难改变非理性。

当熟悉了艾瑞里的文风之后，可以熟练的略过他那些车轱辘话，找到论点和论据，再翻回去看案例。这本主要就是肯定非理性的另一面，正是这一点才使我们称之为书吧。
大概半个小时看完 啊哈#聪明使我不能认真读书

#整体来说，作者反对把人当做“纯理性”，而认为人是感性的这个观点我是非常赞同的。本书讨论的一系列有趣的话题也的确很有意思，试图设计实验来说明问题也没有问题。但是，依然是传统的“大学生心理学”那一套实验方法：在实验样本极其有限并且容易收到实验设计者影响的情况下，去设计这么多对比组是没有太大意义的。

[怪诞行为学2_下载链接1](#)

书评

昨天夜里，一个崇尚精神追求的美女好友突然致电，问了我几个问题，想听听我的看法：
第一，情绪时好时坏怎么办
第二，怎么处理自己的时间的关系，好好管理时间利用时间
第三，怎么处理自己和金钱的关系，为什么金钱带来的满足都太短暂
听她慢条斯理得讲了一会，我大概明白了她...

丹.艾瑞里《怪诞行为学2：非理性的积极力量》这部书里仍然一如既往的用他的方法，把社会当实验室，把真人当小白鼠，通过各种有预谋有计划有目的的试验，找出人的非理性行为背后的秘密。我读这本书是为了它的前一部《怪诞行为学1：可预测的非理性》给我的启发很大，我想知道第二...

有这么一个故事：有七个人曾经住在一起，每天分一大桶粥。要命的是，粥每天都是不够的。一开始，他们抓阄决定谁来分粥，每天轮一个。于是乎每周下来，他们只有一天是饱的，就是自己分粥的那一天。后来他们开始推选出一个道德高尚的人出来分粥。强权就会产生腐败，大家开始挖空...

同作者的上一本也不错，predictably irrational讲了人们在生活中种种看似不理智的行为，也有其进化历史的根源。人类经过进化保留了一些“相对有效”的思维方式。这些方式，在思考时间有限的情况

下，是种有效的捷径，可以提供一定比例的成功率。这样人们可以实现“事半功倍” ...

1 奖金可以提升工作效果，但过高的奖赏带来的压力则影响人的发挥 2
人们更愿意从事有意义的工作 3 亲自参与的作品会让人给出更高的评价 4
人们更愿意想法出自自己并加以实施 5
付出代价的报复行动维护了社会的公平和正义。及时认错以避免报复行为 6
适应性表明痛苦的事要一鼓作...

《The upside of irrationality》 by Dan Ariely 先说说作者，Dan
Ariely是杜克大学心理学与行为经济学的教授，2008年写了一本《Predictably
Irrational》，主要讲述人们日常生活中的非理性行为，是纽约时报的畅销书（不得不吐
槽一下中文译名：怪诞行为学）。这本延续这一个话...

这本书，的确比其第一部要好些。第一部讲的东西，对我来说新鲜的并不太多，不过有
一两章的内容还是很深刻的。这第二部，新鲜的会稍多些。
不过，我觉得所有的书都有这个毛病：注水太多！其实就此书的第一部而言，真正我整
理出来的干货，也就二三十页纸吧，但整本书却有两百多页...

怪诞行为学2：非理性的积极力量 丹·艾瑞里 26个笔记 ◆ 第一章 金钱的诱惑
为什么巨额奖金带不来高业绩？ >>
事实证明，引发自我表现的过度激励可能来自电击、高额薪酬或者社会压力，在所有的
状况下，人类与非人类在事关根本利益力求超常表现时的实际表现似乎都比没有压...

1.跟第一本比起来，信息量感觉少了些
2.将目标实现过程中的痛苦与过后的自我奖励联系在一起，
EG:学完5H后，可以吃一块巧克力之类的
3.金钱对人的激励是双刃剑，特别是对脑力劳动者说，奖金越大，压力越大，越不容易
表现好 4.宜家效应：高估自己的劳动成果

怪诞行为学2 第一章：为什么巨额奖金带不来高业绩 1、激励与表现呈倒U型关系；
2、人们的损失厌恶带来的效应，如果损失引发的痛苦大于收获所带来的愉悦，那就证明你有损失厌恶的倾向；
3、对于认知能力要求越高的工作，高奖金产生的反作用越大，对于非认知乃至机械性工作，奖金...

一口气从亚马逊上买了《怪诞行为学》1和2，看完后感觉2不如1来的精彩和刺激，有些解释、实验的设计和结论的推导甚至并不是很让人信服，但不可否认的是，这依然是一本值得阅读的书。
作者最爱拿自己烧伤作为切入点举例，确实很有意思，我相信今天的他能有如此的成就与这次烧伤是...

雖然續集一般問題多多，但因為《誰說人是理性的》(Predictably Irrational) 太精彩，所以栗子妹願意花百幾元，買了該書的續集《The Upside of Irrationality》來讀。《The Upside of Irrationality》全書分為十一章，作者 Dan Ariely 以不同事例，論述人的不理性，如何影響日...

注：【】部分为笔者心得，非原文摘抄。* 人们并非想象的那样理性。*

【压力之下，进步更快！】*

损失厌恶：人们失去自认为是属于自己的东西时会产生痛苦，而这一痛苦要大于得到同样数量该事物所产生的愉悦感。* 对于认知能力要求越高的工作，高额奖金产生反作...

[怪诞行为学2_下载链接1](#)