# 怪诞行为学读后感800字(三篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-06-11

*怪诞行为学读后感800字一我能去阅读《怪诞行为学》这本书完全是出自偶然。最近在研读一些关于理财方面的书籍，昨天下午完成工作任务的时候，我随便拿同事的手机捣鼓了一下，发现他手机里面有一些关于理财方面的书籍，首页大约有六七本电子书，我看了看，感...*

**怪诞行为学读后感800字一**

我能去阅读《怪诞行为学》这本书完全是出自偶然。最近在研读一些关于理财方面的书籍，昨天下午完成工作任务的时候，我随便拿同事的手机捣鼓了一下，发现他手机里面有一些关于理财方面的书籍，首页大约有六七本电子书，我看了看，感觉我对于每本书都挺有兴趣的，于是我打算按顺序下来，有时间的话，就将没看过的书都看一遍，第二本书刚好是我没看过的，这本书就是《怪诞行为学》。抱着随便看看的心态浏览的下这本书，它的引言就将我深深的吸引住了，引言里所阐述的一些问题让我感觉到很亲切而又很陌生。亲切的是，里面所说的问题正是我们日常生活中经常遇到的情景;陌生的是，我不清楚这些日常生活中现象里面存在着哪些问题。这本书的主要目的就是阐释日常行为里面所携带的某些问题。于是，好奇而又渴望知道的心理，让我用了几个小时的时间将这本电子书给啃完了，不能说完全消化，但是对于我们所经常面临的种种问题有了一个比较清楚的认知。

本书分为十三个章节来讲述我们日常生活中遇到的一些问题。引言部分解释分析了为什么作者会去探索日常生活中我们都未曾察觉到的一些非理性行为，他之所以会去发现并且研究这些问题，是因为在他18岁的时候，由于镁光灯的爆炸，使他大面积烧伤，之后的三年他被迫住在医院里，浑身上下全是绷带，由于这样特殊的情况，让他无法像正常人一样参加各种社交活动，让他感觉好像与世隔绝一样，也就是在这时，他像旁观者一样，开始观察曾经构成自己日常活动的各种行为，并且开始反思各种不同行为的目的，这些行为包括他本身的.也包括他周围的人。

本书的每个章节的开头都是由几个我们日常生活中经常遇到的现象组成的，作者为了验证论述的准确性，都对各个论述加上了实验的验证，继而再解释出现这些行为的原因或者是告诫我们如何在生活中避免发生这件事情的发生。

读完这本书，我收获颇多，现在就将这些收获归纳为十个小点，与大家进行分享。

1、第一个锚不仅影响到我们当时的购买决定，而且影响后来的许多决定。所谓的锚就是我们对于某种类型商品的心里认定的价格。我们经常在不自觉的情况下提高自己的消费水平，或者是不自觉的购买价格很高昂的东西，或者是有些不经意的习惯。当我们意识到我们有这些行为的时候，我们不妨首先从质疑这种行为开始，它是怎么开始的?同时问下自己从中能获取多大的快感，这一快感真的就如同你预期的那么大?你能不能把预算压低一点，更好的把省下的钱用在别处?我们还应该特别关注我们所做的首次决定，它的长期效应会渗透到未来我们所做的很多决定里。即使它们在某个时间合理，现在仍然合理吗?

2、当我们遇到某些免费的东西的时候，我们先不要被免费所蒙蔽，我们在购买之前要先思考下，这些东西是我们需要的吗?如果把它们购买回去，它们会不会成为我们不用的堆积品?我们当时购买它们只是因为它们免费或者是购买它们的时候有免费的赠品?当博物馆或者什么景点或者什么餐厅进行免费开放或者免费试吃的时候，我们要思考下要不要因为贪免费而去那边排队等候?因为往往免费的东西总是有一大群人在那边等候，我们也跟随他们这么做是不是没有什么损失?其实不是这样的，我们在等候的过程当中浪费了时间，浪费了原本可以做其他事情的机会。人头攒动免费开放的博物馆你能看到的估计只是很多很多的人，而无法静下心来细细欣赏，贪便宜有时候还真是得不偿失，所以还真是需要三思而后行。

3、社会规范和市场规范是鱼和熊掌，如果确定使用哪种规范之后，最好不要任意更改，因为随意更改的后果往往是鱼没了，熊掌也没了，导致两者都无法产生有效的约束力。但是社会规范会比市场规范产生的效果更加明显，而且更加持久。礼物和现金相比，礼物给人带来的感动是远远高于现金给人带来的感动，而且人们对于礼物的感动时间往往持续更加长。

4、通过设定计划和完成期限摆脱自己的拖沓习惯，用各种办法给自己时间思考某些高额消费的必要性，通过各种方式，让自己清楚的意识到储蓄的重要性，并通过某种方法让自己养成定期储蓄的好习惯。

5、我们可能往往认识不到，无论哪种情况，保留余地的同时我们也放弃了别的东西。我们为了一些不一定重要的事情疲于奔命，却忘记了在真正重要的事情上下功夫。其实选择一个选项然后一心往这个方向努力，而不是在那边犹豫不决要选择哪个，确定了就坚持住，因为无论做哪种选择，那些相对来说的细小差别总还会存在。在选择间纠结浪费的时间，可以让我们在确定的选择上做更多的事情。 6、预期还可以形成成见。成见，说到底是人们希望用来预测体验，是人们对信息进行分类的一种方式。大脑不能

**怪诞行为学读后感800字二**

利用周末的时间，终于将《怪诞行为学》读完了。《怪诞行为学》是通过讲述日常中最常见的行为，来阐述我们的非理性行为。在传统经济学中，其基础假设条件之一就是，人都是理性的。但是通过《怪诞行为学》的严密论证与阐述，此论点是不足以成立的，因为人是这个世界上最复杂的生物。

先说说看《怪诞行为学》的一点感受。此书中运用了大量对比试验，以试验结果来阐述自己的观点。这在国内的图书上是比较少见的（目前可能比较多的是数据）。对比试验，我想不单单是一种科学探索的方法，更是一种以此可以借鉴到实际工作中的工作方法。因为我们除了既定的经验可以参考（实际上随着环境的变换，其真实的参考意义到底多大还有待商榷），可以通过这样的对比试验，来检验我们的想法。如果你的试验设计的巧妙，并且经受住了考验，那么在推广开来，可能是成本最低化的一种途径。

因为书中涉及的内容比较多，今天晚上重点根据书中阐述的几个方面的内容进行引述与总结，以便学以致用。

第一：约会的窍门。人们的平均行为都具有相对的特质，也就是说人们都愿意结合当时的环境、场合、以及可供选择的\'参照物来做出对比。那么，如果你想在一个环境中，脱颖而出，你要做的就是选择一个看起来没有你帅气、没有你漂亮，与你想比有一定差距的对象陪同。这听起来对那个陪同的人不公平，但是人们会根据这样的情况来做出判断。所以，要想约会成功，选好伙伴很重要。既然已经知道了这条规律，那就要保密好，否则会引起你的伙伴的愤怒。

第二：有魅力仅存在特定的环境中。当我们在生活中，总会对一些特定的事情，或者某些人产生浓厚的兴趣，具有特殊的好感。但是出现这样情况的前提，就是存在于特定的环境中。随着环境的变化，你的兴趣点也会转移。这条规律告诉我们，如果你在一个区域内，或者时间内，要去选择那些与你具有共同特质的人，而这些人与你在这个环境内都有一些不适应，这样彼此才会产生吸引力。当然，不论是你对别人感兴趣，还是别人对你感兴趣，随着时间和环境出现了变化，如果魅力减少了，也是正常的现象。没有必要为此而纠结。

第三：轮流做东比aa制更能促进感情。在这里，社会科学家有个理论，叫做“付款痛苦”，就是说赚钱都不容易，付钱时都有一种非快感，任何情况下都是如此。但是“付款痛苦”的敏感程度随付款金额增加而相对下降。这点给我们的提示是，如果轮流做东，那么对于付款人来说，“付款痛苦”随着付款金额增加而下降，同时还会留下好客的名声。而同时参与的人，会因为获得了免费的享受，快感增加。其实套用老祖先的话说，就是礼尚往来。只有这样，大家才会更快乐，感情才会更深厚。

第四：礼品是最佳的友情润滑剂。在这里，作者阐述了两个概念，就是社会规范与经济规范。社会规范更倾向于道德、感情等非金钱因素，经济规范则强调的是投入产出的金钱关系。可以想象，社会关系中，如果过多的金钱交易，就变得世俗而更不容易被人接受。礼品，可以作为友情的润滑剂，可以有效的提升彼此之间的社会规范程度。同时，礼品在用在员工激励上，要比金钱更能激发员工的忠诚度和勤奋度。结合自己的实际，我的朋友们，也许我要开始为你们准备自己用心挑选的礼品啦。

第五：如何解决你的电子邮件瘾与短信瘾。产生电子邮件瘾与短信瘾的主要原因，是由可变强化式（什么时候获得奖励或信息是不确定的）因素引起的。在这里先说明一下，固定强化式，就是你通过固定的行为可以获得固定的奖励；可变强化式，是什么时候获得激励是不确定的。我们对于电子邮件和短信成瘾，很大程度上是我们对未来的不明确的因素缺少了把控能力，也可能是我们期望电子邮件和短信，会给我们带来可变强化式的激励。那么，要想让自己摆脱这样的困境，首先要做的就是取消自动收发邮件的功能，同时将自己的邮件联系人进行分类处理。这样可以对我们的电子世界生活有所改变。

第六：错误的生活决策是影响我们生命的“头号”杀手。书中作者列举了自己生病期间的一些思考和解决对策，其实随着医学技术发展，真正影响我们生命的，是我们对生活决策方式的改变。那么我们应该如何去做？书中的建议是将有益的和不益的结合起来。以自身举例来说：出去见客户是有益的，不爱锻炼身体是无益的。最简单的办法，就是对于一些可以步行或者骑车去见的客户，就绝不坐车。如此，不就是两相结合吗？

第七：人们总是对自己拥有的过于高估。此点其实可以应用到很多地方，我们对自己的决策都认为是完美的，我们认为自己的产品是完美的，商家认为自己想的都是对的。其实这里更主要的是要引导我们要学会换位思考，真正的去想，人家想要的是什么？而不是我要的是什么。只有这样才会促成最终的合作。适度降低一点自己的期望，有的时候，对自己也是一件好事情。

以上七条是根据书中的要点进行的一个总结。其实真正读此书，让我佩服作者的，是他的思考方式。这样思考方式，第一从大家都习以为常的事情入手，却发现了很多值得思考的东西；第二以大量实例为依据，并且能设计出合理的行为试验，这种以实证论观点的方法可以在很多工作中加以运用。

书读一次只是皮毛，读两次是懂道理，读多次才能产生生产力。生命不止，当学习不止。作文

**怪诞行为学读后感800字三**

生命中我们常有莫名其妙的举动，你真的会失控？一时冲动就是没有道理可言？错！所有的现象，背后都有经济的力量供求关系的谬论：或许起初的时候，珍珠并不是很值钱，甚至根本不在人们的视线范围呢？但就是有的人，会在起初他进入市场的时候，捧高他们的价值，并标上难以置信的天价，渐渐地，人们理所当然的认为珍珠确实是个好东西，可是，它真的有那么值钱吗？还不一定。

人们为某个东西定位的时候，总是愿意以锚作为标准，何为锚呢？就是初始的一个标准，例如：早期的店铺里散发着烤咖啡豆的香味（咖啡豆的质量要优于邓肯甜甜圈店的）。他们销售别致的法式咖啡压榨机。橱窗里摆放着各式诱人的点心——杏仁牛角面包、意大利式饼干、红桑子蛋奶酥皮糕等等。邓肯甜甜圈店有小、中、大杯咖啡，星巴克提供小、中、大和特大杯，还有各种名称高贵华丽的\'饮料，如美式咖啡、密斯朵牛奶咖啡、焦糖玛奇朵、星冰乐等等。换言之，星巴克不遗余力打造这一切，来营造一种与众不同的体验——这种不同是如此之大，甚至让我们不再用邓肯甜甜圈店的价格作为锚来定位，与此相反，我们会敞开思想接受星巴克为我们准备的新锚。星巴克的成功很大程度上也就在这里。

在促销及优惠的情况下，我们为什么愿意用高价去买自己不需要的东西，首先头脑的潜意识里，认为这种情况下，自己是受益的，尽管目前不需要，或许将来需要；或者就算是不需要自己也亏不多大，促使大量的人民币流入商家的口袋。

一个人愿意免费做义工，给补贴却不愿意做了，或许钱不是激励员工的最有效办法。

一旦社会规范与市场规范发生碰撞，社会规范就会退出。换言之，社会规范很难重建。一旦这朵盛开的玫瑰从枝头落下——一旦社会规范被市场规范打败——它很难发挥任何效力。

……

或许我们认为形形色色的人群所做出的任何行为都是理性的，但是基于内心的世界，我们无法去定位，无法去深入理解，只有我们自己知道自己的行为是为何产生的？与其说怪诞，但不如说人类行为是一项了不起的事业，因为它帮助我们更好地理解自己，揭开我们日常生活中许多不解之谜。《怪诞行为学》是一本行为经济学的通俗读物，个人觉得它与《别做正常的傻瓜》相类似。不过，有区别的是，本书的作者由于童年时的经历（全身被烧伤60％——70％），使得他看问题的角度和常人差异很大，他倾向于分析人们的非理性行为。他就是出生于以色列的丹。艾瑞里。

人们在日常生活中的决策往往会受到心理因素或者情绪的影响，往往不能作出理性决策。例如，原本很容易作出的抉择，在外界因素的诱导之下，往往会使人们的决策发生改变。商家往往会利用这一点，设置一个诱饵，往往能使客户花费更多的金钱。人们对于自己收入的预期往往也会因为与周围环境的改变相联系。也许当初的预期并不高，但是在达到了这一目标之后，由于周围人群的收入较高，人们对于自我的要求就会提高，这就是所谓的“人心不足舌吞象”吧。这些非理性的决策就与人们喜欢比较有关，在奚恺元的《别做正常的傻瓜》一书中就已经作了一定的描述。

人们在选择消费品的时候，通常被认为往往是根据商品的价值属性和价格等因素作出决策。大体上而言，偏好是比较稳定的。但是，也许因为偶然的机会，偶然尝试了某种商品，就在内心中形成了一种锚，由此导致自我“羊群效应”式的偏好转变，也就是书中所提到的所谓“供求关系”的失灵。至于零价格物品搭售使得人们的消费增加就是显而易见了。商家们往往利用顾客们喜欢占便宜的心理，在销售一些商品的时候附带赠送一些小礼品，使得顾客们不受自我控制地买了许多原本不需要的商品。所谓的“折价”销售原理基本也是一致。

在社会中往往是市场规范和社会规范并存。人们在对待不同的事情时必须搞清楚应该运用哪种规范来解决问题。有些事件只能运用市场规范来运行，而有些问题却只能运用社会规范，如果强行运用市场规范来解决，需要支付数倍的价格，而更多的时候则是支付多高的价格也解决不了实质问题，例如教育以及一些慈善活动。

我们再把视线由普通的经济现象扩展到各种社会现象之中，我们同样能够发现许多非理性行为。平常品性很好的人，由于突然受到刺激，也有可能突然失控，还有可能造成比较大的危害。前不久发生的北科大学生抢劫也属于该类情况。人们由于情绪上的冲动有时也会造成一些异想不到的后果（往往是平常自己觉得不道德的）。并不是每一个案件都是蓄谋的。弗洛伊德曾经这样评价过人性，人格大体上都是分裂的，在每个人的内心都存在一个阴暗的本我，自我，一旦这个阴暗的自我被激发出来，往往会形成很严重的后果。而应对这类事件的发生，只能未雨绸缪。

艾瑞里虽然在书中侧重于考察非理性行为（诸如此类非理性行为的介绍还有许多），不过在每章的最后还是在探讨如何解决非理性行为所造成的不良后果，目的还是在于使读者能够理解如何让自己的行为理性化。当然，非理性行为的诱因有时也难以被透彻地观察出来，这使得人们的行为理性化更加困难。莎士比亚在《哈姆雷特》之中就曾经写道：理性何等高贵，才能何等伟大。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找