

怪诞行为读后感感想(大全5篇)

写读后感绝不是对原文的抄录或简单地复述，不能脱离原文任意发挥，应以写“体会”为主。那么你会写读后感吗？知道读后感怎么写才比较好吗？下面是我给大家整理的读后感范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

怪诞行为读后感感想篇一

工作之后，能够静下心来读书的时间很少。周末回家的时候，闲暇之时，翻看一下在学校网购的书籍，感觉也别有滋味。

《怪诞行为学》就是我最最近正在阅读的书籍。

《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，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，还有可能造成比较怪诞行为学读书笔记 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。

怪诞行为读后感感想篇二

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。

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。

怪诞行为读后感感想篇三

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。生命不止，当学习不止。

怪诞行为读后感感想篇四

“我们常常暗下决心节食锻炼，但是只要看到甜点小推车一过来，我们的决心就消失得无影无踪。你知道这是为什么吗？我们有时候兴致勃勃去购物，买回来一大堆东西，却放在家里用不上。这是为什么呢？头痛的时候，我们花5美分买的阿司匹林吃了不见效，可是花50美分买的阿司匹林却能立竿见影。这又是为什么……”这是《怪诞行为学》一书开头的一段话，给我们抛出了很多生活中的疑问，而这本书就是用各种实验和逸闻趣事来解答这些问题的。

作者艾瑞里是美国杜克大学经济学家，正如他在书中所说的那样，“很多人对我说，我观察世界的方式异乎寻常”。的确，作者一反传统的认为人是理性的这一基本假设，揭露了生活中种种的非理性的，怪诞是行为，并从社会学和经济学的角度加以解释，“帮助你们从根本上重新思考使你们和周围其他人生生不息的动力是什么”。比如作者对于头痛时吃什么药最见效的问题，同样的药，不同的价钱，结果是50美分定价的药比5美分定价的药更有效，这个时候人非理性的，

但是非理性却在我的生活的方方面面产生了比这更多的影响。生活中类似这样的例子有很多，人们会去疯抢免费的但并不需要的东西。

《怪诞行为学》颠覆了传统的看世界的眼光，打开了另一扇看待这个社会的窗口，为我们展现了“另一个”世界。读来令人恍然大悟。在字里行间，都让人忍俊不禁，发出感慨和共鸣，“我也是这样”或“我周围的人就是这样的”，引发人对于非理性的思考，教人更加理性的对待生活和经济活动。但是如作者一样，往往是“暗下决心”，最后还是陷入了非理性的怪圈。尽管如此，还是忍不住继续往下读，读完掩卷而思。

文档为doc格式

怪诞行为读后感感想篇五

经常觉得我的确应该多学一点心理学，人都是复杂的，很多时候是非理性的，而一旦认识到这一点，对今后的人生会非常有帮助，无论是在自己做决策的时候，还是考虑甚至影响他人决策的时候。之前买到了一本《怪诞行为学》，上个周末读完了，感觉非常有收获，不愧是畅销书。其实多数出名的畅销书之所以畅销是有其理由的，读一下一般不会有什​​么损失，正所谓“开卷有益”吗。

之前的课程上曾学过《组织行为学》，当时就觉得非常有用，老师也讲过“锚定”等概念，可惜那之后就都还给老师了，没什么更多的记忆。现在读了这本书，真的感觉温故而知新了。作者用非常生动的笔触给我们描绘了行为经济学的一个大的轮廓，真的可以让人开阔视野，如果能经常思考并灵活运用的话，绝对会成为一个核心竞争力的。

下面就大致总结一下作者所提到的各种人类决策中会发挥作用的非理性力量吧，给自己做个备忘。但详细的内容，各位

还是买书回去看吧，绝对不会后悔的。

1. 比较的力量（不怕不识货，就怕货比货）2. 锚定的力量（第一印象的重要性）3. 免费的力量4. 社会规范与市场规，要跟女朋友谈钱，不要跟父母谈钱，不要跟好友谈钱，多送礼物，但不能送钱，其实这章让我想起了大学时的一篇英语课文）5. 激情的力量（警惕你心中的要加薪6. 拖拉的力量（短期满足与长期目标的斗争）7. 所有权的力量（孩子是自己的好）8. 多种选择的困境（不要做兴趣广泛，但一事无成的人）9. 预期的力量（流行，跟风，羊群效应，偏见，人要衣装，佛要金装，好菜要好盘，好酒要好杯）10. 高价的力量（真的一分钱一分货吗？打折买到的东西，是不是总觉得不太好；安慰剂效应）11. 人们内心深处的诚实与占便宜的冲动，现金可以阻止我们作弊12. 个人需求与群体属性的矛盾，“免费午餐”在哪里（只要别人不理性，真正理性的我们就有获得利益的机会，利用别人的不理性）

总而言之，这的确是一本非常好的书。有时间的话还得多看几遍，并且写详细的心得体会才好。好像原作者还出了一本《怪诞行为学2》，回头有机会也要买回来读一下，嗯。