# 怪诞的行为1学读后感8篇

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2023-12-22

*写读后感的过程，可以帮助我们提高文字表达能力，锻炼逻辑思维，培养批判性思维，提升写作水平，通过写读后感，我们可以分享自己的观点和感受，与他人进行有意义的讨论，拓展自己的思维，下面是小编为您分享的怪诞的行为1学读后感8篇，感谢您的参阅。在我们...*

写读后感的过程，可以帮助我们提高文字表达能力，锻炼逻辑思维，培养批判性思维，提升写作水平，通过写读后感，我们可以分享自己的观点和感受，与他人进行有意义的讨论，拓展自己的思维，下面是小编为您分享的怪诞的行为1学读后感8篇，感谢您的参阅。

在我们学校，曾有一段时间，大家争着抢课上，尤其是自习课。在这种积极的教学氛围下，甚至一名教数学的体育老师还向另一名教数学的体育教师发起了挑战宣言“我要向你挑战”。在那个时候，自习课没有安排专人值守，上自习课也没有什么补助。但是大家教学积极性特别高。后来有了课后服务，自习课安排了教师辅导，有了一定的补助，教师反而失去了教学的积极性。上自习课多的教师在抱怨一天上的课太多，上自习课少的教师在抱怨得到的课后服务费少。所有老师都在奇怪为什么现在的教风学风反而不如以前了呢？丹.艾瑞里在《怪诞行为学——可预测的非理性》第四章《社会规范的成本：为什么我们乐于做义工，干活儿赚钱反而不高兴？》中解释了这种现象。

如果我们到朋友家去吃饭，吃完饭后问朋友：“吃这顿饭我给你300元钱够不够？”朋友肯定会勃然大怒，下次不再请你吃饭。如果我们到饭店去吃饭，吃完后想不给钱就走人，店家肯定会勃然大怒。这是为什么呢？这是因为“我们同时生活两个不同的世界规范中，其中一个是社会规范主导的，另一个是市场规范主导的”。社会规范包括人们之间的友好请求，它暗藏在我们的社会本性和共同需求里。它是友好的，界限不明的，不要求及时回报。它是一种人情世故，它是一种助人为乐，它是亲情、友情，是一种社会美德。而另一种世界规范就是市场规范，它就是市场经济，这里不存在友情，界限分明，一就是一，二就是二。它是工资、价格、利息，成本和盈利。它是明确的利益，是按劳取酬，是按合同办事。

教师们上自习课有补助反而抱怨是他们进入了一种市场规范中，觉得该按劳取酬，但是得到的没有满足心理需要，所以反而不如义务辅导学生得到的心理满足。

人总是以为自己是理性的，却往往在不经意间为自己的不理性买单。

有时候我们想买一件商品，发现有三种不同的价位可供我们选择，一种低档位的，一种中档位的，另外一种非常高档位的。大多数时候我们都会选择中档位的。

这就是商家的陷阱，他们的目的就是想让我们选择中档位的，高档位的只是用来诱惑我们的。

精致的餐具、优美的环境会让我们觉得食物更美味了;漂亮的衣服、精致的包包也会让我们觉得更加美丽自信;我们总觉得自己的孩子是非常聪明可爱的;如果我们预先听到过对一件事物的评论，我们就会在面对它的时候有一定的心理预期，也叫锚定。

作者丹·瑞斯通过大量的实验证明：很多时候我们并不是理性的。在日常生活中是这样，在经济行为中也是这样。

我们愿意为了10美元的东西能省5美元而花费精力，但不愿意为1000美元的东西省5美元而费劲;

大多数的人都有拖沓的恶习，给他一个底线，或者外部的声音作为控制，就能很好的改善;

幸福感并不是和自己的薪资有关，而是和周围人的薪资有关。如何提高自己的幸福感，就要改变自己的比较系统，不要攀比;

在不涉及金钱的时候，很多人都会作弊;也许你不会拿办公室里的一角钱，但你觉得拿一支铅笔是没有影响的。

读这本书让我对自身以及人性都有了更深的认识。恨多时候我们对事物的认知都会陷入自己的锚定范围内，容易被困在问题里，这个时候我们就要好好思考这件事情，是什么影响了我们对它的判断，我们应该怎样做取舍，应该以什么为重心，我们的目的、目标是什么，我们真正需要的是什么，有什么是可以被砍掉的?

我想，人就是这样一步步成长起来的。在明晰的规划中，找准自己的目标，拒绝拖延，拒绝其他枝枝杈杈的干扰选择，一次次反省和复盘自己的错误，从而能够找到正确的路坚定地走向自己的目标!

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。生命不止，当学习不止。

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。

最近读了《怪诞行为学》的第四册，名为“诚实的真相”，整本书通过一些实验探究了导致人们不诚实的原因以及如何克制和限制不诚实行为，这本书也解答了我的几个问题：

q1：主导欺骗的动因是什么？

1）人们通常认为欺骗方式的三要素是：从罪行的获利、被抓住的可能性、被抓后可预料的惩罚，但实际上引发欺骗的本质是某人的经验系数，即欺骗行为是否会伤害个人的诚实形象；

2）经验系数是如何影响犯罪几率的：私欲合理化能力增强（这件事对我是非常有利且合理的），会导致经验系数增加，进而导致犯罪的几率也会增加些。

q2：为什么锁防不住小偷，却还是要锁呢？

在日常生活中，不知道大家是否有这样的经历，每当忘记密码时都会悔恨不已——为什么要设置这么负责的密码，最终只是把自己锁住了，那么既然锁不住小偷，还有锁/密码有何用呢？

实际上锁/密码起到的是监督作用，防的是小人，这些小人大多数时候诚实，但有可能会因为未上锁而偷窃的人，所以还是乖乖上锁/密码。

q3：为什么有些签名位置在表头、有些在表尾呢？

在看这本书之前，我并没有注意到签名位置不同对于诚信行为的影响，比如说托福考试确认时的前面位置是在整张表的前面的、尽管生活中更多的签名位置在表尾；本书也设计了实验对签名位置与诚实行为的关联进行了探究。

简单来说，表头签名起到的是到的提醒作用，而在表尾则是确认信息。

q4：为什么减了一天肥，到了晚上就想吃夜宵呢？

1）自我耗竭理论：抵制诱惑需要付出极大的努力和精力，自我耗竭会使得我们的部分理性和道德感降低。

2）一整天的工作让人疲惫，所以到了晚上更容易屈从于个人欲望，意志力降低、控制欲望的难度也随之增加，最终导致我们的诚信水平下降。

q5：为什么说没有人能抵挡住所有诱惑呢？那么要如何对诱惑进行抵制呢？

1）每天控制冲动的简单行为却削弱了自我控制的能力（自我耗竭理论），因此我们更容易受到诱惑的影响；

2）这里有两种抵制诱惑的方法：

方法一：理性自我放纵

当面对诱惑时，理性的人有时也应该屈从诱惑；

因为理性的人这样做就可以使自己的精神不至于有太多消耗，能对将来的`诱惑保持足够的意志力。

方法二：及时脱身

每天早上在未耗损精力时，我们应该面对需要自我控制的情况（枯燥的工作）；

当发觉难以逃避所受诱惑时，最好的办法是陷入更深的欲望前通过转移注意力、精力耗竭法及时脱身。

q6：为什么我们在决策前反复问了很多人的意见/建议，最后还是会选择自己内心最初的决策？

生活中总是会面临着形形色色的决策，比如秋招决定去哪？填报哪所学校？中午吃什么？。。。不胜枚举，这时候你可能会寻求求助，但实际上这些求助行为都是要创造一个将我真正想要做出的选择合理化的过程（这就是我们常说的硬币原理）；

我们经常不依赖于直接偏好做决策，而是依赖于直觉，直觉能告诉我们想要什么。我们的大脑会快速地思考，为自己的偏好找各种理由。

q7：为什么说科技创新与惊天骗局只有一步之遥？

“每次商界有新的科技创新时，不管这种创新是邮政服务，还是电话服务、无线电、电脑或抵押贷金，这种进展都能让人更接近科技和不诚实的边缘。只有在科技的力量、影响和界限都能确定之时，我们才能决定是否应该广泛地使用这些新科技。”——埃德巴雷森

q8：造成不诚实的动因有哪些？

如图所示，以下因素会增加不诚实行为：

1）合理化的能力：我的决策是合理的，这样就能够说服自己去做不诚实的选择；

2）利益冲突：互惠心理，即某人/机构给予好处；在个人利益和他人利益出现冲突时，可能会优先考虑个人利益；

3）创造力：创造力能使我们找到解决难题的新方法，也能使我们找到原则的漏洞，用利己的方式来重新解释；

4）一个不道德的行为：“破窗效应”

5）精神耗竭：意志力降低，控制欲望难度增加，导致诚信水平下降；

6）别人从我们的欺骗中获益：我们更容易为自己的欺骗行为找到借口，从而合理化不诚实行为；

7）看见别人不诚实的行为：当作弊者是我们所在社会群体的成员，我们的行为会与其一致，最后从社会角度来看是可接受的；

8）不诚实的文化氛围。

从pm角度从这本书我还认识到了以下几点：

1、本中提到“相对于真实货币，人们在非真实货币面前更容易变得不诚实”

联想到当下层出不穷的代币、金融货币，我们发现用户对于这类非实体货币的感知实际上相对较弱的，从某种程度上用户更易产生冲动消费；

2、不诚实行为实际是用户决策的结果，可以将不诚实行为的动因抽象为影响用户决策行为的技巧：

比如互惠心理，在设计产品时，可以先给予用户一些好处，引导用户做出决策；再比如文化氛围的作用，拼多多等流行的社交电商，通过裂变、砍价的玩法实际上达成的也是通过营造氛围促进用户做出消费决策。

当然，影响用户决策行为的手段还有很多，在后面有机会我将专门介绍。

“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，这个时候人是非理性的，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。

当我们在逛街购物，要理性消费；当我们在饮食时，要理性合理膳食；当我们的处理问题时，要理性思考，生活无处不理性。伟大的文学家莎士比亚更以“理性何等高贵，才能何等伟大”来赞美理性，似乎要随时保持理性，才能更好的生活，非理性则带着贬义的色彩。而然在丹。艾瑞里的《怪诞行为学2》中，用有趣的实验和诙谐幽默的语言向我们阐述了非理性的积极力量。

书中第二章标题是“工作的意义：从乐高游戏中，我们可以学到些什么？”为更好的探索工作的意义，作者设计了多个实验，其中有个实验是：有偿装配乐高玩具。实验分为两组，一组为“有意义”组，任务是装配与样品完全相同的玩具，薪酬规定为，计件工资额随装配数量递减，没有限制时间，可做到认为不合算为止；另一组为“徒劳无功”组，实验的要求和酬劳的计算方式与“有意义”组相同，不同的是工作人员在实验人员面前将其装好的乐高当场全部拆开后，再次提供给同一实验人员使用。实验结果为，“有意义”组参与者平均装配的乐高个数比“徒劳无功”组高出了32%。实验分析告诉我们，如果你找的人喜欢某一事物，你是否把他们放在有意义的工作条件下，成为了影响他们努力程度的主要动力。

对一个企业来说，是否能调动员工的积极性，是否能让员工更努力的工作，关系到企业的发展，而员工是否愿意尽力工作，很大程度上取决于企业能不能把员工放在有意义的工作条件下。很多企业会通过愿景规划，带给员工工作的动力，但是这样的动力时效性短，而且实现愿景的过程漫长，多数员工的积极性无法长期保持。然而，从工作中的一些小事入手，让员工确信只要做好工作就会得到肯定，让员工时长保持有成就感，从而增进员工的积极性。再者，上层领导人应该设法把环境背景结合起来尽可能让员工加深对工作意义的体验，让员工了解他所从事的事情对个人提升的意义，对公司的影响。

印象深刻的还有书中的第三章“宜家效应：为什么我们会高估自己的劳动成果”。我们会喜欢买需要自己动手组装的宜家家具，会更喜欢自己亲手做的蛋糕，会觉得自己折的千纸鹤看上去更漂亮，会觉得自己家孩子更聪明、更可爱。作者通过实验展示了努力的4条重要法则：1、我们对某一事物付出的努力不仅给它带来改变，也改变了自己对它的评价；2、付出越多，产生的爱恋越深；3、我们对自己的作品估价经常会过高；4、如果付出巨大的努力仍然没有获得成功，我们就不会感到过多的依恋。

或许我们习惯于周末慵懒的躺在床上，等到饭点时候叫个外卖，这样理性的决定确实给我们带来更多的休憩时间；工作时候习惯于把事情更多的安排给其他人做，这样就可以拥有更多的闲暇时光喝茶，但是与此同时，将失去提升自己的机会，将无法体会到劳动所带来的长久满足。

通过阅读本书，彻底颠覆了我对非理性的理解，非理性并非只有贬义的\'色彩，它蕴藏着积极的力量。坦诚接受自己非理性的本能，它也可以让我们做出完美的决策。

?怪诞行为学》中的艾瑞里做了一个实验，五分钟完成一个电脑拖图任务，最后计算个数。他们的研究团队找了三组人。有两组实验人员需要付给报酬，一组付50美分，一组付5美元。第三组所找人员不付报酬，属于社交请求，帮忙完成。结果三组下来，社交请求不付钱的实验人员拖图最多，平均拖了168个；付钱50美分的实验人员拖得最少，平均101个；付钱5美元的实验人员比付50美分拖图比较多，平均159个。这个实验表明，仅仅按照社会规范来做事比万能的\'金钱（没有达到预期的金钱）更能激励人卖力。

为什么会出现这种情况，因为我们生活的世界存在两套运行系统，一套系统是按照社会规则运行的人情系统，一套是按照市场规范运行的经济系统。这两者对人的激励是不同的。

社会规范人情系统讲究的是无偿的付出，获得社会或者社会关系中人的肯定，以此获得自身的快乐。社会规范中个人的活动是主动的，大家会尽力把它做好。这就解释了教师们在没有利益的情况下上课更积极的原因——是社会规范下的行动。他们争着上课是为了学生的肯定，周围人的肯定，自我期许的实现，以此来获得成就感和荣誉感。这里面有一种主动性。

当上自习课给钱补助时，上课变成了一种市场规范。教师们很快进入了市场规范模式，我的付出与金钱是否对称。他们经过核算，觉得自己的付出与得到不对等，于是产生了抱怨。抱怨过后就是怠工，他们找到一个自认为比较符合得到的付出。这样整个教学氛围反而不如以前了。

如何利用好社会规范系统和市场规范系统是每个管理者需要思考的问题。只有分辨清楚，合理运用才能让个体的积极性在整个体系中得以最大限度的释放。

为什么上课有补助教师反而不开心？

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！