

<<不诚实的诚实真相>>

图书基本信息

书名：<<不诚实的诚实真相>>

13位ISBN编号：9787508635477

10位ISBN编号：7508635477

出版时间：2013-1

出版时间：中信出版社

作者：丹·艾瑞里

页数：272

译者：胡晓姣,李爱民,何梦莹

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<不诚实的诚实真相>>

前言

为何不诚实的行为如此让人着迷？

我对欺骗现象的关注始于2002年，就在安然公司破产数月之后。

当时我在参加一个为期一周的科技会议，在某天晚上喝酒的时候，我碰到了约翰·佩里·巴洛。

我知道约翰以前是“感恩而死”乐队的词作者，但通过交谈，我还发现他曾给几家公司当过顾问，其中就包括安然公司。

也许你不曾关注发生在2001年的那些事，那我在此简略地提一下安然公司这个“华尔街宠儿”那一年的经历吧：通过企业顾问、信用评级机构、公司董事会以及现已不复存在的会计师事务所“安达信”瞒天过海，瞒报账目，积累大量财富，直至其欺诈行为昭然于世，才轰然倒塌。

最后，安然公司的股东落得个血本无回，养老金计划成为泡影，成千上万名员工丢了工作，公司也随之倒闭。

跟约翰聊天时，他讲到自己曾对安然公司的状况一厢情愿地盲目乐观，我对他这番话很感兴趣。

虽然约翰在担任安然公司的顾问时，该公司的财务情况已失去控制，他却说他从未发现公司有任何运作不当的地方。

事实上，在各大新闻头条报道安然公司的丑闻之前，他本人完全认同安然公司是新经济的领军企业这一观点。

更令人惊讶的是，他说在新闻刚报道此事时，他都不敢相信自己始终都没看出公司有任何诈骗的迹象。

他的话让我很诧异。

在与约翰聊天之前，我认为安然公司的破产基本上是由3个阴险的首席设计师（杰弗瑞·斯科林、肯尼斯·雷和安德鲁·法斯托）造成的。

这三个人共同谋划并实施了一场大范围的账目核算阴谋。

但此时，与这个我既喜欢又崇拜的约翰坐在一起，他与安然公司有着千丝万缕的联系——他只是盲目乐观，并非刻意欺骗。

当然，约翰和其他被卷入安然事件的人都可能很腐败，但我想也许还有另一种欺骗形式的存在——由于单方面的盲目乐观所导致，而这一形式的践行者往往是约翰以及你我这样的人。

我开始怀疑这种欺骗是否只有少数几个坏人所为，或者这种一厢情愿的盲目乐观在其他公司也存在。

还有一点我很好奇，如果我和我的朋友当时也是安然公司顾问团成员，我们是否也会像约翰一样。

我开始着迷于欺骗和不诚实这一话题。

欺骗从何而来？

人类具备了什么能力能使自己做到表面上不诚实，但内心却认为自己是诚实的呢？

更重要的是，欺骗行为仅仅是少数坏人的行径，还是一个更为普遍的问题？

我意识到，最后一个问题的答案可能会彻底改变我们应对欺骗的方法：如果世界上大多数的欺骗只由几个坏人来承担责任，我们可能会很容易地解决这个问题。

公司的人力资源部可以在招聘过程中筛出骗子，该部门也能通过排除那些被证明是不诚实的人以使得招聘过程更合理。

但如果不诚实的问题并不仅仅局限于少数几个坏人，可能意味着所有人在工作或生活中都会有不诚实的行为。

如果我们每个人都有可能成为罪犯，那么当务之急就是要搞清楚不诚实的行为从何而起，然后再找出遏制和控制我们这方面本性的方法。

我们对欺骗的原因有哪些了解呢？

从理性经济学的角度来看，对欺骗原因较为盛行的观点来自芝加哥大学的经济学家、诺贝尔奖获得者加里·贝克尔。

他提出，人们基于对各种情况进行的理性分析来决定是否犯罪。

正如蒂姆·哈福德在他的书《谁赚走了你的薪水》中提到的那样，这个理论的产生过程并没有什么特别之处。

<<不诚实的诚实真相>>

某天，规定的停车场的车位满了，贝克尔决定冒一次收到交通罚款单的风险——违章停车。

幸亏这样，他开会才没有迟到。

而后，贝克尔对这种情况下的思考过程进行了反思，注意到他做出这种决定完全是在权衡违章停车可能会产生的代价（如被抓到、被罚款、车被拖走）和及时参加会议的好处。

他还注意到在权衡代价和好处时，并没有考虑过这样做是对还是错，而只是对可能的积极结果和消极结果进行了比较。

就这样，理性犯罪的简单模式（SMORC）这一概念诞生了。

根据这个模式，我们的想法和行为与贝克尔如出一辙。

就像一个普通的抢劫犯一样，我们在这个世界上闯荡时，总会寻求自身的利益。

从代价与收益的理性评估角度看，无论是通过抢银行还是写书来寻求利益都是无关紧要的。

根据贝克尔的逻辑，如果我们的资金短缺，而又恰巧开车经过一家便利店，我们会马上估计店内的钱箱里有多少钱，会考虑被抓住的可能性，还会想象如果被抓到会有什么惩罚在等着我们（这样做显然降低了表现良好的可能）。

基于这个成本收益分析，我们便可决定抢劫这家便利店是否值得。

贝克尔理论的本质在于有关诚实的决策与多数其他决策一样，都是以成本收益分析作为根据的。

理性犯罪的简单模式是非常直接的欺骗模式，但问题在于它是否准确地描述了人们在真实世界中的欺骗行为。

如果是正确的，那么就有两种明显的方法可以用来应对欺骗。

第一种方法是提高抓住骗子的概率（例如召集更多的警察，安装更多的监控摄像头等）。

第二种方法是加大对骗子的惩罚力度（例如刑期更长、罚金更高等）。

我的朋友，这就是理性犯罪的简单模式，它对法律执行、惩罚以及欺骗具有普遍的指导意义。

但是，如果理性犯罪的简单模式对欺骗的简单阐释是不正确或是不完整的呢？

若真是这样，那么抑制欺骗行为的标准方法就会是低效且不充分的。

如果理性犯罪的简单模式并不能完美地解释欺骗的原因，那么，我们应该首先弄清楚造成人们欺骗的真正动力是什么，然后，再将这个更为深刻的认识运用到对欺骗行为的应对中去。

这也是本书要讨论的问题。

对那些影响我们诚实与不诚实的原因进行检验之前，让我们先做一个需要快速思考的实验。

如果一味严格遵守理性犯罪的简单模式，只考虑自身行为的损失和利益，我们的生活会是怎样的？

如果生活的世界单纯地按照理性犯罪的简单模式运行，我们就会对自己作过的所有决定进行成本收益分析，我们只会做看似最合理的事情。

我们不会依据情感或信任程度来作决定，所以，就算只离开办公室1分钟，我们多半也会将钱包锁在抽屉里。

我们会把现金藏在床垫下或锁入隐蔽的保险箱内。

外出度假时，我们会因为害怕邻居顺手牵羊拿走家里的东西，而不愿意请他们代取信件。

我们会像防贼那样防着我们的同事。

以握手表示达成协议的形式不再使用；所有交易都需要有合同，这也意味着我们在打官司和诉讼案件上会花费大量的时间。

我们可能会决定不要小孩，因为他们长大后，很可能会偷走我们拥有的一切，让孩子住在家里更是为他们提供了大量的可乘之机。

大家都知道人无完人，我们都有很多的缺陷。

如果你也认为理性犯罪的简单模式下的世界并不是我们的想法和行为的真实写照，也不是我们日常生活的准确描述，这个思考的实验就可以表明，如果我们真是完全理性的，并且只为自身利益而行动，那我们欺骗和偷盗的次数就不会那么多了。

2011年4月，伊拉·格拉斯的《美国生活》秀讲述了年轻的大学生丹·韦斯的故事。

丹·韦斯曾在位于华盛顿的美国约翰·肯尼迪表演艺术中心工作，其工作的主要内容是在艺术中心的礼品店盘点库存。

礼品店的销售队伍是300名好心的志愿者，他们大多数都是热爱戏剧和音乐的退休人员。

<<不诚实的诚实真相>>

礼品店的运作方式与柠檬水站相似。

店内没有收款机，只有钱箱。

志愿者将现钞放入钱箱，并从钱箱中找零。

礼品店的生意非常好，每年的销售额达40万美元。

但志愿者发现了一个大问题：40万美元的年收入中总会有15万美元不翼而飞。

于是，当丹被提升为经理时，他承担了抓小偷的任务，他怀疑小偷是一位负责将现金存入银行的工作人员。

于是，丹联系了一家隶属于美国国家公园管理局的侦探所。

侦探所的一位侦探帮丹制订了诱捕行动计划。

2月的某个晚上，他们设下了圈套。

丹在钱箱里放了带有标记的钱，然后离开现场，和侦探一起藏在附近的灌木丛里，等着人赃俱获。

当这位嫌疑人要动身回家之时，他们将他扑倒在地，并在他的口袋里发现了一些做了标记的钱。

案子算是告破了，对吗？

然而，结果表明这个案子并未了结。

这个年轻雇员那晚只偷了60美元，而且，就在他被解雇后，现金和商品仍然不断丢失。

后来，丹建立了一套价格清单和销售记录在内的库存系统。

他要求员工记录下他们售出的物品以及所收的金额。

后来的情况你肯定猜到了：偷盗的现象再没有出现。

失窃问题并非某个贼的一人所为，而是众多年至退休、满怀好意、热爱艺术的志愿者对商品和零钱不问自取的结果。

这个故事并不鼓舞人心。

丹说：“只要有办法，我们都会偷取东西……多数人都需要时刻控制自己才能不走歪路。

”人们认为理性的成本收益因素会引起欺骗行为，但你会看到这些因素并不会引发欺骗行为；而我们认为并不重要的非理性因素常常会引发欺骗行为。

也就是说，在一大笔钱消失时，我们通常会认为这是某个无情的罪犯所为。

但正如我们在艺术爱好者这个故事中看到的那样，欺骗不一定是某个人在作了成本效益的分析后，偷取了一大笔钱。

相反，可能是许多人一次又一次心安理得地拿走一点儿钱或商品的结果。

接下来，我们将探究那些促使我们行骗的原因，并看看什么能使得我们更加诚实。

我们将讨论是什么促使不诚实行为的出现，以及我们如何能在为自身利益去欺骗的同时还能维护自身形象——正是我们自身行为的这一方面造成了我们多数时候的不诚实。

当我们探究欺骗背后的基本趋势时，会借助一些实验来帮助我们发现在人们的日常生活中，提高或降低欺骗概率的心理和环境原因，这些动因包括利益冲突、伪造品、抵押品、创新力或仅仅只是累了。

我们还将研究不诚实的社会动因，包括他人如何影响我们的是非观念，以及当他人也能因我们的不诚实而获益时，我们所拥有的欺骗能力。

最后，我们将试着理解不诚实的行为是怎样发生作用的，它是如何依赖于日常环境，以及在什么样的情况下我们更有可能或更不可能去欺骗。

除了探究造成不诚实行为的原因以外，行为经济学主要的实际效益之一就是向我们展示了内部和外部环境对我们行为的影响。

一旦对影响自己行为的原因有了更为清楚的理解，我们就会发现在人类愚蠢（包括不诚实）的举动面前，我们不是孤独无助的。

我们可以改善周围的环境，而且通过改善环境，我们能表现得更好，得到更好的结果。

我希望我在后面章节中所描述的研究，能够帮助我们理解造成不诚实行为的原因，并找出一些有趣的方法来克制和限制这种行为。

现在，开始我们的探索之旅吧……

<<不诚实的诚实真相>>

内容概要

畅销书《怪诞行为学》作者丹·艾瑞里携新作卷土重来，彻底颠覆我们对于不诚实行为的传统认知，督促我们重新诚实地认识自我。

你会心安理得地把办公室的铅笔带回家给孩子用吗？

“路上堵车，所以我迟到了”这样的借口是否常挂在你的嘴边？

穿戴冒牌服饰会不知不觉降低我们的道德底线吗？

面对金钱的诱惑，医生、专家、的意见还有几分可信？

我们一贯倡导的团队合作会让我们更诚实还是更不诚实？

大多数人都认为自己是诚实的，但实际上，从华盛顿到华尔街，从教室到办公室，不诚实的行为处处存在。

无论是怕招惹麻烦而说出口的善意的谎言，还是出于贪婪而虚报公款开销，每一个人都无法对谎言免疫。

继《怪诞行为学》后，作者继续用他独到的视角和新颖的行为心理实验，告诉我们关于不诚实行为的最诚实的真相。

传统观念认为，欺骗跟我们所做的其他决策一样，都是基于理性的成本收益分析的。

但作者用真人行为实验证明，非理性才是决定我们诚实或不诚实的根本力量，并深入剖析了在个人身上、职场中和政治世界里，不诚实行为是如何发生和产生影响的，即使我们一直自诩自己的道德水准很高。

小谎言的蝴蝶效应不容忽视，华尔街金融危机、安然破产皆源自小谎言。

但好在一切还不算太晚，作者帮我们找到了保持诚实和良好的道德水准的方法。

本书一定会彻底改变你看待自身、自身行为以及其他人的方式。

<<不诚实的诚实真相>>

作者简介

丹·艾瑞里，美国杜克大学心理和行为经济学教授，畅销书《怪诞行为学》和《怪诞行为学2》的作者。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。

<<不诚实的诚实真相>>

书籍目录

推荐序1 XVII

推荐序2 XXI

推荐序3 XXV

前言 XXXIII

第一章 面对金钱的诱惑，我们究竟会有多不诚实？

如果可以，你会选择作弊吗？

006

钱越多就越容易诱发欺骗行为吗？

009

不诚实的程度取决于我们自身的道德感011

市场商贩和出租车司机比人们想象的更公正 013

经验系数：不诚实与诚实间的分界线在哪里？

016

第二章 你会将办公室的铅笔拿回家用吗？

欺骗客户的行为在公司中普遍存在 024

在道德标准约束下，人们的不诚实行为会减少 027

签名的位置不同，谎报信息的程度也不同034

一些常用的却并不奏效的解决方案039

第三章 最高贵的运动和最容易产生骗子的运动

高尔夫球选手更可能以哪种方式移动球而作弊？

045

第一杆和第九杆，高尔夫球手何时更容易使用“穆里根” 047

高尔夫球记分卡和薛定谔的猫 048

第四章 利益冲突：专业人士的意见为什么不完全可信？

一个古怪的烧伤治疗方案：在脸上刺青 053

作为社会性动物，互惠心理会左右我们的偏好 058

医药代表与医生之间灰色的利益关系 061

金融服务业中反复上映着监守自盗的戏码 064

德高望重的学者和有失公允的鉴定意见 068

醉汉的实验数据是否应该被排除？

070

信息公开未必是剂灵丹妙药 071

如何降低我们与专业服务提供者间的利益冲突？

073

第五章 自我耗竭：为什么我们疲惫的时候更容易冲动购物？

选择水果还是选择巧克力蛋糕？

082

为什么我们下决心减肥，却抵挡不住美食的诱惑？

084

压力大的人更容易说谎吗？

086

为什么一到期末考试，学生们的亲人就纷纷离世？

<<不诚实的诚实真相>>

089

“绿色”这个词是什么颜色的？

090

没有人能抵挡住所有诱惑 096

第六章 穿冒牌货究竟会对我们产生什么负面影响？

外部信号与自我信号—从貂皮到阿玛尼 105

穿戴冒牌服饰的人可能更不诚实 108

“管他呢”效应与诚实的界限 111

“路上堵车，我迟到了”是真话还是谎言？

115

伪造的毕业证书和越来越多的谎言 117

第七章 自我欺骗：为什么我们会对自己的谎言深信不疑？

我们会本能地高估自己的能力与智商 129

我们总喜欢夸大自己取得的成就并信以为真 132

自我欺骗的积极力量与消极影响 139

生活中有时需要善意的谎言 140

第八章 为什么我们总会为自己的不诚实行为找借口？

我们的决策大多是依靠直觉作出的 147

你会用抛硬币的方法来支持自己的选择吗？

148

爱说谎的人大脑结构与常人不同 149

创造力越强，粉饰不诚实行为的能力越强 151

一个人不诚实的程度与他的智商无关 153

为了报复而选择欺骗他人 157

丢失的鞋和伪造的免费乘车路线 160

最伟大的艺术家也是最具创造力的骗子吗？

163

科技创新与惊天骗局只有一步之遥 165

第九章 我们是如何感染上不诚实的病毒的？

上课时，你会用电脑做与课程内容无关的事吗？

175

当有人作弊却未受到惩罚时，你会怎么做？

176

从个体的不诚实到群体的不诚实 181

当不诚实的病毒在政党和金融机构内部传播 184

小的不诚实行为有可能会拉低整个社会的道德水准 189

第十章 合作性欺骗：为什么安然公司会死于巨大的财务丑闻？

团队合作可能会诱发利他的不诚实行为 199

小心，合作中可能会产生欺骗 200

如何规避合作中的不诚实行为？

208

第十一章 一个喜忧参半的结局：我们的行为不理性也不完美

<<不诚实的诚实真相>>

谁才是“真正”的骗子？

214

哪个国家或地区的人最爱撒谎？

215

克服不诚实的行为不是一个简单问题 220

致谢 229

<<不诚实的诚实真相>>

章节摘录

版权页：8岁的吉米拿着老师写的字条回了家，字条上写着：“吉米从同桌那儿偷了支铅笔”。吉米的爸爸非常气愤，他教训了吉米很长时间，并说自己很心烦，也非常失望。

为此，他还决定将吉米禁闭两周。

他没好气地说：“等你妈妈回家了，你才能出去！”

最后他说：“吉米，如果你需要铅笔的话，为什么不呢？”

你也知道我能从办公室带回好几打呢！

如果我们认为这则笑话可笑，那是因为我们读出人类普遍存在的不诚实行为的复杂性。

我们认为偷了同学铅笔的孩子理应受到禁闭的处罚，但又会毫不犹豫地想要从工作单位带回许多支铅笔。

对于妮娜、昂以及我来说，这则小笑话表明某些活动更容易使人降低自己的道德标准。

我们认为，如果加大欺骗行为及其后果之间的心理距离，经验系数就会增加，欺骗程度也会提高。

当然，我们实验的初衷并非是想鼓励人们更多地欺骗。

但为了研究和理解欺骗，我们想弄清哪种情境和干预会使人进一步降低自己的道德标准。

为了测试这个观点，我们把铅笔的笑话作了改进，并将其在大学里付诸实施：一天，我偷偷地溜进了麻省理工学院的宿舍，并在他们的公共冰箱里放了些“诱饵”。

我在冰箱里放了6罐可口可乐，在冰箱剩余位置里的纸盘上放了6张1美元的钞票。

每隔一段时间，我就会去查看冰箱内可乐和美元的情况，用科学术语讲，这叫观察“可乐和金钱短暂的存留状况”。

去过宿舍的人都可能猜到结果了：不超过72个小时，所有的可乐都被拿光了。

但特别有趣的是，冰箱里的钱却一分没少。

学生本可以拿走1美元到附近的自动贩卖机买1罐可乐，但没人这样做。

我必须承认这并不是一个好的科学实验，因为学生很容易在冰箱里看见可乐，却常常看不见盛有钱的盘子。

但是，这个小实验说明人类比较愿意去偷没有明显金钱价值的东西，即非金钱的东西。

我们比较含蓄，不直接偷钱，这一点让最虔诚的主日学校的老师感到欣慰。

同样的，我们可能会将办公室里的打印纸带回家用，但从公司的保险柜里拿走3.5美元，并用这些钱买打印纸带回家却是不可能的。

为了弄清楚钱对不诚实行为的影响，我们设置了控制条件，设计了另一个版本的矩阵实验。

这个版本的实验中，参与者还需要完成一个步骤才能得到钱。

在先前的实验中，粉碎机条件下的参与者可以粉碎他们的答卷，因而可以作弊，即谎报自己正确解决的矩阵问题的数量。

参与者结束任务后，他们就会粉碎答卷，然后走到实验人员跟前，说：“我解决了x个矩阵问题，请给我x美元。”

这次实验的创新之处在于，我们设计了“代币”条件。

代币条件和粉碎机条件相似，只不过参与者得到的报酬是塑料筹码，而不是真的纸币。

在代币条件下，参与者粉碎了答卷，然后走到实验人员跟前说：“我解决了x个矩阵问题，请给我x个代币。”

得到代币后，他们要走到360厘米远的一张桌子处，把代币兑换成现金。

<<不诚实的诚实真相>>

后记

我感觉撰写学术论文让我很有成就感，也很刺激，但我每天体验到的乐趣主要来自和我一起工作的研究员与朋友，他们都很棒，总能想出新办法，还会设计实验，找出什么在实验中起作用，什么不会起作用，他们还能分析出实验结果的意义。

本书中描述的实验，主要是我的同事智慧和努力的结晶，我很荣幸能和他们一起探索不诚实的话题，这也让我对这个重要且有意思的话题有了一些认识。

此外，我要感谢广大的社会科学家。

社会科学是一门很有意思的学科，在社会科学的领域，新的想法层出不穷，有大量的实验数据作支撑，还会不断地修正理论（只是修正某些理论）。

我每天都能从一起工作的研究员那里学到新的知识，这也让我体会到自己知识的不足。

这是我的第三本书，有人会说：现在我应该知道自己在做什么了吧，但事实上没有别人的帮助，我根本无法取得这样的成绩。

我最要感谢帮助我撰写的艾琳·阿林厄姆，帮我整理思路的布朗温·弗莱尔，指导整个过程的有魅力和幽默感（这种性格在编辑中很少见）的克莱尔·魏可丹，不断对我进行鼓励的伊丽莎白·佩雷拉和凯瑟琳·本特纳。

莱文·格林伯格代理公司的小组也总是竭尽全力地帮助我。

还有埃兰·格吕奈森，他给我提出了很多建议，有些建议非常有见解，而有些建议却能把我逗乐。

我也很感谢艾妮亚·杰克贝克、索菲亚·崔、卡西·金泽。

特别的感谢要献给我的军师、左右手和密友：梅根·霍格提。

最后，我要感谢我的妻子苏米，没有她就没有我现在的成就。

成为和我一起生活的人并不容易，因为我的生活很不规律，工作起来又很疯狂。

苏米，今晚我回家后，会把那几个箱子搬到阁楼上去。

不过，我很可能会很晚回家，所以还是明天再搬吧。

好吧，我保证，这个周末一定搬。

爱你的丹

<<不诚实的诚实真相>>

媒体关注与评论

<<不诚实的诚实真相>>

编辑推荐

<<不诚实的诚实真相>>

名人推荐

<<不诚实的诚实真相>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>