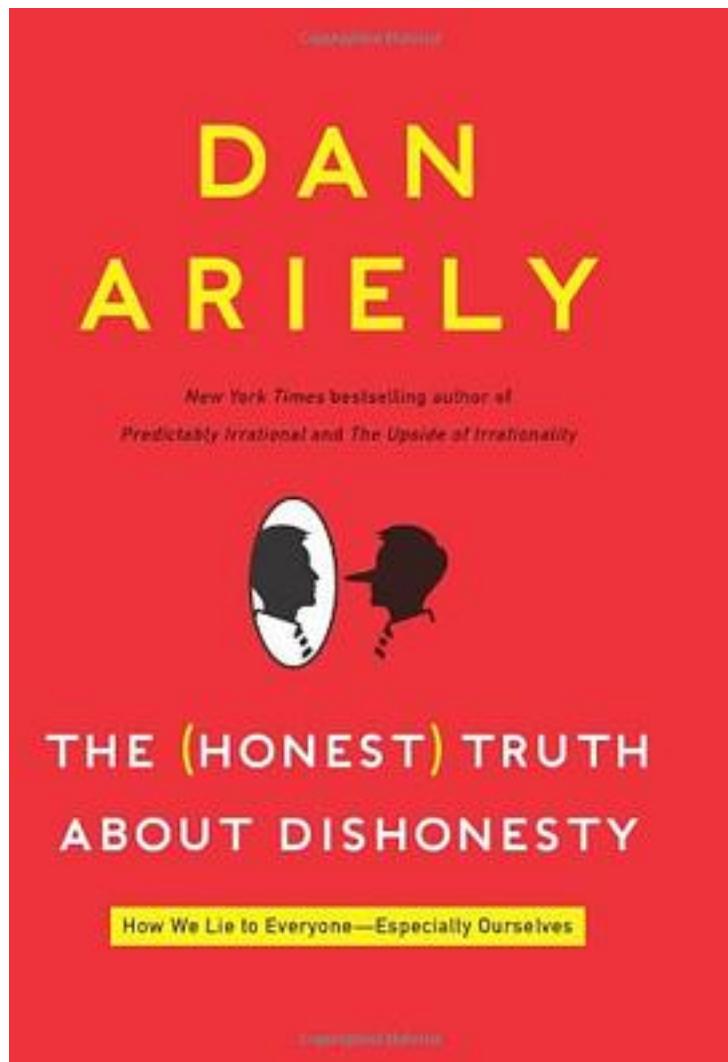


The Honest Truth about Dishonesty



[The Honest Truth about Dishonesty 下载链接1](#)

著者:丹·艾瑞里

出版者:Harper Collins US

出版时间:

装帧:平装

isbn:9780062253002

作者介绍:

丹·艾瑞里，美国杜克大学心理和行为经济学教授，著有畅销书《怪诞行为学》、《怪诞行为学2》、《不诚实的诚实真相》等。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。

18岁的一场意外，让艾瑞利全身皮肤70%遭灼伤，住在烧烫伤病房达三年之久。身穿黑色特制弹性紧身衣、头戴面罩的他，活像个

“蜘蛛侠”。但恰恰是在这段漫长、无聊、而又痛苦不堪的岁月里，他产生了从心理学的角度探索人类行为和决策的兴趣，痊愈后的他最终成为一名著名的“行为经济学家”闻名世界。

目录:

[The Honest Truth about Dishonesty](#) [下载链接1](#)

标签

心理

Psychology

外国文学

IDP

Eng

DanAriely

评论

我又偷懒用看畅销书来代替（补充）看文献了。不过书真的是比paper更有机的存在吧，他讲了很多research idea他是怎么anecdotally想到的，还举了很多自己实际人生也好，现实社会中的也好，很好的例子。而且一整片儿研究放在一起，跟一条一条的研究比起来产生了规模效应

。总之这是一本可以帮助人们了解自己，理解他人的书。

最近在机场买到了好几本好书，这是其中一个。

是去年某次去香港考试，回来的时候在机场买的。是我读的Dan Ariely的第一本书，然后开始了解behavioral science。读完惊喜的发现Professor Ariely原来在我很喜欢的那所大学教书，恩然后今年夏天也要去那所学校念大学啦。

[The Honest Truth about Dishonesty 下载链接1](#)

书评

The Honest Truth About Dishonesty 2012-7-19 思考： 1.

是否可以给名牌的附加价值再加上一项：阻止道德滑坡？ 2.

按照“勿以恶小而为之”，从网上下载免费的电子书，窃取了作者的劳动成果，是否会让人变得不诚实呢？即使初衷是好的：读书。第一章 基于实验的三个结论...

读《不诚实的诚实真相》，我仿佛回到了实验心理学大学课堂。丹·艾瑞里是杜克大学的经济学教授，研究人类的非理性行为，喜欢写作经济学普及文章，畅销书《怪诞行为学》就出自他手。这本书的开头，艾瑞里就将读者带到了他的课堂上，一个演员扮演百万富翁，向学生们兜售致富捷径...

诚实之所以珍贵，就在于谎言的普遍存在。从政坛精英到市井小民，从商界巨贾到谍海特工，它成为生活的潜在主线。

经济学的理论法则中人的理性被摆在了最为冠冕堂皇的位置。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·...

丹·艾瑞里又出新书了，这本《不诚实的诚实真相》中文版还是由中信引进。心理学和行为经济学相关领域，近几年热度不减，正如90年代末开始经济学成为显学一样，心理学和行为经济学与工农商学一一沾边，炙手可热势绝伦，成为显学中的显学。显学说的不好听一点，就是泡沫，一般...

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。 ...

关于不诚实的真相 评《不诚实的诚实真相》

这本书的书名有足够的迷惑性：不诚实的诚实真相，那么这个真相到底诚实还是不诚实？细细读来，才知道是分析关于不诚实行为的背后的动机、心理成因等等。因此，书名改为《关于不诚实的诚实真相》可能会更好。作者艾瑞里之前还写了《怪诞...

现实生活中，人们总是用很高的道德标准衡量别人，但是一旦涉及自身的行为则有些保留。如此同时，人人都想成为别人眼中的正人君子，但暗地却干着违背道德的勾当。需要什么样的标杆去衡量道德和法律的临界点，而这样的规则由谁而定，看似简单，实则很难。欺骗是种不诚实的表...

这是一本有趣的书。

作者在这本书里试图探究这么一个问题：欺骗从何而来？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？他提出了这么一个观点，即「人们并非仅仅基于对各种情况进行的理性分析来决定是否犯罪/欺骗。日常生活中，人们既希望从欺诈中获益，又希望维持...」

毋庸置疑，就算不看这本书，也深知这个世界的不诚实。尤其是生活在这样一个国度。欣慰的是书的结尾说我国并没有比其他国家的子民更善于欺骗。

不幸的是你发现全世界的人们都和我们什么的人一样那么的不诚实。

所以，打算出国逃离这个国度的人们终于把目标发到了其他星球。 ...

书里面讲的道理还是有意思，

但就是整本书像一本实验报告合集，一直在讲各种实验室里面的测试。

而且像这种说明道理的书，我自己是更期待有一个实际生活中的例子，有故事情节的。

而这本书大部分都是实验室里找10个人做一个小测验那种，实际生活中的情节较少。个人不太喜欢这种...

世界上所有的人，都非常懂得为自己所撒的谎找到合理的理由；只要条件允许，便可能会说谎；道德标准约束及一双眼睛，可以减少欺骗的发生；如果可以，大多数人都会选择作弊；签名的位置不同，谎报信息的程度也不同（签表头的力量）；作为社会性动物，互惠心理会左右我们的...

《不诚实的诚实真相》是丹·艾瑞里的新作，之前很是期待，一是对他的书一直很喜欢，二是有老师推荐过这本书。本书主要介绍了一些会让作弊和说谎增加的小事，以及我们如何在一定程度上减少不诚实事件的发生。本书秉持了作者的一贯风格，用众多实例来做说明。但行为经济学是和心...

推荐序 作者：赵晓，北京科技大学教授 本文已发表在经济观察报上
你痛恨商业中的不诚信行为、政治家的欺骗行为，反感婚姻中的不忠行为以及遍布各个领域、近乎无处不在的种种不诚实行为吗？答案恐怕是肯定的。这些年来，各类诚信危机不断上演，让中国人吃够了苦头，特别是食品...

有句话说出来可能很多人不相信：我们天生有撒谎的能力，而且不仅能对别人撒谎，我们还能对自己撒谎。这其实是一种让我们自己相信自己所说的话的一种策略，有时还能让自己毫不畏缩地成为自己想佯装成的那样，前提是自我欺骗还处于积极的一面（任何事物其实都有两面性）如果自...

全书基本在用小规模的心理学实验的结果来做推论，结论是人经常在欺骗他人的同时相信自己是诚实的。
读后感：首先，这些实验的结论不新鲜，其次心理学实验可重复性比较弱，需

要有进一步的真实世界的数据来支持。作者的研究结果没有得到商业社会的支持，反而在书中抱怨...

[The Honest Truth about Dishonesty 下载链接1](#)