

怪诞行为学4



[怪诞行为学4_下载链接1](#)

著者:【美】 丹·艾瑞里

出版者:中信出版集团

出版时间:2017-12-20

装帧:精装

isbn:9787508681481

你会心安理得地把办公室的铅笔拿回家给孩子用吗？ “因为路上堵车，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？这一次，行为经济学家丹·艾瑞里聚焦于人们欺骗行为的动因，带领读者走进非理性背后的诚实的真相。

丹·艾瑞里通过大量的实验和例证向在书中读者揭开非理性诚实的面纱，让我们更清晰地认识人性中的缺陷，从而更好地克制和限制这些行为。探究了那些导致我们不诚实的原因，以及我们如何能在为自身利益选择不诚实的同时还能维护自身形象。同时还研究了不诚实的社会动因，以及不诚实的行为是怎样发生作用的，并找出一些有趣的方法来克制和限制这种行为。

作者介绍:

丹·艾瑞里 (Dan Ariely) 是美国杜克大学心理学和行为经济学教授，同时也在该校经济学院、医学院等担任教职，拥有心理学博士及商学博士学位。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。

他写作了一系列畅销书，包括《怪诞行为学：可预测的非理性》《怪诞行为学2：非理性的积极力量》《怪诞行为学3：非理性的你》等。

目录: 推荐序1 我们都不诚实过 梁小民 // V
推荐序2 揭开不诚实的黑箱 赵晓 // IX
推荐序3 不完美才是真实的人性 汪冰 // XVII
前言 为何不诚实的行为如此让人着迷？ // XXI
第1章 测试理性犯罪的简单模式
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
抓住那个“小偷” // 010
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？ // 015
第2章 探索经验系数的秘密
公司里人尽皆知的真相 // 023
如何降低人们的不诚实行为 // 027
签名的位置不同，谎报信息的程度也不同 // 033
错误的教训 // 038
第3章 对自己的动机视而不见
高尔夫球选手更可能以哪种方式移动球去作弊？ // 045
何时会用“穆里甘” // 046
现实的“灰色地带” // 048
第4章 被动机迷惑的理智
一个古怪的烧伤治疗方案：在脸上刺青 // 058
互惠心理的秘密 // 061
“随便吃”的制药公司 // 063
粉饰数据 // 067
“砖家”意见 // 069
醉汉的实验数据是否应该被排除？ // 071
信息公开未必是剂灵丹妙药 // 072
如何降低利益冲突？ // 075
第5章 越疲倦，越冲动
选择水果还是选择巧克力蛋糕？ // 082
疲惫的大脑 // 083
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？ // 088
“绿色”这个词是什么颜色的？ // 090
没有人能抵挡住所有诱惑 // 095
第6章 穿冒牌货会让我们更不诚信么？
外部信号与自我信号—从毛呢到阿玛尼 // 103
“假”正品 // 105
“管他呢”效应与诚实的界限 // 108
更糟糕的后果 // 112
伪装直至成功？ // 115
第7章 陷入自我欺骗
我们会本能地高估自己的能力与智商 // 127
我们总喜欢夸大自己取得的成就并信以为真 // 130
自我欺骗的积极力量与消极影响 // 137
生活中有时需要善意的谎言 // 138
第8章 创新与不诚实：我们都是编故事的人
非理性决策 // 145
硬币原理 // 146
说谎者的大脑 // 147
创造力越强，粉饰不诚实行为的能力越强 // 149
诚信与智商无关 // 150
为了报复而选择欺骗他人 // 154
意大利之旅的“创举” // 157
最伟大的艺术家也是最具创造力的骗子吗？ // 160
科技创新与惊天骗局只有一步之遥 // 163
第9章 我们是如何感染上不诚实的病毒的？
课堂欺骗 // 170
害群之马 // 172
从个体的不诚实到群体的不诚实 // 177
近朱者赤，近墨者黑 // 179
如何重拾道德？ // 184
第10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 // 192
小心，合作中可能会产生欺骗 // 193
可笑的合作 // 202
第11章 一个喜忧参半的结局：我们的行为不理性也不完美
谁才是“真正”的骗子？ // 208
哪个国家或地区的人最爱撒谎？ // 209
我们应如何面对不诚实？ // 214
致谢 // 221
• • • • • (收起)

[怪诞行为学4 下载链接1](#)

标签

心理学

行为经济学

经济学

丹·艾瑞里

社会科学（心理学，教育学，社会学等）

美国

心理

未购

评论

虽然和前面基本的内容有重复，但是艾瑞里全正的三观和学者式的自嘲还是很可读的。

比1和2的水准下降了不少（3简直不能看，感觉就是为了圈钱才出3的），原因在于大量重复1和2里用过的例子说明同样的问题，就在4这本里，后面的章节还会引用前面的例子，是觉得没话好说了？那就别出了呗，好失望。

专门出一本书来讲述诚实，呃，怎么说还是有收获的。

系列书的通病，远没有1时候精彩。通篇是对欺骗行为的分析，其实没必要写成一本书。
。

是第一本和第二本的一些专题深化。很难想象一个完全诚实的人怎么活。

看这本的原因是昨天看了一篇作者的论文，关于不诚实行为和自我维护概念的，然后干脆把这套书的第四本，专门讲诚实的看了看。基本是把实验展开了，并且补充了更多实验。还不错，有帮助

可能因为数据和分析太多不受欢迎

中秋节快乐

圈钱之作2

原来是一篇学术论文…和第三部的文风反差很大，虽然针对诚信的做了丰富的行为分析，但是对于意义层面的讨论较少，适合作为组织行为学去学习、但对个体的意义有限。

提供了一些独特的解释

不如2好讀

不容易察觉的小谎言，塑造了我们的世界。

不诚实具有持续性和传染性。团队成员的不诚实是出于对其他成员利益考虑的利他动机，影响会超过来自监督的约束。忙碌是魔鬼，过度的精神耗竭会导致不诚实。创造力会提高不诚实程度，设计师比会计师更加不诚实。我们往往夸大自己国家的欺骗程度，但其实全世界差不多。在陌生的环境，如旅行中，原有的社会准则不再适用，道德水平下降。

与丹·艾瑞里的《不诚实的诚实真相》完全是同一本书，且为怪诞行为学1最后几章的扩充

『6/50』599期间的图书漂流活动拿到的书，终于在十月的最后一刻看完，关于不诚实行为的原因和影响因素进行了反复的论证，还算完整

对于我来说，很理性，也能够影响自己的行为

这本写的什么鬼！

2020.3.3跟前面重复挺多的

针对“不诚实”这件事情，作者从很多不同的角度对问题进行了思考，并且设计了一系列实验，在几十个大學生上做实验来探索结果。有一些内容与1和2有重复。实在是有点厌烦这种“大学生心理学实验”了。

[怪诞行为学4 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发达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，有时还真能让自己毫不畏缩地成为自己想伪装成的那样，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。
读后感觉比较差，首先是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...

[怪诞行为学4 下载链接1](#)