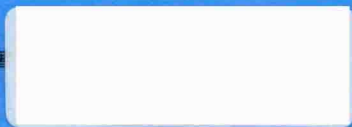


ST TRUTH HONESTY

怪诞行为学⁴

诚实的真相

[美] 丹·艾瑞里 / 著
(Dan Ariely)



How We
Lie to
Everyone

Especially Ourselves

THE
HONEST TRUTH
ABOUT
DISHONESTY



怪诞行为学⁴

诚实的真相

[美] 丹·艾瑞里 / 著
(Dan Ariely)

胡晓姣 李爱民 何梦莹 / 译

How We
Lie to
Everyone

Especially Ourselves

图书在版编目 (CIP) 数据

怪诞行为学. 4, 诚实的真相 / (美) 丹·艾瑞里著;
胡晓姣, 李爱民, 何梦莹译. -- 北京: 中信出版社,
2017.12

书名原文: The Truth About Dishonesty
ISBN 978-7-5086-8148-1

I. ①怪… II. ①丹…②胡…③李…④何… III.
①行为经济学-通俗读物 IV. ①F069.9-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2017) 第 226959 号

THE (HONEST) TRUTH ABOUT DISHONESTY. Copyright © 2012 by Dan Ariely.
Simplified Chinese translation copyright © 2017 by CITIC Press Corporation
Published by arrangement with author c/o Levine Greenberg Literary Agency, Inc.
through Bardon-Chinese Media Agency
ALL RIGHTS RESERVED
本书仅限中国大陆地区发行销售

怪诞行为学 4: 诚实的真相

著 者: [美] 丹·艾瑞里
译 者: 胡晓姣 李爱民 何梦莹
出版发行: 中信出版集团股份有限公司
(北京市朝阳区惠新东街甲 4 号富盛大厦 2 座 邮编 100029)
承印者: 北京通州皇家印刷厂

开 本: 880mm × 1230mm 1/32
版 次: 2017 年 12 月第 1 版
京权图字: 01-2012-1314
书 号: ISBN 978-7-5086-8148-1
定 价: 45.00 元

印 张: 8 字 数: 200 千字
印 次: 2017 年 12 月第 1 次印刷
广告经营许可证: 京朝工商广字第 8087 号

版权所有·侵权必究
如有印刷、装订问题, 由发行公司负责调换。
服务热线: 400-600-8099
投稿邮箱: author@citicpub.com

致（各国）读者

本书讲的是不诚实的行为，但你可能觉得本书更像是在说美国人的不诚实，因为书中所述实验的大多数参与者都是美国人。考虑到这一点，你可能会想：我和我们国家的人是比美国人更诚实，还是没有美国人诚实呢？亲爱的读者，你们是怎么想的呢？你们国家的人是比美国人更诚实，还是没有美国人诚实呢？

我和同事针对不同文化领域的参与者做的实验中发现：不同文化领域的人在不诚实方面差异甚微。我在本书的结尾部分对这个发现做了深入探究，但现在还是有必要说明一下：我们的实验没有文化意义，即我们的实验本身不具有任何一种特定的文化因素。也就是说，我们的实验能检测出人们对不诚实的基本看法——你如何能不按规矩办事，想出在做出不诚实之事后而不会感到内疚的方法，当你真的这么做了，你的行为会达到何种程度。

在你读这本书的时候，希望你能思考如何将书中的实验及其结果分析应用到自己生活的各个方面；思考人们在何时何地及何种情况下，更容易或不容易将自己的不诚实行为合理化。最重要的是，请记住你和上千名的实验参与者一样，都有不诚实倾向。

你诚实的朋友
丹·艾瑞里



我们都不诚实过

美国行为经济学家丹·艾瑞里在该书中用大量实验和事例证明，我们或多或少都不诚实过。看到这个结论，我问自己，“我也不诚实过吗？”静心一想，答案是肯定的。

人们为什么会不诚实？正统经济学把人看作利己的理性人，用成本—收益的原则来解释包括不诚实在内的所有行为。这种解释的确能说明不少问题，但并不能解释所有问题。记得 20 世纪 90 年代我在美国学习，回国前复印了一些资料，其中有本书共 91 页，由于我的英语讲得不太标准，资料复印员把我说的“91”误听成“19”，也没有核对，并按照 19 页计价收费。我马上予以纠正，并按照 91 页的复印量付了费用。如果按正统经济学来解释我的行为，既然复印员听错了，那我只需支付 19 页

资料的复印费，这对我来说只有收益而无成本，那我为什么不贪这个小便宜呢？我是一个正常的人，还是一位经济学者，我为什么没按理性原则做出行为决策呢？

行为经济学家认为，人的行为是复杂的、受多种因素影响的，绝不仅仅是一个成本—收益原则可以解释的。该书正是用行为经济学的方法来解释人的不诚实行为，读过全书，我对作者的解释心服口服。按照该书作者的观点，我之所以不按 19 页资料付费，就是因为我心中有自己的道德底线，占这个小便宜起码会让我在几天内觉得良心不安。但写作一些应景之文我之所以觉得毫无愧意，是因为很多人都如此，大到一些官方的统计数字，小到公司的财务报表，又有多少是真实的？群体成员都不诚实，只有我一个人诚实，我的日子就会不好过，这一点也可以解释安然丑闻为何会有多达 500 人被牵涉其中。

在这本书中，艾瑞里提出了很多有趣的问题，比如孩子偷了同学的一支铅笔会被老师和家长批评，但家长从办公室带回家几盒铅笔，这种行为却不被认为是“偷”。再比如，在学校活动室的冰箱里放有冷饮和钱的实验条件下，很快冷饮会被拿光，却很少有人把钱拿走。此外还有许多我们生活中熟悉的行为，都与理性人应有的行为不一致。

行为经济学是一门以实验为基础的学问，所以，作者运用“真人实验法”来对这些行为进行验证和解释。通过大量的实验，艾瑞里证明了，人的不诚实行为不是与正统经济学的理性原则相关，而是与社会风气、不诚实行为的形式、监督的严格与宽松和个人的道德水平等因素相关。也许日常生活中积累的经验让我们对这些因素有或多或少的了解，但该书在实验论证的基础上进行了系统化的分析，使我们更

加信服作者的观点，而且对不诚实行为的认识更全面、更深刻。

我们当然希望自己生活的社会是一个诚实社会。那么，如何建立诚实文化呢？我们对不诚实因素的分析就有助于我们建立诚实社会。就这本书来看，可以从3个方面加强诚实社会的建设。一是创造一个诚信的环境，我想在这方面首先是政府要起到表率作用；二是要加强监督，在可以撕碎答卷和不可以撕碎答卷的实验条件下，受试者的不诚实程度是有显著差别的，这说明人们的行为还是需要受到一定程度的监管，不能完全放任自流；三是要提高每个人的道德修养，对《十诫》有敬畏之心的实验受试者的表现足以证明这一点。

艾瑞里的实验还证明，尽管实验对象都是名牌大学的优秀学生，在有这样或那样诱惑刺激的条件下，照样会有种种不诚实的行为，可见不诚实的现象有多普遍。这本书分析了不诚实行为产生的原因，也提出了避免不诚实行为的思路，而且所有的分析和结论都建立在实验的基础之上，有理有据，让人信服。

行为经济学是一门新兴学科，大众读者有必要了解，但过于严肃的学术论著又是一般读者不愿意阅读的。艾瑞里是一位善于把复杂问题简单化的高手，他之前的两本行为经济学著作《怪诞行为学》和《怪诞行为学2》在国外非常畅销，简体中文版也相当受国内读者的欢迎，希望他这本新书也能成为我们的良师益友。



揭开不诚实的黑箱

你痛恨商业中的不诚信行为和政治家的欺骗行为，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，让中国人吃尽了苦头，特别是食品安全危机几乎快要把国人逼疯了！

在痛恨不诚实行为的同时，你或许会想：该如何去改变这些不诚实的行为呢？

理解问题是正确解决问题的开始。如果我们想要改变某个行为，那我们首先就要正确地理解这一行为。如果我们根本不理解不诚实的行为，那我们也很难去改变这一行为。愤怒又有多大的作用呢？

遗憾的是，迄今为止，人们愤怒有余，却没有下功夫去研究不诚实行为。芝加哥经济学

家加里·贝克尔曾提出，有关诚实的决策与其他多数决策一样，都是以成本—收益分析作为根据的。但贝克尔只给出了一个相当粗糙的猜测，而缺乏对有关诚实决策的深入研究。导致不诚实行为的原因究竟是什么，人类究竟该如何去防范和减少不诚实行为呢？所有这些问题的答案就像“薛定谔的猫”，长期沉睡在封闭的黑箱里。

感谢杜克大学的心理和行为经济学教授丹·艾瑞里，他用当前最前沿的行为经济学方法为我们打开了黑箱，一睹不诚实行为面纱的背后，进而给出治理不诚实的药方。这实在是不同寻常的探索，在某种程度上，其意义或许如同哥伦布发现美洲大陆。

艾瑞里通过实验发现，贝克尔和标准经济学理论并不能使我们了解有关欺骗的所有真相。首先，欺骗并不是对不诚实的成本和收益做简单考虑后的结果。其次，欺骗程度不会随着被抓概率的变化而变化。最后，许多人在有机会欺骗时并没有骗人。这表明，主导欺骗的动因比传统经济学断言的理性犯罪的简单模式所预测的要复杂得多，也有趣得多。

如果传统经济学有关理性犯罪的模式不可靠，那还有什么更好的解释？如今，艾瑞里从大量的实验中总结出一个新型理论，中心论点即人类的行为受两种相反的动因的影响。一方面，我们希望自己是诚实可敬的人，有良好的自我感觉（心理学家称为自我动因）。另一方面，我们希望从欺骗中获益，得到尽可能多的钱（这是标准的金钱动因）。人们在这两种动因中挣扎，寻求效用最大化。

在我看来，艾瑞里的理论是很有意思的。它表明，人的确是非常复杂的生物，并非一味地追求外在的好处，而是一方面想尽量捞好处，但另一方面又想尽量不把自己“弄脏”。应该说，相比于传统经

济学，艾瑞里看到人的效用其实还包含人对公义的自我形象的满足，因此必须一并纳入考察才对。

人，天生有道德追求和道德约束，这实在好比是天使，制约着我们去犯罪。但人又总是有不择手段追求私利的冲动，这好比是魔鬼。人，就这样在义利之间挣扎、冲突。

义利相争的人性反映出基督教所讲的人的罪性，因为义在人身上是完全的，因此所谓的“义”或许更接近虚情假意。而在现实中有罪的人对于社会而言则是非常可怕的，因为只要环境、条件合适，几乎人人都会自欺欺人地犯罪；总统固然是靠不住的，但其他人同样也是靠不住的，没有什么人是靠得住的，就连我们自己也都是靠不住的。

艾瑞里在书中就告诉我们，绅士般的高尔夫球手会在打球中欺诈，推销医药的代表与医生之间存在着“灰色”的利益关系，并影响到医生的公正性，金融服务业中反复上演着监守自盗的戏码，德高望重的学者同样会提交有失公允的鉴定意见，甚至你的私人医生会对你“杀熟”。根本原因就在于，我们每个人在欺骗时都有个度，只要没有超过这个度，我们就不至于有“罪恶感”，我们就都有可能欺骗。金融危机的爆发不见得是有个大坏蛋从中搞鬼，也可能是因一群正常人集体性不诚实导致的严重后果。

除了上述非常重要的结论外，艾瑞里在书中还有许多精彩的发现。譬如，他通过“代币实验”发现：现金出现得越少，人类的道德就会越败坏。由此你可能会马上想到，当金融产品变得越来越虚无，越来越难与金钱联系在一起的时候（例如股票期权、金融衍生品和信用违约掉期），个人道德和社会道德必然变坏。

不用现金的交易其实是一种试探。《圣经》中有一种说法，就是有罪的人很难胜过试探，因此最好的办法并不是去试探，而是远离试探。但很可惜，如今的市场经济正越来越走向“试探经济”：不仅真金白银越来越让位于虚拟货币，各种委托—代理关系也越来越丰富，其链条越来越长，最终便是人和人之间的关系的疏远，欺骗也就更容易发生，进而无处不在。

有一个有趣的研究，第二次世界大战后有人专门研究为何纳粹的暴行会在欧洲文明社会出现。结论是：人们已经被某种虚无缥缈的主义迷惑，全神专注于“社会实验”，而忘了是在屠杀一个个有血有肉的生命。斯大林曾说，杀一个人是杀人，杀 100 万人，只是数字。同理，我们拿 100 元钱是偷，可能没人干；但通过网上银行诈骗，只是数字，没准大家都会干。

今天中国社会盛行的贿赂也是这样。你去送钱恐怕是会遭到拒绝的，因为这是赤裸裸地行贿，但你改为送张卡，人家很可能就“笑纳”了。为什么国有企业改制资产被侵吞，其中一个原因是这其中基本不是现金交易，而只是股权的置换，因此不容易让人产生“道德警觉”，更容易令人利令智昏。

也许你没注意到，我们疲惫的时候更容易冲动购物；在压力较大时往往经不住诱惑，会选择那些不健康的食物。艾瑞里由此又有重大发现，当人处于“自我耗竭”的时候，也更容易产生不诚实行为。因为领导（包括企业家）常常处于高度紧张、自我耗竭的状态，他们需要释放压力，需要弥补心理失衡，因此会比正常人更需要安慰，更容易受诱惑，更容易撒谎，更容易跌倒。有人提醒说，千万不要过于忙碌，让魔鬼钻了空子。牧师在一旁说，不，忙碌本身就是魔鬼。

艾瑞里还有许多其他很好的发现。比如，穿戴冒牌服饰的人可能更不诚实；我们会本能地高估自己的能力与智商；我们总喜欢夸大自己取得的成就并信以为真；我们的决策大多是依靠直觉做出的；爱说谎的人的大脑结构与常人不同；创造力越强，粉饰不诚实行为的能力越强（例如设计师和广告文案撰写人的道德弹性最大，而会计的道德弹性最低）；一个人不诚实的程度与他的智商无关；为了报复而选择欺骗他人。

除解释不诚实之起因，艾瑞里还推荐了一些能简单有效地减少不诚实的办法。比如，只要有道德标准的提醒，人们就会表现得更诚实。因此，在人们容易受到诱惑而发生欺骗行为时，进行道德提醒可能是个明智的做法。通常认为签名只是一种确认信息的方法（当然，签名的确可以达到这个目的），现在我们还注意到设定在表头的签名还有道德提醒的作用。也就是说签名的位置不同，谎报信息的程度也不同。建议我国的税务部门以后在设计报税单时，可将道德提醒的签名放在表头。

艾瑞里谈到了宗教对于诚实的价值，并推荐在政治、商业中借鉴。他引述《犹太法典》中记载的故事：一名宗教教徒非常渴望性，然后决定去嫖妓。当然，他的宗教信仰绝不会宽恕他的这种做法，但他对性的需求又十分迫切。和妓女独处一室后，他开始脱衣服，在脱衬衫时，他看到了自己身穿的有 4 个节边的流苏内衣。看见流苏内衣后，他就联想到犹太教的戒条，于是快速地转过身去，离开了房间，没有做出违反其宗教准则的行为。

艾瑞里还建议，应该排除利益冲突。例如，通过副业赚取报酬的财务顾问；担任某公司咨询顾问的审计员；当客户赢利时可获得一笔

可观分红，而客户输得一干二净时自己却什么也不损失的金融专业人士；靠给公司评级获取利益的评级机构；接受企业和说客的资金和支持，以换取他们选票的政客。在这些例子中，最好的办法就是通过制订规范来避免。

最后，我们用图 1 来概括艾瑞里探索之旅的主要发现：左方表现的是增加不诚实行为的因素（合理化的能力、利益冲突、创造力、一个不道德的行为、精神耗竭、别人从我们的欺骗中获益、看见别人不诚实的行为、有着不诚实风气的文化氛围），右边是减少不诚实行为的因素（保证、签名、道德提醒、监督），中间是没有影响的因素（能获得的钱数、被抓住的可能性）。

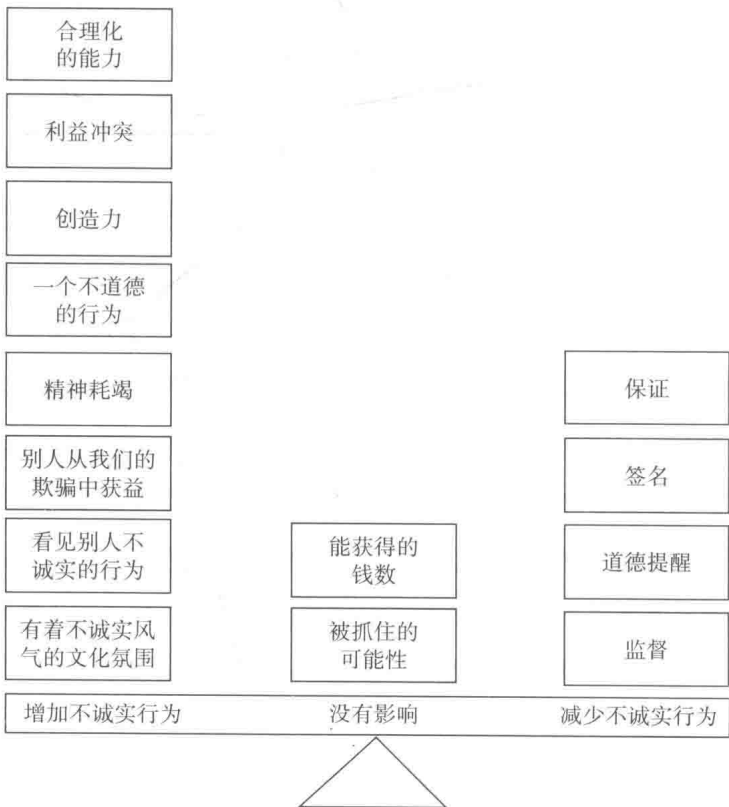


图 1 造成不诚实的动因

的因素（保证、签名、道德提醒和监督等），中间是没有影响的因素（能获得的钱数和被抓住的可能性）。如果你有足够的悟性，或许这张图可以帮助你，甚至对未来中国的诚信之路该如何起航、如何避免做无用功都有重要的启发！

《怪诞行为学 4：诚实的真相》是一本好书，我非常乐意推荐朋友们学习、分享和思考！

赵晓

北京科技大学教授

不完美才是真实的人性

我们都不喜欢谎言，但是好好想想，你真的能接受一个没有谎言的世界吗？当你穿上一件自己喜欢的衣服时，你的爱人目不转睛地盯着你，说了句，“亲爱的，我打心眼儿里不想和你一块儿出门。”或者在相亲的时候，对面坐的那位相亲对象直接告诉你，“省省吧，也不拿面镜子照照自己。”又或者拔牙前牙医告诉你，“我可能需要比别的医生多一倍的时间，因为你是我的第一个病人。”谎言的历史也许和人类的语言史一样长久，不过幸亏它并非也不应该是历史的全部，但也正因为有了谎言才显出诚实的可贵。

该书没绕弯子，不兜圈子，开篇就说出了如何检验一个人是否诚实。丹·艾瑞里引述了幽默大师格罗克·马克思的一段话，“有一种方

法可以让你知道某人是否诚实——直接问他，如果他说‘是的，我很诚实’，那他肯定是一个骗子。”换句话说，一个声称自己从来不说谎的人肯定是个骗子。当然公布这个标准，丹·艾瑞里也给自己挖了一个大坑。遇见一个研究谎言的科学家难免激起我们巨大的好奇心和旺盛的挑战欲，这个人会说谎吗？所幸丹·艾瑞里没有回避这个问题，他说，“请恕我直言，别人会说谎，你会说谎，当然，时不时我也会说谎。”在他前两本畅销书《怪诞行为学》和《怪诞行为学 2》中我们了解到，丹·艾瑞里曾经勇敢地面对烧伤带来的痛楚和折磨，这次他更勇敢地拿出了自己说谎的经历与大家分享。正因为作者的诚实，这本讲述谎言的书才让人读得心服口服。

从安然公司的倒闭到 2008 年的金融危机，书中用大量的例子分析了谎言对公司和组织生存的破坏性。最可怕的是那些公司的员工已经意识不到自己在说谎，信托基金的管理人不会在大街上拦路抢劫，却从客户手中拿走了百万元、千万元。在丹·艾瑞里看来这要归结于我们发达的合理化能力，人们总能为自己的欺骗行为找到合理的借口和解释——“我要保证股东获得最大利益”“我要为公司几千人的饭碗考虑”“别人比我们更过分”，以及“我是为了团队其他成员”。我们经常偷偷修改诚实的标准，同时还一味指责说谎的都是别人。最让人深信不疑的谎言不是出自别人的嘴而是我们的心。书中丹·艾瑞里深刻分析了为什么企业与组织在谎言的道路上会越陷越深。

在作者前后涉及几千人的对于不诚实的研究中，非常贪婪的骗子只让他们损失了几百美元，而造成上万美元损失的人恰恰是那些只撒了些小谎的人，因为他们数目众多。个别明目张胆的罪犯造成的损失往往是可以计数的，但是各种为了小便宜的小欺骗给社会造成的损失反而是无

可估量的，比如很多人都会觉得下载几首盗版歌曲、买几张盗版碟不算什么不道德的行为，但是当越来越多的人这样做时可能就会搞垮一个产业。在一个虚拟货币日益盛行的时代，这样看似不涉及现金的不诚实绝对不可小觑。丹·艾瑞里最有启发性的观点之一是，抑制这些欺骗可能比抓几个麦道夫之流来得更实际有效，因为这样的欺骗行为不仅让人们的道德底线越来越低（书中一个有趣的例子是连戴假名牌墨镜都会让人的诚实程度降低），而且这种行为还具有传染性，人们会相互模仿，这一点也许对正在经历信任危机的中国社会是一个深刻的提醒。

那么，我们为什么会说谎呢？这个问题是如此的重要，如果不知道不诚实的原因就无法预防或减少欺骗的发生。那么你有没有想过自己为什么说谎呢？之前较为盛行的观点来自理性经济学，人们基于对各种情况的理性分析来决定是否犯罪，换句话说，有关诚实的决策与多数其他决策一样是以成本—收益分析为根据。这个观点认为，人下载盗版音乐原因有二，一是可以不用花钱听歌，二是觉得自己不会被抓住，这样的人不会想到这一行为的对错，只会想到这样做的利弊，如果利大于弊人们就会选择不诚实。这似乎很有道理，可是并非全部真相，按照这个观点似乎人一有机会就会不诚实，但事实并非如此，你可能会下载盗版音乐却不会拿别人半毛钱现金。全书最具颠覆性的部分恰恰是对这一理性经济学假设的质疑。

丹·艾瑞里关于人不诚实理论的核心是，一方面我们希望自己是诚实可敬的人，另一方面我们希望从欺骗中获益，正是这两种相冲突的动因的博弈决定了我们是否会说谎或者不诚实到什么程度。换句话说，如果你真的认为下载盗版音乐等于偷了别人10元钱，你可能就不会为了省钱而下载，因为这会让你每天都惴惴不安，每听一次音乐