

ADEVĂRUL
(CINSTIT)
DESPRE
NECINSTE
DAN
ARIELY

CUM ÎI MINȚIM
PE TOȚI – DAR MAI
ALES PE NOI ÎNȘINE

Traducere din engleză de
Dan Crăciun



PUBLICA

Cuprins

Cuvânt înainte	9
Introducere	13
1. Testarea simplului model al infracțiunii raționale (SMIR)	23
2. Umor cu factorul vrăjeală	41
2B. Golf	63
3. Orbiți de propriile noastre motivații	75
4. De ce slăbim frânele când suntem obosiți	105
5. De ce purtând imitații trîșăm mai mult	125
6. Cum ne amăgim singuri	149
7. Creativitate și necinste	171
8. Înșelăciunea contagioasă	199
9. Înșelăciune și colaborare	225
10. Un final semloptimist	245

Mulțumiri	263
Lista colaboratorilor	265
Note	273
Bibliografie și lecturi suplimentare	277

Cuvânt înainte

Dragi cititori din România,

Aceasta este o carte despre necinste, dar voi puteți să credeți, de asemenea, că este o carte despre necinstea americanilor, deoarece majoritatea participanților la experimentele noastre trăiesc în SUA. Dată fiind diferența, puteți fi tentați să speculați că propria voastră onestitate și cinstea conaționalilor voștri sunt foarte diferite față de cea a americanilor, în ambele direcții. Ce credeți? Sunt oamenii din țara voastră mai cinstiți decât americanii sau mai puțin?

În funcție de răspunsul vostru la această întrebare, s-ar putea să fiți surprinși de faptul că în experimentele pe care le-am efectuat împreună cu colegii mei în diferite culturi, am găsit doar mici diferențe în ceea ce privește necinstea. Abordez mai profund această chestiune în concluziile cărții, însă deocamdată este important să menționez că testele pe care le folosim noi nu poartă nicio semnificație culturală, ceea ce înseamnă că ele nu sunt inerente nici unui fragment de viață din nicio cultură particulară. Altfel spus, testele noastre ne permit să examinăm înclinația elementară a oamenilor spre necinste – cum și în ce măsură sunt capabili să deformeze regulile și să regândească situațiile în modalități care le permit să se comporte necinstit fără să-și facă o părere proastă despre ei înșiși.

Găsim, firește, diferențe culturale în alte domenii de comportament. De exemplu, împreună cu un coleg am efectuat

odată un experiment în care am comparat acțiunile oamenilor în situații de grup – mai exact, acțiunea de a comanda o bere într-un bar. Vreme de câteva zile, într-un bar de cartier din Chapel Hill, NC, le-am oferit clienților să aleagă una din patru mărci de bere și le-am luat comanda. Unora dintre cei care frecventau barul le-am luat comanda rostită cu glas tare, astfel încât toată lumea de la masă să știe ce s-a comandat înainte. Altor clienți ai barului le-am luat comanda cerându-le să noteze pe un bilețel berea dorită, astfel încât nimeni altcineva să nu știe ce-au comandat. După ce le-au fost servite berile, i-am întrebat cât de mult le-a plăcut berea și dacă regretă că au comandat acel anumit tip de bere.

Am constatat că oamenii care au comandat cu glas tare au cerut foarte frecvent o bere pe care nu o doreau și, în cele din urmă, au regretat comanda făcută – exceptând prima persoană din grupul care a comandat cu glas tare, care era la fel de mulțumită de berea cerută ca și oamenii care au comandat pe tăcute. În esență, indivizii care au comandat în gura mare au auzit ce au cerut cei de dinaintea lor (în afară de persoana care a făcut prima comandă) și, dacă acei oameni „le-au luat” berea lor favorită, s-au mulțumit cu o bere mai puțin preferată, iar când berea le-a fost servită, și-au regretat alegerea.

Am descoperit, de asemenea, o corelație între tendința oamenilor de a comanda contrar preferinței lor și o trăsătură numită „nevoia de unicatitate”. În esență, oamenii pun un preț mai mare pe faptul de a fi văzuți ca individualități decât pe dorința lor de a-și satisface preferințele în materie de bere; așa că oamenii sunt dispuși să renunțe la plăcere în schimbul transmiterii către ceilalți a unei anumite imagini a lor.

Când am efectuat același experiment în Hong Kong, am constatat exact aceeași eroare elementară, dar într-un alt înveliș. În Hong Kong oamenii au ținut, de asemenea, cont de ceea

ce-au comandat cei de dinaintea lor și au sacrificat și ei propria plăcere cu scopul de a-și alcătui un portret al modului lor de a fi prin ceea ce au comandat – și în cele din urmă au regretat, la rândul lor, faptul de a fi comandat berea cu care s-au pricopsit. Numai că în Hong Kong, în loc să comande contrar preferințelor lor de dragul unicității, oamenii au ales conformitatea în detrimentul preferinței, comandând adeseori același sortiment ca și cei care s-au exprimat înaintea lor. Așadar, a fost aceeași eroare elementară (compromiterea propriilor noastre dorințe de dragul imaginii publice), însoțită de același regret – deși motivată de dorința unui tip diferit de imagine (unic contra asemănător) în ochii celorlalți oameni de la masă.

Găsim frecvent acest gen de variații de comportament; dar, așa cum se întâmplă în cazul de față, deși comportamentul diferă, motivul subiacent al deciziilor elementare este, de obicei, același în culturi diferite. În timp ce citiți această carte, vă invit să gândiți asupra modului în care experimentele, rezultatele și explicațiile explorate aici se aplică diferitelor aspecte ale vieții din țara voastră. Analizați unde, când și în ce împrejurări sunt oamenii mai mult sau mai puțin capabili să raționalizeze comportamentul lor necinstit. Dar mai presus de toate, nu uitați că este probabil ca și voi, la fel ca miile de participanți din aceste experimente, să aveți aceleași tendințe. . .

Al dumneavoastră cinstit,
Dan Ariely

Introducere

DE CE ESTE NECINSTEA ATÂT DE INTERESANTĂ?

Există un mod de a ști dacă un om este cînstit – întreabă-l.

Dacă va spune „da”, e un escroc.

GROUCHO MARX

Interesul meu față de fraudă a fost stîrnit pentru întâia oară în 2002, la numai câteva luni după ce s-a prăbușit Enron. Participam la un congres despre tehnologie și, într-o seară, la un pahar, l-am cunoscut pe John Perry Barlow. Știam că John fusese odinioară textierul trupei Grateful Dead, dar, stînd de vorbă, am descoperit că fusese, de asemenea, și consultantul câtorva companii – printre care și Enron.

În cazul în care nu i-ați dat atenție în 2001, în linii mari istoria prăbușirii răsfățatei de pe Wall Street a decurs cam așa: printr-o serie de scamatorii contabile ingenioase – favorizate de orbirea complice a consultantilor, a agențiilor de rating, a consiliului de administrație al companiei și a de-acum defunctei firme de audit financiar Arthur Andersen –, Enron s-a ridicat pe înalte culmi financiare numai pentru a se năruși atunci când acțiunile sale nu au mai putut fi ascunse. Acționarii și-au pierdut investițiile, fondurile de pensii s-au evaporat, mii de angajați au rămas pe drumuri și compania a dat faliment.

În timp ce discutam cu John, m-a interesat în mod deosebit cum a descris el propria orbire lăcomă. Deși fusese consultantul Enron pe când compania scăpa rapid de sub control, spunea că nu văzuse petrecându-se nimic alarmant. De fapt, își

Însușise pe deplin viziunea potrivit căreia Enron era un lider inovator al noii economii și o luase de bună chiar până în clipa în care povestea ajunsese pe prima pagină în toată presa. Și mai surprinzător, mi-a mai spus că, odată ce informațiile au ieșit la iveală, nu i-a venit să creadă că, în tot acel răstimp, nu fusese în stare să vadă semnele catastrofei. Asta m-a pus pe gânduri. Înainte să fi discutat cu John, am presupus că dezastrul Enron fusese în esență cauzat de cei trei arhitecți sinistri din vârful piramidei executive (Jeffrey Skilling, Kenneth Lay și Andrew Fastow), care plănuseră și pusese în practică o mașinație contabilă de mare amploare. Dar iată-mă stând alături de acest ins, pe care îl simpatizam și îl admiram, care avusesse propria lui istorie de implicare în afacerea Enron, o istorie de orbire lacomă – nu una de necinste deliberată.

Era posibil, firește, ca John și toți ceilalți care aveau de-a face cu Enron să fi fost profund corupți, dar am început să mă gândesc că poate un alt tip de necinste își făcuse mendrele – una legată mai mult de orbirea lacomă și care se întâlnește la oameni precum John, tu și eu. Am început să mă întreb dacă nu cumva problema necinstei coboară mai adânc de nivelul câtorva mere putrede și dacă nu cumva acest gen de orbire lacomă se manifestă deopotrivă și în alte companii.* M-am întrebat, de asemenea, dacă eu și prietenii mei ne-am fi comportat la fel în cazul în care am fi fost consultanții companiei Enron.

Subiectul înșelătoriei și al necinstei a început să mă fascineze. De unde provine? Ce este capacitatea umană de onestitate și, totodată, de necinste? Și, poate cel mai important aspect, este necinstea un fenomen foarte restrâns, caracteristic numai câtorva mere stricate, sau este o problemă mult mai răspândită? Mi-am dat seama că răspunsul la această ultimă

* Valul de scandaluri corporatiste care a continuat din acel moment a răspuns foarte clar la această întrebare (n.a.).

întrebare ar putea să schimbe spectaculos modul în care ar trebui să abordăm necinstea: altfel spus, dacă numai câteva mere stricate poartă răspunderea pentru cele mai multe acte de înșelăciune din lume, am fi cu ușurință capabili să remediem problema. Departamentele de resurse umane ar putea să ceară escrocii în procesul de angajare sau ar putea să eficientizeze procedurile prin care să fie eliminați oamenii care, în timp, se dovedesc necinstiți. Dar dacă problema nu se restrânge la câteva excepții, aceasta ar însemna că oricine ar putea să se comporte necinstit la muncă sau acasă – inclusiv tu și cu mine. Și, dacă toți suntem, într-un fel, niște infractori potențiali, este extrem de important să înțelegem mai întâi cum operează necinstea și apoi să găsim căi de a stopa și de a controla acest aspect al naturii noastre.

CE ȘTIM despre cauzele lipsei de onestitate? În economia rațională, ideea dominantă despre înșelătorie îi aparține unui economist de la Universitatea din Chicago, Gary Becker, laureat al premiului Nobel, care a sugerat că oamenii comit infracțiuni bazându-se pe o analiză rațională a fiecărei situații. Conform descrierii schițate de către Tim Harford în cartea sa, *The Logic of Life*,^{*} nașterea acestei teorii a fost cât se poate de prozaică. Într-o zi, Becker era pe cale să întârzie la o întâlnire și, din cauza rarității locurilor de parcare legală, s-a hotărât să parcheze ilegal și să riște o amendă. Becker și-a examinat propriul său proces de gândire și a remarcat că decizia lui fusese în totalitate o chestiune de evaluare comparativă a costului imaginabil – să fie prins, amendat și poate remorcat – față de beneficiul de a fi punctual la întâlnire. El a mai remarcat, totodată, că în cântărirea costurilor și a beneficiilor nu încăpuse

* Pentru referințe complete la toate materialele folosite în fiecare capitol și pentru lecturi pe aceeași temă, vezi *Bibliografia și Lecturile suplimentare* de la sfârșitul cărții (n.a.).

nicio considerație privind ceea ce este corect sau incorect; era vorba pur și simplu de o comparație între rezultatele posibil pozitive și cele negative.

Și astfel s-a născut Simplul Model al Infracțiunii Raționale (SMIR).^{*} Conform acestui model, cu toții gândim și ne comportăm în mare măsură așa cum a făcut-o Becker. Ca un borfaș de rând, cu toții urmărim avantajul propriu în timp ce ne croim un drum prin viață. Dacă facem acest lucru jefuind bănci sau scriind cărți este lipsit de importanță pentru evaluările noastre raționale ale costurilor și beneficiilor. Conform logicii lui Becker, dacă am rămas fără bani și se întâmplă să trecem cu mașina pe lângă un minimarket, estimăm rapid câți bani sunt în casa de marcat, apreciem probabilitatea de a fi prinși și ne imaginăm ce pedeapsă ne așteaptă dacă suntem prinși (evident, scăzând reducerea pedepsei pentru bună purtare). Pe baza acestui calcul de cost-beneficiu, decidem apoi dacă merită să jefuim magazinul sau nu. Esența teoriei lui Becker este că deciziile privind cinstea, la fel ca majoritatea altor decizii, se bazează pe o analiză de cost-beneficiu.

SMIR este un model foarte simplu al necinstei, dar se pune întrebarea dacă el descrie cu exactitate comportamentul oamenilor în lumea reală. Dacă o face, atunci societatea dispune de două mijloace clare de abordare a lipsei de onestitate. Primul este creșterea probabilității de a fi prins (angajând mai mulți polițiști și instalând mai multe camere de supraveghere,

^{*} În original, SMORC – acronim pentru *Simple Model of Rational Crime*. În limba engleză, termenul *crime* are sensul generic de nelegiuire sau delict, pe când în limba română cuvântul crimă înseamnă cu precădere omucidere. Din acest motiv, pe tot parcursul lucrării am tradus *crime* prin „delict” sau „infracțiune”, deoarece tema cărții privește fraudă, escrocheria și furtul, fără ca lăcomia să ducă la omucidere. Deși sună puțin nefiresc în limba română, am tradus SMORC prin „Simplul Model...” și nu prin „Modelul Simplu...” pentru a face acronimul pronunțabil: SMIR în loc de MSIR (n.t.).

de exemplu). Al doilea este înăsprirea pedepselor pentru cei care sunt prinși (de exemplu, prin impunerea unor pedepse cu închisoarea și a unor amenzi mai aspre). Acesta, prieteni, este SMIR, cu implicațiile sale clare privind aplicarea legii, pedeapsa și necinstea în general.

Dar ce se întâmplă dacă viziunea destul de simplă a SMIR despre necinste este inexactă sau incompletă? Dacă așa stau lucrurile, atunci abordările standard menite să combată necinstea devin ineficiente și insuficiente. Dacă SMIR este un model imperfect al cauzelor lipsei de onestitate, atunci avem nevoie în primul rând să pricepem ce forțe îi determină *realmente* pe oameni să trișeze și apoi să aplicăm această înțelegere superioară spre a tempera necinstea. Este exact ceea ce tratează această carte.^{*}

Viața într-o lume SMIR

Înainte să examinăm forțele care influențează onestitatea sau necinstea noastră, să facem rapid un experiment mental. Cum ar decurge viețile noastre dacă am adera cu toții strict la SMIR și am avea în vedere numai costurile și beneficiile acțiunilor noastre?

Dacă am trăi într-o lume bazată numai pe SMIR, am efectua o analiză de cost-beneficiu asupra tuturor deciziilor noastre și am face numai ceea ce pare să fie lucrul cel mai rațional. Nu am lua decizii bazate pe emoții sau încredere, astfel încât cel mai probabil ne-am încuia portofelele într-un fișet atunci

^{*} Dincolo de explorarea temei lipsei de onestitate, această carte se referă în chip fundamental la raționalitate și iraționalitate. Și, deși necinstea este în sine fascinantă și importantă în faptele oamenilor, este, de asemenea, important să ții minte că nu-i decât o singură componentă a interesantelor și complicatei noastre naturi umane (n.a.).

când ieșim doar un minut din birou. Ne-am păstra banii sub saltea ori i-am zăvorî într-un seif ascuns. Nu am dori să-i rugăm pe vecini să ne ridice corespondența cât timp suntem plecați în vacanță, de teamă că ar putea să ne fure catrafusele. I-am supraveghea cu ochi de uliu pe colegii de serviciu. Străngerile de mână ca formă de angajament n-ar avea nicio valoare; contractele legale ar fi necesare pentru orice tranzacție, ceea ce înseamnă, de asemenea, că ne-am petrece, probabil, o parte substanțială din timp în bătălii legale și litigii. Am putea decide să nu avem copii, deoarece atunci când cresc, și ei, la rândul lor, ar încerca să fure tot ce avem și, locuind în casele noastre, ar avea o mulțime de prilejuri s-o facă.

Desigur, este ușor de văzut că oamenii nu sunt niște sfinți. Nu suntem nici pe departe perfecți. Dar, dacă sunteți de acord că lumea SMIR nu este o imagine corectă a modului în care gândim și ne purtăm, nici o descriere exactă a vieții noastre de toate zilele, atunci acest experiment mental sugerează că nu înșelăm și nu furăm atât de mult pe cât am face-o dacă am fi perfect raționali și am acționa doar în conformitate cu interesul nostru egoist.

Apel către toți iubitorii de artă

În aprilie 2011, *This American Life*,¹ emisiunea lui Ira Glass, a prezentat un reportaj despre Dan Weiss, un tânăr student care lucra la Centrul John F. Kennedy pentru Arte Interpretative din Washington, D.C. Jobul lui era să facă inventarul magazinelor de suveniruri ale centrului, unde 300 de voluntari bine intenționați – majoritatea pensionari care iubeau teatrul și muzica – vindeau vizitatorilor tot felul de articole.

Magazinele de suveniruri erau administrate ca standurile de limonadă. Nu existau case de marcat, ci numai niște cutii în care voluntarii depuneau banii în numerar și din care dădeau restul. Aceste buticuri făceau niște afaceri nemaipomenite, vânzând mărfuri de peste 400.000 de dolari anual. Aveau totuși o mare problemă: din acea sumă, în fiecare an dispăreau cam 150.000 de dolari.

După ce a fost promovat manager, Dan și-a asumat sarcina de a prinde hoțul. A început prin a-l bănuî pe un alt tânăr angajat, al cărui job era să depună banii la bancă. A luat legătura cu agenția de detectivi din U.S. National Park Service și un detectiv l-a ajutat să organizeze un flagrant. Într-o noapte de februarie, i-au întins cursa. Dan a lăsat niște bancnote marcate în cutia cu bani și a plecat. După care el și detectivul s-au ascuns în tufișurile din apropiere, pândindu-l pe suspect. Când, în cele din urmă, acesta și-a terminat programul și a plecat spre casă, cei doi s-au năpustit asupra lui și i-au găsit în buzunar niște bancnote marcate. Caz rezolvat, nu-i așa?

Nu, după cum s-a văzut. Tânărul angajat furase numai 60 de dolari în acea seară și, după concedierea lui, au continuat să dispară bani și mărfuri. Următorul pas al lui Dan a fost să pună la punct un sistem de inventariere cu liste de prețuri și chitanțiere. Le-a spus pensionarilor să noteze ce-au vândut și ce-au încasat și – ați ghicit – hoția a încetat. Problema nu era un singur hoț, ci o mulțime de voluntari în vârstă, bine intenționați și iubitori de artă, gata să-și însușească din bunuri și să ciupească din bani.

Morala acestei povești nu e câtuși de puțin înălțătoare. După cum a spus Dan, „suntem gata să luăm lucruri unii de la alții dacă avem posibilitatea să o facem... mulți oameni au nevoie să fie controlați pentru a se purta corect“.

SCOPUL PRINCIPAL al acestei cărți este să examineze forțele raționale implicate în analiza de cost-beneficiu, despre care se presupune că induc un comportament necinstit, dar care (după cum veți vedea) de multe ori nu fac acest lucru, precum și forțele iraționale despre care credem că nu contează, dar care adesea joacă un rol important. Drept mărturie, atunci când lipsește o mare sumă de bani, cel mai adesea ne gândim că este opera unui infractor cu sânge rece. Însă, după cum am văzut în povestea iubitorilor de artă, înșelătoria nu-i aparține neapărat unui individ ce face o analiză de cost-beneficiu, furând apoi o grămadă de bani. În schimb, este mai curând rezultatul acțiunii multor oameni, care tacit se simt îndreptățiți să ia în repetate rânduri câte o mică sumă de bani sau câte puțin din marfă. În cele ce urmează, vom explora forțele care ne îndeamnă să trișăm și vom privi mai îndeaproape ceea ce ne determină să rămânem cinstiți. Vom discuta despre ceea ce face ca necinstea să-și ridice capul hidos și despre modul în care trișăm în vederea propriului nostru beneficiu, în timp ce păstrăm o imagine pozitivă despre noi înșine – o fațetă a comportamentului nostru care întărește în mare parte lipsa noastră de onestitate.

Explorând tendințele elementare ce stau la baza necinstei, ne vom îndrepta atenția către unele experimente ce ne vor ajuta să descoperim forțele psihologice și ambientale care amplifică sau temperează onestitatea în viața noastră de zi cu zi, printre care conflictele de interese, contrafacerea, peșcheriile, inventivitatea și simpla oboseală. Vom explora, de asemenea, aspectele sociale ale necinstei, inclusiv modalitățile în care ceilalți ne influențează felul în care înțelegem binele și răul, precum și capacitatea noastră de a trișa atunci când alții pot beneficia de pe urma necinstei noastre. În sfârșit, vom încerca să înțelegem cum funcționează necinstea, cum

depinde ea de structura mediului nostru cotidian și în ce condiții este probabil să fim mai mult sau mai puțin necinstiți.

Pe lângă explorarea forțelor care împing la necinste, unul dintre principalele beneficii practice ale abordării economiei comportamentale este acela că ne arată influențele interne și ambientale asupra comportamentului nostru. Odată ce înțelegem mai limpede forțele care ne conduc realmente, descoperim că nu suntem neajutorați în fața slăbiciunilor noastre omenești (printre care și necinstea), că putem să ne restructurăm mediul și că, prin aceasta, putem dobândi comportamente și rezultate mai bune.

Sper că investigația pe care o prezint în capitolele ce urmează ne va ajuta să înțelegem ce anume generează propriul nostru comportament necinstit și ne va indica unele soluții interesante de a-l ține în frâu și de a-l limita.

Și acum să pornim la drum...

1 | Testarea simplului model al infracțiunii raționale (SMIR)

Dați-mi voie să ies în față și să o spun pe șleau. Ei trișează. Voi trișați. Și da, eu însumi trișez din când în când.

În calitate de profesor universitar, încerc să bălmăjesc un pic lucrurile ca să țin trează atenția studenților față de materialul expus. În același scop, invit uneori la curs niște conferențieri interesanți, ceea ce este, totodată, un mod plăcut de a scurta timpul pe care eu îl dedic pregătirii cursului. În esență, este o situație de câștig-câștig-câștig pentru conferențiarul invitat, pentru studenți și, desigur, pentru mine.

La una dintre aceste prelegeri „scapă de predare pe gratis“, am chemat un invitat special la cursul meu de economie comportamentală. Acest bărbat inteligent, bine situat, are o evoluție excelentă: înainte să fi devenit legendarul consultant de afaceri al unor bănci și directori executivi de prim rang, a obținut titlul de doctor în drept și, înainte de asta, o diplomă la Princeton. „În decursul ultimilor ani“, le-am spus studenților, „distinsul nostru invitat a ajutat elitele lumii afacerilor să-și îndeplinească visurile!“

Cu această introducere, invitatul a ieșit la rampă. A fost foarte direct de la bun început. „Astăzi vă voi ajuta să vă îndepliniți visurile. Visurile voastre legate de BANI!“ , a strigat el cu



glasul tunător al unui instructor de Zumba.* „Băieți, vreți să faceți ceva BANI?”

Toată lumea a dat din cap și a râs, apreciind abordarea lui entuziastă și fără fasoane.

„Este cineva de față bogat?”, a întrebat el. „Știu că eu sunt, dar voi, studenții, nu sunteți. Nu, cu toții sunteți săraci. Dar asta se va schimba prin puterea ESCROCHERIEI! Să trișăm!”

A recitat apoi numelor unor trișori infami, de la Genghis Han până în prezent, printre care o duzină de directori generali, Alex Rodriguez, Bernie Madoff, Martha Stewart și alții. „Cu toții vreți să fiți ca ei”, i-a zgândărit el. „Vreți să aveți putere și bani! Și toate pot fi ale voastre prin intermediul înșelăciunii. Fiți atenți și vă voi dărui secretul!”

După această însuflețitoare introducere, venise momentul unui exercițiu în grup. El le-a cerut studenților să închidă ochii și să inspire adânc de trei ori. „Închipuiți-vă că ați trișat și ați făcut primele voastre zece milioane de dolari”, a spus el. „Ce veți face cu acești bani? Tu! Cel cu bluza turcoaz!”

„O casă”, a răspuns timid studentul.

„O CASĂ? Noi, oamenii bogați, îi spunem VILĂ. Tu?”

„O vacanță.”

„Pe insula voastră privată? Perfect! Când faceți genul de bani pe care-i câștigă marii escroci, viața vi se schimbă. Avem aici vreun gurmând?”

Câțiva studenți au ridicat mâinile.

„Ce ziceți de un prânz gătit personal de Jacques Pépin? O degustare de vin la Châteauneuf-du-Pape? Când câștigați destui bani, puteți să trăiți de-a pururi pe picior mare. Întrebați-l pe Donald Trump! Uite, știm cu toții că pentru zece milioane

* Zumba: program de fitness care combină elemente de aerobicitate și de dansuri latine, creat de către dansatorul și coreograful columbian Alberto „Beto” Perez în anii ’90. După succesul inițial din SUA, s-a răspândit în toată lumea, inclusiv în România (n.r.).

de dolari v-ați călca prietenul sau prietena cu mașina. Sunt aici ca să vă spun că este okay și ca să eliberez frâna de mână pentru voi!”

Cam în acel moment, majoritatea studenților au început să-și dea seama că nu aveau de-a face cu un discurs serios. Însă, după ce petrecuseră ultimele zece minute depănând visuri despre toate lucrurile incitante pe care le-ar face cu primele lor zece milioane de dolari, erau sfâșiați între dorința de a fi bogați și recunoașterea faptului că escrocheria este moralmente rea.

„Pot să simt ezitarea voastră”, a spus conferențiarul. „Nu trebuie să permiteți emoțiilor să vă dicteze acțiunile. Trebuie să vă înfrunțați temerile cu o analiză de cost-beneficiu. Care sunt argumentele în favoarea îmbogățirii prin fraudă?”, a întrebat el.

„Te umpli de bani!”, au răspuns studenții.

„Corect. Și care sunt argumentele contra?”

„Ești prins!”

„Ah”, a spus conferențiarul. „Există o POSIBILITATE de a fi prinși. DAR – iată secretul! A fi prins cu o escrocherie nu e totuna cu a fi pedepsit pentru înșelăciune. Uitați-vă la Bernie Ebbers, fostul director general al WorldCom. Avocatul său a scos la înaintare apărarea «vai, mă scuzați», spunând că Ebbers pur și simplu nu a știut ce se întâmpla. Sau Jeff Skilling, fost director general al Enron, autorul unui celebru e-mail, în care spunea: «Distrugeți documentele, sunt pe urmele noastre». Ulterior, Skilling a declarat la proces că fusese doar «sarcastic»! Apoi, dacă aceste apărări nu merg, puteți oricând să spălați putina într-o țară fără acorduri de extrădare!”

Încet, dar sigur, invitatul meu – care, în viața reală, este un marcant actor de comedie, pe nume Jeff Kreisler, și autorul unei cărți satirice intitulată *Get Rich Cheating* – susținea o

pledoarie solidă pentru abordarea deciziilor financiare numai pe baza unei analize de cost-beneficiu, ignorând total orice considerații morale. Urmărind prelegerea lui Jeff, studenții au înțeles că, dintr-o perspectivă perfect rațională, el avea întru totul dreptate. Dar, în același timp, nu puteau să nu se simtă iritați și dezgustați de ideea că escrocheria este cea mai bună cale spre succes.

La sfârșitul orei, le-am cerut studenților să mediteze la măsura în care propriul lor comportament se potrivește cu SMIR. „Câte prilejuri de a trișa fără să fiți prinși aveți într-o zi obișnuită?“, i-am întrebat. „De câte astfel de prilejuri profitați? Cât de multă escrocherie în plus am vedea în jurul nostru dacă fiecare dintre noi ar opta pentru abordarea de tip cost-beneficiu a lui Jeff?“

Amenajarea bancului de probă

Abordarea de către Becker a necinstei, la fel ca și cea prezentată de Jeff, cuprinde trei elemente de bază: (1) beneficiul pe care un ins urmărește să-l dobândească prin infracțiune; (2) probabilitatea de a fi prins; și (3) pedeapsa anticipată dacă individul este prins. Comparând primul element (câștigul) cu celelalte două componente (costurile), ființa umană rațională poate să determine dacă merită sau nu să comită o anumită infracțiune.

Acum, s-ar putea ca SMIR să fie o descriere exactă a modului în care oamenii iau decizii privind onestitatea și escrocheria, dar stânjeneala simțită de studenții mei (și de mine însumi) față de implicațiile SMIR sugerează că merită să săpăm ceva mai adânc spre a înțelege ce se petrece cu adevărat. (Următoarele câteva pagini descriu cu oarecare amănunte modul în

care vom măsura înșelăciunea de-a lungul acestei cărți, așa că fiți atenți.)

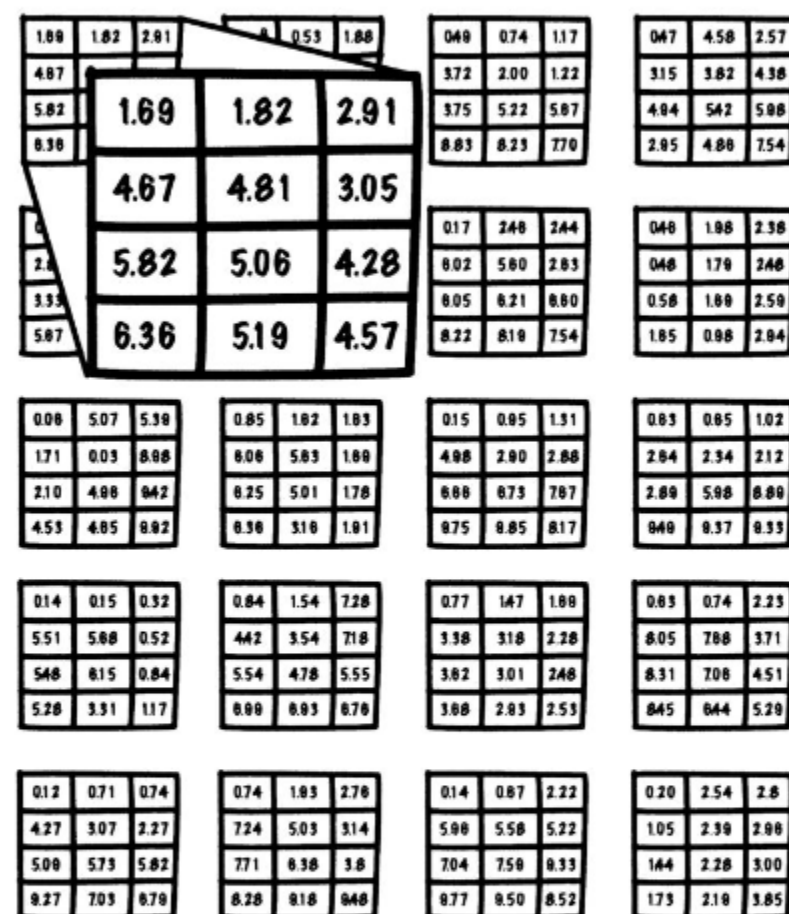
Împreună cu colegii mei, Nina Mazar (profesoară la Universitatea din Toronto) și On Amir (profesor la Universitatea California din San Diego), am hotărât să examinăm mai îndeaproape felul în care trișează oamenii. Am răspândit anunțuri peste tot în campusul de la MIT (unde eram profesor pe atunci), oferind studenților șansa de a câștiga până la 10 dolari în schimbul a cel mult zece minute din timpul lor.* La momentul anunțat, participanții au intrat într-o sală unde li așteptau niște scaune de care erau atașate niște mici pupitre (aranjamentul tipic al decorului de examen). Apoi, fiecare participant a primit o coală de hârtie, ce conținea o serie de 20 de matrice diferite (structurate precum în exemplul de pe pagina următoare) și li s-a spus că sarcina lor era să găsească în fiecare dintre aceste matrice două numere a căror sumă să fie egală cu 10 (numim această sarcină exercițiu matriceal și ne vom referi la ea în mare parte din cuprinsul acestei cărți). Le-am mai spus, de asemenea, că aveau la dispoziție cinci minute ca să rezolve cât pot de multe dintre cele 20 de matrice și că pentru fiecare răspuns corect vor primi 50 de cenți (sumă ce a variat în funcție de experiment). Din clipa în care experimentatorul a spus „Începeți!“, participanții au întors foaia și s-au apucat să rezolve cât puteau de repede aceste probleme simple de matematică.

Pe pagina următoare este o mostră a felului în care arăta acea coală de hârtie, cu o matrice mărită. Cât de repede puteți găsi perechea de numere a căror sumă este zece?

Așa a început experimentul pentru toți participanții, dar ceea ce s-a întâmplat după cele cinci minute a fost diferit în funcție de condiția experimentală particulară.

* Cel care au citit *Trăgătorul în mod previzibil* (Publica, 2010) ar putea să recunoască o parte din materialul prezentat în acest capitol și în capitolul 2, „Delictul factorului vrăjjeală” (n.a.).

Figura 1: Exercițiu matriceal



Închipuiți-vă că vă aflați în grupul de control și vă grăbiți să rezolvați cât mai multe dintre cele 20 de matrice. După un minut, ați rezolvat una. Mai trec două minute, și ați rezolvat trei. Apoi, timpul a expirat și ați completat patru matrice. Ați câștigat 2 dolari. Vă duceți la catedră și predați experimentatoarei soluțiile voastre. După ce verifică răspunsurile, experimentatoarea zâmbește aprobator. „Patru rezolvate“, spune ea și socotește apoi câștigul vostru. „Poftiți“, spune ea și ați plecat. (Scorurile din acest grup de control ne-au furnizat nivelul real de performanță la acest exercițiu.)

Acum, imaginați-vă că vă găsiți într-o altă situație, numită postura tocătorului de hârtie, în care aveți oportunitatea de a trișa. Această postură este similară cu aceea de control, exceptând faptul că, după ce expiră cele cinci minute, experimentatorul vă spune: „Acum, că ați isprăvit, numărați răspunsurile corecte, băgați foaia de test în tocătorul de hârtie din spatele clasei și veniți apoi la catedră și spuneți-mi câte matrice ați rezolvat corect“. Dacă v-ați fi aflat în această postură experimentală, ar fi trebuit să vă numărați conștiincios răspunsurile, să tocați foaia de test, să raportați performanța, să vă luați banii și să vă vedeți de drum.

Dacă erăți unul dintre participanții din postura tocătorului de hârtie, ce ați fi făcut? Ați fi trișat? Iar dacă ați fi trișat, cât de mult?

Pe baza rezultatelor obținute în aceste grupuri posturi, putem să comparăm performanța din grupul de control, în care nu se putea trișa, cu performanța declarată în grupul tocătorului de hârtie, în care necinstea era posibilă. Dacă scorurile erau identice, am fi putut să tragem concluzia că nu s-a trișat. Dar, dacă vedeam că, statistic vorbind, oamenii s-au descurcat „mai bine“ în postura tocătorului de hârtie, atunci puteam să tragem concluzia că participanții noștri și-au umflat