

Tartalom

- Bevezetés 9
- Miért olyan érdekes a tisztességtelenség?
Az Enrontól a saját rosszalkodásainkig • A csalás bővülésében • Becker parkolási gondjai és a racionális bűnözés megszületése • Éltés önkéntesek és pity tolvajok • Mi köze a viselkedési közgazdaságtannak a tisztességtelenséghez?
1. Tényleg racionalizálható a bűnözés? 17
Csaljunk, és legyünk gazdagok! • Mások bevonása a csalásba, a tisztességtelenség mértéke • Amit tudunk és amit tudni vélünk a tisztességtelenségről • A büntetés nélküli csalásról • Piaci kofák, taxisoőrök és a vakok rászédése • Hihetetlen mesék a halászatról és minden másról • Hol az egyensúly az igazság és a csalás között?
2. Játék a kozmetikázási tényezővel 33
Miért lopunk el könnyebben bizonyos dolgokat? • Miként adnak teret a vállalatok a tisztességtelenségnek? • Zseton és becsület • Hogyan támogatja a tisztességes viselkedést az eskü, a vallási parancsolat, a becsületkódex és a kész-

pénzes fizetés? • És a bejárati ajtó zárja? • Gondolatok a vallásról, az adóhivatalról és a biztosítótársaságokról

2B A golf

55

Ember kontra ember • A 10 centis hazugság • Nemesebbé leszünk-e a hamis ütéstől? • Schrödinger eredménylapja

3. Motivációktól elvakultan

65

Hajszálrepedések, tetoválások, és miként torzítja el az érdekütközés az észlelésünket • A szívesség hatása a döntéseinkre • Miért nem teljesen hatékony a nyilvános közzététel és egyéb politikai irányelvek? • Elmélkedés a harmonikusabb kompenzációs csomagokról • A közzététel és a szabályozás a megoldás - vagy mégsem?

4. Miért csábulunk el, ha fáradtak vagyunk?

91

Miért nem tömjük tele magunkat reggel? • Akaraterő: egy újabb szűkös erőforrás • Bíraskodás üres gyomorral • Miért leszünk tisztességtelenebbek a kognitív és az erkölcsi izmaink megfeszítésével? • Az egokimerülés és a csábítás racionális elmélete

5. Miért csalunk többet, ha utánzatot viselünk?

109

A cipők titkos nyelve • A hermelintől az Armaniig, és a jelzés jelentősége • Lerombolja-e a hamisítvány a tisztesség standardjait? • Orbitális hazugság lesz-e az apró füllentésből? • Amikor az „egye fene” hatás tombolni kezd • Nincs olyan, hogy csak egy kis ártalmatlan füllentés • Hogyan állítsuk meg a lefelé örvénylő spirált?

6. Miként csapjuk be önmagunkat? 131

Rákok és pávatollak • Amikor a megoldókulcs azt árulja el, amit már úgyis tudunk • A túl optimista IQ-pontok • Az Utólagos Bölcsesség Központja • Kubrick nyomában • Csalódást okozó háborús veteránok és sportbajnokok • Hogyan segítjük magunkat a jobb énkép kialakításához?

7. Kreativitás és tisztességtelenség 151

Milyen mesékkel traktáljuk magunkat, és miként alkotunk számunkra is hihető történeteket? • Miért hazudik jobban a kreatív ember? • Addig rajzoljuk át a vonalakat, amíg azt látjuk, amit látni akarunk • Amikor begurulunk • Miként sodorhat bennünket bajba a kreatív gondolkodás?

8. A csalás fertőző természete 177

Amikor elkapjuk a csalásvírust • Egyetlen rohadt alma tényleg tönkretesz egy egész ládányit (hacsak ez az alma nem a Pittsburghi Egyetem hallgatója) • Kétértelmű szabályok + csoportdinamika = csaláskultúra • Az etikai gyógyulás egyik lehetséges útja

9. A közös csalás 201

A félreérthető főnök tanulsága • Reflektorfényben állva: megfigyelés és csalás • Ha együtt dolgozunk, többet csalunk? • Vagy tisztességességre készítjük egymást? • Jótékonykodó csalás • Bizalomépítés, és mi az, amit még megengedünk magunknak? • A jó csapatjáték

10. A félig optimista befejezés	219
<i>Fel a fejvel! Miért ne legyünk depressziósak ettől a könyvtől? • A valódi bűnözés • Kulturális különbségek a tisztességtelenségben • Ki csal többet: a politikus vagy a bankár? • Miként válhatunk morálisan egészségesebbé?</i>	
11. Néhány gondolat a vallásról és a tisztesség(telenség)ről	237
Köszönetnyilvánítás	263
Közreműködő munkatársak	265
Jegyzetek	273
Felhasznált és ajánlott irodalom	277
Név- és tárgymutató	285

Miért olyan érdekes a tisztességtelenség?

Egyetlen módon lehet kideríteni valakiről,
hogy becsületes-e – meg kell kérdezni tőle.
Ha igennel felel, akkor szélhámos.

GROUCHO MARX

A csalás iránti érdeklődésem 2002-ben kezdődött, alig néhány hónappal az Enron összeomlása után. A technológia témakörében tartott konferencián töltöttem a hétvégét, és az egyik esti iszogatás során összefutottam John Perry Barlow-val. Hallottam már Johnról, a Grateful Dead egykori dalszövegírójáról, beszélgetésünk során azonban azt is megtudtam, hogy tanácsadóként több cégnek is dolgozik – többek között az Enronnak.

Ha esetleg nem követtük feszült figyelemmel a híreket 2001-ben, a Wall Street-i nagymenő cég bukása nagyjából a következőképpen történt: egy sor ötletes könyvelői turpisságnak köszönhetően – amelyek megvalósulását elősegítette a tanácsadók, minősítő ügynökségek, a cégvezetőség és az immár nem létező Arthur Andersen könyvelőcég vaksága – az Enron hatalmas pénzügyi magasságokba szárnyalt, hogy aztán összeomoljon, amikor az ügyködését már nem lehetett leplezni. A részvényesek elvesztették befektetéseiket, a nyugdíj-megtakarítási tervek szertefoszlottak, több ezren lettek munkanélküliek, a vállalat pedig csődbe ment.

Miközben Johnnal beszélgettem, különösen felkeltette érdeklődésemet a férfi szándékos vaksága. Jóllehet ő is az Enron tanácsadója volt, miközben a cég szélvészgyorsan vált irányíthatatlanná, azt állította, hogy semmi olyasmit nem észlelt, ami aggodalomra adhatott volna okot. Ami azt illeti, egészen addig a pillanatig ő is

osztotta az Enront az új gazdaság innovatív vezetőjeként ábrázoló világgépet, amíg a történet be nem töltötte az újságok címlapjait. Még jobban meglepett, amikor kijelentette, hogy a botrány kitörésekor egyszerűen nem akarta elhinni, hogy egészen addig nem vette észre a jeleket. Ez elgondolkodtatott. A Johnnal való beszélgetés előtt azt feltételeztem, hogy az Enron katasztrófáját lényegében a cég három sötét lelkű felső vezetője (Jeffrey Skilling, Kenneth Lay és Andrew Fastow) okozta, akik kitervelték és végrehajtották a nagyszabású könyvelői manipulációt. De ott ültem azzal a fickóval, akit kedveltem és csodáltam, aki az Enronnal való kapcsolatáról egy saját verzióval rendelkezett, mégpedig olyanal, ami maga volt a nagybetűs Szándékos Vakság – nem pedig tudatos tisztességtelenség.

Természetesen az is elképzelhető volt, hogy John és az Enron minden tanácsadója mélységesen korrupt, de lassanként az fogalmazódott meg bennem, hogy talán egy másfajta típusú tisztességtelenség lépett ebben a helyzetben működésbe – olyan, amelyik inkább a szándékos vaksággal függ össze, és amit olyan emberek gyakorolnak, mint John, az olvasóim és én. Az jutott eszembe, hogy a hazugság problémaköre talán mélyebben gyökerezik néhány romlott almánál, és hogy ez a fajta szándékos vakság más vállalatoknál is kimutatható.* Azon is elgondolkoztam, hogy vajon a barátaim és én hasonlóképpen viselkedtünk volna-e, ha történetesen mi vagyunk az Enron tanácsadói.

Teljesen magával ragadott a csalás és a tisztességtelenség témaköre. Miből fakad? Milyen mértékben képes az ember tisztességre és tisztességtelenségre? És talán ami a legfontosabb: a hazugság csupán néhány romlott ember sajátossága, vagy ennél sokkal szélesebb körű probléma? Rájöttem, hogy az utolsó kérdésre adott válasz gyökeresen megváltoztathatja a tisztességtelenséghez való hozzáállásunkat. Vagyis, ha csupán néhány romlott alma felelős

* Az Enron-csőd utáni nagyvállalati botránysorozat egyértelmű választ adott a kérdésre.

a világ minden csalásáért, akkor a probléma könnyen orvosolható. Az emberierőforrás-osztályok a felvételi eljárás során kiszűrhetik a csalókat, vagy átalakíthatják a rendszert úgy, hogy eleve megszabaduljanak az idővel tisztességtelennek bizonyuló alkalmazottaktól. Ha azonban a probléma nem csupán néhány egyénre vonatkozik, az azt jelenti, hogy bárki viselkedhet tisztességtelenül a munkahelyén és otthon – Ön is, én is. Ha pedig mindnyájunkban ott van ez a lehetőség, életbevágóan fontos, hogy először megértsük a tisztességtelenség működési folyamatát, majd rájövünk, hogy miként zabolázhatjuk meg, és irányíthatjuk természetünknek ezt az aspektusát.

MIT TUDUNK a tisztességtelenséget kiváltó okokról? A racionális közgazdaságtanban a csalásról alkotott uralkodó nézet a Chicagói Egyetem Nobel-díjas közgazdászától, Gary Beckertől származik, aki szerint az emberek az egyes helyzetek racionális kielemezése alapján követik el a bűntetteket. Ahogy Tim Harford is megjegyzi *Az élet rejtett logikája (The Logic of Life)** című könyvében, ennek az elméletnek a születése meglehetősen hétköznapi okokra vezethető vissza. Egy szép napon Becker későn érkezett egy találkozóra, és a kijelölt parkolóhelyek hiánya miatt úgy döntött, hogy tilosban áll meg, és megkockáztatja a bírságot. Később aztán kielemezte a saját gondolatmenetét a szituációban, és felismerte, hogy döntése teljes mértékben az elképzelhető költség-haszon mérlegelésén alapult – elkapják, megbírságozzák és esetlegesen elvontatják az autóját, viszont időben odaér a megbeszélésre. Azt is felismerte, hogy a várható költségek és előnyök mérlegelése során nem maradt tér a helyes és a helytelen mérlegelésére; a helyzet pusztán a lehetséges pozitív és negatív végkifejletek összehasonlításáról szólt.

* Az egyes fejezetekben felhasznált anyagokhoz és a kapcsolódó ajánlott irodalomhoz a teljes hivatkozási lista a könyv végén lévő Felhasznált és ajánlott irodalom fejezetben található.

Megszületett tehát a racionális bűnözés egyszerű modellje (Simple Model of Rational Crime, SMORC). Eszerint lényegében mindnyájan úgy gondolkodunk és viselkedünk, ahogy Becker. A hétköznapi gazfickókhoz hasonlóan mindnyájan a saját előnyünket keressük az életünk során – bankrablással, de akár könyvírással is tehetjük, mindez lényegtelen a racionális költség-haszon elemzésünk tükrében. Ha pénzre van szükségünk, és elhajtunk egy élelmiszerbolt mellett, Becker logikája alapján gyorsan felmérjük, mennyi pénz található a kasszában, fontolóra vesszük az elfogatás valószínűségének a mértékét, majd elképzeljük, hogy milyen büntetés vár ránk, ha tényleg fülön csípnék bennünket (nyilvánvalóan beszámítva a jó magaviseletért járó enyhítést). A költség-haszon számítás eredményét mérlegelve aztán eldöntjük, hogy megéri-e kirabolni az üzletet vagy sem. Becker elméletének lényege, hogy a tisztességgel kapcsolatos döntéseink, egyéb döntéseinkhez hasonlóan, költség-haszon elemzésen alapulnak.

A SMORC nagyon konkrét modell a tisztességtelenségről – a kérdés csupán annyi, hogy pontosan írja-e le az emberek való életbeli viselkedését. Ha igen, akkor a társadalom kétféleképpen kezelheti a tisztességtelenséget: vagy növeli az elfogás valószínűségét (például több rendőr alkalmazásával és több térfigyelő kamera beüzemelésével), vagy pedig fokozza a lefülelték büntetésének mértékét (például hosszabb börtönbüntetések és nagyobb bírságok kiszabásával). Ez, kedves barátaim, a racionális bűnözés egyszerű modellje, a maga egyértelmű iránymutatásával a törvényvégrehajtás, a büntetés és általában a tisztességtelenséget elkövetők számára.

De mi a helyzet akkor, ha a SMORC tisztességtelenségről alkotott, meglehetősen leegyszerűsített nézete pontatlan, vagy nem teljes? Ebben az esetben a tisztességtelenség leküzdésére alkalmazott standard eljárások nem hatékonyak, és elégtelenek. Amennyiben a SMORC tökéletlen modellt alkot a tisztességtelenség okairól, akkor először is azt kell kiderítenünk, hogy *ténylegesen*

mely erők készítetik az embereket csalásra, majd ezt a tudást kell alkalmaznunk a tisztességtelenség megzabolázására. És pontosan ez az, amiről ez a könyv szól.*

Élet a SMORC világában

Mielőtt megvizsgálánk az őszinteségünket és a becstelenségünket befolyásoló erőket, végezzünk el egy gyors gondolatkísérletet! Milyen lenne az életünk, ha mindnyájan szigorúan a SMORC-elvek mentén élnénk, és tetteinket kizárólag a költség-haszon elv vezérelné?

Amennyiben egy tisztán SMORC-alapon működő világban élnénk, minden döntésünket költség-haszon számítás előzné meg, és a legracionálisabbnak tűnő megoldást választanánk. Döntéseinket nem befolyásolnák az érzelmeink vagy a bizalom, ezért minden valószínűség szerint fiókba zárnánk a pénztárcánkat, mielőtt akár egy percre is elhagynánk az irodánkat. A matracunk alatt őrizgetnénk a készpénzünket, vagy elzárnánk egy rejtett széfbe. Nem kérnénk meg a szomszédainkat arra, hogy vigyék be a házba a postai küldeményeinket, mert attól tartanánk, hogy ellopják az ingóságainkat. Karvalyként lesnénk a munkatársainkat. A megállapodást szentesítő kézfogás semmit nem érne: bármely tranzakcióhoz jogi szerződéseket kellene kötnünk, ami egyben azt is jelentené, hogy az időnk jó részét jogi csatározással és pereskedéssel töltenénk. Talán még gyermekeket sem vállalnánk, hiszen ha felnőnek, akkor ők is megpróbálják majd mindenünket ellopni,

* A könyv a tisztességtelenség feltérképezésén túl alapvetően a racionalitásról és az irracionalitásról szól. És habár a tisztességtelenség témaköre a maga nemében is lenyűgöző, és az emberi törekvések egy fontos alkotóeleme, nem szabad megfeledkeznünk arról sem, hogy ez csupán egy a mi érdekfeszítő és szövevényesen bonyolult emberi természetünk alkotóelemei közül.

és mivel a mi otthonunkban laknak, erre rengeteg lehetőségük is adódna.

Természetesen könnyű belátni, hogy egyikünk sem szent. Távolról sem vagyunk tökéletesek. De ha egyetértünk abban, hogy a SMORC világa nem kínál korrekt képet gondolkodási és viselkedési folyamatainkról, nem ad pontos leírást mindennapi életünk-ről, akkor ez a gondolat kísérlet azt vetíti előre, hogy nem csalunk és lopunk annyit, mint ha tökéletesen racionálisak volnánk, és ki zárólag önös érdek vezérelné a tetteinket.

Művészetrajongók, egyesüljetek!

Ira Glass a „This American Life” 2011. áprilisi adásában bemutatta Dan Weiss, a fiatal egyetemista történetét, aki a washingtoni John F. Kennedy Előadóművészi Központban (Center for the Performing Arts) dolgozott.¹ Ő tartotta nyilván a raktárkészletet a központ ajándékküzletei számára, amelyekben 300 jóakaró önkéntes – többnyire színház- és zeneimádó nyugdíjasok – egyesített erővel árusította a látogatóknak a különféle portékákat.

Az ajándékboltok az üdítőital-árusító standokhoz hasonlóan működtek. Nem volt külön pénztárgép, csupán készpénztároló dobozok, amelyekbe az önkéntesek behelyezték az árukért kapott pénzt, és amelyekből a visszajárót odaadták. A boltok kiválóan teljesítettek, évente 400 ezer dollár felett értékesítettek. Volt azonban egy nagy probléma: a bevételből minden évben eltűnt körülbelül 150 ezer dollár.

Amikor Dant előléptették ügyvezetővé, elhatározta, hogy lefűleli a tolvajt. El is kezdett gyanakodni az egyik fiatal alkalmazottra, aki a készpénzt szállította a bankba. Kapcsolatba lépett a Nemzeti Park Szolgálattal (National Park Service), és az egyik nyomozójuk segített is megszervezni a leleplező hadműveletet. Egy februári éjjelen állították fel a csapdát: Dan megjelölt bankjegyeket csúsztatott a pénztárdobozba, majd elhagyták az épületet. A nyomozó-

val a közeli bozótosban megbújva lesték a gyanúsítottat. Amikor a megfigyelt alkalmazott aznap este elindult hazafelé, lecsaptak rá, és találtak is a zsebében néhány megjelölt bankjegyet. Ügy lezárva, igaz?

Később kiderült, hogy nem igazán. A fiatal alkalmazott csupán 60 dollárt lopott el aznap éjjel, ráadásul a pénz és az árukészlet még az elbocsátása után is tovább apadt. Dan ezután összeállított egy készletnyilvántartó rendszert, részletes árlistákkal és eladási kimutatásokkal. Megkérte a nyugdíjasokat, hogy jegyzeteljenek le minden eladott árucikket és az értük kapott összeget, és – igen, mint számítani lehetett rá – megszűnt a lopás. Nem egyetlen enyveskező okozta a problémát, hanem egy rakás idősödő, jóakaró, művészetszerető önkéntes, akik kiszolgálták magukat is a kéznél lévő pénzből és árucikkekből.

A történet tanulsága minden, csak nem felemelő. Ahogy Dan Weiss megfogalmazta: „Ha esélyünk nyílik rá, lopni fogunk egymástól... sokaknak ellenőrzésre van szükségük ahhoz, hogy a helyes dolgot tegyék.”

E KÖNYV ELSŐDLEGES CÉLJA, hogy megvizsgálja a tisztességtelen viselkedést állítólagosan kiváltó költség-haszon elemzés vezérelte erőket, de, ahogy azt látni fogjuk, gyakran nem ezek hatnak, hanem azok az irracionális erők, amelyeket sokszor lényegtelennek tartunk. Amikor nagy mennyiségű pénz tűnik el, rendszerint egyetlen szívtelen bűnöző munkájára gyanakszunk. Ám, ahogyan azt a művészetrajongó nyugdíjasok esetében is láthattuk, a csalás nem feltétlenül egyetlen költség-haszon számítást elvégző és rengeteg pénzt ellopó fickó műve. Sokkal inkább sokak tevékenységének a következménye, akik csendben igazolásokat keresnek és találnak arra, hogy miért emelnek el időnként egy kis készpénzt vagy árucikket.

Könyvemben feltérképezzük a csalásra csábító okokat, és közelebbről szemügyre vesszük, hogyan maradunk becsületesek.

Megvizsgáljuk, hogy mitől üti fel a tisztességtelenség azt a csúnya fejét, és miként csalunk a saját érdekünkben, miközben megőrizzük az önmagunkról alkotott pozitív képet – ez a tulajdonságunk tesz képessé bennünket csalásaink túlnyomó többségére.

Miután szemügyre vettük a tisztességtelenség mögött meghúzódó alapvető tendenciákat, olyan gyakorlati kísérletek felé fordítjuk figyelmünket, amelyek révén felfedezhetjük a mindennapi életünket becsületesebbé vagy éppen tisztességtelenebbé tevő pszichológiai és környezeti tényezőket, többek között az érdekütközést, a hamisítást, a kötelezettségvállalást, a kreativitást és a pusztá fáradságot. Megvizsgáljuk a tisztességtelenség társadalmi aspektusait is, ezenbélül pedig azt, hogy mások miként befolyásolják a helyesről és a helytelenről alkotott nézeteinket és a csalásra való képességünket akkor, amikor másoknak előnyük származik a becstelenségünkből. Végül megkíséreljük megérteni a tisztességtelenség működését, hogy miként befolyásolja azt mindennapi környezetünk struktúrája, és milyen körülmények hajlamosítanak a tisztességesebb vagy a kevésbé tisztességes viselkedésre.

A becstelenséget formáló erők felfedezésén túl a viselkedési közgazdaságtan egyik fő gyakorlati előnye, hogy megmutatja a saját hozzáállásunkat befolyásoló belső és környezeti hatásokat is. Ha végre tisztábban látjuk, hogy milyen erők vezérelnek valójában, felismerjük, hogy nem vagyunk tehetetlenek az emberi gyarlósággal (köztük a tisztességtelenséggel) szemben, és ezáltal jobb viselkedési szokásokat és kívánatosabb következményeket alakíthatunk ki.

A következő fejezetekben bemutatott kutatás közelebb visz bennünket a saját tisztességtelen viselkedésünk okainak megértéséhez, és rámutat néhány érdekes megoldásra, amelyekkel féken tarthatjuk őket.

MOST PEDIG kezdődjék az utazás...

Tényleg racionalizálható a bűnözés?

Hadd mondjam ki nyíltan! Az emberek csálnak. Ön is csal. És igen, időről időre én is csalogok.

Egyetemi tanárként időnként megpróbálom felkavarni az állóvizet, hogy fenntartsam a hallgatóim tananyag iránti érdeklődését. Épp ezért érdekes vendéglőadókat hívok meg, ami egyúttal kiváló lehetőséget teremt arra is, hogy kevesebbet kelljen készülnöm. Lényegében win-win szituáció jön létre, mind a vendéglőadó, mind a csoport, mind pedig az én számomra.

Az egyik ilyen „ússzuk meg ingyen a tanítást” alkalommal egy különleges vendéget hívtam meg a viselkedési közgazdaságtan kurzusom órájára. Ez az okos, jól szituált férfiú kiváló pedigrével rendelkezett: mielőtt prominens bankok és vezérigazgatók legendás üzletviteli tanácsadójává vált volna, társadalomtudományi, majd ügyvédi diplomát szerzett summa cum laude minősítéssel a Princetoni Egyetemen.

– Az elmúlt évek során – meséltem a hallgatóknak – kiváló vendégünk az üzleti elit álmait segített valóra válni.

A vendég ezzel a bevezetővel lépett színre. Az első pillanattól fogva direkt és határozott volt.

– Azért jöttem ma el, hogy segítsek valóra váltani az álmaitokat! A PÉNZRŐL szólt álmaitokat! – kiáltotta zengő, zumbaoktatóhoz is méltó hangon. – Akartok egy kis PÉNZT keresni?

Mindenki bólogatott és tapsolt; tetszett nekik az előadó lelkes, újszerű megközelítése.

– Ül közöttünk gazdag ember? Azt tudom, hogy én az vagyok, de ti, egyetemisták nem vagytok azok. Nem-nem! Mindnyájan szegények vagytok. Azonban a CSALÁS erejével mindez hamarosan már a múlté lesz. Rajta, lássunk hozzá!

Azzal Dzsingisz kántól kezdve napjainkig felsorolt néhány hírhedt szélhámost, köztük vagy tucatnyi vezérigazgatót: Alex Rodriguezt, Bernie Madoffot, Martha Stewartot és még sok másikat.

– Olyanok akartok lenni, mint ők! Pénzt és hatalmat akartok! És csalással meg is kaphatjátok. Figyeljete, én pedig elárulom a titkot!

A lelkesítő bevezető után csoportfeladatok következtek. Megkérte a hallgatókat, hogy hunyják le a szemüket, és vegyenek három mély, tisztító lélegzetet.

– Képzeljétek el, hogy csalással megszereztétek az első 10 millió dollárotokat! – mondta. – Mit vesztek a pénzen? Te például, a türkiz ingben!

– Házat – felelte szemérmesen a hallgató.

– HÁZAT? Mi, gazdagok REZIDENCIÁNAK hívjuk. És te? – mutatott egy másikra.

– Nyaralásra költöm.

– A magánszigeteden? Tökéletes! Amikor a nagy csalókhoz méltó mennyiségű pénzre tesztek szert, megváltozik az életetek. Van köztetek gourmet?

Felemelkedett néhány kéz.

– Mi a helyzet a Jacques Pépin által személyesen készített étellel? Borkóstoló a Châteauneuf-du-Pape-ban? Ha elég pénzt kerestek, örök luxusban élhettek. Kérdezzétek csak meg Donald Trumpot! Mindnyájan tudjuk, hogy 10 millió dollárért a pároton is átgázolnátok. Azért vagyok most itt, hogy megnyugtassalak benneteket: nincs ezzel semmi gond, és kiengedjem helyettetek a kézféket.

Ekkorra a hallgatók többsége már kapiskálta, hogy nem igazi példaképpel van dolga. Ám miután az elmúlt tíz percert végigáldozták arról, hogy milyen izgalmas dolgokba kezdenének az első 10 millió dollárjukból, szinte kettészakította őket a gazdagság iránti vágyakozás és a felismerés, hogy a csalás erkölcsileg helytelen.

– Érzékelem a habozásokat – állapította meg az előadó.
– Nem szabad hagynotok, hogy az érzelmeitek irányítsák a cselekedeteiteket! A költség-haszon elemzéssel le kell győznötök a félelmeiteket! Melyek a csalással történő meggazdagodás előnyei?

– Gazdaggá válunk – válaszolták a hallgatók.

– Így igaz. És a hátrányai?

– Elkapnak bennünket.

– Ugyan! – legyintett az előadó. – Megvan az ESÉLYE annak, hogy elkapnak bennünket. DE – és íme, a titok! Csalás miatt lebukni és a csalásért büntetésben részesülni két teljesen külön történet. Nézzük csak meg Bernie Ebberst, a WorldCom korábbi vezérigazgatóját! Az ügyvédje bedobta a „De hát én nem is!” védőbeszédet, azt állítva, hogy Ebbersnek fogalma sem volt arról, mi folyik körülötte. Vagy Jeff Skillington, az Enron egykori vezérigazgatóját, aki elhíresült emailjében azt írta: „Semmisítsétek meg a dokumentumokat! A nyakunkon vannak.” Később Skillington azt vallotta, hogy csupán „szarkasztikus” volt! Na mármost, ha ezek a védelmi maszlagok nem válnak be, még mindig elszökhetünk egy kiadatási törvénytől mentes országba.

A vendégelőadóm – aki a valós életben Jeff Kreisler humorista, és egy szatirikus hangvételű könyv, a *Get Rich Cheating*² (Csalj, és légy gazdag!) szerzője – keményen érvelt az erkölcsi megfontolások mellőzése és a pusztán költség-haszon alapon meghozott pénzügyi döntések mellett. Jeff előadása közben a hallgatók felismerték, hogy teljesen racionális szempontból nézve tökéletesen igaza van. Ugyanakkor óhatatlanul zavarta és taszította őket a csalás mint a sikerhez vezető legjobb út szentesítése.

Az előadás végén megkértem a diákokat, hogy gondolják végig, milyen mértékben illik bele a saját viselkedésük a SMORC-ba.

– Egy átlagos napotokon hány alkalom kínálkozik olyan csalásra, amelyet büntetés nélkül megúszhattok? – kérdeztem. – És ezek közül hányat használtok ki? És mennyivel több csalást tapasztalnánk magunk körül, ha mindenki megfogadná Jeff költség-haszon megközelítését?

A kutatás előkészítése

Mind Becker, mind Jeff tisztességtelenséghez való közelítése három alapvető elemet tartalmazott: (1) a nyereséget, amelyet a büntett elkövetésétől várunk; (2) a leleplezés valószínűségét; és (3) a várható büntetést elfogatás esetén. Az első komponens (haszon) másik kettővel (költségek) való összehasonlításakor a racionális ember el tudja dönteni, hogy megéri-e számára elkövetni egy adott bűntényt, vagy sem.

Előfordulhat, hogy a SMORC megfelelően írja le a becsléssel és a csalással kapcsolatos döntéshozást, de a hallgatóim (és jómagam) feszengése a SMORC járulékos következményei miatt azt súgja, érdemes némiképp mélyebbre ásni a témában, hogy pontosan lássuk, mi is történik. (A következő néhány oldalon részletesen bemutatom, hogy miként mérjük majd a csalást a könyvben felvázolt kutatásokban, ezért kérem, hogy figyelmesen tanulmányozzák ezeket a sorokat!)

Kollégáimmal, Nina Mazarral (a Torontói Egyetem professzora) és On Amirral (a San Diegó-i Kaliforniai Egyetem professzora) úgy döntöttünk, hogy közelebbről szemügyre vesszük, miként csalnak az emberek. Az MIT (a Massachusetts Institute of Technology, ahol akkoriban tanítottam) kampuszának teljes területén szórólapokat helyeztünk ki, amelyek akár 10 dolláros kereseti lehetőséget ígértek a hallgatóknak, körülbelül 10 percnyi idejükért cserébe.*

* A *Kiszámíthatóan irracionális (Predictably Irrational)* olvasói felismerhetik az ebben és a 2. fejezetben bemutatott kutatások egy részét.