

## **Чесно про (не)чесність**

**КУПИТИ**

**Ви можете припустити, що книжка про нечесність розповість вам про особливості світогляду та поведінки злочинців, корпоративних шахраїв або навіть серійних убивць?**

Ні. Ця книжка про кожного з нас і про наші маленькі нечесні вчинки, як-от взяти з роботи додому кілька ручок, додати до свого проектного звіту кілька годин, віднести посиденьки з друзями в кав'ярні до витрат на відрядження. Ден Аріелі пропонує свою теорію, чому ми іноді чинимо нечесно. Він проводить захопливі експерименти, і їхні результати свідчать, які сили впливають на ступінь цієї нечесності. Ця книжка — захоплива мандрівка у знайомство зі собою.

# ВСТУП. ЧОМУ НЕЧЕСНІСТЬ ТАКА ЦІКАВА?

«Є один спосіб дізнатися, чи людина чесна —  
запитайте її. Якщо вона скаже "так", то перед вами — шахрай».  
— ГРАУЧО МАРКС

Вперше я зацікавився темою нечесності 2002 року, всього через кілька місяців після колапсу Enron. Того тижня я був на якійсь технологічній конференції й одного вечора, за чаркою, познайомився із Джоном Перрі Барлоу. Я знав його як автора пісень Grateful Dead, але з розмови дізнався, що він також консультував кілька компаній, серед яких — Enron.

Якщо ви не стежили за подіями 2001 року, коротка історія про падіння улюблениці Волл-стрит звучить так: Enron досягла надзвичайних фінансових висот через серію хвацьких бухгалтерських трюків (не без допомоги консультантів, які закривали очі на деякі дії, рейтингових агентств, правління компанії та, тепер неіснуючої аудиторської фірми Arthur Andersen). Тож коли дії компанії вже неможливо було приховати, Enron полетіла у прірву. Акціонери втратили свої інвестиції, пенсійні плани випарувалися, тисячі працівників втратили роботу, і компанія збанкрутувала.

Коли я спілкувався із Джоном, мені стало дуже цікаво, як він пояснить свою «вибіркову сліпоту». Він консультував Enron у той час, коли компанія швидко втрачала контроль, проте Джон сказав, що не зауважив лиховісних ознак. Ба більше, у його картині світу Enron була інноваційним лідером нової економіки аж до того моменту, коли історія прогриміла на перших шпальтах. Він також сказав мені, що навіть після того, як інформацію оприлюднили, він

не міг повірити, що не побачив ознак краху. Це змусило мене задуматись. Перед розмовою із Джоном я припускав, що крах Enron переважно спричинили троє «злих геніїв-керівників» (Джеффри Скіллінг, Кеннет Лей та Ендрю Фастов), які разом спланували та здійснили великомасштабну бухгалтерську операцію. Аж ось я спілкуюсь із приємним хлопцем, котрий мені подобається та яким я захоплююсь, і він має власну історію причетності до Enron — історію про вибірккову сліпоту, а не про навмисну нечесність.

Звичайно, ймовірно, що Джон та інші співучасники справи з Enron були глибоко зіпсованими. Проте я замислився, що, можливо, існує й інша нечесність — така, яка більше подібна на вибірккову сліпоту і до якої вдаються такі люди, як Джон, ви і я.

Я зацікавився, чи проблема нечесності стосується більшої кількості людей, ніж кількох «ложок дьогтю», і чи вибірккова сліпота є також в інших компаніях.\* Я також поставив собі запитання, чи вчинили би я і мої друзі так само, якби ми були консультантами Enron.

Я захопився темою обману й нечесності. Як вони виникають? Наскільки люди схильні до чесності та нечесності? І, мабуть, найголовніше — чи нечесними зазвичай бувають декілька «ложок дьогтю», чи це більш поширена проблема? Я зрозумів, що відповідь на останнє запитання може суттєво вплинути на те, як ми боремось із нечесністю: якщо лише кілька «ложок» вдаються до більшості обманливих дій у світі, ми можемо легко вирішити цю проблему. Відділи управління талантами зможуть визначати шахраїв під час процесу наймання або зможуть спростити процедуру звільнення людей, які виявилися нечесними. Але якщо проблема не обмежується лише кількома крайніми випадками, це означає, що кожен із нас, ви та я, можемо поводитися нечесно на роботі та вдома. І якщо всі ми часом стаємо трохи злочинцями, то дуже важливо спочатку зрозуміти, як діє недобросовісність, а потім придумати способи, як утримувати та контролювати цей аспект нашої сутності.

**що ми знаємо про причини нечесності?** У раціональній економіці загальноприйняте визначення обману придумав економіст Чиказького університету, лауреат Нобелівської премії Гері Беккер, який припустив, що люди скоюють злочин на підставі раціонального аналізу кожної ситуації. Тім Гарфорд у своїй книзі «Логіка життя»\* зазначає, що поява цієї теорії була досить буденною. Одного разу Г. Беккер запізнився на зустріч і через брак дозволених паркомісць вирішив незаконно припаркуватись і ризикнути отримати штраф. Г. Беккер проаналізував свої міркування у цій ситуації і зауважив, що його рішення ґрунтувалося цілковито на протиставленні можливих втрат (як-от попастися на гарячому, отримати штраф та ризик того, що машину відбуксирують) та отриманої вигоди (прийти на зустріч вчасно). Він також зазначив, що під час аналізу втрат і вигоди не йшлося про «правильно» чи «неправильно»; це було просто порівняння можливих позитивних та негативних результатів.

Так з'явилася Теорія раціонального злочину (Simple Model of Rational Crime, SMORC). Згідно з цією теорією, ми думаємо й поводимося так, як Г. Беккер. Як і середньостатистичний грабіжник, у житті ми прагнемо більшої вигоди. І для раціонального розрахунку втрат і вигоди не має значення, як ми цього досягаємо — грабуємо банки чи пишемо книжки. За логікою Г. Беккера, якщо ми не маємо грошей та проїжджаємо повз крамницю, то ми швидко оцінюємо, скільки грошей може бути в касі, аналізуємо ймовірність того, що ми попадемося, і уявляємо, яке покарання може чекати нас, якщо таки нас впіймають (очевидно, також вираховуємо додатковий час дострокового звільнення за хорошу поведінку). На підставі цього розрахунку втрат і вигоди ми вирішуємо - варто грабувати це місце чи ні. Суть теорії Г. Беккера в тому, що рішення про гідну поведінку, як і більшість інших рішень, ґрунтується на аналізуванні втрат і вигоди.

SMORC — дуже прямолінійна теорія про нечесність, але цікаво, чи дійсно вона описує поведінку людей у реальному світі.

Якщо це так, суспільство має два явних способи боротьби з нечесністю. Перший — збільшити ймовірність попастися на гарячому (для цього, наприклад, можна найняти більше працівників поліції та встановити більше камер спостереження). Другий — збільшити покарання для людей, яких впіймали (наприклад, запровадивши жорсткіші тюремні терміни та штрафи). Це, мої друзі, SMORC з її чіткими відповідями щодо дій правоохоронців, процедур покарання та щодо нечесності загалом.

Але якщо цей досить простий погляд Теорії раціонального злочину на нечесність є неточним або неповним? Якщо так, стандартні підходи до подолання нечесності будуть неефективними та недостатніми. Якщо SMORC — недосконала теорія щодо причин нечесності, то спочатку потрібно з'ясувати, які сили дійсно змушують людей обманювати, а потім використати це вдосконалене розуміння, щоб впоратись із нечесністю. Якраз про це книжка, яку ви тримаєте в руках.\*

## **Життя у світі SMORC**

Перш ніж розглядати сили, які впливають на нашу чесність і нечесність, проведемо швидкий експеримент. Яким було б наше життя, якби ми суворо дотримувалися SMORC і розглядали лише втрати та вигоди наших дій?

Якщо б ми жили в ідеальному світі SMORC, то ми б аналізували втрати і вигоди щодо всіх наших рішень і робили б те, що здається найбільш раціональним. Ми б не ухвалювали рішень, керуючись емоціями чи довірою, тому ми, найімовірніше, замикали б наші гаманці в шухляді, коли виходили б з офісу на хвилину. Ми б тримали гроші під матрацом або ховали їх у секретному сейфі. Ми б не просили сусідів заносити нам пошту під

## Рекомендована література



Американський  
снайпер

**WAR BOOKS**  
військова література

**КУПИТИ**