

## ГЛАВА 1

# Тестирование простой модели рационального преступления (SMORC)

Позвольте мне сказать прямо: все лгут. Порой лжете и обманываете вы. Время от времени вру и я. Будучи преподавателем колледжа, я люблю поддерживать интерес к моему предмету у студентов с помощью необычных вещей. Так, время от времени я приглашаю в класс необычных гостей (что также помогает мне сэкономить немного времени на подготовку к занятиям).

В сущности, эта ситуация оказывается выигрышной для всех — и для гостя, и для студентов, и, разумеется, для меня.

Для одной из таких лекций я пригласил на занятие по поведенческой экономике необычного гостя. Этот умный и состоявшийся человек обладал интересной особенностью: перед тем как стать легендарным бизнес-консультантом ряда ведущих

банков и компаний, он получил степень доктора юридических наук, а перед этим — степень бакалавра в Принстоне. «За последние несколько лет, — сказал я классу, — наш уважаемый гость помогал представителям элиты бизнеса превращать мечты в реальность!»

После этого мой гость поднялся на сцену и сразу же приступил к делу.

— Сегодня я собираюсь помочь вам достичь ваших желаний. Вы мечтаете о деньгах? — триумфально и громко воскликнул он. — Вы хотите заработать ДЕНЕГ?

Собравшиеся начали со смехом кивать, оценив его прямой и откровенный подход.

— Здесь есть кто-нибудь, считающий себя богатым? — спросил мой гость. — Я знаю, что я богат, но вы, студенты... Нет! Вы все бедны! Но это изменится благодаря великой силе МОШЕННИЧЕСТВА! Вперед!

Затем он перечислил некоторые имена печально известных обманщиков, начиная с Чингисхана и заканчивая антигероями наших дней, в том числе несколькими десятками руководителей компаний (Алексом Родригесом, Берни Мэдоффом, Мартой Стюарт и другими).

— Вы все хотите быть такими, как они, — призвал он. — Вы хотите иметь власть и деньги! И все это вы можете получить благодаря мошенничеству. Слушайте внимательно, и я поделюсь с вами секретом!

После столь вдохновляющего вступления пришло время группового упражнения. Он попросил студентов закрыть глаза и несколько раз глубоко вдохнуть.

— Представьте себе, что вы кого-то обманули и заработали свои первые десять миллионов долларов, — сказал он. — Что вы сделаете с этой суммой? Вы! В бирюзовой рубашке!

— Я куплю дом, — застенчиво ответил студент.

— Дом? Мы, богатые люди, называем это особняк. Вы? — сказал он, указывая на другого студента.

— Устрою себе хороший отпуск.

— На принадлежащем вам острове? Отлично! Когда вы зарабатываете столько денег, сколько великие обманщики, это меняет всю вашу жизнь. Здесь есть любители хорошо покушать?

Несколько студентов подняли руки.

— Как насчет ужина, приготовленного лично великим поваром Жаком Пепином? Дегустации вин в Шатонеф-дю-Пап? Получая достаточно много денег, вы можете жить невероятно широко. Спросите хотя бы Дональда Трампа! Слушайте, мы же все знаем, что за десять миллионов долларов вы задавите машиной лучшего друга или любимую. Я здесь, чтобы сказать вам, что это нормально. Я хочу отпустить ваши тормоза!

К тому времени большинство студентов уже начали понимать, что этот человек не совсем тот, за кого себя выдает. Однако, проведя последние десять минут в мыслях о массе прекрасных вещей, которые можно было бы сделать с первыми десятью миллионами долларов, они разрывались между желанием быть богатыми и признанием того факта, что мошенничество — неправильная вещь с моральной точки зрения.

— Я чувствую вашу нерешительность, — сказал лектор. — Вы не должны позволять эмоциям руководить вашими действиями. Вы должны противостоять своим страхам с помощью анализа плюсов и минусов. Что хорошего в том, чтобы разбогатеть с помощью мошенничества?

— Вы становитесь богатым! — ответили студенты.

— Правильно. А в чем состоят недостатки?

— Вас ловят!

— Ага, — сказал лектор. — Есть *шансы*, что вас поймают. Но послушайте мой секрет! Пойманый мошенник и наказанный мошенник — это не одно и то же. Взгляните на Берни Эбберса, бывшего CEO\* компании WorldCom. Его адвокат смог убедить

---

\* Chief Executive Officer (англ.) — высшая исполнительная должность в компании. В принятой в России иерархии аналог генерального директора. Прим. ред.

всех в том, что Эбберс просто не до конца понимал, что происходит. А Джейф Скиллинг, бывший CEO Enron, написал печально известное письмо со словами «Уничтожьте документы, эти ребята скоро за нами придут». Позднее Скиллинг доказал, что его слова представляли собой «сарказм»! А даже если такая линия защиты не сработает, вы всегда можете улизнуть в страну, которая не выдает беглых преступников!

Медленно, но верно мой приглашенный гость — которым в реальной жизни был комик Джейф Крейслер, автор сатирической книги *Get Rich Cheating*, — эффективно убеждал собравшихся в том, что к финансовым решениям следует подходить, руководствуясь экономической выгодой, и не обращать никакого внимания на соображения морали.

Слушая лекцию Джейфа, студенты понимали, что с сугубо рациональной точки зрения он был абсолютно прав. Однако в то же время они не могли не напрягаться из-за того, что он признавал мошенничество лучшим путем к успеху.

В конце занятия я попросил студентов подумать о том, в какой степени их собственное поведение соответствовало SMORC. «Как часто у вас появляется возможность смошенничать без негативных последствий в течение обычного дня? — спросил я. — Как часто вы используете эти возможности? Насколько много обмана наблюдали бы мы вокруг себя, если бы каждый взял на вооружение подход Джейфа, основанный на чисто экономической выгоде?»

## Подготовка тестирования

Подходы Беккера и Джейфа к вопросу нечестности состоят из трех основных элементов: 1) результата, которое получает субъект от совершения преступления; 2) вероятности быть схваченным; 3) ожидаемого наказания в случае поимки. Сравнивая первый компонент (результат) с двумя остальными (рисками), рациональный человек способен понять, стоит ли ему совершать то или иное преступление.

Можно было бы предположить, что SMORC достаточно точно описывает, каким образом люди принимают решения, связанные с честностью и мошенничеством, но тот факт, что идея SMORC вызвала множество вопросов и сомнений и у моих студентов, и у меня самого, предполагает, что нам нужно копнуть поглубже, чтобы понять суть происходящего. (На следующих страницах будет рассказано, каким образом мы оцениваем уровень мошенничества в рамках этой книги, так что будьте внимательны.)

Мы вместе с Ниной Мазар (преподавателем Торонтского университета) и Оном Амиром (преподавателем Калифорнийского университета в Сан-Диего) решили повнимательнее посмотреть на то, как и почему люди мошенничают. Мы разместили объявления по всей территории Массачусетского технологического института (МТИ) (где я в то время преподавал), предлагая студентам заработать до десяти долларов примерно за десять минут\*. В назначенное время участники вошли в комнату и сели в кресла, к которым были прикреплены небольшие столики (как обычно во время экзаменов). Затем каждый участник получил лист бумаги с серией из двадцати различных матриц (напоминающих матрицу, изображенную на следующей странице). Ему говорилось, что задача заключается в поиске в каждой из этих матриц пары чисел, составляющих в сумме десять (эту задачу мы называем «матричной» и часто будем возвращаться к ней в этой книге). Экспериментаторы сообщали участникам, что у тех есть пять минут на то, чтобы найти решение для максимального количества матриц, и что за каждый правильный ответ они смогут получить по 50 центов (в различных экспериментах сумма варьировалась).

Как только экспериментатор командовал «Начали!», участники переворачивали страницу и начинали решать эти довольно простые математические задания с максимально возможной скоростью.

---

\* Те из вас, кто читал книгу «Поведенческая экономика. Почему люди ведут себя иррационально и как заработать на этом», уже знакомы с историями, которые я рассказываю здесь и в главе 2 «Веселые игры с фактором вранья».

Ниже приведен образец листа бумаги, который получили участники, — одна из матриц дана в увеличенном виде. Насколько быстро вы сможете найти пару чисел, составляющих в сумме десять?

1.89	1.82	2.81	6	0.53	1.88	048	0.74	1.17	047	4.58	2.57
4.87						3.72	2.00	1.22	3.15	3.82	4.38
5.82			<b>1.69</b>	<b>1.82</b>	<b>2.91</b>	3.75	5.22	5.87	4.84	542	5.88
6.36						8.83	8.23	7.70	2.95	4.86	7.54
0			<b>4.67</b>	<b>4.81</b>	<b>3.05</b>	0.17	246	244	046	1.98	2.98
2.2			<b>5.82</b>	<b>5.06</b>	<b>4.28</b>	6.02	5.80	2.83	048	1.78	248
3.35			<b>6.36</b>	<b>5.19</b>	<b>4.57</b>	6.05	6.21	6.60	0.58	1.89	2.59
5.87						8.22	8.19	7.54	1.65	0.98	2.94
0.06	5.07	5.38	0.85	1.62	1.03	0.15	0.95	1.31	0.63	0.65	1.02
1.71	0.03	8.98	6.06	5.63	1.69	4.98	2.90	2.88	2.84	2.34	2.12
2.10	4.96	942	6.25	5.01	1.78	6.68	6.73	7.87	2.88	5.98	8.89
4.53	4.05	9.92	8.36	3.16	1.91	9.75	9.85	8.17	949	9.37	9.93
0.14	0.15	0.32	0.84	1.54	7.28	0.77	1.47	1.89	0.63	0.74	2.23
5.51	5.88	0.52	442	3.54	718	3.38	3.18	2.28	8.05	7.68	3.71
548	0.15	0.84	5.54	4.78	5.55	3.82	3.01	248	8.31	7.06	4.51
5.28	3.31	1.17	8.88	6.93	6.76	3.68	2.93	2.53	845	644	5.29
0.12	0.71	0.74	0.74	1.83	2.78	0.14	0.67	2.22	0.20	2.54	2.8
4.27	3.07	2.27	7.24	5.03	3.14	5.98	5.58	5.22	1.05	2.38	2.98
5.08	5.73	5.82	7.71	6.38	3.8	704	7.59	9.33	144	2.28	3.00
9.27	7.03	6.79	8.28	9.18	948	9.77	8.50	8.52	1.73	2.18	3.85

Рис. 1. Задача с матрицами

Именно так начинался эксперимент для всех участников, однако в зависимости от того или иного условия различалось происходившее в течение последних пяти минут.

Представьте себе, что ваши результаты контролируются и вы торопитесь максимально быстро решить все двадцать матриц.

После первой минуты вы смогли решить лишь одну. Прошло еще две минуты, и вы покончили с тремя. Затем время выходит, и у вас остается всего четыре решенные матрицы. Вы заработали 2 доллара. Вы подходите к столу, за которым сидит экспериментатор, и вручаете ему свои решения. После проверки ответов экспериментатор довольно улыбается. «Четыре решенные матрицы», — говорит он и вручает вам ваши деньги (результаты этого контролируемого условия позволили нам задать отправную точку, или средний показатель выполнения задания).

Теперь представьте себе, что вы находитесь в иных условиях (которые мы назвали «экспериментом с уничтожением») и у вас есть возможность смошенничать. Это похоже на условия с контролем выполнения заданий — с единственным исключением. По истечении пяти минут экспериментатор говорит вам: «После того как вы закончите, подсчитайте количество правильных ответов, затем уничтожьте свой листок с помощью шредера, стоящего в дальнем углу комнаты, а потом подойдите ко мне и скажите, для скольких матриц вы нашли правильное решение». Выполнив все, вы можете получить деньги и уйти восвояси.

Что бы вы сделали, будь участником в этих условиях? Захотели бы вы обмануть экспериментатора? И если да, то на какую сумму?

Получив результаты обоих экспериментов, мы могли сравнить результаты в условиях контролируемого эксперимента, в котором мошенничество было невозможным, с результатами эксперимента с уничтожением, вполне допускавшим нечестное поведение. Если бы результаты были одинаковыми, мы могли бы заключить, что в данном случае мошенничество не возникло. Однако если мы видели, что со статистической точки зрения участники показывали более высокие результаты в эксперименте с уничтожением, то могли

сделать вывод, что наши участники завысили свои результаты, то есть смошенничали, когда у них была возможность уничтожить улики. Степень мошенничества представляла собой разницу между количеством матриц, которые, по словам участников, были решены правильно, и количеством матриц, по которым были даны правильные ответы в рамках контролируемого эксперимента.

Возможно, не было ничего удивительного в том, что при наличии возможности участники пытались сфальсифицировать свои результаты. В рамках контролируемого эксперимента участники решили в среднем по четыре из двадцати матриц. Участники эксперимента с уничтожением заявили, что решили в среднем по шесть матриц, то есть на две выше, чем в контролируемых условиях. И это увеличение было связано не с действиями отдельных участников, заявивших о нереально высоких результатах, а с действиями огромного количества участников, каждый из которых обманул экспериментатора совсем чуть-чуть.

## Чем больше денег, тем больше мошенничества?

Вооружившись показателем среднего уровня мошенничества, мы с Ниной и Оном приступили к изучению того, какие силы мотивируют людей мошенничать больше или меньше. SMORC утверждает, что люди склонны мошенничать больше, когда у них появляется шанс получить больше денег без риска быть пойманым или наказанным.

Эта мысль показалась нам достаточно простой и интуитивно привлекательной, поэтому мы решили ее протестировать. Мы создали другую версию матричного эксперимента, но в этот раз принялись варьировать сумму, которую мог получить участник за правильное решение каждой матрицы. Некоторым участникам было обещано по 25 центов; другим — по 50 центов, 1, 2 или 5 долларов. Максимум, который мы предлагали участникам за правильный ответ, составлял 10 долларов. Что, по-вашему, случилось дальше? Изменялась ли степень мошенничества в зависимости от предлагавшейся суммы?

Перед тем как я поделюсь с вами ответом, хочу рассказать о другом эксперименте, связанном с этим. На этот раз, вместо того чтобы проводить матричный тест, мы просили другую группу участников оценить, о каком количестве правильных ответов заявляли участники эксперимента с уничтожением при различных уровнях оплаты. Они предположили, что чем выше будет вознаграждение, тем о большем количестве правильно решенных матриц станут говорить участники. По сути, их интуитивная теория основывалась на той же логике, что и SMORC. Однако они ошиблись. Когда мы изучили степень мошенничества, оказалось, что наши участники добавили в среднем по две лишние матрицы, вне зависимости от денежной выплаты, которую они могли получить за каждую решенную матрицу. В действительности уровень мошенничества оказывался немного ниже, когда мы пообещали участникам максимальную сумму (по 10 долларов) за каждый правильный ответ.

Почему же уровень мошенничества не повышался в зависимости от предлагавшейся суммы? Почему уровень мошенничества оказался немного ниже при самом высоком уровне оплаты? Подобная нечувствительность к сумме вознаграждения дает основания предполагать, что нечестность — не единственно возможный выход при анализе затрат и преимуществ. Если бы это было так, то повышение величины преимуществ (предложенной суммы) вело бы к росту мошенничества. Почему уровень мошенничества был самым низким при самой высокой оплате? Подозреваю, что, когда сумма, которую можно было заработать за вопрос, составляла 10 долларов, участникам было сложнее мошенничать и при этом сохранять ощущение собственной «целостности» (далее мы еще поговорим об этом). Получить 10 долларов путем обмана — это не то же самое, что забрать из офиса домой карандаш. Скорее, это можно было бы сравнить с ситуацией, когда вы тащите из офиса несколько коробок с ручками, степлер и пару пачек бумаги — такое действие сложно игнорировать или найти для него рациональное оправдание.

## Поймать вора

В ходе следующего эксперимента мы изучали, что может произойти, если участникам казалось, что в случае попытки мошенничать их поймают с достаточно большой вероятностью. В сущности, мы добавили своего рода эквивалент камеры слежения.

Мы попросили одну группу участников уничтожить половину своего листа с ответами — иными словами, это позволяло нам найти подтверждение в случае их мошеннических действий. Вторую группу мы попросили уничтожить весь лист с ответами, что означало полное уничтожение возможных улик. И, наконец, мы попросили третью группу уничтожить лист с ответами, покинуть комнату, в которой проводилось тестирование, а затем самостоятельно взять себе вознаграждение из большой коробки, в которой лежали мелкие купюры и монеты на сумму свыше 100 долларов. При этом последнем условии участники могли не только мошенничать и уйти безнаказанными, но и взять больше денег, чем им причиталось.

И вновь мы попросили другую независимую группу предсказать, о каком количестве решенных матриц заявят участники. Наши эксперты вновь предсказали, что склонность к нечестным поступкам будет следовать теории SMORC и что участники заявят, что решили больше матриц, чем на самом деле, ведь вероятность попасться для них снизилась.

Что же мы обнаружили в реальности? Как и прежде, множество людей решило мошенничать, однако ненамного, и уровень мошенничества оказался одинаковым при всех трех условиях (уничтожение половины листа, уничтожение всего листа и уничтожение всего листа с самостоятельной выплатой себе вознаграждения).

Возможно, вы задаетесь вопросом, действительно ли участники верили, что в условиях нашего эксперимента они смогут мошенничать и при этом избежать наказания. Для того чтобы убедиться в этом, мы с Рашиль Баркан (преподавателем Университета имени

Давида Бен-Гуриона в Негеве), Эйнав Махарабани (учащейся магистратуры, работавшей с Рашель) провели еще одно исследование. В роли экспериментаторов выступили сама Эйнав и еще одна наша ассистентка, Тали. Эйнав и Тали во многом похожи, однако Эйнав незрячая (и это сразу же заметно) — иными словами, ее проще обмануть. Когда для участников наступало время взять деньги из кучи, лежавшей на столе перед экспериментатором, участники могли взять столько денег, сколько хотели, и Эйнав не могла видеть, что именно они делают.

Итак, стали ли участники обманывать Эйнав? Они взяли чуть больше денег, чем заслуживали, но ничуть не больше, чем когда экспериментом руководила Тали.

Эти результаты показывают, что вероятность попасться не оказывает значительного влияния на масштаб мошенничества. Разумеется, я не хочу сказать, что на действия людей вообще не влияет вероятность быть пойманным, — в конце концов, никто не собирается угонять машину, когда рядом с ней стоит полицейский, — однако результаты говорят о том, что вероятность быть пойманным мало влияет на наши ожидания (и совершенно не играет никакой роли в наших экспериментах).

Не исключено, что участники нашего эксперимента следовали примерно такой логике: «Если я смошенничаю при ответе всего на несколько вопросов, то меня никто не станет подозревать. Однако если я смошенничаю по-крупному, то это может вызвать подозрение и кто-то может начать задавать мне вопросы».

Мы протестировали эту идею в следующем эксперименте. На этот раз мы сказали, что половина участников эксперимента решает обычно около четырех матриц (что было истинной правдой). Другой половине мы сообщили, что средний студент находит решение для восьми матриц. Для чего мы это сделали? Если бы уровень мошенничества был связан с желанием не особенно выделяться, то наши участники приписывали бы себе чуть больше матриц, чем среднее количество (по их мнению). Иными словами, если бы они думали, что среднее количество составляло четыре,

то заявляли бы о шести, а если бы думали, что среднее значение равно восьми, то заявляли бы о десяти.

Так как же начали вести себя наши участники? Оказалось, что знание о результатах других участников практически не влияло на их действия. Они приписывали себе два лишних ответа (решив четыре матрицы, они заявляли о том, что решили шесть) вне зависимости от того, решали ли остальные в среднем по четыре или восемь матриц.

Этот результат дает основания предполагать, что мошенничество не связано с опасением слишком сильно выделяться. Скорее, он показывает, что ощущение моральности наших действий связано с объемом мошенничества, который мы считаем комфортным. По сути, мы мошенничаем лишь до того уровня, который позволяет нам сохранять мнение о себе как о сравнительно честных людях.

## **В реальных условиях...**

Вооружившись этими свидетельствами против SMORC, мы с Рашель решили выбраться из лаборатории и посмотреть, что происходит в условиях реальной жизни. Мы захотели воссоздать ситуацию, с которой каждый человек может столкнуться в любой день. Кроме того, мы хотели изучить поведение «реальных людей», а не только студентов (хотя, как показала практика, студентам не нравится, когда их противопоставляют «реальным людям»). Кроме того, у наших лабораторных исследований был и еще один недостаток: лучшее, что могли сделать наши участники, — это воздержаться от мошенничества. Однако во многих ситуациях в реальной жизни люди могут не только демонстрировать нейтральное поведение, но и вести себя благородно, щедро. С учетом этого дополнительного нюанса мы захотели найти ситуации, в которых могли бы протестировать как светлые, так и темные стороны человеческой природы.

Представьте себе огромный фермерский рынок, тянувшийся по всей длине улицы города Беэр-Шева в Южном Израиле. Тор-

говцы, невзирая на жару, разложили товары перед магазинами. Вы чувствуете запахи свежих трав и маринадов, только что испеченного хлеба и спелой клубники. Ваши глаза блуждают от блюд с оливками к тарелкам с сырьем. Повсюду слышны крики торговцев: Rak ha yom! («Только сегодня!»), Matok! («Сладость!»), Bezol! («Недорого!»).

Придя на рынок, Эйнав и Тали разошлись в разных направлениях, причем Эйнав шла с белой тростью, позволявшей ей ориентироваться на рынке. Каждая из них подходила к торговцам овощами и просила их взвесить и упаковать два килограмма помидоров, пока они сами будут ходить за другими покупками. После этого наши экспериментаторы уходили на десять минут, затем возвращались, чтобы забрать помидоры, расплачивались и уходили. Они относили помидоры другому торговцу, который соглашался оценить качество каждой покупки. Сравнивая качество помидоров, купленных Эйнав и Тали, мы могли сравнить действия каждого их контрагента.

Каковы были результаты покупок Эйнав? Очевидно, что с рациональной точки зрения торговцам имело смысл выбирать для нее самые непривлекательные томаты. В любом случае она не могла получить эстетического удовольствия от их лицезрения. Традиционный экономист (скажем, из Чикагского университета) мог бы даже сказать, что продавец, ставящий себе целью максимизировать общий уровень социального благосостояния всех участников процесса (продавца, Эйнав и других клиентов), должен был продать ей самые некрасивые помидоры, оставляя хорошие для людей, способных оценить визуальный аспект товара. Оказалось, что визуальные качества помидоров, отобранных для Эйнав, на самом деле оказались даже лучше, чем у помидоров, проданных Тали. В сущности, продавцы пошли по необычному пути, который даже приносил убытки их бизнесу, и предпочли отдать более качественный продукт слепой покупательнице.

Получив столь оптимистичные результаты, мы обратились к другой профессии, к представителям которой часто относятся

с подозрением, — водителям такси. В мире такси широко распространен прием, при котором пассажиров, не знающих дороги, возят окольными путями, что приводит к значительному повышению платы за проезд. Например, исследование водителей такси в Лас-Вегасе показало, что некоторые из них могут везти пассажиров из международного аэропорта Маккаран до бульвара Стрип через туннель Интерстейт-215. В итоге пассажир платил за трехкилометровую поездку до 92 долларов\*.

С учетом такой репутации таксистов мы решили выяснить, действительно ли они мошенничают всегда либо же только в случаях, когда их мошенничество не может быть выявлено.

В рамках следующего эксперимента мы попросили Эйнав и Тали двадцать раз проехать на такси между железнодорожным вокзалом и Университетом имени Давида Бен-Гуриона в Негеве. Обычно если вы просите водителя включить счетчик, то тариф составляет около 25 шекелей (примерно 7 долларов). Однако в случае если счетчик не включается, клиенты должны платить фиксированную сумму в размере 20 шекелей (около 5,5 доллара). В рамках нашего эксперимента и Эйнав, и Тали всегда просили включить счетчик. Иногда водители говорили «неопытным пассажирам», что при выключенном счетчике дорога обойдется дешевле, но тем не менее оба экспериментатора настаивали на включении счетчика. В конце поездки Эйнав и Тали спрашивали у водителя, сколько они им должны, платили, выходили из такси и ждали несколько минут перед тем, как взять еще одно такси и поехать в обратном направлении.

Сравнив результаты, мы обнаружили, что Эйнав заплатила меньше Тали, несмотря на то что обе они настаивали на том, чтобы заплатить по счетчику. Как такое могло случиться? Например, водители могли везти Эйнав самым коротким путем, а Тали — по более длинной дороге. Иными словами, они не мошенничали по отношению к Эйнав и в какой-то степени мошенничали по от-

---

\*“Las Vegas Cab Drivers Say They’re Driven to Cheat”, Las Vegas Sun, 31 января 2011 г., [www.lasvegassun.com/news/2011/jan/31/driven-cheat](http://www.lasvegassun.com/news/2011/jan/31/driven-cheat).

ношению к Тали. Однако у Эйнав сложилось об этом иное мнение. «Я слышала, как водители включали счетчики, когда я просила их об этом, — сказала она нам, — но потом слышала, как они выключали счетчик еще до того, как мы приезжали на конечную точку». «Такое со мной не происходило ни разу, — сказала Тали. — Они никогда не выключали счетчик, и мне всегда приходилось платить около 25 шекелей».

У этих результатов есть два важных аспекта. Прежде всего очевидно, что водители не проводили анализа рисков и результатов для оптимизации своих доходов. Если бы это было так, они мошенничали бы по отношению к Эйнав — например, сказав ей, что счетчик показал сумму большую, чем на самом деле, или немного взял ее по городу вместо того, чтобы ехать самой короткой дорогой. Во-вторых, водители не просто не занимались мошенничеством — они принимали во внимание состояние Эйнав и жертвовали частью своего дохода для ее пользы.

## Как возникает вранье

Очевидно, что ситуация выглядит несколько сложнее, чем нас хотят убедить Беккер и традиционная экономика. Для начала, поняв, что уровень нечестности не зависит в сколь-либо значительной степени (а в нашем эксперименте вообще ни в какой степени) от суммы, получаемой от нечестного поведения, мы можем предположить, что нечестность — это нечто большее, чем простое сравнение рисков и результатов определенного поведения. Более того, исследования показывают, что уровень нечестности не меняется в зависимости от вероятности быть пойманным, — так что нам еще сложнее поверить в то, что корни нечестности кроются в анализе рисков и преимуществ, или выгоды. И, наконец, тот факт, что многие люди мошенничают лишь понемногу и когда у них появляется для этого возможность, дает основания предполагать, что силы, определяющие нечестное поведение, куда более сложны (и интересны для анализа), чем показывает SMORC.

Так что же происходит в реальности? Я бы хотел предложить теорию, изучению которой и посвящена эта книга. Основной тезис этой теории гласит, что наше поведение определяется двумя разнонаправленными видами мотивации. С одной стороны, мы хотим воспринимать себя как честных и уважаемых людей. Мы хотим смотреть на себя в зеркало и чувствовать, что нравимся себе (психологи называют это «мотивацией эго»). С другой стороны, мы хотим получить выгоду от мошенничества и заполучить как можно больше денег (это обычная финансовая мотивация). Очевидно, что эти два направления мотивации конфликтуют. Каким образом нам удается обеспечить себе все необходимые преимущества, связанные с мошенничеством, и в то же время воспринимать себя как прекрасных и непорочных людей?

И здесь в игру вступает наша потрясающая мыслительная гибкость. Благодаря этому навыку мы, совершая мелкие мошеннические действия, одновременно и получаем их плоды, и продолжаем считать себя хорошими. Подобная балансировка представляет собой частный случай рационализации и является основой того, что я называю «теорией фактора вранья» (fudge factor).

Для того чтобы лучше понять суть этой теории, вспомните, как вы в последний раз заполняли налоговую декларацию. Каким образом вы справлялись с непростыми и неочевидными решениями? Хотели бы вы записать часть расходов по обслуживанию своей машины как расходы на ведение бизнеса? Если так, то какие объемы мошенничества были бы комфортными для вас? А что если бы у вас была вторая машина? В данном случае я не говорю о том, как оправдать такое решение в глазах вашей внутренней налоговой службы. Речь идет о том, что мы способны оправдать в своих глазах списание лишних расходов.

Или давайте предположим, что вы идете в ресторан с друзьями и они просят вас объяснить суть проекта, над которым вы много работаете в последнее время. Являются ли расходы, связанные с этим ужином, деловыми расходами? Вряд ли. Но что если эта встреча произошла во время вашей командировки или вы надеетесь,

что один из ваших собеседников может в будущем стать вашим клиентом? Делая допущения такого рода, вы играете с подвижными границами своей этики. Короче говоря, я верю, что все из нас постоянно пытаются выявить ту черту, не переходя которую мы можем получить пользу от нечестности, не разрушая при этом положительного восприятия самого себя. Как однажды написал Оскар Уайльд, «мораль, как и искусство, предполагает, что где-то должна быть проведена черта». Единственный вопрос — где?

Думается, что Джером К. Джером совершенно точно подметил это в своей книге «Тroe в лодке, не считая собаки», где рассказывает историю о самом популярном предмете лжи в мире — о рыбалке. Вот что он писал:

Знавал я одного юношу. Это был честнейший паренек: пристрастившись к рыбной ловле, он взял себе за правило никогда не преувеличивать свой улов больше, чем на двадцать пять процентов.

— *Когда я поймаю сорок штук, — говорил он, — я буду всем рассказывать, что поймал пятьдесят, и так далее. Но сверх того, — говорил он, — я лгать не стану, потому что лгать грехино.*

Хотя мало кто из нас может на самом деле определить степень допустимости лжи (и еще меньше людей способны об этом сказать), такой подход кажется мне достаточно точным. У каждого из нас есть рамки, в пределах которых мы можем обманывать, пока это не станет абсолютным «грехом».

Итак, задача состоит в том, чтобы выявить внутренние механизмы работы фактора вранья, то есть определить почти незаметный баланс между противоречивыми желаниями поддержать позитивную самооценку и получением благ от мошенничества.