

РОЗДІЛ 1.

ВИПРОБОВУЄМО ТЕОРІЮ РАЦІОНАЛЬНОГО ЗЛОЧИНУ (SMORC)

Скажу відверто. Вони обманюють. Ви обманюєте. І, так, я час до часу також обманюю.

Я – професор університету і тому деколи щось вигадую, щоб зацікавити студентів матеріалом. Наприклад, іноді запрошую цікавих доповідачів на заняття, що також є хорошим способом зменшити час, який я витрачаю на підготовку до занять. Отже, це взаємовигідна ситуація – як для запрошеного, так і для студентів, і, звичайно, для мене.

Для однієї з таких «змитись від викладання» лекцій із поведінкової економіки я запросив особливого гостя. Цей мудрий чоловік добре себе зарекомендував, адже має за плечима непоганий досвід: перш ніж стати легендарним бізнес-консультантом відомих банків та керівників, він здобув ступінь доктора юридичних наук, а також – бакалавра у Принстоні. «Протягом кількох останніх років, – сказав я студентам, – наш видатний гість допомагає бізнесовій еліті здійснювати їхні мрії!»

Після цього вступу гість розпочав свій виступ. Він рубав правду з першого слова: «Сьогодні я допоможу здійснити ваші мрії. Ваші мрії про ГРОШІ! – крикнув він голосом тренера із зумбі. – Народ, ви хочете заробити ГРОШІ?»

Усі почали кивати й усміхатись, захоплені його завзятим і відвертим підходом.

«Чи є тут хтось багатий? – запитав він. – Звичайно, я багатий, але у студентів коледжу зазвичай немає грошей. Так, ви всі бідні. Але це зміниться через силу ОБМАНУ! Вперед!»

Потім він назвав імена деяких ганебних пройдисвітів, від Чингісхана і до нашого часу – наприклад, десяток СЕО, серед яких Алекс Родрігес, Берні Медофф, Марта Стюарт та інші. «Ви всі хочете бути подібними на них, – напоумлював він. – Ви хочете мати владу і гроші! І все це може бути вашим завдяки обману. Будьте уважні, бо зараз я розкрию вам таємницю!»

Після натхненного вступу настав час для групового завдання. Він попросив студентів заплющити очі і трічі глибоко вдихнути.

«Уявіть, що ви схитрували й отримали свої перші десять мільйонів доларів, – сказав він. – Що ви будете робити з цими грошима? Ви! У бірюзовій сорочці!»

«Будинок», – сором'язливо відповів студент.

«БУДИНОК? Ми, багаті люди, кажемо МАЄТОК. Ви?» – сказав він, вказуючи на іншого студента.

«Відпочинок».

«На приватному острові, який належить вам? Чудово! Коли ви заробите таку купу грошей, яку мають великі шахраї, – це змінить ваше життя. Чи є тут хтось, хто любить поїсти?»

Кілька студентів підняли руки.

«Як щодо страви, яку приготував особисто Жак Пепін? Дегустація вина в Шатонеф-дю-Пап? Коли ви заробляєте купу грошей, ви можете жити на широку ногу завжди. От спитайте Дональда Трампа! Ми всі знаємо, що за десять мільйонів доларів ви б переїхали свого хлопця чи дівчину. Я тут для того, щоб сказати вам, що це нормально, і зняти вас з гальм».

До цього моменту більшість студентів почала розуміти, що перед ними не справжня рольова модель. Але останні десять хвилин вони обговорювали мрії та всі захопливі речі, які вони могли би зробити за перші 10 мільйонів доларів, тому їх розривало між бажанням бути багатими та розумінням того, що обманювати – морально неправильно.

«Я відчуваю ваше вагання, – сказав гість. – Ви не повинні дозволяти своїм емоціям керувати вашими вчинками. Ви повинні поговорити зі своїми страхами мовою аналізування втрат і вигоди. Отже, які переваги того, щоб отримати гроші обманом?» – запитав він.

«Стаєш багатим!» – відповіли студенти.

«Так. А які мінуси?»

«Можуть упіймати!»

«Ах, – сказав лектор, – ЙМОВІРНО, що вас упіймають. АЛЕ (і ось таємниця!) вплинитись на обмані це не те саме, що отримати покарання за нього. Розгляньмо приклад Берні Еберса, экс-голови компанії *WorldCom*. Його адвокат обрав оборонну стратегію “от халепа” та стверджував, що Б. Еберс просто не знав, що відбувається. Або Джефф Скіллінг, колишній генеральний директор компанії “Enron”, відомий своїм і-мейлом: “Знищіть документи, вони на нас полюють”. Пізніше Дж. Скіллінг свідчив, що це був “сарказм”! І навіть якщо ці стратегії захисту не спрацюють, ви завжди можете втекти з міста до країни без законів про екстрадицію!»

Повільно, але успішно запрошений лектор (а в реальному житті – стендап-комік Джефф Крейслер, автор сатиричної книги «Розбагатій через обман») жорстко підводив до думки, що не варто ухвалювати фінансових рішень на підставі лише аналізування втрат і вигоди та ігнорувати моральні міркування. Студенти, які слухали лекцію Джеффа, розуміли, що з цілком раціональної

точки зору він мав абсолютну рацію. Але водночас його схвалення обману як найкращого шляху до успіху викликало в них неспокій та опір.

Наприкінці заняття я попросив студентів подумати про те, наскільки їхня поведінка відповідає *SMORC*. «Скільки можливостей схитрувати і не бути впійманими ви маєте звичайного дня? — запитав я їх. — Скількома з цих можливостей ви скористаетесь? Наскільки зросла б кількість нечесних вчинків навколо нас, якщо б усі прийняли Джеффовий підхід аналізування втрат і вигоди?»

Готуємо ґрунт для експериментів

Підхід Г. Беккера і Дж. Крейслера до нечесності складається із трьох основних елементів: (1) користь, яку можна отримати від злочину; (2) ймовірність, що тебе впіймають; і (3) можливе покарання, якщо таки спіймають. Порівнюючи перший компонент (вигода) з двома іншими (втрати), раціональна людина може визначити, чи варто скоювати певний злочин.

Знову ж таки, може бути, що Теорія раціонального злочину, *SMORC*, — це точний опис того, як люди ухвалюють рішення щодо чесності чи нечесності, але неспокій моїх студентів (і мій) стосовно підтексту *SMORC* свідчить, що варто зануритися глибше, щоб зрозуміти, що насправді відбувається. (На наступних кількох сторінках цієї книжки докладно описано, як ми вимірювали обман, тому, будь ласка, прочитайте уважно.)

Я та мої колеги Ніна Мазар (професорка Торонтського університету) та Он Амір (професор Каліфорнійського університету в Сан-Дієго) вирішили уважніше дослідити те, як люди обманюють. Ми розмістили оголошення по всьому студентському