

BẢN CHẤT CỦA DỐI TRÁ

THE (HONEST) TRUTH ABOUT DISHONESTY

Copyright © 2012 by Dan Ariely.

All rights reserved.

BẢN CHẤT CỦA DỐI TRÁ

Bản quyền tiếng Việt © Công ty Cổ phần Sách Alpha, 2025

Alpha Books – Better Knowledge, Better Success

Thương hiệu sách Quản trị kinh doanh số 1 thị trường

Alpha Books không bán sách, chúng tôi bán những kinh nghiệm và kiến thức kinh doanh, quản trị hàng đầu thế giới.

Không phần nào trong xuất bản phẩm này được phép sao chép hay phát hành dưới bất kỳ hình thức hoặc phương tiện nào mà không có sự cho phép trước bằng văn bản của Công ty Cổ phần Sách Alpha. Chúng tôi luôn mong muốn nhận được những ý kiến đóng góp của quý vị độc giả để sách ngày càng hoàn thiện hơn.

Biên mục trên xuất bản phẩm của Thư viện Quốc gia Việt Nam

Ariely, Dan

Bản chất của dối trá : Chúng ta đã dối gạt mọi người - và chính mình - như thế nào? / Dan Ariely ; Lê Trung Hoàng Tuyền dịch. - Tái bản. - H. : Công thương ; Công ty Sách Alpha, 2025. - 312tr. ; 21cm

Tên sách tiếng Anh: (Honest) truth about dishonesty

ISBN 9786043622157

1. Đạo đức 2. Nói dối 3. Trung thực

177.3 - dc23

LXM0049p-CIP

Góp ý về sách, liên hệ về bản thảo và bản dịch: publication@alphabooks.vn

Liên hệ hợp tác về nội dung số: ebook@alphabooks.vn

Liên hệ hợp tác xuất bản & truyền thông trên sách: publication@alphabooks.vn

Liên hệ dịch vụ tư vấn, đại diện & giao dịch bản quyền: copyright@alphabooks.vn

BẢN CHẤT CỦA DỐI TRÁ



Lê Trung Hoàng Tuyển dịch

Chúng ta đã dối gạt mọi người và
chính mình như thế nào?

(Tái bản lần thứ 5)

DAN ARIELY

HỘI ĐỒNG CỐ VẤN XUẤT BẢN

Hoàng Nam Tiến

Phó Chủ tịch Hội đồng trường,
Trường Đại học FPT

Đoàn Đức Thuận – Phó Viện trưởng

Viện Nghiên cứu Chiến lược Thương hiệu
và Cạnh tranh (BCSI)

Trần Hồng Quang

CEO HQBC Consulting & Investment

Phan Minh Thu

Chuyên gia Phát triển Thương hiệu
Trưởng ban Nội dung CSMO miền Bắc

Nguyễn T. Quỳnh Trang

Phó Chủ tịch CSMO

Lê Quốc Vinh

Chủ tịch LeBros

Nguyễn Đình Thành

Đồng sáng lập Elite PR School

Lê Hồng Phúc – Phó Chủ tịch Hội

các Nhà QTDN Việt Nam
Chủ tịch CLB Nhân sự Việt Nam

Nông Vương Phi

CEO Công ty Phi&P

Nguyễn Cảnh Bình

Chủ tịch HĐQT Alpha Books

ĐỘI NGŮ TRIỂN KHAI ALPHA BOOKS

Chịu trách nhiệm xuất bản:

Tạ Liên Hương

Điều phối viên: Đặng Ly

Thiết kế bìa: Mạnh Cường

Trình bày: Mỹ Mây

Thư ký xuất bản: Thủy Nguyễn

Bản quyền: Xuân Hồng

Phụ trách marketing: Thùy Linh,

Thiên Thảo

Alpha Books không chỉ xuất bản sách – chúng tôi đồng hành kiến tạo tri thức
quản trị và kinh doanh, khơi dậy nội lực Việt từ tinh hoa thế giới

BẢN CHẤT CỦA DỐI TRÁ

Quả thực, khi chạm đến một chủ đề nhạy cảm như sự dối trá, con người thường có khuynh hướng tự loại mình ra khỏi những nghi ngờ và chỉ trích về đạo đức từ người khác. Thấm sâu trong suy nghĩ mỗi người, dường như chúng ta luôn khao khát được nhìn nhận là người lương thiện, dù là với chính bản thân mình; không những thế, khi tự đặt mình vào những tình huống đó, không ít người đã phải gục ngã trước cám dỗ, hẳn chúng ta vẫn tự tin rằng mình đủ khả năng tự kiểm soát mọi hành vi của bản thân, rằng mọi thế lực lôi kéo chúng ta làm điều bất chính đều chỉ là phù du, và rằng đến phút chót, chúng ta vẫn là những công dân trung thực.

Thế nhưng, liệu mọi sự có dễ dàng như vậy? Liệu chúng ta có luôn tự quyết định được hành vi đạo đức của mình, hay ít nhất cũng luôn ý thức được mỗi khi mình làm điều sai trái? Đơn cử, hãy nhớ lại thời còn đi học: bạn đã từng quay cóp khi làm bài kiểm tra chưa? Có lẽ là chưa. Tuy nhiên, giả sử đó là một bài kiểm tra được cho sẵn đáp án ở cuối trang, và bạn được phép xem lại đáp án của mình sau khi nộp bài để rút kinh nghiệm. Bạn vẫn cam kết làm đúng theo yêu cầu của giáo viên, hay sẽ

lợi dụng “đặc ân” này để cải thiện điểm số? Và hãy nhìn xung quanh mà xem! Thầy giáo thậm chí không thiết chấm điểm bạn, mà chỉ yêu cầu bạn kiểm tra đáp án và đọc điểm số; còn đám bạn thân thì ngang nhiên sửa từng câu trả lời sao cho hợp với đáp án cho trước. Đến lúc này, bạn vẫn quả quyết mình sẽ hoàn thành bài kiểm tra một cách trung thực, và chẳng mảy may nghĩ đến việc gian lận dù chỉ một giây hay sao?

Bạn sẽ tìm thấy câu trả lời cho mình qua cuốn sách này – không phải từ những lời thể thốt, mà từ những kết quả thí nghiệm có thực. Trong *Bản chất của đối trá*, tác phẩm thứ ba viết về đề tài phi lý trí, tác giả Dan Ariely – Giáo sư khoa Tâm lý học và Kinh tế học hành vi tại Đại học Duke – đã một lần nữa thành công trong việc chứng minh những ảnh hưởng từ lối tư duy vô thức, phi lý đến hành vi duy lý của con người. Không những thế, ông còn dành hẳn 10 chương sách để phân tích về một địa hạt nơi những tư duy phi lý mặc sức tung hoành: sự đối trá.

Tại đây, bạn sẽ khám phá được bản thân mình yếu đuối đến nhường nào khi phải lựa chọn giữa hành vi trung thực và sai trái. Bạn sẽ biết rằng hậu quả từ việc đối trá không phải bao giờ cũng ngăn được chúng ta lừa dối; và đôi khi, chính những nỗ lực giữ cho mình trong sạch lại phản bội ta, và khiến ta bất lực trước cám dỗ sau một thời gian dài mệt mỏi kháng cự. Bạn sẽ lý giải được vì sao số lượng những tên trộm vặt luôn vượt trội so với những tay trùm lừa đảo, vì sao những vụ bê bối tài chính

luôn tồn tại các phe cánh, chứ không chỉ từng cá nhân tham lam, và vì sao một kế hoạch giảm cân đơn giản cũng khiến chúng ta điều chỉnh, và thất hứa với bản thân mình hết lần này đến lần khác.

Tuy nhiên, phi lý không có nghĩa là vô tội. Tác giả không hề có ý muốn biện minh cho những hành vi dối trá, mà chỉ mở ra một hướng tiếp cận mới ngoài địa hạt của suy nghĩ duy lý để đưa ra những biện pháp phù hợp. Đôi khi, chỉ một lời cam kết, một chữ ký đảm bảo, hay một ánh nhìn của người quan sát cũng đủ khiến chúng ta phải suy nghĩ lại, và nhờ đó hạn chế được hành vi sai trái. Không phải ngẫu nhiên mà máy quay quan sát hay những lời cam kết trong các văn bản hợp đồng luôn có mặt trong cuộc sống của chúng ta, và góp phần giúp ta giữ mình trong sạch. Bài học ở đây chính là: chúng ta không thể xem thường sức mạnh của sự phi lý. Giống với tư duy lý trí, đây cũng là khía cạnh cần được xem xét nghiêm túc khi mỗi người tự phán xét hành vi ứng xử của chính mình.

Và tất nhiên, đó là nếu bạn vẫn muốn làm một người trung thực...

Alpha Books trân trọng giới thiệu cuốn sách đến bạn đọc!

MỤC LỤC

BẢN CHẤT CỦA DỐI TRÁ	5
----------------------------	---

LỜI GIỚI THIỆU: Bất lương có gì thú vị?	10
---	----

01. Kiểm chứng Mô hình Phạm tội Đơn giản theo Lý trí (SMORC)	21
--	----

02. Vui đùa với cấp số gian lận.....	43
---	----

2B. Môn Golf	70
---------------------------	----

03. Để động cơ che mắt.....	83
------------------------------------	----

04. Vì sao chúng ta thất bại khi mệt mỏi.....	119
---	-----

05. Vì sao dùng hàng giả lại khiến chúng ta lừa dối nhiều hơn	143
---	-----

06.	Lừa dối bản thân.....	172
07.	Sáng tạo và Bất lương	198
08.	Lừa dối là căn bệnh truyền nhiễm.....	232
09.	Lừa dối đồng lòng.....	264
10.	Một cái kết hơi lạc quan	287
	Lời cảm ơn	309

LỜI GIỚI THIỆU

Bất lương có gì thú vị?

Muốn biết một người có trung thực hay không

— hãy hỏi thẳng anh ta.

Nếu câu trả lời là “có”, đó hẳn là kẻ bịp bợm.

— GROUCHO MARX

Niềm hứng thú của tôi đối với sự lừa dối đã nhen nhóm từ năm 2002, chỉ vài tháng sau sự kiện Enron sụp đổ. Tôi đã dành một tuần tham gia một hội nghị liên quan đến công nghệ; và trong một bữa tiệc tối, tôi đã gặp gỡ John Perry Barlow. Trước đó, tôi chỉ biết John là một người viết lời kỳ cựu cho nhóm nhạc Grateful Dead, nhưng qua cuộc trò chuyện với ông, tôi được biết ông còn đóng vai trò cố vấn tại một số công ty, trong đó có Enron.

Trong trường hợp bạn không mấy bận tâm về những sự kiện trong năm 2001, bạn có thể hình dung như sau về bản chất câu chuyện ngày tàn của “con cưng” Phố Wall: thông qua một loạt những mảnh khóc kế toán đầy sáng tạo, cộng với sự làm ngơ của các chuyên viên tư vấn, cơ quan thẩm định, ban điều hành doanh nghiệp và

công ty kế toán Athur Andersen (đã giải thể) – Enron đã đạt đến những con số tài chính cao ngất ngưỡng, để rồi đổ sập khi không thể tiếp tục che giấu hành vi của mình được nữa. Cổ đông mất trắng tiền đầu tư, các kế hoạch hưu trí bốc hơi không vết tích, hàng nghìn nhân viên mất việc làm và công ty chính thức phá sản.

Khi trao đổi với John, tôi đặc biệt thích thú trước cách ông diễn đạt về sự mù quáng đến hão huyền của chính ông. Tuy từng đích thân tư vấn cho Enron khi công ty này nhanh chóng vượt khỏi tầm kiểm soát, John vẫn khẳng định ông không hề nhận thấy bất kỳ mối nguy nào sắp xảy đến. Trên thực tế, ông đã hoàn toàn tin tưởng rằng Enron chính là ngọn cờ cách tân tiên phong của nền kinh tế mới, mãi đến khi mọi chuyện được phơi bày trên tất cả các mặt báo. Ngạc nhiên hơn, ông còn thú nhận với tôi: khi hay tin, ông đã không thể tin nổi mình đã bỏ qua các dấu hiệu trong suốt từng ấy thời gian. Điều đó khiến tôi phải dừng lại suy ngẫm. Trước khi trò chuyện với John, tôi vẫn cho rằng ba giám đốc cấp cao đây mưu mô (Jeffrey Skilling, Kenneth Lay và Andrew Fastow) chính là những kẻ đã gây nên thảm họa Enron – những người đã bắt tay nhau tiến hành một âm mưu kế toán quy mô lớn. Nhưng khi ngồi cạnh người đàn ông này – một nhân vật khiến tôi cảm mến và nể phục, người có riêng một câu chuyện liên quan đến Enron – tôi biết ông chỉ là nạn nhân của sự mù quáng hão huyền – chứ không chủ tâm lừa dối ai.

Tất nhiên, John và tất cả những ai liên quan đến Enron rất có thể là những kẻ đục khoét tài tình, nhưng tôi đã bắt đầu tin rằng có một kiểu bất lương khác đang tồn tại – một kiểu lừa dối liên quan đến sự mộng tưởng mù quáng và sẽ ứng với những người như John, bạn hoặc tôi. Tôi bắt đầu tự hỏi: liệu những vấn đề về sự gian dối sâu xa hơn chỉ là việc vài con sâu làm rầu nồi canh, và kiểu mộng tưởng mù quáng này có diễn ra tại nhiều công ty khác hay không? Tôi cũng thắc mắc liệu bạn bè tôi và bản thân tôi có hành động giống như họ không nếu chúng tôi là các tư vấn viên tại Enron?

Từ đó, tôi đã dần bị cuốn vào chủ đề về sự lừa dối và bất lương. Chúng bắt nguồn từ đâu? Khả năng lương thiện và bất lương của con người thực chất là gì? Và – quan trọng nhất – phải chăng bất lương chỉ giới hạn ở một số phần tử xấu, hay đây là một thực trạng phổ biến? Tôi nhận ra đáp án cho câu hỏi cuối cùng có thể làm thay đổi đáng kể cách thức chúng ta đối phó với sự bất lương. Đơn cử, nếu chỉ một số ít phần tử xấu phải chịu trách nhiệm về hầu hết các vụ lừa đảo trên thế giới, chúng ta có thể dễ dàng khắc phục vấn đề. Các phòng ban nhân sự có thể sàng lọc những kẻ lừa đảo ngay từ vòng tuyển dụng, hoặc tổ chức lại thể chế hoạt động nhằm loại bỏ các cá nhân cho thấy sự thiếu trung thực trong suốt thời gian dài. Tuy nhiên, vấn đề không chỉ giới hạn ở một số nhân tố cá biệt, đồng nghĩa bất kỳ ai cũng có thể có hành vi lừa dối tại công sở hoặc khi về nhà, trong đó có

cả bạn và tôi. Và nếu tất cả đều có khả năng “phạm tội”, chúng ta nhất định phải hiểu rõ sự bất lương diễn biến như thế nào, và tìm cách kìm hãm hoặc khống chế phần bản năng đó trong mỗi người.

CHÚNG TA BIẾT GÌ về nguồn gốc của sự bất lương? Trong kinh tế học lý tính, quan niệm phổ biến về gian lận bắt nguồn từ nhà kinh tế học Gary Becker tại Đại học Chicago, người từng đoạt giải Nobel và nêu giả thuyết rằng con người thường phạm tội thông qua một quá trình phân tích lý tính về mỗi tình huống. Theo lời Tim Harford trong tác phẩm *The logic of life* (Logic của cuộc sống), học thuyết này đã ra đời khá ngẫu nhiên. Một ngày nọ, Becker sắp đến muộn một cuộc họp, và do không tìm được nơi chỗ đỗ xe, ông đã quyết định đỗ sai luật và liêu nhận vé phạt. Becker đã ngẫm lại về quá trình tư duy của ông trong tình huống này, và nhận thấy quyết định của ông hoàn toàn phụ thuộc vào việc cân nhắc giữa “cái giá” có thể tính toán – bị phát hiện, bị phạt và thậm chí bị kéo xe đi – và lợi ích từ việc đến dự họp đúng giờ. Ông cũng lưu ý rằng trong quá trình cân nhắc giữa lợi ích và thiệt hại, “đúng” và “sai” đã không còn quan trọng; đó chỉ đơn thuần là sự cân đong giữa các hệ quả tích cực và tiêu cực có khả năng xảy đến.

Kể từ đó, Mô hình Phạm tội Đơn giản theo Lý tính (Simple Model of Rational Crime – SMORC) đã ra đời. Theo mô hình này, chúng ta đều suy nghĩ và hành động tương tự Becker. Như một kẻ trộm vặt, chúng ta đều tìm

kiếm lợi ích cho riêng mình khi chen chân giữa dòng đời. Dù chúng ta đạt được điều đó bằng cách cướp ngân hàng hay xuất bản sách, tất cả đều chỉ là trò vật trước những tính toán đầy lý tính của chúng ta giữa lợi ích và tổn thất. Theo lập luận của Becker, khi chúng ta nhả túi và tình cờ đi ngang qua một cửa hàng tiện lợi, chúng ta sẽ nhanh chóng ước lượng xem có bao nhiêu tiền trong máy đếm, cân nhắc khả năng bị tóm và hình dung về hình phạt đang đợi sẵn trong trường hợp đó (và tất nhiên sẽ chẳng còn thời gian để nghĩ về điều hay lẽ phải). Về cơ bản, trong tính toán lợi-hại trên, chúng ta sẽ quyết định việc cướp cửa hàng có đáng hay không. Nguyên lý cơ bản trong học thuyết của Becker chính là: như mọi quyết định khác, các quyết định về sự lương thiện chỉ dựa trên sự phân tích giữa lợi và hại.

Tuy SMORC là một mô hình vô cùng cởi mở về sự bất lương, nhưng liệu nó có diễn đạt chính xác hành vi của con người trong đời thực không? Nếu có, chúng ta sẽ vạch rõ hai biện pháp nhằm đối phó với thói bất lương trong xã hội. Cách thứ nhất là gia tăng khả năng “bị phát hiện” (như tuyển thêm cảnh sát và lắp thêm máy quay an ninh). Thứ hai là tăng khung hình phạt dành cho những kẻ bị bắt (như tăng số năm tù hay mức phạt khi tuyên án). Các độc giả thân yêu của tôi, đây chính là SMORC, với những hàm ý rõ ràng nhất đến từ việc thực thi pháp luật, trừng phạt và thói bất lương nói chung.

Nhưng sẽ ra sao nếu quan điểm sơ đẳng của SMORC về sự bất lương vẫn thiếu chính xác hoặc chưa hoàn chỉnh? Trong trường hợp đó, những biện pháp tiêu chuẩn nhằm ứng phó với sự bất lương sẽ không còn hiệu nghiệm và thỏa đáng. Nếu SMORC chỉ là một mô hình chưa hoàn chỉnh về căn nguyên của sự bất lương, chúng ta phải ưu tiên nhận biết những động cơ nào khiến con người lừa dối và áp dụng vốn hiểu biết nâng cao này nhằm hạn chế sự thiếu trung thực. Đây chính xác là điều cuốn sách này muốn truyền tải.

Sống trong thế giới SMORC

Trước khi đánh giá những động cơ chi phối tính lương thiện và bất lương trong mỗi chúng ta, hãy xem xét một thí nghiệm nhanh về tư duy. Cuộc sống của chúng ta sẽ ra sao nếu bạn và tôi đều nhất mực tuân theo nguyên lý của SMORC, và chỉ cân nhắc giữa chi phí và lợi ích trong mọi quyết định?

Nếu chúng ta sống trong một thế giới SMORC thuần túy, chúng ta sẽ tiến hành phân tích lợi-hại trong mọi quyết định và lựa chọn phương án có vẻ duy lý nhất. Chúng ta sẽ không còn ra quyết định dựa trên cảm xúc và sự tin tưởng, do đó chúng ta sẽ khóa chặt ví trong ngăn kéo khi bước chân ra khỏi văn phòng dù chỉ một phút. Chúng ta sẽ giữ tiền dưới đệm hoặc khóa chặt trong két sắt giấu kín. Chúng ta cũng ngại nhờ hàng xóm nhận thư hộ khi đi du lịch, vì lo sợ họ sẽ lấy cắp đồ. Chúng ta

bắt đầu xem đồng nghiệp như lũ điều hâu. Những cái bắt tay tán đồng sẽ chẳng còn ý nghĩa, hợp đồng pháp lý sẽ có mặt trong mọi giao dịch, điều này cũng đồng nghĩa chúng ta sẽ mất không ít thời gian cho những vụ tranh chấp luật pháp hay kiện tụng. Chúng ta có thể sẽ quyết định không sinh con vì khi trưởng thành, chúng sẽ lấy đi mọi thứ ta có, và để chúng sống chung với ta chẳng khác nào mỡ treo miệng mèo vậy.

Tất nhiên, con người há phải thánh nhân. Chúng ta còn lâu mới đạt đến sự hoàn hảo. Nhưng nếu bạn đồng ý với tôi rằng SMORC không phải là thế giới đáng để chúng ta suy nghĩ và hành động, và không thể đại diện cho cuộc sống thường ngày của chúng ta, thì bài thử nghiệm tư duy này đã cho thấy: chúng ta không lừa dối và trộm cắp nhiều như ta có thể – nếu chúng ta hoàn toàn tuân theo lý trí và chỉ hành động vì lợi ích bản thân.

Gọi tên những ai đam mê nghệ thuật

Tháng Tư năm 2011, *Cuộc sống Mỹ* (This American Life) – chương trình truyền hình của Ira Glass – đã công bố câu chuyện về Dan Weiss, một sinh viên cao đẳng làm việc tại Trung tâm Trình diễn Nghệ thuật John F. Kennedy, Washington, D.C. Công việc của anh là kiểm kê hàng hóa tại các cửa hàng quà tặng của trung tâm, nơi đội ngũ kinh doanh gồm 300 tình nguyện viên đầy thiện chí – hầu hết là những người về hưu đam mê kịch nghệ và âm nhạc – chuyên bán tặng phẩm cho khách tham quan.

Các cửa hàng quà tặng này hoạt động như những quầy bán nước chanh. Tình nguyện viên không dùng máy đếm tiền, mà chỉ xếp tiền vào hộp và trả lại tiền thừa cho khách. Các cửa hàng quà tặng này cực đắt hàng, và thu về đến 400 nghìn đô-la mỗi năm từ các loại tặng phẩm. Nhưng cũng có một vấn đề khiến họ khá đau đầu: cứ mỗi năm lại có khoảng 150 nghìn đô-la doanh thu biến mất.

Khi Dan được cử làm quản lý, anh đã đặt ra nhiệm vụ tóm bằng được tên trộm. Anh bắt đầu nghi ngờ một nhân viên trẻ khác, người phụ trách mang tiền đến gửi ngân hàng. Dan liên hệ với Dịch vụ thám tử thuộc Công viên Quốc gia Hoa Kỳ, và một thám tử tại đây đã giúp anh lên kế hoạch bắt thủ phạm. Vào một đêm tháng Hai, họ đã đặt bẫy. Dan đánh dấu các tờ đô-la trong hộp tiền và rời đi. Sau đó, anh cùng vị thám tử nấp sau một bụi rậm gần đó và chờ kẻ tình nghi. Và khi cậu nhân viên thu tiền rời trung tâm đêm đó, họ đã lao đến tóm gọn và phát hiện những tờ tiền được đánh dấu trong túi cậu ta. Vụ án kết thúc, phải thế không?

Nhưng mọi thứ đã không diễn ra như thế. Đêm đó, cậu nhân viên trẻ chỉ lấy cắp 60 đô-la; và sau khi Dan sa thải cậu ta, tiền và hàng hóa vẫn tiếp tục bốc hơi. Bước tiếp theo của Dan là thiết lập một hệ thống kiểm kê với danh sách giá cả và chứng từ bán hàng rõ ràng. Anh yêu cầu các tình nguyện viên ghi lại những món đồ họ đã bán và số tiền họ đã nhận, và – như bạn có thể đoán –

trò trộm cắp liền chấm dứt. Vấn đề ở đây không chỉ là một tên trộm đơn lẻ mà là rất nhiều tình nguyện viên cao tuổi, có thiện chí và đam mê nghệ thuật – những người sẵn sàng đút túi những món hàng và vài xu lẻ trong tầm mắt.

Vấn đề đạo đức chắc chắn không được đề cao trong câu chuyện trên. Dan chia sẻ, “Chúng ta sẽ lấy đi của nhau mỗi khi có cơ hội... nhiều người cần được người khác trông chừng để đảm bảo họ sẽ làm điều đúng đắn.”

MỤC ĐÍCH CHÍNH của cuốn sách này là xem xét những động cơ chi phí-lợi ích đầy lý tính được cho là sẽ dẫn đến hành vi thiếu trung thực (như bạn sẽ thấy) nhưng lại không thường xảy ra như thế, ngoài ra còn là những động cơ phi lý trí tưởng chừng như vụn vặt, nhưng lại khiến chúng ta phạm tội. Nói một cách dí dỏm, khi mất một khoản tiền lớn, chúng ta thường nghĩ đó là hành vi của một tên trộm máu lạnh. Nhưng qua câu chuyện về những người mê nghệ thuật nói trên, chúng ta nhận thấy gian lận không nhất thiết phải là hành vi của một kẻ luôn tính toán lợi-hại và nhắm đến những món tiền lớn. Thực chất, nó lại thường là hệ quả từ rất nhiều cá nhân luôn âm thầm biện hộ cho bản thân khi ăn bớt chút tiền hoặc lấy một ít hàng hóa, hết lần này đến lần khác. Trong phần sau, chúng ta sẽ khám phá những động cơ thôi thúc ta gian lận, và xem xét sâu hơn những yếu tố giúp ta giữ tính trung thực. Chúng ta sẽ thảo luận về những yếu tố khiến thói bất lương xuất hiện và cách

chúng ta lừa dối kẻ khác vì lợi ích bản thân, trong khi vẫn giữ cái nhìn tích cực về phẩm giá của chính mình – một khía cạnh trong hành vi khiến chúng ta nảy sinh nhiều hành động bất lương.

Ngay khi khám phá xong những khuynh hướng cơ bản làm nền cho sự thiếu trung thực, chúng ta sẽ chuyển sang một số thí nghiệm khám phá các động cơ tâm lý và môi trường làm tăng hoặc giảm tính trung thực của chúng ta trong đời sống hằng ngày, bao gồm các xung đột về lợi ích, thói đạo đức giả, lời hứa hẹn, óc sáng tạo hay đơn thuần là cảm giác mệt mỏi. Chúng ta cũng sẽ khám phá các yếu tố xã hội có trong thói bất lương, điển hình như người khác ảnh hưởng ra sao đến nhận thức của chúng ta về “đúng” và “sai”, cũng như khả năng chúng ta lừa dối khi biết người khác sẽ được lợi từ sự thiếu trung thực của mình. Cuối cùng, chúng ta sẽ thử tìm hiểu về cách vận hành của sự bất lương, nó phụ thuộc vào cấu trúc môi trường sống hằng ngày ra sao, và trong những điều kiện nào chúng ta sẽ có khuynh hướng lương thiện hoặc bất lương hơn.

Ngoài việc khám phá những động cơ tạo thành thói bất lương, một trong những lợi ích thực tế chủ yếu từ phương pháp kinh tế học này chính là chúng ta sẽ nhận biết được những ảnh hưởng bên trong và bên ngoài đến hành vi của chính mình. Một khi đã hiểu hơn về những động cơ thật sự chi phối bản thân, chúng ta sẽ nhận thấy mình không hoàn toàn bất lực khi phải đối mặt với

những trò diễn rô của con người (bao gồm cả thói bất lương), rằng chúng ta vẫn có thể tái thiết môi trường, và nhờ đó có thể đạt đến những hành vi hoặc kết quả tốt hơn.

Tôi cũng hy vọng công trình nghiên cứu được trình bày trong các chương sau sẽ giúp chúng ta thấu hiểu được những căn nguyên dẫn đến hành vi thiếu trung thực, cũng như chỉ ra một số phương cách thú vị giúp kìm hãm và hạn chế chúng.

Và bây giờ, hành trình xin được bắt đầu...