

สารบัญ

บทนำ

การโกงและความไม่ซื่อสัตย์น่าสนใจตรงไหน 7

บทที่ 1

ปฏิบัติการหลอกลวง SMORC 17

บทที่ 2

สนุกไปกับระดับความคดโกงที่ยอมรับได้ 35

บทที่ 2 v

กอล์ฟ : กีฬาอันทรงเกียรติ 59

บทที่ 3

แรงจูงใจบังตา 69

บทที่ 4

ทำไมเราถึงทำพลาดเวลารู้สึกเหน็ดเหนื่อย 97

บทที่ 5

ทำไมการใช้ของปลอม
จึงทำให้เราโกงมากขึ้น 117

บทที่ 6

การโกงตัวเอง 141

บทที่ 7

ความคิดสร้างสรรค์กับความไม่ซื่อสัตย์ 163

บทที่ 8

การโกงคือโรคติดต่อ 191

บทที่ 9

ร่วมด้วยช่วยโกง 217

บทที่ 10

ตอนจบแบบค่อนข้างมองโลกในแง่ดี 235

หมายเหตุ 253

บรรณานุกรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง 257

ประวัติผู้เขียน 267

บทนำ

การโกงและความไม่ซื่อสัตย์ น่าสนใจตรงไหน

ถ้าอยากรู้ว่าคนคนหนึ่งซื่อสัตย์หรือไม่ ให้ลองถามเขาดู
หากคำตอบคือ "ใช่" ก็รู้ได้เลยว่าเขาเป็นคนซื่อโกงอย่างแน่นอน

— กราโซ มาร์กซ์

ความสนใจในเรื่องการโกงและความไม่ซื่อสัตย์ของผมถูกจุดประกาย
ขึ้นในปี 2002 หลังจากทีบริษัทเอนรอนล่มสลายเพียงไม่กี่เดือน
ถัดมาฉันนั่งอยู่ที่งานประชุมสัมมนาด้านเทคโนโลยี และระหว่างที่ดื่ม
สังสรรค์กันผมก็บังเอิญได้พบกับจอห์น แพร์รี บาร์โลว์ ก่อนหน้านั้นผมรู้จัก
เขาในฐานะอดีตนักแต่งเพลงของวงเกรตฟูลเดด แต่หลังจากพูดคุยกัน
ก็ได้ว่า เขาเคยทำงานเป็นที่ปรึกษาให้บริษัทหลายแห่งด้วย และหนึ่ง
ในนั้นก็คือเอนรอน

สำหรับคุณผู้อ่านที่ไม่รู้ว่าเกิดอะไรขึ้นในปี 2001 ผมขอเล่าเรื่องราว
การล่มสลายของบริษัทอันเป็นที่รักของแวดวงการเงินแห่งนี้แบบคร่าว ๆ
ก็แล้วกันครับ เนื่องจากเอนรอนงัดสารพัดลูกไม้มาตบแต่งบัญชีอย่างต่อเนื่อง
แถมหลายฝ่ายยังช่วยกันเอาหูไปนาเอาตาไปไร่ ไม่ว่าจะเป็นอย่าง
ที่ปรึกษา สถาบันจัดอันดับความน่าเชื่อถือ คณะกรรมการบริษัท ตลอด

จนบริษัทบัญชียักษ์ใหญ่อย่างอาร์เทอร์ แอนเดอร์เซน (ซึ่งตอนนี้ปิดตัวไปเรียบร้อยแล้ว) ส่งผลให้เอนรอนทะยานสู่จุดสูงสุด แต่แล้วก็ตกสู่จุดต่ำสุดเมื่อเรื่องแดงออกมา บรรดาผู้ถือหุ้นต้องสูญเสียเงินลงทุน กองทุนบำนาญของพนักงานหายวับไปกับตา พนักงานหลายพันคนต้องตกงาน ส่วนตัวบริษัทเองก็ต้องล้มละลายไป

ขณะที่พูดคุยกับจอห์น ผมรู้สึกสนใจเป็นพิเศษเมื่อเขาพูดถึงอาการมีดบาดของตัวเอง เขาเล่าว่าถึงแม้เขาจะเป็นที่ปรึกษาให้กับเอนรอนในช่วงที่บริษัทเริ่มดิ่งลงเหว แต่กลับมองไม่เห็นว่ามีสิ่งผิดปกติเกิดขึ้นเลย แม้แต่น้อย อันที่จริงแล้ว เขาก็ใจเชื่ออย่างแท้จริงว่าเอนรอนเป็นผู้นำเศรษฐกิจยุคใหม่ จนกระทั่งเรื่องราวอันฉาวโฉ่กลายเป็นข่าวพาดหัวในหนังสือพิมพ์แทบทุกฉบับ แต่ที่น่าแปลกใจยิ่งกว่านั้นก็คือ เขาบอกว่าตอนที่เรื่องแดงขึ้นมา เขาแทบไม่อยากจะเชื่อของตัวเองจับพิร์ชไม่ได้เลยสักนิดเดียว คำพูดของเขาทำเอาผมอึ้งไปครู่หนึ่ง ก่อนหน้าที่จะได้คุยกับจอห์น ผมคิดมาตลอดว่าต้นเหตุของหายนะครั้งนี้คือผู้บริหารจอมหมกเม็ดสามคน (เจฟฟรีย์ สกิลลิง เคนเนท เลย์ และแอนดรูว์ ฟาสโตว์) ซึ่งรวมหัวกันวางแผนและทำการตกแต่งบัญชีขนานใหญ่ แต่เรื่องราวจากปากของคนที่ผมชื่นชอบและนับถือซึ่งมีส่วนร่วมในการโกงครั้งมหัพวารของเอนรอนนั้นบ่งบอกถึงอาการมีดบาดโดยแท้ ไม่ใช่การตั้งใจโกงจริง ๆ แต่อย่างใด

จริงอยู่ที่จอห์นและทุก ๆ คนที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับเอนรอนอาจเป็นพวกฉ้อฉลในสายเลือดก็ได้ แต่ผมก็เริ่มฉุกคิดว่าบางทีอาจมีความไม่ซื่อสัตย์ประเภทอื่นปนอยู่ด้วย ซึ่งเป็นผลมาจากอาการมีดบาดและพบได้ในตัวคนอย่างจอห์น คุณ หรือผม ผมเริ่มสงสัยว่าเป็นไปได้ไหมที่ปัญหาเรื่องความไม่ซื่อสัตย์อาจเป็นอะไรที่ลึกลับกว่าแค่ปลาน้ำไม่กินแล้วอาการมีดบาดประเภทนี้จะพบได้ในบริษัทอื่น ๆ ด้วยหรือเปล่า*

* เรื่องอื้อฉาวนับไม่ถ้วนของบริษัทต่าง ๆ ที่ปรากฏในเวลาต่อมาช่วยตอบคำถามข้อนี้ได้เป็นอย่างดี

เป็นไปได้ไหมที่เราอีกอาจทำแบบเดียวกันถ้าหากเราเป็นที่ปรึกษาให้กับ
เอนรอน

ด้วยเหตุนี้ ผมจึงหมกมุ่นอยู่กับประเด็นที่ว่าด้วยการโกงและ
ความไม่ซื่อสัตย์ มันมีต้นตอมาจากไหน คนเรามีขีดความสามารถใน
การทำเรื่องซื่อสัตย์และไม่ซื่อสัตย์หรือไม่ และที่สำคัญที่สุดคือ ความ
ไม่ซื่อสัตย์จะจำกัดอยู่ในตัวคนใจแคบเพียงไม่กี่คนหรือว่ามันซุกซ่อนอยู่
ในตัวพวกเราทุกคนกันแน่ ผมค้นพบว่าคำตอบของคำถามข้อสุดท้าย
อาจเปลี่ยนแปลงแนวทางที่เราใช้รับมือกับความไม่ซื่อสัตย์ไปตลอดกาล
เพราะถ้าพฤติกรรมซื่อสัตย์ส่วนใหญ่ในโลกเป็นฝีมือของคนใจแคบเพียงไม่กี่
คนละก็ เราย่อมสามารถแก้ปัญหาได้อย่างง่ายดาย ตัวอย่างเช่น ฝ่าย
ทรัพยากรบุคคลสามารถคัดกรองคนซี่โกงออกไประหว่างการสัมภาษณ์
หรืออาจวางขั้นตอนสำหรับกำจัดพนักงานที่มาออกกลายในภายหลัง แต่
ถ้าปัญหานี้ไม่ได้จำกัดอยู่กับแค่คนจำนวนหนึ่ง นั่นแปลว่าทุกคนอาจมี
พฤติกรรมไม่ซื่อสัตย์ได้ทั้งที่บ้านและที่ทำงาน... ไม่เว้นแม้แต่คุณหรือผม
และหากเราทุกคนมีแนวโน้มที่จะกระทำความผิดด้วยกันทั้งนั้น เราก็
จำเป็นต้องทำความเข้าใจก่อนว่าความไม่ซื่อสัตย์ทำงานอย่างไร จากนั้น
ก็ค่อยคิดหาวิธียับยั้งและควบคุมธรรมชาติด้านนี้ของเรา

ว่าแต่เรารู้อะไรเกี่ยวกับสาเหตุของความไม่ซื่อสัตย์บ้างล่ะ ในแวดวง
เศรษฐศาสตร์กระแสหลัก แนวคิดที่ได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางมา
จากแกรี เบกเกอร์ นักเศรษฐศาสตร์จากมหาวิทยาลัยชิคาโกและเจ้าของ
รางวัลโนเบล เขาบอกว่าคนเราจะกระทำความผิดก็ต่อเมื่อได้วิเคราะห์
สถานการณ์อย่างเป็นเหตุเป็นผลแล้ว ทิม ฮาร์ฟอร์ด บอกไว้ในหนังสือ

เรื่อง *The Logic of Life** ว่า ทฤษฎีดังกล่าวไม่ได้มีต้นกำเนิดที่หิวหรือหิวอะไรเลย วันหนึ่งเบกเกอร์กำลังจะไปเข้าประชุมสาย แต่หาที่จอดรถไม่ได้สักที จึงตัดสินใจจอดรถในที่ห้ามจอดและยอมเสี่ยงโดนใบสั่ง ต่อมาเขานั่งวิเคราะห์กระบวนการตัดสินใจของตัวเองและสังเกตเห็นว่า มันเป็นเรื่องของการชั่งน้ำหนักระหว่างต้นทุนกับผลตอบแทนล้วน ๆ โดยดูเพียงว่าการถูกจับ ปรับ และโดนลากรถไปคุ้มค่ากับการเข้าประชุมทันเวลาหรือไม่ เขาไม่ได้คำนึงว่าอะไรจะถูกอะไรผิดเลยแม้แต่น้อย เพียงแค่เปรียบเทียบผลลัพธ์ด้านบวกกับด้านลบที่อาจเกิดขึ้นเท่านั้น

ด้วยเหตุนี้ แบบจำลองการกระทำตามเหตุผลหรือ SMORC (Simple Model of Rational Crime) จึงถือกำเนิดขึ้น แบบจำลองดังกล่าวระบุว่า เราทุกคนล้วนมีวิถีคิดและปฏิบัติไม่ต่างจากเบกเกอร์เลย พวกเขาต่างแสวงหาผลประโยชน์ส่วนตัวอยู่ตลอดเวลา ไม่ว่าจะใช้วิธีปล้นธนาคารหรือเขียนหนังสือขาย เราก็ยังคงคำนวณต้นทุนและผลตอบแทนอย่างเป็นเหตุเป็นผลอยู่ดี ในความคิดของเบกเกอร์ ถ้าเรากำลังร่อนเงินและบังเอิญขับรถผ่านร้านสะดวกซื้อแห่งหนึ่ง เราจะประเมินอย่างรวดเร็วว่าพนักงานมีเงินอยู่ในเครื่องเก็บเงินเท่าไร จากนั้นก็พิจารณาความเสี่ยงที่จะถูกจับ และบทลงโทษที่จะตามมาหากถูกจับ (บางคนอาจถึงขั้นคำนวณว่าจะได้ลดโทษไปกี่ปีหากมีความประพฤติดีอีกต่างหาก) เมื่อคำนวณต้นทุนและผลตอบแทนเสร็จเรียบร้อยแล้ว เราจะตัดสินใจว่ามันคุ้มหรือไม่ที่จะลงมือ สาละสำคัญของทฤษฎีของเบกเกอร์ก็คือ การตัดสินใจว่าจะทำตัวซื่อสัตย์หรือไม่นั้นเกิดขึ้นจากการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทน ซึ่งก็เหมือนกับการตัดสินใจส่วนใหญ่ของมนุษย์เรานั่นเอง

* หากคุณต้องการทราบที่มาของข้อมูลที่พูดถึงในแต่ละบท รวมถึงบทความและหนังสือสำหรับอ่านเพิ่มเติม ดูได้ที่บรรณานุกรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องท้ายเล่ม

SMORC เป็นแบบจำลองความไม่ซื่อสัตย์ที่ตรงไปตรงมาที่สุด ๆ แต่คำถามก็คือ มันสามารถอธิบายพฤติกรรมของคนเราในโลกแห่งความเป็นจริงได้อย่างแม่นยำหรือไม่ ถ้าทำได้ สังคมก็จะมีแนวทางรับมือกับความไม่ซื่อสัตย์อยู่สองแนวทางด้วยกัน แนวทางแรกคือเพิ่มความเป็นไปได้ที่จะถูกจับ (เช่น เพิ่มกำลังเจ้าหน้าที่ตำรวจและติดตั้งกล้องวงจรปิดให้มากขึ้น) แนวทางที่สองคือเพิ่มความรุนแรงของบทลงโทษสำหรับผู้ที่ถูกจับกุม (เช่น เพิ่มโทษจำคุกให้นานขึ้นและขึ้นค่าปรับ) หากยึดตามแบบจำลอง SMORC เราก็จะมีแนวทางที่ชัดเจนในการนำไปปรับใช้กับการบังคับใช้กฎหมาย การลงโทษ และการควบคุมพฤติกรรมไม่ซื่อสัตย์ของคนเรา

แต่จะเกิดอะไรขึ้นถ้าคำอธิบายอันเรียบง่ายของ SMORC นั้นไม่แม่นยำหรือยังไม่สมบูรณ์พอ หากเป็นเช่นนั้น แนวทางที่เราใช้ต่อสู้กับความไม่ซื่อสัตย์ก็อาจจะยังมีประสิทธิภาพไม่เพียงพอ แล้วถ้า SMORC ไม่สามารถอธิบายต้นตอของความไม่ซื่อสัตย์ได้อย่างสมบูรณ์ เราก็จำเป็นต้องหาคำตอบให้ได้เสียก่อนว่า แท้จริงแล้วแรงผลักดันที่ทำให้คนเรามีพฤติกรรมไม่ซื่อสัตย์คืออะไร จากนั้นจึงนำคำตอบที่ได้ไปใช้รับมือและควบคุมความไม่ซื่อสัตย์และการโกง และนั่นก็คือจุดประสงค์ของหนังสือเล่มนี้ครับ*

ชีวิตในโลกแห่ง SMORC

ก่อนจะไปสำรวจแรงผลักดันที่ส่งผลต่อความซื่อสัตย์และความไม่ซื่อสัตย์ของเรา ลองมาคิดเล่น ๆ กันว่าจะเกิดอะไรขึ้นถ้าทุกคนเป็นอย่างที่แบบ

* หนังสือเล่มนี้ยังพูดถึงความมีเหตุผลกับความไร้เหตุผลด้วย เพราะแม้ว่าการโกงและความไม่ซื่อสัตย์จะเป็นคุณลักษณะที่สำคัญและน่าสนใจ แต่มันก็เป็นเพียงส่วนหนึ่งของธรรมชาติอันสลับซับซ้อนของมนุษย์เราเท่านั้น

จำลอง SMORC ว่าไว้ทุกกระเปียดนิ้ว และพิจารณาแค่เพียงต้นทุนกับผลตอบแทนจากการกระทำของตัวเองเท่านั้น

ถ้าเราใช้ชีวิตอยู่ในโลกแห่ง SMORC เราจะวิเคราะห์ต้นทุนกับผลตอบแทนทุกครั้งที่เราตัดสินใจและทำในสิ่งที่ดูสมเหตุสมผลมากที่สุด เราจะไม่ตัดสินใจบนพื้นฐานของอารมณ์หรือความเชื่อเป็นอันขาด เราจะลืกลึ้นซักที่เราเก็บกระเป๋าต๋างค์ไว้ทุกครั้งทีผละจากโต๊ะแม่จะแค่นึงนาที เราจะเก็บเงินไว้ได้พุกนอนหรือในตู้ในรภัยทีซ่อนไว้ เราจะไม่กล้าขอให้เพื่อนบ้านช่วยนำจดหมายและพัสดุไปรษณีย์เข้ามาเก็บในบ้านตอนที่เราไม่อยู่นาน ๆ เพราะกลัวว่าข้าวของจะสูญหายไป และเราจะจับตาดูเพื่อนร่วมงานทุกฝีก้าว นอกจากนี้ การจับมือตกลงกันก็คงไม่มีความหมายอีกต่อไป เพราะจะต้องมีการทำสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร ทุกครั้งที่ทำธุรกรรมไม่ว่าจะในรูปแบบใดก็ตาม ซึ่งหมายความว่าเราต้องใช้เวลามาหาศาลไปกับการขึ้นโรงขึ้นศาล ยิ่งไปกว่านั้น เรายังอาจตัดสินใจว่าจะไม่มีลูกด้วย เพราะเมื่อพวกเขาโตขึ้นก็คงจะขโมยข้าวของทุกอย่างทีเรามี แถมกรออยู่บ้านเดียวกันยังเปิดโอกาสให้พวกเขาทำเช่นนั้นได้สบายใจเฉิบ

แน่นอนว่าเราเป็นแค่มนุษย์เดินดินที่ยังห่างไกลจากความสมบูรณ์แบบ แต่ถ้าคุณเห็นด้วยว่าโลกแห่ง SMORC นั้นไม่สอดคล้องกับวิถีคิด วิถีปฏิบัติ ตลอดจนวิถีการดำเนินชีวิตทีเป็นอยู่จริงแล้วละก็ นั่นหมายความว่าเราไม่ได้คิดคำนวณตามหลักเหตุผลล้วน ๆ และเอาผลประโยชน์ส่วนตัวเป็นที่ตั้ง จากนั้นจึงตั้งหน้าตั้งตาโกงและขโมยให้มากที่สุดเท่าทีจะทำได้เสียหน่อย

คอซิลปะฟังกางนี้

ในเดือนเมษายนปี 2011 รายการ *This American Life*¹ นำเสนอเรื่องราวของแดน ไวส์ นักศึกษาหนุ่มซึ่งทำงานทีศูนย์ศิลปะการแสดงจอห์น

เอฟ. เคนเนดี ในกรุงวอชิงตัน เขามีหน้าที่ดูแลคลังสินค้าของร้านขายของที่ระลึกภายในศูนย์ โดยมีอาสาสมัครวัยเกษียณผู้มีใจรักดนตรีและละครเวทีกว่า 300 คนมาช่วยขายสินค้าให้กับผู้เยี่ยมชม

ร้านขายของที่ระลึกดังกล่าวดำเนินกิจการโดยปราศจากระบบที่เคร่งครัด โดยไม่ได้ใช้เครื่องเก็บเงิน แต่มีเพียงกล่องสำหรับใส่เงินหรือหยิบเงินไปทอนเท่านั้น กิจการของที่นี่ไปได้สวยทีเดียว มันทำยอดขายได้ไม่ต่ำกว่าปีละ 400,000 ดอลลาร์ แต่ปัญหาใหญ่ก็คือ มีเงินสูญหายไปรวม 150,000 ดอลลาร์ทุกปี

เมื่อแดนได้เลื่อนตำแหน่งเป็นผู้จัดการร้าน เขาก็หมายมั่นปั้นมือว่าจะจับหัวขโมยให้ได้ เขาเริ่มสงสัยพนักงานหนุ่มคนหนึ่งซึ่งมีหน้าที่นำเงินไปฝากธนาคาร จึงติดต่อขอความช่วยเหลือจากสำนักงานสืบสวนของกรมอุทยานแห่งชาติ นักสืบคนหนึ่งร่วมมือกับแดนเพื่อวางแผนใช้เหยื่อล่อคนร้าย และลงมือในคืนหนึ่งของเดือนกุมภาพันธ์ โดยแดนหย่อนธนบัตรที่ทำตำหนิไว้ลงในกล่องใส่เงิน แล้วทั้งคู่ก็ออกมาซ่อนตัวในพุ่มไม้ใกล้ ๆ เพื่อดักรอผู้ต้องสงสัย เมื่อพนักงานคนนั้นออกจากร้านทั้งสองก็พุ่งเข้าไปรวบตัวและพบธนบัตรดังกล่าวอยู่ในกระเป๋าทางเกงของเขา เป็นอันปิดคดี...คุณคงคิดว่าเรื่องจบแค่นี้ใช่ไหม

ไม่ใช่เลยครับ ในคืนวันเกิดเหตุพนักงานหนุ่มคนดังกล่าวก็ยกยอกเงินไปแค่ 60 ดอลลาร์เท่านั้น และแม้ว่าเขาจะถูกไล่ออกไปแล้ว เงินกับสินค้าก็ยังหายอยู่เรื่อย ๆ แดนจึงจัดทำระบบสินค้าคงคลังซึ่งรวบรวมทั้งราคาสินค้าและยอดขาย จากนั้นก็บอกให้เหล่าอาสาสมัครลงบันทึกสินค้าที่ขายไปและยอดเงินที่รับมา คุณคงพอเดาได้ว่าการยกยอกหยุดลงทันที เพราะปัญหาดังกล่าวไม่ได้เกิดจากหัวขโมยแค่คนเดียว แต่เป็นเหล่าคนเฒ่าคนแก่ผู้มีน้ำใจและรักศิลปะทั้งโขง ซึ่งอดใจไม่ได้ที่จะแอบหยิบฉวยสินค้าและเงินที่เผอิญมาอยู่ใกล้มือต่างหาก

แม้ปัญหาจะคลี่คลาย แต่สิ่งที่แดนค้นพบก็ไม่ได้ช่วยให้ใจชื้นขึ้นมาเลย เขากล่าวว่า “คนเราจะฉกฉวยสิ่งที่ไม่ใช่ของตัวเองทุกครั้งที่มี

โอกาส...คนจำนวนมากต้องการการควบคุมบางอย่างเพื่อช่วยให้พวกเขาทำสิ่งที่ถูกต้อง”

เป้าหมายหลักของหนังสือเล่มนี้คือการสำรวจพลังของการเปรียบเทียบต้นทุนกับผลตอบแทนตามหลักเหตุผล ซึ่งเชื่อกันว่าเป็นแรงผลักดันให้เกิดพฤติกรรมไม่ซื่อสัตย์ แต่คุณจะได้เห็นในอีกไม่กี่อึดใจว่า ความเป็นจริงไม่ใช่เช่นนั้นเสมอไป เพราะพลังของความรู้เหตุผลก็ส่งผลกระทบด้วยเช่นกัน ตัวอย่างเช่น เวลาที่มีเงินจำนวนมากสูญหายไป เรามักจะคิดว่าเป็นฝีมือของอาชญากรจอมละโมภแค่คนเดียว แต่เราก็ได้เห็นจากรื่องราวของแดนแล้วว่า พฤติกรรมไม่ซื่อสัตย์ใช้ว่าจะต้องเกิดจากคนคนเดียวที่วิเคราะห์ต้นทุนกับผลตอบแทนแล้วขโมยเงินก้อนโตเสมอไป แต่มักเกิดจากคนจำนวนมากที่สรรหาข้ออ้างอันชอบธรรมมารับพฤติกรรมแอบหยิบแอบขยเงินทองหรือสินค้าครั้งแล้วครั้งเล่ามากกว่า

ในบทต่อ ๆ ไป เราจะทำการสำรวจพลังที่ผลักดันให้เราทำตัวคดโกงและพลังที่ผลักดันให้เราทำตัวซื่อสัตย์ เราจะมาพูดคุยกันว่าอะไรที่กระตุ้นให้ความไม่ซื่อสัตย์โผล่หัวขึ้นมา และคนเราจะสามารถคดโกงเพื่อผลประโยชน์ส่วนตัวโดยที่ยังมองตัวเองในแง่ดีได้อย่างไร เพราะนั่นเป็นเหตุให้เกิดพฤติกรรมไม่ซื่อสัตย์ตามมามากมาย

หลังจากสำรวจแรงผลักดันเบื้องต้นของพฤติกรรมไม่ซื่อสัตย์แล้ว เราจะไปดูการทดลองต่าง ๆ ที่ช่วยตีแผ่ปัจจัยทางจิตวิทยาและสภาพแวดล้อมที่ทำให้คนเราซื่อสัตย์มากขึ้นหรือน้อยลงในชีวิตประจำวัน ไม่ว่าจะเป็นผลประโยชน์ทับซ้อน สินค้าปลอมแปลง คำปฏิญาณ ความคิดสร้างสรรค์ หรือแม้กระทั่งความเหนื่อยล้า นอกจากนี้ เราจะไปสำรวจปัจจัยทางสังคมที่มีอิทธิพลต่อการโกงและความไม่ซื่อสัตย์ด้วย โดยดูว่าคนรอบข้างส่งผลอย่างไรต่อการแยกแยะผิดถูกของเรา และขีดความสามารถในการโกงของเราจะเปลี่ยนแปลงไปมากแค่ไหนหากมีคนได้รับ

ประโยชน์จากพฤติกรรมไม่ซื่อสัตย์ของเราด้วย ในตอนท้ายเราจะพยายามทำความเข้าใจกลไกการทำงานของภารกิจและความไม่ซื่อสัตย์ โดยดูว่าโครงสร้างของสภาพแวดล้อมในชีวิตประจำวันของเรามีอิทธิพลต่อมันมากแค่ไหน และภายใต้เงื่อนไขใดที่เรามีแนวโน้มจะซื่อสัตย์มากขึ้นหรือน้อยลง

นอกจากจะสำรวจปัจจัยที่ส่งผลต่อพฤติกรรมไม่ซื่อสัตย์แล้ว เศรษฐศาสตร์พฤติกรรมยังชี้ให้เห็นถึงปัจจัยทั้งภายในและภายนอกที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมโดยรวมของเราด้วย เมื่อเข้าใจปัจจัยเหล่านี้อย่างทะลุปรุโปร่ง เราก็จะเห็นว่าความผิดพลาดของมนุษย์เรา (ซึ่งก็รวมถึงภารกิจด้วย) ไม่ใช่เรื่องที่เกิดเินยิวยาแต่อย่างใด โดยเราสามารถปรับเปลี่ยนสภาพแวดล้อมรอบตัวให้ดีขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้เรามีพฤติกรรมที่ดีขึ้นและเกิดผลลัพธ์ที่พึงประสงค์ตามมา

ผมหวังว่างานวิจัยที่ผมหยิบยกมาพูดถึงในหนังสือเล่มนี้จะช่วยให้เราเข้าใจต้นตอของภารกิจและพฤติกรรมไม่ซื่อสัตย์ทั้งหลาย พร้อมทั้งแนะแนวทางที่น่าสนใจในการควบคุมและจำกัดพฤติกรรมดังกล่าว
ได้เวลาออกเดินทางกันแล้วครับ...

SAMPLE

บทที่ 1

ปฏิบัติการลูกคน SMORC

ข อพูดตรง ๆ เลยนะครับ ไม่ว่าคุณ ผม หรือใคร ๆ ก็โกงกันบ้าง เป็นครั้งคราว

ในฐานะอาจารย์มหาวิทยาลัย ผมพยายามมองหาวิธีสอนที่แปลกใหม่เพื่อดึงดูดนักศึกษาให้สนใจเนื้อหาที่เรียน ผมจึงมักจะเชิญวิทยากรมาบรรยายอยู่บ่อย ๆ ซึ่งในทางหนึ่งก็ช่วยให้ผมประหยัดเวลาในการเตรียมตัวสอนไปได้เยอะทีเดียว งานนี้จึงถือว่าได้ประโยชน์ร่วมกันทุกฝ่าย ไม่ว่าจะเป็นวิทยากรรับเชิญ นักศึกษา และแน่นอนว่ารวมถึงตัวผมด้วย

ในชั้นเรียนแบบ “ไม่ต้องเปลืองแรงสอน” ครั้งหนึ่ง วิทยากรที่ผมเชิญมาเป็นคนเก่งและมีหน้าที่การงานมั่นคง แถมยังมีประวัติการทำงานอันน่าทึ่งพอท่าย โดยก่อนที่เขาจะผันตัวมาเป็นที่ปรึกษาระดับตำนานให้กับเหล่าสถาบันการเงินยักษ์ใหญ่และบรรดาซีอีโอชื่อดังนั้น เขาเรียนจบปริญญาตรีจากมหาวิทยาลัยพรินซ์ตันและจบปริญญาเอกสาขากฎหมาย “ตลอดหลายปีที่ผ่านมา วิทยากรของเราช่วยให้นักธุรกิจชั้นนำบรรลุความฝันมาหนักต่อนักแล้ว!” ผมบอกนักศึกษาในชั้น

พอก้าวแนะนำจบ วิทยากรก็ก้าวขึ้นมาบนเวที เขาเริ่มต้นอย่างไม่อ้อมค้อมว่า “วันนี้ผมจะช่วยพวกคุณทำความฝันให้เป็นจริง ความฝันเรื่องเงินไงล่ะ!” เขาตะโกนด้วยน้ำเสียงหนักแน่น “พวกคุณอยากทำเงินกันหรือเปล่า”

นักศึกษาพากันพยักหน้าพลางหัวเราะ ทุกคนดูเหมือนจะชื่นชมในความกระตือรือร้นและความแหวกแนวของเขา

“ในท้องนี้มีใครรวยบ้าง” เขาถาม “ผมรู้ว่าตัวเองรวย แต่นักศึกษาอย่างพวกคุณไม่รวยแน่ ๆ ไม่มีทางชะละ พวกคุณมันยากกันทั้งนั้น แต่ทุกอย่างจะเปลี่ยนไปด้วยพลังของการโกง! เราวมเริ่มกันเลยดีกว่า!”

จากนั้นเขาก็ไล่เรียงรายชื่อบุคคลระดับอภิมาโกง ไล่ตั้งแต่บุคคลในอดีตอย่างแจ็กสันมาจนถึงยุคปัจจุบัน ซึ่งรวมถึงซีอีโอบีบิลบิลเกตส์ รอดริเกซ เบอร์นี แมดคอฟฟ์ มาร์ธา สจ๊วต และอื่น ๆ อีกมากมาย “พวกคุณอยากเป็นเหมือนคนพวกนี้กันทั้งนั้น” เขายู “คุณอยากมีเงินทองและอำนาจ! และทั้งหมดนั้นจะเป็นของคุณแน่นอนถ้านอนถ้าคุณโกงเงี้ยหูฟังให้ดีนะครับ ผมกำลังจะบอกเคล็ดลับกับคุณ!”

หลังจากปลุกใจเรียบร้อยก็ถึงเวลาแบ่งกลุ่มทำกิจกรรม เขาขอให้นักศึกษาหลับตาแล้วสุดลมหายใจเข้าออกยาว ๆ สามครั้ง “ลองนึกว่าคุณโกงจนได้จับเงิน 10 ล้านดอลลาร์เป็นครั้งแรก” เขาพูด “คุณจะทำอะไรก่อนนั้นไปทำอะไร คุณนะ! คนที่สวมเสื้อเซ็กซี่เชียวย ๆ!”

“ซื้อบ้าน” นักศึกษาคนนั้นตอบแบบอาย ๆ

“บ้านหรือ คนรวยอย่างเราต้องอยู่คฤหาสน์ต่างหาก แล้วคุณล่ะ” เขาพูดพลางที่ไปยังนักศึกษาอีกคน

“ไปเที่ยวพักผ่อน”

“ที่เกาะส่วนตัวของคุณใช่ไหม เยี่ยมไปเลย! พอคุนหาเงินได้มากพอ ๆ กับพวกซีโกงระดับตำนาน ชีวิตของคุณจะเปลี่ยนจากหน้ามือเป็นหลังมือ โนนี้มีใครเป็นนักชิมบ้าง”

นักศึกษาสองสามคนยกมือ

“ลองให้เซพระดับโลกอย่างฉากส์ เบแปง มาทำอาหารให้คุณเป็น การส่วนตัวดีไหม หรือจะลองชิมไวน์ชั้นเลิศขวดละหลายหมื่นดอลลาร์ ดี เมื่อหาเงินได้มากพอ คุณก็สามารถใช้ชีวิตอย่างราชาไปได้ตลอดกาล ไม่เชื่อไปถามโดนัลด์ ทรัมป์ สิ! ยอมรับเถอะว่าถ้ามีเงิน 10 ล้านมาล่อ ไม่ว่าใครก็ยอมทำทุกอย่างแม้กระทั่งขบรถทับแฟนตัวเอง ผมมาที่นี่เพื่อ บอกว่าเอาเลย ผมจะช่วยปลดเบรกมือให้เอง!”

ถึงตอนนั้นนักศึกษาส่วนใหญ่เริ่มรู้ตัวแล้วว่าพวกเขาไม่ได้กำลังนั่ง ฟังบุคคลตัวอย่างที่ไหน แต่หลังจากใช้เวลา 10 นาทีนั่งฝันถึงสารพัดสิ่ง ที่สามารถทำได้ด้วยเงิน 10 ล้านดอลลาร์ พวกเขาเกิดอาการสองจิต สองใจเลือกไม่ถูกระหว่างความรำววยกับสำนึกผิดชอบชั่วดี

“ผมรู้ว่าพวกคุณกำลังลังเล” วิทยากรกล่าว “แต่อย่าปล่อยให้อารมณ์มาครอบงำสิ คุณต้องหัดเผชิญหน้ากับความหวาดกลัว คุณ ต้องรู้จักวิเคราะห์ต้นทุนกับผลตอบแทนของสิ่งที่ทำ ไหนตอบผมสิว่าข้อ ดีของการโกงจนรำววยมีอะไรบ้าง” เขาถาม

“ก็ได้รวยไงล่ะ!” นักศึกษาตอบ

“ถูกต้อง แล้วข้อเสียล่ะ”

“โดนจับได้นะสิ!”

“อ้อ” วิทยากรกล่าว “คุณมีโอกาสที่จะถูกจับได้ แต่เคล็ดลับ มันอยู่ตรงนี้! การถูกจับได้ว่าโกงไม่เหมือนกับการถูกลงโทษในข้อหา คิดโกงนะ ดูอย่างเบอร์นี เอบเบอर्स อดีตซีอีโอของบริษัทเวิลด์คอมดี ทนายความของเขาจัดลูกไม้แบบ ‘ตีหน้าซื้อ’ มาแก้ต่างว่าเอบเบอर्सไม่รู้เลยว่าเกิดอะไรขึ้น หรือไม่ก็ลองดูเจฟฟ์ สกิลลิง อดีตซีอีโอของเอนรอน ก็ได้ เขาเคยเขียนในอีเมลฉบับหนึ่งจนเป็นที่โจษจันไปทั่วว่า ‘ทำลาย เอกสารซะ พวกนั้นไหวตัวทันแล้ว’ แต่ในเวลาต่อมาสกิลลิงกลับให้การ ต่อศาลว่าเขาแค่ ‘พูดประชด’ เท่านั้น! แล้วถ้าข้อแก้ต่างพวกนี้ใช้ไม่ได้ผล คุณก็เผ่นไปประเทศที่ไม่มีสัญญาณส่งผู้ร้ายข้ามแดนซะก็สิ้นเรื่อง!”

วิทยากรรับเชิญของผม (ซึ่งจริง ๆ แล้วเป็นนักพูดเดี่ยวไมโครโฟน ชื่อเจฟฟ์ ไครส์เลอร์) และเป็นผู้เขียนหนังสือแนวเสียดสีสังคมเรื่อง *Get Rich Cheating*) กำลังพยายามทำให้ทุกคนเห็นภาพว่า การตัดสินใจเรื่องเงินโดยพิจารณาแค่ต้นทุนกับผลตอบแทนโดยไม่สนใจศีลธรรมนั้น เป็นเช่นไร เหล่านักศึกษาตระหนักว่า ถ้ามองจากหลักเหตุและผลล้วน ๆ ชายคนนี้พูดถูกทุกอย่าง แต่ในขณะเดียวกัน พวกเขาก็อดไม่ได้ที่จะรู้สึกกระอักกระอ่วนเมื่อได้ยินเจฟฟ์ย้ำซ้ำ ๆ ว่าการโกงเป็นหนทางที่ดีที่สุดสู่ความสำเร็จ

ในช่วงทำายคาบเรียน ผมขอให้นักศึกษาไตร่ตรองว่าพฤติกรรมของตัวเองสอดคล้องกับแบบจำลอง SMORC มากแค่ไหน “ในแต่ละวันคุณมีโอกาสที่จะโกงโดยไม่ถูกจับได้มากแค่ไหน” ผมถามพวกเขา “แล้วคุณได้ฉกฉวยโอกาสเหล่านี้ไว้มากแค่ไหน จะมีคนโกงมากขึ้นเพียงใดถ้าทุกคนหันไปวิเคราะห์ต้นทุนกับผลตอบแทนเหมือนที่เจฟฟ์แนะนำกันหมด”

เตรียมการทดสอบ

ทฤษฎีความไม่ซื่อสัตย์ของเบกเกอร์และเจฟฟ์มีองค์ประกอบพื้นฐาน 3 ประการ ได้แก่ (1) ผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับจากการทำความผิด (2) ความเป็นไปได้ที่จะถูกจับได้ และ (3) บทลงโทษที่คาดว่าจะได้รับหากถูกจับได้ เมื่อเปรียบเทียบองค์ประกอบแรก (ผลตอบแทน) กับอีกสององค์ประกอบที่เหลือ (ต้นทุน) มนุษย์ผู้เปี่ยมด้วยเหตุผลย่อมตัดสินใจว่าการทำความผิดนั้นคุ้มค่าหรือเปล่า

ถึงตอนนี้อาจเป็นไปได้ว่าแบบจำลอง SMORC สามารถอธิบายกระบวนการตัดสินใจของคนเราในเรื่องความซื่อสัตย์ได้ดีอยู่แล้ว แต่เมื่อดูจากความกระอักกระอ่วนในหมู่นักศึกษาของผม (รวมถึงตัวผมเอง) ตอนได้เห็นแบบจำลองดังกล่าวถูกนำไปใช้แบบสุดโต่งแล้ว ก็พอจะสรุป

ได้ว่าคงดีไม่น้อยหากเราจะลองเจาะลึกลงไปอีกนิดเพื่อหาคำตอบว่ามันเกิดอะไรขึ้นกันแน่ (เนื้อหาในอีกไม่กี่หน้าถัดไปจะอธิบายลงในรายละเอียดว่าเราจะวัดผลความไม่สอดคล้องกันอย่างไร ขอให้ตั้งใจอ่านดี ๆ นะครับ)

ผมกับเพื่อนร่วมงานชื่อนีน่า มาซาร์ (ศาสตราจารย์ที่มหาวิทยาลัยโตรอนโต) และอนอน อามีร์ (ศาสตราจารย์ที่มหาวิทยาลัยแคลิฟอร์เนียซานดิเอโก) ตัดสินใจว่าจะศึกษาพฤติกรรมการโกงของผู้คนให้ละเอียดมากขึ้น เราติดประกาศรับอาสาสมัครไปทั่วเอ็มไอที (ซึ่งผมเป็นอาจารย์อยู่ในตอนนั้น) โดยระบุว่าผู้เข้าร่วมการทดลองมีโอกาสได้รับเงินมากถึง 10 ดอลลาร์เพื่อแลกกับการสละเวลาราว 10 นาที* เมื่อถึงเวลานัดหมายผู้เข้าร่วมการทดลองก็เดินเข้ามาในห้องแล้วนั่งลงที่โต๊ะทำข้อสอบ พวกเขาได้รับแจกกระดาษแผ่นหนึ่งซึ่งมีตาราง 20 อัน (ดูตัวอย่างได้ในหน้าถัดไป) พร้อมกับคำอธิบายว่าพวกเขาต้องหาตัวเลข 2 ตัวที่บวกกันได้เท่ากับ 10 ในแต่ละตาราง (เราเรียกแบบทดสอบนี้ว่าแบบทดสอบคณิตศาสตร์ ซึ่งจะปรากฏอีกหลายครั้งตลอดเนื้อหาในหนังสือเล่มนี้) พวกเขาใช้เวลา 5 นาทีเพื่อหาคำตอบให้ได้มากที่สุด และจะได้ค่าตอบแทน 50 เซนต์ต่อคำตอบที่ถูกต้องหนึ่งข้อ (เงินรางวัลจะแตกต่างกันไปในแต่ละการทดลอง) เมื่อผู้ดำเนินการทดลองบอกว่า “เริ่มได้!” ผู้เข้าร่วมการทดลองก็พลิกหน้ากระดาษขึ้นมาแล้วเริ่มตะลุยแก้โจทย์ง่าย ๆ เหล่านี้ทันที

ในหน้าถัดไปคือตัวอย่างของแบบทดสอบที่ใช้ในการทดลอง (โดยขยายขนาดของตารางอันหนึ่งเอาไว้) คุณหาตัวเลขที่บวกกันแล้วเท่ากับ 10 ได้เร็วแค่ไหนครับ

การทดลองจะเริ่มต้นเช่นนี้ทุกครั้ง แต่สิ่งที่เกิดขึ้นหลังจากหมดเวลา 5 นาทีจะแตกต่างกันไปตามเงื่อนไขของแต่ละกลุ่ม

* ผู้อ่านหนังสือเรื่องพฤติกรรมพยากรณ์น่าจะคุ้นเคยกับเนื้อหาบางส่วนในบทนี้และบทที่ 2 “สนุกไปกับระดับความคดโกงที่ยอมรับได้”

รูปที่ 1 : แบบทดสอบคณิตศาสตร์

1.69	1.82	2.91	0.53	1.88	0.49	0.74	1.17	0.47	4.58	2.57	
4.67					3.72	2.00	1.22	3.15	3.82	4.38	
5.82	1.69	1.82	2.91		3.75	5.22	5.67	4.94	5.42	5.98	
6.36	4.67	4.81	3.05		8.83	8.23	7.70	2.95	4.86	7.54	
0	5.82	5.06	4.28		0.17	2.46	2.44	0.46	1.98	2.38	
2.8	6.36	5.19	4.57		6.02	5.80	2.63	0.48	1.79	2.48	
3.33					6.05	6.21	6.60	0.58	1.69	2.59	
5.67					8.22	8.19	7.54	1.65	0.98	2.94	
0.06	5.07	5.39	0.85	1.62	1.63	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	2.64	2.34	2.12
2.10	4.96	9.42	6.25	5.01	1.78	6.66	6.73	7.67	2.89	5.98	8.89
4.53	4.65	9.92	6.36	3.16	1.91	9.75	9.85	8.17	9.49	9.37	9.33
0.14	0.15	0.32	0.84	1.54	7.28	0.77	1.47	1.69	0.63	0.74	2.23
5.51	5.88	0.52	4.42	3.54	7.18	3.38	3.18	2.28	8.05	7.88	3.71
5.48	6.15	0.84	5.54	4.78	5.55	3.62	3.01	2.48	8.31	7.06	4.51
5.28	3.31	1.17	6.99	6.93	6.76	3.68	2.93	2.53	8.45	6.44	5.29
0.12	0.71	0.74	0.74	1.93	2.76	0.14	0.67	2.22	0.20	2.54	2.8
4.27	3.07	2.27	7.24	5.03	3.14	5.96	5.58	5.22	1.05	2.39	2.96
5.09	5.73	5.82	7.71	6.38	3.8	7.04	7.59	9.33	1.44	2.28	3.00
9.27	7.03	6.79	8.28	9.18	9.48	9.77	9.50	8.52	1.73	2.19	3.85