

DAN ARIELY

(AUS) TÕDE EBAAUSUSEST

Kuidas me kõigile – ja eriti iseendale – valetame

Äripäev 2018

Originaali pealkiri: The Honest Truth About Dishonesty:
How We Lie to Everyone – Especially Ourselves
Copyright © Dan Ariely, 2012
This edition published by arrangement with Levine Green-
berg Rostan Literary Agency and Synopsis Literary Agency.

Tõlkinud Mart Rummo
Toimetanud Katrin Kern
Korrektuuri lugenud Piret Pihlak
Kujundanud Janek Saareoja
Kaanefoto: Kristo Robert, Shutterstock
Trükitud trükikojas Tallinna Raamatutrükikoda

Infot Äripäeva raamatuklubi raamatute kohta saate aadressil
raamatuklubi.aripaev.ee või pood.aripaev.ee/raamatud ning
telefonil 667 0400.

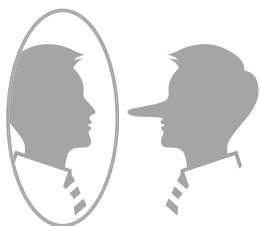
© AS Äripäev, 2018. Kõik õigused kaitstud.

ISBN 978-9949-624-35-5 (köites)

ISBN 978-9949-624-36-2 (epub)

*Minu õpetajatele, kaastöötajatele ja üliõpilastele,
kes teevad teadusuuringud nauditavaks ja põnevaks.*

*Ja kõigile neile, kes on aastate jooksul meie katsetes osalenud –
nemad on selle uuringu mootor ja ma olen neile kõigile
abi eest südamest tänulik.*



Sisukord

SISSEJUHATUS

Miks on ebaausus nii huvitav?.....13

Elu SMORCi maailmas 16

Kõik puha kunstisõbrad..... 17

1. PEATÜKK

Lihtsa ratsionaalse kuritegevuse mudeli (SMORC) katsetamine... 21

Katselava ülesseadmine 23

Kas rohkem raha tähendab suuremat sohki? 27

Varga jälil..... 28

Välitööd 30

Jant võrdeteguriga 33

2. PEATÜKK

Mäng võrdeteguriga35

Mõni firma teab seda niigi..... 37

Kuidas panna inimesed vähem petma 41

Seiklused maksuametis 46

Õppetunnid 51

2.B PEATÜKK

Golf53

Palli liigutamine.....55

Mulligani tegemine.....56

Ähmane reaalsus.....57

3. PEATÜKK

Iseenda motivatsioonidest pimestatud.....61

Kas ma võin teie nägu tätoveerida?64

Teenete varjatud hind67

Jant ravimifirmadega69

Arvude kohendamine73

Ka teadlastel on konflikte75

Purjus mees ja andmepunkt.....76

Kas avalikustamine on imerohi?.....77

Mida siis teha?.....80

4. PEATÜKK

Miks me väsides käega lööme?83

Söögem kooki84

Väsinud aju.....85

Moraalimuskli katsetamine.....87

Surnud vanaemad.....90

Punane, roheline ja sinine.....91

Kurnatus argielus94

5. PEATÜKK

Miks paneb vuhvlite kandmine rohkem sohki tegema?99

Hermeliinist Armanini	101
Kõik on Chloé	104
„Tühja-kah-efekt“	106
Paha peal väljas	110
Võltsimine teeb meistriks.....	112

6. PEATÜKK

Iseenda petmine 119

Kuidas IQ-testiga rohkem skoorida.....	122
Meie liialdamisarmastus.....	126
Enesepettus ja eneseabi.....	132
Mõned valetamise plussid.....	133

7. PEATÜKK

Loovus ja ebaausus 137

Me kõik oleme jutuvestjad	137
Kuidas ma ennast ära petsin.....	139
Mündiloogika.....	140
Valetaja aju.....	141
Mida suurem loovus, seda rohkem raha	143
Kas intelligentsus loeb?	144
Võrdeteguri venitamine: kättemaks	148
Loominguline kättemaks Itaalia moodi.....	151
Petturite osakond	154
Loovuse pahupool.....	156

8. PEATÜKK

Petmine kui nakkus 159

Kuidas me ebaaususe pisiku külge saame.....	159
Nakkav petmine loengusaalis	162
Üks must lammas.....	164
Moedemonstratsioon	168
Oma inimestega mestis.....	171
Kuidas oma eetilist tervist taastada?	176

9. PEATÜKK

Koostöös petmine 179

Miks kaks pead pole alati parem kui üks?	179
Altruistlik petmine: koostöö võimalikud miinused	183
Tähelepanu: koostööl võib olla ka voorusi	184
Koostöö paradoks.....	192

10. PEATÜKK

Peaaegu optimistlik lõpp..... 195

Inimesed ei tee küllalt sohki!	195
Aga „tõelised“ kurjategijad?	196
Paar sõna kultuurierinevustest	197
Mida edasi teha?	203
 Tänusõnad	 211
Minu kaastöötajad	213
Kasutatud ja soovitatav kirjandus	221
Autorist.....	229
Viited.....	231

SISSEJUHATUS

Miks on ebaausus nii huvitav?

*„On üks võimalus välja selgitada,
kas inimene on aus – küsige temalt.
Kui ta vastab jah, on ta suller.“
– Groucho Marx*

Minu huvi petmise vastu tärkas aastal 2002, vaid mõni kuu enne Enroni kokkuvarisemist. Olin tol nädalal mingil tehnoloogiateemalisel konverentsil ja tutvusin ühel öhtul napsiklaasi taga John Perry Barlow'ga. Ma teadsin Johni kui kunagist Grateful Deadi laulusõnade autorit, kuid vestluse käigus avastasin, et ta oli töötanud ka mõne firma, sealhulgas Enroni konsultandina.

Neile, kes 2001. aasta sündmusi ei jälginud, kirjeldan lühidalt selle Wall Streeti lemmiku kokkuvarisemist: rea loominguliste raamatu- pidamisvigurite abil, millest vaatasid mööda konsultandid, reitingu- agentuurid, firma nõukogu ja nüüdseks tegevuse lõpetanud audiitori- firma Arthur Andersen, kerkisid Enroni finantstulemused taevasse ning kukkusid siis mürinal alla, kui firma tegusid ei saanud enam varjata. Aktsionärid kaotasid oma investeeringud, pensionifondid hävisid, tuhanded töötajad kaotasid töö ja firma läks pankrotti.

Johniga juttu puhudes huvitas mind eriti tema kirjeldus iseenda heausksest pimedusest. Ehkki ta konsulteeris Enronit ajal, mil firma üha enam kontrolli alt väljus, ütles ta, et ei näinud midagi kahtlast. Õigupoolest uskus ta puhtsüdamlikult, et Enron on uue majanduse innovatiivne liider, kuni hetkeni, mil kogu krahhi meediasse jõudis. Vähe sellest, John rääkis mulle, et isegi kui info oli avalikuks saanud, ei uskunud ta, et oli ise kõik ohumärgid kahe silma vahele jätanud. See võttis mind tummaks. Enne Johniga vestlemist olin arvanud, et Enroni krahhi põhjustasid firma kolm pahatahtlikku tippjuhti (Jeffrey Skilling, Kenneth Lay ja Andrew Fastow), kes olid üheskoos kavandanud ja ellu viinud laiaulatusliku raamatupidamispettuse. Kuid nüüd ajasin ma juttu mehega, keda ma austasin ja imetlesin ning kelle suhe Enroniga rajanes heausksel pimedusel, aga mitte tahtlikul ebaaususel.

Muidugi oli võimalik, et John ja kõik teisedki Enroniga seotud isikud olid sügavalt korrumpeerunud, kuid minul tekkis mõte, et siin võib olla mängus teist laadi ebaausus – selline, mis seostub pigem heauskse pimedusega ning mis on omane sellistele inimestele nagu John, teie ja mina isegi. Mind hakkas huvitama, kas ebaausus ei ulatu neist paarist mustast lambast kaugemalegi ning kas sellist heausket pimedust leidub teisteski firmades.* Mõtlesin sedagi, kas mu sõbrad ja mina oleksime Enroni konsultantidena samamoodi käitunud.

Petmise ja ebaaususe teema hakkas mind paeluma. Kust see tuleb? Kui palju on inimestes ausust ja ebaausust? Ja mis ehk kõige huvitavam: kas ebaausus piirdub pigem paari musta lambaga või on see laiemalt levinud probleem? Ma taipasin, et viimase küsimuse vastus võib tohutult muuta ebaaususega ümberkäimise viisi: st kui kogu maailma pettustes on süüdi üksnes mõni must lammas, võime probleemile kergesti lahenduse leida. Personaliosakonnad võiksid petised välja sõeluda töötajate värbamise käigus või siis tõhustada protseduuri, millega vabaneda nendest inimestest, kes osutuvad aja möödudes ebaausaks.

* Tollele hetkele järgnenud skandaalide tulv suurfirmades vastas sellele küsimusele väga üheselt.

Kui aga probleem ei piirdu mõne erandiga, tähendab see, et igaüks võib tööl ja kodus ebaausalt käituda – teie ja mina kaasa arvatud. Ja kui me kõik võime olla mingil määral kuritegelikud, siis on ülimalt tähtis kõigepealt mõista, kuidas ebaausus toimib, ning seejärel selgitada välja võimalused, kuidas seda oma loomumadust ohjeldada ja valitseda.

MIDA ME TEAME ebaaususe põhjustest? Ratsionaalses majandusteaduses sõnastas petmise olemuse Chicago ülikooli majandusteadlane, Nobeli auhinna laureaat Gary Becker, kes väitis, et inimesed sooritavad kuritegusid iga olukorra ratsionaalse analüüsi põhjal. Nagu kirjutab Tim Harford oma raamatus „The Logic of Life“ („Elu loogika“), oli selle teooria sünd üsna labane. Ühel päeval oli Becker koosolekule hiljaks jäämas ning otsustas lubatud parkimiskohtade nappuse tõttu parkida auto keelatud moel ja riskida trahviga. Becker juurdles selles olukorras oma mõtteprotsessi üle ja täheldas, et tema otsus põhines täielikult võimaliku kahju – vahelejäämise, trahvi ja auto teiseldamise – ning õigeks ajaks koosolekule jõudmisest sündiva kasu võrdlusel. Ta täheldas sedagi, et kahju ja kasu võrdluses ei mängi mingit rolli selle üle vaagimine, mis on õige ja mis väär, vaid ta võrdleb pelgalt võimalikke positiivseid ja negatiivseid tagajärgi.

Nõnda sündis „lihtne ratsionaalse kuritegevuse mudel“ (ingl *simple model of rational crime* ehk SMORC). Selle mudeli järgi mõtleme ja käitume me kõik üsna samamoodi, nagu tegi tookord Becker. Justnagu labane tänavaröövel, jahime kõik omakasu, et elus läbi lüüa. See, kas röövime selleks panku või kirjutame raamatuid, ei mõjuta meie ratsionaalset kahju- ja kasuarvestust. Beckeri loogika järgi on nii, et kui meil raha napib ja me juhtume toidupoeist mööda sõitma, arvestame kiiresti, kui palju raha võib poekassas olla, kaalume vahelejäämise tõenäosust ning kujutleme, milline karistus sellega võib kaasneda (unustamata sedagi, et hea käitumise korral võime enne tähtaega

* Igas peatükis kasutatud materjalide kohta leiate täisviited ja soovitatava kirjanduse loetelu raamatu lõpus olevast osast „Kasutatud ja soovitatav kirjandus“.

vabaneda). Seejärel otsustame selle kahju- ja kasuarvestuse põhjal, kas maksab poodi röövida või ei. Beckeri teooria põhiiva seisneb selles, et nagu enamik teisi otsuseid põhinevad aususe asjus tehtavad otsused kahju- ja kasuanalüüsil.

SMORC on väga selgepiiriline ebaaususe mudel, kuid me ei tea, kas see kirjeldab õigesti inimeste käitumist reaalses maailmas. Kui jah, siis on ühiskonnal ebaaususe ohjeldamiseks kaks konkreetset võimalust. Esimene on suurendada vahelejäämise tõenäosust (nt palgata rohkem politseinikke ja paigaldada rohkem valvekaameraid). Teine on suurendada vahele jäänud inimeste karistuse määra (nt määrata pikemaid vanglakaristusi ja suuremaid trahve). See, mu sõbrad, ongi SMORC, koos oma ilmse järeldustega õiguskaitsele, karistustele ja ebaaususele üleüldse.

Aga kui SMORCi üsna lihtne ebaaususekäsituseks on ebatäpne või ebatäielik? Kui nii, siis on standardsed ebaaususest vabanemise meetmed ebatõhusad ja mitterahuldavad. Kui SMORC on ebaaususe põhjuste ebatäiuslik mudel, peame esmalt välja selgitama, millised jõud *tegelikult* sunnivad inimest sohki tegema, ning seejärel rakendama ebaaususe ohjeldamiseks seda, paremat arusaamist. Just sellest minu raamat räägibki.*

Elu SMORCi maailmas

Enne kui asume uurima jõude, mis mõjutavad meie ausust ja ebaausust, teeme ühe kiire mõttelise katse. Milline oleks meie elu, kui me kõik lähtuksime rangelt SMORCist ning arvestaksime üksnes oma tegude kahjulikkust ja kasulikkust?

Kui me elaksime puhtalt SMORCil põhinevas maailmas, teeksime enne iga otsust kahju- ja kasuanalüüsi ning käitüksime viisil, mis tun-

* Peale ebaaususe teema uurimise räägib see raamat süvitsi ratsionaalsusest ja irratsionaalsusest. Ja kuigi ebaausus on inimeste pürgimustes juba iseenesest huvitav ja oluline nähtus, on tähtis mees pidada, et see on kõigest üks meie põneva ja keeruka inimloomuse komponentidest.

dub kõige ratsionaalsem. Me ei teeks otsuseid emotsioonide ega usalduse põhjal, nii et tõenäoliselt lukustaksime alati, kui korraks kontorist välja astume, rahakoti sahtlisse. Sularaha hoiaksime madratsi all või salaseifis. Puhkusele minnes ei paluks me naabritel posti tuppa tuua, sest kardaksime, et nad panevad meie asjad pihta. Kolleegidele passiksime peale nagu pistrikud. Käesurumisel poleks kokkuleppe sümbolina vähimatki väärtust; iga kokkuleppe jaoks oleks vaja juriidilist lepingut, mis tähendaks ühtlasi, et me kulutaksime suure hulga ajast kohtuvaidluste ja protsessimise peale. Võib-olla loobuksime lapsi sigitamast, sest suureks kasvades püüaksid nemadki meilt kõike ära varastada ja meie kodus elades on neil selleks ohtrasti võimalusi.

Muidugi, lihtne on näha, et inimesed pole pühakud. Me pole kaugeltki täiuslikud. Kui te aga nõustute, et SMORCi maailm ei ole korrektne pilt sellest, kuidas me mõtleme ja käitume, ega täpne kirjeldus meie igapäevaelust, näitab see mõtteline katse, et me ei peta ega varasta sugugi nii palju kui juhul, kui oleksime läbinisti ratsionaalsed ja tegutseksime üksnes omakasu huvides.

Kõik puha kunstisõbrad

2011. aasta aprillis räägiti Ira Glassi telesaates „This American Life“¹ lugu üliõpilasest Dan Weissist, kes töötas Washingtonis John F. Kennedy kultuurikeskuses. Tema töö oli varustada keskuse suveniiripoode, kus ostjaile müüs kaupa 300 heasoovlikust vabatahtlikust koosnev müüjaskond – valdavalt teatri- ja muusikaarmastajatest pensionärid.

Suveniiripoode peeti nagu limonaadilette. Kassaaparaatide asemel olid karbid, kuhu vabatahtlikud panid raha ja kust nad võtsid vahetusraha. Suveniiripoed tegid head äri ja müüsid aastas rohkem kui 400 000 dollari eest kaupa. Neil oli siiski üks suur probleem: igal aastal kadus sellest summast umbes 150 000 dollarit.

Kui Dan mänedžeriks edutati, võttis ta endale sihiks varas kinni püüda. Ta hakkas kahtlustama üht noort kolleegi, kelle töö oli raha panka viia. Dan võttis ühendust USA Rahvusparkide Ameti detektiivivi-

bürooga ning üks detektiiv aitas tal lavastada petteoperatsiooni. Ühel veebruariohtul seadsid nad lõksu üles. Dan pani rahakarpi märgitud kupüürid ja lahkus. Siis varjus ta koos detektiiviga lähedal asuvasse pöösaisse ja jäi kahtlusalust ootama. Kui kahtlustatav töötaja lõpuks õhtule läks, nabisid nad ta kinni ja leidsid tema taskust mõned märgitud kupüürid. Ongi asi klaar, eks?

Selgus, et siiski mitte päris. See noor töötaja varastas tol õhtul ainult 60 dollarit ning raha ja kaupa kadus ka pärast tema vallandamist. Dani järgmine samm oli seada sisse hinnasiltide ja müügiaruannetega inventuurisüsteem. Ta käskis pensionäridel üles kirjutada, mida nad olid müünud ja kui palju raha saanud, ning nagu arvata võitegi, tuli varastamisele lõpp. Probleem polnud mitte ühes vargas, vaid paljudes eakates ja heasoovlikes kunstisõpradest vabatahtlikes, kes näppasid käepärast olevat kaupa ja raha.

Selle loo moraal pole sugugi meeliülendav. Nagu ütles Dan: „Me näppame üksteiselt asju, kui selleks võimalus avaneb [---] Paljud inimesed vajavad vooruslikult käitumiseks järelevalvet.“

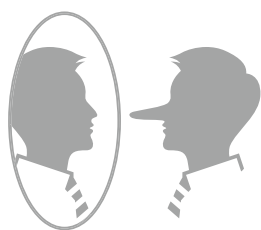
SELLE RAAMATU PEAMINE EESMÄRK on uurida ratsionaalseid kahju- ja kasutegureid, mis eeldatavasti panevad ebaausasti käituma, kuid nagu te peagi näete, tihti seda siiski ei tee, ning irratsionaalseid jõude, millel pole meie arvates rolli, aga sageli siiski on. Nimelt, kui läheb kaotsi suur rahasumma, arvame tavaliselt, et see on külma-verelise kurjategija töö. Kuid nagu nägime kunstisõprade loos, ei pruugi petmine oleneda ühest tüübist, kes teeb kahju- ja kasuanalüüsi ning varastab hulga raha. Sagedamini põhjustab seda hoopis hulk inimesi, kes vaikselt õigustavad endale ikka ja jälle pisut raha või kauba kõrvalepanemist. Edaspidi teeme tutvust jõududega, mis õhutavad meid petma, ja vaatame lähemalt seda, mis paneb meid ausaks jääma. Arutleme selle üle, mis sunnib ebaausust oma koledat pead tõstma ja kuidas me petame enda huvides, säilitades seejuures hea arvamuse iseendast – just see meie käitumise tahk teeb võimalikuks suure osa meie ebaaususest.

Uurides ebaausust põhjustavaid põhitendentse, teeme katseid, mis aitavad meil avastada oma igapäevaelus ausust suurendavaid ja vähendavaid psühholoogilisi ning keskkondlikke jõudusid, sealhulgas huvide konflikte, võltsinguid, lubadusi, loovust ja lihtsalt väsimust. Uurime ka ebaaususe sotsiaalseid aspekte, sealhulgas seda, kuidas mõjutavad teised meie arusaamist õigest ja väärast, ning petmiskalduvust olukorras, kus teised võivad meie ebaaususest kasu saada. Lõpuks püüame aru saada, kuidas ebaausus töötab, kuidas see oleneb meie igapäevase keskkonna struktuurist ning millistes tingimustes oleme tõenäoliselt rohkem või vähem ebaausad.

Peale ebaausust vormivate jõudude uurimise on üks käitumisoekonoomilise lähenemise põhilisi praktilisi kasutegureid see, et see näitab meile meie käitumise seismisi ja keskkondlikke mõjusid. Saades selgemalt sotti jõududest, mis meid tegelikult mõjutavad, avastame, et me ei ole oma inimlike puuduste (sh ebaaususe) ees abitud, et me saame oma keskkonda ümber korraldada ning et seda tehes võime omandada paremaid käitumisharjumusi ja saavutada paremaid tulemusi.

Loodan, et uuring, mida ma järgnevatel peatükkides kirjeldan, aitab mõista, mis põhjustab meie endi ebaausat käitumist, ning osutab huvitavatele võimalustele, kuidas seda ohjeldada ja piirata.

Ja nüüd asumegi teele ...



1. PEATÜKK

Lihtsa ratsionaalse kuritegevuse mudeli (SMORC) katsetamine

Ma ütlen selle otse välja. Nema ei petavad. Teie petate. Ja aeg-ajalt petan ka mina.

Õppejõuna püüan ma pisut vaheldust tekitada, et üliõpilaste huvi aine vastu püsiks. Selleks kutsun ma vahel loengusse huvitava külalislektori ning see võimaldab mul ka ettevalmistamise pealt mõnusasti aega kokku hoida. Sellest võidavad nii külalislektor kui ka auditoorium, minust muidugi rääkimata.

Ühel säärasel puhul kutsusin erikülalise oma käitumisökonoomika loengusse. Sel targal ja teenekal mehel on muljet avaldav taust: enne kui temast sai kuulsate pankade ja tippjuhtide legendaarne ärikonsultant, oli ta lõpetanud Princetoni ülikooli ja kaitsnud juuradoktori kraadi. „Viimaste aastate jooksul,“ ütlesin ma auditooriumile, „on meie nimekas külaline aidanud tippettevõtjail unistusi täide viia.“

Selle sissejuhatuse saatel astus külaline kõnepulti. Ta oli algusest peale otsekohene. „Täna aitan ma teil unistusi täide viia. Unistusi rahast!“ lõugas ta *zumba*-treeneri kõmiseval häälel. „Noored, kas tahate raha teha?“

Kõik noogutasid ja naersid, tunnustades tema entusiastlikku ja omamehelikku lähenemist.

„Kas siin on mõni rikas inimene?“ küsis ta. „Mina küll olen, aga teie, üliõpilased, ei ole. Ei, teie olete kõik vaesed. Aga see muutub peagi petmise väel! Hakkame pihta!“

Seejärel loetles ta kuulsaid pettureid alates Tšingis-khaanist kuni tänapäevani, sealhulgas kümmekonda tippjuhti: Alex Rodriguezt, Bernie Madoffi, Martha Stewartit jt. „Te kõik tahate olla nende moodi!“ hüüdis ta. „Te tahate võimu ja raha! Ja seda kõike annab teile petmine. Pange tähele ja ma reedan teile selle saladuse!“

Pärast seda innustavat sissejuhatust oli aeg rühmaharjutuse käes. Lektor palus üliõpilastel silmad kinni panna ning kolm korda sügavalt ja puhastavalt sisse-välja hingata. „Kujutage ette, et olete võitnud pettusega oma esimesed kümme miljonit dollarit,“ ütles ta. „Mida te selle raha eest ostate? Teie seal, helesinises särgis!“

„Maja,“ poetas üliõpilane häbelikult.

„Maja? Meie, rikkurid, nimetame seda lossiks. Ja teie?“ küsis ta teisele üliõpilasele osutades.

„Puhkusereisi.“

„Kas isiklikule saarele? Suurepärane! Kui teenite sellist raha nagu suured petturid, muudab see kogu teie elu. Kas siin on mõni gurmaan?“

Nii mõnigi üliõpilane tõstis käe.

„Kuidas oleks Jacques Pépini enda valmistatud roaga? Või siis veinidegusteerimisega Châteauneuf-du-Pape'is? Kui küllalt raha teenite, võite elu lõpuni priisata. Küsige Donald Trumpilt! Vaadake, me kõik teame, et kümne miljoni dollari nimel ajaksite te kasvõi oma kallima autoga alla. Mina olen siin selleks, et anda teile selleks voli ja teie käsipidur lahti lasta!“

Selleks ajaks oli enamik üliõpilasi hakanud taipama, et neil pole tegu tõsiselt võetava eeskujuga. Kuna aga viimased kümme minutit oli hellitatud unistusi kõigist neist põnevaist asjust, mida teha oma esimese kümne miljoni dollariga, tõmbas neid ühelt poolt rikastumisiha ja teiselt poolt tõdemus, et petmine on moraalselt väär.

„Ma näen, et te kõhklete,“ ütles lektor. „Ärge laske emotsioonidel oma tegusid juhtida. Talitsege oma hirne kahju- ja kasuanalüüsiga. Mis on pettuse abil rikastumise plussid?“ küsis ta.

„Rikastumine!“ vastasid üliõpilased.

„Õigus. Ja mis on selle miinused?“

„Vahelejäämine!“

„Äh,“ ütles lektor, „teil on vaid võimalus vahele jääda. Aga siit tuleb saladus! Pettusega vahelejäämine pole veel pettuse eest karistada saamine. Võtkem näiteks WorldComi endine tegevjuht Bernie Ebbers. Advokaat ütles teda kaitstes, et Ebbers lihtsalt ei teadnud, mis toimub. Või siis Enroni endine tegevjuht Jeff Skilling, kes kirjutas oma kuulsas e-kirjas: „Visake dokumendid paberihunti, meil ollakse jälil.“ Hiljem tunnistas Skilling, et ta oli lihtsalt „sarkastiline“! Aga kui need kaitsemehhanismid ei aita, võite alati pageda riiki, mille seadused ei kohusta teid kodumaale välja andma!“

Aeglaselt, aga kindlalt pani külalislektor (tegelikult lavakoomik ja satiirilise raamatu „Get Rich Cheating“ („Rikastuge pettuse abil“) autor Jeff Kreisler) karmilt proovile lähenemise, mis soovitab rajada finantsotsused üksnes kahju- ja kasuanalüüsile ning mitte pöörata tähelepanu moraalsele kaalutlustele. Jeffi loengut kuulates tõdesid üliõpilased, et läbinisti ratsionaalsest seisukohast on tal täiesti õigus. Samal ajal olid nad aga paratamatult häiritud ja nõrkinud tema ülistuskõnest, et pettus on siiski parim viis edu saavutamiseks.

Loengu lõpus palusin üliõpilastel mõelda, mil määral nende endi käitumine SMORCile vastab. „Kui palju võimalusi on teil tavalise päeva jooksul vahele jäämata petta?“ küsisin ma neilt. „Kui paljusid neist võimalustest te kasutate? Kui palju rohkem petmist me näeksime endi ümber siis, kui kõik võtaksid omaks Jeffi kahju- ja kasupõhise lähenemise?“

Katselava ülesseadmine

Nii Beckeri kui ka Jeffi ebaaususekäsituse koostavad kolmest põhi-
elementist: (1) kuriteost saadav kasu, (2) vahelejäämise tõenäosus ja
(3) vahelejäämise korral oodatav karistus. Esimest komponenti (kasu)
kahe teisega (kahju) võrreldes saab ratsionaalne inimene otsustada,
kas konkreetne kuritegu väärib sooritamist või ei.

Võib-olla kirjeldabki SMORC õigesti seda, kuidas inimesed aususe ja petmise kohta otsuseid teevad, kuid rahutus, mida tundsid mu üliõpilased (ja ma isegi) SMORCi järelmite puhul, näitab, et tegelikult toimuva protsessi väljaselgitamiseks maksab veidi sügavamale vaadata. (Järgmistel lehekülgedel kirjeldan üksikasjalikumalt, kuidas me selles raamatus petmist mõõdame, nii et palun pange tähele.)

Otsustasin koos kolleegide Nina Mazari (Toronto ülikooli professor) ja On Amiriga (San Diego California ülikooli professor) lähemalt vaadata, kuidas inimesed petavad. Panime kõikjale Massachusettsi tehnoloogiainstituudi kampusesse (tollal oli ma seal professor) üles kuulutused, mille pakkusime tudengitele võimalust teenida umbes kümne minutiga kuni kümme dollarit.* Määratud ajal astusid katsealused tuppa ja istusid toolidele, mille küljes oli lauake (tüüpiline eksamiruumi sisustus). Seejärel sai iga osaleja paberilehe kahekümne maatriksiga (paigutatud nii, nagu näete järgmisel leheküljel) ja neile anti ülesanne leida igast maatriksist kaks arvu, mille summa on kümme (me nimetame seda maatriksiülesandeks ja viitame sellele peaaegu kogu raamatu vältel). Palusime neil lahendada viie minuti jooksul võimalikult palju maatrikseid neist kahekümnest ning lubasime neile maksta 50 senti iga õige vastuse eest (see summa varieerus olenevalt katsest). Niipea kui katsekorraldaja ütles: „Läks!“, keerasid osalejad lehe õigetpidi ja hakkasid neid lihtsaid matemaatikaülesandeid lahendama nii kiiresti, kui suutsid.

Järgmisel leheküljel näete, kuidas see paberileht välja nägi, kusjuures üks maatriks on suurendatud. Kui kiiresti leiate teie arvupaari, mille summa on kümme?

Nii algas katse kõigil osalejatel, kuid see, mis juhtus viie minuti möödudes, olenes konkreetsest tingimusest.

Kujutlege, et olete kontrollrühmas ja kiirustate lahendama nii palju maatrikseid, kui jõuate. Minuti möödudes olete lahendanud ühe

* Raamatut „Irratsionaalne inimene“ lugenutele võib selles ja 2. peatükis „Jant võrdeteguriga“ kirjeldatud materjal osaliselt tuttav olla.

Joonis 1. Maatriksiülesanne

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	5,87	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
	5,82	5,06	4,28							
	6,36	5,19	4,57							

0,17	2,46	2,44
6,02	5,60	2,83
6,05	6,21	6,60
8,22	8,19	7,54

0,46	1,98	2,38
0,48	1,79	2,48
0,58	1,69	2,59
1,85	0,98	2,94

0,06	5,07	5,39
1,71	0,03	8,98
2,10	4,96	9,42
4,53	4,65	9,92

0,85	1,62	1,83
6,06	5,63	1,69
6,25	5,01	1,78
6,36	3,16	1,91

0,15	0,95	1,31
4,98	2,90	2,88
6,66	6,73	7,67
9,75	9,85	8,17

0,83	0,85	1,02
2,64	2,34	2,12
2,89	5,98	8,89
9,49	9,37	9,33

0,14	0,15	0,32
5,51	5,68	0,52
5,48	6,15	0,84
5,28	3,31	1,17

0,84	1,54	7,28
4,42	3,54	7,18
5,54	4,78	5,55
6,99	6,93	6,76

0,77	1,47	1,89
3,38	3,18	2,28
3,62	3,01	2,48
3,88	2,93	2,53

0,83	0,74	2,23
8,05	7,88	3,71
8,31	7,06	4,51
8,45	6,44	5,28

0,12	0,71	0,74
4,27	3,07	2,27
5,09	5,73	5,82
9,27	7,03	6,79

0,74	1,93	2,76
7,24	5,03	3,14
7,71	6,38	3,8
8,28	9,18	9,48

0,14	0,67	2,22
5,96	5,58	5,22
7,04	7,59	9,33
9,77	9,50	8,52

0,20	2,54	2,8
1,05	2,39	2,96
1,44	2,28	3,00
1,73	2,19	3,85

maatriksi. Läheb veel kaks minutit ja teil on lahendatud kolm tükki. Siis saab aeg otsa ja teil on lahendatud neli maatriksit. Te olete teeninud kaks dollarit. Te astute katsekorraldaja laua juurde ja ulatate oma vastused talle. Pärast vastuste ülevaatamist naeratab korraldaja teile heakskiitvalt. „Neli on lahendatud,“ ütleb ta siis ja arvestab teie teenistuse kokku. „Palun väga,“ ütleb ta ja teie oletegi vaba. (Sellises kontrollrühmas saadud skoorid andsid meile teada katsealuste tegeliku tulemuslikkuse ülesande sooritamisel.)

Nüüd kujutlege end teistsugusesse olukorda, nn paberihundirühma, kus teil on võimalus sohki teha. Muidu on kõik sama, mis kontrollrühmas, aga viie minuti möödudes teatab katsekorraldaja: „Nüüd, kui olete lõpetanud, lugege õiged vastused kokku, pistke oma paberileht toa tagumises otsas paberihunti ning tulge siis siia ja öelge, mitu maatriksit te õigesti lahendasite.“ Selles olukorras peaksite oma vastused kohusetundlikult kokku lugema, paberilehe ribadeks laskma, teatama oma tulemuse, saama tasu ja lahkuma.

Kui teie oleksite paberihundirühmas, mida te siis teeksite? Kas te teeksite sohki? Kui jah, siis kui suurelt?

Mõlema rühma tulemused käes, võrdlesime kontrollrühma tulemusi (siin oli pettus võimatu) paberihundirühmas teatatud tulemustega, kus petmine oli võimalik. Kui skoorid olnuksid samad, oleksime järeldanud, et petmist ei toimunud. Ent nähes, et statistiliselt esinesid paberihundirühma liikmed „paremini“, järeldasime, et katsealused teatasid oma tegelikest tulemustest paremaid skoori (ehk tegid sohki), kui neil oli võimalus asitõendid hävitada. Ja selle rühma pettuse määra arvutasime välja nõnda, et lahutasime väidetavalt õigesti lahendatud maatriksite arvust nende maatriksite arvu, mille kontrollrühma liikmed tõesti õigesti lahendasid.

Vaevalt see kedagi eriti üllatab, et niiviisi pakutud võimaluse korral paljud inimesed oma skoori kohendasid. Kontrollrühma liikmed lahendasid kahekümnest maatriksist keskmiselt neli. Paberihundirühma liikmed väitsid, et lahendasid keskmiselt kuus maatriksit – kahe võrra rohkem kui kontrollrühmas. Ja see üldine kasv ei tulene-

nud mitte mõnest üksikisikust, kes väitnuks end olevat lahendanud palju rohkem maatrikseid, vaid paljudest inimestest, kes petsid ainult mõnevõrra.

Kas rohkem raha tähendab suuremat sohki?

Nüüd, kui teadsime ebaaususe baaskoefitsienti, olime Nina ja Oniga valmis uurima, millised jõud motiveerivad inimesi rohkem ja vähem petma. SMORC ütleb meile, et inimesed *peaksid* petma rohkem, kui neil on võimalus saada rohkem raha, kui neil pole ohtu vahele jääda ega karistada saada. See kõlab ühtaegu lihtsa ja vaistlikult usutavana, nii et me otsustasimegi järgmiseks seda kontrollida. Korraldasime veel ühe maatriksikatse versiooni, ainult et seekord muutsime rahasummasid, mida osalejad iga õige lahenduse eest teenisid. Mõnele osalejale lubati lahendatud maatriksi eest 25 senti, mõnele aga 50 senti, dollar, 2 või 5 dollarit. Kõige suurema summana lubasime mõnele osalejale iga õige vastuse eest suisa 10 dollarit. Mis te arvate, mis nüüd juhtus? Kas petmise määr kasvas koos pakutava raha hulgaga?

Enne kui vastuse teatavaks teen, tahan teile rääkida ühest sellega seotud katsest. Seekord palusime ühel katsealuste rühmal mitte ise maatriksitesti lahendada, vaid pakkuda, kui palju õigeid vastuseid deklareerivad iga tasumäära juures paberihundirühma liikmed. Ennustati, et väidetavalt õigesti lahendatud maatriksite hulk kasvab koos rahasummaga. Olemuselt kattus nende vaistul põhinev hinnang SMORCi eeldusega. Ometi nad eksisid. Selgus, et katsealused lisasid oma skoorile keskmiselt kaks õiget lahendust, olenemata rahasummast, mida nad võisid iga maatriksi pealt teenida. Ja kui me lubasime osalejatele iga õige vastuse eest suurimat tasu, 10 dollarit, oli petmise määr koguni veidi *väiksem*.

Miks petmise määr koos pakutava rahasummaga ei kasvanud? Miks tehti suurima tasu puhul sohki isegi veidi vähem? Et tasu suurus petmist ei mõjuta, viitab sellele, et tõenäoliselt ei põhinegi ebaausus kahju- ja kasuanalüüsil, sest vastupidisel juhul tooks kasu (pakutava

rahasumma) kasv kaasa rohkem petmist. Ja miks oli petmise määr vähim siis, kui pakutav tasu oli suurim? Kahtlustan, et kui iga küsimuse eest saadav rahasumma oli 10 dollarit, oli katsealustel raskem sohki teha ja seejuures end ometi ausaks inimeseks pidada (selle juurde tuleme hiljem tagasi). Kui iga maatriksiga saab teenida 10 dollarit, on pettuse tase hoopis kõrgem kui näiteks kontorist pastaka näppamise puhul. See võrduks pigem mitme karbitäie pastakate, klammerdaja ja pakitäie printeripaberi vargusega, mida on hulga raskem maha salata või ratsionaliseerida.

Varga jälil

Järgmise katsega uurisime, mis juhtub siis, kui osalejad tajuvad, et neil on suurem tõenäosus sohiga vahele jääda. Piltlikult öeldes tõime mängu erapoolikult töötava turvakaamera.

Palusime ühel katsealuste rühmal pista paberihunti poole oma töölehest, et nende võimaliku ebaaususe kohta tõendeid hankida. Teisel rühmal palusime purustada terve töölehe, nii et nemad võisid terve nahaga pääseda. Kolmandal rühmal palusime aga kogu töölehe ribadeks lasta, seejärel toast lahkuda ja võtta endale ise tasu suurest kausist, milles oli rohkem kui saja dollari väärtuses väikseid kupüüre ja münte. Selle, iseenesele maksmise tingimuse puhul võisid osalejad mitte ainult karistamatult sohki teha, vaid ka hulga lisaraha soetada.

Taas palusime teisel rühmal ennustada, kui palju õigeid vastuseid deklareerivad keskmiselt iga rühma liikmed. Jällegi ennustati, et inimeste kalduvus ebaaususe poole vastab SMORCile ning et osalejad väidavad end olevat lahendanud seda rohkem maatrikseid, mida väiksem on vahelejäämise tõenäosus.

Ja mida me avastasime? Jälle tegid paljud inimesed sohki, kuid üksnes pisut, ning petmise määr oli ühesugune kõigil kolmel juhul (poole lehe purustamise, terve lehe purustamise, terve lehe purustamise ja iseenesele maksmise korral).

TE VÕITE MUIDUGI KAHELDA, kas meie katsete osalised tõesti uskusid, et võivad katseolukorras karistamatult sobi teha. Tõestamaks, et see nii oli, tegin koos Negevi Ben-Gurioni ülikooli professori Racheli Barkani ja tema magistrandist kaastöötaja Eynav Maharabaniiga veel ühe katse, kus katset jälgis kas Eynav ise või tema teine assistent Tali. Eynav ja Tali olid mitmes mõttes sarnased, kuid Eynav on silmanähtavalt pime, mistõttu tema juuresolekul oli lihtsam sohki teha. Kui oli aeg endale katsekorraldaja ees laual seisvast rahahunnikust maksta, võisid osalejad krabada nii palju raha, kui tahtsid, ja Eynav ei näinud, kui palju nad võtsid.

Kas nad siis petsid Eynavi suuremal määral? Nad võtsid ikka pisut rohkem raha, kui olid ära teeninud, aga tegid sama palju sohki, olenevata sellest, kas katset jälgis Tali või Eynav.

Need tulemused näitavad, et vahelejäämise tõenäolisus ei mõjuta petmise määra eriti palju. Muidugi ei väida ma, et vahelejäämise tõenäolisus inimesi üldse ei mõjuta – lõpuks ei varasta ju keegi autot, kui politseinik kõrval seisab –, kuid tulemused näitavad, et vahelejäämisel pole nii suurt mõju, kui me eeldame, ning kindlasti ei mänginud see rolli meie katsetes.

VÕIB-OLLA ARVATE, et meie katsealused kasutasid järgmist loogikat: „Kui ma petan ainult paari küsimuse jagu, ei hakata mind kahtlustama. Ent kui ma teen rohkem sohki, võib see kahtlust äratada ja keegi võib mult selle kohta aru pärida.“

Seda võimalust uurisime oma järgmise katsega. Seekord ütlesime pooltele osalejatele, et keskmine üliõpilane lahendab selle katse käigus umbes neli maatriksit (see on tõsi). Teisele poolele ütlesime, et keskmine üliõpilane lahendab umbes kaheksa maatriksit. Miks me nii tegime? Sest kui petmise määr põhineks soovil mitte silma torgata, petaksid mõlema rühma liikmed mõne maatriksiga üle arvatava keskmise tulemuse (st väidaksid, et lahendasid kuus maatriksit, kui arvavad, et keskmine on neli, ja umbes kümme maatriksit, kui arvavad, et keskmine on kaheksa).

Kuidas meie katsealused siis käitusid, kui arvasid, et teised lahendavad rohkem maatrikseid? See eeldus ei mõjutanud neid mitte vähimalgi määral. Nad petsid umbes kahe lisavastuse võrra (lahendasid tegelikult neli maatriksit ja enda väitel kuus), olenemata sellest, kas teised lahendasid nende arvates keskmiselt neli või kaheksa maatriksit.

See tulemus näitab, et petma ei õhuta mitte mure silmatorkamise pärast. Pigem näitab see, et meie enda moraalsustaju on seotud sellega, kui suurt sobi me tihkame endale lubada. Lühidalt öeldes: me petame sellise määrani, mis laseb meil säilitada arvamuse endast kui üpris ausast indiviidist.

Välitööd

Relvastatud SMORCi vastu nende esialgsete tõenditega, otsustasime Racheliga minna laborist välja ja teha proovi loomulikumas keskkonnas. Tahtsime uurida tavalisi olukordi, millesse inimene võib iga päev sattuda, ja uurida „pärisinimesi“, mitte üksnes üliõpilasi (ehkki minu kogemust mööda ei meeldi üliõpilastele, kui neid ei peeta pärisinimesteks). Teise komponendina oli meie katseparadigmast seni puudunud võimalus, et inimesed saaksid käituda positiivsel ja heatahtlikul moel. Laborikatsetes said osalejad parimal juhul petmisest hoiduda. Kuid paljudes tõsieluolukordades võivad inimesed käituda mitte üksnes neutraalselt, vaid ka lahkelt ja heldelt. See lisanüanss mõttes, otsisime olukordi, mis võimaldaksid uurida nii inimloomuse negatiivseid kui ka positiivseid külgi.

KUJUTLEGE SUURT TURGU, mis ulatub tänava ühest otsast teiseni. Turg asub Lõuna-Iisraeli linna Be'er Sheva südames. Ilm on palav ning sajad müüjad on laotanud oma kauba tänava mõlemat külge ääristavate poodide ette. Te tunnete värskete ürtide ja hapukurkide, äsja küpsetatud leiva ja küpsete maasikate lõhna ning teie pilk rändab üle oliivi- ja juustuvaagnate. Teie ümber kajavad oma kaupa ülistavate müüjate hõiked: *Rak ha yom!* („Ainult täna!“), *Matok!* („Magus!“), *Bezol!* („Odav!“).

Eynav ja Tali läksid turule ja liikusid teine teises suunas, kusjuures Eynav kulges turul valge kepi abiga. Mõlemad astusid mõne juurviljamüüja juurde ja palusid endale välja valida kaks kilogrammi tomateid, samal ajal kui nad ise muid asju ajavad. Oma palve esitanud, lahkusid nad umbes kümneks minutiks, tulid siis tomatitele järele, maksid ja lahkusid. Siis viisid nad tomatid turu teises otsas seisva kaubitseja kätte, kes oli lubanud iga teiste müüjate tomatite kvaliteeti hinnata. Eynavile ja Talile müüdud tomatite kvaliteeti võrreldes selgitasime välja, kumb neist sai paremat kaupa ja kumb kehvemat.

Kas Eynav sai kõvasti pügada? Tuletage meelde, et puhtalt ratsionaalsest perspektiivist oluks müüjal mõttekas valida Eynavile halvima väljanägemisega tomatid, sest temal polnud nende esteetilisest kvaliteedist mingit kasu. Mõni näiteks Chicago ülikooli reamajandusteadlane võiks koguni väita, et maksimeerimaks kõigi asjaga seotud isikute (müüja, Eynavi ja teiste tarbijate) sotsiaalset heaolu, pidanuks müüja müüma Eynavile halvima väljanägemisega tomatid ning jätma ilusad kõögiviljad neile, kes hindavad tomatite juures sedagi aspekti. Nagu selgus, ei olnud Eynavile valitud tomatite kvaliteet mitte kehvem, vaid koguni parem kui Talile antuil. Müüjad eirasid oma harjumusi ja kahjustasid enda äri sellega, et valisid pimedale kliendile parema kvaliteediga kauba.

NENDE OPTIMISTLIKE TULEMUSTE PÕHJAL võtsime järgmiseks ette teise elukutse esindajad, kellesse tihti suhtutakse suure umbusaldusega: taksojuhid. Taksoäris on levinud trikk „suur ring“ – reisijad, kes ümbrust ei tunne, viiakse sihtkohta suure kaarega, mis teeb reisi vahel mitu korda kallimaks. Näiteks leiti ühes Las Vegase taksojuhtide kohta tehtud uuringus, et mõni juht sõidab McCarrani rahvusvahelisest lennujaamast linna peatänavale Stripile 215. maanteele viiva tunneli kaudu, mistõttu muidu kahemiiline teekond võib minna maksma 92 dollarit.²

Taksojuhtide maine juures paneb mõtlema, kas nad teevad alailma sohki ja kas nad petavad tõenäolisemalt neid, kes ei suuda neid

pettuselt tabada. Järgmises katses palusime Eynavil ja Talil sõita takso- soga kakskümmend korda Negevi rongijaamast Ben-Gurioni ülikooli juurde ja tagasi. Sel marsruudil sõidavad taksod järgmisel moel: kui paluda juhil käivitada taksomeeter, maksab sõit umbes 25 seeklit (umbes viis eurot). Kui aga taksomeetrit sisse ei lülitata, on tavaline taks 20 seeklit (umbes 4 eurot). Meie katses palusid nii Eynav kui ka Tali iga kord taksomeetri tööle panna. Vahel ütlesid juhid „amatööridest“ reisijatele, et odavam on taksomeetrit tööle mitte panna, aga sellegipoolest nõudsid mõlemad alati, et see tööle pandaks. Sõidu lõpus küsisid Eynav ja Tali taksojuhilt, et kui palju nad talle võlgnevad, maksid siis nõutud summa, väljusid taksost ja sõitsid mõne minuti pärast tagasi sinna, kust olid tulnud.

Küsitud summasid võrreldes selgus, et Eynav maksis vähem kui Tali, ehkki mõlemad nõudsid taksomeetri järgi tasustamist. Kuidas see nii saab olla? Üks võimalus on, et taksojuhid sõidutasid Eynavi mööda lühimat ja odavaimat teed ja tegid Taliga pikema ringi. See tähendaks, et juhid ei petnud Eynavi, kuid tüssasid mingil määral Talit. Kuid Eynav rääkis tulemuste kohta teist juttu: „Kuulsin, et juhid lülitasid minu palve peale sisse taksomeetri, kuid hiljem, enne sihtkohta jõudmist kuulsin, et mõnigi lülitas taksomeetri välja, nii et summa tuli kokku ligi 20 seeklit.“ „Minuga ei juhtunud seda raudselt kordagi,“ ütles Tali. „Taksomeetrit ei lülitatud kunagi välja ja ma maksin alati lõpuks umbes 25 seeklit.“

Nende tulemuste juures on kaks olulist aspekti. Esiteks on selge, et taksojuhid ei teinud oma teenistuse optimeerimiseks kahju- ja kasuanalüüsi. Vastasel korral oleksid nad Eynavi rohkem petnud, nimetades talle tegelikust suurema taksomeetrinäidu või sõidutades teda mööda linna ringi. Teiseks, taksojuhid mitte üksnes ei vältinud pettust, vaid tegutsesid Eynavi huvides ja ohverdasid tema heaks osa oma sissetulekust.

Jant võrdeteguriga

Ilmselt on siin mängus midagi palju enam, kui võiks arvata Beckeri ja standardse majandusteaduse põhjal. Esiteks näitab avastus, et ebaaususe määra ei mõjuta eriti (meie katsetes mitte sugugi) ebaaususega võidetava raha hulk, seda, et ebaausus ei ole pelgalt ebaaususe plusside ja miinuste võrdlemise tulemus. Vähe sellest, tulemused, mis näitavad, et ebaaususe määra ei muuda vahelejäämise tõenäolisuses toimuvad muutused, vähendavad veelgi tõenäolisust, et ebaausus rajaneb kahju- ja kasuanalüüsile. Ja viimaks näitab tõsiasi, et paljud inimesed petavad võimaluse korral üksnes pisut, et ebaausust suunavad jõud on palju keerukamad (ja huvitavamad), kui ennustab SMORC.

Mis siin siis toimub? Mina pakun teooria, mida me lahkame pea-aegu kogu selle raamatu vältel. Lühidalt: põhitees seisneb selles, et meie käitumist mõjutavad kaks vastassuunalist motivatsiooni. Ühelt poolt tahame end pidada ausateks ja auväärseteks inimesteks ning end peeglisle vaadates hästi tunda (psühholoogid nimetavad seda egomotivatsiooniks). Teisest küljest tahame petmisest kasu saada ja võimalikult palju raha võita (see on standardne finantsmotivatsioon). Mõistagi on need kaks motivatsiooni omavahel vastuolus. Kuidas kindlustada endale pettusest kerkiv kasu ning samal ajal pidada end ausaks ja auväärseks inimeseks?

Siin tuleb mängu meie hämmastav kognitiivne paindlikkus. Selle inimliku oskuse tõttu saame vähehaaval sohki tehes petmisest kasu ja võime end ometi pidada suurepäraseks inimeseks. Selle tasakaalutriki taga on ratsionaliseerimisprotsess ning sellel põhineb nähtus, mida meie nimetame võrdeteguri teooriaks.

Et võrdeteguri teooriast paremini aru saada, meenutage viimast korda, kui te oma tagastatavat tulumaksu kokku arvestasite. Kuidas te leppisite nende kahtlaste ja ebaselgete otsustega, mis teil tuli teha? Kas on lubatud kirjutada osa oma autoremondist ärikuludesse? Kui jah, siis millise summa juures te end mugavalt tunneksite? Aga kui teil oleks kaks autot? Ma ei räägi mitte sellest, kuidas me õigustame oma

otsuseid maksuameti ees, vaid kuidas me suudame iseenda ees õigustada ülepaisutatud tagastatavat tulumaksu.

Või näiteks lähete sõpradega restorani ja nad paluvad teil selgitada projekti, mille kallal olete viimasel ajal palju töötanud. Kas see võimaldab õhtusöögi ärikuludesse kanda? Ega vist. Aga kui see eine toimunuks ärireisi ajal või kui lootsite ehk mõnest lauakaaslasest oma tulevast klienti? Kui olete endale midagi sellist lubanud, olete teiegi mänginud oma eetika nihkuvate piiridega. Ühesõnaga, küllap me kõik kombime pidevalt piiri, millest siinpool me ammutame ebaaususest kasu, kahjustamata seejuures oma enesekuvandit. Nagu kirjutas kunagi Oscar Wilde: „Moraal, nagu kunstki, tähendab kuhugi joone tõmbamist.“ Küsimus on vaid selles, kus see piir asub.

MINU MEELEST TABAS SEDA HÄSTI JEROME K. JEROME oma 1889. aastal ilmunud romaanis „Kolm meest paadis (koerast rääkimata)“, kus ta räägib loo ühest kõige enam valetamisega seotud teemast: kalastamisest. Ta kirjutas sedasi:

„Tundsin kord üht südametunnistusega noormeest. Kui ta õngitsemisega tegelema hakkas, tegi ta otsuse mitte kunagi tööle rohkem juurde panna kui kakskümmend viis protsenti.

„Kui ma püüan nelikümmend kala,“ ütles ta, „siis ütlen teistele, et püüdsin viiskümmend, ja nii edasi. Aga rohkem ma küll ei valeta, sest valetamine on patt.“

Kuigi enamik inimesi pole oma aktsepteeritavat valetamismäära selle noorhärja kombel teadlikult välja arvestanud (ja ammugi mitte välja kuulutanud), paistab see lähenemine üsna tõene olevat; meil kõigil on oma piir, milleni me võime petta, ilma et pettus muutuks andestamatuks „patuks“.

Järgmises peatükis püüamegi välja selgitada võrdeteguri varjatud mõju ehk kuidas püsib habras tasakaal kahe vastandliku iha, positiivse enesekuvandi säilitamise ja petmisest kasu saamise vahel.