

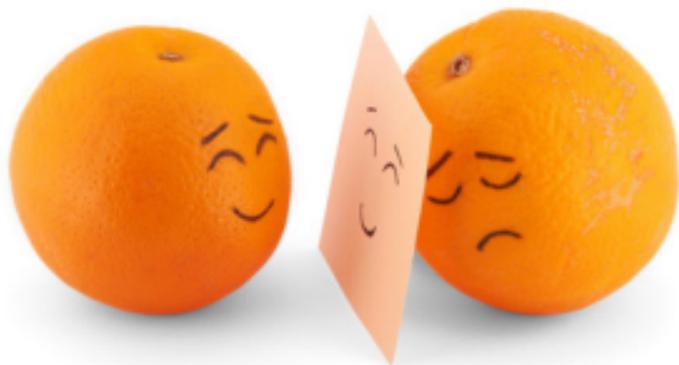
# Dan Ariely

丹·艾瑞利

齊若蘭 譯

## 誰說人是 誠實的！

{ 行為經濟學教我們認識不誠實的天性，  
杜絕謊言與舞弊，擁有更美好的生活！ }



### The (Honest) Truth About Dishonesty

How We Lie to Everyone  
Especially Ourselves

## 目錄

親愛的台灣讀者	7
前言 「不誠實」為何如此有趣？	11
第1章 測試理性犯罪的簡單模型	21
第2章 怎麼樣才能蒙混過關？	41
第2章後記 小白球的人性考驗	65
第3章 當我們面臨利益衝突時	77
第4章 為什麼疲倦的時候， 特別禁不起誘惑？	105
第5章 為什麼使用冒牌貨時， 我們也比較容易作弊？	129
第6章 自欺欺人	155
第7章 創造力與不誠實	177
第8章 欺騙的行為會相互傳染嗎？	205
第9章 團體中的舞弊行為	229

第10章 半帶樂觀的結語	249
誌謝	267
貢獻者名單	269
註釋	277
參考書目與延伸閱讀	281

# The (Honest) Truth About Dishonesty

# 1

## 測試理性犯罪的簡單模型

咱們就打開天窗說亮話吧。他們作弊，你作弊，沒錯，我偶爾也會小小作弊一下。

身為大學教授，為了讓學生對教學內容保持興趣，我會想辦法來一點變化，偶爾邀請有趣的來賓到班上演講，自己也可以少花點時間備課。基本上，不管對來賓、對學生，還有當然對我而言，都是三贏的局面。

有一次，我邀請了一位特別來賓到我的行為經濟學班上講課。這位聰明犀利、又有名望的貴賓可說系出名門：他畢業於普林斯頓大學，後來又拿到學士後法律專業學位（JD, *juris doctor*），之後擔任多家知名銀行及執行長的顧問，成為企管顧問界的傳奇人物。我告訴班上同學：「過去幾年來，我們的貴賓一直在協助企業菁英實現夢想！」

我介紹完，貴賓站上講台，他從一開始就說得很坦白。「今天，我要幫助你們實現夢想，實現你們對金錢的夢想！」他說話的聲音好似有氣舞蹈教練般激昂有力：「你們想不想賺點錢啊？」

大家都猛點頭，開懷大笑，很欣賞他這種熱情洋溢、別具一格的作風。

「你們之中，有沒有誰是有錢人啊？」他問。「我知道我很有錢，不過你們是大學生，大學生都沒什麼錢，你們都很窮。不過，欺騙的力量將改變這一切！咱們就這麼做吧！」

然後他細數了歷史上（從成吉思汗到今天）一堆惡名昭

彰的騙子，包括十來個企業執行長、洋基隊職棒明星A-Rod (Alex Rodriguez, 2009年坦承曾使用禁藥)、美國股市聞人馬多夫 (Bernie Madoff, 犯下華爾街最大投資詐騙案)、生活風格大師瑪莎·史都華 (Martha Stewart, 曾因內線交易而被定罪) 等。「你們都想變成他們！」他諄諄告誡：「你們都想變得有錢又有權！只要懂得舞弊，你們就可能擁有這一切！好好注意聽，我會把其中的奧秘傳授給你們！」

說完這番激勵人心的引言之後，就到了小組練習時間。他要求學生閉上眼睛，做三次深呼吸。「想像你們舞弊之後，得到了人生第一個一千萬。」他說：「你們要拿這筆錢來做什麼？你說說看！穿套頭毛衣的那位同學！」

「買一棟房子。」那名學生害羞地說。

「房子？我們有錢人都稱之為『豪宅』。你呢？」他指著另外一位同學。

「去度假。」

「到你擁有的私人島嶼度假嗎？太棒了！當你和那些偉大的騙子一樣賺到龐大的財富時，你的人生會變得完全不一樣。這裡有誰是美食家嗎？」

有幾個學生舉手。

「由法國名廚佩潘 (Jacques Pepin) 親自為你下廚，或在教皇新堡 (Chateaucneuf-du-Pape) 品嚐美酒呢？只要賺夠了錢，你可以永遠過著奢華的生活。只要問問房地產大亨川

普（Donald Trump）就知道了！我們都曉得，你為了一千萬美元，甚至會不惜開車碾過男友或女友。我今天就是要告訴你，這樣做沒關係，我要替你鬆開手剎車！」

這時候，大多數的學生開始明白，眼前的貴賓並非真的在為他們樹立榜樣。只不過他們花了十分鐘的時間分享自己的夢想，吐露賺到人生第一筆一千萬之後想做的各種有趣的事情，如今他們一方面渴望致富，另一方面又知道舞弊詐欺在道德上是不對的行為，因此陷入掙扎。

「我可以察覺到你們的遲疑，」台上的講師表示：「絕對不能讓情感控制你們的行動。你們必須透過成本效益分析，面對自己的恐懼。說說看，透過舞弊詐欺的手法致富，有什麼好處？」他問。

「變得很有錢！」學生回答。

「沒錯。有什麼壞處呢？」

「失手被逮。」

「啊，」講者說：「你有可能被逮。但是——以下就是我要告訴你們的祕密了！因為詐欺舞弊被逮，和因為詐欺舞弊受罰，是不一樣的事情。看看世界通訊公司（WorldCom）前執行長艾柏斯（Bernie Ebbers）的例子好了，他的律師採取了『自我貶抑』的辯護方式，聲稱艾柏斯對於發生的事情一無所知。或看看安隆前執行長史基林的例子吧，他寫了一封有名的電子郵件，信中指示：『把文件都放進碎紙機銷毀，我們被訂

上了。」但史基林後來在證人席上表示，他只是在『嘲諷』罷了！萬一這些辯護方式都無效，你還是可以潛逃到沒有引渡法的國家！」

我的來賓慢條斯理但胸有成竹地說明，無視於道德考量，純粹根據成本效益分析來做財務決策，會是什麼情況。但這位貴賓的真實身分其實是單口相聲演員，名叫克瑞斯勒（Jeff Kreisler），曾寫過一部帶有諷刺意味的書《詐騙致富》（*Get Rich Cheating*）。聽完克瑞斯勒的演講後，學生都明白，如果從完全理性的觀點來看，他說的沒錯，但同時他們又深感不安與挫敗，因為克瑞斯勒不啻贊同欺騙是邁向成功的最佳途徑。

這堂課結束前，我請學生想一想自己的行為有多大程度符合「理性犯罪的簡單模型」。「你每天騙人而不穿幫的機會有多少？」我問他們：「你有多少次會善用這樣的機會？假如每個人都採取克瑞斯勒的成本效益分析法，你們覺得周遭會增加多少詐欺舞弊的事件？」

### 有機會的話，你會謊報成績嗎？

貝克和克瑞斯勒對不誠實的看法有三個基本要素：（一）透過犯罪獲得的利益；（二）被逮的機率；（三）被逮後預期會受到的懲罰。理性的人會比較第一個要素（犯罪所得）和後面兩個要素（付出的代價）後，再決定是否值得犯罪。

但情況也可能是：「理性犯罪的簡單模型」已正確說明了

人們如何面對誠實與欺騙的相關決定，但由於我的學生（以及我自己）對這個模型仍深感不安，因此我們應該進一步探究這一切究竟是怎麼回事（我們會在下面幾頁詳細說明本書採用什麼方式來衡量作弊，所以請稍安勿躁）。

我和同事瑪札爾（Nina Mazar，多倫多大學教授）及阿米爾（On Amir，加州大學聖地牙哥校區教授）決定進一步檢視人們的舞弊行為。我們在麻省理工學院（MIT）校園到處張貼告示（我當時是MIT教授），讓學生有機會花十分鐘賺10美元。願意參加的學生在指定時間報到後，走進教室，坐在連結了小桌面的椅子上（典型的考場桌椅擺設方式），接著，我們發給每個人一張測驗卷，上面有二十個不同的表格（請見圖1），並告訴他們，他們必須在每個矩陣中找到相加為十的兩個數字（我們隨後在本書中會稱之為標準數學題測驗）。我們也告訴他們，他們只有五分鐘時間來解這二十道題目，解愈多題愈好，每答對一題，就可以獲得美金五毛錢（獎金額度會隨實驗而異）。主持人一聲令下，參與實驗的學生就翻開測驗卷，希望以最快的速度解開這些簡單的數學題。

各位在圖1中會看到測驗卷長什麼樣子，我們把其中一個表格放大了，試試看，你可以在多短的時間內找到相加為十的兩個數？

所有參與者展開實驗的方式都一樣，但五分鐘過後，答題時間截止時，則會出現不同的情況。

圖1 標準數學題測驗

1.89	1.82	2.91	0.53	1.88	0.08	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	<b>1.69</b>	<b>1.82</b>	<b>2.91</b>		3.75	5.22	5.87	4.94	5.42	5.88	
6.36					8.83	8.23	7.70	2.95	4.86	7.54	
	<b>4.67</b>	<b>4.81</b>	<b>3.05</b>		0.17	2.46	2.44	0.46	1.98	2.38	
					6.02	5.80	2.83	0.48	1.79	2.48	
	<b>5.82</b>	<b>5.06</b>	<b>4.28</b>		6.05	6.21	6.60	0.58	1.89	2.59	
					8.22	8.19	7.54	1.65	0.98	2.94	
	<b>6.36</b>	<b>5.19</b>	<b>4.57</b>								
0.06	5.07	5.39	0.85	1.82	1.63	0.15	0.85	1.31	0.63	0.85	1.02
1.71	0.03	8.88	6.06	5.63	1.69	4.88	2.80	2.88	2.84	2.34	2.12
2.10	4.86	9.42	6.25	5.01	1.78	6.86	6.73	7.67	2.89	5.98	8.89
4.53	4.85	8.92	6.36	3.16	1.81	0.75	8.85	8.17	9.48	9.37	8.33
0.14	0.15	0.32	0.84	1.54	7.28	0.77	1.67	1.89	0.83	0.74	2.23
5.51	5.88	0.52	4.42	3.54	7.18	3.36	3.18	2.28	8.05	7.68	3.71
5.48	6.15	0.84	5.54	4.78	5.55	3.82	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	1.83	2.78	0.14	0.87	2.22	0.20	2.54	2.8
4.27	3.07	2.27	7.24	5.03	3.14	5.86	5.58	5.22	1.05	2.39	2.98
5.09	5.73	5.82	7.71	6.38	3.8	7.04	7.59	8.33	1.44	2.28	3.00
9.27	7.03	6.79	8.28	8.18	9.48	9.77	9.50	8.52	1.73	2.19	3.85

假設你被分到對照組，你快馬加鞭地答題，希望能解開愈多題愈好。一分鐘過去，你答了一題。又過了兩分鐘，你答了三題。時間到，你總共答對四題，賺了兩塊錢。你走到實驗主持人桌前，把測驗卷交給她。她檢查答案後，露出讚許的笑容。「答對四題。」她說，數一數你贏了多少獎金。「這是你的獎金。」她說，然後你就離開了。（我們從對照組的分數中可以得知這類數學題的實際得分水準為何。）

現在，假設你被分到另外一組，在這個「碎紙機」組中，你開始有機會作弊。這組的所有條件都和前面對照組一樣，只不過等到五分鐘時間一到，主持人會告訴你：「請結束答題，數一數自己總共答對幾題，然後把測驗卷放進教室後面的碎紙機銷毀，再到前面來，告訴我你總共答對幾題。」如果你屬於這組，你會盡責地計算自己答對的題數，把測驗卷丟進碎紙機，報告自己的分數，拿到獎金，然後離開。

如果你是碎紙機組的參與者，你會怎麼做？你會作弊嗎？如果會的話，你的作弊程度會有多嚴重？

得到兩種不同條件下的答題結果後，我們可以比較一下不可能作弊的對照組，以及自己回報分數、很容易作弊的碎紙機組，看看兩組的表現有何不同。如果分數相同的話，我們可以推論，應該沒有人作弊。但如果從統計數字來看，碎紙機組的表現比較好，那麼我們可以推論，當實驗對象有機會銷毀證據時，他們回報分數時會以少報多（作弊）。從他們聲稱答對的

題數究竟比對照組實際答對的題數高出多少，就可以看出作弊的程度有多嚴重。

可想而知，我們發現只要有機會，許多人都會謊報分數。對照組平均每個人在二十題中答對四題，碎紙機組聲稱答對的題數平均為六題，比對照組多了兩題。整體分數提升並不是因為少數幾個人自稱答對了很多題，而是多數人在回報分數時都稍稍動了一點手腳。

### 獎金愈多，就愈不老實？

掌握了上述基本工具，可以量化不誠實行為之後，我們三個人繼續探究：會鼓勵大家作弊的因素有哪些？

理性犯罪的簡單模型告訴我們，如果有機會得到更多金錢，卻不會被逮或受罰時，就應該作弊。這個說法聽起來簡單動人，所以我們決定檢驗這個理論。我們設計了另外一個數學題的實驗，只是這一回每答對一題可以得到的獎金和上次不一樣。我們答應其中一些實驗對象，每答對一題就可以得到美金兩毛五；但又分別答應其他人，每答對一題可以得到五毛錢、1美元、2美元或5美元的獎金。最高紀錄是我們答應某些參與者，他們每答對一題，就可以得到10美元的獎金。

你覺得會發生什麼狀況？可以分到的獎金愈多，作弊的人就會愈多嗎？

在我透露答案之前，我想先告訴各位另一個相關實驗。這

一回，我們不要實驗對象親自答題，反而要他們根據碎紙機組各自不同的獎金水準，猜猜看參與的學生會聲稱自己答對幾題。結果，他們都預測，可以拿到的獎金愈高，參與者聲稱答對的題數就會愈多。基本上，他們憑直覺而作的推論和理性犯罪的簡單模型所作的假設沒什麼兩樣。但是他們都猜錯了。結果當我們審視作弊的嚴重程度時發現，無論答對一題可以得到多少獎金，得到的結果都差不多，參與實驗的人平均都多報了兩題的分數。事實上，當我們答應其中一組每答對一題，會頒給他們高達10美元的獎金時，這組平均多報的題數反而比其他人少一點。

為什麼作弊的嚴重程度不會隨著獎金的額度而升高呢？為什麼獎金最高的這組反而作弊程度沒那麼嚴重呢？這種無視於報酬高低的現象顯示，不誠實很可能並非成本效益分析之後的結果。如果成本效益分析真的那麼管用的話，可達到的效益愈高時（得到的獎金愈多），作弊的行為應該愈嚴重。那麼，為什麼獎金最高時，作弊程度反而比較低呢？

我猜當參與者每答對一題，就可以獲得10美元時，他們很難一方面作弊，另一方面還對自己的品格操守保持良好的自我感覺（我們稍後會再討論這個問題）。當答對一題得到的獎金高達10美元時，我們談的舞弊已經不像從辦公室A走一支鉛筆這麼簡單，而比較像搬走好幾盒原子筆、釘書機、白紙之類的文具，比較難完全不在意，也很難合理化自己的行為。