

Recenzja książki Dana Ariely'ego „Szczera prawda o nieuczciwości. Jak okłamujemy wszystkich, a zwłaszcza samych siebie”

Agata Gąsiorowska

SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny, II Wydział Psychologii we Wrocławiu,
agasierowska@swps.edu.pl

Dan Ariely jest znanym i nagradzonym autorem bestsellerów – wydanych także w Polsce książek pt. *Potęga irracjonalności* i *Zalety irracjonalności*. *Szczera prawda o nieuczciwości* (2017, Sopot: Smak Słowa) to jego trzecia książka popularnonaukowa. Przede wszystkim jednak Ariely jest profesorem psychologii i ekonomii behawioralnej na Duke University, i to profesorem znakomitym – jego wykłady cieszą się olbrzymią popularnością, jest on autorem kilkuset publikacji w czasopismach naukowych i nie mniejszej liczby artykułów w czasopismach popularnonaukowych i codziennych, takich jak „The Wall Street Journal” czy „The New York Times”. Już samo nazwisko Ariely'ego jest najlepszą rekomendacją lektury jego nowej książki, która skłania do refleksji na temat tego, co oznacza uczciwość i nieuczciwość zarówno wtedy, kiedy oceniamy innych ludzi, jak i wtedy, gdy patrzemy na samych siebie.

Ariely analizuje, kiedy i dlaczego bywamy nieuczciwi, opierając się na założeniu, że ludzie z jednej strony chcą mieć korzyści z oszustwa (motywacja ekonomiczna), z drugiej jednak – chcą uważać się za dobrych i moralnych (motywacja psychologiczna). Swoją teorię autor przeciwstawia teorii Gary'ego Beckera, ekonomisty,

który zakładał, że skłonność do oszukiwania motywowana jest maksymalizowaniem oczekiwanej użyteczności swojego zachowania, a więc zależy od prawdopodobieństwa wykrycia oszustwa oraz od wysokości potencjalnych zysków z oszukiwania i potencjalnych kar za zostanie przyłapanym na oszukiwaniu. Ariely pokazuje, że wielkość zysku, kara za zostanie złapanym czy szansa na takie wydarzenie mają zaskakująco niewielki wpływ na ludzkie zachowanie i skłonność do oszukiwania, natomiast realny wpływ na takie zachowania mają m.in. zdolność do zracjonalizowania zachowania, to, czy zachowanie dotyczy bezpośrednio pieniędzy, czy też np. produktów, konflikt interesów, wyczerpanie, kreatywność i wyobraźnia, kontakt z podróbkami, świadectwa fałszywych osiągnięć, bycie świadkiem nieuczciwych postępów innych ludzi czy też troska o pozostałych członków naszego zespołu. Na zmniejszenie nieuczciwości wpływają zaś takie czynniki, jak przypomnienia moralne, kodeksy honorowe czy zobowiązania do moralnego zachowania, a więc np. podpisanie deklaracji o nieściągnięciu na egzaminie czy też świadomość nadzoru, choćby i w postaci obrazka przedstawiającego patrzące na nas oczy. Inaczej mówiąc, Ariely polemizuje

z założeniem, że oszustwo, podobnie jak większość decyzji, opiera się na racjonalnej analizie kosztów i korzyści, i twierdzi, że to, czy zachowujemy się w sposób etyczny, czy też nie, zależy od wielu czynników, którym daleko do złotego standardu racjonalności.

Ariely bada nieetyczne zachowania w środowisku osobistym, zawodowym i politycznym oraz ich wpływ na nas wszystkich, nawet jeśli przyświecają nam wysokie standardy moralne. W *Szczerej prawdzie o nieuczciwości* Ariely objaśnia więc m.in., dlaczego o niektórych rzeczach jest łatwiej kłamać niż o innych oraz co zrobić, żeby ludzie nie oszukiwali w zeznaniach podatkowych, ale także wskazuje, jakie praktyki biznesowe otwierają drogę do nieetycznych zachowań, zarówno tych podejmowanych umyślnie, jak i nieumyślnie.

Należy również podkreślić, że Ariely przedstawia swój wywód, odwołując się do wyników eksperymentów z zakresu psychologii moralności, psychologii społecznej i ekonomii behawioralnej, których w przeważającej większości był autorem, ale także do swoich własnych doświadczeń życiowych i do obserwacji świata wokół nas.

Lektura książki *Szczera prawda o nieuczciwości* może być bardzo interesująca zarówno dla psychologów, jak i laików. Z jednej strony uzmysławia nam, że nikt nie jest wolny od problemu oszukiwania, choć większość ludzi uważa się za uczciwych. Na szczęście ludzie raczej mają skłonność do tego, żeby oszukiwać „tylko troszkę”, zachowanie takie pozwala nam bowiem cały czas uważać się za osoby o wysokich standardach moralnych. Ariely uzmysławia nam

nasze ograniczenia, ale pokazuje również, co wpływa korzystnie na naszą uczciwość i może pomóc nam w osiągnięciu wyższego poziomu etycznego w życiu osobistym i zawodowym. Z tej perspektywy to mądra książka, dzięki której każdy czytelnik może stać się choć trochę lepszym człowiekiem. Z drugiej jednak strony jest to książka napisana z werwą i zaangażowaniem, bardzo barwnym językiem, pełna zabawnych przykładów, którą czyta się jak najlepszy kryminał, a nie jak książkę naukową. Co więcej, eksperymenty Ariely'ego – czy prowadzone w laboratorium, czy też w warunkach naturalnych (a więc z udziałem ludzi, którzy nie wiedzą, że biorą udział w badaniu) – jakkolwiek w większości dość proste, są bardzo pomysłowe i eleganckie. Ariely opisuje je z dużą dbałością o szczegóły metodologiczne, tak by każdy mógł zrozumieć, w jaki sposób były one przeprowadzane. Pokazuje także tok rozumowania, który prowadził jego i jego współautorów od badania do badania i pozwolił na wyciąganie ogólnych wniosków. Z tego punktu widzenia książka Ariely'ego (podobnie jak jego poprzednie książki) jest doskonałym podręcznikiem i poradnikiem dla młodych adeptów psychologii, którzy chcieliby się dowiedzieć, jak prowadzić badania na najwyższym poziomie.

Uważam, że *Szczera prawda o nieuczciwości* – wraz z oryginalnymi artykułami naukowymi, na których opiera się Ariely w swojej książce – powinna być lekturą obowiązkową dla wszystkich naukowców, którzy chcą popularyzować wyniki swoich badań. Ariely świetnie rozumie potrzeby zwykłego czytelnika i dobrze wie, jak pisać przystępnie, ale bez nadmiernych uproszczeń.