誰說人是誠實的(下)

資料來源：《誰說人是誠實的》齊若蘭譯 丹•艾瑞利(Dan Ariely)著 天下文化。

以下為在現實生活中對誠實的有趣實驗：

* **命題：盲眼的會不會比較容易被坑？**

實驗地點：以色列傳統市場

情境：二個人去買2公斤蕃茄，其中一人是盲人，拿著白手扙，分別逛了水果攤，請老闆幫忙挑，然後告訴老闆等下來拿，10分鐘後回來取貨付款離開。離開後他們將蕃茄拿去另一端水果攤幫忙鑑定品質。

結果：

**盲眼的品質反而高於明眼的**，表示老闆會特別挑選，甚至不惜犧牲一些自己的利益。

* **命題：計程車司機會不會為己利去欺騙盲人？**

情境：二個人其中一個是盲人，分別由人車站叫計程車至本古里昂大學。若跳錶約7美元，但熟客可喊價至5.5美元。實驗設計是乘客要求跳錶。有的司機會告訴「外行」的乘客，不跳錶反而便宜，但二人還是要求跳錶。到目的地後，問司機多少錢，然後照付離開。過幾分鐘後，再搭另一輛計程車返回火車站。

 結果：

儘管二人都堅持跳錶，實際上，**盲人乘客付的車資比明眼人便宜**。

意涵：

1. 計程車司機不但沒有對盲人謊稱車資或繞遠路，而且還為了盲人著想，犧牲一部分自己的收入。
2. 現實世界中，每個人心中有一把尺。大體而言，人的行為受到二

個相反動機影響，一方面是希望自己是個誠實高尚的人(良好的自

我感覺，即自我動機)，另一方面貪圖從舞弊中的獲利，賺愈多愈

好(即財務動機)，兩者權衡取捨就是合理化過程。

* **命題：在什麼情況下，人們會放寬道德標準？**

實驗：在MIT宿舍所有公用冰箱中的一半放進6罐可樂，另一半放6張1元鈔票的紙盤，然後不時回去察看，了解「半衰期」。

結果：

不到72小時，所有可樂都被拿光，但沒有人動鈔票。

解釋

人們往往會偷沒有明確顯示金錢價值的東西，但**會極力避免直接偷錢**。亦即會從辦公室帶白紙回去列印，但不會從零錢盒取走現金。

* **命題：代幣會不會使作弊更嚴重？**

實驗：方法與前碎紙機組相似，只是受試者領到的是代幣，他必需再走到約3公尺以外換取現金。

結果：

作弊嚴重程度是直接領現金的二倍。

意涵：

人們在面對非金錢物品時比實際的金錢更容易作弊，亦即**收取禮物比收現金罪惡感低**。現今的社會愈來愈不使用現金，那麼……？

**插曲：鎖匠的智慧**

一個人把自己鎖在門外，找到一位鎖匠來開門，只花了一分鐘就把鎖打開了。鎖匠看他很驚訝，就跟他說：「門鎖是讓誠實的人繼續保持誠實。有1%的人向來很誠實，絕對不會偷東西，另外1%的人總是想撬開別人的鎖偷東西。98%的人則是通常很誠實，但受到強烈誘惑，也會變得不誠實，如果沒有鎖的話，他們可能就會禁不起誘惑。」

意涵：只要逮到機會，98%的人都會多少小奸小惡。

例如：公共廁所的衛生紙常會被人拿走，以致別人沒得用。

方法：在衛生紙旁貼字條，提醒不要多拿。亦即小小的提醒可以發揮很

大的功效，幫助人們維持道德標準。

* **命題：學校榮譽考試制度真的有用嗎？**

結果：

在MIT、普林斯頓、耶魯實驗發現，不論學校是否實施此制，只要在**考前簽署一份聲明**，例如：「謹以名譽擔保，本人在測驗中不會違反任何榮譽規章。」即可有效的讓學生不作弊，至於**開設倫理道德相關課程是否有效則值得懷疑**。

* **命題：如何減少虛報？**

在保險理賠申報填寫損失表單或在無單據交通費用時給予相當道德提醒，會有助於降低不實申報的舞弊行為。

至於矇混過關因素：

如果我們想嚐試作假，需要找到方法來合理化自己的行為。當我們愈有辦法合理化私慾，道德上自我詮釋的空間就愈大，也愈能心安理得的面對自己的欺騙行為，反之亦然。

* **命題：為什麼疲倦時特別禁不起誘惑？**

人的意志力就像肌肉，為了抗拒誘惑，或多或少都會消耗心力(力氣)，當一再運用意志力抗拒誘惑，最終就會消耗殆盡(自我耗損)。實例：減肥過程中抗拒美食，終而放棄投降；評審在精神較好時會比較公正審理，在精神不好時會傾向於以原先的預設立場決定；使用山寨冒牌貨使人們比較容易降低道德標準

實驗：受試者為女大學生(分為真品組、仿冒品組、不知真假組，事先

告知，但實際上均為真品)請受試者戴名牌太陽眼鏡走到大廳，先看看海報、看看窗外，再請她們評價產品品質，然後到另一個房間進行標準數學測驗。結果：真品組30%多報，冒牌貨組74%多報，不知真假組介於中間42%。

推論：

我們並不會因為使用真貨變得比較誠實，但知道是假貨，就會使自己的道德束縛鬆綁些。

**插曲：跨越誠實門檻 --- 豁出去了**

人們心中對自己原有一個道德底線，一旦跨越了門檻，就會自思「管他的，反正都已經做了，倒不如從中獲取最大利益！」所以，我們應留意自己的行為，在剛開始踰越道德界線時及早踩剎車，免得為時已晚。

醫師的檢驗或治療建議，有可能是因為自利因素(如充分利用已購置的高價檢驗設備、提高占床率或增加自己的收入……等。當客戶(病人)與提供服務者(醫師)關係愈深愈長久，他們是否會更加把客戶的需求置於自身利益之上？

結果：

一項對牙醫的研究指出：如果牙醫與病患愈熟悉，當他們提出符合自己財務利益的治療方案時，愈是心安理得，此即俗語：吃人夠夠、賺錢賺自己。當別人幫忙我們，我們在面對與之相關事務時，不自覺的就會有所偏袒，幫愈多偏愈大，此即「吃人的嘴軟、拿人的手短」。所以藥廠業務員會在醫生身上下功夫，如提供免費樣品、送禮物、贊助醫院研討會、提供免費美食…，甚至從櫃檯人員和護士來著手。股市名嘴、房產達人為何推荐個股？為何唱旺房市？設計師或顧問費是由專案總金額中抽成的方式妥當嗎？

* **命題：不誠實會不會傳染？**

不誠實的行為會透過自我訊息傳遞強化不誠實的自我形象，也放寬了自己在道德尺度上的自我詮釋空間，結果常會導致更嚴重的詐欺舞弊行為。(你是不是聽過「有那麼嚴重嗎」這樣的回應？)所以**不應把單一不誠實行為當做小事，因為這次經驗將影響此人以後如何看待自己和自己的行為。況且，當自己不誠實時，也會把別人看得比較不誠實**。這點是不是可以用來解釋美國認為華為的5G會影響他國的國家安全？

因為不誠實會透過社會傳染，在人與人間傳播，所以應該採取不同的方式來制約不誠實行為。此即「有樣學樣」、「上行下效」。**當有人公開說謊，而該謊言被不斷記錄傳誦，反而變成一種成功的標記，不斷提醒此人自己的假成就，使他把虛構的事蹟編織到真實人生當中。**政治人物的造神運動就是這樣運作的。你記得「華盛頓砍櫻桃樹」和「魚兒水中游」的造神故事嗎？

**插曲：白色謊言 --- 為了別人著想而撒善意的謊**

例如癌症不告知當事人、先生說太太的身材好……等，如告知實情，反而可能因擔心而破壞免疫系統或造成夫妻失和，所以白色謊言在某些情況下確實能創造奇蹟，幫助人們渡過艱難時刻。

* **命題：有創意的人是否比較容易不誠實？**

確實有些關聯。因為愈有創意(包括教育程度愈高、口才愈好)，愈有辦法想出很好的說詞來合理化自私自利的行為。或許這就是「律師」靠選舉進入政治圈要比別人占優勢的根本原因，大家不妨看看世界各國民選制度下律師出身的政治人物占比就可證明。

* **命題：聰明人是否比較可能騙人？**

研究結果：**智力和不誠實行為沒什麼關聯。**是不是可以說騙人和智力、學歷、財力……等等沒有關係，所以，不要以為名校畢業的、IQ高的、官大的、有錢的……就比較不會騙人或比較會騙人。

* **命題：差勁的服務惹惱了消費者，他是否會把不誠實當成報復手段？**

實驗：

1、故意找錯錢，看看有多少%會誠實退回。

結果：被激怒時(在服務途中接聽私人聊天手機)14% vs. 45%(未被激怒)。

2、國外旅遊途中被偷，就以其他方式占便宜討回公道。

3、公司政策刻薄，員工以浮報或浪費回報。

結論：會。

**插曲：破窗理論 --- 勿以善小而不為**。

應該**趁問題還不大時趕快解決，且不該放縱小過失或輕忽小罪，這樣會使情況更惡化**。如亂丟垃圾、亂停車、女傭偷小東西…。

不道德行為會對別人帶來好處時(關懷他人)，我們可能會變得更不誠實(如俠盜羅賓漢)。自我合理化的理由是：這麼做的目的是為了幫助他人。

就某個程度而言，「監督」絕對有助於防弊，但不能單靠監督就能防止人們合理化自己的不誠實行為，尤其是他人能從不當行為中獲利時更是如此。因此，與其法令規章重重，倒不如改變團隊合作的本質，如銀行的放貸案件，交由互無關係的「外部團體」，即客觀且匿名的監控機構來審核和批准。

* **命題：不誠實行為是否有文化差異？**

人們常常這樣認為，某國人比較不老實。但以「標準數學測驗」獎酬改以「啤酒指標」平衡後，在當地酒吧進行測試，發現：

分別在以色列、中國、義大利、土耳其、加拿大、英格蘭等國測試，結果作弊程度與美國全都差不多。但上項實驗是以超文化背景做的，不同文化會從以下二方面影響人們的行為：

1. 對某些行為是否為道德的認定不同
2. 在道德上自我詮釋空間和在某個特殊領域中認為可接受的程度不同。如逃漏稅、外遇、盜版、送禮、選舉買票、無人時闖紅燈……等。

結論：

**眾多小奸小惡的行為累積出的傷害力竟然高於明目張膽的詐欺行為。**

**人類不誠實的行為正是人類「不理性」行為的明證。**

**不誠實情況非常普遍，我們並非本能就曉得自己為何不誠實，最重要的是，我們不認為自己不誠實。**