

تقلب

Rhode, Deborah L.

سرشناسه: رود، دیورا ال.، ۱۹۵۲-م.
عنوان و نام پدیدآور: تقلب/دبورا ال. رود؛ ترجمهٔ مریم تقدیسی.
مشخصات نشر: تهران: ققنوس، ۱۳۹۸.
مشخصات ظاهری: ۳۳۵ ص.
شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۰۴-۰۲۹۲-۳
وضعیت فهرست‌نویسی: فیبا
یادداشت: عنوان اصلی: Cheating: ethics in everyday life, c2018.
یادداشت: کتابنامه.
یادداشت: نمایه.
موضوع: قانون و اخلاقی
موضوع: Law and ethics
موضوع: تقلب
موضوع: Fraud
موضوع: کلاهبرداری و کلاهبرداران
موضوع: Swindlers and swindling
شناسهٔ افزوده: تقدیسی، مریم، ۱۳۴۲-، مترجم
رده‌بندی کنگره: K۲۴۷/۶
رده‌بندی دیویی: ۱۷۴/۳
شماره کتاب‌شناسی ملی: ۵۹۱۶۹۹۹

تقلب

اخلاق در زندگی روزمره

دبورا ال. رود

ترجمهٔ مریم تقدیسی



این کتاب ترجمه‌ای است از:

Cheating

Ethics in Everyday Life

Deborah L. Rhode

Oxford University Press, 2018



انتشارات ققنوس

تهران، خیابان انقلاب، خیابان شهدای ژاندارمری،

شماره ۱۱۱، تلفن ۴۰ ۸۶ ۴۰ ۶۶

ویرایش، آماده‌سازی و امور فنی:

تحریریه انتشارات ققنوس

* * *

دبورا ال. رود

تقلب

اخلاق در زندگی روزمره

ترجمه مریم تقدیسی

چاپ اول

۱۱۰۰ نسخه

۱۳۹۸

چاپ رسام

حق چاپ محفوظ است

شابک: ۳ - ۰۲۹۲ - ۰۴ - ۶۲۲ - ۹۷۸

ISBN: 978 - 622 - 04 - 0292 - 3

www.qoqnoos.ir

Printed in Iran

۳۸۰۰۰ تومان

فهرست

۱. مقدمه ۹
- تقلب یعنی چه؟ ۱۰
- حوزه تقلب ۱۴
- علل تقلب و رفتارهای متقلبانه ۱۶
- راهکارها ۳۴
۲. تقلب در ورزش ۵۷
- شگردهای تقلب ۶۰
- دوپینگ ۶۶
- ورزشکاران تیم‌های دانشگاهی ۷۹
- فرصت‌های ازدست‌رفته ۸۵
۳. تقلب در سازمان‌ها ۹۷
- شکل‌های تقلب ۹۹
- شرایطی که باعث اشاعه تقلب در سازمان‌ها می‌شود ۱۰۵
- راهکارهای اصلاحی ۱۲۱
۴. تقلب در مالیات ۱۵۵
- ماهیت و فراوانی تقلب ۱۵۶

- ۱۶۲..... علل قلب
- ۱۷۰..... راهکارها
۵. قلب در محیط‌های آموزشی و سرقت ادبی در زمینه‌های حرفه‌ای ... ۱۸۹
- ۱۹۲..... فراوانی قلب
- ۱۹۵..... چه کسانی قلب می‌کنند و چرا؟
- ۱۹۹..... واکنش نشان دادن به قلب‌های دانشجویان و دانش‌آموزان
- ۲۰۵..... قلب در تحقیقات
- ۲۰۷..... سرقت ادبی
۶. نقض حقوق مؤلفان و مصنفان..... ۲۲۹
- ۲۳۰..... فراوانی تخلفات
- ۲۳۲..... دلایل نقض حقوق مؤلفان و مصنفان
- ۲۳۳..... واکنش به نقض حقوق مؤلفان و مصنفان
۷. قلب در بیمه و وام مسکن..... ۲۴۵
- ۲۴۶..... انواع قلب
- ۲۴۸..... دلایل قلب
- ۲۴۹..... بیمه اتومبیل
- ۲۵۱..... کلاهبرداری در زمینه جبران خسارت کارگران
- ۲۵۴..... کلاهبرداری در بیمه سلامت
- ۲۵۷..... قلب در وام مسکن
- ۲۶۱..... راهکارها
۸. قلب در ازدواج..... ۲۶۹
- ۲۷۰..... فراوانی قلب در ازدواج
- ۲۷۲..... دلایل خیانت
- ۲۷۵..... پیامدهای خیانت
- ۲۸۰..... تقییح عمومی

| | |
|-----|-------------------|
| ۲۸۲ | مجازات‌های قانونی |
| ۲۸۶ | مجازات‌های سیاسی |
| ۳۱۱ | ۹. نتیجه‌گیری |
| ۳۱۳ | دلایل تقلب |
| ۳۱۴ | واکنش به تقلب |
| ۳۲۷ | نمایه |

مقدمه

تقلب^۱ عمیقاً در زندگی روزمره ریشه دوانیده است. فقط در ایالات متحده هزینه دادرسی رایج‌ترین انواع تقلب در سال نزدیک به یک تریلیون دلار است.^(۱) بخشی از مشکل این است که بسیاری چنین رفتارهایی را جدی نمی‌گیرند. توجیه مردم این است که «همه تقلب می‌کنند»، که متأسفانه تا حد زیادی حقیقت هم دارد. چنین استنباطی موجبات تثبیت و تحکیم خود را فراهم می‌آورد: هرچه مردم بیشتر باور کنند که تقلب فراگیر شده است، توجیه تقلب نیز ساده‌تر خواهد بود. این‌گونه است که فرهنگ بی‌صداقتی در جوامع ریشه می‌دواند.

انتخاب شدن دونالد ترامپ به ریاست جمهوری یکی از موارد شاخص بی‌اهمیت بودن تقلب از نظر آمریکایی‌هاست. بوق و کرنای مداوم افشای فریبکاری‌ها، سوءاستفاده‌های غیرقانونی، و کلاهبرداری تشکیلات ترامپ در معامله با پیمانکاران تأثیر چندانی در ممانعت از حمایت از او نداشت.^(۲) ترامپ بعد از پیروز شدن در انتخابات، برای فرونشاندن آتش برخی از پرآوازه‌ترین

1. cheating

ادعاها در این مورد که دانشگاه ترامپ دانشجویان را فریب داده است و آن‌ها را در مورد دخالت شخص ترامپ در امر آموزش گمراه ساخته، ۲۵ میلیون دلار خرج کرد.^(۳) او فقط از نظر یک سوم از دانشجویان فردی با صداقت و قابل اعتماد بود.^(۴) با این حال، نزدیک به ۶۳ میلیون نفر به او رأی دادند.

فارغ از این‌که تقلب در میان آمریکایی‌ها رواج بیشتری یافته یا نه، ظاهراً آن‌ها دغدغه کمتری در این زمینه احساس می‌کنند. به گفته محققان، مهم‌ترین نکته در تحلیل تقلب این است که «کمتر به آن توجه شده است».^(۵) تلاش‌های اندکی برای «وصل کردن نقاط ربط» انواع تقلب و «مشاهده تصویر کلی حاصل از آن» صورت گرفته است.^(۶)

هدف این کتاب پر کردن شکاف‌های موجود در این زمینه است. در این کتاب جامع‌ترین و جدیدترین گزارش درباره تقلب در زندگی روزمره و راهکارهای لازم برای مقابله با آن ارائه شده است. فصل مقدمه به مروری کوتاه بر مفهوم و دامنه تقلب، رایج‌ترین علل آن، و نویدبخش‌ترین واکنش‌ها می‌پردازد. از آن‌جا که تقلب به شدت به موقعیت وابسته است، در فصل‌های بعدی درباره انواع رایج آن بحث شده است: تقلب در ورزش (فصل ۲)، سازمان‌ها (فصل ۳)، مالیات (فصل ۴)، محیط‌های آموزشی (فصل ۵)، نقض حقوق مؤلفان و مصنفان (فصل ۶)، بیمه و وام مسکن (فصل ۷)، و تقلب در ازدواج (فصل ۸). فصل آخر (فصل ۹) به ارائه نکات پایانی درباره مضامین مشترک و اقدامات اصلاحی می‌پردازد.

تقلب یعنی چه؟

واژه‌نامه انگلیسی آکسفورد تقلب را «کلاهبرداری، فریبکاری، و حقه‌بازی» معنی کرده است. سایر واژه‌نامه‌ها این کلمه را با مفاهیمی همچون بی‌صداقتی، بی‌عدالتی، یا قانون‌شکنی با هدف کسب منفعت تعریف کرده‌اند.^(۷) مفهوم این کلمه گرچه از حیث نظری مشخص به نظر می‌رسد، در عمل نامشخص

است. نظریه پردازان تقلب را نمونه‌ای از «مجموعه فازی»^۱ با درجات مختلفی از شباهت میان انواع مختلف سوء رفتار تعریف کرده‌اند. از آن‌جا که تعاریف مختلف بی‌عدالتی و بی‌انصافی در این مفهوم گنجانده شده‌اند، این سؤال مطرح می‌شود که آیا رفتارهایی که توجیه اخلاقی دارند می‌توانند مقوم معنی متداول تقلب باشند یا نه.

جای تعجب است که در فلسفه اخلاق به این موضوع توجه چندانی نشده است. برنارد گرت گفته است: «تقلب را اغلب پارادایم رفتار غیر اخلاقی در نظر می‌گیرند. از این رو به نوعی مایه حیرت است که فلاسفه مفهوم تقلب را تقریباً به طور کامل نادیده گرفته‌اند.»^(۸) با این حال کتاب‌های پرباری دربارهٔ عدم صداقت^۲ که عنصر اصلی تقلب را تشکیل می‌دهد موجود است. فلاسفه معاصر عموماً نظر امانوئل کانت را رد کرده‌اند. او معتقد بود صداقت اصل اخلاقی مطلق است که، بدون توجه به موقعیت، پایبندی سختگیرانه را طلب می‌کند.^(۹) اما برخی دروغ‌ها، مانند «از دیدنت خوشحالم»، «کسی را فریب نمی‌دهند و چنین قصدی هم ندارند».^(۱۰) این «دروغ‌های مصلحتی» خطر چندانی در پی ندارند و عموماً «فضایل اجتماعی» در نظر گرفته می‌شوند، نه فریبکاری واقعی.^(۱۱) چنین دروغ‌هایی بیش از حقیقت محض باعث ایجاد اعتماد می‌شوند.^(۱۲) سایر دروغ‌ها، که فلاسفه آن‌ها را «دروغ‌های خیرخواهانه» یا «دروغ‌های جامعه‌پسند» می‌نامند، با در نظر گرفتن منفعت مخاطب بر زبان می‌آیند و تحت شرایطی استثنایی رخ می‌دهند که توجیه اخلاقی را برای دروغ‌گویی فراهم می‌سازند.^(۱۳) افلاطون این دروغ‌ها را «دروغ‌های شرافتمندانه» نامیده است.^(۱۴) یکی از مثال‌های قدیمی در این زمینه که در اشکال مختلف از دوران کتاب مقدس تا کنون نقل شده دربارهٔ کسی است که می‌خواهد فردی را بکشد و دنبال محل اختفای قربانی می‌گردد. ولی در زندگی روزمره اندک‌اند دروغ‌هایی که در چنین مقوله‌هایی قرار

می‌گیرند.^(۱۵) در تحقیقاتی دربارهٔ دروغ، شرکت‌کنندگان دروغ‌های روزمرهٔ خود را یادداشت کردند و در انتها مشخص شد تنها یکی از هر چهار دروغ در اصل به نفع دیگران بوده است.^(۱۶) سیسلا باک^۱ به منظور مشخص ساختن موقعیت‌هایی که دروغ‌ها در آن‌ها قابل توجیه‌اند اصل صحت^۲ را پیشنهاد کرده است. این اصل بدان معناست که «در هر موقعیتی که احتمال دارد به فکر دروغ گفتن بیفتیم ابتدا باید به دنبال گزینه‌های صادقانه بگردیم». دروغ باید آخرین چاره‌ای باشد که به آن متوسل می‌شویم.^(۱۷) او به اصل عمومیت^۳ نیز اشاره کرده که به گفته‌های جان راولز شباهت دارد: توجیه دروغ باید در مقابل عموم قابل طرح و دفاع باشد.^(۱۸)

این اصول در مورد ثقلب هم صدق می‌کنند. ثقلب را نمی‌توان با دروغ مصلحتی مقایسه کرد چون در عرف جامعه ثقلب به هیچ صورتی قابل توجیه نیست. ولی ممکن است در برخی موقعیت‌ها از نظر ناظر بی‌طرف از لحاظ اخلاقی قابل توجیه باشد. اولین پروندهٔ قانونی من یکی از همین موارد بود. در آن زمان در دانشگاه پیل مشغول تحصیل در رشتهٔ حقوق بودم و در یکی از مراکز مشاورهٔ حقوقی برای افراد بی‌بضاعت در نیو هیون^۴ کار می‌کردم. یکی از مراجعان ما زنی بود تحت پوشش برنامه‌های رفاهی و درآمد اندک گزارش‌نشده‌ای داشت که موجب می‌شد صلاحیت لازم برای دریافت این کمک‌هزینه را نداشته باشد. ولی همان درآمد اندک کمک می‌کرد در اثباتی که دورهٔ آموزشی بهداشت دهان و دندان را می‌گذرانند، که نویدبخش خودکفایی بود، خودش و کودکش از گرسنگی نمیرند. در آن زمان هم مانند امروز پرداخت‌های برنامهٔ رفاهی دولت برای غذا، اجاره و سایر امکانات زندگی کافی نبود. از این رو، داشتن درآمد اضافی ضروری بود. ولی امضای مدارک تقلبی دربارهٔ درآمد او نوعی ثقلب در برنامه‌های رفاهی محسوب می‌شد.

1. Sissela Bok 2. principle of veracity 3. principle of publicity
4. New Haven

اشتباه من این بود که در مورد وضعیت زندگی او سؤالات زیادی کردم. این اشتباهی است که وکلای کارکشته افراد بی بضاعت از آن اجتناب می‌کنند. خوشبختانه نباید مدرکی را امضا می‌کردم و وکیل ناظر مرکز هم اشتباه من را تکرار نکرد. ولی این مورد ذهنم را مشغول کرده بود و وقتی آن را با استادم در میان گذاشتم او همان جوابی را به من داد که انتظارش را داشتم: «پرونده پیچیده‌ای است.» چیزی که پرونده را پیچیده می‌کرد بی‌عدالتی نظام اعطای کمک‌هزینه بود، و این مشکلی است که تا به امروز هم به قوت خود باقی است. امروزه تسهیلات قابل دسترس در برنامه‌های رفاهی ۵۰ درصد پایین‌تر از خط فقر در همه ایالت‌هاست.^(۱۹) بسیاری از خانواده‌ها مجبورند برای زنده ماندن درآمد واقعی‌شان را گزارش نکنند و نظام هم فرض را بر این می‌گذارد که آن‌ها میزان درآمدشان را صادقانه اعلام می‌کنند.

تردید در عادلانه بودن قوانین زیربنایی باعث رواج تقلب در سایر زمینه‌ها نیز شده است. مثلاً، مادر مجردی را در نظر بگیرید که پیشخدمتی می‌کند و مجبور است برای امرار معاش خود درآمدی را که از انعام‌ها به دست می‌آورد در فرم مالیاتی‌اش قید نکند. یا پزشکی را در نظر بگیرید که برای این‌که بیمار بی‌بضاعتش بتواند هزینه درمان خود را از بیمه پس بگیرد، درباره علت احتمالی جراحی او گزارش دروغ می‌دهد. ولی این‌ها مواردی نامتعارف‌اند. اکثر تقلب‌های روزمره توجیه اخلاقی ندارند. علت از بین رفتن تقلب این است که افراد اغلب به دنبال به دست آوردن مزایایی ملموس، فوری و قابل توجه‌اند که با هزینه‌ها همخوانی ندارند.

با این حال همان‌طور که برنارد گرت گفته است: «اگر به همه بگوییم وقتی تقلبشان به کسی زیان نرساند مجازند تقلب کنند، چنین تفکری می‌تواند پیامدهای زیانباری به دنبال داشته باشد.»^(۲۰) که اگر بی‌طرفانه قضاوت کنیم، می‌بینیم که این پیامدها زیانبارند. این پیامدهای زیانبار را می‌توان در سه مقوله دسته‌بندی کرد: زیان‌هایی که به فرد مغبون یا اشخاص ثالث دیگر وارد می‌شوند، زیان‌هایی که به

فرد متقلب وارد می‌شوند، و زیان‌هایی که به حیطة عام اعتماد اجتماعی وارد می‌شوند.^(۲۱) این زیان‌ها فزاینده‌اند و جبرانشان دشوار است. زیان‌های فرد مغبون مشخص‌اند. افراد متقلب با معاف ساختن خود از قوانین عمومی به مزایایی ناعادلانه دست می‌یابند و اشخاص ثالث باید هزینه آن را بپردازند. زبانی که به فرد متقلب وارد می‌شود شامل از دست دادن عزت‌نفس به دلیل زیر پا گذاشتن شرافت و، در صورتی که تقلبش فاش شود، نابودی وجهه و اعتبار اوست. تقلب درک فرد متقلب از توانایی‌هایش را نیز تحریف می‌کند. فرد متقلب تصور می‌کند از دیگران زرنگ‌تر است و در آینده بیش از حد به توانایی‌های خود اعتماد می‌کند.^(۲۲) به علاوه با هر بار تقلب، تقلب بعدی ساده‌تر می‌شود. در مورد تقلب هم، مانند دروغ، هر بار «قدرت تمیز اخلاقی ضعیف‌تر می‌شود و ... درک فرد از احتمال گرفتار شدن نیز دستخوش تحریف می‌شود».^(۲۳) هزینه‌های اجتماعی این امر هم به همین اندازه مهم‌اند، ولی تعیین میزان اهمیتشان دشوار است. اعتماد و همکاری به صداقت وابسته است. همان‌طور که ساموئل جانسون نیز گفته، حتی شیاطین هم به یکدیگر دروغ نمی‌گویند و محفل دوزخ هم به اندازه سایر جوامع به صداقت اعضای آن وابسته است.^(۲۴)

با توجه به دست بردن مردم در محاسبات هزینه و منفعت به نفع خودشان که بر اساس غریزه طبیعی صورت می‌گیرد، جامعه به فرضیه‌ای کلی برای مقابله با چنین سوءرفتاری نیازمند است. برای توجیه استثنا، داوری بی‌طرف باید به این نتیجه برسد که مزایا بر زیان‌ها غالب شده‌اند، راه دیگری جز تقلب وجود نداشته، و اگر هر کس دیگری در شرایط مشابه به همین نحو عمل کند وضعیت جامعه بدتر نخواهد شد. سربلند خارج شدن از چنین آزمونی دشوار است و باید هم دشوار باشد. ولی همان‌طور که در فصول بعدی خواهیم دید، بخش اندکی از تقلب‌های روزمره آمریکایی‌ها با چنین معیارهایی همخوانی دارند.

حوزه تقلب

تقلب، چه از جنبه هزینه مالی آن و چه افرادی که درگیر آن می‌شوند، حوزه

چشمگیری را در بر می‌گیرد. اداره عایدات داخلی (آی آراس)^۱ آمریکا هزینه فرار از مالیات را چیزی حدود ۴۵۰ میلیارد دلار، و سایر برآوردها این رقم را بالاتر ارزیابی می‌کنند.^(۲۵) این ارقام شامل هزینه‌های اداره مالیات بر درآمد کشور که میلیاردها دلار دیگر به آن می‌افزاید نمی‌شوند. دولت آمریکا هزینه دانلود غیرقانونی موسیقی و ویدئو را بالغ بر ۲۵۰ میلیارد دلار در سال برآورد کرده است.^(۲۶) هزینه کلاهبرداری در زمینه بیمه چیزی بین ۱۲۰ تا ۳۵۰ میلیارد دلار در سال برآورد شده است.^(۲۷) میزان دزدی‌های کوچک کارکنان در سال بین ۵۰ تا ۲۰۰ میلیارد دلار برآورد شده است.^(۲۸) شهروندان عادی آمریکا قربانیان و البته عاملان این تقلب‌ها هستند. مالیات‌دهندگان با صداقت به دلیل وجود مالیات‌دهندگان بی‌صداقت متحمل پرداخت هزاران دلار مالیات بیشتر می‌شوند. آهنگسازها به دلیل دانلودهای غیرقانونی میلیون‌ها دلار ضرر می‌کنند. و مصرف‌کنندگان هزینه تقلب در کار و بیمه را در قالب افزایش قیمت و حق بیمه می‌پردازند.

به دلیل فقدان اطلاعات کافی درباره نسل‌های گذشته نمی‌توان گفت که آمریکایی‌ها بیشتر از سابق تقلب می‌کنند یا نه.^(۲۹) ولی همان‌طور که در فصل‌های بعدی خواهیم دید، برخی از شکل‌های تقلب در حال افزایش‌اند و دغدغه اصلی میزان انباشتگی تقلب است، اعم از این‌که رشد داشته باشد یا نه. ده‌ها میلیون آمریکایی به طور معمول در قالب تخلفاتی مانند فرار از مالیات، کلاهبرداری در زمینه بیمه، دانلود غیرقانونی موسیقی و فیلم، دله‌دزدی در محل کار، و، در ۲۱ ایالت، زناکاری مرتکب تقلب می‌شوند.^(۳۰) طبق یکی از بررسی‌های تحت حمایت آی آراس، ۴۲ درصد از کل اظهارنامه‌های مالیاتی مقدار درآمد مشمول مالیات را کمتر از میزان واقعی اعلام می‌کنند.^(۳۱) بررسی دیگری نشان داده است که ۴۶ درصد از مالیات‌دهندگان در اظهارنامه‌های مالیاتی خود قطعاً یا احتمالاً درآمد مشمول مالیاتشان را کمتر از مقدار واقعی آن اعلام کرده یا منکر درآمد خود شده‌اند.^(۳۲) تحقیقات

شورای آمریکا در دانشگاه کلمبیا نشان داده است که ۷۰ درصد از جوانان بین ۱۸ تا ۲۹ سال به طور غیرقانونی موسیقی و فیلم دانلود یا کپی کرده‌اند، و تقریباً ۳۰ درصد از آن‌ها مجموعه‌های فیلم و موسیقی خود را از این راه به دست آورده‌اند.^(۳۳) بررسی‌های انجام شده در ۱۵ سال اخیر نشان داده‌اند که بین یک‌سوم تا نیمی از کارمندان مشاهده رفتارهای غیراخلاقی در محیط کارشان را گزارش کرده‌اند.^(۳۴) تحقیقاتی در شرکت خدماتی KPMG نشان داده است که ۲۱ درصد از کارمندان شاهد گزارش کذب همکاران دربارهٔ زمان یا هزینه، و ۱۸ درصد از آن‌ها شاهد دزدی یا سوءاستفاده از دارایی‌های شرکت بوده‌اند.^(۳۵) مجموعه‌ای از تحقیقات مختلف نشان می‌دهند که به طور میانگین ۷۰ درصد از دانشجویان تقلب هم‌کلاس‌های خود را گزارش می‌دهند.^(۳۶) تحقیقات گسترده دیگری نیز نشان داده است که دو سوم تا چهارپنجم دانش‌آموزان دبیرستان به تقلب در امتحانات یا سرقت مطالب از اینترنت اقرار کرده‌اند، ولی بیش از ۹۰ درصد آن‌ها رفتار خود را اخلاقی دانسته‌اند.^(۳۷) مطالعات تجربی نشان داده است که ۳۰ تا ۵۰ درصد از شرکت‌کنندگان پروژه برای ۵ دلار یا کمتر تقلب می‌کنند.^(۳۸) و بررسی‌های انجام شده دربارهٔ تقلب در ازدواج نشان می‌دهد بین ۱۹ تا ۲۳ درصد از مردان و ۱۳ تا ۱۹ درصد از زنان روابط نامشروع داشته‌اند.^(۳۹)

علل تقلب و رفتارهای متقلبانه

اکثر مردم معتقدند رفتارهای غیراخلاقی از قبیل تقلب به دلیل خصوصیات ثابت شخصیتی صورت می‌گیرند. این فرضیه دچار سوگیری شناختی رایجی است که روان‌شناسان آن را «خطای بنیادین انتساب»^۱ می‌نامند: قایل شدن اهمیت بیش از حد برای شخصیت فرد و دست‌کم گرفتن نقش عوامل محیطی در شکل دادن به رفتار.^(۴۰) تحقیقات در زمینه اخلاق رفتاری نشان داده است

1. the fundamental attribution error

که اعتقاد به خصوصیات ثابت در این زمینه تا حدودی «ساخته و پرداخته آرزوهای ماست».^(۴۱) رفتار اخلاقی به شدت تحت تأثیر هنجارهای جامعه، رفتارهای هم‌سن و سالان، و پاداش‌ها و مجازات‌هایی است که در موقعیت‌های خاص مطرح می‌شوند. مشاهدات مشهور هیو هارتسهورن^۱ و مارک می^۲ دربارهٔ تقلب در میان کودکان نشان داده است که فقط ۱۰ درصد از آن‌ها هر بار که فرصت تقلب در اختیارشان قرار گیرد همواره صادقانه یا همواره غیرصادقانه رفتار می‌کنند. اکثر کودکان بین ۲۰ تا ۷۰ درصد از اوقات تقلب می‌کنند.^(۴۲) تقلب کودکان اغلب به متغیرهای محیطی مانند میزان نظارت و محل پیش آمدن فرصت تقلب، برای مثال خانه، مدرسه یا کلاس تعلیمات دینی در روزهای یکشنبه، بستگی دارد. ارزیابی مجدد این داده‌ها نشان‌دهندهٔ عمومیتی نسبی در رفتارهای اخلاقی است، ولی تأثیرات شدید محیطی هنوز در آن مشاهده می‌شود.^(۴۳) روان‌شناسانی که تست‌های صداقت بزرگسالان را به منظور گزینش نیرو از میان متقاضیان کار طراحی می‌کنند دریافته‌اند که افراد را می‌توان در سه گروه قرار داد. افراد کاملاً صادق و فسادناپذیر که حدود ۱۰ درصد از جمعیت را تشکیل می‌دهند. افراد کاملاً متقلب که انواع تقلب را در انواع شرایط مرتکب می‌شوند و فقط حدود ۵ درصد از جمعیت را تشکیل می‌دهند. و ۸۵ درصد دیگر که ظاهراً صادق به نظر می‌رسند، ولی برحسب شرایط تسلیم و سوسه می‌شوند.^(۴۴)

ممکن است افراد در برخی ابعاد زندگی شان الگو باشند و در برخی دیگر مرتکب تقلب شوند. برنارد اِبِرز، زمانی که ریاست ورلدکام^۳ را بر عهده داشت، جلسات هیئت‌مدیره را با دعا شروع می‌کرد. هر هفته جلسهٔ قرائت انجیل داشت و خادم کلیسای محل بود. و با این حال او طراح یکی از بزرگ‌ترین کلاهبرداری‌ها در آمریکا بود^(۴۵) کِن لِی، مدیرعاملی که با تقلب‌های بخش حسابداری شرکت اِنرون را به سمت ورشکستگی برد، نیز

جلساتش را با دعا آغاز می‌کرد. او خود را مردی کاملاً مذهبی می‌دانست و اغلب از اهمیت مسائل اخلاقی به هنگام تصمیم‌گیری‌های کاری صحبت می‌کرد.^(۴۶) وکیلی در شیکاگو به نام گری فرچایلد به سختگیری‌های اخلاقی شهره بود و حتی گزارش‌های مالی شرکای خود را زیر سؤال می‌برد. ولی او هم با سوءاستفاده از بودجه شرکت برای پرداخت همه‌چیز، از هزینه تعمیرات خانه گرفته تا دندان‌پزشکی فرزندانش، ۷۸۴ هزار دلار از پول شرکایش را بالا کشید.^(۴۷) اورال سوئر، مدیرعامل سابق شرکت یونایتد وی در واشینگتن دی سی، بیش از سی سال بی‌وقفه برای جمع‌آوری بیش از یک میلیارد دلار برای خیریه‌های محلی تلاش کرد، ولی در این میان صدها هزار دلار هم به جیب زد.^(۴۸) گرچه خصوصیات اصلی شخصیتی به‌نوعی در طول زمان ثابت می‌مانند، رفتارهایی مانند قلب که آن‌ها را به شخصیت نسبت می‌دهیم شامل این ثبات نیستند.^(۴۹) نویسندگان روان‌شناس کتاب به دلیل شخصیت، دیوید دو استنو و پیرکارلو والد سولو، در کتاب خود به طور خلاصه به این نکته اشاره کرده‌اند: «شخصیت حالتی متغیر است ... نه صفتی ثابت.»^(۵۰) در این صورت چطور می‌توان واکنش‌های متفاوت افراد به وسوسه‌های مشابه قلب، و همچنین گوناگونی واکنش‌های آن‌ها به فرصت‌های مختلف قلب را توضیح داد؟ کتاب‌ها و مقالات بسیاری در زمینه رفتارهای اخلاقی به این سؤالات پرداخته‌اند و بر نقش محدودیت‌های شناختی و تأثیرات محیطی تأکید کرده‌اند.

فرایندهای تصمیم‌گیری

در توضیح محدودیت‌های شناختی در زمینه تصمیم‌گیری اخلاقی دو نگرش دست بالا را داشته‌اند. در یکی از این نگرش‌ها بر تعمق آگاهانه تأکید می‌شود و در دیگری بر اهمیت فرایندهای شهودی و تلویحی. نگرش اول در تعیین چارچوب تأثیرگذار تفکر روان‌شناسی به نام جیمز رست دخالت دارد. در این تفکر چهار معیار رفتار اخلاقی بررسی شده است:

- آگاهی اخلاقی: درک این مطلب که هر موقعیتی دسته‌ای از مسائل اخلاقی را به همراه دارد؛
- استدلال اخلاقی: تعیین این‌که کدام عمل از نظر اخلاقی صحیح است؛
- نیت اخلاقی: شناسایی ارزش‌هایی که در تصمیم‌گیری اولویت دارند؛ و
- رفتار اخلاقی: عمل بر مبنای تصمیمات اخلاقی.^(۵۱)

رست دانشجوی لارنس کولبرگ، استاد روان‌شناسی دانشگاه هاروارد، بود و بُعد استدلال اخلاقی در معیار چهارگانه رست برگرفته از تحقیقات کولبرگ در زمینه رشد اخلاقی از منظر شناختی^۱ است.^(۵۲) بر اساس آن تحقیقات، قضاوت اخلاقی مؤثرترین عامل در رفتار اخلاقی است، و استدلال منجر به تصمیم‌گیری اخلاقی طی چند مرحله شکل می‌گیرد. در پایین‌ترین سطوح، دو سطحی که «پیش‌قراردادی»^۲ نامیده می‌شوند، افراد بر اساس اطاعت از فردی مقتدر و ترس از مجازات (مرحله اول) یا منافع شخصی (مرحله دوم) تصمیم می‌گیرند. افراد در دو سطح میانی یا «سطوح قراردادی» بر اساس انتظارات دیگران (مرحله ۳) یا بر اساس مقررات، قوانین و خط‌مشی‌ها عمل صحیح را تعیین می‌کنند (مرحله ۴). در بالاترین سطوح رشد، که آن را سطوح «پایبندی به اصول اخلاقی»^۳ نیز می‌نامند، بر اساس حق و عدالت تصمیم می‌گیرند و منافع عموم را در نظر دارند (مراحل ۵ و ۶). اکثر افراد در سطح قراردادی عمل می‌کنند.^(۵۳) اگرچه به مطالعات کولبرگ انتقادهای بسیار شده، در بخش عمده تحقیقات او ارتباط متقابلی بین رفتار غیراخلاقی و رشد ناکافی در زمینه اخلاقی و شناختی مشاهده شده است.^(۵۴)

ولی این ارتباط متقابل در حدی ناچیز است.^(۵۵) و تحقیقات اخیر عصب‌شناسان نشان داده است که «اخلاقیات روزمره» عمدتاً متشکل از فرایندهایی تلویحی، خودکار و شهودی‌اند، نه محصول استدلالی متفکرانه.^(۵۶) این مکتب فکری که بنیان‌گذارش روان‌شناسی به نام دنیل کانمن

بوده است رفتار اخلاقی را در قالب فرایندی دوگانه توضیح می‌دهد: «پاسخ‌های خودکار شهودی در موقعیت‌های آشنا، و استدلال آگاهانه در واکنش به موقعیت‌هایی که پاسخ شهودی و تکرار شونده به آن‌ها شکل نگرفته است.»^(۵۷) سیستم تفکر اول شهودی، «سریع، خودکار، غیرارادی، و احساسی» است. سیستم تفکر دوم «کندتر، آگاهانه، صریح و منطقی» است.^(۵۸) در مجموع، واکنش‌های ما در سیستم شهودی اول غیر اخلاقی‌تر از واکنش‌ها در سیستم متفکرانه دوم‌اند.^(۵۹) تصمیماتی که اخلاقیات در آن‌ها اهمیت دارند عموماً مستلزم سیستم دوم تفکرند، ولی مردم معمولاً زحمت چنین تفکری را به خود نمی‌دهند.^(۶۰) مکس بازمن، آن تینرانیسِل، کریستینا ای. دیکمن، و کیمبرلی ویدپنزونی با استفاده از نظریه روان‌شناسی تثبیت‌شده‌ای این فرایند دوگانه تصمیم‌گیری را تعریف کرده‌اند. در این نظریه تضاد میان «خودِ خودخواسته»^۱ مردم و «خودی که باید بود»^۲ توصیف شده است.^(۶۱) «خودی که باید بود» و ملاحظات هنجاری قبل و بعد از آن‌که تصمیم اخلاقی به عمل تبدیل شود حاکم‌اند. «خودِ خودخواسته» و ملاحظات درباره پاداش یا مجازات احتمالی در هنگام عمل حاکم می‌شوند.^(۶۲)

حتی زمانی که مردم تصمیم می‌گیرند قدمی به عقب بردارند و درباره اصول اخلاقی تأمل کنند، در معرض محدودیت‌های شناختی‌ای قرار دارند که می‌توانند تحلیل اخلاقی را تضعیف کنند و موجب توجیه رفتاری شوند که به طور غریزی از خطا بودنش آگاهی دارند.^(۶۳) در واقع انسان‌ها مستعد «اخلاق‌مداری محدود»^۳ هستند.^(۶۴) آن‌ها هنگامی که با پیچیدگی یا عدم اطمینان، محدودیت‌های زمانی، یا تضاد منافع مواجه می‌شوند به سختی قادرند اطلاعات لازم برای تصمیم‌گیری کاملاً اخلاقی را کسب و پردازش کنند. خستگی جسمی یا روانی نیز می‌تواند موجب از دست دادن خویشتن‌داری و ایجاد اختلال در آگاهی فرد از اصول اخلاقی شود که همه

این‌ها احتمال تقلب را افزایش می‌دهند.^(۶۵) عامل دیگری که باعث ایجاد اختلال در فرایند تفکر منطقی می‌شود منافع شخصی است. هرچه بیشتر در معرض و سوسه رفتار غیراخلاقی قرار داشته باشیم، عمل غیراخلاقی برایمان عادی‌تر – و قابل قبول‌تر – می‌شود.^(۶۶) تقلب بعد از عملی شدنش ساده‌تر به نظر می‌رسد.^(۶۷) در تحقیق تجربی مشهوری برای بررسی نقش منافع شخصی، محققان از دانشجویان دانشگاه‌های دارتمت و پرینستون خواستند فیلمی از مسابقه جنجالی دو دانشگاه را تماشا کنند و تعداد خطاهای انجام شده را بشمارند. دانشجویان دانشگاه پرینستون تعداد خطاهای بازیکنان دارتمت را دو برابر بازیکنان پرینستون گزارش کردند و دانشجویان دانشگاه پرینستون دقیقاً عکس آن را اعلام کردند.^(۶۸) منافع شخصی آن‌ها باعث ایجاد وضعیتی شده بود که روان‌شناسان آن را «جهالت عامدانه»^۱ یا «کوری انگیزه‌دار»^۲ می‌نامند.^(۶۹)

روان‌شناسانی به نام‌های آن تنبرانسل و دیوید مسیک هم نقش «زوال اخلاقی»^۳ را بررسی کرده‌اند، پدیده‌ای که طی آن پیامدهای اخلاقی از حیطه آگاهی انسان کنار می‌روند.^(۷۰) این فرایند نه فقط مانع از شکل‌گیری آگاهی اخلاقی می‌شود، بلکه از «توجه اخلاقی» نیز ممانعت به عمل می‌آورد. «توجه اخلاقی» یعنی میزان توجه فعالانه افراد به مسائل اخلاقی.^(۷۱) حسن تعبیر اغلب به کمک فرآیند زوال اخلاقی می‌آید. بنابراین، مثلاً مردم می‌گویند روش حسابداری «جسورانه»، نه فرار از مالیات، و «به اشتراک گذاشتن» فایل‌های موسیقی، نه سرقت آثار آهنگسازان.^(۷۲) مسئولان معرفی و پخش موسیقی رادیو در رسوایی‌ای که بر سر «حق حساب» گرفتشان از شرکت‌های موسیقی برای پخش آهنگ‌های خاص برپا شده بود، به جای استفاده از عبارت حق حساب، از عبارات «حق مشاوره» یا «حق حسابرسی» استفاده کردند.^(۷۳) مدیران شرکت زیمنس نیز به همین ترتیب از ۱/۴ میلیارد

دلار رشوه به مقامات خارجی تحت عنوان هزینه «مشاوره» نام می‌بردند.^(۷۴) اختلاس‌کنندگان هم اغلب برای توجیه دزدی‌شان از بودجه کشور از واژه «قرض گرفتن» استفاده می‌کنند.^(۷۵) تحقیقات انجام شده درباره تبهکاری‌های مقامات از طریق سوءاستفاده از جایگاهشان نیز نشان داده است که آن‌ها خود را تبهکار نمی‌دانند. افرادی که دست به چنین تبهکاری‌هایی می‌زنند هم به نوعی قربانی‌اند: قربانی خودفریبی.^(۷۶)

مشاهده مکرر سوءرفتارهای اخلاقی می‌تواند به «کرختی اخلاقی»^۱ نیز منجر شود.^(۷۷) فرهنگ قلب نیز به همین نحو در جوامع ریشه می‌دواند. هرچه مردم شاهد تقلب بیشتری در اطرافشان باشند، قُبْح موضوع بیشتر از بین می‌رود. و هرچه مردم از این روال بیشتر تبعیت کنند، بیشتر به عمل خلافشان عادت می‌کنند و کمتر از لحاظ اخلاقی دچار عذاب وجدان می‌شوند.^(۷۸) مثلاً، کارکنان کارخانه‌ها دله دزدی را جزو انواع دزدی‌ها به حساب نمی‌آورند. یکی از تحقیقات انجام شده در این زمینه نشان داده که دو سوم آن‌ها حتی در این مورد احساس گناه نمی‌کنند.^(۷۹) یکی از همین کارکنان گفته است: «وقتی همه این کار را می‌کنند چرا کسی باید احساس گناه کند؟»^(۸۰)

هنگامی که سوءرفتار برای مردم عادت می‌شود و حساسیت خود را نسبت به آن از دست می‌دهند، به آن خو می‌گیرند و دیگر درباره اش فکر نمی‌کنند.^(۸۱) تقلب‌های کوچک اغلب نادیده گرفته می‌شوند.^(۸۲) این تقلب‌ها از آن‌جا که سازوکار درونی پاداش صداقت را در مردم فعال نمی‌کنند، راه را برای سوءرفتارهای بزرگ‌تری هموار می‌سازند که به مرور زمان بدون فکر کردن به آن‌ها انجامشان می‌دهند.^(۸۳) مفسری روش وکلا برای تنظیم صورت حساب را به این شکل توصیف کرده است:

چندی از آغاز حرفه وکالتان نگذشته که در پایان روزی طولانی و خسته کننده می‌نشینید و می‌بینید که نمی‌توانید برای ساعاتی که کار کرده‌اید

صورت حساب قابل توجهی تنظیم کنید. نزدیک آخر ماه است و می‌دانید که شرکا در عرض چند روز آینده گزارش ماهیانه شما را خواهند دید. برگه صورت حساب را کمی دستکاری می‌کنید. بعد برای موکلی که کاری شصت دقیقه‌ای برایش انجام داده‌اید صورت حسابی برای کار نود دقیقه‌ای تنظیم می‌کنید. ولی با خودتان عهد می‌بندید که در اولین فرصت با انجام دادن یک کار سی دقیقه‌ای «رایگان» برای او این مبلغ را جبران کنید. به این ترتیب خودتان را قانع می‌کنید که فقط از او «قرض گرفته‌اید» و «دزدی» نکرده‌اید. اتفاق بعدی این است که گرفتن چنین قرض‌هایی در آینده برایتان ساده‌تر و ساده‌تر می‌شود. و بعد از مدتی دیگر قرض‌ها را پس نمی‌دهید. خودتان را قانع می‌کنید که با این‌که شصت دقیقه کار کرده‌اید و برای نود دقیقه صورت حساب داده‌اید، کارتان آن قدر خوب بوده که سزاوار است موکلان کمی بیشتر برای آن بپردازد. احساس می‌کنید حق وکالتتان بسیار پایین و موکلان بسیار ثروتمند است.

و بعد بیشتر و بیشتر صورت حسابتان را دستکاری می‌کنید – هر دو دقیقه مکالمه تلفنی را ده دقیقه حساب می‌کنید، و به هر تحقیقات سه ساعته یک ربع اضافه می‌کنید. همچنان و به طرق مختلف توجه این بی‌صدقتی برای خودتان را ادامه می‌دهید تا روزی که دیگر این کار را هم نمی‌کنید. و معمولاً بیشتر از سه یا چهار سال نمی‌گذرد که هر روز بدون این‌که خودتان متوجه شوید از موکلان دزدی می‌کنید.^(۸۴)

عادی شدن ثقل چنان تدریجی صورت می‌گیرد که محسوس نیست.^(۸۵) مردم بدون تفکر جامع و با مجموعه‌ای از تصمیم‌ها اصول را زیر پا می‌گذارند، و سپس این تصمیم‌ها به طرقی غیرمنتظره‌گزینه‌های آینده آن‌ها را شکل می‌دهند. و از آن جا که هر یک از این تصمیم‌ها صرفاً انحرافی اندک از سوءرفتارهای قبلی است، سوءرفتار حاصل زنگ خطر اخلاقی را به صدا در نمی‌آورد.^(۸۶) مارک دراپر که شرکت وکالتش را به شکل هرمی^۱ اداره می‌کرد و درباره وضعیت مالی شرکت به سرمایه‌گذاران گزارش‌های کذب

1. Ponzi scheme

ارائه می‌کرد گفته بود: «نقشه من این نبود که صدها میلیون دلار دزدی کنم، ولی بعد از زیر پا گذاشتن اصول چنان به تدریج آلوده شدم که دیگر نمی‌توانستم خودم را عقب بکشم ... وقتی شروع به این کار کردم به نظر می‌رسید راهی جز ادامه برایم باقی نمانده است.»^(۸۷) این همان چیزی است که روان‌شناسان گاهی آن را «تشدید تعهد»^۱ یا «مسئله آب جوش و قورباغه»^۲ می‌نامند.^(۸۸) می‌گویند وقتی قورباغه را داخل آب جوش قرار دهید از آن بیرون می‌پرد، ولی وقتی آن را داخل آب ولرمی قرار دهید که به تدریج داغ می‌شود، قورباغه بدون هیچ واکنشی در آن می‌پزد و می‌میرد. این مثل در مورد قورباغه‌ها صدق نمی‌کند ولی در مورد انسان‌ها صادق است. تقلب‌های کوچک به تدریج مردم را قربانی حاکمیت سوءرفتارها می‌کنند و به دنبال آن انسان‌ها درگیر رفتارهایی می‌شوند که با ارزش‌هایشان مغایرت دارند بدون این‌که خودشان از کاری که می‌کنند آگاهی داشته باشند.^(۸۹)

تأثیر جامعه

آگاهی اخلاقی همچنین تحت تأثیر هنجارهای اجتماعی و پیامدهای اجتماعی اعمال مورد نظر قرار دارد.^(۹۰) انسان‌ها تحت تأثیر گروه‌های هم‌سن و سال و رهبرانشان قرار دارند، و مشاهده رفتارهای اخلاقی یا غیراخلاقی دیگران همان رفتارها را در آن‌ها پدید می‌آورد.^(۹۱) یکی از عوامل اصلی در این زمینه توافق نظر جمعی درباره رفتارهای اخلاقی است.^(۹۲) وقتی مردم فکر کنند «همه این کار را انجام می‌دهند»، ریسک افزایش عدم بصیرت اخلاقی افزایش می‌یابد. کارمندی درباره کش رفتن تجهیزات شرکت گفته است: «وقتی می‌بینید دیگران هم دزدی می‌کنند، دیگر مسئله مهمی به نظر نمی‌رسد. با خودتان می‌گویید اشکالی ندارد. این موضوع همین‌قدر پیش‌پاافتاده است که به نظر می‌رسد.» کارمند دیگری در موافقت با او گفته

است: «همه دزدی می‌کردند، پس چرا من نباید می‌کردم...؟»^(۹۳) تحقیقات دربارهٔ اخلاق رفتاری نشان داده است که وقتی مردم بی‌صدافتی را در رفتار کسانی مشاهده می‌کنند که از جنبه‌های مهمی شبیه خودشان‌اند، احتمال سر زدن رفتار فریبکارانه از آن‌ها افزایش می‌یابد.^(۹۴)

برنی مدوف، رئیس بزرگ‌ترین شرکت هرمی جهان که حدود ۲۰ میلیارد دلار از سرمایه‌گذاران دزدیده بود، برای رفتارش این دلیل را می‌آورد که رفتاری عادی در دنیای کسب و کار امروز است. او معتقد بود ۸۰ درصد از موکلانش «به‌نوعی در تقلب و رفتارهای فریبکارانه دست دارند».^(۹۵)

یک صاحب کارخانه پیدا کنید که در احتساب موجودی یا مالیاتش تقلب نکرده باشد. کسی را به من نشان دهید که در اظهارنامه‌های مالیاتی‌اش هزینه‌های شخصی‌اش را هزینه‌های کاری جا نزده باشد. تصدیق می‌کنم که درجات چنین اعمالی متفاوت‌اند و منظورم این نیست که همهٔ آن‌ها قابل قبول‌اند. منظورم صرفاً این است که به اعتقاد من این یکی از واقعیات زندگی است...^(۹۶)

مثال دیگری در این زمینه مربوط می‌شود به اختلاف سرمایه‌اعلام شده در اعلان‌های سرمایه‌گذاری، مشاوره، و امور بانکی شرکت مریل لینچ که موجب شد این شرکت به پرداخت ۱۰۰ میلیون دلار محکوم شود. کارمندان با تحت فشار قرار دادن مشتریان برای خرید سهامی که خودشان در خفا آن را «آشغال» می‌خواندند سر آن‌ها کلاه می‌گذاشتند.^(۹۷) در یکی از تحلیل‌ها آمده بود: «سیستم فاسد بود... ولی از آن‌جا که همه از این فساد آگاه بودند دیگر فاسد به نظر نمی‌رسید».^(۹۸)

توجیه و دلیل تراشی

«ناسازگاری اخلاقی» فرایند استدلال را هم مخدوش می‌کند. روان‌شناسان معتقدند ناسازگار بودن رفتار فرد با ارزش‌های او به بروز تنشی آزاردهنده در فرد منجر می‌شود. این نظریه برگرفته از نظریهٔ لئون فِستینگر در زمینهٔ

ناسازگاری شناختی است.^(۹۹) افراد عموماً به رفتار اخلاقی و بااخلاق به نظر رسیدن اهمیت می‌دهند.^(۱۰۰) زمانی که این تمایل با انگیزه قلب تعارض پیدا می‌کند، افراد اغلب با توجیه کردن سوءرفتار خود تلاش می‌کنند این ناسازگاری را کاهش دهند. روان‌شناسی به نام دن آریئلی در کتاب حقیقت (صادقانه) دربارهٔ عدم صداقت گفته است:

رفتارهای ما تحت تأثیر دو انگیزه متضاد قرار دارند. از سویی می‌خواهیم خودمان را افرادی صادق و قابل احترام نشان دهیم ... از سوی دیگر می‌خواهیم با قلب به بعضی مزایا دست یابیم ... این‌جاست که انعطاف‌پذیری شناختی حیرت‌انگیز ما وارد میدان می‌شود. به لطف این مهارت انسانی، تا زمانی که دست به تقلب‌های کوچک می‌زنیم، از آن تقلب‌ها سود می‌بریم و هنوز خود را انسانی باصداقت و فوق‌العاده تلقی می‌کنیم. این ایجاد تعادل را فرایند توجیه می‌نامند، و این همان چیزی است که آن را اساس «نظریهٔ عامل داستانسرا»^۱ هم می‌نامیم.^(۱۰۱)

در تحقیقی که نمونهٔ شاخصی از این مورد است، شرکت‌کنندگان بر اساس گزارشی که از عملکرد خود می‌دادند حقوق دریافت می‌کردند، و به طور میانگین ۱۰ درصد از آن‌ها در گزارش‌های خود غلو می‌کردند. اکثر شرکت‌کنندگان در گزارش‌هایشان دست به داستانسرای می‌زدند، اما در حد اندک.^(۱۰۲) تحقیقات گوناگون نشان داده‌اند که اکثر افراد از لحاظ اخلاقی «دورو» هستند: آن‌ها می‌خواهند فردی پایبند به اصول اخلاقی به نظر برسند، بدون این‌که واقعاً اخلاقی رفتار کنند.^(۱۰۳) اشخاص در برخی موارد مانند داشتن سرعت غیرمجاز در رانندگی، با این‌که از ارزش و اهمیت مقررات قاطع رانندگی مطلع‌اند باز هم تخلف‌های جزئی‌شان را توجیه می‌کنند.

افراد حتی گاهی برای کاهش این ناسازگاری اخلاقی توصیفات دیگری از ماهیت یا پیامدهای زیانبار رفتارشان ارائه می‌دهند. اگر موضوع تقلب

نقدینگی نباشد، توجیه آن ساده تر است. مثلاً، در یک تحقیق آزمایشگاهی قرار بود پاداش شرکت کنندگان به جای پول نقد، ژتون‌هایی باشد که بعدها می‌شد آن‌ها را به پول نقد تبدیل کرد. تحقیقات نشان داد یک مرحله وقفه در دستیابی به پول نقد باعث شد احساس ریاکاری در آن‌ها ضعیف‌تر شود.^(۱۰۴) به دلایل مشابه، افراد ترجیح می‌دهند از یک یخچال مشترک به جای پولی که جا مانده نوشابه بدزدند.^(۱۰۵) همچنین اگر این دزدی از طریق یک واسطه انجام گیرد آن‌ها احساس راحتی بیشتری می‌کنند. کارکنان وقتی هزینه‌های گزارش کار را از طریق یک دستیار به مقام مسئول ارائه می‌کنند راحت‌تر از زمانی که این کار بدون واسطه انجام می‌گیرد تقلب می‌کنند.^(۱۰۶) حتی دست‌اندرکاران شرکت‌های هرمی هم رفتارهای غیراخلاقی خود را توجیه می‌کنند چون در واقع کسانی که حساب‌ها را دستکاری می‌کنند همان واسطه‌ها هستند. مدیرعاملی که به کلاهبرداری متهم شده بود گفته بود: «من در کارهای فروش شرکت هرمی دخیل نبودم و حسابداری آن هم بر عهده من نبود.»^(۱۰۷) از نظر خودش او شرکتی را اداره می‌کرد که با مشکلات «شناخت درآمد»^۱ مواجه بود.^(۱۰۸)

انسان‌ها همچنین عادت دارند درباره احتمال رفتار اخلاقی در آینده مبالغه کنند و سوء رفتارهای گذشته را کم‌اهمیت جلوه دهند.^(۱۰۹) در واقع، اکثر ما «استادان تحریف تاریخ» هستیم.^(۱۱۰) ما رفتارها و مقررات قابل اجرا را به شکل گزینشی و به طریقی به خاطر می‌آوریم که بتوانیم تقصیر خود را به حداقل برسانیم.^(۱۱۱) در یکی از تحقیقات، شرکت کنندگان فرصت داشتند از طریق مبالغه درباره عملکردشان در حل یک مسئله پولی به دست بیاورند که در واقع سزاوارش نبودند. آن‌ها قبل از شروع کارشان از مقررات اخلاقی کار مطلع شدند. کسانی که تقلب می‌کردند بیشتر از کسانی که تقلب نمی‌کردند آن مقررات را فراموش می‌کردند، و حتی با وجود این‌که به آن‌ها انگیزه مالی داده شد تا

مقررات را به خاطر بیاورند، صرفاً اطلاعاتی نامربوط را به یاد می‌آوردند. (۱۱۲)

عوامل محیطی دیگری هم ممکن است موجب سوگیری استدلال اخلاقی شوند. حسد، بی‌عدالتی، یا نابرابری ممکن است باعث شوند فرد برای تلافی دست به تقلب بزند. (۱۱۳)

این غرایز ریشه‌های عمیقی دارند. حتی میمون‌هایی که شاهدند میمون‌های دیگر از مسئول آزمایش جوایز بهتری دریافت می‌کنند جایزه پست‌تر خود را به سمت مسئول آزمایش پرت می‌کنند. (۱۱۴)

کارمندانی که معتقدند دستمزدشان کم است راحت‌تر تجهیزات و وسایل شرکت را می‌زدند یا درباره ساعات و هزینه‌های کار داستان‌سرایی می‌کنند. (۱۱۵)

حتی ناراحتی‌های جزئی هم ممکن است باعث شوند فرد برای تلافی به تقلب متوسل شود. زنی که قصد داشت در هتل فیلادلفیا اقامت کند مجبور شد مدتی طولانی در صف بماند. او برای تلافی لحاف هتل را در ساک مسافرتی‌اش گذاشت و برد. او در توضیح کار خود گفته بود: «احساس می‌کردم آن‌ها به من بدهکارند.» (۱۱۶)

آریثلی در یکی از مشاهدات تجربی‌اش به مشتریان دائمی یک کافی شاپ ۵ دلار برای انجام دادن کاری پنج دقیقه‌ای پیشنهاد می‌کرد. مسئول آزمایش دسته اسکناس کوچکی به آن‌ها می‌داد و می‌گفت: «این هم ۵ دلار شما. لطفاً پول را بشمارید، رسید را امضا کنید، و آن را روی میز بگذارید. بعداً برمی‌گردم تا آن‌ها را بردارم.»

بعد ظاهراً برای پیدا کردن شرکت‌کننده دیگری محل را ترک می‌کرد. او به جای ۵ دلار ۹ دلار به آن‌ها داده بود. چهل و پنج درصد از افراد پول اضافی را برگرداندند. در آزمایش دوم هنگامی که مسئول آزمایش مشغول توضیح دادن کار برای شرکت‌کنندگان بود تلفنش به صدا درمی‌آمد. او تلفن را برمی‌داشت و برای شام پیتزا سفارش می‌داد. با این‌که این تماس فقط ۱۲ ثانیه طول کشیده بود، بسیاری از شرکت‌کنندگان ناراحت شده و فقط ۱۴ درصد از آن‌ها پول اضافی را برگردانده بودند. آریثلی این روند استدلالی را به این شکل توضیح داده است:

«از فریبکاری برای تلافی استفاده می‌کنیم ... به خودمان می‌گوییم هیچ کار غلطی انجام ندادیم، فقط بی‌حساب شدیم.» (۱۱۷)

همان‌طور که این مثال نشان می‌دهد، فرایند استدلال اخلاقی افراد تحت تأثیر توانایی آن‌ها برای «خشتی کردن» هنجارهای اجتماعی است. جامعه‌شناسانی به نام‌های گِرِشام اسکایز و دیوید ماتزا در تحقیقات مشهورشان در زمینهٔ بزهکاری نوعی رده‌بندی برای روش‌های خشتی‌سازی ابداع کرده‌اند که مکرراً آزمایش شده و به اثبات رسیده است و افراد به راحتی از آن برای فریبکاری استفاده می‌کنند.^(۱۱۸) رایج‌ترین راهبردها عبارت‌اند از:

- انکار صدمه رساندن به دیگران؛ من واقعاً به کسی آسیب نرساندم؛
- انکار مسئولیت داشتن؛ تقصیر من نیست؛
- انکار تعدی به دیگران؛ خودش خواست؛
- محکوم کردن محکوم‌کننده؛ این‌ها افرادی دورو هستند، خودشان هم این کار را می‌کنند، همه می‌کنند؛
- متوسل شدن به بهانه‌ای مانند وفاداری؛ این کار را به خاطر دوستانم یا خانواده‌ام کردم.

در بررسی‌های انجام‌شده دربارهٔ عده‌ای از جوانان چنین توجیهاتی متداول بودند. بسیاری از آن‌ها معتقد بودند «همه تقلب می‌کنند» یا «اگر تقلب به کسی صدمه نزند، کار غلطی نیست». شرکت‌های بزرگ «بودجه‌هایی دارند که این قبیل خسارت‌ها را جبران می‌کنند».^(۱۱۹)

چنین نگرش‌هایی به‌خصوص در میان کارمندان خلافکار رایج است. در تحقیقاتی در این زمینه ۸۴ درصد از شرکت‌کنندگان سایر افراد را مقصر قلمداد کردند.^(۱۲۰) انکار صدمه زدن و تعدی به دیگران هم متداول بوده است. مارک درایر معتقد بود شرکت هر می او به کسانی که برای او کار می‌کنند منفعت می‌رساند و کارش را به این شکل توجیه کرده بود که «لطمهٔ احتمالی [به سرمایه‌گذاران]^۱ با منفعتی که [به کارمندان]^۲ می‌رسد جبران می‌شود و

فقط امیدوار است که همه چیز به خوبی پیش برود.»^(۱۲۱) برنی مدوف بعد از محکومیت به همبندان خود در زندان گفته بود: «از ثروتمندان و طمعکاران و کسانی که به دنبال مال بیشتری بودند پول می‌گرفتم.» او می‌گفت: «لعنت به قربانیان من. مردم خودشان خروار خروار پول به من می‌دادند.»^(۱۲۲)

سایر محققان به دو عامل توجیه دیگر هم توجه کرده‌اند. یکی از این دو عامل ضرورت است: کسانی که از این عامل برای توجیه تقلب خود استفاده می‌کنند مدعی‌اند که این کار برای حفظ بقا در محیط رقابتی کار ضروری است.^(۱۲۳) یکی از پاسخ‌دهندگان به یک نظرخواهی درباره جایگاه اصول اخلاقی در میان جوانان به نگرشی متداول درباره تقلب اشاره کرده بود: «اکثر مردم به خصوص در این کشور از همین راه پیشرفت کرده‌اند. دنیا بی‌رحم است. من هم برای پیشرفت هر کاری می‌کنم.»^(۱۲۴) عامل دوم «ایجاد توازن در دفتر حساب کل» است: انسان‌ها کارهای خویشان را دستاویز قرار می‌دهند تا سوء رفتارشان را پذیرفتنی جلوه دهند.^(۱۲۵) یکی از کسانی که از اینترنت محل کار برای مقاصد شخصی استفاده می‌کرد گفته بود: «از نظر من استفاده از اینترنت محل کار برای مقاصد شخصی اشکالی ندارد. من اضافه کاری می‌کنم و پول اضافه کاری هم نمی‌گیرم.»^(۱۲۶) دنیس کوزلوفسکی، مدیرعامل سابق تایکو که به کلاهبرداری و سوء استفاده محکوم شد، معتقد بود استفاده از بودجه شرکت برای خرید آثار هنری گران‌قیمت، پرده حمام ۶۰۰۰ دلاری، و جاکتری ۱۵۰۰۰ دلاری برای خانه‌اش کار خطایی نبوده است. او گفته بود: «مردم فکر می‌کنند من آدم طمعکاری هستم»، ولی «من با زحمت بسیار به این جا رسیده‌ام». و پاداش او هم نشان‌دهنده عملکردش بود: «بالاترین حقوق تایکو به دلیل مدیریت برتر.»^(۱۲۷)

چنین بهانه‌هایی ساز و کارهایی برای «بی‌اعتنایی به اخلاق» هستند و قید و بند معمول در مورد رفتارهای غیر اخلاقی را به حالت تعلیق درمی‌آورند.^(۱۲۸) مردم از این طریق هم برای مخاطب درونی (خودشان) و هم