

Nhưng họ đã sai! Họ không thấy được họ có thể hợp thức hóa sự không trung thực của mình khi chỉ một bước chân là họ đã có thể nhận tiền mặt. Có lẽ, đó là lý do tại sao có quá nhiều sự gian lận diễn ra.

Tất cả chúng ta đều có nguy cơ mắc phải điểm yếu này. Hãy nghĩ về tất cả những hành vi gian lận bảo hiểm đang diễn ra. Người ta ước tính rằng khi những người tiêu dùng thông báo mất mát đồ đạc trong nhà hay xe ô tô, họ đã cường điệu mức độ thiệt hại vào khoảng 10%. Nhiều người mất một chiếc tivi 27-inch nhưng lại khai báo là chiếc 32-inch; người đánh mất chiếc tivi 32-inch lại khai báo mất chiếc 36-inch. Chắc chắn, khả năng họ ăn trộm tiền trực tiếp từ công ty bảo hiểm là rất thấp, nhưng họ sẽ khai báo tăng quy mô và giá trị của vật đã mất lên một chút. Điều này làm cho họ đỡ cần rút lương tâm hơn.

Bạn đã bao giờ nghe đến thuật ngữ *wardrobing* chưa? *Wardrobing* là hành động mua một món đồ nào đó, sử dụng một thời gian, rồi trả lại nó trong một hiện trạng buộc cửa hàng phải nhận lại nhưng không thể bán được nữa. Bằng cách thực hiện hành vi *wardrobing*, người tiêu dùng không trực tiếp lấy tiền từ công ty. Nhưng hậu quả ngành công nghiệp may mặc phải gánh chịu ước tính hàng năm thiệt hại do *wardrobing* khoảng 16 tỷ đô-la (gần bằng với tổng thiệt hại của các vụ đột nhập nhà riêng và ăn trộm xe).

Vậy các bản báo cáo chi tiêu thì sao? Trong một nghiên cứu, tôi và Nina phát hiện ra rằng không phải tất cả các