

Vậy có phải những quyết định về sự trung thực và không trung thực là dựa trên phân tích chi phí-lợi nhuận? Tôi không nghĩ vậy. Một người bạn của bạn có thể giải thích cho bạn về phân tích chi phí-lợi nhuận giúp cô ấy quyết định mua một chiếc laptop mới không? Tất nhiên là có. Nhưng liệu người bạn đó có chia sẻ với bạn phân tích chi phí-lợi nhuận về quyết định của cô ấy sẽ ăn cắp chiếc laptop không? Tất nhiên là không – trừ khi cô ấy là một kẻ ăn cắp chuyên nghiệp. Thay vào đó, tôi đồng ý với những người nói rằng tính trung thực là một cái gì đó lớn lao hơn mọi đức tính ở hầu hết các xã hội.

Sigmund Freud giải thích theo cách sau. Ông nói rằng vì chúng ta lớn lên trong xã hội, nên chúng ta tiếp thu những phẩm chất xã hội. Sự tiếp thu này dẫn đến sự phát triển của cái siêu ta. Nói chung, cái siêu ta hài lòng khi chúng ta tuân theo đạo đức của xã hội và không hạnh phúc khi chúng ta không tuân theo. Đó là lý do tại sao chúng ta dừng xe trước đèn đỏ vào lúc 4 giờ sáng mặc dù biết rằng trên đường lúc đó không có ai. Và đó là lý do tại sao chúng ta có được một cảm giác ấm áp khi chúng ta trả lại một chiếc ví bị đánh mất cho người chủ của nó, ngay cả khi chúng ta biết là danh tính của mình sẽ không bao giờ được công bố. Những hành động như vậy kích thích não bộ khiến chúng ta cảm thấy hài lòng.

Nhưng nếu lòng trung thực thật sự quan trọng, khiến chúng ta cảm thấy thoải mái, thì tại sao chúng ta thường xuyên không trung thực?