

giống như tôi và bạn đã làm sau lưng sếp của mình. Bạn đã biết rõ bản chất của tôi. Tôi sẽ nói tốt trước mặt bạn nhưng sẽ nói xấu sau lưng bạn. Bạn đã thấy tôi làm điều đó rồi.

Đó là bản chất của sự giả dối. Liệu cái đó có tạo ra khoản dự trữ lòng tin trong tài khoản quan hệ giữa bạn và tôi không? Mặt khác, giả sử bạn bắt đầu chỉ trích cấp trên của chúng ta, tôi nói với bạn là tôi đồng ý cơ bản về một số nhược điểm của sếp, và sau đó đề nghị cả hai trực tiếp gặp sếp để trình bày vấn đề một cách thẳng thắn, nhằm tìm cách khắc phục. Như vậy, dù cho sau này tôi và bạn không còn thân thiết với nhau, bạn cũng vẫn giữ được lòng tin đối với tôi.

Ví dụ khác, giả sử để có mối quan hệ tốt với bạn, tôi cố gắng lấy lòng bạn bằng cách nói cho bạn biết những bí mật của người khác. “Tôi thực sự không muốn nói ra điều này”, tôi có thể nói như vậy, “nhưng vì anh là bạn của tôi, là người tôi tin cậy...”. Thế nhưng, liệu sự phản bội của tôi đối với người khác có làm tăng được tài khoản lòng tin giữa tôi và bạn không? Hay bạn sẽ càng e ngại rằng tôi có thể tiết lộ với người khác những bí mật mà bạn đã chia sẻ với tôi?

Sự giả dối như vậy có vẻ sẽ khiến gia tăng tình cảm trên tài khoản giữa bạn và người khác, nhưng thực ra, tài khoản của bạn sẽ bị giảm đáng kể vì sự thiếu trung thực của bản thân. Bạn có thể lấy được “quả trứng vàng” từ sự hài lòng nhất thời bằng cách hạ thấp người khác hoặc chia sẻ thông tin bí mật, nhưng kỳ thực là bạn đang bóp chết “con ngỗng”, bạn đang làm suy yếu mối quan hệ vốn đem lại sự hài lòng lâu dài giữa họ và bạn.

Nói một cách đơn giản, sự chính trực trong một thực tại tương thuộc là bạn nên cư xử với mọi người bằng một