

"Bagaimana bisa anak muda itu sudah menipu miliaran rupiah?" Pertanyaan tersebut saya dengarkan dari obrolan kantor di sela-sela waktu istirahat. Obrolan yang setahu saya semakin menghangat hari-hari ini, tentang kasus afiliator Binomo. Saya kemudian tertarik menengoknya di media sosial. Tepat seperti dugaan saya, banyak spill terkait kasus penipuan, baik dalam skala besar ataupun kecil. Terakhir, saya melihat akun @malamtanpakata menggunakan mantra "*Twitter please do your magic*" untuk mengungkap penipuan di aplikasi Tinder. Hasilnya memang magic; selain pelaku terlacak dengan cepat, banyak sekali korban lain dari penipu lain speak up. Di masa lalu, penipuan dilakukan oleh pemain lokal dan sering dilakukan secara tatap muka. Kemudian kita mengenal penipuan melalui seminar investasi, kesempatan lelang, atau peluang real estate palsu. Dalam beberapa tahun terakhir, penipuan telah berkembang menjadi aktivitas kriminal global yang meluas karena teknologi telah menurunkan biayanya sekaligus membuatnya lebih mudah dari sebelumnya untuk menjangkau jutaan konsumen secara instan. Ini juga jauh lebih menyulitkan bagi pihak berwajib untuk menangkap dan mengadili penipu, yang biasanya terorganisir dengan sangat baik.

Penipuan merugikan individu, organisasi, dan pemerintah triliunan setiap tahun dalam perkiraan kerugian, dan banyak korban mengalami depresi dan kesehatan yang buruk. Faktanya, tidak ada kejahatan lain yang mempengaruhi begitu banyak orang dari hampir semua usia, latar belakang, dan lokasi geografis. Salah satu hal yang paling sulit untuk dipahami tentang penipuan adalah bagaimana seseorang bisa menjadi korban. Padahal beberapa jenis penipuan dilakukan penipu dengan sangat sederhana dan tampilan yang tidak meyakinkan. Sebelum menjawab hal tersebut, mari kita lihat atribut psikologis penipu.

Psikologi Penipu

Saat kita menduga penipuan banyak dilakukan dengan alasan ekonomi atau kesempatan, kita terperangah melihat banyak pelaku penipuan memiliki latar belakang ekonomi yang baik. Tidak kurang pula banyaknya orang yang tidak mau melakukan penipuan meskipun mereka mendapatkan akses dan kesempatan yang cukup. Penipuan jelas berkaitan erat dengan perilaku berbohong.

Berbohong adalah kompetensi, yang hanya bisa dilakukan dengan kemampuan kognitif baik. Untuk berbohong, seseorang membutuhkan kesadaran bahwa orang lain mungkin memiliki keinginan, perasaan, dan keyakinan dari dirinya. Kompetensi ini dalam psikologi disebut teori pikiran (*theory of mind*/ToM), sebuah kemampuan kognitif mendasar yang harus dikuasai manusia untuk bertahan hidup.

Pada satu sisi ToM berhubungan langsung dengan kemampuan orang untuk berbohong dan menipu, tapi ini paradoks, karena pada sisi lain kemampuan ToM sangat berkaitan dengan keterampilan sosial seperti empati, kerja sama, dan kepedulian terhadap orang lain ketika mereka sedang dalam masalah.

Kabar buruknya adalah bahwa kebohongan dilakukan oleh semua orang. Bahkan ini diajarkan kepada kita sejak kecil, awalnya demi hal-hal yang dianggap baik. Psikologi mengenalnya sebagai kebohongan putih (*white lies*). Seiring bertambahnya usia, kita sering melakukan kebohongan yang betul-betul bohong (*real lies* atau *prosocial lies*). Jika kebohongan putih dianggap tidak berbahaya dan minim menimbulkan kerugian bagi orang lain, maka kebohongan nyata merugikan orang lain. Penipuan adalah jenis kebohongan yang kedua.

Penelitian telah menunjukkan pada kita bahwa penipu melakukan aksinya lebih karena unsur kepribadian, daripada kondisi ekonomi. Sebuah penelitian yang dipublikasikan *Journal of*

Economic Behavior and Organization menyebutkan bahwa faktor lingkungan seperti kemiskinan dan kesempatan bukanlah motif utama penipu, melainkan alasan untuk menjelaskan perilaku buruk mereka. Penelitian lain dalam *Journal of Experimental Social Psychology* dan *Journal of Quantitative Criminology* menegaskan hal serupa, bahwa pelaku kejahatan lebih pada kecenderungan kepribadian seseorang dalam melakukan kontrol diri dan mengeksekusi moralitas.

Jika demikian, logika kita diajak untuk menapaki bahwa faktor-faktor yang umumnya kita ketahui sebagai motif seperti kekayaan (ekonomi), latar belakang sosial (pendidikan) dan juga faktor kesempatan (akses) adalah faktor-faktor yang sebenarnya bukanlah motif dasar penipu. Kaya-miskin, pejabat-orang biasa, pendidikan tinggi-rendah bukanlah alasan dasar orang menipu, kesemuanya hanyalah alasan untuk menjelaskan perilaku buruk mereka.

Strategi

Tidak ada penipu yang melakukan aksinya tanpa strategi. Sama seperti halnya saat kita berbohong. Penipu (terlebih online) melakukan serangkaian strategi penipuan yang jauh lebih canggih dan terencana. Para penipu terus membangun dan mengembangkan perangkat tikus untuk mengelabui calon korban. Banjir informasi pemberitaan tentang mudahnya investasi, keuntungan instan, dan para afiliator terus tampil sebagai crazy rich, menguntungkan para penipu.

Fenomena tersebut memperbesar kemungkinan banyak orang untuk memangkas pengambilan keputusannya. Saat membuat keputusan atau penilaian, kita sering menggunakan jalan pintas mental atau aturan praktis yang dikenal sebagai heuristik. Semakin banyak informasi euforia tentang keuntungan dan profil kekayaan dari para pemain utama, semakin cepat juga seseorang mengambil keputusan dan mengabaikan faktor risiko. "Kalau banyak orang bisa, kenapa saya tidak?" begitu kiranya yang ada dalam benak korban.

Selain memanfaatkan pengambilan keputusan heuristik, secara umum penipu menggunakan beberapa strategi lainnya seperti mengeksploitasi norma dan aturan umum, kerentanan kondisi emosional korban, menyamar menggunakan fitur otoritas penting. Bayangkan dalam kondisi serba sulit pandemi, banyak teman dan kolega bermain investasi dan berhasil, selain itu banyak tokoh terkenal juga bermain, secara hukum kebetulan legal atau belum dianggap bermasalah. Menarik bukan? Ditambah lagi, kita memang ingin, lebih tepatnya ingin cepat kaya.

Terakhir adalah yang paling penting, keinginan untuk cepat kaya. Kaya yang sering didefinisikan secara sempit dengan sukses secara finansial adalah keinginan terdalam hampir semua orang. Kaya bukan masalah instan; hemat saya para korban juga memahami itu. Namun kita, manusia, cenderung sering mengabaikan kebenaran dan bahkan menyangkalnya. Kita membohongi diri sendiri (self-deception) demi kepercayaan bahwa diri kita mampu seperti apa yang kita sering lihat dan sering kita bayangkan. Sayangnya kita malas mendaki jalan sulit. Kita secara tidak sadar memaksa diri kita masuk pada keyakinan yang salah atau tidak valid.

Baca artikel detiknews, "Tertipu Sekaligus Menipu Diri Sendiri" selengkapnya <https://news.detik.com/kolom/d-6009347/tertipu-sekaligus-menipu-diri-sendiri>.