

Bachelorthese voor de Bachelor Psychologie aan de Universiteit Twente

Afstudeerrichting: Conflict, Risico en Veiligheid

Effecten van de Groepscontext op de Intentie om te Liegen

Rik W. Brouwer

Universiteit Twente, Enschede

26 – 6 – 2013

Eerste begeleider: dr. Elze G. Ufkes,  
Universiteit Twente  
vakgroep PCRS

Tweede begeleider: prof. dr. Ellen Giebels  
Universiteit Twente  
vakgroep PCRS

### **Samenvatting**

Er is al veel onderzoek gedaan naar misleiding en leugens, maar het meeste onderzoek richt zich op zichtbare tekenen van leugens, cognitieve belasting of fysieke omgevingsinvloeden. Opmerkelijk genoeg is er vrijwel geen onderzoek naar de effecten van sociale categorisatie op liegedrag, terwijl er genoeg reden is om te verwachten dat groepscontext een rol kan spelen in de intentie om te liegen. In dit onderzoek wordt onderzocht of de groepscontext inderdaad van invloed is op de intentie om te liegen, en of het soort leugen hier een rol in speelt. Tevens wordt er gekeken of het gevoel van transparantie een verklarende factor is voor dit effect. Om dit te weten te komen is een onderzoek uitgevoerd, waaruit blijkt dat er ten eerste inderdaad een effect is van de groepscontext op de intentie om te liegen. Ten tweede is gevonden dat dit effect wordt versterkt als wordt gelet op zelfdiendende leugens. Dit effect is niet gevonden voor witte leugens. Er is ook niet aangetoond dat transparantie een verklaring kan zijn voor de gevonden verschillen.

*Trefwoorden:* misleiding, leugentypen, transparantie, intergroepscontext

---

### **Abstract**

Many research has been conducted in the area of deception and lying behaviour, where most of this research aims on clues to deception, cognitive load, or physical surrounding influences. Surprisingly however, research on the effects of social categorization on deception is virtually non-existent, while there is good reason to expect that group context can affect the intent to lie. This study examines whether group context indeed affects the intention to lie, and whether the type of lie might be involved in this process. This study will also find out if the illusion of transparency is an explanatory factor for this effect. To answer these questions, a survey has been conducted, which shows indeed that group context effects the intention to lie. Secondly, this effect is enhanced when just using a self-directed lie. There was no effect found with a white lie. Also, there's no evidence that the illusion of transparency is an explanatory factor.

*Keywords:* deception, lie types, transparency, intergroup context

### Effecten van de Groepscontext op de Intentie om te Liegen

*De douane op een vliegveld stelt reizigers die een visum hebben vaak een aantal vragen. Vaak willen ze weten wat het doel van het bezoek is, en of de reiziger goederen het land in brengt. Hiervoor stellen ze bijvoorbeeld wat vragen om te kijken of de antwoorden overeenkomen met gegevens die bij hen bekend zijn, en of de antwoorden onderling consistent zijn. Door onder andere hun ervaring hopen ze antwoorden van mensen die niet de waarheid spreken te kunnen onderscheiden van mensen die wel de waarheid spreken.*

Deze situatie is een voorbeeld waarin veelvuldig mensen vanuit verschillende groepen een interactie hebben. Naast de douane op een vliegveld zijn er in het dagelijks leven veel meer voorbeelden waar mensen uit verschillende groepen met elkaar in contact komen, en waarbij de waarheid een belangrijke rol speelt. Hierbij kun je denken aan een sollicitaties, een politieverhoor en undercover operaties.

Bij een verdachtenverhoor bij de politie, een undercover operatie door een rechteam, of douanebeambten bij een grenscontrole is veelal het vinden van de waarheid het belangrijkste doel. Dit terwijl de tegenpartij juist belang kan hebben bij misleiding. Allereerst moet worden vastgesteld wat nou precies misleiding, of het vertellen van een leugen, is. Een leugen blijkt niet makkelijk definieerbaar, omdat er veel verschillende soorten leugens zijn, met verschillende motieven en consequenties. De formulering van Williams (2002) lijkt in de context van een verdachtenverhoor voldoende aspecten te omvatten: *“Een leugen is een bewering [...] met de intentie om de toehoorder over de inhoud van die bewering te misleiden.”* (Williams, 2002). Deze definitie wordt in dit onderzoek aangehouden, en hierbij wordt misleiding en leugens door elkaar gebruikt.

Er is al veel onderzoek gedaan naar misleiding- en leugendetectie. Zo is er bijvoorbeeld al in 1939 een onderzoek geweest dat ingaat op leugens en de detectie daarvan (Trovillo, 1939). Er zijn over het algemeen vier verschillende benaderingen te onderscheiden

op het gebied van leugendetectie; de emotionele benadering, de cognitieve belasting benadering, de *poging tot controle* benadering, en de zelfpresentatie benadering (Davies & Beech, 2012). Enkele belangrijke onderzoeken in de emotionele benadering van de leugendetectie waren die van Ekman, Friesen en O'Sullivan, die onder andere onderzochten in hoeverre mensen in staat zijn om met of zonder training misleiding te kunnen detecteren (bijv. Ekman & Friesen, 1969; Ekman, Friesen, & O'Sullivan, 1988; Ekman & O'Sullivan, 1991). Uit een van die onderzoeken is gebleken dat mensen over het algemeen zeer slecht zijn in het ontdekken van leugens. In de resultaten van dat onderzoek (zie Tabel 1) is het gemiddelde percentage correcte detectie van leugens en waarheden weergegeven voor verschillende groepen. Al deze groepen bestaan uit mensen die in hun dagelijks leven veel te maken hebben met leugens en detectie daarvan, en door hun ervaring dus beter zouden moeten scoren op detectie van leugens. De groep studenten hadden geen speciale interesse of opleiding in leugendetectie, en zij dienden als controlegroep. Te zien is dat zelfs op leugendetectie getrainde spionnen bij de Amerikaanse geheime dienst, de in dit onderzoek best presterende groep met 64 procent correct, nog nauwelijks beter scoorden dan wat met toeval, namelijk 50 procent, zou worden verwacht (Ekman & O'Sullivan, 1991).

*Tabel 1; Gemiddeld percentage correcte detectie van misleiding (Ekman & O'Sullivan, 1991)*

Groep	<i>M</i>	<i>SD</i>
Secret Service	64.12	14.80
Psychiatrists	57.61	14.57
Judges	56.73	14.72
Robbery investigators	55.79	14.93
Federal polygraphers	55.67	13.32
Special interest	55.34	15.82
College students	52.82	17.31

Behalve deze zichtbare tekenen van misleiding, zijn er in de emotionele benadering ook voor het oog minder zichtbare tekenen van misleiding, zoals veranderingen in emoties die

gepaard gaan met het vertellen van een leugen (Ekman, 2009). Zo stelt Ekman (2009) dat een leugenaar angst kan ervaren omdat hij bang is dat zijn leugen ontdekt wordt. Hoe belangrijker de leugenaar het vindt dat zijn leugen niet wordt ontdekt, hoe hoger deze angstgevoelens kunnen zijn. Deze angstgevoelens veroorzaken een verhoogde stress en arousal, die meetbare fysiologische reacties veroorzaken. Een bij het publiek bekend instrument hiervoor is de polygraaf, uitgevonden in 1921 door John Augustus Larson. De polygraaf meet fysiologische veranderingen, zoals bloeddruk, hartslag, ademhaling en huidgeleiding. Op dit moment wordt in veel landen de polygraaf ingezet als meest betrouwbare systeem voor het detecteren van misleiding. In de rechtssysteem van onder anderen België, Canada, Israël, Japan, Korea, Mexico, Thailand en Turkije wordt deze nog regelmatig gebruikt (Honts, 2004; Pollina, Dollins, Senter, Krapohl, & Ryan, 2004; Vrij, 2008). Volgens Honts (2004) werd in 2004 in de Verenigde Staten de polygraaf zelfs door politiekorpsen gebruikt bij verhoren met verdachten. Echter, onder andere onderzoek van Lykken (1998) heeft aangetoond dat de resultaten van de polygraaf alles behalve betrouwbaar zijn bij het detecteren van leugens.

Van de overige drie benaderingen op het gebied van leugendetectie; de cognitieve belasting benadering, de poging tot controle benadering, en de zelfpresentatie benadering, richten de laatste twee zich vooral op zichtbare tekenen van misleiding (Davies & Beech, 2012). De eerste daarentegen richt zich op een heel ander gebied. Het vertellen van een leugen zorgt voor een grotere cognitieve belasting dan het spreken van de waarheid (bijv. DePaulo et al., 2003; Vrij, Fisher, Mann, & Leal, 2006; Vrij et al., 2008). Het vertellen van een leugen zorgt voor een toename in cognitieve belasting, doordat de leugenaar ten eerste constant de reacties van zijn slachtoffer moet monitoren, en zijn verhaal daarop moet aanpassen (Vrij et al., 2006; Vrij et al., 2008). Ten tweede moet de leugenaar constant vooruit blijven denken omdat de leugenaar voldoende gedetailleerd moet vertellen om het verhaal eerlijk over te laten komen, maar hij moet tegelijkertijd het verhaal voor zichzelf eenvoudig genoeg houden

om het reeds vertelde te kunnen onthouden (Burgoon, Buller, & Guerrero; Greene & Paxton, 2009; Vrij et al., 2006). Ten derde moet de leugenaar zichzelf constant monitoren, om niet betrapt te worden op fysieke tekenen van misleiding (Ekman & Friesen, 1969; Vrij et al., 2006). Al deze taken die een leugenaar extra te verwerken heeft ten opzichte van iemand die de waarheid spreekt zou dus een verhoogde cognitieve belasting veroorzaken. De verhoogde cognitieve belasting zou dus in bepaalde omstandigheden meetbaar moeten zijn, zoals het meten van activiteit in bepaalde delen van de hersenen. Dit is onder andere aangetoond door middel van een fMRI scan (Phan et al., 2005). Deze toepassing is echter relatief duur doordat er een MRI scanner nodig is. Tevens kan dit niet worden uitgevoerd in politiebureaus, rechtszalen, of op vliegvelden. Een manier die wel makkelijk en op grote schaal kan worden toegepast op bijvoorbeeld vliegvelden is het gebruik van camera's die het warmtebeeld meten. In een gecontroleerd experiment bleek dat een warmtebeeld camera echter slechts als indicatie kan werken (Warmelink et al., 2011). Zelfs na zoveel jaar onderzoek naar leugendetectie is er dus nog geen praktisch toepasbare methode ontdekt waarmee met voldoende zekerheid kan worden vastgesteld of iemand liegt of dat iemand de waarheid vertelt.

Wellicht is het dus nuttiger om helemaal niet te onderzoeken hoe het vertellen van een leugen eruit ziet, maar om te onderzoeken waarom en wanneer mensen dan een leugen vertellen, en wat deze leugens zijn. Er is al onderzoek gedaan naar omgevingsinvloeden op lieggedrag. Een donkere omgeving kan bijvoorbeeld lieggedrag stimuleren. (Zhong, Bohns, & Gino, 2010). Dit zou volgens de onderzoekers komen doordat een donkere omgeving gepaard gaat met een verhoogd gevoel van anonimiteit. Een ander onderzoek bevestigt dit effect van een donkere omgeving, en stelt dat dit ook een psychologische afstand creëert tussen personen (Steidle, Werth, & Hanke, 2011). Een andere voorspeller voor misleiding is een laag zelfbewustzijn. Een recent onderzoek heeft de effecten op het zelfbewustzijn bekeken, voorafgaand aan het vertellen van een leugen. Er is gebleken dat proefpersonen die een hoger

zelfbewustzijn hebben, meer angst voelen als ze een leugen gaan vertellen (Lawson, Stedmon, Zhang, Eubanks, & Frumkin, 2013). Een ander onderzoek ontdekt dat een bepaalde dimensie van het zelfbewustzijn, *private self-awareness*, nog sterker van invloed is op het vertellen van een leugen (Johnson et al., 2005).

De voorspellers zelfbewustzijn en anonimiteit zijn in bovengenoemde onderzoeken beïnvloed door het manipuleren van *fysieke* omgevingsfactoren. Opmerkelijk is echter dat in al die jaren er niet tot nauwelijks onderzoek is gedaan naar misleiding in termen van *sociale* omgevingsfactoren, zoals sociale categorisatie. In onderzoeken van Allport (1954) en Tajfel (1969) is namelijk al gebleken dat mensen makkelijk denken in termen van wij tegen zij, of *ingroup* versus *outgroup*. Deze sociale categorisatie is meestal een automatisch en onbewust proces, dat invloed heeft op cognities, emoties en non-verbaal gedrag (Tajfel, 1969). Deze sociale categorisatie kan gebaseerd zijn op een duidelijk verschil in een groep, bijvoorbeeld fysieke overeenkomsten zoals etniciteit of geslacht (bijv. Stangor, Lynch, Duan, & Glas, 1992), maar het kan ook plaatsvinden bij veel subtielere onderlinge verschillen en dit effect wordt nog eens versterkt naarmate de ingroup kleiner wordt (Gerard & Hoyt, 1974). Tegelijkertijd worden automatisch discriminerende attitudes tegenover de outgroup gevormd. Deze discriminerende attitudes dienen volgen hen echter niet als vijandigheid naar buitenstaanders, maar deze vloeien voort uit de wens om positieve relaties in de ingroup te bevorderen (Allport, 1954; Brewer, 1999).

Het lijkt aannemelijk dat groepsprocessen een grote rol kunnen spelen in het wel of niet vertellen van een leugen. Iemand die als lid van de ingroup wordt gezien kent de leugenaar beter dan iemand die als lid van de outgroup wordt gezien, en van deze groepscontext is al bekend dat deze van invloed zijn op cognitieve processen tijdens sociale interacties (Blascovich, Mendes, Hunter, Lickel, & Kowai-Bell, 2001; Dovidio, Hebl, Richeson, & Shelton, 2006; Richeson & Shelton, 2007). Dit kan betekenen dat een leugenaar

die een leugen vertelt tegen iemand die lid is van zijn ingroup hier cognitief meer moeite mee heeft dan dat dezelfde leugen zou worden verteld tegen iemand die als lid van de outgroup wordt gezien. Zo kan bij een ingroup leugen worden verwacht dat de leugenaar het slachtoffer beter kent, en daarom het monitoren van het slachtoffer minder moeite kost. Tegelijkertijd kan de leugenaar juist ook het gevoel hebben dat het slachtoffer zijn leugens makkelijker kan doorzien, omdat het slachtoffer de leugenaar ook beter kent. Dit gevoel van transparantie bij het vertellen van een leugen is al onderzocht. Mensen die een leugen vertellen voelen zich transparanter dan dat ze in werkelijkheid zijn (Brown & Stopa, 2007; Gilovich, Savitsky, & Medvec, 1998). Ook speelt de groepscontext mogelijk een rol in de consequenties van de leugen. Als het persoonlijk gewin groter wordt, tonen mensen eerder de intentie om te liegen. Daarnaast letten ze niet alleen op hun persoonlijke gewin, maar ook op hoeveel de andere partij verliest. Naarmate het persoonlijke gewin groter kan worden, neemt deze altruïstische motivatie af (Gneezy, 2005). Het is dus goed mogelijk dat de aantrekkelijkheid van persoonlijk gewin negatief wordt beïnvloed als de leugen tegen iemand wordt verteld die al lid van de ingroup wordt gezien. Immers, wat de leugenaar erbij krijgt, gaat er bij de ander van af. Per saldo is er voor wat jij als jouw ingroup ziet dus geen winst. In een outgroup situatie speelt deze negatieve invloed waarschijnlijk minder een rol.

Ook speelt, kijkend naar de groepscontext, nog een eerder genoemd probleem van leugenaars een rol: De leugen moet voldoende gedetailleerd zijn om niet op te vallen als leugen, maar ook te onthouden zijn voor de leugenaar (Burgoon et al., 1995). Doordat de persoon uit de ingroup waarschijnlijk betere kennis heeft van de details, is het aannemelijk dat de leugenaar hier meer aandacht aan moeten besteden dan in een outgroup situatie. Deze mogelijke extra aandacht verhoogt dan weer de cognitieve belasting bij het vertellen van de leugen. Ook kan verwacht worden dat iemand uit de ingroup in de nabije toekomst nog vaker wordt gesproken dan alleen dat ene leugenmoment. Dit betekent dat er dus een grotere kans is



dat de leugen op een later moment weer ter sprake komt, en dat de details extra goed onthouden moeten worden. Al deze verwachtingen zouden een grotere cognitieve belasting veroorzaken als de leugen wordt verteld tegen iemand die als lid van de ingroup wordt gezien. Aan de andere kant wordt echter verwacht dat bij het vertellen van een leugen tegen iemand uit de outgroup de cognitieve belasting van het monitoren van het slachtoffer juist hoger ligt (Savitsky & Gilovich, 2003). Daarnaast is al onderzocht dat mensen meer angst ervaren als ze communiceren met mensen uit hun outgroup. Dit zou komen door de angst voor negatieve gevolgen op hun zelfbeeld en angst voor negatieve beoordelingen (Stephan & Stephan, 1985). Wat dus precies de effecten zijn van de groepscontext op het vertellen van een leugen is onbekend. Verwacht wordt dat over het algemeen de intentie om te liegen waarschijnlijk hoger ligt tegen een lid van de outgroup dan tegen een lid van de ingroup (hypothese 1).

Echter wordt ook verwacht dat er meer aan de hand is dan alleen een hoofdeffect van de groepscontext op de intentie om een leugen te vertellen. Aan de ene kant wordt de hogere cognitieve belasting, hoger gevoel van transparantie, en het verminderde persoonlijk gewin in een ingroup situatie verwacht, tegenover de extra monitoring en de verhoogde gevoelens van angst die in een outgroup situatie wordt verwacht. Tot nu toe is er alleen nog naar een leugen gekeken in de algemene vorm zoals gedefinieerd: Een leugen als bewering met de intentie om de toehoorder over de inhoud van die bewering te misleiden (Williams, 2002). Wellicht is het nodig dat er dieper wordt gekeken naar de soort leugens. In verschillende onderzoeken is onderscheid gemaakt in soorten leugentypes. Zo maken Whitty en Carville (2008) onderscheid in de richting van de leugen: *self-directed* en *other-oriënted* leugens, terwijl Gneezy (2005) en McLeod en Genereux (2008) behalve de leugenrichting ook naar het effect kijken van de leugen op de leugenaar of de persoon waar hij tegen verteld wordt (Gneezy, 2005; McLeod & Genereux, 2008; Whitty & Carville, 2008). Zij maken een onderscheid in vier typen leugens. In de eerste plaats een *witte-* of *conflict-ontwijkende* leugen. Deze schaadt

de leugenaar niet, en heeft een positief effect op de ander. Ten tweede is er een *economische* of *zelfdienende* leugen. Deze leugen leidt tot persoonlijk gewin van de leugenaar en een neutraal of negatief effect op de ander. Ten derde en vierde onderscheiden ze *altruïstische* leugens en *sociale acceptatie* leugens. Deze twee zorgen respectievelijk voor een negatief effect op de leugenaar en positief effect op de ander, en op een positief effect op de leugenaar en een neutraal effect op de ander (Gneezy, 2005; McLeod & Genereux, 2008). Doordat de verschillende leugentypen verschillende consequenties hebben, en de consequenties van leugens door Gneezy (2005) al aangetoond van invloed zijn op de intentie om te liegen, wordt verwacht dat er een verschil optreedt in het effect van de groepscontext tussen leugentypen op de intentie om te liegen (hypothese 2).

Als de effecten in de eerste twee hypothesen wordt gevonden, is nog niet duidelijk welke van de mogelijke factoren dit kan veroorzaken. Er is gekozen om een van deze mogelijke factoren, het gevoel van transparantie, te onderzoeken als mogelijke voorspeller voor het te meten effect (zie Brown & Stopa, 2007; Gilovich & Savitsky, 1999; Gilovich et al., 1998; Savitsky & Gilovich, 2003). Er wordt verwacht dat door het gevoel van transparantie leugenaars een grotere intentie hebben om een zelfdienende leugen te vertellen tegen iemand die als lid van de outgroup wordt gezien, dan iemand van de ingroup. Het omgekeerde effect wordt verwacht bij witte leugens (hypothese 3).

### **Het huidige onderzoek**

Met dit onderzoek wordt een antwoord gezocht op de onderzoeksvraag in hoeverre sociale categorisatie, met name de groepscontext, van invloed is op de intentie voor het vertellen van een leugen, lettend op het leugentype, en of het gevoel van transparantie hier een verklarende factor voor is.

Op basis van de besproken literatuur is een drietal hypothesen geformuleerd:

**H1:** De intentie om te liegen tegen iemand die wordt gezien als lid van de outgroup is hoger dan de intentie om te liegen tegen iemand die wordt gezien als lid van de ingroup.

**H2:** Als er een onderscheid wordt gemaakt in het leugentype, wordt verwacht dat er een grotere intentie is tot het maken van een zelfdienende leugen in de outgroup situatie, en er een grotere intentie is tot het vertellen van een witte leugen in de ingroup situatie.

**H3:** Het gevoel van transparantie medieert de relatie tussen de groepscontext en leugentype op de intentie om een leugen te vertellen.

## Methoden

### Materialen

Er is gekozen voor een 2x2 onderzoeksdesign, waarbij de onafhankelijke variabele groepscontext *between-subject* werd getoetst en de onafhankelijke variabele leugentype *within-subject*. Er is gekozen om slechts twee van de vier leugentypen te gebruiken voor dit onderzoek, namelijk zelfdienende leugens en witte leugens, omdat deze het grootste contrast met elkaar vormen. Het onderzoek is uitgevoerd middels Qualtrics, een applicatie voor online vragenlijstonderzoek. De variabele groepscontext werd door Qualtrics willekeurig toegewezen aan proefpersonen, terwijl bij de variabele leugentype zowel de conditie witte leugens als de conditie zelfdienende leugens werden getoetst bij iedere proefpersoon. Hiervoor is gekozen omdat het verwachte aantal proefpersonen aan de lage kant zou zijn voor een volledig 2x2 between-subject design. Voor de onafhankelijke variabelen zijn vier verschillende scenario's opgesteld, gebaseerd op de scenario's uit het onderzoeken van McLeod en Genereux (2008) die zijn aangepast om beter bij deze doelgroep te passen (zie bijlagen). Bij de weergave van de stellingen is ook een verborgen tijdmeting geplaatst, om er zeker van te zijn dat mensen de tekst voldoende aandachtig hebben gelezen.

Om het construct intentie om te liegen te meten zijn drie voorspellers opgesteld; de afhankelijke variabelen acceptatie, neiging en verwachte moeilijkheid, te meten zijn voor elk

construct 5 stellingen opgesteld (zie bijlagen). Deze zijn met behulp van een 5-punts Likertschaal gemeten (1= *helemaal mee oneens* tot 5= *helemaal mee eens*). De variabele transparantie is via dezelfde manier samengesteld (zie bijlagen). De twintig stellingen werden steeds in willekeurige volgorde weergegeven, om onderlinge effecten te minimaliseren. Met deze stellingen zijn 4 schalen gemaakt (zie Tabel 2); een acceptatieschaal ( $\alpha = .862$ ), een moeilijkheidsschaal ( $\alpha = .864$ ), een neigingschaal ( $\alpha = .864$ ), en een transparantieschaal ( $\alpha = .887$ ). Deze schalen voor acceptatie, moeilijkheid en neiging hebben een bereik van 1 (minimaal) tot 5 (maximaal), waarbij een hoge score steeds een hogere voorspelling voor leugens betekent. Dus hoe hoger de score op elke schaal, hoe hoger de acceptatie om te liegen, hoe lager de verwachte moeilijkheid en hoe hoger de neiging om te liegen. De transparantieschaal staat los van de andere drie. Deze schaal heeft ook een bereik van 1 tot 5, maar hier betekent de score 5 een maximaal gevoel van transparantie.

*Tabel 2; Overzicht van de gebruikte schalen*

Schaal	$\alpha$	Correlatiecoëfficiënt met schaal (Pearson's $\rho$ )			
		A	M	N	T
Acceptatie (A)	.862		.615*	.761*	-.070
Moeilijkheid (M)	.864	.615*		.537*	-.491*
Neiging (N)	.864	.761*	.537*		.000
Transparantie (T)	.887	-.070	-.491*	.000	

\*. Correlatie heeft een significantieniveau dat kleiner of gelijk is aan 0.01 (tweezijdig)

### **Deelnemers**

Deze studie is gehouden onder studenten van de Universiteit Twente, en alumni die in de afgelopen twee jaar bij de Universiteit Twente zijn afgestudeerd. De proefpersonen zijn geworven door een mail te sturen aan psychologiestudenten en persoonlijke mails aan mensen uit de sociale omgeving van de onderzoeker. Tevens is gebruik gemaakt van snowballing voor

verdere werving, doordat in de persoonlijke mails is gevraagd of deze personen de vragenlijst willen doorsturen naar mensen in hun omgeving. Dit met als doel om vooral meer toegang te krijgen tot studenten met een technische studie, omdat de onderzoeker weinig toegang heeft tot deze studies. Dit was wel belangrijk doordat de groepscontext voor de witte leugen saillant is gemaakt door als ingroup een medestudent, en al outgroup iemand van een technische of niet-technische studie, afhankelijk van de studie van de proefpersoon. Het onderzoek heeft in juni 2013 gedurende een week plaatsgevonden. Aan het onderzoek hebben 48 proefpersonen volledig deelgenomen, waarvan één een leeftijd had van 40 jaar of ouder. Omdat deze proefpersoon zich mogelijk minder identificeert met medestudenten, is deze respondent uit de steekproef verwijderd. Hierna bleven er 47 proefpersonen over (20 vrouwen, 27 mannen,  $M_{\text{leeftijd}} = 22.55$  jaar,  $SD = 2.009$ , en leeftijdsbereik: 20-28 jaar, zie Tabel 3). Hiervan hadden 46 de Nederlandse- en 1 de Duitse nationaliteit. Van de proefpersonen deden uiteindelijk 29 een technische studie en 18 een niet-technische studie.

*Tabel 3; Overzicht van deelnemers per conditie (N=47)*

Conditie	n	Vrouw (%)	Technisch (%)	Leeftijd (in jaren)	
				M	SD
Zelfdienend x Ingroup	22	54	45	22.32	2.338
Zelfdienend x Outgroup	25	32	76	22.76	1.690
Witte x Ingroup	24	38	67	22.13	1.777
Witte x Outgroup	23	48	57	23.00	2.174

### Procedure

De procedure voor de proefpersonen was bij aanvang van het onderzoek steeds gelijk. De proefpersonen kregen een korte instructie over het doel en de duur van het onderzoek. Vervolgens dienden ze akkoord te gaan met de geïnformeerde toestemming. Hierna kregen ze een scenario te zien waarin een zelfdienende leugen werd verteld (zie bijlagen). De

software selecteerde zelf of deze leugen tegen een ingroup- of tegen een outgroup member werd verteld. Na het goed doornemen van het scenario kregen de proefpersonen 3 pagina's met in totaal 20 stellingen in willekeurige volgorde. Na beantwoording was het eerste scenario compleet. Het tweede scenario werd getoond, waarbij een witte leugen werd verteld (zie bijlagen). Wederom bepaalde de software of deze leugen tegen een ingroup- of outgroup member werd verteld. Na het tweede scenario volgde weer dezelfde 20 vragen, verdeeld over 3 pagina's en wederom in een willekeurige volgorde. Hierna was het onderzoek beëindigd, en kregen de proefpersonen nog de mogelijkheid om hun e-mailadres achter te laten om op een later moment een e-mail te krijgen met informatie over het doel van het onderzoek en de resultaten.

### Resultaten

Bij de analyse kwam een probleem naar voren. Bij de proefdraai gaf de software steeds dezelfde conditie groepscontext bij beide leugentypen. Echter telde de software half ingevulde vragenlijsten ook mee voor de aantallen in de groepscontext condities. Hierdoor is er een aantal proefpersonen dat eerst een ingroup en vervolgens een outgroup leugen heeft gekregen. Doordat het plan was om allereerst een hoofdeffect te meten van de groepscontext op de intentie om te liegen, bracht dit een probleem met zich mee. Er is besloten om voor het hoofdeffect van de groepscontext alleen die gevallen mee te nemen die voor de groepscontext wel twee dezelfde condities hadden. Hierdoor komt het aantal bruikbare proefpersonen voor deze toets op slechts 31 (Tabel 4). Bij de tweede hypothese is de score op de verschillende schalen uitgesplitst op het leugentype. Hierdoor is het verschil in groepscontext condities te omzeilen door de scores op de schalen per leugentype te analyseren. Voor de derde hypothese moet ook de voorspellende factor transparantie per leugentype worden geanalyseerd.

*Tabel 4; Overzicht van deelnemers voor de eerste hypothese (N=31)*

Conditie	<i>n</i>	Vrouw (%)	Technisch (%)	<u>Leeftijd (in jaren)</u>	
				<i>M</i>	<i>SD</i>

Ingroup	15	47	60	22.07	1.981
Outgroup	16	38	75	23.06	1.769

---

### Liegen in een outgroup situatie

Allereerst wordt verwacht dat proefpersonen een grotere intentie hebben iemand uit hun outgroup een leugen te vertellen, dan iemand die ze zien als hun ingroup (Hypothese 1). Na analyse van de data door middel van een een-weg variantieanalyse (ANOVA), waar als afhankelijke variabelen de scores op de 3 schalen wordt gebruikt, en de groepscontext als factor. Hieruit is gebleken dat er op de acceptatieschaal een marginaal effect is waargenomen,  $F(1,30) = 3.553, p = 0.069$ , waarbij de scores op acceptatieschaal voor de ingroup duidelijk lager waren ( $M = 2.47, SD = .82$ ) dan voor de outgroup ( $M = 2.97, SD = .66$ ). Dit verschil is in lijn met de hypothese. Op de moeilijkheidsschaal is een onvoldoende significant verschil gevonden,  $F(1,30) = 2.465, p = .127$ , waar de ingroup conditie wel een lagere score had op de moeilijkheidsschaal ( $M = 3.00, SD = .74$ ) dan de outgroup conditie ( $M = 3.41, SD = .70$ ). Dit verschil in gemiddelden is ook in lijn met de hypothese. Op de neigingschaal is geen significant verschil gevonden,  $F(1,30) = .33, p = .568$ , desondanks lieten hier de gemiddelden ook het gewenste effect zien tussen de ingroup conditie ( $M = 2.47, SD = .89$ ) en de outgroup conditie ( $M = 2.65, SD = .82$ ).

### Het leugentype

Voor de tweede hypothese kan niet het hoofdeffect van het leugentype op de schalen voor de intentie om te liegen worden bepaald. Wel kunnen apart de effecten van de groepscontext worden geanalyseerd bij de twee leugentypen op de intentie om te liegen. In de tweede hypothese wordt verwacht dat het leugentype een modererend effect heeft op het wel of niet vertellen van een leugen. Als er een onderscheid wordt gemaakt in het leugentype, wordt verwacht dat er een grotere intentie is tot het maken van een witte leugen tegen iemand die wordt gezien als lid van de ingroup, dan tegen iemand die als lid van de outgroup wordt gezien (hypothese 2a). Bij het

bekijken van de gemiddelden is meteen al te zien dat het beoogde effect niet kan worden aangetoond. Op zowel de acceptatieschaal als op de moeilijkheidsschaal is een tegenovergesteld, maar niet-significant effect te zien. Een variantieanalyse bevestigt dit vermoeden, waarbij acceptatie,  $F(1,46) = .097, p = .757$ , en moeilijkheid,  $F(1,46) = .042, p = .839$  beiden niet significant verschillen tussen een ingroup en een outgroup situatie. De neigingschaal laat echter wel een gewenst verschil in gemiddelden zien, echter is dit verschil ook niet significant,  $F(1,46) = .753, p = .195$ .

Ten tweede wordt verwacht dat er een grotere intentie is tot het maken van een zelfdienende leugen tegen iemand die wordt gezien als lid van de outgroup, dan tegen iemand die als lid van de ingroup wordt gezien (Hypothese 2b). Een multivariate variantieanalyse (ANOVA) is uitgevoerd waarbij de scores op de drie schalen bij het zelfdienende leugentype als afhankelijke factoren zijn gebruikt, en de groepscontext als factor. Deze analyse wijst uit dat dit effect inderdaad is gevonden op alle drie de voorspellende schalen. Op acceptatie,  $F(1,46) = 4,82, p = .041$ , scoort de ingroup lager ( $M = 1.88, SD = .79$ ) dan de outgroup ( $M = 2.41, SD = .842$ ). De moeilijkheidsschaal heeft ook een marginaal significant verschil,  $F(1,46) = 5.19, p = .054$ , waar de ingroup lager scoort ( $M = 2.40, SD = .83$ ) dan de outgroup ( $M = 3.02, SD = 1,02$ ). Tot slot laat ook de neigingschaal een marginaal significant verschil zien,  $F(1,46) = 3,847, p = .070$ , waarbij de ingroup conditie lager scoort ( $M = 2.28, SD = .86$ ) dan de outgroup conditie ( $M = 2.82, SD = 1.02$ ). Alle resultaten bij de zelfdienende leugentype conditie liggen in lijn met de hypothese.

### **Het gevoel van transparantie**

De derde hypothese wordt getoetst om te weten te komen of het gevoel van transparantie het verschil kan verklaren tussen de ingroup en outgroup situaties. Omdat er geen significantie is gevonden bij de witte leugen conditie, kan er ook geen oorzaak worden gevonden in de transparantie. Doordat de zelfdienende leugenconditie wel significantie verschillen liet zien wordt eerst gekeken wat het effect is van de groepscontext variabele op het gevoel van transparantie. Dit is gemeten met een ANOVA, waaruit blijkt dat er geen



significant verschil is gevonden,  $F(1,46) = 1.09, p = .303$ . De gemiddelden laten echter wel het verwachte effect zien, waarbij leugenaars zich transparanter voelen ( $M = 3.21, SD = 1.02$ ) als ze een leugen vertellen tegen iemand die ze als lid van de ingroup zien dan tegen iemand die ze als lid van de outgroup zien ( $M = 2.94, SD = .77$ ). Echter is dit hoofdeffect niet significant. Hierdoor hoeft er ook niet gezocht te worden naar een mogelijke mediatie.

## Discussie

In dit onderzoek wordt gezocht naar de effecten van ingroup en outgroup situaties op het vertellen van bepaalde soorten leugens. Hierbij wordt ook gepoogd om aan te tonen dat het gevoel van transparantie als verklarende factor kan worden gezien. Met de eerste hypothese werd gezocht naar het hoofdeffect van de groepscontext op het vertellen van een leugen. Hier wordt verwacht dat in een outgroup situatie met eerder geneigd is om een leugen te vertellen dan in een ingroup situatie (Hypothese 1). Zoals voorspeld is er inderdaad een marginaal effect van de groepscontext op de acceptatie van het vertellen van een leugen. Hierbij is te zien dat het vertellen van een leugen tegen iemand uit de outgroup meer geaccepteerd wordt dan het vertellen van een leugen tegen iemand uit de ingroup. Ook lijkt de groepscontext een hoofdeffect te hebben op de moeilijkheid om een leugen te vertellen, al is dit niet voldoende overtuigend gebleken uit deze resultaten. Het effect dat hier lijkt te worden waargenomen is dat mensen verwachten dat het moeilijker is om een leugen te vertellen tegen iemand uit de ingroup, dan tegen iemand uit een outgroup. Op de derde voorspeller van misleiding; de neiging om te liegen, kan geen hoofdeffect worden waargenomen.

### Het leugentype

Voor dit onderzoek zijn 2 leugencategorieën gebruikt; witte leugens en zelfdienende leugens. Als er een onderscheid wordt gemaakt in het leugentype, wordt verwacht dat er een grotere intentie is tot het maken van een witte leugen tegen iemand die wordt gezien als lid van de ingroup, dan tegen iemand die als lid van de outgroup wordt gezien (hypothese 2a). wordt verwacht dat er een grotere intentie is tot het maken van een zelfdienende leugen tegen iemand die wordt gezien als lid van de outgroup, dan tegen iemand die als lid van de ingroup wordt gezien (Hypothese 2b). Uit de analyse is inderdaad gebleken dat bij proefpersonen een hogere intentie hebben om een zelfdienende leugen te vertellen tegen een lid van hun outgroup, dan een lid van hun ingroup. Echter dient hierbij opgemerkt te worden dat er in de

twee leugentypen een verschil is in de personen waar de leugen tegen wordt verteld. In het witte leugentype is dit altijd een andere student, in het zelfdienende leugentype is dit of een student, of een docent. Er is dus een hiërarchisch verschil aanwezig, wat van invloed kan zijn op de intentie om te liegen.

Er is echter geen bewijs gevonden dat het omgekeerde geldt voor witte leugens. Er kunnen verschillende redenen zijn dat dit effect niet is gevonden, terwijl dit effect wel erg logisch klinkt. De belangrijkste reden is waarschijnlijk dat in het scenario er een grote kans is dat de andere persoon gaat doorvragen en zeker wil zijn dat er echt op hem gestemd wordt. Bij een andere witte leugen, zoals iemand complimenteren over een kledingstuk dat eigenlijk helemaal niet zo bijzonder is, zal die andere persoon waarschijnlijk niet zo erg doorvragen. Daarnaast kan bij de leugen over een kledingstuk de andere partij gekwetst worden als men de waarheid vertelt. Bij het gekozen scenario is de ander niet gekwetst, maar ziet diegene een kans. Het conflict vermijdende aspect slaat alleen op degene die de leugen vertelt, en kan daardoor andere effecten veroorzaken. Hier is vooraf niet op geanticipeerd. Een vervolgonderzoek kan hier dus rekening mee houden.

### **Het gevoel van transparantie**

Tot slot wordt verwacht dat het effect van de groepscontext op het vertellen van leugens kan worden verklaard door het gevoel van transparantie (Hypothese 3). Om vast te stellen dat transparantie een verklarende factor kan zijn, moet eerst worden aangetoond dat de groepscontext van invloed is op het gevoel van transparantie. Doordat het gewenste effect van witte leugens niet kan worden aangetoond, kan transparantie per definitie geen verklarende factor zijn bij de witte leugens. Bij zelfdienende leugens is dit wel mogelijk. Echter blijkt er onvoldoende bewijs te zijn om aan te kunnen nemen dat de groepscontext van invloed is op het gevoel van transparantie. Hierdoor is er geen verklarend effect mogelijk.

### **Concluderend en reflecterend**

Op basis van dit onderzoek kan dus geconcludeerd worden dat de intentie om te liegen wel degelijk wordt beïnvloed door de groepscontext. Als het leugentype daarin wordt meegenomen, wordt bij zelfdienende leugens een nog sterker effect gevonden van de groepscontext op de intentie om te liegen. Echter heeft dit onderzoek geen bewijs kunnen vinden voor de verklarende factor transparantie. Bij de gevonden effecten kan wel een aantal kanttekening worden geplaatst. Zo is de steekproefgrootte van 47 proefpersonen natuurlijk aan de kleine kant, en het aantal bruikbare proefpersonen voor de eerste hypothese, slechts 31, is absoluut te weinig om voldoende betrouwbare conclusies te kunnen trekken. Daarnaast is de fout die is ontstaan door de half ingevulde vragenlijsten ook een bezwarende factor, doordat er niet goed op hoofdeffecten en interactie effecten kan worden getoetst. Tevens is het scenario voor de witte leugen waarschijnlijk niet de meest contrasterende, omdat er een zelfdienend aspect in kan zitten. De leugenaar kan immers de leugen vertellen om zelf er makkelijk vanaf te zijn, en helemaal niet de intentie hebben om het voor de ander ook makkelijk te maken. De andere persoon staat daar in dat scenario (zie bijlagen) juist om mensen te overtuigen en over te halen tot stemmen, en zal een conflict c.q. discussie juist willen opzoeken. Dat toch voor dit scenario is gekozen, is omdat deze al in ander onderzoek was gebruikt en bewezen, en omdat dit op een onopvallende manier zowel als ingroup als outgroup te formuleren was. Een andere typische witte/conflict-ontwijkende leugen die waarschijnlijk meer contrast zou geven is bijvoorbeeld iemand complimenteren met een nieuw kledingstuk, terwijl het er eigenlijk niet uitziet. Dit was echter lastiger om dit geloofwaardig in een outgroup situatie te plaatsen. Daarnaast zijn witte leugens meestal *low-stakes* leugens, en zijn *high-stakes* leugens vaak zelfdienende leugen. Deze stakes duiden aan wat er op het spel staat, hoe belangrijk de juiste werking van de leugen is voor de leugenaar. Het is lastig om een groot contrast tussen de twee gebruikte leugentypen te maken, en tegelijkertijd te zorgen dat je niet het verschil in low- en high-stakes aan het meten bent.

Als dit onderzoek herhaald zou worden, kan er beter een volledig 2x2 between-subject design worden opgezet. De gebruikte vragen waren in beide leugentype condities gelijk en daardoor kunnen mogelijke verschillen naar elkaar uitmiddelen. Daarnaast trad een onvoorzien probleem op met niet synchrone verdeling bij de condities voor groepscontext, wat bij een volledig 2x2 between-subject design niet kan plaatsvinden. Aan de andere kant kan hier met de implementatie van het onderzoek in Qualtrics of in een andere toepassing ook rekening mee worden gehouden.

Uiteindelijk heeft dit onderzoek toch kunnen aantonen dat de groepscontext de intentie om te liegen kan beïnvloeden. Vooral de intentie om een zelfdienende leugen te vertellen is groter bij iemand die als lid van de outgroup wordt gezien, als iemand die lid is van de ingroup. Er wordt wel geadviseerd om deze resultaten te controleren met inachtneming van de aanbevelingen.

### Referenties

- Allport, G. W. (1954). *The nature of prejudice*. Oxford, England: Addison-Wesley.
- Blascovich, J., Mendes, W. B., Hunter, S. B., Lickel, B., & Kowai-Bell, N. (2001). Perceiver threat in social interactions with stigmatized others. *Journal of personality and social psychology, 80*(2), 253-267.
- Brewer, M. B. (1999). The Psychology of Prejudice: Ingroup Love or Outgroup Hate? [Article]. *Journal of Social Issues, 55*(3), 429-429.
- Brown, M. A., & Stopa, L. (2007). The spotlight effect and the illusion of transparency in social anxiety. *Journal of Anxiety Disorders, 21*(6), 804-819. doi: 10.1016/j.janxdis.2006.11.006
- Burgoon, J. K., Buller, D. B., & Guerrero, L. K. (1995). Interpersonal deception IX. Effects of social skill and nonverbal communication on deception success and detection accuracy. *Journal of Language and Social Psychology, 14*(3), 289-311.
- Davies, G. M., & Beech, A. R. (2012). *Forensic Psychology: Crime, Justice, Law, Interventions*: BPS Blackwell.
- DePaulo, B. M., Lindsay, J. J., Malone, B. E., Muhlenbruck, L., Charlton, K., & Cooper, H. (2003). Cues to deception. *Psychological Bulletin, 129*(1), 74-118. doi: 10.1037/0033-2909.129.1.74
- Dovidio, J. F., Hebl, M., Richeson, J. A., & Shelton, J. N. (2006). Nonverbal communication, race, and intergroup interaction. *The Sage handbook of nonverbal communication, 481-500*.
- Ekman, P. (2009). *Telling lies: Clues to deceit in the marketplace, politics, and marriage*: WW Norton & Company.

- Ekman, P., & Friesen, W. V. (1969). Nonverbal leakage and clues to deception. *Psychiatry*, 32(1), 88-106.
- Ekman, P., Friesen, W. V., & O'Sullivan, M. (1988). Smiles When Lying. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54(3), 414-420.
- Ekman, P., & O'Sullivan, M. (1991). Who Can Catch a Liar? *American Psychologist*, 46(9), 913-920.
- Gerard, H. B., & Hoyt, M. F. (1974). Distinctiveness of social categorization and attitude toward ingroup members. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29(6), 836-842. doi: 10.1037/h0036204
- Gilovich, T., & Savitsky, K. (1999). The spotlight effect and the illusion of transparency: Egocentric assessments of how we are seen by others. *Current Directions in Psychological Science*, 8(6), 165-168.
- Gilovich, T., Savitsky, K., & Medvec, V. H. (1998). The Illusion of Transparency: Biased Assessments of Others' Ability to Read One's Emotional States. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75(2), 332-346.
- Gneezy, U. (2005). Deception: The role of consequences. *American Economic Review*, 95(1), 384-394. doi: Doi 10.1257/0002828053828662
- Greene, J. D., & Paxton, J. M. (2009). Patterns of neural activity associated with honest and dishonest moral decisions. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 106(30), 12506-12511. doi: 10.1073/pnas.0900152106
- Honts, C. R. (2004). The psychophysiological detection of deception. *The detection of deception in forensic contexts*, 103-126.
- Johnson, A. K., Barnacz, A., Yokkaichi, T., Rubio, J., Racioppi, C., Shackelford, T. K., . . . Keenan, J. P. (2005). Me, myself, and lie: The role of self-awareness in deception.

*Personality and Individual Differences*, 38(8), 1847-1853. doi:

<http://dx.doi.org/10.1016/j.paid.2004.11.013>

Lawson, G., Stedmon, A. W., Zhang, K., Eubanks, D. L., & Frumkin, L. A. (2013). The effects of self-awareness on body movement indicators of the intention to deceive.

*Applied Ergonomics*, 44(0), 687-693. doi:

<http://dx.doi.org/10.1016/j.apergo.2012.04.018>

Lykken, D. T. (1998). *A tremor in the blood: Uses and abuses of the lie detector*. New York, NY, US: Plenum Press.

McLeod, B. A., & Genereux, R. L. (2008). Predicting the acceptability and likelihood of

lying: The interaction of personality with type of lie. *Personality and Individual*

*Differences*, 45(7), 591-596. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.paid.2008.06.015>

Phan, K. L., Magalhaes, A., Ziemlewicz, T. J., Fitzgerald, D. A., Green, C., & Smith, W.

(2005). Neural correlates of telling lies: A functional magnetic resonance imaging study at 4 Tesla. *Academic Radiology*, 12(2), 164-172. doi:

[10.1016/j.acra.2004.11.023](http://dx.doi.org/10.1016/j.acra.2004.11.023)

Pollina, D. A., Dollins, A. B., Senter, S. M., Krapohl, D. J., & Ryan, A. H. (2004).

Comparison of polygraph data obtained from individuals involved in mock crimes and actual criminal investigations. *Journal of Applied Psychology*, 89(6), 1099.

Richeson, J. A., & Shelton, J. N. (2007). Negotiating Interracial Interactions Costs,

Consequences, and Possibilities. *Current Directions in Psychological Science*, 16(6), 316-320.

Savitsky, K., & Gilovich, T. (2003). The illusion of transparency and the alleviation of speech anxiety. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39(6), 618-625. doi:

[10.1016/s0022-1031\(03\)00056-8](http://dx.doi.org/10.1016/s0022-1031(03)00056-8)



- Stangor, C., Lynch, L., Duan, C., & Glas, B. (1992). Categorization of individuals on the basis of multiple social features. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62(2), 207-218. doi: 10.1037/0022-3514.62.2.207
- Steidle, A., Werth, L., & Hanke, E. V. (2011). You can't see much in the dark darkness affects construal level and psychological distance. *Social Psychology*, 42(3), 174-184. doi: 10.1027/1864-9335/a000061
- Stephan, W. G., & Stephan, C. W. (1985). Intergroup anxiety. *Journal of social issues*, 41(3), 157-175.
- Tajfel, H. (1969). Cognitive Aspects of Prejudice. *Journal of Social Issues*, 25(4), 79-97. doi: 10.1111/j.1540-4560.1969.tb00620.x
- Trovillo, P. V. (1939). A History of Lie Detection. *Journal of Criminal Law and Criminology (1931-1951)*, 29(6), 848-881.
- Vrij, A. (2008). *Detecting lies and deceit: Pitfalls and opportunities*: Wiley-Interscience.
- Vrij, A., Fisher, R., Mann, S., & Leal, S. (2006). Detecting deception by manipulating cognitive load. *Trends in Cognitive Sciences*, 10(4), 141-142. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.tics.2006.02.003>
- Vrij, A., Mann, S., Fisher, R., Leal, S., Milne, R., & Bull, R. (2008). Increasing Cognitive Load to Facilitate Lie Detection: The Benefit of Recalling an Event in Reverse Order. *Law and Human Behavior*, 32(3), 253-265. doi: 10.1007/s10979-007-9103-y
- Warmelink, L., Vrij, A., Mann, S., Leal, S., Forrester, D., & Fisher, R. (2011). Thermal Imaging as a Lie Detection Tool at Airports. *Law and Human Behavior*, 35(1), 40-48. doi: 10.1007/s10979-010-9251-3
- Whitty, M. T., & Carville, S. E. (2008). Would I lie to you? Self-serving lies and other-oriented lies told across different media. *Computers in Human Behavior*, 24(3), 1021-1031. doi: 10.1016/j.chb.2007.03.004

Williams, B. (2002). *Truth & truthfulness: an essay in genealogy*. Princeton: Princeton University Press.

Zhong, C. B., Bohns, V. K., & Gino, F. (2010). Good lamps are the best police: Darkness increases dishonesty and self-interested behavior. *Psychological Science, 21*(3), 311-314. doi: 10.1177/0956797609360754

## **Bijlagen**

### **Scenario 1a (zelfdienende leugen & ingroup)**

Voor een vak moet je samen met een medestudent als afsluiting een opdracht maken. De deadline voor de opdracht nadert al maar jij ziet erg op tegen deze opdracht en je stelt het steeds uit. Een paar dagen later herinner je je plots dat de jullie afspraak om het af te hebben deze avond is, maar je hebt nog zeker een extra dag nodig om jouw deel af te krijgen. Je moet dit vak echter halen, dus je mailt jouw deel zogenaamd naar je medestudent, maar expres zonder bijlage. De volgende dag kom je de medestudent tegen en hij spreekt je erop aan. Je zegt tegen je medestudent dat je de bijlage gisteravond blijkbaar bent vergeten, en dat je deze vandaag stuurt.

### **Scenario 1b (zelfdienende leugen & outgroup)**

Voor een vak moet je als afsluiting een individuele opdracht maken. De deadline voor de opdracht nadert al en jij ziet erg op tegen deze opdracht en je stelt het steeds uit. Een paar dagen later herinner je je plots dat de jullie afspraak om het af te hebben deze avond is, maar je hebt nog zeker een extra dag nodig om jouw deel af te krijgen. Je moet dit vak echter halen, dus je mailt jouw eindversie zogenaamd naar de docent, maar expres zonder bijlage. De volgende dag kom je de docent tegen en hij spreekt je erop aan. Je zegt tegen de docent dat je de bijlage gisteravond blijkbaar bent vergeten, en dat je deze vandaag stuurt.

### **Scenario 2a (witte leugen & ingroup)**

Binnenkort zijn er weer verkiezingen voor de Universiteitsraad. Terwijl je na een college de collegezaal verlaat vraagt een medestudent, die campagne loopt voor een partij, of hij op hem zal gaan stemmen. Om een conflict te vermijden zeg je dat je dat zal gaan doen, terwijl je eigenlijk van plan bent om op een andere kandidaat te stemmen.

**Scenario 2b.1 (witte leugen & outgroup voor niet-technische studenten)**

Binnenkort zijn er weer verkiezingen voor de Universiteitsraad. Terwijl je na een college de collegezaal verlaat vraagt een student van een technische studie, die campagne loopt voor een partij, of je op hem zal gaan stemmen. Om een conflict te vermijden zeg je dat je dat zal gaan doen, terwijl je eigenlijk van plan bent om op een andere kandidaat te stemmen.

**Scenario 2b.2 (witte leugen & outgroup voor technische studenten)**

Binnenkort zijn er weer verkiezingen voor de Universiteitsraad. Terwijl je na een college de collegezaal verlaat vraagt een student van een niet-technische studie, die campagne loopt voor een partij, of je op hem zal gaan stemmen. Om een conflict te vermijden zeg je dat je dat zal gaan doen, terwijl je eigenlijk van plan bent om op een andere kandidaat te stemmen.

**Acceptatieschaal**

1. Ik vind het acceptabel om in deze situatie te liegen
2. Ik vind de leugen die hier vertelt is acceptabel in deze situatie
3. Ik vind het niet juist om in deze situatie deze leugen te vertellen
4. Ik zou het geen probleem vinden om deze leugen te vertellen
5. Ik vind het fout om deze leugen te vertellen

**Moeilijkheidschaal**

1. Ik denk dat ik het moeilijk zal vinden om in deze situatie een leugen te vertellen
2. Ik denk dat ik het lastig zou vinden om deze leugen te vertellen
3. Ik zou het niet moeilijk vinden om deze leugen te moeten vertellen
4. Ik denk dat het makkelijk is om deze leugen te vertellen
5. Als ik deze leugen zou vertellen, zou ik dat niet moeilijk vinden om te doen

**Neigingschaal**

1. Ik ben geneigd om ook een leugen te vertellen in deze situatie
2. Ik zou deze leugen ook kunnen hebben verteld in deze situatie
3. Ik zou waarschijnlijk de waarheid hebben gesproken in deze situatie
4. Ik zou niet geneigd zijn om te liegen in deze situatie
5. Ik ben geneigd om ook deze leugen te vertellen

**Transparantieschaal**

1. Op het moment dat ik deze leugen vertel, denk ik dat de ander door heeft dat ik niet de waarheid spreek
2. Ik denk dat de ander het wel zou merken als ik in deze situatie een leugen zou vertellen
3. De ander zal het niet doorhebben dat ik lieg, als ik deze leugen vertel
4. Ik denk dat de ander het wel zou merken als ik in deze leugen zou vertellen
5. In deze situatie zou ik mijn leugen goed kunnen verbergen
- 6.