



**Pinocchio was een Italiaan en geen Nederlander: acceptatie
van liegen in een intergroepcontext**

*De effecten van cultuur, groepslidmaatschap en typen leugen op
het accepteren van leugens*

Wilhelmine Klein (s1093894)

Bacheloropdracht Psychologie:

Conflict, Risico en Veiligheid

Begeleiders: Dr.E.G. Ufkes

Dr.Ir.P.W. de Vries

Enschede, 23 januari 2013

Samenvatting

In dit onderzoek wordt de invloed van cultuur, groepslidmaatschap en typen leugen op het accepteren van liegen onderzocht. Twee-en-vijftig personen hebben de online vragenlijst compleet ingevuld. De proefpersonen hadden een gemiddelde leeftijd van 28.94 waarvan 56% vrouwen en 44% mannen waren. De proefpersonen kwamen uit Nederland (33%) en Duitsland (67%) en waren ten grootste deel student (48%) of werkend (44%). Om de culturele tendensen van de proefpersonen te meten hebben we de Culture Orientation Scale gebruikt en in individualisme en collectivisme ingedeeld. Om de groepslidmaatschap te bepalen hebben we een Minimal Group Paradigm als manipulatie gebruikt. Mensen kregen dan twee situaties, waarbij één een other-serving lie en één een self-serving lie was. Hierbij liegen mensen die in de in-group conditie zitten twee keer tegen een in-group lid en mensen die in de out-group conditie zijn twee keer tegen een out-group lid. Na elke situatie krijgen de proefpersonen een vragenlijst waardoor de acceptatie van leugens werd gemeten en aan het eind moesten nog vragen over de algemene acceptatie worden beantwoord.

Onze hypothesen over hoofd- en interactieeffecten van de onafhankelijke variabelen op de acceptatie van liegen werden ten deel bevestigd. Zo werden other-serving lies meer geaccepteerd dan self-serving lies (*Hypothese 1*) en mensen die hoog op collectivisme scoren accepteren liegen over het algemeen minder dan mensen die hoog op individualisme scoren (*Hypothese 2*). Ook toonde onze onderzoek aan dat mensen liegen tegen een out-group lid meer accepteren dan liegen tegen een in-group lid (*Hypothese 4*). Ook toonden onze resultaten aan dat other-serving lies tegen een in-group lid meer geaccepteerd worden dan tegen een out-group lid (*Hypothese 5*). Onze laatste hypothese is dat liegen tegen een out-group lid bij mensen met een hoge collectivistische tendens meer geaccepteerd wordt dan liegen tegen een in-group lid. De resultaten hiervoor laten precies het tegengestelde zien. Mensen met een hoge collectivistische tendens accepteren liegen tegen een in-group meer dan liegen tegen een out-group.

Over het algemeen kunnen we zeggen dat de manipulatie werkte en niet alleen de culturele tendens of de typen leugen invloed op de acceptatie van liegen hebben maar ook het groepslidmaatschap een belangrijke factor is. Om nog duidelijke resultaten te krijgen zal het voor vervolg onderzoeken belangrijk zijn om een duidelijk verschil tussen de typen leugens en de vragenlijst over de acceptatie van liegen te maken.

Summary

In this study we investigate the role of culture, group membership and types of lies in the acceptance of lying. Fifty-two people completed the online survey. The participants had a mean age of 28.94, from which were 56% female and 44% male. The participants were from the Netherlands (33%) and from Germany (67%) and the most of them were students (48%) or employed (44%). We used the Culture Orientation Scale to measure the cultural tendencies of the participants and divided it into individualism and collectivism. To define the group membership we used the Minimal Group Paradigm as a manipulation. The participants got two situations where one was a other-serving lie and one a self-serving lie. The persons who were in the in-group condition had to lie two times to an in-group member and the persons in the out-group condition had to lie two times to an out-group member. After each situation the participants had to fill in questions about the acceptance of this lie and in the end they had to answer questions about acceptance of lying in general.

Our hypotheses about main- and interaction effects of the independent variables on the acceptance of lying were mostly confirmed. Other-serving lies were more accepted than self-serving lies (*Hypothese 1*) and participants who scored high on collectivism generally accepted lying less than participants who scored high on individualism (*Hypothese 2*). Our study also indicated that people accept lying to an out-group member more than lying to an in—group member (*Hypothese 4*). The results also showed that other-serving lies are more accepted against an in-group member than against an out-group member (*Hypothese 5*). Our last hypothesis is that lying to an out-group member is more accepted than lying to an in-group member if the collectivistic tendency is high. Our results show the contrary. People who scored high on collectivism accepted lying to an in-group member more than lying to an out-group member.

Generally we could say that our manipulation worked and that not only the cultural tendency or the types of lies influence the acceptance of lying but that the group membership is also an important factor. To get more evident results in following studies it would be important to split the types of lies and the questions about the acceptance of lying clearly.

Inhoudsopgave

1. Inleiding	4
1.1. Typen leugens	5
1.2. Verschillen tussen culturen	6
1.3. Liegen tegen in- of out-group leden	7
2. Methoden	8
2.1 Proefpersonen	8
2.2 Design en Procedure	8
2.3 Materialen	9
2.3.1 Culture Orientation Scale	9
2.3.2 Minimal Group Paradigm	10
2.3.3 Typen leugens	11
2.3.4 Acceptatie van liegen	11
2.3.5 Acceptatie van liegen over het algemeen	12
3. Resultaten	14
3.1 Hypothese 1	14
3.2 Hypothese 2	14
3.3 Hypothese 3	15
3.4 Hypothese 4	15
3.5 Hypothese 5	15
3.6 Hypothese 6	16
4. Discussie	18
5. Beperkingen en implicaties	20
6. Referenties	21
7. Bijlage	23

Pinnocchio was een Italiaan en geen Nederlander: acceptatie van liegen in een intergroepcontext

“Lying is a fact of everyday life” (DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer & Epstein, 1996). Mensen liegen elke dag. Zo laat een onderzoek van DePaulo en collega’s (1996) door middel van zelfrapportages zien dat mensen toegeven elke dag gemiddeld één leugen te vertellen en studenten zelfs twee leugens per dag. De proefpersonen moesten hun leugens zelf opschrijven en deze informatie werd dan geanalyseerd. Verder toont hun onderzoek aan dat studenten tegen 38% van de mensen om hun heen liegen. Bij niet-studenten was dat 30%. Ook het onderzoek van Halevy, Shalvi & Verschuere (2013) toont een gemiddelde van 2.04 leugens per dag aan. Hierbij vertellen 51% van de mensen 1-5 leugens en 8% 6 of meer leugens. Verder laat onderzoek van Gonza, Vrij en Bull (2000) zien dat mensen zowel in alledaagse situaties zoals sociale interacties maar ook in interviews met de politie of in rechtbanken liegen. Ook waarover mensen liegen laat zien dat er geen bepaald onderwerp is. Een onderzoek van DePaulo en collega’s (1996) laat zien dat mensen vooral over hun gevoelens, plannen, acties, prestaties en kennis liegen. Een reden dat mensen überhaupt liegen lijkt het vermijden van spanning en conflicten te zijn. Ook liegen mensen omdat ze anderen niet willen kwetsen (DePaulo et al., 1996). Dit wordt ook ondersteund door onderzoek wat laat zien dat mensen vaak liegen om te zorgen voor geruststelling en comfort bij anderen (Ennis et al., 2008). Verder liegen mensen ook omdat ze zo de impressie die ze andere mensen geven beter kunnen managen (Gozna et al., 2000).

Er zijn verschillende aspecten van invloed op wanneer mensen liegen. Zo vonden DePaulo en collega’s (1996) uit dat mensen eerder geneigd zijn te liegen als ze met een persoon bellen dan wanneer ze in een *face-to-face* interactie zijn. Ook de angst over hoe mensen hen zullen beoordelen voert ertoe dat mensen liegen maar dit geldt met name bij vreemden of vrienden maar niet bij romantische partners (Ennis et al., 2008). Verder tonen McLeod & Genereux (2008) in hun onderzoek aan dat approval motivation een voorspeller voor het vertellen van leugens is om sociale acceptatie te krijgen. Verder is de persoonlijkheid van invloed. De persoonlijkheid heeft invloed op welke leugens meer geaccepteerd worden en daardoor ook meer gebruikt (McLeod & Genereux, 2008). Zo vertellen mensen die hoog op manipulatie, impressie management en extraversie scoren meer leugens dan mensen die laag op deze persoonlijkheidstrekken scoren (Gozna et al., 2000).

Een belangrijke reden waarom meer onderzoek over liegen moet worden gedaan is dat de mensen 70% van hun leugens opnieuw zouden vertellen als ze in dezelfde situatie zouden

zijn (DePaulo et al., 1996). Een reden daarvoor zou kunnen zijn dat sommige mensen liegen niet als een negatieve actie zien. Daardoor wordt het gedrag gerechtvaardigd (Halevy et al., 2013). Verder is tot nu weinig over de acceptatie van leugens bekend en daardoor ook welke factoren daarbij belangrijk zijn. Dit zou invloed kunnen hebben op hoe veel mensen liegen en wanneer ze liegen.

In dit onderzoek gaan we verder in op drie factoren die de acceptatie van leugens beïnvloeden. Ten eerste vermoeden wij dat de typen van leugens de acceptatie beïnvloeden. Verder hebben onderzoeken laten zien dat er verschillen tussen de acceptatie van leugens in verschillende culturen zijn. En ten derde gaan we ervan uit dat de acceptatie van leugens afhankelijk is van tegen wie je liegt. Hierbij gaan we vooral op de in- en out-group in.

Typen leugens

Een belangrijke punt bij het accepteren van leugens zijn de typen leugens die gebruikt worden. Eerdere onderzoeken laten zien dat er twee belangrijke typen leugens zijn. De *self serving lies*, welke voor de eigen winst zijn, en *other serving lies*. *Other-serving lies* zijn leugen waar de winst van een groep of andere persoon centraal staat (DePaulo et al., 1996). Een voorbeeld van een *self-serving lie* is: “Ik heb geen tijd om met jou een koffie te drinken”, terwijl je eigenlijk wel tijd had. Bij de *other-serving lies* zijn nog differentiaties. Er bestaan altruïstische leugens waar je een andere partij beschermt en *white lies* waar je de andere persoon geen kwaad wil doen of liegt om beleefd te zijn. Een voorbeeld van een altruïstische leugen is “Zij kon niet met jou een koffie drinken”, terwijl zij het wel gekund had. En “Je ziet er vandaag echt leuk uit.”, terwijl je dat misschien niet vindt, is een voorbeeld van een *white lie*.

Eerdere onderzoeken laten zien dat mensen vooral geneigd zijn om over zichzelf te liegen. Zo laat DePaulo en collega's (1996) zien dat mensen gemiddeld circa twee keer zoveel *self-serving* als *other-oriented* leugens vertellen (DePaulo et al., 1996). Ook is er een verschil tussen het geslacht te herkennen. Hoewel er over het algemeen meer *self-serving lies* verteld worden, vertellen vrouwen toch meer leugens over andere mensen. Verder worden tegen vrouwen meer *other-oriented* leugens verteld dan tegen mannen en tegen mannen meer *self-oriented* (DePaulo et al., 1996). Bovendien worden meer *self-centered lies* tegen vreemden verteld en meer *other-oriented* tegen dichte vrienden. Ook vertellen mensen meer altruïstische leugens over vrienden dan over vreemden (Ennis et al., 2008). In een onderzoek over de acceptatie en waarschijnlijkheid van liegen en de invloed van persoonlijkheidstrekken hierop van McLeod en Genereux (2008) kregen Amerikaanse studenten vier verschillende typen leugens (altruïstisch, conflict vermijdend, sociale

acceptatie, zelf winst) te zien en moeten zij de mate van acceptatie van deze leugens beoordelen. Dit onderzoek laat zien dat leugens voor de eigen winst de minst geaccepteerde leugens zijn en *other-serving* leugens de meest geaccepteerde. Verder is over de acceptatie van de typen leugens weinig bekend. Maar op basis van de resultaten van McLeod en Genereux (2008) verwachten we voor het huidige onderzoek dat ook Europese mensen *other-serving lies* meer zullen accepteren dan *self-serving lies* (*Hypothese 1*).

Verschillen tussen culturen

Tot nu is er veel onderzoek naar culturen en hun invloed op liegen gedaan. Hierbij werden relevante verschillen gevonden, namelijk dat er verschillen in de acceptatie van leugens tussen culturen zijn. Vooral worden verschillen in collectivistische en individualistische culturen onderzocht.

Kassin, Fein, en Markus (2010) beschrijven collectivisme als een cultuur waarin sociale harmonie boven eigen doelen staat. Het is belangrijk dat het individu beslissingen maakt die goed voor zijn groepsleden zijn en het welzijn van anderen in de gaten houdt. Verder bestaat de samenleving uit hechte groepen waarin de leden beschermd worden in ruil voor loyaliteit (Giebels & Euwema, 2010). Interdependentie en coöperatie zijn sleutelbegrippen voor het collectivisme. Zo zijn Venezuela, Columbia, Pakistan, Peru, Taiwan en China voorbeelden voor deze soort van cultuur (Kassin, Fein, & Markus, 2010). In tegenstelling baseren individualistische culturen zich op onafhankelijkheid en autonomie. De groepsverbanden zijn niet zo belangrijk en er wordt meer op zichzelf vertrouwd en ook meer op zichzelf gefocust (Kassin, Fein & Markus, 2010). Giebels en Euwema (2010) noemen ook nog zelfontplooiing en eigenbelang als kernbegrippen van individualistische culturen. Landen zoals de VS, Australia, Engeland, Canada en Nederland zijn voorbeelden van individualistische culturen.

Het verschil tussen collectivistische en individualistische culturen is niet alleen tussen landen te zien. Een onderzoek van Vandello en Cohen (1999) toont aan dat ook binnen landen verschillende tendensen bestaan. Zo heeft de Amerikaanse “Deep South”, welke de zuidelijke staten zijn, meer collectivistische tendensen en de “Mountain West” and “Great Plains”, dus de staten in het midden en westen van het land, de sterkste individualistische tendensen. Ook is een verschil tussen geslacht te zien. Vrouwen hebben over het algemeen meer collectivistische tendensen en mannen meer individualistische (Green et al., 2005). Verder zijn mensen met een hoger sociaal economische status vaak meer individualistisch dan mensen met een lage sociaal economische status. Maar niet alleen tussen individuen maar zelfs ook *binnen* individuen zijn verschillende kanten van individualisme en collectivisme.

Dat komt doordat verschillende tendensen bij verschillende relaties worden benaderd (Green et al., 2005).

Het verschil in de acceptatie van liegen tussen culturele groepen wordt bij voorbeeld duidelijk in een onderzoek van Fu, Xu, Cameron, Heyman en Lee (2007). Zij toonden in hun onderzoek aan dat kinderen uit China verhalen waar voor het eigen voordeel gelogen wordt minder waarderen dan leugens die de groep beschermen. In tegenstelling vinden kinderen uit Canada leugens voor de persoonlijke interesse belangrijker. Een onderzoek van Sweet, Heyman, Fu & Lee (2010) laat een ander resultaat zien. Hier accepteren Chinezen leugens die voor de eigen groep zijn minder dan Canadezen. Hierbij is belangrijk dat in het onderzoek van Sweet et al. (2010) moest worden gekozen tussen een immorele leugen of de waarheid vertellen. Maar de waarheid zou de groep schaden. Het is dus mogelijk dat daarom een tegengestelde uitkomst bereikt werd. Over het algemeen gaan wij ervan uit dat mensen uit dat het resultaat van Fu en collega's (2007) ook voor volwassenen geldt. Mensen uit collectivistische culturen accepteren liegen dus minder dan mensen uit individualistische culturen (*Hypothese 2*). Wij vermoeden dus dat er een hoofdeffect van de culturele tendensen bestaat. Verder gaan we ervan uit dat er een interactie-effect van culturele tendensen en het type leugen is. *Other-serving lies* worden meer geaccepteerd bij mensen die hoog op collectivisme scoren (*Hypothese 3*).

Liegen tegen in of out-group leden

Over liegen tegen out- of in-group is geen relevante literatuur beschikbaar maar wij vermoeden dat het liegen tegen in- of out-group leden invloed op de acceptatie kan hebben. In-group zijn groepen waar een individu het gevoel van saamhorigheid en identiteit voelt. In tegenstelling voelt een individu dit niet bij een out-group. De groepsband kan een belangrijke rol in het gedrag hebben. Zo kiezen kinderen een onbetrouwbaar in-group lid over een betrouwbaar out-group lid (MacDonald, Schug, Chase, & Barth, 2013). Dit wordt in-group favoritisme genoemd waarbij out-group leden gediscrimineerd worden doordat de in-group favoriseert worden. In-group favoritisme is ook belangrijk voor het ontwikkelen van een sociale identiteit. De tweede factor hierbij zijn groep prestaties. De sociale identiteit is samen met de persoonlijke identiteit belangrijk voor het opbouwen van zelfvertrouwen. Dit idee wordt social identity theory genoemd (Tajfel & Turner, 1986).

Verder krijgen mensen respect van hun in-group als ze moreel gerelateerde normen volgen (Brambilla et al., 2003). Hij laat ook zien dat sociabiliteit en competentie de belangrijkste basis voor zelfconcepten op groepsniveau zijn. Omdat mensen hun eigen groep bevooroordeelde en deze als belangrijker schatten verwachten we dat mensen liegen tegen een

out-group lid over het algemeen meer accepteren dan het liegen tegen een in-group lid (*Hypothese 4*). Dit kan ook door het onderzoek van Ennis, Vrij, & Chance (2008) worden vermoed. Zij hebben uitgevonden dat mensen meer leugens tegen onbekenden vertellen dan tegen goede vrienden. Dit resultaat wordt door het onderzoek van DePaulo et al. (1996) ondersteund. Hun resultaten laten zien dat mensen eerder geneigd zijn om geen leugens te vertellen als ze met de andere persoon een vertrouwelijke en aangename relatie hebben. Dit ondersteunt onze Hypothese 4 omdat onbekenden bij de out-group horen en vrienden bij de in-group. Deze resultaten laten dus al zien dat er een verschil bij het liegen tegen verschillende groepen is.

Verder gaan we ervan uit dat de typen leugens hierbij van invloed is. Zo verwachten we dat mensen *other-serving lies* meer accepteren als ze tegen hun in-group worden verteld. Wij gaan dus ervan uit dat er een interactie-effect van de typen leugens en groepsbanden op de acceptatie van liegen bestaat (*Hypothese 5*). Wij verwachten ook dat er een interactie-effect van groepsband en cultuur is. Dat is omdat mensen met collectivistisch tendensen vermoedelijk meer waarde aan hun groep hechten en het dus meer accepteren om tegen een out-group lid te liegen (*Hypothese 6*).

Methoden

Proefpersonen

In totaal hebben 86 personen aan een online survey over liegen deelgenomen waarvan 52 personen de vragenlijst compleet hebben ingevuld. De proefpersonen die de vragenlijst niet helemaal hebben ingevuld hebben de vragenlijst alleen geopend of alleen de persoonlijke vragen beantwoord. Om de personen te bereiken werd gebruik gemaakt van *convenience sampling*. Verder hebben we *snowball sampling* gebruikt door de proefpersonen te motiveren de link van de online vragenlijst verder te sturen. De 52 proefpersonen hadden een gemiddelde leeftijd van 28.94 waarbij de jongste persoon 15 jaar en de oudste 53 was. Verder hebben 56% vrouwen en 44% mannen deelgenomen. 35 proefpersonen kwamen uit Duitsland (67%) en 17 uit Nederland (33%). Het grootste deel van de proefpersonen was student (48%) of werkt (44%).

Design en Procedures

Het onderzoek bestond uit een scenario-onderzoek waarin deelnemers gevraagd werden om zich achtereenvolgens in te beelden twee leugens te moeten vertellen: een *self-serving* en een *other-serving leugen*. Daarbij hebben we het groepslidmaatschap van de persoon waartegen de leugen verteld moest worden gemanipuleerd, deze was of een lid van de in-group of de out-group. Het onderzoek bestond dus uit een 2 (typen leugen) x 2

(groepslidmaatschap) mixed design. Daarnaast hebben we individuele scores op individualisme en collectivisme als onafhankelijke variabele gemeten.

De proefpersonen werden uitgenodigd om deel te nemen aan een online vragenlijst over liegen. Ze konden de vragenlijst op hun Laptop of PC door een link openen. Aan het begin moesten ze vragen over hun persoonlijke gegevens beantwoorden, zoals geslacht en beroep. Erop volgde de Culture Orientation Scale (Triandis en Gelfand, 1998) waardoor later geanalyseerd kon worden hoe mensen op individualisme en collectivisme scoren.

Om te onderzoeken in hoeverre liegen tegen een in- of out-group lid invloed op de acceptatie heeft werd een Minimal Group Paradigm (Taijfel, 1970) gebruikt. Aan het eind van deze taak werden ze door middel van toeval aan een bepaalde groep toegewezen. Nadat ze enige vragen over hoe ze de taak en de beelden vonden beantwoord hadden kregen de proefpersonen twee situaties. De situaties beschreven zij bij het liegen tegen een andere persoon. Of de persoon tegen een out- of in-group lid loog werd gelijkmatig verdeeld. Na elke van de twee situaties werden ze gevraagd om sommige vragen over de situatie te beantwoorden. Hierbij ging het over vragen of ze in deze situatie zouden liegen of het al gedaan hebben en hoe ze zich daarbij zouden voelen. Vooral werden ze hier ook gevraagd in hoeverre ze dit soort van leugen accepteren. Bij de situaties werd erop gelet dat de personen die in de eerste situatie tegen een out-group lid gelogen hebben ook de tweede keer weer tegen een out-group lid liegen en hetzelfde met mensen die tegen een in-group lid logen.

Daarna werden mensen over hun algemene gevoelens over liegen gevraagd. Zo hebben we nog een algemene indruk over hun acceptatie van liegen gekregen. Om te zien in hoeverre de mensen bij het invullen van de vragenlijst geconcentreerd waren moesten de proefpersonen aan het eind vragen over hun gedrag bij het invullen beantwoorden. Hierbij werden vragen als “Hebt u enige afleiding tijdens het invullen van de vragenlijst beleefd?” of “Hoeveel moeite hebt u in het invullen van de vragen gestoken?” gesteld. Om duidelijk te maken dat de verdeling bij de taak random was vond aan het eind van het onderzoek een korte debriefing plaats.

Materialen

Er is gekozen voor een online met behulp van “Qualtrics”; de link werd dan door sociale media verspreid.

Culture Orientation Scale. Om de culturele tendensen te meten werd de Culture Orientation Scale van Triandis en Gelfand gebruikt (1998). De vragen kunnen door middel van een 9-point Lickert-schaal met de mogelijkheden “nooit of definitief nee” tot “altijd of definitief ja” worden beantwoord. De vragenlijst bestond uit 16 items welke vier dimensies

van collectivisme en individualisme meet. In de originele vragenlijst wordt een verschil tussen de verticale en horizontale dimensie van collectivisme en individualisme gemaakt. Hierbij bevat de verticale dimensie vragen waarbij het individu weet dat er een onderscheid tussen individuen bestaat en deze ongelijkheid ook accepteert. Vragen bij uit het verticaal collectivisme houden ook de acceptatie van hiërarchie in (“Het is belangrijk voor mij dat ik de beslissingen van mijn groep respecteer.”, $\alpha=.79$). De items van de verticale individualisme dimensie richten zich op competitie zoals: “Het is belangrijk voor mij dat ik mijn baan beter doe dan andere.” ($\alpha=.73$). In tegenstelling worden individuen in de horizontale dimensie van collectivisme en individualisme als gelijk aangezien. Zo bevat de horizontale collectivisme dimensie items als: “Als een medewerker een prijs krijgt zou ik trots voelen.” ($\alpha=.65$) en de horizontale individualisme dimensie items als: “Ik zou me eerder op mezelf verlaten dan op anderen.” ($\alpha=.71$). In deze vragenlijst werden de items elke keer op basis van toeval gesorteerd.

Bij het bekijken van de correlatie tussen de vier subschalen viel op dat tussen de subschalen horizontale individualisme en verticale individualisme een significante correlatie bestaat ($r=.48$, $p=0.01$). Verder was er ook een significante correlatie tussen de schalen van horizontale en verticale collectivisme ($r=.496$, $p=0.01$). Omdat we in dit onderzoek alleen collectivisme en individualisme vergelijken hebben we de vier schalen in twee ingedeeld. We hebben de subschaal individualisme die uit de subschalen horizontale en verticale individualisme bestaat gebruikt en collectivisme waar horizontale en verticale collectivisme samen gevoegd werden. De betrouwbaarheid van de twee subschalen waren .79 voor de schaal van individualisme en .80 voor de schaal van collectivistisch tendensen.

Minimal group paradigm. Voor het meten van verschillen tussen liegen tegen een in-group lid en liegen tegen een out-group lid moesten we eerst groepen vormen en mensen in deze groepen indelen. Om mensen in groepen in te delen gebruikten we een experiment van Tajfel (1970). Hierbij kregen mensen twee schilderijen te zien en moeten kiezen welke van het twee ze favoriseren. Deze taak werd in totaal zeven keer gedaan. De schilderijen waren van de kunstenaar Kandinsky of Klee maar er wordt niet aangegeven welke van wie is. Aan het eind werd de proefpersoon verteld dat ze blijkbaar de ene kunstenaar beter vindt en dus een fan van zijn kunst is. De ene helft van de proefpersonen kreeg als resultaat een Kandinsky fan te zijn en de andere een Klee fan. Welke resultaat ze kregen was onafhankelijk van hun keuze tussen de afbeeldingen. Om het verschil tussen in en out-group leden te onderzoeken werden mensen toegewezen aan situaties. Hierbij moesten Kandinsky fans tegen een persoon die ook een Kandinsky fan is liegen of tegen iemand die anders dan zij een Klee

fan is. Dezelfde geldt ook voor Klee fans. Elke proefpersoon kreeg alleen situaties over het liegen tegen een out-group of alleen liegen tegen een in-group lid. Er bestonden dus in totaal vier verschillende condities. Omdat we alleen de verschillen tussen het liegen tegen in- en out-group leden wilden onderzoeken werden de categorieën later omgeschaald in liegen tegen een in- of out-group lid. Hierbij waren 26 mensen die tegen een in-group lid liegen en evenveel die tegen een out-group lid liegen.

Typen leugens. Naast het toewijzen aan in- en out-group werden de situaties ook gebruikt om twee verschillende typen van leugens te vergelijken. Om te zien of de situaties leugens beschreven die mensen zelf al een keer hebben verteld, hadden we de vraag “Hebt u ooit een dergelijke leugen verteld?” toegevoegd. Bij de situatie over *other-serving lies* gaven 85% van de proefpersonen aan al zelf zo een leugen verteld te hebben. Een voorbeeld van deze situatie is: “De persoon is een vriend van je en hij heeft je voor diner bij hem thuis uitgenodigd. Je hebt een leuke avond maar het eten is verschrikkelijk. Hoewel je het eten niet lekker vond vertel je jouw vriend dat het eten prima was.”. De situatie over een *self-serving lie* was bij voorbeeld: “De persoon is een vriend van je die je vraagt om hem geld te geven. Hoewel je hem geld zou kunnen geven zeg je dat je geen geld mee hebt.”. Hier hebben 73% gezegd dat ze ooit zelf zo een leugen hebben verteld. Het verschil tussen het zelf al gelogen hebben is tussen de situaties niet significant. Om dit te toetsen hebben we een paired-sample t-test gebruikt. Elke proefpersoon kreeg een *other-serving lie* en een *self-serving lie*.

Acceptatie van liegen. De vragenlijst over de acceptatie van liegen bestond uit delen van verschillende al bestaande vragenlijsten. Ten eerste hebben we een deel van de constructen van de vragenlijst van Caso, Gnisci, Vrij & Mann (2005) gebruikt. Hierbij werden drie vragen gebruikt die betrekking op de emotionele toestand hebben (“Hoe opgewonden zou je zijn als je liegt?”). Om de reacties te meten werd een 7-point Likert-schaal gebruikt die van “zeker niet” tot “heel veel” ging. Ten tweede werden vragen uit het onderzoek van Gonza et al. (2001) gebruikt. We hadden bij voorbeeld het item “Hoe zult u zich voelen voordat u de leugen hebt verteld?”. De antwoorden bestonden uit een Likert-schaal van “oncomfortabel” (1) tot “comfortabel” (7). Daarnaast hadden we zelf vragen verzonnen waarmee de waarschijnlijkheid dat je zelf zo een leugen zal vertellen getoetst word (“Hoe waarschijnlijk is het dat je zelf een dergelijke leugen zal vertellen?”). Verder waren er vragen over hoe de personen zich voelen (“Hoe tevreden zou je bij het liegen voelen?”) en de acceptatie (“Hoe acceptabel is het over dit soort dingen te liegen?”). De vragenlijst werd door middel van factoranalyse in twee subschalen ingedeeld. Voor *other-serving lies* waren de subschalen *verwachte negatieve emoties* ($\alpha=.82$) en *mate van acceptatie*

($\alpha=.79$) en ook bij *self-serving lies* werd door middel van negatieve emoties ($\alpha=.88$) en acceptatie ($\alpha=.83$) de acceptatie van liegen gemeten. In Tabel 1 en 2 kan je een overzicht van de correlaties tussen de subschalen vinden. Het item “Hoe enthousiast zou je je voelen dat je tegen een ander persoon heeft gelogen?” liet geen samenhang zien en werd daardoor niet verder in de analyse gebruikt. Dat er geen samenhang bestond werd door middel van een factoranalyse duidelijk. Daarnaast hebben we een Venn diagram gebruikt om de Inclusion of the self te meten. Daarvoor hebben we de diagrammen van het onderzoek van Schubert en Otton (2002) gebruikt. Daarmee konden proefpersonen aangeven hoe ze de relatie met de andere persoon tegen wie ze gelogen hebben zouden beschrijven. Dit gebeurde door middel van twee cirkels welke in zeven stappen steeds dichterbij elkaar komen tot de kleine cirkel in het midden van de grote is.

Tabel 1. Correlaties, gemiddelde, en standaarddeviatie van de subschalen van acceptatie bij self-serving lies

		Self-serving lies	
		1.	2.
1. Acceptatie	r	4.28	-.36
	p	(1.08) ^a	.010
2. Negatieve emoties	r		3.73
	p		(1.01) ^a

^a. M(SD)

Tabel 2. Correlaties, gemiddelde, en standaarddeviatie van de subschalen van acceptatie bij other-serving lies

		Other-serving lies	
		1.	2.
1. Acceptatie	r	3.89	-.74
	p	(1.28) ^a	.000
2. Negatieve emoties	r		3.75
	p		(1.30) ^a

^a. M(SD)

Acceptatie van liegen over het algemeen. Om de algemene acceptatie van leugens te meten hebben we aan het eind van de vragenlijst vier vragen gesteld. Hierbij werd gebruikt gemaakt van vragen uit het onderzoek van Gozna et al. (2001). De vragen bestaan ten eerste uit een vraag over hoeveel iemand gemiddeld per week liegt en ten tweede uit drie vragen

over hoe je je voelt als je liegt (“Over het algemeen, voelt u zich schuldig als u tegen iemand liegt?”). Om te kiezen wat van toepassing is werd een 7-point Likert-schaal gebruikt die van “helemaal niet” tot “heel veel” gaat. We hadden vragen van Gozna et al. (2001) aangepast in “Over het algemeen hoe moeilijk vindt je het om te liegen?”. De vraag “Over het algemeen hoe veel vreugde over het bedrog voel je als je tegen iemand liegt?” hebben we omgeschaald. De Likert-schaal gaat van “zeker niet” (1) tot “zeker” (7).

Resultaten

Om te zien of de algemene acceptatie ook met de acceptatie van de *self-serving* en *other-serving lies* overeen kwam hebben we de correlaties berekend. Tabel 3 laat dit zien. De resultaten komen overeen met onze verwachtingen. Algemene acceptatie meet vooral negatieve emoties waardoor we een negatieve correlatie tussen acceptatie algemeen en acceptatie verwachten en een positieve correlatie tussen acceptatie algemeen en negatieve emoties. Verder hebben we de proefpersonen gevraagd hoe vaak ze gemiddeld per week liegen, hierbij was $M = 7.77$ ($SD = 12.91$).

Tabel 3. Correlatie, gemiddelde en standaarddeviatie van de subschalen van acceptatie en acceptatie algemeen.

		Other-serving lies		Self-serving lies		Alg. acceptatie
		acceptatie	Negatieve emoties	acceptatie	Negatieve emoties	
Algemene	r	-.43	.60	-.30	.49	4.24
acceptatie	p	.00	.00	.03	.000	(1.18) ^a

^a. M(SD)

Het Venn diagram van de inclusion of the self liet zien dat mensen die een *other-serving lie* tegen een in-group lid vertellen een gemiddelde van 2.54 ($SD = 1.48$) op de schaal hadden en mensen die tegen een out-group lid liegen een gemiddelde van 1.46 ($SD = 0.58$). In situatie was het gemiddelde bij het liegen tegen een in-group lid 1.69 ($SD = 1.05$) en bij het liegen tegen een out-group lid 1.50 ($SD = 0.71$). Door middel van deze vraag konden we zien of de manipulatie zo werkte als voorspeld en mensen de relatie met de gevormde in-group sterker beleven.

Hypothese 1: Other-serving lies worden meer geaccepteerd dan self-serving lies. Om te toetsen of *other-serving lies* meer geaccepteerd worden dan *self-serving lies* hebben we een verschilscore van de twee culturele tendensen berekend. We hebben dan een one-sample t-toets gebruikt om onze hypothese te toetsen. De schaal over acceptatie liet een marginaal significant effect zien, $t = 1.77$, $p = .08$. Het resultaat laat zien dat mensen gemiddeld hoger scoren op de *other-serving lies* en onze hypothese dus bevestigd werd. In tegenstelling tot de schaal over acceptatie was er geen significant effect bij negatieve emoties.

Hypothese 2: Collectivistische culturen accepteren liegen minder dan individualistische. Voor het toetsen van Hypothese 2 hebben we een multiple regressieanalyse gebruikt waarbij collectivisme en individualisme de onafhankelijke variabelen waren en de subschalen van

acceptatie de afhankelijke. De regressieanalyse liet zien dat er een significant hoofdeffect van individualisme op de subschaal acceptatie van *other-serving lies* is, $b = .30$ ($p = 0.05$). Ook collectivisme had een marginaal significant hoofdeffect op negatieve emoties bij *self-serving lies*, $b = .33$ ($p = .07$). Verder lieten de subschalen geen significante effecten zien. De resultaten ondersteunen onze verwachting dat mensen die hoog op collectivisme scoren liegen minder accepteren. Verder laat het zien dat mensen met individualistische tendensen hoger op de acceptatie van liegen scoren.

Hypothese 3: Other-serving lies worden bij mensen die hoog op collectivisme scoren meer geaccepteerd bij mensen die laag op collectivisme scoren. Om deze hypothese te toetsen hebben we een multiple regressieanalyse gebruikt. Hierbij hebben we weer de verschilscore van acceptatie bij *self-* en *other-serving lies* gebruikt. De analyse liet zien dat er een marginaal significant effect van individualisme, $b = .42$ ($p = .09$) op de acceptatie bestaat. Deze resultaten laten alleen en samenhang tussen individualisme en acceptatie zien maar geen tussen collectivisme en acceptatie waardoor geen uitspraak over onze hypothese gedaan kan worden.

Hypothese 4: Liegen tegen een out-group lid wordt meer geaccepteerd dan liegen tegen een in-group lid. Om te toetsen of het liegen tegen een out-group lid meer geaccepteerd wordt dan het liegen tegen een in-group lid hebben we een multiple regressieanalyse gebruikt met de subschalen van acceptatie als afhankelijke factor en in-group en out-group als onafhankelijke. Het groepslidmaatschap had een significant hoofdeffect op de subschaal negatieve emoties bij *self-serving lies*, $b = -.36$ ($p = .04$). Mensen die tegen een in-group lid liegen ($M = 4.13$) hadden hierbij hoger gemiddelde dan mensen die tegen een out-group lid liegen ($M = 3.36$). Door middel van een simple slopes analyse hebben we uitgevonden dat het liegen tegen een out-group lid een significant effect heeft. Hierbij hebben we een significant verschil, $b = .77$ ($p = .03$). Dat laat zien dat mensen het liegen tegen een out-group lid minder accepteren dan liegen tegen een in-group lid.

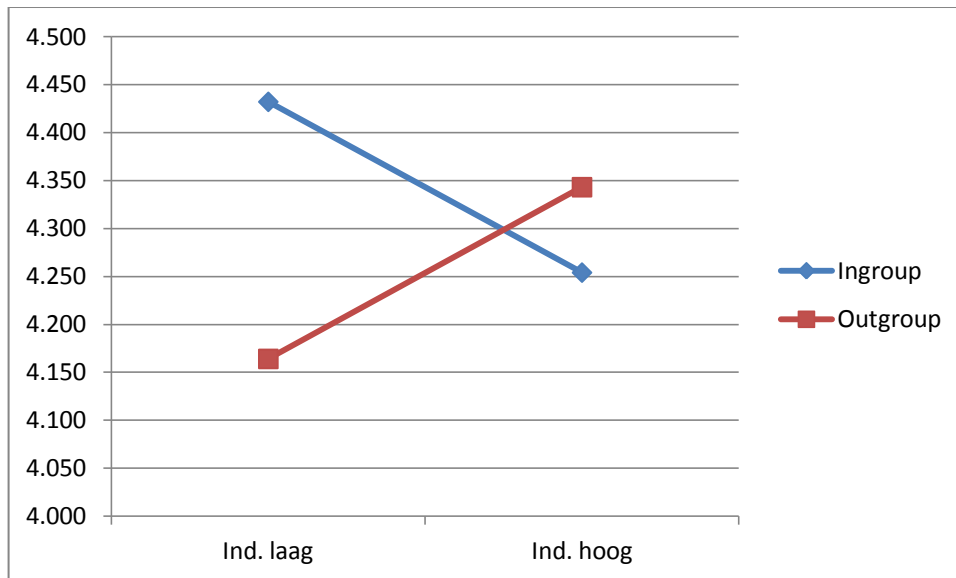
Hypothese 5: Other-serving lies worden tegen een in-group meer geaccepteerd dan tegen een out-group lid. We hebben deze hypothese door middel van een toets voor herhaalde meting getest. Het groepslidmaatschap had een marginaal significant effect op de negatieve emoties ($F = 3.510$, $p = .067$). Door het gemiddelde werd duidelijk dat de *other-serving lies* tegen een in-group het meest geaccepteerd worden. Een overzicht van het gemiddelde is in tabel 4. Onze hypothese wordt door de resultaten ondersteund.

Tabel 4. Gemiddelde van negatieve emoties en in versus out-group

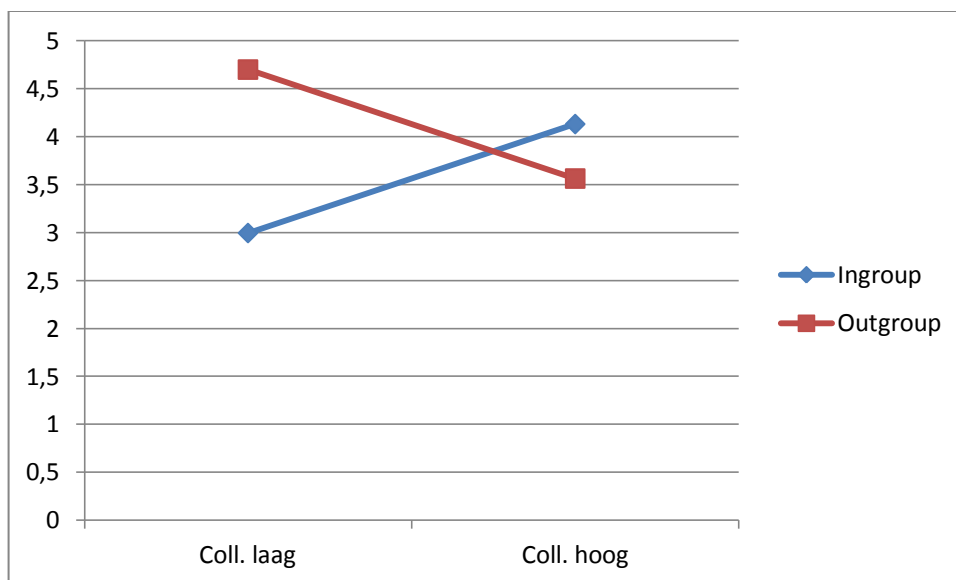
		M
Self-serving lies	In-group	4.13
	Out-group	3.36
Other-serving lies	In-group	3.77
	Out-group	3.69

Hypothese 6: Liegen tegen een out-group lid wordt bij mensen met een hoge collectivistisch tendens meer geaccepteerd dan liegen tegen een in-group lid.

Verder hebben we de hypothese dat iemand die collectivistisch tendensen heeft en tegen een out-group liegt de leugen meer zou accepteren door middel van een multiple regressieanalyse getoetst. Wij hebben een marginaal significante interactie-effect tussen individualisme en group bij de schaal over acceptatie van liegen over het algemeen gevonden, $b = -.34$ ($p = .07$). Het simple slopes analysis liet zien dat mensen die laag op individualisme scoorden een verschil bij de acceptatie op basis van tegen wie ze liegen hadden. De acceptatie tegen een in-group lid te liegen was bij mensen met een lage score op individualisme hoger dan bij mensen die hoog op individualisme scoorden. Bij het liegen tegen een out-group lid was het precies andersom. In Figuur 1 is een overzicht te vinden. Een significant verschil bestond niet. Verder bestond een significant interactie-effect tussen collectivisme en group, $b = -.45$ ($p = .02$). Dit geldt voor de subschaal waarschijnlijkheid & acceptatie van *other-serving lies*. Door middel van een simple slopes analysis hebben we een verschil tussen de groepen als ze laag op collectivisme scoorden, dit effect was echter niet significant. Zie Figuur 2 voor een overzicht.



Figuur 1 Interactie tussen individualisme en group bij acceptatie algemeen



Figuur 2 Interactie tussen collectivisme en group bij subschaal waarschijnlijkheid& acceptatie bij self-serving

lies

Discussie

In dit onderzoek hebben we de effecten van cultuur, groepslidmaatschap en typen leugens op de acceptatie van liegen onderzocht. We hopen om daarmee meer inzicht in het accepteren van liegen te krijgen. Omdat 70% van de mensen hun leugens opnieuw zal vertellen (DePaulo et al., 1996) is het belangrijk om meer informatie te krijgen over hoeze ze dat zouden doen.

Over het algemeen werd een grote deel van onze hypothesen bevestigd. Door middel van de vraag over de inclusion of the self kunnen we zien dat de minimal group paradigm gewerkt heeft. Het is ook mogelijk dat de manipulatie geen invloed op het gevoel van groepslidmaatschap had. Een mogelijkheid is dat mensen door middel van de beschrijving van de situatie een idee hadden van in- of out-group. Het is ook mogelijk dat de sociale positie van de persoon tegen wie moest worden gelogen invloed op de antwoorden had. De sociale positie kan in andere onderzoeken worden uitgesloten door alleen het minimal group paradigm te gebruiken en de proefpersonen geen nadere informatie over wie ze moet liegen te geven.

Bij de analyse viel op dat er vaak alleen acceptatie of negatieve gevoelens beïnvloed werden door cultuur, groepslidmaatschap of typen leugens. Dit laat vermoeden dat er nog een achtergrondvariabele is die we buiten beschouwing hebben gelaten. Een variabele die wij buiten beschouwing gelaten hebben maar die wel invloed op liegen blijkt te hebben zijn bepaalde persoonlijkheidstrekken. Gozna en collega's (2009) toonden in hun onderzoek aan dat mensen die manipulatief waren, een sterke impressie management hadden en meer extravert waren meer leugens vertelden dan mensen die hierop laag scoorden. Ook McLeod en Genereux (2008) lieten in hun onderzoek zien dat persoonlijkheidstrekken van invloed zijn. Hierbij gingen zij nog op de typen leugens in. Zo blijken eerlijkheid en zelfbewustzijn (negatieve correlatie) voorspellers voor het accepteren van liegen te zijn. Of persoonlijkheidstrekken een achtergrondvariabele kunnen zijn kan in vervolgonderzoek worden gekeken. Dit kan door middel van een vragenlijst over persoonlijkheid in te voegen en de samenhang tussen de lijst en acceptatie te onderzoeken.

Een andere optie is dat negatieve emoties niet met acceptatie in samenhang gebracht kunnen worden. Hoewel een correlatie tussen hen bestond is het mogelijk dat we door middel van negatieve emoties geen uitspraak over de acceptatie kunnen maken. Verder is hier ook verrassend dat geen verschil tussen negatieve emoties bij de typen leugens was. Een mogelijke verklaring hiervoor zou zijn dat mensen proberen sociaal wenselijk te antwoorden en liegen als algemeen slecht wordt gezien.

Verder is het mogelijk dat de typen van leugens invloed op de resultaten van acceptatie hadden. Omdat we de typen leugens en acceptatie door een variabele hebben gemeten is het mogelijk dat de twee delen elkaar beïnvloeden zonder dat het in de analyse duidelijk wordt.

Een reden dat onze resultaten vaak alleen marginaal significant waren kan zijn dat we te weinig proefpersonen hadden (bij voorbeeld bij Hypothese 1). Door te weinig proefpersonen kan het resultaat niet representatief zijn omdat uitschieters de scores vervalsen kunnen of alleen een bepaalde groep mensen deelneemt. Om te kunnen zeggen dat dit zo minimaal mogelijk is hadden we meer proefpersonen nodig. Een onderzoek van McLeod en Genereux (2008) waarin mensen ook een vragenlijst over acceptatie van liegen moesten beantwoorden bevat in totaal 287 proefpersonen. Dit zou een wenselijke aantal proefpersonen zijn om een representatieve steekproef te hebben.

Er valt ook op dat de hypothesen over collectivisme en individualisme niet de verwachte resultaten tonden. Een mogelijke verklaring hiervoor zou zijn dat te weinig verschillende culturen meegedaan hebben aan het onderzoek. Omdat alleen Nederlanders en Duitsers aan het onderzoek deel genomen hebben, hebben we alleen mensen individualistische culturen. Daardoor zijn er vermoedelijk niet veel mensen die hoog op collectivisme scoorden om een belangrijk verschil te kunnen laten zien. Dat zou ook de resultaten van Hypothese 3 verklaren. Ook bij de hypothese dat collectivistische culturen liegen minder accepteren dan individualistische (*Hypothese 2*) valt vooral op dat de culturele tendensen invloed op verschillende subschalen van acceptatie hebben. Hoewel we eigenlijk hadden verwacht dat collectivistische culturen een negatief effect op de acceptatie van leugens hebben, laten ze alleen een positief effect op de negatieve emoties zien. Hier kunnen we vermoeden dat het betekent dat ze zich slechter voelen bij het liegen en het dus ook minder zouden accepteren. Ook dat het individualisme een positief effect op de acceptatie heeft ondersteunt dit idee. Wij verwachten over het algemeen dat individualisme en collectivisme tegengestelde richtingen zijn en daarom kan verwacht worden dat een positieve samenhang van de ene een negatieve samenhang bij de andere suggereert. Deze verwachting heeft ook invloed op onze interpretatie van Hypothese 6. De resultaten laten zien dat mensen die hoog op collectivisme scoren het liegen tegen een in-group lid meer accepteren dan het liegen tegen een out-group lid. Ook mensen die laag op individualisme scoren accepteren het liegen tegen een out-group lid meer. Wij gaan dus ervan uitgaan dat hier de samenhang tussen collectivisme en individualisme duidelijk wordt. Door het gebruik van een schaal in

plaats van twee voor het meten van collectivisme en individualisme zal het verschil misschien duidelijker geweest zijn.

De uitkomsten voor hypothese 4 zijn in tegenstelling met tot nu bereikte resultaten. Eerder onderzoeken hebben laten zien dat mensen eerder tegen out-group leden liegen dan tegen in-group leden (DePaulo et al., 1996). Het is mogelijk dat hoewel mensen eerder geneigd zijn om tegen een out-group lid te liegen het toch minder accepteren. Misschien gaan mensen door middel van de cognitieve dissonantie theorie hun gedrag meer rechtvaardigen als ze tegen een in-group lid liegen. Zij kennen de personen meer en kunnen zo misschien ook eerder redenen vinden hoezo ze tegen een ander persoon kunnen liegen, zoals “Zij heeft het ook al gedaan.” of “zij was onvriendelijk, het is daarom oké om te liegen.”. Bij vreemde mensen bestaat deze mogelijkheid van rechtvaardigen niet. Dit zou ook een verklaring voor de resultaten van Hypothese 6 zijn.

Beperkingen en implicaties

Voor toekomstige onderzoeken zou het belangrijk zijn om de factor groep mee in de analyse te doen omdat de resultaten laten zien dat het invloed op de acceptatie van leugens heeft. Omdat op dit moment niet veel onderzoeken naar in- en out-group met betrekking tot liegen werd gedaan zijn er misschien nog derde variabelen die tot nu nog buiten beschouwing worden gelaten. Om nog duidelijkere resultaten te krijgen zou het zinvol zijn om een verschil tussen acceptatie van liegen en typen leugens te maken. Door dit verschil te maken kan nog duidelijker naar voren komen hoeveel van de acceptatie door de onafhankelijke variabelen in dit onderzoek kan worden verklaard. Over het algemeen wordt duidelijk dat er verschillende factoren van invloed op de acceptatie van liegen zijn en nog veel onderzoek moet worden gedaan om het accepteren van liegen goed te kunnen begrijpen.

References

- Brambilla, M., Sacchi, S., Pagliaro, S., & Ellemers, N. (2013). Morality and intergroup relations: Threats to safety and group image predict the desire to interact with out-group and in-group members. *Journal of Experimental Social Psychology*, 49(5), 811-821. doi:10.1016/j.jesp.2013.04.005
- Caso, L., Gnisci, A., Vrij, A., & Mann, S. (2005). Processes Underlying Deception: An Empirical Analysis of Truth and Lies when Manipulating the Stakes. *Journal of Investigative Psychology and Offender Profiling*, 2, 195-202. doi:10.1002/jip.32
- DePaulo, B.M., Kashy, D.A., Kirkendol, S.E., Wyer, M.M., & Epstein, J.A. (1996). Lying in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(5), 979-995.
- Ennis, E., Vrij, A., & Chance, C. (2008). Individual differences and lying in everyday life. *Journal of Social and Personal Relationships*, 25(1), 105-118. doi:10.1177/0265407507086808
- Giebels, E., & Euwema, M. (2010). Conflictmanagement Analyse, diagnostiek en interventie. Groningen, Nederland: Noordhoff Uitgevers B.V.
- Gozna, L.F., Vrij, A., & Bull, R. (2001). The impact of individual differences on perceptions of lying in everyday life and in a high stake situation. *Personality and Individual Differences*, 31(7), 1203-1216. doi:10.1016/S0191-8869(00)00219-1
- Green, E. G. T., Deschamps, J., & Páez, D. (2005). Variation of Individualism and Collectivism Within and Between 20 Countries. A Typological Analysis. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 36(3), 321-339. doi:10.1177/0022022104273654
- Halevy, R., Shalvi, S., & Verschuere, B. (2013). Being Honest About Dishonesty: Correlating Self-Reports and Actual Lying. *Human Communication Research*. doi:10.1111/hcre.12019
- Kassin, S., Fein, S., & Markus, H.R. (2010). Social Psychology. Belmont, USA: Cengage Learning.
- MacDonald, K., Schug, M., & Chase, E. (2013). My people, right or wrong? Minimal group membership disrupts preschoolers' selective trust. *Cognitive Development*, 28, 247-259. doi: 10.1016/j.cogdev.2012.11.001
- 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:10.1016/j.paid.2008.06.015

- Schubert, T. W., & Otten, S. (2002). Overlap of Self, Ingroup, and Outgroup: Pictorial Measures of Self-Categorization. *Self and Identity*, 1, 353- 376.
doi:1529-8868/2002 \$12.00+.00
- Sweet, M.A., Heyman, G.D., Fu, G., & Lee, K. (2010). Are There Limits to Collectivism? Culture and Children's Reasoning About Lying to Conceal a Group Transgression. *Infant and Child Development*, 19(4), 422-442. doi:10.1002/icd.669
- Tajfel, H. (1970). Experiments in Intergroup Discrimination. *Scientific American*, 223(5), 96- 102. doi:10.1038/scientificamerican1170-96
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1986). The social identity theory of inter-group behavior. In S. Worchel & L. W. Austin (Eds.), *Psychology of Intergroup Relations*. Chicago, IL: Nelson-Hall.
- Triandis, H. C., & Gelfand, M. J. (1998). Converging Measurement of Horizontal and Vertical Individualism and Collectivism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(1), 118-128. doi:0022-3514/98/\$3.00
- Vandello, J.A., & Cohen, D. (1999). Patterns of Individualism and Collectivism Across the United States. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(2), 279-292.
doi:10.1037/0022-3514.77.2.279
- Xu, F., Fu, G., Cameron, C.A., Heyman, G., & Lee, K. (2007). Cross-Cultural Differences in Children's Choices, Categorizations, and Evaluations of Truths and Lies. *Developmental Psychology*, 43(2), 278-293. doi:10.1037/0012-1649.43.2.278

Bijlagen

Culture Orientation Scale

1. It is important that I do my job better than others.
2. If a coworker gets a prize, I would feel proud.
3. I'd rather depend on myself than others.
4. To me, pleasure is spending time with others.
5. I often do "my own thing".
6. Winning is everything.
7. Family members should stick together, no matter what sacrifices are required.
8. The well-being of my coworkers is important to me.
9. It is important to me that I respect the decisions made by my groups.
10. I feel good when I cooperate with others.
11. When another Person does better than I do, I get tense and aroused.
12. Competition is the law of nature.
13. Parents and children must stay together as much as possible.
14. It is my duty to take care of my family, even when I have to sacrifice what I want.
15. I rely on myself most of the time; I rarely rely on others.
16. My personal identity, Independent of others, is very important to me.

Scenarios

1. The person is a friend of yours and invited you to diner at his house. You have a nice evening but the meal is terrible. Although you didn't like the meal you tell your friend that the food was great.
2. The person is a waiter at a diner you are going to dinner. You have a nice evening but the meal is terrible. Although you didn't like the meal you tell the waiter that the food was great.
3. The person is a friend of yours who asks you to give him some money. Although you could give him some you say you don't have money with you.
4. The person is a homeless person who asks you to give him some money. Although you could give him some you say you don't have money with you.

Acceptatie (voor beide situatie)

1. How much do you think a situation like this could happen to you?

2. How likely is it that you would tell a lie like this?
3. How much could you put yourself in a situation like this?
4. How seriously do you rate this lie?
5. How satisfied would you feel about telling this lie?
6. How much would you regret telling this lie?
7. How acceptable is it to lie about a thing like this?
8. How responsible is it to lie about a thing like this?
9. How much do you feel that you would manipulate people by telling this lie?
10. How would you feel before you told the lie?
11. How would you feel whilst you told the lie?
12. How would you feel after you told the lie?
13. How aroused would you be when lying? (e.g. did your heart beat faster?)
14. How guilty would you feel when lying?
15. How anxious would you be when lying?
16. How tensed would you feel about lying?
17. How ecstatic would you feel that you lied to another person?
18. How good would you feel about telling this lie?
19. Have you ever told a lie like this?
20. How would you describe your relationship to the person who you lied to in this situation?
(You are presented by the small circle and the other people are presented by the bigger circle.)

Acceptatie algemeen

1. How often do you lie? (you don't have to know exactly how often but make a guess for a normal week)
2. Generally speaking how difficult do you find it to lie?
3. Generally speaking how guilty do you feel when you lie to someone?
4. Generally speaking how duping delight do you feel when you lie to someone (the joy associated with successful deception)?