

UNIVERSITEIT TWENTE.

# Acceptatie van liegen ten opzichte van groepsategorisatie

---

Bacheloropdracht

Hannah Schmerge

22-06-2014

Enschede



Eerste begeleider: dr. Elze G. Ufkes  
Universiteit Twente (PCRS)

Tweede begeleider: dr.ir. Peter W. de Vries  
Universiteit Twente (PCRS)

### **Abstract**

People do often behave different towards people from another group and thereby favor people of their own group. We expect this difference also if it comes to lying behavior. Does social categorization have influence on the intention to lie? This study goes both about this social factor of categorization of groups and the culture of someone. In addition we studied the individual factor of Machiavellianism. Therefore an online survey was constructed. The results show that people find it more acceptable to lie against an outgroup member rather than an ingroup member. Further people with a high degree of individualism find it also more acceptable to lie against an outgroup member. That was not the case with people with a low degree of individualism. The degree of collectivism does not appear to have an effect on the acceptance of lying. Besides a high degree of Machiavellianism implies a high degree of acceptance. Although the assumption that the acceptance was strong connected with the intention to lie was true, some results do show another effect.

### **Samenvatting**

Mensen gedragen zich meestal anders tegenover mensen die zich niet in hun eigen groep bevinden en geven personen uit hun eigen groep een voorkeursbehandeling. Er valt dus aan te nemen dat er ook met betrekking tot liegen verschillen in hun gedrag te vinden zijn. Heeft de sociale categorisatie invloed op de geneigdheid om te liegen? In dit onderzoek gaat het zowel om de sociale factor van categorisatie in groepen als om de cultuur van een persoon. Daarnaast werd de individuele factor machiavellisme onderzocht. Hiervoor werd een online vragenlijst opgesteld. De resultaten tonen aan dat mensen het meer acceptabel vinden om tegen een outgroep- dan tegen een ingroeplid te liegen. Verder tonen mensen met een hoge mate van individualisme dezelfde hoge acceptatie voor liegen tegenover een outgroep lid. Laag individualistische mensen maken geen onderscheid. De mate van collectivisme blijkt geen effect te hebben op de neiging tot liegen. Bovendien blijkt dat hoe hoger de mate van machiavellisme, hoe groter de acceptatie van liegen. Hoewel de aanname dat de acceptatie van liegen sterk samenhangt met de intentie om te liegen juist was, toonden sommige resultaten een ander effect.

### Inleiding

Een student komt te laat voor een college. Tegenover zijn vrienden zou hij de echte reden noemen en aangeven dat hij zich verslapen heeft omdat hij de vorige avond te lang op een feestje is gebleven. Wat vertelt hij tegenover de docent? Gaat hij hem ook de waarheid vertellen of gaat hij liegen om zich beter te presenteren? Zijn vrienden verwachten van hem dat hij de waarheid tegen hen vertelt, maar geldt dat ook voor de docent? Maakt het uit of hij tegen hem of zijn medestudenten liegt? Uit onderzoek is gebleken dat mensen dagelijks één tot twee leugens vertellen (DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer, & Epstein, 1996). De kans is dus vrij groot dat de student in de boven genoemde situatie liegt.

Er ontstaan dagelijks situaties waarin mensen uit verschillende groepen samenkomen. Hierbij kun je denken aan grensovergangen, situaties bij de politie of aan scholen. Wanneer mensen uit verschillende groepen samenkomen, is het waarschijnlijk dat hun normen en waarden van elkaar verschillen. Uit onderzoek bleek dat we geneigd zijn ons anders te gedragen tegenover mensen uit onze eigen groep dan tegenover mensen buiten onze eigen groep (Tajfel, Flament, Billig, & Bundy, 1971). We nemen daarom aan dat er eveneens een verschil in lieggedrag zou kunnen worden gevonden bij mensen uit verschillende groepen. Als leden uit diverse groepen zich anders gedragen tegenover leden uit de eigen groep dan tegenover buitenstaanders, zou eenzelfde effect kunnen bestaan wat betreft het gedrag dat betrekking heeft op liegen.

Uit onderzoek van Tyler, Feldman, en Reichert (2006) blijkt dat deelnemers mensen die tijdens een experiment meer logen dan anderen minder aardig vonden. Liegen wordt dus als antisociale vorm van communicatie gezien. Het is echter een veelvoorkomende vorm van interactie vonden DePaulo et al. (1996). In het onderzoek van Jung en Lee (2009) hebben deelnemers een spel gespeeld waarbij de mogelijkheid bestond anderen te bedriegen en zo meer punten te krijgen dan iemand eigenlijk verdiend had. Van de 60 deelnemers kozen 22 personen ervoor om te liegen. Wanneer mensen de mogelijkheid krijgen om te liegen blijkt dus dat veel personen ertoe neigen dat daadwerkelijk te doen. Echter vertellen ze niet allemaal hetzelfde aantal leugens. Volgens Serota, Levine en Boster (2010) wordt 50% van de leugens door 5% van de maatschappij verteld. Mensen zijn dus niet in dezelfde mate geneigd om te liegen.

Een belangrijk verschil bij het vertellen van leugens blijkt de mate van *acceptatie* die mensen voor deze manier van communicatie vertonen (Seiter, Bruschke, & Bai, 2002; Ning & Crossman, 2007; Mealy, Stephan, & Urrutia, 2007). We gaan ervan uit dat mensen die het

acceptabel vinden om te liegen ook eerder geneigd zijn om te liegen (Oliveira & Levine, 2008; Ning & Crossman, 2007; Hepler & Albarracin, 2014).

Waar hangt deze acceptatie echter vanaf? En vooral: welke rol speelt diversiteit in de samenleving bij acceptatie? Bestaan er verschillen in acceptatie tussen leden uit verschillende groepen? Wat heeft de sociale identiteit van de eigen groep hiermee te maken?

In dit onderzoek gaan we daarom kijken in welke mate *sociale* en *individuele* factoren van invloed zijn op de acceptatie van liegen. Bij de *sociale factoren* gaat het enerzijds om de categorisatie in groepen. Uit onderzoek blijkt dat de groepslidmaatschap het gedrag voor een groot deel bepaalt (Viki, Abrams, & Winchester, 2013). We nemen daarom aan dat hetzelfde geldt voor gedrag dat betrekking heeft op liegen. Anderzijds gaan we de invloed van cultuur onderzoeken. Mensen die verschillen in de mate van collectivisme en individualisme, tonen met betrekking tot bijvoorbeeld agressie verschillende gedragspatronen (Forbes, Collinsworth, Zhao, Kohlman, & LeClaire, 2011). Vervolgens verwachten we ook een onderscheid in liegedrag. Bij het onderzoeken van *individuele factoren* kijken we voornamelijk naar de mate van machiavellisme. Dit is een persoonlijkheidskenmerk dat veel mensen die geneigd zijn anderen te manipuleren vertonen (Dahling, Whitaker, & Levy, 2009). Liegen is eenduidig een vorm van manipulatie.

Als het gaat om de manier van liegen, denken mensen direct aan leugens voor eigen bestwil. Deze zogenaamde zelf dienende leugens zijn de leugens die het meest voorkomen (Whitney & Carville, 2007). Daarom hebben wij ervoor gekozen om dit onderzoek ten aanzien van zelf dienende leugens uit te voeren.

### **Sociale voorspellers van acceptatie van liegen**

Mensen neigen in het algemeen groepen te vormen waarmee ze zich kunnen identificeren (Festinger, 1954). Tajfel et al. (1971) hebben deze categorisatie al vroeg onderzocht en gebruiken daarbij het begrip *ingroep* voor mensen uit de eigen groep en het begrip *outgroep* voor leden van een andere groep. Volgens de *Social Identity Theory* (Tajfel & Turner, 1979; Tajfel, Turner, & Brown, 1979) gebruiken mensen deze groepen om de eigen sociale identiteit te beschermen. Door het groepsimago positief te houden, wordt de eigen sociale identiteit ook positief gezien. Dit geldt in het bijzonder wanneer groepen met elkaar worden vergeleken. Ook het model van *subjective group dynamics* (Abrams, Palmer, Rutland, Cameron, & Van de Vyer, 2014) geeft aan dat de eigen sociale identiteit verbeterd kan worden door de eigen groep positief te representeren.

Deze vergelijking tussen groepen zorgt voor het favoriseren van de eigen groep (Tajfel et al., 1979) Dit fenomeen wordt *ingroep-favoritisme* genoemd (Viki et al., 2013; Hewstone, Rubin, & Willis, 2002; Stets & Burke, 2000; Allport, 1954). Daardoor wordt het zelfvertrouwen verhoogt. Ingroep-favoritisme gebeurt vaak automatisch, zoals Perdue, Dovidio, Gurtman, en Tyler (1990) ontdekten. In hun experiment kwam naar voren dat woorden zoals “we” en “us” zelfs positiever worden gezien dan woorden zoals “they”.

In een experiment van Tajfel et al. (1971) werd aangetoond dat zelfs de indeling in een willekeurige groep invloed kan hebben op het gedrag van de leden en dat dit voor favoritisme van de eigen groep zorgt. Hoewel de toewijzing aan een groep geen grote betekenis had voor de deelnemers en ze elkaar van tevoren niet kenden, vertoonden ze gedrag dat hun groep sterk bevoordeelde ten opzichte van de andere groep. Het doel van maximale winst voor de eigen groep werd daarbij zelfs genegeerd. De deelnemers hadden alleen oog voor eigen voordeel ten opzichte van de andere groep.

De onderzoekers beargumenteerden dit gedrag met behulp van de groepsnormen. Binnen een groep bestaan namelijk normen die moeten worden opgevolgd door leden. Deze normen resulteren uit het positieve groepsimago dat leden willen beschermen. Verder stellen mensen hogere morele verwachtingen aan de eigen groepsleden en zijn ze strenger in het volgen van deze normen als het gaat om ingroepleden (van Prooijen, 2006). Bij het vormen van het eigen groepsimago blijkt moraliteit een belangrijke factor te zijn (Brambilla, Rusconi, Sacchi, & Cherubini, 2011). Uit het onderzoek blijkt dat moraliteit één van de belangrijkste factor is bij het beoordelen van andere mensen en vooral bij het behouden van een positief groepsimago. Daarnaast zijn er hoge morele verwachtingen ten opzichte van groepsleden om het groepsimago te beschermen. Waarschijnlijk gelden deze verwachtingen ook voor onszelf, want ook wij moeten voldoen aan de normen en waarden van de eigen groep. Uit onderzoek blijkt eveneens dat er negatieve gevoelens worden ontwikkeld als eigen normen niet overeenkomen met groepsnormen (Sassenberg, Matschke, & Scholl, 2011).

Zoals eerder genoemd hebben Tyler et al. (2006) bevestigd dat mensen een gesprek minder prettig vonden als betrokkene had gelogen. Hoewel het erom ging anderen te beoordelen op lieggedrag, wordt er eveneens aangenomen dat mensen het zelf als onprettig ervaren om liegen wegens de groepsnormen die voor elk lid gelden. Daaruit is de eerste hypothese afgeleid:

*1) Mensen zijn eerder geneigd om tegen een outgroeplid te liegen dan tegen een ingroeplid.*

Een andere *sociale* invloed die een rol kan spelen bij de mate van acceptatie is iemands cultuur (Seiter et al., 2002). Deze bepaalt vaak voor een groot deel zijn normen en waarden. Daarbij gaat het minder om de cultuur in het algemeen en meer om de mate van individualisme en collectivisme (Hofstede, 1981). Individualisme is een eigenschap welke wijst op veel verantwoordelijkheidsgevoel wat betreft eigen daden (Triandis & Gelfand, 1998). Anderen spelen geen grote rol in het bereiken van doelen. Collectivisme houdt daarentegen in dat een persoon beoogt gezamenlijke doelen te bereiken. Het individu speelt daarbij geen grote rol. Het gaat om het bereiken van doelen als groep en om de verantwoording tegenover andere leden uit deze groep (Triandis & Gelfand, 1998). Uit onderzoek blijkt dat het beter is om het construct “cultuur” als multidimensionaal te beschouwen en om beide richtingen te onderzoeken (Bearden, Money, & Nevins, 2006). Mensen kunnen op deze manier zowel hun mate van individualisme als collectivisme tonen.

Daarnaast blijkt dat mensen met verschillende maten van collectivisme en individualisme in hun gedrag met betrekking tot agressiviteit verschillen (Forbes et al., 2011). Door hun attitude ten aanzien van andere mensen verschillen ze dus in de manier waarop ze met mensen uit hun omgeving omgaan. Hierbij valt te denken aan hun lieggedrag, want ook liegen valt onder de omgang met anderen.

Verder blijkt uit onderzoek van Choi, Park, en Oh (2011) dat mensen uit verschillende culturen verschillende redenen noemen voor hun gedrag. Dat geldt zowel voor liegen als voor het vertellen van de waarheid. Volgens hen gebruiken mensen uit een collectivistisch cultuur eerder een redenering gebaseerd op normen als het over liegen voor een vriend gaat. Mensen uit een individualistische cultuur daarentegen gebruiken deze redenering eerder om hun intentie om de waarheid te vertellen te beargumenteren. Uit onderzoek van Fu, Xu, Cameron, Heyman en Lee (2007) blijkt verder dat kinderen uit een collectivistische cultuur leugens positiever beoordelen als deze bedoeld zijn om het sociale welzijn te bevorderen. Kinderen uit een individualistische cultuur daarentegen beoordelen leugens die ertoe dienen om een individu te steunen positiever. Zij blijken dus meer acceptatie te vertonen voor zelf dienende leugens. In dit onderzoek zal het, zoals eerder genoemd, over zelf dienende leugens gaan. Vanwege het feit dat mensen met een hoge mate van individualisme deze zelf dienende leugens meer blijken te accepteren, luidt het eerste deel van de tweede hypothese als volgt:

*2a) Hoog individualistische mensen zijn over het algemeen eerder geneigd om te liegen dan laag individualistische mensen.*

Triandis (1994) heeft gevonden dat mensen uit een collectivistische cultuur eerder onderscheid maken tussen mensen uit hun ingroep en uit een outgroep. De groepslidmaatschap zou dus meer betekenen voor hoog collectivistische mensen. Daarnaast blijkt het voor hun nog belangrijker te zijn dat ingroepleden aan de groepsnormen voldoen, wat betekent dat zijzelf zich daar ook aan moeten houden. Volgens McAuliffe, Jetten, Hornsey, en Hogg (2003) wordt gedrag in de groep meer gewaardeerd als het om collectivistische handelingen gaat in plaats van om individualistische handelingen. Bovendien zijn mensen met een hoge mate van collectivisme gevoeliger voor signalen die in de sociale context worden gegeven (Oyserman, Coon, & Kimmelmeier, 2002). Hier verwachten we dus een groter onderscheid in de mate waarin mensen liegen tegen ingroep- en outgroepliden. Mensen zijn strenger in het volgen van groepsnormen als het gaat om een ingroeplid in vergelijking met een outgroeplid (van Prooijen, 2006). Voor hoog collectivistische mensen zal het een groter verschil maken of ze tegen een ingroep- of tegen een outgroeplid liegen. Daarom wordt er een interactie verwacht tussen de mate van collectivisme, dus de identificatie met de cultuur, en de geneigdheid om tegen een ingroeplid of een outgroeplid te liegen. Dat is de aanleiding voor het tweede deel van de hypothese:

*2b) Hoog collectivistische mensen zijn in het algemeen eerder geneigd tegen een outgroeplid te liegen dan tegen een ingroeplid, in tegenstelling tot laag collectivistische mensen.*

### **Individuele voorspellers van acceptatie van liegen**

Halevy, Shalvi, en Verschuere (2014) vonden dat niet iedereen in dezelfde mate leugens vertelt. Zij beweren dat slechts sommige mensen vaak liegen. Dat betekent dat er individuele verschillen bestaan tussen mensen. Deze factoren zijn niet afhankelijk van de sociale omgeving, maar verschillen per individu. Er zijn al enkele factoren geïdentificeerd die invloed zouden kunnen hebben op de manier van liegen (Phillips, Meek, & Vendemia, 2011). Men kan daarbij denken aan verschillende persoonlijkheidskenmerken, zoals de mate van manipulatie die iemand gebruikt of de mate van sociabiliteit van een persoon (Gozna, Vrij, & Bull, 2001). Gozna et al. (2001) ontdekten dat mensen een verschillende perceptie hebben wat betreft liegen. Daardoor zijn sommigen meer en sommigen minder geneigd tot liegen. Er bestaan dus individuele verschillen tussen mensen die ten dele verklaren waarom er soms wel en soms niet wordt gelogen. Een kenmerk dat vaak invloed uitoefent is machiavellisme. Machiavellisme is een persoonlijkheidstrekk die zich uit in een kille manier van omgang en het ontbreken van empathie (Christie & Geis, 1970). Het gaat om mensen die bereid zijn om

mensen te manipuleren om op de lange termijn een doel te bereiken (Fehr, Samson, & Paulhus, 1992). Daarnast vonden Allsopp, Eysenck, en Eysenck (1991) dat machiavellisme positief samenhangt met psychoticisme en extraversie.

Dahling et al. (2009) onderscheiden hierbij vier constructen. Het enige construct dat voor het huidige onderzoek van belang is, wordt *Amoral Manipulation* genoemd. Daarbij gaat het om de manipulatie van anderen. Het gaat echter niet om voortdurende manipulatie, maar er wordt gedoeld op de neiging tot manipuleren in situaties waar het voordelig is voor de persoon zelf (Dahling et al., 2009). Een vorm van manipuleren is liegen. Mensen die hoog scoren op dit persoonlijkheidskenmerk zijn eerder geneigd tot liegen tegen anderen en tot het tonen van meer acceptatie dan anderen ten aanzien van liegen (Vleeming, 1979). Mensen maken daarbij geen onderscheid tussen ingroep- en outgroepleden. Mensen die weinig van dit persoonlijkheidskenmerk hebben, neigen vermoedelijk zoals eerder beschreven meer tot het liegen tegen een outgroeplid. Hieruit wordt de inhoud van de derde hypothese opgemaakt. Er wordt een interactie verwacht tussen het persoonlijkheidskenmerk machiavellisme en categorisatie:

*3) Mensen die hoog scoren op machiavellisme zijn eerder geneigd tot liegen. Daarbij maken ze geen onderscheid tussen ingroepleden en outgroepleden. Mensen die laag scoren op machiavellisme maken hier wel onderscheid tussen. Zij zijn eerder geneigd tegen een outgroeplid te liegen dan tegen een ingroeplid.*



## Methode

### Deelnemers

In totaal hebben 159 respondenten deelgenomen aan het onderzoek. 126 deelnemers hebben de vragenlijst volledig afgemaakt. Daarom zijn de volgende analyses alleen op deze 126 deelnemers gebaseerd. Van deze deelnemers waren er 31 mannelijk (24.60 %) en 95 vrouwelijk (75.40 %). De gemiddelde leeftijd van alle respondenten was  $M_{\text{leeftijd}} = 23$ , met een minimum van 18 en een maximum van 55. Verder waren 85 respondenten Duits (67.50 %) en 41 respondenten Nederlands (32.50%). Met betrekking tot hun beroep gaven 84 deelnemers aan op dit moment te studeren

### Procedure

Om de verschillende hypothesen te toetsen werd gebruik gemaakt van een online vragenlijst. Deze werd met behulp van Qualtrics.com aangemaakt. De proefpersonen werden op verschillende manieren geworven. Er werd gebruik gemaakt van het proefpersonensysteem Sona van de Universiteit Twente. Proefpersonen kregen de mogelijkheid punten te verdienen die ze nodig hadden voor hun studie. Daarnaast werd met behulp van sociale media zoals e-mails of Facebook de vragenlijst zo veel mogelijk verspreid. Proefpersonen werden gevraagd om de vragenlijst verder door te sturen om zo zoveel mogelijk mensen te bereiken. Op deze manier werden mensen uit een breed spectrum bereikt. De dataverzameling vond plaats in drie weken. De proefpersonen moesten de vragenlijst in een keer invullen. Er bestond geen mogelijkheid om met de vragenlijst te beginnen, deze op te slaan en op een ander tijdstip verder te gaan.

Aan het begin moesten de proefpersonen geïnformeerde toestemming geven om aan het onderzoek mee te doen. Daarna begon de vragenlijst. Eerst werden er vragen met betrekking tot de persoonlijkheid gesteld. Daarna volgde de indeling in een van de twee condities (ingroep of outgroep) door de proefpersonen een test te laten doen. Deze indeling gebeurde via het systeem en beoogde de ene helft in de ene conditie en de andere helft in de andere conditie in te delen. Vervolgens kregen ze een scenario waarin een leugen werd verteld (zie bijlage). Dit moesten ze beoordelen aan de hand van twee schalen. De ene beoogde de meer algemene acceptatie van liegen te meten en de andere de persoonlijke intentie om te liegen. Ten slotte kwamen vragen die betrekking hadden op de mate van individualisme en collectivisme.

## Design

In het onderzoek werd voor een een factor design met twee condities gekozen. Deze twee condities waren ingroep en outgroep. Met behulp van een minimale groepen paradigma (Tajfel et al., 1971) werden de deelnemers in een van deze twee condities ingedeeld en zo sociaal gecategoriseerd. Dit minimale groepen paradigma was ervoor bedoeld groepen te creëren die eigenlijk niet bestaan. Uit onderzoek bleek dat het indelen in een groep, bijvoorbeeld door een test te laten doen die aangeeft dat je eerder type A dan type B bent, voor ingroep-favoritisme kan zorgen (Otten & Wentura, 1990; Tajfel, et al., 1971). Mensen staan dan positiever tegenover leden uit de eigen groep dan tegenover mensen die niet in de groep zitten. Deze categorisatie werd gebruikt tijdens het onderzoek. We hebben geen gebruik gemaakt van bestaande groepen omdat er dan sprake kon zijn van bestaande vooroordelen die de antwoorden zouden kunnen beïnvloeden. Dit zou een negatieve invloed kunnen hebben gehad op het onderzoek. Door spontaan groepen te creëren waarmee mensen zich kunnen identificeren, werd deze factor uitgeschakeld.

In dit geval hebben de mensen een test gedaan waarbij ze het gevoel kregen op basis van hun eigen kunstvoorkeur in een groep te worden ingedeeld. Daarvoor moesten ze meerderde afbeeldingen beoordelen door aan te geven welk ze het meest aantrekkelijk vonden. Deze afbeeldingen hadden geen verdere betekenis, maar waren uitsluitend bedoeld om de proefpersoon in een groep in te delen. Nadat ze alle afbeeldingen hadden beoordeeld werd hen getoond dat ze een Klee-Fan of een Kadinsky-Fan zijn (Tajfel et al., 1971). Deze indeling gebeurde op grond van toeval. De ene helft van de deelnemers werd verteld dat ze een Klee-Fan zijn en de ander helft dat ze een Kadinsky-Fan zijn. In de volgende onderdelen werd het onderwerp van de eigen kunstvoorkeur bijgehouden.

**Leesgedrag.** Om de deelnemers verder niet te laten merken dat het om het effect van sociale categorisatie ging, werden er ook vragen gesteld die betrekking hadden op hun leesgedrag. Van tevoren zouden de deelnemers namelijk denken dat het om hun kunstvoorkeur en diens invloed op leesgedrag gaat. Vragen die hier gesteld werden hadden geen betekenis voor het onderzoek, maar waren bedoeld om de deelnemers af te leiden. Hierbij ging het om vragen zoals: “Hoe vaak leest u een boek?” en “Wat is uw favoriete boek?”.

**Scenario.** Vervolgens werd ook het scenario zo geformuleerd dat het te maken had met kunst. Het ging hierbij om een meneer die loog vanwege zijn eigen belangen (zie bijlage). Dat was expliciet zo gekozen omdat dit onderzoek gericht was op het vertellen van zelf dienende leugens. Voordat het scenario te lezen was werd getoond dat het in het scenario om

een Kadinsky-Fan gaat. Om een rode draad door de vragenlijst te creëren, werd ervoor gekozen om het onderwerp kunst ook hier te integreren.

### **Maten**

De online vragenlijst, die voor het onderzoek ontworpen werd werd in het Nederlands en in het Duits aangeboden. Direct aan het begin konden deelnemers kiezen in welk taal ze de vragenlijst wilden invullen. De vragenlijst bestond uit meerdere onderdelen die van belang waren voor het onderzoek.

**Demografische gegevens.** De proefpersonen werden vragen gesteld met betrekking tot hun demografische gegevens. Deze vragen waren bedoeld om het geslacht, de leeftijd en het beroep van de proefpersonen te weten te komen.

**Acceptatie van liegen.** Om de acceptatie van liegen te meten hebben we de *Lie Acceptability Scale* van Oliveira en Levine (2008) gebruikt. We zijn in dit onderzoek ervan uitgegaan dat de mate van acceptatie de geneigdheid om te liegen goed weergeeft. Deze schaal bestond uit 11 items die eigenlijk bedoeld waren om de algemene acceptatie van liegen te meten. Deze oorspronkelijke vragenlijst had al een goede betrouwbaarheid,  $\alpha=.83$ , en was ook valide (Oliveira & Levine, 2008). Voor dit onderzoek werden de items veranderd, zodat ze betrekking hadden op het scenario,  $\alpha=.86$ . De validiteit voor deze veranderde schaal werd nog niet onderzocht. De items werden gescoord op een 7-point Likert schaal. Hoe hoger de gemiddelde score op deze schaal was, hoe hoger de acceptatie van het vertellen van de leugen die in het scenario werd beschreven. Items uit deze schaal luiden bijvoorbeeld: "In deze situatie geldt voor Peet dat wat mensen niet weten, kan hun ook niet kwetsen." en "Liegen was niet zo'n serieus zaak in deze situatie." Bovendien was de vragenlijst oorspronkelijk in het Engels geschreven. Voor dit onderzoek werd ze in het Nederlands en het Duits vertaald.

**Intentie om te liegen.** Daarnaast hebben we ervoor gekozen om de intentie om te liegen gescheiden te meten om erachter komen in hoe verre acceptatie en intentie daadwerkelijk met elkaar samen hangen. We gingen in dit onderzoek ervan uit dat mensen eerder geneigd zijn om te liegen als ze het meer acceptabel vinden. Om deze samenhang ook daadwerkelijk te bepalen hebben we de intentie om te liegen bovendien op een meer persoonlijk niveau gemeten. Ten eerste werd er een vraag gesteld die al in het onderzoek van McLeod en Generoux (2008) gebruikt werd. Deze luidde: "Hoe waarschijnlijk is het dat u in deze situatie zou hebben gelogen?". Deze moest beantwoord worden met behulp van een 9-point Likert schaal. In dit onderzoek hebben we deze vraag gecombineerd met twee verdere vragen die luiden: "Hoe moreel vindt u de reactie van de handelaar Bas?" en "Wat denkt u,

hoe moeilijk zou het voor u zijn om in deze situatie te liegen?”. Ook deze moesten met behulp van een 9-point Likert schaal gescoord worden. Deze vragen waren bedoeld om zowel de moraliteit als ook de waargenomen moeilijkheid in acht te nemen. Samen hadden deze drie items een acceptabele betrouwbaarheid,  $\alpha=.69$ . Hoe hoger de score op deze schaal hoe hoger de intentie om te liegen.

**Cultuur.** Verder werden de maten van collectivisme en individualisme gemeten. Dit werd gedaan met behulp van de *Individualism and Collectivism Scale* (ook bekend onder *Culture Orientation Scale*) van Triandis en Gelfand (1998). Deze bestond uit vier onderdelen: *Horizontal Collectivism*, *Vertical Collectivism*, *Horizontal Individualism* en *Vertical Individualism*. Naar deze indeling van cultuur werd al veel onderzoek gedaan en de bruikbaarheid en validiteit is aangetoond (Triandis & Gelfand, 1998). Deze vier onderdelen hebben de bijhorende mate van collectivisme en individualisme gemeten. Voor elk construct werd een score berekend. Alles bij elkaar bestond de vragenlijst uit 16 items die met behulp van een 9-point Likert schaal werden gemeten. Per construct waren er dus acht items die bij elkaar opgeteld werden en zo een score vormden voor de mate van individualisme en de mate van collectivisme. De items voor het meten van de mate van *individualisme* hadden een betrouwbaarheid van  $\alpha=.81$ . Bij het meten van de mate van *collectivisme* werd zelfs een hogere betrouwbaarheid gevonden,  $\alpha=.91$ . Het construct individualisme bevatte bijvoorbeeld items zoals: “Ik vertrouw liever op mezelf dan op anderen.”, waar het construct collectivisme items bevatte zoals: “Voor mij betekent plezier, tijd met anderen door te brengen.”. Deze vragen werden van het Engels in het Nederlands en het Duits vertaald.

**Machiavellisme.** Om er achter te komen in hoeverre persoonlijkheid invloed kan hebben op de geneigdheid om te liegen werd het persoonlijkheidskenmerk machiavellisme gemeten. Dit werd met behulp van de *Machiavellian Personality Scale (MPS)* gedaan (Dahling et al., 2009). Dit is een ontwikkeling van de MACH (Christie & Geis, 1970). Volgens Dahling et al. (2009) is dit persoonlijkheidskenmerk in vier verschillende constructen in te delen. Dit zijn *Distrust of others*, *Desire for Status*, *Desire for Control* and *Amoral Manipulation*. Voor dit onderzoek was het van belang om het vierde construct te meten. Dat hield in dat mensen die hoog scoorden op deze schaal in staat zijn om anderen te manipuleren. Leugens vertellen valt definitief in het kader van manipuleren van mensen, wat door middel van onderzoek ook in verband is gebracht met machiavellisme (Vleeming, 1979). Bovendien bleken deze mensen moraal meer flexibel te zijn dan mensen die laag scoorden op dit construct (Dahling et al., 2009). Dat zou kunnen betekenen dat ze het niet zo erg vinden om tegen mensen te liegen. Er werd er daarom voor gekozen alleen de vragen te stellen die

bedoeld zijn om dit construct te meten. In dit onderzoek hadden de items een hoge betrouwbaarheid,  $\alpha=.80$ . Het construct bevatte 14 items die met behulp van een 5-point Likert schaal werden gemeten. Daarbij ging het om items zoals: “Ik let alleen op de dingen die anderen zeggen om uit te zoeken of zij iets over mij weten” en “Ik ben bereid onethisch te zijn als ik geloof dat het mij erbij helpt om succesvol te zijn”. Hoe hoger de gemiddelde score van de proefpersoon was, hoe hoger de mate van machiavellisme. Ook deze vragenlijst was oorspronkelijk in het Engels geschreven en werd voor dit onderzoek naar het Nederlands en het Duits vertaald.

Tabel 1

*Inter-scale correlatie van de factoren Acceptatie van liegen, Intentie om te liegen, Individualisme, Collectivisme en Machiavellisme*

	1	2	3	4	5
1.Acceptatie Liegen		.677*	-.080	-.148	.363*
2.Intentie Liegen			.016	-.092	.343*
3.Individualisme				.300*	.169
4.Collectivisme					-.115
5.Machiavellisme					

\* $p<0.01$

## Resultaten

Tabel 2

*Minimum, maximum, gemiddelden en standaarddeviatie van de vijf factoren*

	<i>Minimum</i>	<i>Maximum</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
Acceptatie Liegen	1.18	5.64	3.45	0.97
Intentie Liegen	1.00	6.67	3.42	1.35
Individualisme	2.13	8.50	5.33	1.27
Collectivisme	1.38	8.88	6.53	1.60
Machiavellisme	1.64	4.00	2.58	0.57

### Hypothese 1

De eerste hypothese was dat mensen eerder geneigd zijn om tegen een outgroep lid te liegen dan tegen een ingroep lid. Om dit te testen hebben we een ANOVA gedaan met de mate van acceptatie als afhankelijke variabele en conditie als factor. De analyse toont aan dat er een significant verschil bestaat tussen de twee groepen,  $F(1, 124)=4.74$ ,  $p=.031$ . In overeenstemming met onze verwachting werd liegen tegen een ingroep lid ( $M=3.26$ ,  $SD=0.95$ ) als minder acceptabel gezien dan liegen tegen een outgroep lid ( $M=3.63$ ,  $SD=0.97$ ).

Verder hebben we een ANOVA gedaan met de intentie als afhankelijke variabele en conditie als factor. De analyse toont geen significant maar een marginaal verschil tussen de twee groepen,  $F(1, 124)=3.27$ ,  $p=.073$ . Mensen hebben dus tegenover outgroep leden geen significant hogere intentie om te liegen dan tegenover ingroep leden.

### Hypothese 2

De tweede hypothese bestond uit twee onderdelen. Aan de ene kant werden de hoofdeffecten van individualisme en collectivisme onderzocht en aan de andere kant de interactie-effecten van de twee met de factor conditie. Voor het uitvoeren van deze regressie werden alleen gestandaardiseerde waarden gebruikt.

De mate van acceptatie van liegen was tijdens te eerste uitvoering de afhankelijke variabele. Het werd een multiple regressie uitgevoerd waarbij ten eerste de mate van individualisme en de mate van collectivisme de onafhankelijke variabelen waren. Om bovendien de interactie tussen deze twee en de factor conditie te meten werden ten tweede twee interactietermen berekend, die de interactie tussen conditie en individualisme aan de ene kant en conditie en collectivisme aan de andere kant weergaven. Ook deze interactietermen werden meegenomen in de regressie.

Tegen onze verwachting, dat hoog individualistische mensen over het algemeen eerder geneigd zijn om te liegen dan laag individualistische mensen, was er geen significant verschil te vinden,  $b=-0.05$ ,  $SE=0.09$ ,  $t(1,124)=-0.54$ ,  $p=.593$ . De resultaten staan in Tabel 3.

Met betrekking tot de interactie van individualisme en de conditie waarin iemand zit gaven de resultaten een significant verschil weer,  $b=-0.19$ ,  $SE=0.09$ ,  $t(1,124)=-2.10$ ,  $p=.038$ . Om uit te vinden hoe de interactie eruit ziet werd vervolgens een simple slope analyse uitgevoerd. Hierbij werden de vier punten berekend die de oorsprongen van de lijnen vormen, die de interactie figuurlijk weergeven. De resultaten worden in Figuur 1 weergegeven. Hieruit wordt het interactie effect duidelijk. Alleen bij hoog individualistische mensen maakt het een onderscheid of ze tegenover een ingroep- of outgroep lid liegen. Ze vinden het volgens de resultaten dan meer acceptabel om tegen een outgroep lid te liegen. Bij laag individualistische mensen verschilt dat niet per conditie.

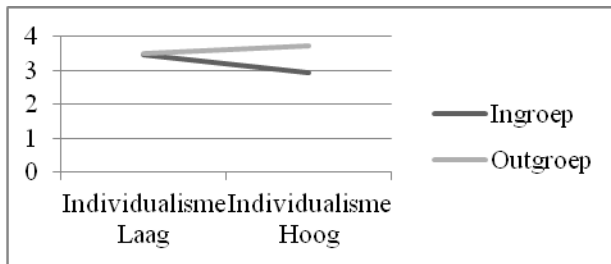
Met betrekking tot het tweede deel van de hypothese, namelijk dat hoog collectivistische mensen in het algemeen eerder geneigd zijn tegen een outgroep lid te liegen dan tegen een ingroep lid, in tegenstelling tot laag collectivistische mensen werd geen significant effect gevonden,  $b=-0.14$ ,  $SE=0.09$ ,  $t(1,124)=-1.57$ ,  $p=.119$ . Ook de verwachte interactie tussen de mate van collectivisme en de conditie (ingroep of outgroep) werd niet gevonden,  $b=0.03$ ,  $SE=0.09$ ,  $t(1,124)=0.32$ ,  $p=.747$ .

Tabel 3

*Regressieanalyse met acceptatie als afhankelijke maat*

	<i>b</i>	<i>SE</i>	<i>t</i>	<i>p</i>
Conditie	-0.20	0.09	-2.31*	.023
Individualisme	-0.05	0.09	-0.54	.593
Collectivisme	-0.14	0.09	-1.57	.119
Interactie				
Conditie*Individualisme	-0.19	0.09	-2.10*	.038
Conditie*Collectivisme	0.03	0.09	0.32	.747

\* $p<0.05$



Figuur 1

*Interactie-effect Conditie en Individualisme met Acceptatie van liegen als afhankelijke maat*

Dezelfde analyses werden uitgevoerd met intentie als afhankelijke mate. Ook hier werd weer een multiple regressie uitgevoerd zoals boven beschreven. Het enige verschil tot de boven beschreven analyse was dat nu de mate van intentie als afhankelijke variabele gebruikt werd.

Bij het toetsen van het eerste deel van de hypothese, namelijk dat hoog individualistische mensen over het algemeen eerder geneigd zijn om te liegen dan laag individualistische mensen, kwam geen significant verschil uit,  $b=0.05$ ,  $SE=0.13$ ,  $t(1,124)=0.43$ ,  $p=.671$ .

Verder kwam bij het toetsen van het tweede deel van de hypothese, namelijk dat hoog collectivistische mensen in het algemeen eerder geneigd zijn tegen een outgroep lid te liegen dan tegen een ingroep lid, in tegenstelling tot laag collectivistische mensen, uit dat er geen significant effect gevonden werd,  $b=-0.15$ ,  $SE=0.13$ ,  $t(1,124)=-1.21$ ,  $p=.229$ .

Met betrekking tot de interactie-effecten kwamen zowel bij de interactie van conditie en individualisme,  $b=-0.10$ ,  $SE=0.13$ ,  $t(1,124)=-0.82$ ,  $p=.416$ , als ook bij de interactie van conditie en collectivisme,  $b=0.02$ ,  $SE=0.13$ ,  $t(1,124)=0.17$ ,  $p=.865$ , geen significante resultaten naar voren. De resultaten met betrekking tot de intentie staan in Tabel 4.

Tabel 4

*Regressieanalyse met intentie als afhankelijke maat*

	<i>b</i>	<i>SE</i>	<i>t</i>	<i>p</i>
Conditie	-0.22	0.12	-1.84	.068
Individualisme	0.05	0.13	0.43	.671
Collectivisme	-0.15	0.13	-1.21	.229
Interactie				
Conditie*Individualisme	-0.10	0.13	-0.82	.416
Conditie*Collectivisme	0.02	0.13	0.17	.865



### Hypothese 3

Uit de eerder uitgevoerde correlatie tussen de mate van acceptatie en de mate van machiavellisme bleek een significant verband tussen deze twee constructen,  $r=.363$ ,  $p<.001$ . Dat betekent hoe hoger de machiavellismescore, hoe hoger de mate van acceptatie is. De derde hypothese, dat mensen die hoog scoren op machiavellisme eerder geneigd zijn om tegen iemand te liegen, werd daarmee bevestigd. Daarbij maken ze geen onderscheid tussen ingroepleden en outgroepleden.

Om de interactie te bepalen, namelijk dat mensen die laag scoren op machiavellisme hier wel een onderscheid tussen maken en eerder geneigd zijn om tegen een outgroeplid te liegen dan tegen een ingroeplid, werd vervolgens een regressie analyse met alleen gestandaardiseerde waardes uitgevoerd. Daarbij was de acceptatie de afhankelijke variabele en de interactieterm van de mate van machiavellisme en conditie (ingroep of outgroep) de onafhankelijke variabele. Bij het toetsen kon geen interactie worden aangetoond tussen de mate van machiavellisme en de conditie waarin een deelnemer zit met betrekking tot de acceptatie,  $b=-0.05$ ,  $SE=0.08$ ,  $t=(1,124)=-0.64$ ,  $p=.525$ .

Deze analyses hebben we vervolgens doorgevoerd met de intentie om te liegen. Uit de voorafgaande correlatie bleek ook een significante positieve correlatie,  $r=.343$ ,  $p<.001$ . Deze toont aan dat mensen die hoger scoren op machiavellisme ook een grotere intentie hebben om te liegen.

Daarnaast hebben we een regressie uitgevoerd waarbij de intentie om te liegen de afhankelijke variabele en de interactieterm van machiavellisme samen met conditie (ingroep of outgroep) de onafhankelijke variabele was. Daarbij kon geen interactie worden aangetoond tussen de mate van machiavellisme en de conditie waarin een deelnemer zit (ingroep of outgroep) met betrekking tot de intentie,  $b=-0.14$ ,  $SE=0.12$ ,  $t=(1,124)=-1.17$ ,  $p=.246$ .

### Discussie

Dit onderzoek was bedoeld om erachter te komen in hoeverre de neiging tot liegen beïnvloed wordt door *sociale* en *individuele* factoren. Het hoofdkenmerk was in dit geval de sociale categorisatie in de ingroep en outgroep. Mensen zijn geneigd om zich anders te gedragen als ze te maken hebben met mensen uit de eigen groep dan met mensen die geen lid zijn van de groep. We konden aantonen dat dat ook betrekking heeft op liegen. Mensen zijn eerder geneigd om tegen een outgroep lid te liegen dan tegen een ingroep lid. Doordat liegen veelvuldig voorkomt in de maatschappij, wordt de relevantie van het onderzoek versterkt.

Verder is er gekeken in hoeverre cultuur invloed op liegedrag kan hebben. Mensen die collectivistisch en individualistisch zijn toonden verschillende gedragingen, welke eveneens met liegen in verband konden worden gebracht. Het zijn namelijk in het bijzonder de hoog individualistische mensen die het acceptabeler vinden tegen een outgroep lid te liegen dan tegen een ingroep lid.

Bovendien werd er gekeken in hoeverre de *individuele* factor machiavellisme invloed heeft op de intentie tot liegen. Volgens het huidige onderzoek hebben hoog machiavellistische mensen deze neiging eerder dan laag machiavellistische mensen.

### Sociale categorisatie

De eerste hypothese, welke stelt dat mensen eerder geneigd zijn om tegen een outgroep lid te liegen dan tegen een ingroep lid, kon worden bevestigd. De acceptatie van liegen tegen een outgroep lid is hoger dan die van liegen tegen een ingroep lid. Deze bevinding benadrukt het feit dat mensen vaak een negatieve houding hebben ten aanzien van mensen uit de outgroep (Wenzel, Mummendey, Weber, & Waldzus, 2003). De *Social Identity Theory* van Tajfel en Turner (1979) beargumenteert daarnaast dat mensen zich identificeren met de eigen groep. Tegenover ingroep leden zijn ze strenger over het volgen van groepsnormen (van Prooijen, 2006). Zoals verwacht gelden deze normen ook als het gaat om liegen. Liegen wordt vaak negatief beschouwd (Tyler et al., 2006) en het is begrijpelijk dat deze manier van communicatie met ingroep leden niet moreel juist is. Dit onderzoek heeft een samenhang duidelijk gemaakt die nog heel weinig bekend en onderzocht is. Met betrekking tot de diversiteit binnen de samenleving (het voorbeeld van de student en docent) werd duidelijk dat deze bevinding invloed heeft op het dagelijks leven. Het is dus moreel gezien erger om tegen iemand uit de eigen groep te liegen dan tegen iemand uit een ander groep. Na bewustwording van de hoeveelheid contact tussen mensen uit verschillende groepen wordt de invloed van deze vinding pas echt duidelijk.

Daarnaast is eveneens een verschil gevonden tussen liegen tegen ingroep- of outgroepleden wanneer het gaat om de intentie tot liegen. Hoewel deze niet significant is, gaat het wel in dezelfde richting. Eigenlijk zijn we er in dit onderzoek vanuit gegaan dat de mate van acceptatie de daadwerkelijke neiging tot liegen weerspiegelt. Hoewel de acceptatie van liegen en de intentie tot liegen sterk met elkaar samenhangen, is er een onderscheid te vinden. Op dit verschil gaan we dieper in tijdens de reflectie.

### **Cultuur**

De resultaten die bij de tweede hypothese horen zijn anders dan verwacht. Met betrekking tot individualisme werd eigenlijk verwacht dat hoog individualistische mensen eerder geneigd zijn tot liegen dan laag individualistische mensen. Dit kon in dit onderzoek niet worden aangetoond. Echter blijkt de acceptatie van liegen tegenover een in- of outgroeplid slechts te verschillen wanneer iemand een hoge mate van individualisme vertoont. Dan tonen mensen namelijk meer acceptatie voor het liegen tegen een outgroeplid. Dat is exact wat bij de eerste hypothese naar voren kwam. Het is nu daarnaast ook duidelijk dat dit alleen geldt voor mensen met een hoge mate van individualisme. Bij mensen met een lage mate van individualisme maakt het namelijk geen verschil of ze tegen een ingroep- of outgroeplid liegen. Uit de literatuur blijkt echter dat mensen met een hoge mate van individualisme meer gefocust zijn op zichzelf dan op anderen. Ze doen meestal hun eigen ding en proberen hun eigen doelen te bereiken (Triandis & Singelis, 1998). Vergeleken met deze vindingen lijken de resultaten moeilijk te verklaren. Met behulp van de *Social Identity Theory* (Tajfel & Turner, 1979) zijn ze echter te begrijpen. Hoewel hoog individualistische mensen zich meer op hun individualiteit richten, hebben zij toch de neiging om zich in ieder geval voor een deel te identificeren met een sociale groep. Het zou voor hen dus nog vervelender zijn om een negatief groepsimago te hebben aangezien ze zo op het eigen imago gefocust zijn (Triandis, 2001). Er wordt aangenomen dat hoog individualistische mensen hogere morele verwachtingen aan zichzelf en aan de eigen groep stellen. Alleen op deze manier kunnen ze zorgen voor een positief imago. Ze hebben daar namelijk zowel de eigen identiteit als die van de groep voor nodig. Alles bij elkaar lijkt het alsof het behouden van een positief groepsimago slechts gewenst is vanwege zelfbescherming. De positieve interactie tussen leden uit de eigen groep heeft dus misschien niets te maken met altruïsme, maar eerder met egoïsme. Als dat zo is gaat het niet om de leden van de eigen groep, maar om de persoon zelf.

Deze interactie tussen de eigen groep en de mate van individualisme was echter niet aan te tonen ten aanzien van de gemeten intentie om te liegen. Hoog individualistische mensen tonen dus meer acceptatie voor het liegen tegenover een outgroep lid dan voor een ingroep lid maar verschillen niet in de intentie om het ook daadwerkelijk te doen. Ook dit wordt later gereflecteerd.

Met betrekking tot collectivisme werd verwacht dat hoog collectivistische mensen in het algemeen eerder geneigd zijn tegen een outgroep lid te liegen dan tegen een ingroep lid, in tegenstelling tot laag collectivistische mensen. Hierbij werd er zowel met betrekking tot acceptatie als intentie geen significant effect gevonden, hoewel mensen die een hoge mate van collectivisme hanteren eigenlijk veel waarde hechten aan mensen uit hun eigen groep of cultuur (Triandis & Gelfand, 1998). Ook de verwachte interactie was niet aantoonbaar. Uit onderzoek van Chen en West (2008) bleek dat collectivisme afhankelijk is van de sociale afstand die iemand heeft tot de betrokken mensen. Hoe kleiner deze afstand, hoe complexer het construct. Dat kan er mee samenhangen dat relaties met mensen die dicht bij ons staan veel complexer zijn dan relaties met bekenden. In dit onderzoek werd gebruik gemaakt van een scenario waarin mensen op grote afstand van de hoofdpersoon staan. Misschien konden de deelnemers zich niet helemaal met de hoofdpersoon identificeren.

Bovendien is er in dit onderzoek zowel een individualisme- als een collectivismeschaal gebruikt. Dat betekent dat deelnemers voor beide constructen een score hebben behaald. Op deze manier bestond de mogelijkheid om zowel bij individualisme als bij collectivisme een hoge of lage score te behalen. In ons maatschappij komt het tegenwoordig vaak voor dat de culturen van mensen zich vermengen en dat ze niet slechts door één richting worden beïnvloed. Door familie, vrienden en de sociale omgeving worden verschillende normen en waarden aangeboden. Daarom is het belangrijk beide aspecten te meten. Bovendien wordt cultuur dan niet meer slechts als factor meegenomen, maar kan het door zijn complexiteit tot preciezere uitspraken leiden.

### **Machiavellisme**

Aan de verwachting die ten grondslag lag van de derde hypothese, die stelde dat mensen die een hoge mate van machiavellisme hebben eerder geneigd zijn tot liegen, werd ten aanzien van zowel de mate van acceptatie als de aangegeven intentie voldaan. De resultaten tonen aan dat de mate van machiavellisme sterk samenhangt met de acceptatie van het vertellen van leugens en de intentie om het gedrag daadwerkelijk uit te voeren. De acceptatie van liegen en de intentie om te liegen nemen toe naarmate de mate van machiavellisme

toeneemt. Dat komt overeen met de eerder beschreven literatuur. De *Amoral Manipulation Scale* die in het onderzoek werd gebruikt, meet in het bijzonder de mate waarin mensen geneigd zijn anderen te manipuleren (Dahling et al., 2009).

Verder werd er verwacht dat mensen die een lage mate van machiavellisme hebben, onderscheid maken tussen liegen tegen ingroepleden en outgroepleden. Deze interactie was echter niet aan te tonen. Het blijkt er slechts om te gaan of mensen een hoge of lage mate van machiavellisme vertonen als het gaat om de neiging tot liegen.

### **Kritische reflectie**

Hoewel we er op grond van verschillende literatuur vanuit zijn gegaan dat de mate van acceptatie sterk samenhangt met en een voorspellende waarde heeft voor neiging tot liegen (Oliveira & Levine, 2008; Ning & Crossman, 2007; Hepler & Albarracin, 2014), kwamen er resultaten naar voren die hier niet op alle gebieden mee overeenkwamen. Acceptatie en intentie hangen sterk met elkaar samen, maar zorgen niet altijd voor dezelfde resultaten. Mensen gaven ten dele aan bepaald lieggedrag te accepteren, maar zeiden ook niet de intentie te hebben het zelf te doen. Deze intentie was gemeten om niet alleen de meer algemene acceptatie te meten, maar ook persoonlijke intentie.

Het is begrijpelijk dat mensen gedrag algemeen acceptabel vinden, echter wanneer het erop aan komt het zelf te doen krabbelen velen terug. Mensen doen niet altijd de dingen waarvan ze aangeven ze goed of acceptabel te vinden. Er is vaak een verschil te vinden tussen iemands attitudes en het gedrag dat daadwerkelijk wordt uitgevoerd. Een onderzoek van Hergatt Huffman, Van der Werff, Henning en Watrous-Rodriguez (2014) toont aan dat de samenhang tussen de eigen attitude en het aangegeven gedrag gemodereerd wordt door sociale invloeden. Er bestaat dus niet altijd een directe samenhang. Daarnaast gaat de *Theory of Planned Behavior* (Ajzen & Madden, 1986; Ajzen, 1991) er vanuit dat gedrag van verschillende factoren afhangt. Dit zijn attitude, subjectieve norm en waargenomen gedragscontrole. Het is dus mogelijk dat mensen een positieve attitude hebben tegenover bepaald gedrag (ze vinden het bijvoorbeeld acceptabel), maar denken dat het in de maatschappij niet graag wordt gezien. In dit geval ontbreekt dus de subjectieve norm. Ook kan onze waargenomen gedragscontrole slecht zijn, waardoor we ons niet in staat voelen het gedrag uit te voeren. Het is dus begrijpelijk dat het acceptabel vinden van bepaald gedrag er niet altijd toe leidt dat het gedrag daadwerkelijk wordt uitgevoerd.

Verder kan sociale wenselijkheid van invloed zijn geweest. Vanwege het feit dat liegen niet als positieve vorm van communicatie wordt gezien (Tyler et al., 2006), zou het

kunnen dat mensen een lage intentie laten blijken terwijl ze er eigenlijk een andere mening over hebben. In de vragenlijst van het onderzoek kwamen vragen aan bod die intentie maten. Deelnemers waren hiervan op de hoogte. Als het gaat om de persoonlijke intentie tot liegen is het nadelig wanneer personen antwoorden invullen die niet overeenkomen met hun daadwerkelijke neigingen. Persoonlijke intentie blijkt in dit onderzoek echter niet sterk van algemene acceptatie af te wijken. De twee hangen nog steeds sterk met elkaar samen. Zelfs als sociale wenselijkheid van invloed is geweest wordt er verondersteld dat dit geen sterke invloed betreft.

Het onderzoek was dus goed bedacht en verliep zonder complicaties. Scenario onderzoek is door veel onderzoekers gebruikt (Seiter et al., 2002; McLeod & Genereux, 2008) en heeft positieve aspecten. Bij het ontwerpen bestaat de mogelijkheid om het onderzoek flexibel te realiseren, wat de doorslag gaf voor onze keuze. De steekproefgrootte was voldoende voor een vragenlijstonderzoek. Het systeem waarmee de vragenlijst online werd gezet functioneerde goed en de gebruikte schalen hadden een goede betrouwbaarheid. Ze waren dus zeker bruikbaar voor het meten van de verschillende factoren. Dat geldt ook voor het minimale groepen paradigma (Tajfel et al., 1971). In dit onderzoek heeft het heel goed gewerkt. De willekeurig toewijzing aan een groep heeft ervoor gezorgd dat mensen verschillende maten van acceptatie en intentie hanteren tegenover leden uit verschillende groepen. Deze indeling heeft dus ervoor gezorgd dat we precies konden meten wat we wilden meten.

Desondanks kan het van voordeel zijn het scenario in een vervolgonderzoek meer op de deelnemers te richten, zodat ze zich beter met hun groep kunnen identificeren. Dat geldt in het bijzonder voor hoog collectivistische mensen. Het leek erop dat zij zich niet helemaal met de persoon uit het scenario konden identificeren. Bij hen was geen effect aan te tonen. Verder waren 84 deelnemers student. Het scenario zou een volgende keer beter op deze doelgroep kunnen worden aangepast. In dit geval hebben we ervoor gekozen om het inhoudelijk aan het minimale groepen paradigma aan te passen. Misschien was dat niet dringend noodzakelijk.

Om ervoor te zorgen dat de resultaten de echte intentie weergeven, was een meer praktische opzet echter geschikter geweest. In zo een opzet zou het er om kunnen gaan mensen daadwerkelijk te laten liegen. Zo is het namelijk waarschijnlijker de daadwerkelijke acceptatie van en intentie tot liegen vast te stellen. Dat zou voor een veel realistischere inschatting van de intentie zorgen. Door het observeren van gedrag wordt daarnaast voorkomen dat personen sociaal wenselijke antwoorden geven. Hierbij kun je denken aan een onderzoek waarin deelnemers ook van tevoren ingedeeld worden met behulp van een

minimale groepen paradigma (Otten & Wentura, 1990) om bestaande vooroordelen of stereotypen geen kans te geven van invloed op de resultaten te zijn. Dat werkte ook in het huidige onderzoek heel goed. Daarnaast zou een spel geschikt zijn. Als de deelnemers achter elkaar tegen twee mensen moeten spelen, waarvan de ene een ingroep lid en de ander een outgroep lid is, wordt het eenvoudiger het verschil in het lieggedrag vast te stellen. Het is belangrijk dat het bij het spel om het eigen voordeel gaat en niet om bijvoorbeeld het voordeel van de groep. In het laatste geval zouden deelnemers namelijk gericht kunnen zijn op het laten winnen van de groep, wat hun lieggedrag ten opzichte van ingroep leden kan veranderen. Het moet in elk geval een spel zijn waarbij deelnemers de mogelijkheid hebben om te bedriegen, zoals het spel “guess who”. Tijdens dit spel moeten deelnemers raden welke persoon de andere deelnemer voorstelt. Om dit te bereiken worden vragen gesteld met betrekking tot uiterlijke kenmerken. Door het uitsluiten van mensen die niet in aanmerking komen, blijft aan het eind één persoon over. Hierbij kan de overwinning van de tegenspeler worden afgeremd door foute antwoorden te geven.

In een dergelijk vervolgonderzoek tonen de deelnemers hun eerlijke intentie om te liegen. Als door middel van een praktische opzet ook naar voren komt dat mensen in hun lieggedrag worden beïnvloed door hun groeps lidmaatschap, zal dat een sterkere bevestiging van dit onderzoek vormen.

### **Conclusie**

Het is nu de vraag in hoeverre deze resultaten invloed hebben op het omgaan met de diversiteit binnen ons maatschappij. Sociale categorisatie vindt dagelijks plaats en heeft blijkbaar invloed op onze samenleving. Er bestaan situaties zoals bij grensovergangen, op scholen of op de universiteit waar leden uit verschillende groepen elkaar dagelijks tegenkomen. Terwijl reeds bestaande individuele verschillen ervoor zorgen dat wij ons verschillend gedragen met betrekking tot liegen, werd aangetoond dat ook onze sociale omgeving hier een sterke invloed op heeft. Mensen zijn eerder geneigd te liegen tegen outgroep leden dan tegen ingroep leden. Door het streng volgen van onze groepsnormen en zo minder te liegen tegen ingroep leden, zorgen we ervoor een positief groepsimago te beschermen. Ons streven naar een eigen positieve sociale identiteit zorgt ervoor dat we ons positief gedragen tegenover ingroep leden. Het feit dat in het bijzonder hoog individualistische mensen streng zijn in het volgen van de groepsnormen is ook nieuw. Is het bewaren van een positief groepsimago uiteindelijk slechts een daad van egoïsme? Willen we echt alleen een positief beeld van onze groep hebben om ons als individu beter te kunnen presenteren?

### Referenties

- Abrams, D., Palmer, S. B., Rutland, A., Cameron, L., & Van de Vyer, J. (2014). Evaluations of and reasoning about normative and deviant ingroup and outgroup members: Development of the black sheep effect. *Developmental Psychology, 50*(1), 258-270. doi: 10.1037/a0032461.
- Ajzen, I., & Madden, T. J. (1986). Prediction of goal-directed behavior: Attitudes, intentions, and perceived behavioral control. *Journal of Experimental Social Psychology, 22*, 453-474.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 50*, 179-211.
- Allport, G. W. (1954). *The nature of prejudice*. Cambridge, MA: Addison-Wesley.
- Allsopp, J., Eysenck, H. J., & Eysenck, S. B.G. (1991). Machiavellianism as a component in psychoticism and extraversion. *Personal Individual Differences, 12*(1), 29-41.
- Bearden, W. O., Money, R. B., & Nevins, J. L. (2006). Multidimensional versus unidimensional measures in assessing national culture values: The Hofstede VSM 94 example. *Journal of Business Research, 59*, 195-203. doi: 10.1016/j.jbusres.2005.04.008
- Brambilla, M., Rusconi, P., Sacchi, S., & Cherubini, P. (2011). Looking for honesty: The primary role of morality (vs. sociability and competence) in information gathering. *European Journal of Social Psychology, 41*, 135-143. doi: 10.1002/ejsp.744.
- Chen, F. F., & West, S. T. (2008). Measuring individualism and collectivism: The importance of considering differential components, reference groups, and measurement invariance. *Journal of Research in Psychology, 42*, 259-294. doi: 10.1016/j.jrp.2007.05.006
- Choi, H. J., Park, H. S., & Oh, J. Y. (2011). Cultural differences in how individuals explain their lying and truth-telling tendencies. *International Journal of Intercultural Relations, 35*, 749– 766. doi: 10.1016/j.ijintrel.2011.08.001.
- Christie, R., & Geis, F. (1970). *Studies in Machiavellianism*. New York: Academic Press.
- Dahling, J. J., Whitaker, B. G., & Levy, P. E. (2009). The development and validation of a new machiavellianism scale. *Journal of Management, 35*(2), 219-257. doi: 10.1177/0149206308318618.
- 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.



- Fehr, B., Samsom, D., & Paulhus, D. L. (1992). The construct of machiavellianism: Twenty years later. *Advances in Personality Assessment, 9*, 77-116.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison process. *Human Relations, 7*, 117-140.
- Forbes, G. B., Collinsworth, L. L., Zhao, P., Kohlman, S., & LeClaire, J. (2011). Relationships among individualism-collectivism, gender, and ingroup/outgroup status, and responses to conflict: A study in China and the United States. *Aggressive Behavior, 37*, 302-314. doi: 10.1002/ab.20395.
- Fu, G., Xu, F., 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.
- 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*, 1203-1216.
- Halevy, R., Shalvi, S., & Verschuere, B. (2014). Being honest about dishonesty: Correlating self-reports and actual lying. *Human Communication Research, 40*, 54-72.
- Hepler, J., & Albarracin, D. (2014, May 26). Liking More Means Doing More: Dispositional Attitudes Predict Patterns of General Action. *Social Psychology*. Advance online publication. <http://dx.doi.org/10.1027/1864-9335/a000198>
- Hergatt Hufmann, A., Van der Werff, B. R., Henning, J. B., & Watrous-Rodriguez, K. (2014). When do recycling attitudes predict recycling? An investigation of self-reported versus observed behavior. *Journal of Environmental Psychology, 38*, 262-270. doi: 10.1016/j.jenvp.2014.03.006
- Hewstone, M., Rubin, M., & Willis, H. (2002). Intergroup bias. *Annual Review of Psychology, 53*, 575-604. doi: 10.1146/annurev.psych.53.100901.135109.
- Hofstede, G. (1981). Culture and organizations. *International Studies of Management and Organization, 10*(4), 15-41.
- Jung, K. H., & Lee, J.-H. (2009). Implicit and explicit attitude dissociation in spontaneous deceptive behavior. *Acta Psychologica, 132*, 62-67. doi: 10.1016/j.actpsy.2009.06.00.
- McAuliffe, B. J., Jetten, J., Hornsey, M. J., & Hogg, M. A. (2003). Individualist and collectivist norms: When it's ok to go your own way. *European Journal of Social Psychology, 33*, 57-70. doi:10.1002/ejsp.129.
- 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*, 591-596. doi: 10.1016/j.paid.2008.06.015.

- Mealy, M., Stephan, W., & Urrutia, I. C. (2007). The acceptability of lies: A comparison of Ecuadorians and Euro-Americans. *International Journal of Intercultural Relations*, *31*, 689-702. doi: 10.1016/j.ijintrel.2007.06.002.
- Ning, S. R., & Crossman, A. M. (2007). We believe in being honest: Examining subcultural differences in the acceptability of deception. *Journal of Applied Social Psychology*, *37*(9), 2130-2155.
- Oliveira, C. M., & Levine, T. R. (2008). Lie acceptability: A construct and measure. *Communication Research Reports*, *25*(4), 282-288. doi: 10.1080/08824090802440170.
- Otten, S., & Wentura, D. (1990). About the impact of automaticity in the minimal group paradigm: Evidence from Affective Priming Tasks. *European Journal of Social Psychology*, *29*, 1049-1071.
- Oyserman, D., Coon, H. M., & Kemmelmeier, M. (2002). Rethinking individualism and collectivism: Evaluation of theoretical assumptions and meta-analyses. *Psychological Bulletin*, *128*, 3-72. doi:10.1037//0033-2909.128.1.3.
- Perdue, C. W., Dovidio, J. F., Gurtman, M. B., & Tyler, R. B. (1990). Us and them: Social categorization and the process of intergroup bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, *59*(3), 475-486.
- Phillips, M. C., Meek, S. W., & Vendemia, J. M. C. (2011). Understanding the underlying structure of deceptive behaviors. *Personality and Individual Differences*, *50*, 783-789. doi: 10.1016/j.paid.2010.12.031.
- Sassenberg, K., Matschke, C., & Scholl, A. (2011). The impact of discrepancies from ingroup norms on group members' well-being and motivation. *European Journal of Social Psychology*, *41*, 886-897. doi: 10.1002/ejsp.833
- Seiter, J. S., Bruschke, J., & Bai, C. (2002). The acceptability of deception as a function of perceivers' culture, deceiver's intention, and deceiver-deceived relationship. *Western Journal of Communication*, *66*(2), 158-180. doi: 10.1080/10570310209374731.
- Serota, K. B., Levine, T. R., & Boster, F. J. (2010). The prevalence of lying in America: Three studies of self-reported lies. *Human Communication Research*, *36*, 2-25. doi: 10.1111/j.1468-2958.2009.01366.x.
- Stets, J. E., & Burke, P. J. (2000). Identity theory and social identity theory. *Social Psychology Quarterly*, *63*(3), 224-237.
- Tajfel, H., Flament, C., Billig, M., & Bundy, R. (1971). Social categorization and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, *1*, 169-192.

- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. In W. G. Austin & S. Worchel (Eds.), *The Social Psychology of Intergroup Relations* (pp. 33–47). Monterey, CA: Brooks/Cole.
- Tajfel, H., Turner, J. C., & Brown, R. J. (1979). Social comparison and group interest in ingroup favouritism. *European Journal of Social Psychology*, *9*, 187-204.
- Triandis, C. H., & Gelfand, M. J. (1998). Converging measurement of horizontal and vertical individualism and collectivism. *Journal of Personality and Social Psychology*, *74*(1), 118-128. doi:10.1037/0022-3514.74.1.118.
- Triandis, H. C. & Singelis, T. M. (1998). Training to recognize individual differences in collectivism and individualism within culture. *International Journal of Intercultural Relations*, *22*(1), 35-47.
- Triandis, H. C. (1994). Culture and social behavior. In W. J. Lonner, & R. Malpass (Eds.), *Psychology and culture* (pp. 169–173). Boston: Allyn & Bacon.
- Triandis, H. C. (2001). Individualism-collectivism and personality. *Journal of Personality*, *69*(6), 907-924.
- Tyler, J. M., Feldman, R. S., & Reichert, A. (2006). The price of deceptive behavior: Disliking and lying to people who lie to us. *Journal of Experimental Social Psychology*, *42*, 69-77. doi: 10.1016/j.jesp.2005.02.003.
- van Prooijen, J.-W. (2006). Retributive reactions to suspected offenders: The importance of social categorizations and guilt probability. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *32*(6), 715–726. doi: 10.1177/0146167205284964.
- Vleeming, R. G. (1979). Machiavellianism: A preliminary review. *Psychological Reports*, *44*, 295-310. doi: 10.2466/pr0.1979.44.1.295.
- Viki, G. T., Abrams, D., & Winchester, L. (2013). Ingroup identification and evaluations of confessions from ingroup and outgroup members. *Social Psychology*, *44*(4), 256-263. doi: 10.1027/1864-9335/a000110.
- Wenzel, M., Mummendey, A., Weber, U., & Waldzus, S. (2003). The ingroup as pars pro toto: Projection from the in-group onto the inclusive category as a precursor to social discrimination. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *29*, 461–473. doi:10.1177/0146167202250913.
- Whitney, M. T., & Carville, S. E. (2007). Would I lie to you? Self-serving lies and other-oriented lies told across different media. *Computers in Human Behavior*, *24*, 1021-1031. doi: 10.1016/j.chb.2007.03.004.

## **Bijlage**

### **Scenario (Nederlands)**

Amsterdam. Afgelopen week was Peet M. op zoektocht naar een specifiek schilderij van zijn favoriete kunstenaar. Hij was al enige tijd op zoek naar dit schilderij. Afgelopen week was Peet bij de handelaar Bas V. Peet had namelijk gehoord dat deze handelaar precies het gezochte schilderij in zijn bezit heeft. Toen Peet het schilderij beschreef wist Bas inderdaad direct over welk schilderij het ging. Helaas had Bas het magzijn waar dit schilderij stond al een geruime tijd niet opgeruimd. Bovendien was hij op dit moment niet heel erg gemotiveerd om met een klant te praten en over een prijs van het schilderij te onderhandelen. Daarom heeft hij Peet weer naar huis gestuurd en gezegd dat hij het gezochte schilderij helaas niet kende.

### **Scenario (Duits)**

Letzte Woche war Peter auf der Suche nach einem Bild seines Lieblingsmalers. Dieses Bild suchte er schon etwas länger. Vor einigen Tagen hörte er, dass der Kunsthändler Bernd das gesuchte Bild hat. Dieser Kunsthändler wusste direkt um welches Bild es geht als Peter es ihm beschrieb. Leider hatte er vergessen die Kammer aufzuräumen, in der das Bild stand. Außerdem war er in dem Moment nicht wirklich motiviert mit dem Kunden zu sprechen und über einen Kaufpreis zu verhandeln. Darum schickte er Peter wieder nach Hause und sagte, dass er das Bild nicht hat.

### **Items Machiavellian Personality Scale (MPS): Amoral Manipulation (Nederlands)**

1. Ik laat mensen altijd mijn eerlijke intenties weten voordat ik iets doe.
2. Ik weet hoe ik mij het best kan presenteren om zo gezien te worden als ik wil gezien wil worden.
3. Ik geloof dat liegen noodzakelijk is om een competitievoordeel tegenover anderen te behouden.
4. Ik kan redelijk charmant zijn als ik dat moet.
5. Ik ben getalenteerd om invloedrijke mensen te vleien.
6. Er is geen excuus voor het bedriegen van andere mensen.
7. Ik let alleen op de dingen die anderen zeggen om uit te zoeken of zij iets over mij weten.
8. De enige goede reden om met anderen te praten is om informatie te verkrijgen die ik in mijn voordeel kan gebruiken.
9. Ik ben bereid onethisch te zijn als ik geloof dat het mij erbij helpt om succesvol te zijn.

10. Ik ben bereid de inspanningen van andere mensen te saboteren als deze mijn eigen doelen bedreigen.
11. Ik zou frauderen als er de kans klein is om betrapt te worden.
12. Ik zou mijn morele standaarden niet schenden om vooruitgang te boeken.
13. Ik ben eens met de uitspraak, “bedriegers winnen nooit.”
14. Het is gemakkelijk mensen te misbruiken die altijd volgens de regels spelen.

**Items Machiavellian Personality Scale (MPS): Amoral Manipulation (Duits)**

1. Ich lasse Menschen meine ehrliche Intention wissen bevor ich etwas tue.
2. Ich verstehe es mich am besten zu präsentieren um so gesehen zu werden, wie ich gesehen werden will.
3. Ich glaube das lügen notwendig ist, um einen Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen zu erhalten.
4. Ich kann sehr charmant sein, wenn ich es muss
5. Ich bin talentiert darin, einflussreichen Menschen zu schmeicheln.
6. Es gibt keine Entschuldigung andere Menschen zu täuschen.
7. Ich achte wirklich nur auf das was andere sagen, um herauszufinden ob sie etwas wissen das mich betrifft.
8. Der einzige gute Grund um mit anderen zu sprechen ist um Informationen zu bekommen die ich zu meinem Vorteil nutzen kann.
9. Ich bin bereit unethisch zu sein, wenn ich denke, dass es mir dabei helfen wird erfolgreich zu sein.
10. Ich bin dazu bereit die Mühen anderer Menschen zu sabotieren, wenn sie meine eigenen Ziele bedrohen.
11. Ich würde betrügen, wenn eine geringe Chance besteht erwischt zu werden.
12. Ich würde meine moralischen Standards nicht verletzen um vorwärts zu kommen.
13. Ich stimme der Aussage zu, “Betrüger gewinnen nie.”
14. Es ist einfach Menschen auszunutzen, die immer nach den Regeln spielen.

**Individualisme Items (Nederlands)**

1. Ik vertrouw liever op mezelf dan op anderen.
2. Ik vertrouw de meeste tijd op mezelf, ik vertrouw zelden op anderen.
3. Ik doe vaak „mijn eigen ding“.
4. Mijn persoonlijke identiteit, onafhankelijk van andere, is heel belangrijk voor mij.

5. Wanneer iemand beter doet dan ik, wordt ik gespannen en opgewonden.
6. Alles voor de overwenning.
7. Competitie is de wet van de natuur.
8. Het is belangrijk dat ik mijn job beter doe dan anderen.

**Individualisme Items (Duits)**

1. Ich würde mich eher auf mich verlassen als auf andere.
2. Ich verlasse mich die meiste Zeit auf mich selbst; Ich verlasse mich selten auf andere.
3. Ich mache oft "mein eigenes Ding".
4. Meine persönliche Identität, unabhängig von anderen, ist mir sehr wichtig.
5. Wenn jemand anders besser ist als ich, werde ich angespannt und erregt.
6. Gewinnen ist alles.
7. Wettbewerb ist das Gesetz der Natur.
8. Es ist wichtig, dass ich meinen Job besser mache als andere.

**Collectivisme Items (Nederlands)**

1. Wanneer een medewerker een prijs wint, zou ik trots zijn.
2. Het welzijn van mijn medewerker is belangrijk voor mij.
3. Voor mij betekent plezier, tijd met anderen door te brengen.
4. Ik voel mij goed, wanneer ik samen met anderen werke.
5. Ouders en kinderen moeten zo veel mogelijk samen zijn.
6. Het is belangrijk voor mij de beslissingen die mijn groep genomen heeft te respecteren.
7. Gezinsleden moeten bij elkaar blijven, ongeacht welke opofferingen nodig zijn.
8. Het is mijn plicht om op mijn gezin te letten, ook wanneer ik daarvoor mijn eigen dingen moet opofferen.

**Collectivisme Items (Duits)**

1. Wenn ein/e Mitarbeiter/in einen Preis gewinnt, würde ich sehr stolz sein.
2. Das Wohlergehen meiner Mitarbeiter/innen ist mir sehr wichtig.
3. Für mich bedeutet Spaß mit anderen zusammen zu sein.
4. Ich fühle mich gut, wenn ich mit anderen zusammenarbeite.
5. Eltern und Kinder müssen so viel wie möglich zusammen sein.

6. Es ist meine Pflicht auf meine Familie zu achten, auch wenn ich dafür Dinge, die ich möchte, opfern muss.
7. Familienmitglieder sollten zusammenhalten, egal welche Opfer nötig sind.
8. Es ist mir wichtig die Entscheidungen, die von meiner Gruppe getroffen würden, zu respektieren.

**Items Lie Acceptability (Nederlands)**

1. In een dergelijke situatie moet je nooit iemand de echte reden voor jouw handelen vertellen.
2. Liegen in een dergelijke situatie is immoreel.
3. Het was in deze situatie acceptabel van Bas om te liegen om zijn doel te bereiken.
4. In deze situatie geldt voor Peet dat wat mensen niet weten, kan hun ook niet kwetsen.
5. De beste manier om met mensen zoals Peet in dit verhaal om te gaan is hen te vertellen wat ze willen horen.
6. Er is geen excuus om tegen iemand te liegen, ook niet in deze situatie.
7. Eerlijkheid is altijd de best leidraad. Dat zou ook in deze situatie het best geweest zijn.
8. Het was in deze situatie beter om te liegen dan de gevoelens van Peet te schaden.
9. Liegen is gewoon fout. Dat heeft ook betrekking op deze situatie.
10. Liegen was niet zo'n serieuze zaak in deze situatie.
11. Er is in situaties zoals beschreven niets fout aan om hier en daar de waarheid te verbuigen.

**Items Lie Acceptability (Duits)**

1. In solch einer Situation musst du nie jemandem den wahren Grund für dein Handeln erzählen.
2. Lügen ist unmoralisch in solch einer Situation.
3. Es war in dieser Situation in Ordnung von Bernd zu lügen, damit er sein Ziel erreicht.
4. In dieser Situation galt für Peter, was Menschen nicht wissen, kann sie auch nicht verletzen.
5. Die beste Art mit Menschen, so wie Peter in der Erzählung, umzugehen ist, ihnen zu erzählen was sie hören wollen.
6. Es gibt keine Entschuldigung dafür andere Menschen anzulügen, auch nicht in dieser Situation.

7. Ehrlichkeit ist immer die beste Strategie. Das wäre auch in dieser Situation der Fall gewesen.
8. Es war in dieser Situation besser zu lügen, als die Gefühle von Peter zu verletzen.
9. Lügen war keine große Sache in dieser Situation.
10. Lügen ist einfach falsch. Das betrifft auch diese Situation.
11. Es ist nichts falsch daran hier und da die Wahrheit zu verbiegen. So auch in dieser Situation.