

Solidariteit voor leugenaars:

Wordt de relatie tussen groepslidmaatschap en acceptatie van leugens in een politieke context door typen leugens en machiavellisme beïnvloed?

Bacheloropdracht Psychologie: Conflict, Risico en Veiligheid

University of Twente.

Vivien S. Niewerth (s1235044)

Begeleiders: Dr. Elze G. Ufkes, Dr. Sven Zebel

21 januari 2015

Abstract

The current study is about the effect of the in-group versus out-group categorization on the acceptance of lying. Furthermore the relationship of group categorization and acceptance of lying is influenced by the type of lie and the Machiavellistic personality feature. First we expected the acceptance of lying to be greater when people told a lie to a member of the out-group than telling a lie to an in-group member. Second we anticipated that an altruistic lie told to an in-group member would be more easily accepted than one told to an out-group member; Self-gain lies however told to a member of the out-group would be more acceptable. Third we expected that people with a high score on the Machiavellianism scale would show no difference in telling a lie to the out- or the in-group. We used an online survey based on several scales and fictive political lie scenarios which have to be interpreted by the respondents in terms of acceptance, as well as self-gain and altruistic evaluations. The in- or out-group condition was determined by the information given by the respondents on the political party they had voted for in recent elections. This online survey was available in The Netherlands and in Germany. The results show no significant main effect of group categorization on acceptance of lying. The respondents demonstrated that they found the types of lies not in the same extent acceptable. Further people with a high degree of Machiavellianism indicate a high degree of acceptance of lying.

Samenvatting

Deze studie onderzoekt het effect van ingroep versus outgroep categorisatie op de acceptatie van leugens. In het bijzonder is de relatie van groepsategorisatie en de acceptatie van leugens beïnvloed door het persoonlijkheidskenmerk ‘machiavellisme’. Ten eerste wordt verwacht dat de acceptatie van leugens groter wordt wanneer mensen leugens tegen een outgroepslid vertellen ten opzichte van een ingroepslid. Ten tweede voorzien we dat altruïstische leugens tegen een ingroepslid meer geaccepteerd worden dan tegen een outgroepslid. Daarentegen worden zelfwinstleugens tegen een outgroepslid meer geaccepteerd dan tegen een ingroepslid. Ten derde wordt verwacht dat mensen die hoog op de machiavellismeschaal scoren, geen onderscheid maken in liegen tegen een ingroepslid of een outgroepslid. Er is gebruik gemaakt van een online survey met verschillende schalen en fictieve politieke leugenscenario's, die door de respondenten met betrekking tot acceptatie, altruïstische leugens en zelfwinstleugens geïnterpreteerd werden. Door het kiezen van de partij waarop de respondent bij de laatste landelijke verkiezingen heeft gestemd, werd de ingroep/ outgroep conditie ontwikkeld. De vragenlijst werd in het Nederlands en in het Duits aangeboden. De resultaten tonen geen significant hoofdeffect van groepsategorisatie op de acceptatie van leugens. De respondenten toonden dat zij de typen leugens niet in gelijke mate acceptabel vonden. Bovendien wordt duidelijk dat mensen met een hoge score op machiavellisme ook een hoge score op acceptatie van leugens laten zien.

Inhoudsopgave

1. Inleiding	5
1.1 Accepteren van leugens	7
1.2 Groepslidmaatschap	8
1.3 Typen leugens	9
1.4 Machiavellisme	10
1.5 Verwachtingen	11
2. Methode	12
2.1 Proefpersonen	12
2.2 Procedure	13
2.3 Design	13
2.4 Instrumenten	15
2.4.1 Machiavellisme	15
2.4.2 Algemene acceptatie	16
3. Resultaten	18
3.1 Hypothese 1 en 2	18
3.2 Hypothese 3	19
4. Discussie	21
4.1 Groepslidmaatschap	21
2.2 Typen leugens	22
2.3 Machiavellisme	22
2.4 Limitaties	23
4.1 Aanbevelingen	24
2.2 Conclusie	24
5. Referenties	25
6. Bijlage	27
6.1 Bijlage 1. Vragenlijst	27
6.2 Bijlage 2. Analysetabellen van identificatie	30

Inleiding

‘You must pursue this investigation of Watergate even if it leads to the president. I'm innocent. You've got to believe I'm innocent. If you don't, take my job.’ (Richard M. Nixon)

Dit is de uitspraak van Richard Nixon wanneer hij wordt gevraagd of hij medeverantwoordelijk is voor het Watergateschandaal. Het Watergateschandaal (1972) is een bekend voorbeeld van liegen in een politieke context. Het Watergateschandaal vond plaats in aanloop naar de presidentsverkiezingen. Het was de bedoeling om de Democraten af te luisteren en hen tijdens de verkiezingen schade toe te brengen. Richard Nixon heeft zijn schuld in het Watergateschandaal ontkend, hoewel hij de geheime operatie heeft geleid om de verkiezingscampagne van de Democraten te dwarsbomen (Encyclopex, z.j.). In 1974 is de Senaat met de afzettingsprocedure begonnen, omdat zijn eigen partij, de Republikeinen, onder druk stond door de publieke opinie. Nixon trad tenslotte vrijwillig af. Hij was de eerste president die zijn ambt moest afleggen (Olson & Keith, 2003).

Het Watergateschandaal suggereert welke dimensies leugens kunnen hebben en hoe mensen met leugens omgaan. De reacties door het publiek op het Watergateschandaal laten vermoeden dat Nixon wordt veroordeeld, omdat zijn leugens in het publiek niet acceptabel geweest zijn. Voor het publiek heeft het wellicht de indruk gewekt dat Nixon op grond van zelfzucht heeft gelogen en zijn persoonlijkheid werd daardoor waarschijnlijk als sterker machiavellistisch waargenomen. Tevens heeft zijn eigen partij uiteindelijk zijn leugens niet meer kunnen accepteren, zodat hij gedwongen was om zijn ambt neer te leggen.

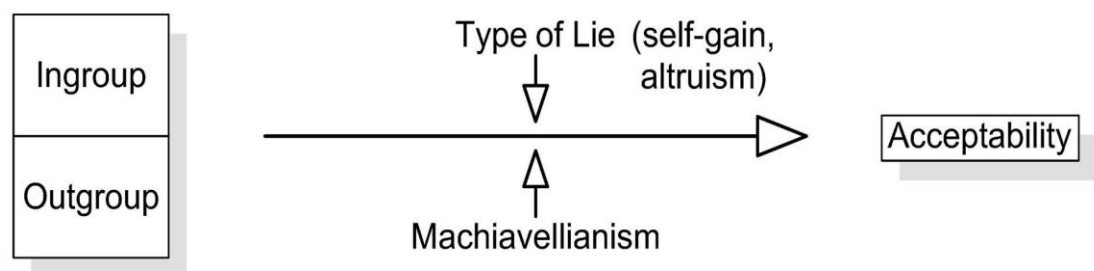
In deze studie wordt onderzocht hoe de acceptatie van leugens in intergroepscontexten kan worden beïnvloed door typen leugens en machiavellisme. Machiavellisme is een persoonlijkheidskenmerk die aantoon in hoeverre iemand geneigd is om andere mensen te manipuleren (Dahling, Whitaker & Levy, 2009). Meer algemeen richt dit onderzoek zich op de vraag in hoeverre het motief om te liegen en machiavellisme invloed hebben op de relatie tussen groepslidmaatschap van de mens die de leugen hoort en acceptatie om leugens te accepteren in een politieke context.

Aan de ene kant bestaan er eerdere theorieën van groepslidmaatschap (zoals *social identity theory*), die zich focussen op identificatie met de eigen groep en de behoefte aan

zelfwaardering (Abrams, Marques & Serôdio, 2001; Tajfel & Turner, 1986). Aan de andere kant hebben meerdere studies aangetoond dat het motief van leugens invloed kan hebben op de acceptatie van leugens (Backbier & Hoogstraten, 1997) en dat persoonlijke kenmerken zoals machiavellisme een indicator kunnen zijn om te liegen (McLeon & Genereux, 2008). In deze studie combineren we de aanpak van het motief om te liegen en het persoonlijkheidskenmerk machiavellisme om te zien welke invloed deze twee factoren gezamenlijk op de relatie van groepslidmaatschap en acceptatie van leugens hebben. Dit onderzoek zou invloed kunnen hebben op de sensibilisatie van leugens in de politiek, omdat tot op heden nog weinig onderzoek gedaan is met acceptatie van leugens in de politieke context en groepslidmaatschap. Verder is deze studie relevant, omdat weinig onderzoek bestaat met betrekking tot groepslidmaatschap en acceptatie van leugens. In het volgende gedeelte gaan we verder in op drie factoren die invloed op acceptatie van leugens kunnen hebben: groepslidmaatschap, type leugens en machiavellisme. Om meer duidelijkheid te krijgen op dit gebied wordt de volgende onderzoeksvraag opgesteld:

In hoeverre worden de effecten van groepslidmaatschap op de acceptatie beïnvloed door typen leugens en machiavellisme in een politieke context?

Grafiek 1 Causaal diagram



Accepteren van leugens

In het algemeen hebben leugens een negatieve reputatie. Mensen zijn kritisch en negatief tegenover leugenaars ingesteld (Saxe, 1991). In het alledaagse leven zijn mensen heel welwillend en hebben veel begrip voor hun eigen leugens. In eerder onderzoek vonden respondenten het niet verwerpelijk om te liegen. In tegendeel, meer dan 70 procent van de respondenten was van mening om in dezelfde situatie opnieuw te liegen (DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer & Epstein, 1996). Backbier en Hoogstraten hebben dit onderzocht en ook als de discrepantie van hun attitude tegenover hun eigen leugens en leugens van anderen werd toegelicht, veranderden zij hun gedrag niet (Backbier & Hoogstraten, 1997). Bovendien wordt door DePaulo's onderzoek duidelijk dat mensen één tot twee keer per dag liegen (DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer & Epstein, 1996). DePaulo (1996) maakt duidelijk dat de leugenaars bijna geen tijd in de planning van de leugen hebben geïnvesteerd en dat ze niet bang zijn om betrapt te worden. De acceptatie voor de eigen leugens blijkt hoog te zijn.

Het is anders als mensen leugens van andere personen moeten beoordelen en accepteren. Aangenomen wordt dat in de politieke context net zo veel gelogen wordt als in het alledaagse leven. Volgens Schmid (2000) horen in een politieke context leugens bij de dagelijkse gang van zaken, omdat politici vaak manipulaties gebruiken om hun intenties en wensen door te zetten. Politieke manipulaties zijn communicatieve vaardigheden, die uit retoriek, weglating of verdoezeling kunnen bestaan (Schmid, 2000). In de politiek vindt veel misleiding plaats, maar voor politici is het extra belangrijk om oprecht over te komen. Leugens bezitten negatieve stigmata en mensen die liegen riskeren sancties van de maatschappij (Saxe, 1991). Volgens Saxe (1991) stijgt in de huidige maatschappij de bereidheid om te misleiden, terwijl de tolerantie om leugens te accepteren daalt. Volgens Kurt Lewin is liegen een sociaal gedrag, welke door een interactie tussen persoonlijke factoren en de sociale situatie beïnvloed wordt.

De interactie van persoonlijke factoren en de sociale situatie kan als formule beschouwd worden, $B=f(P,E)$ (Behaviour = f (Person, Environment)). Deze formule stelt dat liegen een functie is van de persoonlijke kenmerken en de omgeving (Backbier & Hoogstraten, 1997). Dit onderzoek is relevant om te laten zien welke factoren invloed hebben op de bereidheid om leugens in een politieke context te accepteren.

Groepslidmaatschap

Een belangrijke factor om leugens te accepteren is de groepslidmaatschap van de leugenaar. Ieder mens is deel van een groep die zijn waarden, normen en meningen voorstaat, waardoor conflicten met andere groepen onvermijdelijk zijn. Op grond van de conformiteit van de groepsnormen wordt het geloof en de juistheid van de meningen van de *ingroep* (de ingroep is de groep waartoe een individu behoort) versterkt, zodat de ingroepsleden positieve verwachtingen van hun groep kunnen hebben (Abrams, Marques & Serôdio, 2001). Zelfs kleine uitspraken, zoals de accentuering van ‘wij’ of ‘zij’, demonstreren het gevolg van de sociale categorisatie (Perdue, Dovidio, Gurtman & Tyler, 1990). Het is van belang te onderzoeken welke invloed de relatie van leugenaars en bedrogenen op de rechtvaardiging van een leugen heeft. Zo hebben verschillende groepen verschillende strategieën van rechtvaardiging voor de beoordeling van leugens (Backbier & Hoogstraten, 1997).

Groepen bestaan op grond van verschillende behoeften die mensen hebben. Deze behoeften kunnen door persoonlijke of situationele factoren worden veroorzaakt. Volgens de *social identity theory* (Tajfel & Turner, 1986) hebben mensen behoefte aan positieve zelfwaarderingen. Dit wordt deels veroorzaakt door hun ingroep de voorkeur te geven ten opzichte van *outgroepen* (de outgroep is de groep waartoe een individu niet behoort). Het begunstigen van de eigen groep kan door middel van leugens of misleiding van de outgroep gebeuren.

De diversiteit van groepen roept wederzijdse ondersteuning, acceptatie, maar ook onenigheid en strijd op. Omdat er een grote diversiteit aan groepen bestaat, is het aan te nemen dat er mechanismen ontwikkeld zijn om de eigen groep tegen de outgroep te verdedigen. Spears, Doosje en Ellemers (1997) stellen dat mensen bereid zijn om bij hun groep te blijven ook als de groep bedreigd wordt. Als de groepsstatus bedreigd wordt, proberen ingroepsleden, die zich sterk met hun groep identificeren, zich op een manier te gedragen om de eigen groep te beschermen (Spears, Doosje en Ellemers, 1997). Het is voorstelbaar dat ingroepsleden de groep beschermen door bijvoorbeeld tegen de outgroep te liegen om de waarden niet te verlinken of om liegen van de eigen groep tegen de outgroep te accepteren. Dit ondersteunt het idee dat leugens tegen de outgroep positiever worden opgevat dan tegen de ingroep. Groepsleden die niet meer aan de groepsnorm voldoen worden als bedreigend voor de consensus van de groep gezien (Viki, Abrams &

Winchester, 2013). Concluderend kan men zeggen dat aanvallen van ingroep- of outgroepsleden tegen de gemeenschappelijke groepsidentiteit niet worden getolereerd. Er is weinig literatuur beschikbaar over liegen tegen in- of outgroep, maar vermoedelijk heeft het concept van ingroep en outgroep een invloed op de acceptatie van leugens.

Typen leugens

In onze maatschappij wordt om verschillende redenen gelogen (Backbier & Hoogstraten, 1997). Maar waardoor verschillen de leugens van elkaar? Het onderzoek van McLeon en Genereux toont aan dat er vier belangrijke types leugens zijn, te weten altruïstische leugen, conflict vermijdende leugen, sociaal-accepterende leugen en zelfwinstleugen. Het begrip altruïstische leugen representeert de intentie om anderen te helpen of te beschermen, terwijl omgekeerd de zelfwinstleugen een manier beschrijft om van leugen te profiteren. Uit onderzoek bleek dat aan de ene kant altruïstische leugens de meest geaccepteerde vorm van leugens zijn en aan de andere kant zelfwinstleugens het minst worden geaccepteerd (McLeon & Genereux, 2008).

Eerder onderzoek laat zien dat situationele factoren de acceptatie van leugens kunnen beïnvloeden (Backbier & Hoogstraten, 1997). Dat betekent dat de situatie effect kan hebben op de reden dat iemand liegt. Deze combinatie van situatie en motief is voorspellend voor de acceptatie van een leugen. Uit onderzoek blijkt dat leugenaars het meest op het welzijn van zichzelf gefocust zijn en minder geïnteresseerd in het welzijn van de bedrogene (DePaulo et al., 1996). Dit soort leugen wordt ook zelfwinstleugen of '*self-gain*' genoemd. Zelfwinstleugens hebben het doel om te winnen en eigen doelen te bereiken ten koste van de bedrogene. Een voorbeeld van een zelfwinstleugen is dat, wanneer iemand gevraagd wordt om te helpen een kast voor een vriend op te bouwen, hij liegt en zegt dat hij helaas geen tijd heeft.

Aan de andere kant willen we het motief altruïstische leugen onderzoeken. Wanneer iemand altruïstisch liegt, probeert de leugenaar de bedrogene voor iets te beschermen. De leugenaar wil graag conflict vermijden en gekwetste gevoelens verminderen. Bijvoorbeeld, wanneer iemand tegen zijn moeder die kanker heeft, liegt, dat ze er goed uitziet. In dit geval wordt gelogen om haar gevoelens te beschermen.

Volgens Lindskold en Walters (1983) voelen mensen die nauwer met elkaar verbonden zijn leugens in deze relatie als nadelig en minder acceptabel dan wanneer iemand voorgelogen wordt door een vreemde. Dit effect en in het algemeen het

accepteren van leugens is sterk afhankelijk van het type leugen (Lindskold & Walters, 1983). Het is aan te nemen dat liegen tegen vrienden minder geaccepteerd wordt dan liegen tegen onbekenden. Uit eerder onderzoek blijkt dat de respondenten minder leugens tegen mensen verteld hebben die dichtbij stonden en dat ze zich oncomfortabel hebben gevoeld dat ze gelogen hadden (DePaulo & Kashy, 1998). DePaulo en Kashy (1998) tonen aan dat meer leugens met een altruïstisch motief dan zelfwinstleugens tegen vrienden wordt verteld.

Machiavellisme

Uit het onderzoek van DePaulo en collega's (1996) blijkt dat niet alle mensen evenveel liegen. Er zijn mensen die eerder geneigd zijn om meer te liegen. Het zijn persoonlijke kenmerken van een mens die bepalen in welke mate hij geneigd is om te liegen. Een persoonlijkheidskenmerk, welke invloed op liegen heeft, wordt door Christie en Gleis (1970) ontwikkeld. Zij hebben machiavellisme benoemd op grond van hun onderzoeken naar politieke en religieuze extremistische groepen. Zij concentreerden zich op hoe de leiders van deze groepen hun ondergeschikten manipuleren om hun eigen wensen te bereiken. In dit onderzoek verstaan we manipulatie als een leugen.

Volgens Dahling bestaat het begrip machiavellisme uit vier factoren. Van deze factoren is er één van belang voor het onderzoek, namelijk *amoral manipulation* (Dahling, Whitaker & Levy, 2009). De factor *amoral manipulation* beschrijft de bereidheid om de normen van de moraal te negeren en gedrag te waarderen welke persoonlijke voordeel oplevert ten koste van anderen. Mensen die hoog op machiavellisme scoren proberen situaties voor hun belangen te manipuleren en zij verwachten dat andere mensen zich ook op die manier gedragen (Christie & Gleis, 1970). Mensen die hoog op machiavellisme scoren hebben geen probleem om andere mensen te bedriegen als het om hun eigen behoeften gaat (Bogart, Geis, Levy & Zimbardo, 1970).

McLeon en Genereux laten zien dat machiavellisme een goede voorspeller is voor zelfwinstleugens en dat mensen die hoog op machiavellisme scoren, leugens sterk zullen accepteren. Machiavellisme is een persoonlijkheidskenmerk die gemotiveerd is door het willen bereiken van persoonlijke doelen en door het misleiden van anderen om de eigen behoeften te vervullen (McLeon & Genereux, 2008). Het begrip werd door literaire werken over politiek en overheid gevormd. Het onderzoek van Biberman in 1985 laat

zien, dat mensen die sterk in politiek geïnteresseerd zijn, een hogere machiavellisme waarde hebben dan mensen die niet in politiek geïnteresseerd zijn. Bovendien stelt het onderzoek van Wilson, Near en Miller (1996) dat mensen die hoog op machiavellisme scoren, proberen hun ware aard te verbergen door middel van steeds wisselen van groepen, zodat zij alleen bezorgd hoeven te zijn om hun eigen voordelen (Wilson et al., 1996).

Verwachtingen

In dit onderzoek wordt onderzocht in welke mate de situatie, namelijk het groepslidmaatschap, invloed heeft op de acceptatie van leugens tegen ingroep en outgroep in een politieke context. Het wordt verwacht dat groepslidmaatschap een hoofdeffect heeft ten aanzien van acceptatie.

Verder wordt onderzocht welk motief van leugens tegenover in- of outgroep meer of minder geaccepteerd wordt. In dit onderzoek komen altruïstische leugens en zelfwinstleugens aan de orde, omdat verwacht wordt dat de twee motieven verschillen ten aanzien van acceptatie van leugens met betrekking tot het lidmaatschap van een groep. Dus verwachten we een interactie effect tussen type leugens en lidmaatschap.

De persoonlijke factor wordt door machiavellisme gemeten en het wordt onderzocht in welke mate de score op machiavellisme invloed heeft op de acceptatie van leugens tegenover ingroep en outgroep. Verder wordt verwacht dat de groepsategorisatie (ingroep/outgroep) en machiavellisme een interactie-effect hebben op de acceptatie van liegen.

Hypothese 1: De acceptatie van leugens is groter wanneer door een ingroepslid tegen een outgroepslid wordt gelogen.

Hypothese 2: a. We verwachten dat altruïstische leugens tegen een ingroepslid meer geaccepteerd worden dan tegen een outgroepslid.

b. We verwachten dat self-gain leugens tegen een outgroepslid meer geaccepteerd worden dan tegen een ingroepslid.

Hypothese 3: a. We verwachten dat mensen die hoog op machiavellisme scoren geen verschil maken in acceptatie van leugens ten aanzien van ingroep en outgroep. Zeer machiavellistische mensen zullen geen onderscheid in acceptatie maken tussen ingroeps- en outgroepsleden.

b. We verwachten dat mensen die laag op machiavellisme scoren een significant verschil in acceptatie van leugens maken ten aanzien van ingroep en outgroep. Minder machiavellistische mensen zullen leugens tegen de outgroep meer accepteren dan tegen de ingroep.

Methode

Proefpersonen

Om de hypothesen te kunnen beantwoorden is een vragenlijst afgenomen onder respondenten in Duitsland en Nederland. In totaal hebben 180 personen aan het online onderzoek deelgenomen. De deelnemers die de vragenlijst niet volledig hadden ingevuld, zijn verwijderd. Nadat de gegevens van de proefpersonen waren aangepast, werd met 154 deelnemers de onderstaande analyse uitgevoerd.

De gemiddelde leeftijd was 21 jaar met een standaarddeviatie van 4.64. De minimale leeftijd was 18 jaar en het maximum in dit onderzoek was 60 jaar. Bovendien hebben 126 (81.3%) vrouwen en 29 (18.7%) mannen aan dit onderzoek meegedaan. Aan het onderzoek namen 107 (69.2%) Duitse, 47 (29.6%) Nederlandse respondenten en 1 (0.6%) Letse respondent deel. De meeste deelnemers waren studenten 143 (92.3%), tegenover werknemers 11 (7.1%), werkloos 1 (0.6%). In dit onderzoek hebben 45 (29.0%) mensen politieke interesse, terwijl van de andere respondenten 85 (55.5%) soms geïnteresseerd zijn en 24 (15.5%) niet in politiek zijn geïnteresseerd. De gemiddelde interesse van de deelnemers aan politiek was 2.26 met een standaarddeviatie van 0.88. Respondenten hebben politieke interesse als zij een 1 scoren, respondenten hebben geen politieke interesse als zij een 3 scoren. De gemiddelde identificatie met de ingroep was 2.53 met een standaarddeviatie van 1.25 (minimum 1, maximum 6).

De steekproef is door *convience sampling* en *snowball sampling* verzameld. De vragenlijst was verspreid door de vriendenkringen van de onderzoeker en via Facebook en e-mail. Voor de *snowball sampling* hadden we de respondenten gevraagd om het internetadres van de studie aan hun vrienden door te sturen en onder hun eigen netwerken te verspreiden. Bovendien werd van het proefpersonensysteem (SONA) gebruik gemaakt. Om aan de vragenlijst deel te kunnen nemen moesten de proefpersonen ten minste 18 jaar oud zijn en de Duitse of Nederlandse taal beheersen.

Procedure

Aan het begin van de vragenlijst hadden de respondenten hun geïnformeerde toestemming gegeven om aan het onderzoek deel te nemen. Vervolgens werden persoonlijke vragen gesteld met betrekking tot leeftijd, geslacht, politieke partij etc. Door het kiezen van de partij waarop de respondent stemt, werd de conditie ingroep ontwikkeld. De respondent had de outgroep bepaald door de vermelding van de tegenpool van zijn gekozen partij. Deelnemers die vermeld hadden dat zij niet gestemd hebben, werden verwijderd.

Vervolgens werd het persoonlijkheidskenmerk machiavellisme gemeten. Daarna kreeg iedere deelnemer vier scenario's, waarin leugens door de ingroep of outgroep werden verteld. Nadat de respondenten de scenario's (zie bijlage) hadden gelezen konden zij aan de hand van 3 schalen beoordelen in hoeverre zij deze leugens acceptabel, altruïstisch en self-gain vonden. Daarnaast werden de mensen over hun algemene acceptatie van leugens geënquêteerd. Aan het eind hadden de respondenten nog enige vragen over hun deelname aan het onderzoek beantwoord. Deze vragen hadden betrekking op hun concentratie tijdens het invullen van de vragenlijst, hoe zorgvuldig zij de vragenlijst hebben ingevuld etc. In dit gedeelte hadden de deelnemers de mogelijkheid om feedback te geven.

Met behulp van politieke leugenscenario's werd geprobeerd reële situaties te presenteren, waarin de respondent moest beslissen in hoeverre hij de leugen wilde accepteren. De vier gegeven scenario's bestonden uit twee leugens met een altruïstisch motief en uit twee leugens met een self-gain motief. Daardoor werd een richting van hun algemene mening ten opzichte van leugens duidelijk.

Design

Het design van dit onderzoek was een 2 (groepslidmaatschap) x 2 (type leugens) mixed design (Campbell et al., 1959). Het groepslidmaatschap van ingroep en outgroep werd als tussenproefpersonenfactor gemeten. In de scenario's werd de conditie random verdeeld, zodat de helft van de deelnemers vier leugenscenario's kreeg, waarin de outgroep liegt, en de andere helft vier leugenscenario's kreeg, waarin de ingroep leugens vertelt. Het type leugens, self-gain of altruïstisch, werd als binnenproefpersonenfactor getoetst. Het type leugens werd aan de hand van vier scenario's gemeten. Iedere deelnemer beoordeelde twee self-gain en twee altruïstische leugens. In de analyse werden

de vier scenario's tezamen genomen tot twee indicatoren, self-gain en altruïstische leugens. De vragenlijst werd met behulp van Qualtrics.com ontwikkeld en online in het Nederlands en in het Duits aangeboden.

Manipulatie groepslidmaatschap: Met behulp van de persoonlijke politieke interesse zijn de respondenten in groepen ingedeeld. De verdeling in groepen was belangrijk voor de scenario's (zie bijlage). Mensen in groepen in te delen kan tot ingroep-favoritisme leiden (Otten & Wentura, 1990). Door ingroep-favoritisme beoordelen mensen leden uit de eigen groep positiever dan leden uit de outgroep. Deze manipulatie is gebaseerd op de veronderstelling dat deelnemers de leugens van ingroep leden meer accepteren dan leugens van de outgroep. Het is denkbaar dat mensen hun groep willen beschermen en daardoor meer welwillend op de leugen in het scenario hebben gereageerd. Deze manier van groepsategorisatie kan afwijkende acceptatie van leugens produceren. Het wordt verwacht dat het behoren tot de in- of outgroep door de leugenaar invloed had op de acceptatie en inschatting van het scenario.

Manipulatie typen leugens: Om te meten in welke mate altruïstische en self-gain leugens tegenover in- of outgroep geaccepteerd worden werden scenario's ontwikkeld. In deze scenario's zijn situaties beschreven voor twee typen van leugens. Deelnemers hadden twee altruïstische leugens en twee self-gain leugens in hun vragenlijst gekregen.

De self-gain scenario's waren duidelijk egoïstisch en als self-gain leugens te herkennen. Dit soort van leugenscenario's demonstreerde de motivatie van de leugenaar om zijn eigen welzijn te verhogen. Een fragment uit de scenario's is 'Er zijn politieke verkiezingen en de partijen hebben hun strategieën voor de verkiezingsprogramma's uitgewerkt. Op straat zijn plakкатen te zien die voor de partijen propageren. Op een plakkaat van 'de ingroep of outgroep' zie je de uitspraak: 'Er zullen geen belastingverhogingen komen. De belastingdruk zal niet toenemen, maar afnemen.' Je kent het programma van deze partij echter goed en je weet dat daarin wel degelijk voorstellen staan die tot belastingverhoging zullen leiden. Deze uitspraak wordt dus alleen maar gebruikt om meer kiezers te krijgen.'

Aan de andere kant verduidelijkten de altruïstische leugenscenario's de achtergrond van de leugenaar met als doel het verhogen van andermans welzijn. Een fragment is het volgende. 'Op televisie kijk je een extra rapportage omdat het gerucht rondgaat dat het spaargeld van de burgers niet meer veilig is bij de bank. In dit bericht verzekert een invloedrijke politicus van de 'ingroep of outgroep' iedereen ervan dat het

niet nodig is om bang te zijn, omdat het spaargeld veilig staat op de bank. Een week later wordt duidelijk dat de politicus dit op geen enkel moment zeker heeft geweten. Hij heeft slechts gespeculeerd. Hij loog tegen het publiek en tegen zijn partij om de beurskoers te beschermen, zodat het spaargeld van iedereen geen gevaar liep op waardevermindering.’

De deelnemers moesten interpreteren in welke mate ze de leugens acceptabel vonden. En in hoeverre ze deze leugen als altruïstisch of self-gain interpreteren. Als de deelnemers de altruïstische en self-gain leugens minder of meer self-gain of altruïstisch vinden, maakt dit duidelijk dat zij het scenario op grond van andere factoren (zoals ingroepcategorisatie) verschillend waarnemen.

Instrumenten

Machiavellisme. Om de variabele ‘machiavellisme’ te meten werd de *Machiavellian Personality Scale* gebruikt (Dahling, Whitaker, & Levy, 2009). Dahling verdeelt machiavellisme in de volgende constructen: *distrust of others*, *desire for status*, *desire for control* en *amoral manipulation*. Uit deze schaal werd het construct moral manipulation gebruikt. Deze losse schaal heeft 14 items, die met behulp van een vijfpunts likertschaal werden gescoord. De vijfpunts likertschaal heeft de antwoordmogelijkheden ‘helemaal mee oneens’ (1) tot ‘helemaal mee eens’ (5). Een voorbeeld van een item is: ‘Ik laat mensen altijd mijn ware intenties zien, voordat ik iets doe.’ Als een respondent een hoge gemiddelde score op de schaal ‘amoral manipulation’ heeft, heeft hij de vaardigheid om andere mensen door controle- en impressiemanagement te manipuleren (Dahling et al., 2009). Volgens Dahling gedragen respondenten die hoog op amoral manipulation scoren moreel flexibel en zij wisselen snel van coöperatie tot manipulatie als zij een persoonlijke winst voor zichzelf zien. In dit onderzoek hadden 14 items uit de amoral manipulation schaal een betrouwbaarheid van $\alpha=.87$. Dahlings onderzoek was van oorsprong in het Engels opgesteld en werd voor dit onderzoek in het Nederlands en Duits vertaald.

Algemene acceptatie. Om de afhankelijke variabele acceptatie van leugens te meten werd een onderdeel van de schaal *lie acceptability scale* van Oliveira en Levine (2008) gebruikt. Deze schaal had een hoge betrouwbaarheid, $\alpha=.82$. De deelnemers hadden, nadat zij het scenario hadden gelezen, een acceptatieschaal met betrekking tot de specifieke leugen uit het scenario ingevuld. De 4 items werden door een zevenpunts likertschaal gemeten, die van ‘helemaal mee eens’ tot ‘helemaal mee oneens’ ging. Als iemand hoog op deze schaal scoort, toont dit aan dat deze respondent een hoge acceptatie

van de leugen heeft die in het specifieke scenario wordt verteld. Dit maakt het mogelijk om de acceptatie tegenover de altruïstische of self-gain leugen te meten. De vier items uit de *lie acceptability* schaal waren: ‘Liegen is immoreel in deze situatie’, ‘Het is acceptabel in deze situatie te liegen om een doel te bereiken’, ‘Liegen in een dergelijke situatie is fout’, ‘De beste manier in dergelijke situatie met mensen om te gaan is hen te vertellen wat ze willen horen’. De antwoorden bestonden uit ‘helemaal mee eens (1)’ tot ‘helemaal mee oneens (7)’. De deelnemers hadden de schaal vier keer na ieder scenario ingevuld om hun acceptatie te representeren. De betrouwbaarheid lag tussen $\alpha=.75$ tot $\alpha=.85$. De originele vragenlijst was in het Engels geschreven en is voor dit onderzoek in het Duits en Nederlands vertaald. ‘Algemene acceptatie’ is onderverdeeld in acceptatie van self-gain leugens en acceptatie van altruïstische leugens om een betere indruk te krijgen, van welk type van leugens de participanten meer accepteren.

De *inter-scale* correlatie van de factoren ‘acceptatie van liegen’, ‘acceptatie van liegen tegenover self-gain leugens’, ‘acceptatie van liegen tegenover altruïstische leugens’, en ‘machiavellisme’ (zie tabel 1) tonen aan dat de variabelen ‘acceptatie van liegen’ en het persoonlijkheidskenmerk ‘machiavellisme’ correleren, $r(153)=.344$, $p<.001$. Dit maakt duidelijk dat de acceptatie van liegen omhoog gaat hoe sterker mensen machiavellistisch zijn. Bovendien stelt tabel 1 dat de variabelen ‘acceptatie van self-gain leugens’ en ‘acceptatie van altruïsme’ door machiavellistische mensen anders worden waargenomen. Acceptatie van self-gain leugens correleert significant met machiavellisme, $r(153)=.458$, $p<.001$. Acceptatie van altruïstische leugens correleert niet significant met machiavellisme, $r(153)=.027$, $p=.742$.

Tabel 1

Inter-scale correlatie van de factoren 'acceptatie van liegen', 'acceptatie van liegen tegenover self-gain leugens', 'acceptatie van liegen tegenover altruïstische leugens' en 'Machiavellisme'.

	1	2	3	4
1. Acceptatie van liegen		.856*	.722*	.344*
2. Acceptatie liegen self-gain			.259*	.458*
3. Acceptatie liegen altruïsme				.027
4. Machiavellisme				

*p<0.01

Resultaten

Hypothese 1 en 2

De eerste hypothese was dat acceptatie van leugens groter is dan wanneer door een ingroepslid tegen een outgroepslid wordt gelogen. De tweede hypothese onderzoekt of altruïstische leugens tegen een ingroepslid meer geaccepteerd worden en of self-gain leugens tegen een outgroepslid meer geaccepteerd worden. Om de eerste en tweede hypothese te testen werd één variantieanalyse met herhaalde metingen gebruikt, waarbij acceptatie van de leugenscenario's de afhankelijke variabele was en de ingroep/outgroepconditie de factor. De ingroep/outgroepconditie was de tussenpersonen factor en de acceptatie van de altruïstische en self-gain leugenscenario's waren de afhankelijke binnenproefpersonen factoren. De scenario's 1 en 2 werden samengevat als self-gain omdat zij leugens bevatten die profitabel voor de leugenaar zijn. De scenario's 3 en 4 werden als altruïstisch gelabeld, omdat zij leugens bevatten die anderen helpen.

De variantieanalyse voor herhaalde metingen liet zien dat er een significant hoofdeffect van de binnen proefpersonen factoren, acceptatie van self-gain en altruïstische leugenscenario's is, $F(1,153)=49.866, p<.001$. Mensen hadden dus aangegeven dat ze de self-gain en altruïstische leugenscenario's niet in dezelfde mate acceptabel hadden gevonden.

Verder bleek uit de analyse dat er geen significant verschil bestaat tussen de ingroep en outgroep op acceptatie van leugens $F(1,153)=1.806, p=.181$. Het resultaat liet zien dat de acceptatie om leugens te accepteren niet groter werd als mensen tegen een outgroepslid liegen in tegenstelling tot een ingroepslid.

Om te toetsen of de conditie een interactie-effect met acceptatie van altruïstische en self-gain leugens hebben, werd dezelfde variantieanalyse voor herhaalde metingen doorgevoerd, zoals hierboven beschreven. De resultaten van de analyse lieten zien dat geen significante interactie tussen de afhankelijke variabele acceptatie van de altruïstische en self-gain leugenscenario's en conditie bestaat, $F(1,153)=0.035, p=.852$. De uitkomst is niet in overeenstemming met de verwachting dat altruïstische leugens tegen een ingroepslid sterker geaccepteerd worden en self-gain leugens tegen een outgroepslid sterker geaccepteerd worden.

Hypothese 3

De derde hypothese was dat aan de ene kant mensen die hoog op machiavellisme scoren geen verschil in acceptatie van leugens ten aanzien van ingroep en outgroep hebben en aan de andere kant dat mensen die laag op machiavellisme scoren een significant verschil in acceptatie van leugens ten aanzien van ingroep en outgroep hebben. Om de derde hypothese te testen werd een *multiple regressie* analyse uitgevoerd. In deze analyse was de afhankelijke variabele ‘acceptatie van de leugenscenario’s’ en de voorspellende maten waren ‘conditie’ en ‘machiavellisme’. Van tevoren werden de onafhankelijke waardes gestandaardiseerd op Z.

Ten eerste werd een multiple regressie analyse uitgevoerd waarin het gestandaardiseerde machiavellisme en conditie de onafhankelijke variabelen waren. Voor het onderzoeken van de interactie werden uit de onafhankelijke gestandaardiseerde variabelen ‘machiavellisme’ en ‘conditie’ een interactieterm gevormd. Deze interactieterm die de interactie tussen machiavellisme en conditie beschreef werd meegerekend in de multiple regressie analyse.

Met betrekking tot het hoofdeffect van gestandaardiseerde machiavellisme waardes op acceptatie van leugens toonden de resultaten een significante relatie aan, $b=0.333$, $SE=0.074$, $t(1,153)=4.478$, $p<.001$. Dit resultaat ondersteunt ook het significante verband tussen acceptatie en machiavellisme in de eerder uitgevoerde correlatie analyse, $r(153)=.344$, $p<.001$. In overeenstemming met de hypothese wordt duidelijk dat de acceptatie om leugens te accepteren omhoog gaat, hoe hoger de respondent op machiavellisme scoort.

Verder werd met de regressie analyse ook het hoofdeffect van de onafhankelijke variabele ‘conditie’ onderzocht. Er bestaat geen significante relatie van conditie op acceptatie, $b=0.193$, $SE=0.148$, $t(1,153)=-1,301$, $p=.195$. De acceptatie om leugens te accepteren gaat omhoog, hoe hoger de respondenten op machiavellisme scoren, onafhankelijk van de ingroep/outgroepconditie (zie tabel 1 en tabel 2).

Vervolgens werd dezelfde multiple analyse nog eens voor het interactie-effect van machiavellisme en conditie op acceptatie van leugens uitgevoerd. Daarbij was ‘acceptatie van leugens’ de afhankelijke variabele en de interactieterm van machiavellisme en conditie de onafhankelijke variabele. Uit de multiple regressie analyse (zie tabel 2) bleek dat er geen statistisch significante interactie van gestandaardiseerde machiavellisme en

SOLIDARITEIT VOOR LEUGENAARS

conditie (ingroep/outgroep) op acceptatie bestaat, $b=-0.080$, $SE= 0.149$, $t(1,153)=-0.537$, $p=.592$.

Tabel 2

Regressieanalyse met acceptatie van alle leugenscenario's als afhankelijke factor

	<i>b</i>	<i>SE</i>	<i>t</i>	<i>P</i>
Groepslidmaatschap van de leugenaar	0.193	0.148	1.301	.195
Machiavellisme	0.333	0.074	4.781*	.000
Interactie Conditie*Machiavellisme	-0.080	0.149	-0.537	.592

* $p<0.05$

Discussie

In deze studie hebben we onderzocht welke rol persoonlijke en situationele factoren op de acceptatie van leugens hebben. Aan het begin van het onderzoek is de onderzoeksvraag gesteld in hoeverre de effecten van groepslidmaatschap op de acceptatie door typen leugens en machiavellisme in een politieke context beïnvloed worden. Verder is onderzocht in hoeverre de relatie tussen groepslidmaatschap en acceptatie van leugens door de persoonlijke en situationele factoren bepaald wordt.

Het is duidelijk geworden dat groepslidmaatschap geen significant effect heeft op de acceptatie van leugens. Bovendien stelt dit onderzoek dat het type leugens (self-gain, altruïstisch) door de respondenten niet in gelijke mate geaccepteerd wordt. Tegen de verwachtingen werd de relatie tussen groepslidmaatschap en acceptatie van leugens niet door type leugens gemodereerd. Het persoonlijke aspect wordt door het persoonlijkheidskenmerk machiavellisme in het onderzoek vertegenwoordigd. Er werd een significante relatie tussen machiavellisme en het accepteren van leugens gevonden. Doordat liegen vaak voorkomt in de politieke context en in het alledaagse leven stijgt de relevantie van het onderzoek. Verder werd geen gecombineerde invloed van groepslidmaatschap en machiavellisme op acceptatie van leugens aangetoond.

Groepslidmaatschap

De eerste hypothese, die veronderstelt dat acceptatie om leugens te accepteren groter is als mensen tegen een outgroepslid liegen dan tegen een ingroepslid, kon niet worden bevestigd. Het resultaat, waarbij geen significant hoofdeffect van groepsategorisatie kon worden gevonden, is verrassend, omdat de literatuur aantoont dat er een significant verschil is als het om de acceptatie van leugens en groepslidmaatschap gaat (bv. Backbier, Hoogstraten 1997). De *social identity theory* (Tajfel & Turner, 1986) benadrukt dat mensen zich sterk met hun groep identificeren en een behoefte aan positieve waardeoordeel hebben. Dit wordt deels veroorzaakt door de ingroep de voorkeur te geven in vergelijking met outgroepen. Het begunstigen van de eigen groep kan door middel van leugens of misleiding tegen de outgroep plaatsvinden. In de volgende discussie wordt ingegaan op de manipulatie van de groepsategorisatie en in hoeverre dit leidt tot de niet significante uitkomst. Het resultaat dat

geen significant effect bestaat van groepslidmaatschap op acceptatie van leugens heeft invloed op de volgende hypothesen.

Typen leugens

De tweede hypothese werd deels bevestigd. Verwacht werd dat altruïstische leugens tegen een ingroepslid meer geaccepteerd zouden worden dan tegen een outgroepslid. Aan de andere kant werd verwacht dat self-gain leugens tegen een outgroepslid meer geaccepteerd zou worden dan tegen een ingroepslid. Het is duidelijk geworden dat de categorisatie van groepen geen effect heeft op de acceptatie. Maar typen leugens hebben een effect op de acceptatie van leugens. We konden aantonen dat mensen self-gain leugens anders waarnemen dan altruïstische leugens. Dat kan met persoonlijke ervaringen met leugens te maken hebben, maar het is ook mogelijk dat er een achtergrondvariabele bestaat die invloed heeft. Dit kan bijvoorbeeld machiavellisme zijn. Aan dit onderzoek hebben veel mensen met een hoge mate van machiavellisme ($M = 3.29$ $SD = 0.775$ (minimum 1, maximum 5) deelgenomen, die egoïstische leugens meer acceptabel vinden dan altruïstische leugens. Uit eerder onderzoek bleek al dat mensen die hoog op machiavellisme scoren mensen eerder bedriegen als het om hun eigen behoeften gaat (Bogart et al., 1970). McLeon en Genereux (2008) geven aan dat machiavellisme een goede voorspeller is voor zelfwinstleugens en dat mensen die hoog op machiavellisme scoren leugens meer zullen accepteren. Dit onderzoek toont aan dat mensen die sterk self-gain leugens accepteren een hoge score op machiavellisme hebben, $r(153) = .458$, $p < .001$. Aan de andere kant werd geen verband tussen acceptatie van altruïstische leugens en machiavellisme gevonden. Verder werd geen invloed van type leugens op de relatie tussen lidmaatschap en acceptatie gevonden.

Machiavellisme

De derde hypothese stelde dat mensen die hoog op machiavellisme scoren geen verschil maken in de acceptatie van leugens ten aanzien van ingroep en outgroep en dat hoog machiavellistische mensen geen onderscheid van acceptatie zullen maken tussen ingroeps- en outgroepsleden. Resultierend bestaat een relatie tussen machiavellisme en acceptatie van leugens. De acceptatie van leugens wordt sterker, hoe hoger de respondenten op Machiavellisme scoren, dit is onafhankelijk van de ingroep- of outgroepconditie.

Verder werd verwacht dat mensen die laag op machiavellisme scoren een significant verschil in acceptatie van leugens hebben ten aanzien van ingroep en outgroep. Laag

machiavellistische mensen zullen leugens tegen de outgroep meer accepteren dan tegen de ingroep. Deze hypothese kon niet bevestigd worden, omdat geen significant effect is aangetoond, dat laag machiavellistische mensen leugens tegen de outgroep meer zullen accepteren.

Voorafgaande literatuur ondersteunt de veronderstelling dat er verschillende voorspellers voor acceptatie van leugens zijn (Backbier & Hoogstraten, 1997; Oliveira en Levine, 2008) desondanks konden niet alle hypothesen bevestigd worden.

Limitaties

Voor een vragenlijstonderzoek werd een steekproef van 154 respondenten toegepast, die daarmee groot genoeg was en een representatief beeld heeft gegeven. Verder werd met het Qualtrics-systeem gewerkt om de vragenlijst te maken en te administreren. Dit programma heeft goed gefunctioneerd. Het onderzoek is goed doordacht en de gebruikte onderzoeksmethoden zijn bruikbaar. De schalen om de specifieke variabelen te meten hadden een goede betrouwbaarheid, een hoge cronbach's alpha.

In dit onderzoek werd met scenario's gewerkt. Scenario-onderzoek is een valide onderzoeksmethode en wordt veel gebruikt (Backbier & Hoogstraten, 1997; McLeon & Genereux, 2008). In hypothese 1 werd geen significant hoofdeffect herkenbaar. Een mogelijke reden voor deze uitkomst kan zijn dat de respondenten zich te weinig voor hun partij, waarop zij bij de laatste landelijke verkiezingen gestemd hebben, interesseerden. In dit onderzoek hebben slechts 45 mensen politieke interesse. Van de andere respondenten zijn 85 soms geïnteresseerd en 24 zijn niet in politiek geïnteresseerd. Deze verdeling kan ertoe leiden dat leden uit de ingroep, de outgroep minder intensief als een outgroep ervaren op grond van hun desinteresse. Bovendien is het mogelijk dat zich de deelnemers te weinig met de ingroep hebben geïdentificeerd zodat identificatie invloed heeft op de resultaten. Dit aanmerking werd in het onderzoek niet bevestigd (zie bijlage 2). Verder is het mogelijk dat de sociale wenselijkheid van invloed was op de acceptatie van leugens tegenover de ingroep, omdat leugens in het openbaar publiek een negatieve reputatie hebben (Saxe, 1991). Door het gedrag van de eigen ingroep te verbloemen worden de negatieve stigmata van leugens benadrukt, wat niet sociaal wenselijk is. De manipulatie met betrekking tot de typen leugens heeft goed gewerkt, omdat de mensen de altruïstische en de self-gain leugens anders hebben geaccepteerd en beoordeeld.

Aanbevelingen

In een vervolgonderzoek kan het voordelig zijn om niet met bestaande groepen te werken of groepen door een test te bepalen. In een dergelijke werkwijze wordt geen bestaande interesse van de respondenten gevraagd. De deelnemers hebben dan ook geen bestaande vooroordelen, maar hebben de mogelijkheid op een andere manier met de groepsidentificatie om te gaan. 92% van de deelnemers was student. In een vervolgonderzoek zou het goed zijn om meer aandacht te besteden aan de doelgroep. Een doelgroep kiezen die sterke politieke interesse heeft, bijvoorbeeld, zal dit onderzoek naar andere resultaten kunnen leiden dan wanneer de doelgroep uit politici en politiek geëngageerde studenten zou bestaan. In een toekomstig onderzoek zou het goed zijn om intensiever naar achtergrondvariabelen tussen lidmaatschap en liegen te zoeken. Bijvoorbeeld te kijken tegen wie de leugens gericht zijn.

In het onderzoek naar de derde hypothese werd duidelijk dat het persoonlijkheidskenmerk machiavellisme invloed heeft op het accepteren van leugens. Het zou goed zijn als nog andere persoonlijkheidskenmerken die met machiavellisme verbonden kunnen worden, bijvoorbeeld, volgens Dahling en collega's (2009) 'concurrentievermogen' en 'narcisme', onderzocht worden om een duidelijker profiel van een mens te krijgen die leugens accepteert. Aan de andere kant is de situatie belangrijk wanneer er wordt gelogen. Daarom zou het ook goed zijn als onderzoeker toekomstig met verschillende contexten zouden werken, waarin dikwijls leugens optreden, zoals in de politiek, op het schoolplein, in het openbaar etc.

Conclusie

Het is aangetoond dat mensen typen van leugens in verschillende mate accepteren. Verder werd duidelijk dat mensen die een sterke politieke interesse hebben ertoe neigen om een iets hogere machiavellistische waarde te hebben (Bibermann, 1985). En in dit onderzoek is bevestigd dat mensen die een hogere machiavellistische waarde hebben leugens meer accepteren dan mensen die laag machiavellistisch zijn. De factor 'lidmaatschap' heeft geen significant effect op acceptatie van leugens aangetoond, maar veel onderzoek ondersteunt de veronderstelling dat een significant effect bestaat. Daarom is het relevant om de eigen

omgang met leugens gedifferentieerd te bezien en meer sensibilisatie voor politieke leugens te ontwikkelen.

Referenties

- Abrams, D., Marques, J.M., Bown, N., Henson, M. (2000). Pro-norm and undesirable deviance within and between groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 906-912.
- Abrams, D., Marques, J. & Serôdio, R.G. (2001). Being better by being right: Subjective group dynamics and derogation of in-group deviants when generic norms are undermined. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(3), 436–447. doi:10.1037/0022-3514.81.3.436
- Backbier, E., Hoogstraten, J., & Tenwogt-Kouwenhoven, K.M. (1997). Situational determinants of the acceptability of telling lies. *Journal of Applied Social Psychology*, 27, 1048–1062.
- Biberman, G. (1985). Personality and characteristic work attitudes of persons with high, moderate, and low political tendencies. *Psychological Reports*, 57, 1303-1310, doi: 10.2466/pr0.1985.57.3f.1303.
- Bogart, K., Geis, F., Levy, M. & Zimbardo, P. (1970). No dissonance for Machiavellism. In R. Christie & F. Geis (Eds.). *Studies in Machiavellism*, 236-259. San Diego, CA: Academic Press.
- Campbell, D.T., and Fiske, D.W. (1959). Convergent and Discriminant Validation by the Multitrait-Multimethod Matrix. *Psychological Bulletin*, 56, 81-105.
- Christie, R., & Geis, F. 1970. *Studies in Machiavellism*, San Diego, CA : 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.
- DePaulo, B.M. and D.A. Kashy (1998), Everyday lies in close and casual relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 63-79.
- 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.

- Doosje, B., Ellemers, N., & Spears, R. (1995). Perceived intragroup variability as a function of group status and identification. *Journal of Experimental Social Psychology*, 31(5), 410–436. doi:10.1006/jesp.1995.1018.
- Watergate schandaal. (z.j.). Geraadpleegd op 2. Oktober, 2014, op <http://www.encyclopedex.com/watergate-schandaal/> .
- Lindskold, S. & Walters, P. S. (1983). Categories for acceptability of lies. *Journal of Social Psychology*, 120, 129-136.
- 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.
- Oliveira, C. M., & Levine, T. R. (2008). Lie acceptability: A construct and measure. *Communication Research Reports*, 25(4), 282-288. doi: 10.1080/08824090802440170.
- Olson, K. W. (2003). *Watergate: the Presidential Scandal that Shook America*. Lawrence: University Press of Kansas.
- 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.
- 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.
- Saxe, L. (1991). Lying: Thoughts of an applied social psychologist. *American Psychologist*, 46, 409–415.
- Schmid, J. (2000). *Lügen im Alltag - Zustandekommen und Bewertung kommunikativer Täuschungen*. Münster: LIT-Verlag.
- Spears, R., Doosje, B. & Ellemers, N. (1997). Self-stereotyping in the face of threats to group status and distinctiveness: The role of group identification. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 538-553.
- 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.

- 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.
- Wilson, D.S., Near, D. & Miller, R.R. (1996). Machiavellianism: A synthesis of the evolutionary and psychological literatures. *Psychological Bulletin*, 119, 285-299.

Bijlage

Bijlage 1. Vragenlijst

Scenario 1: Er zijn politieke verkiezingen en de partijen hebben hun strategieën voor de verkiezingsprogramma's uitgewerkt. Op straat zijn plakkatens te zien die voor de partijen propageren. Op een plakkaat (GroenLinks/Pvd/CU....) zie je de uitspraak: "Er zullen geen belastingverhogingen komen. De belastingdruk zal niet toenemen, maar afnemen."

Je kent het programma van deze partij echter goed en je weet, dat daarin wel degelijk voorstellen staan die tot belastingverhoging zullen leiden. Deze uitspraak wordt dus alleen maar gebruikt om meer kiezers te krijgen.

Scenario 2: Je hebt in de krant over een groot schandaal gelezen, waarin een gewaardeerde politicus (GroenLinks/Pvd/CU....) ervan wordt verdacht illegale partijgiften aangenomen te hebben.

De betreffende politicus heeft de verdenkingen altijd ontkend, maar nu is bewijs naar buiten gekomen dat hij inderdaad zonder weet van de partij (GroenLinks/Pvd/CU....) illegale donaties heeft aangenomen.

Scenario 3: Op televisie kijk je een extra rapportage omdat het gerucht rondgaat dat het spaargeld van de burgers niet meer veilig is bij de bank. In dit bericht verzekert een invloedrijke politicus (GroenLinks/Pvd/CU....) iedereen ervan dat het niet nodig is om bang te zijn, omdat het spaargeld veilig staat op de bank.

Een week later wordt duidelijk dat de politicus dit op geen enkel moment zeker heeft geweten, en hij slechts gespeculeerd heeft. Hij loog tegen het publiek en tegen zijn partij om de beurskoers te beschermen, zodat het spaargeld van iedereen geen gevaar liep op waardevermindering.

Scenario 4: De aandelenkoers is ingezakt en een aantal politici komt 's avonds samen. Je ziet op televisie hoe een reporter een bekende politicus (GroenLinks/Pvd/CU....) vraagt of deze meeting een geheime crisisvergadering is. De politicus negeert de suggestie en vertelt dat het een normale vergadering is en dat alles in orde is.

SOLIDARITEIT VOOR LEUGENAARS

De volgende dag wordt duidelijk dat er wel degelijk sprake is van economische crisis. De politicus (GroenLinks/Pvd/CU....) excuseert zich publiekelijk voor zijn leugen, maar zegt dat het nodig was om te liegen om de financiële markt en zo ook de burgers te beschermen.

Hoe acceptabel vind je deze leugen?

1. Liegen is immoreel in deze situatie.
2. Het is acceptabel in deze situatie te liegen om een doel te bereiken.
3. Liegen in een dergelijke situatie is fout.
4. De beste manier in een dergelijke situatie met mensen om te gaan is hen te vertellen wat ze willen horen.

Wat vind je van deze leugen?

1. In welke mate wordt er bij deze leugen rekening met andere mensen gehouden?
2. In hoeverre profiteren anderen van deze leugen?
3. In hoeverre wordt er in deze situatie gelogen op grond van liefdadigheid?
4. In welke mate vind je deze leugen hulpvaardig voor anderen?

Wat vind je van deze leugen?

1. In hoeverre profiteert de leugenaar van deze leugen?
2. In hoeverre wordt er in deze situatie gelogen op grond van eigenbelang?
3. In welke mate heeft deze leugen betrekking op de leugenaar?
4. In welke mate vind je deze leugen baatzuchtig?

Items Ingroup Identification Scale (Doosje et al., 1995)

1. Ik voel een sterke band met leden van (GroenLinks/Pvd/CU....).
2. Ik identificeer me met andere leden uit de partij (GroenLinks/Pvd/CU....).
3. Ik zie mezelf als een lid van de partij (GroenLinks/Pvd/CU....).
4. Ik ben trots om een lid van de partij (GroenLinks/Pvd/CU....) te zijn.

Items Lie Acceptability Scale (Oliveira & Levine, 2008)

SOLIDARITEIT VOOR LEUGENAARS

1. Dat wat mensen niet weten, kan hun ook niet kwetsen.
2. Liegen is immoreel (-)
3. Het is oké om te liegen om een doel te bereiken.
4. Vertel nooit iemand de echte reden voor jouw handelen.
5. De beste manier om met mensen om te gaan, is hen te vertellen wat ze willen horen.
6. Er is geen excuus om tegen iemand te liegen. (-)
7. Eerlijkheid is altijd de beste leidraad. (-)
8. Het is soms beter om te liegen dan de gevoelens van iemand te schaden.
9. Liegen is gewoon fout. (-)
10. Liegen is niet zo'n serieuze taak.
11. Er is niets fout aan om hier en daar de waarheid te verbuigen.

Items Machiavellian Personality Scale: Amoral Manipulation (Dahling et al., 2009)

1. Ik laat mensen altijd mijn eerlijke intenties weten, voordat ik iets doe.
2. Ik weet hoe ik mij het beste kan presenteren om zo gezien te worden als ik 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 flemen.
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 de kans klein is om betrapt te worden.
12. Ik zou mijn morele standaarden niet schenden om vooruitgang te boeken.
13. Ik ben het eens met de uitspraak “bedriegers winnen nooit.”
14. Het is gemakkelijk mensen te misbruiken die altijd volgens de regels spelen.

Bijlage 2. Analysetabellen van identificatie

Groep identificatie. Om de identificatie met de ingroep te meten werd de schaal *group identification measure* van Doosje (1995) gebruikt. Verder werd onderzocht in hoeverre identificatie met de ingroep een voorspeller voor acceptatie van leugens kan zijn. Deze schaal bestaat uit 4 items. De antwoorden worden aan de hand van een zevenpunts likertschaal gemeten met als antwoordmogelijkheden ‘helemaal mee oneens (1)’ tot ‘helemaal mee eens (7)’. De schaal *group identification measure* had in dit onderzoek een betrouwbaarheid van $\alpha=.87$.

Met de regressie analyse werd getoetst in hoeverre identificatie met de ingroep, naast machiavellisme en conditie een aanvullend effect had op de acceptatie van leugens. De multiple regressie analyse had aangetoond dat identificatie geen significant effect op acceptatie heeft, $b=0.006$, $SE=0.075$, $t=0.078$, $p=.938$.

Regressieanalyse met acceptatie van alle leugenscenario's als afhankelijke factor

	<i>b</i>	<i>SE</i>	<i>t</i>	<i>p</i>
Groepslidmaatschap van de leugenaar	0.193	0.148	1.301	.195
Machiavellisme	0.333	0.074	4.781*	.000
Identificatie met de ingroep	0.006	0.075	0.078	.938

SOLIDARITEIT VOOR LEUGENAARS

Interactie	-0.080	0.149	-0.537	.592
Conditie*Machiavellisme				

Inter-scale correlatie van de factoren 'acceptatie van liegen', 'acceptatie van liegen tegenover self-gain leugens', 'acceptatie van liegen tegenover altruïstische leugens', 'Identificatie' en 'Machiavellisme'.

	1	2	3	4	5
1. Acceptatie van liegen		.856*	.722*	.007	.344*
2. Acceptatie liegen self-gain			.259*	-.011	.458*
3. Acceptatie liegen altruïsme				.027	.027
4. Identificatie					.016
5. Machiavellisme					

*p<0.01
