

De gevolgen van het ontvangen van een leugen op het eigen leugengedrag

Didi Ketelaar

S1491032

Bachelorthese

23 juni 2016

Universiteit Twente, Enschede
Faculteit der Gedragwetenschappen
Opleiding Psychologie
Risico, Conflict & Veiligheid

Begeleiding:

Dr. Mariëlle Stel, eerste begeleider

Dr. Sven Zebel, tweede begeleider

Abstract

Lying is a fact of everyday life and arises in at least one quarter of all conversations. Research into lying shows that telling a lie has various consequences, can occur in different contexts and happens for different reasons. However, there is little known about the consequences of a lie for the recipient of the lie. In this study 161 respondents were asked to describe an event from their past, in which a person has been honest with them or an event in which someone has told a lie against them. The deceitful or honest event, the respondents were asked to describe, could have two forms: self-oriented or other-oriented. It was assumed that the respondents who were asked to describe a deceitful event would lie more as a result of describing this past event, than the respondents who were asked to describe a honest event. In addition, it was assumed that as result of describing a self-oriented lie, respondents would lie more than when they described an other-oriented lie. Results of this study show no significant differences in the frequency of lying in a future situation, between the different events the respondents were asked to describe.

Samenvatting

Liegen is een deel van het dagelijks leven en komt in ten minste een kwart van alle gesprekken voor. Onderzoek naar liegen laat zien dat het vertellen van een leugen verschillende consequenties heeft, voor kan komen in diverse contexten en om verschillende redenen gebeurd. Echter, er is nog maar weinig bekend over wat de gevolgen van een leugen kunnen zijn voor de ontvanger van het leugen. In dit onderzoek werd aan 161 respondenten in een online studie gevraagd een gebeurtenis uit hun verleden te beschrijven, waarin iemand eerlijk tegen hen is geweest of waarin iemand een leugen tegen hen heeft verteld. Het leugen of de eerlijkheid die de respondenten werd gevraagd te beschrijven kon twee vormen hebben: zelf-georiënteerd of ander-georiënteerd. Er werd verondersteld dat de respondenten die gevraagd werden een leugenachtige gebeurtenis te beschrijven, als gevolg hiervan meer zouden liegen in een toekomstige situatie, dan de respondenten die werden gevraagd een eerlijke gebeurtenis te beschrijven. Daarnaast werd verondersteld dat als gevolg van het beschrijven van een zelf-georiënteerd leugen, respondenten meer zouden liegen dan bij het beschrijven van een ander-georiënteerd leugen. De resultaten van deze studie laten geen significante verschillen zien in de frequentie van liegen in een toekomstige situatie voor de verschillende situaties die de respondenten werd gevraagd te beschrijven.

Inleiding

Liegen is een deel van het dagelijkse leven. Gemiddeld liegen mensen dagelijks één of twee keer (DePaulo et al., 2003). Tijdens het liegen worden identiteiten geclaimd en indrukken beheerd. Presentaties van leugenaars worden dus zo vormgegeven dat ze misleiden (DePaulo et al., 2003). Het misleiden van iemand doormiddel van een leugen gebeurt opzettelijk, met als doel het doelbewust willen bevorderen van een verkeerde indruk (DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer & Epstein, 1996). Bij liegen is er sprake van de mogelijkheid om profijt te halen uit het vertellen van leugen, dit profiteren van oneerlijkheid kan bij mensen een conflict oproepen. Een conflict tussen enerzijds de verleiding om te liegen en er beter van te worden en anderzijds willen handelen op een sociaal passende wijze, oftewel niet liegen (Mead, Baumeister, Gino, Schweitzer & Ariely, 2009). Toch wordt er vaak besloten dat eerlijkheid niet de beste aanpak is. Liegen of verdenking van liegen komt dan ook in ten minste een kwart van alle gesprekken voor (Buller & Burgoon, 1996).

De contexten waarbinnen leugens worden verteld en de onderwerpen waar deze leugens over gaan zijn erg divers. Zo kunnen leugens worden verteld in de privé- en werksfeer en tussen vrienden en onbekenden. Daarnaast komt het vertellen van leugens vaker voor in situaties die belastend kunnen zijn voor sociale interactie doelen dan in situaties waarin er geen sprake is van belasting voor deze doelen (DePaulo et al., 1996). Mensen liegen het meest over hun gevoelens, voorkeuren en meningen, maar ook leugens over successen en mislukkingen komen alledaags voor. Er zijn ook onderwerpen waarover minder vaak wordt gelogen, namelijk, acties, plannen en verblijfplaatsen van mensen (DePaulo et al., 2003).

Het misleiden van iemand door leugens te vertellen kan verschillende consequenties met zich meebrengen. Zo werd in het onderzoek van Planalp en Honeycutt (1985) naar de verhoging van onzekerheid binnen interpersoonlijke relaties, aan de respondenten gevraagd welke gebeurtenissen onzekerheid verhogen. Eén van de gebeurtenissen die werd genoemd was liegen. Voorbeelden die hierbij werden gegeven waren partners die liegen over waar ze heen gaan, liegen over drinken en roken en liegen over andere relaties. Naast het verhogen van onzekerheid zijn er ook andere consequenties die het vertellen van leugens kan hebben op interpersoonlijk contact. Zo zijn de sociale interacties waarin leugens worden verteld vaak minder aangenaam en intiem en vermijden leugenaars vaak de meeste directe vormen van sociale interactie. In plaats daarvan vertellen zij bijvoorbeeld liever een leugen in een brief of aan de telefoon dan in face-to-face interacties (DePaulo et al., 1996).

Op het gebied van liegen is al veel onderzoek gedaan naar hoe vaak liegen voorkomt en binnen welke context, om welke redenen dit gebeurt en naar de consequenties die het vertellen

van een leugen kan hebben voor de zender. Echter, er is nog maar weinig onderzoek gedaan naar de directe gevolgen die het vertellen van een leugen kan hebben op de ontvanger. Daarom richt dit onderzoek zich erop om meer inzicht te krijgen in de gevolgen van liegen voor de ontvanger. Daarbij zal er specifiek worden gekeken of mensen die zich ervan bewust zijn dat ze zijn voorgelogen, eerder geneigd zijn om zelf ook te gaan liegen.

Wanneer we reageren op een leugen, door zelf ook een leugen te vertellen, is er sprake van (negatieve) wederkerigheid. Wederkerigheid is het reageren op een bepaalde gedraging door hetzelfde gedrag als reactie te tonen (Gouldner, 1960). Gouldner (1960) beschreef de norm van wederkerigheid als een dimensie die te vinden is in alle waardesystemen en één van de belangrijkste componenten binnen de morele codes. De norm van wederkerigheid beschrijft dat een individu de personen die hem hebben geholpen ook moet helpen en hen geen pijn zal doen. Binnen de norm van wederkerigheid bestaat er positieve en negatieve wederkerigheid. Wanneer er sprake is van positieve wederkerigheid wordt er bijzonder gevoelig gereageerd op positief interpersoonlijk gedrag, terwijl er bij negatieve wederkerigheid vooral gereageerd wordt op negatief interpersoonlijk gedrag (Perugini, Gallucci, Presaghi & Ercolani, 2003).

In het onderzoek van Cole (2001) naar misleiding binnen relaties is onderzoek gedaan naar deze wederkerigheid met betrekking tot het vertellen van leugens. De participanten die meededen aan dit onderzoek waren partners die beiden werden gevraagd om een aantal vragenlijsten in te vullen. Zij kregen ieder dezelfde vragenlijsten, waarin zij vragen moesten beantwoorden over hoe vaak zij liegen binnen hun relatie. Ook moesten zij vragen beantwoorden over hoe vaak zij dachten dat hun partner liegt binnen hun relatie. Uit de resultaten kwam naar voren dat het vertellen van leugens binnen de relatie een correlationeel verband heeft met het geloof dat de partner ook leugens verteld binnen de relatie. Deze resultaten zouden mogelijk verklaard kunnen worden met het idee dat liegen gebaseerd is op de principes van wederkerigheid.

Het onderzoek van Tyler, Feldman en Reichert (2004) is voor zover bekend, de eerste en enige studie waarin empirisch onderzoek is gedaan naar hoe mensen reageren direct nadat zij misleid zijn. In deze studie deden zij onderzoek naar of het eigen gebruik van misleiding toeneemt als gevolg van de hoeveelheid leugens die iemand ontvangt. Tyler, et al. (2004) vonden het aannemelijk dat wanneer mensen herkennen dat ze zijn misleid, hun reactie wordt beïnvloed door een negatieve norm van wederkerigheid. Deze beïnvloeding zou volgens hen zichtbaar worden in dat de ontvanger van het leugen zelf ook gaat liegen.

In de eerste stap van deze studie werd de participanten gevraagd informatie te lezen over een persoon (deze persoon was verbonden aan de studie). Vervolgens kregen zij een video te

zien waarin deze persoon werd geïnterviewd over dezelfde soort informatie. Er waren vijf verschillende video's, die varieerde in de hoeveelheid (één of vier) en de zwaarte (overdrijven of minimaliseren) van de leugens die in het interview door de persoon werden verteld. Doordat de persoon in het interview leugens vertelde, was er een verschil tussen de gelezen informatie en de informatie van de video. Tevens was er een controle conditie, waarin de respondenten een video te zien kregen waarin niet werd gelogen.

Na het zien van één van de videobanden moesten de participanten een vragenlijst invullen over hoe zij de persoon van de geschreven informatie en het interview evalueerden. Ten slotte gingen de participanten kort in gesprek met de persoon. In dit gesprek werd aan de participanten dezelfde soort vragen gesteld als die in de video aan de persoon werden gesteld. Na afloop van het gesprek werd de respondenten verteld dat het gesprek was opgenomen en dat de respondenten het gesprek mochten bekijken, om vervolgens anoniem en in privé setting aan te geven hoeveel leugens zij hebben verteld tijdens het gesprek. Aan de hand van deze informatie werd gekeken of de participanten in een conditie waarin veel gelogen was in het interview, meer leugenachtige antwoorden gaven dan de participanten in een conditie waarin weinig gelogen was in het interview.

Uit de resultaten kwam naar voren dat de respondenten de neiging hadden om hun eigen frequentie van misleiding te verhogen als gevolg van hoeveel leugens er waren verteld in het interview. Ook werd gevonden dat de respondenten een negatief beeld vormden van de persoon wanneer de persoon in het interview veel leugens had verteld. Hoe meer leugens er in het interview werden verteld, des te minder aardig de respondenten de persoon vonden. Hierbij was er een verschil tussen het vertellen van overdreven leugens en geminimaliseerde leugens, namelijk dat de ontvanger een meer negatief beeld vormde van de persoon wanneer hij in het interview overdreven leugens had verteld.

Het huidige onderzoek wil verder gaan met meer inzicht verkrijgen in de directe reactie van mensen nadat er tegen hen gelogen is. In dit onderzoek zal er gekeken worden of de algemene resultaten uit het onderzoek van Tyler et al. (2004) gerepliceerd kunnen worden. Hierbij zal enkel onderscheid gemaakt worden tussen wel voorgelogen zijn en niet voorgelogen zijn. Op basis van de negatieve norm van wederkerigheid en in lijn met het onderzoek van Tyler et al. is hypothese 1 geformuleerd:

Wanneer mensen zijn voorgelogen, wordt de eigen frequentie van liegen hoger dan wanneer zij niet zijn voorgelogen.

Naast verwachting van replicatie van het onderzoek van Tyler et al. (2004), maken we in dit onderzoek onderscheid in het soort leugen dat mensen kunnen ontvangen. Mensen kunnen namelijk leugens ontvangen waarbij de leugenaar liegt voor zichzelf, maar ook leugens waarbij de leugenaar liegt voor anderen. Zo zijn er twee soorten leugens, zelf-georiënteerde leugens en ander-georiënteerde leugens. In het onderzoek van DePaulo et al. (1996) worden zelf-georiënteerde leugens beschreven als leugens die door de leugenaar worden verteld om zichzelf psychologisch te verbeteren, om voordeel of bescherming te geven aan eigen belangen en om een bepaalde emotionele reactie uit te lokken. Ander-georiënteerde leugens worden beschreven als leugens die worden verteld om anderen psychologisch te verbeteren of om de belangen van anderen te beschermen of hier voordeel aan te geven.

Uit het onderzoek van Whitty en Carville (2008) kwam naar voren dat ander-georiënteerde leugens juist meer worden gezien als een vriendelijke daad, dan een immorele daad. De reden dat deze leugens worden gezien als vriendelijke daad, komt overeen met wat DePaulo et al. (1996) in hun onderzoek vonden, namelijk dat ander-georiënteerde leugens worden verteld om de gevoelens van een ander te beschermen. Daarnaast vonden Whitty en Carville (2008) dat de respondenten binnen hun onderzoek zich tegenover naasten vaker verplicht voelden om een ander-georiënteerd leugen te vertellen, dan een zelf-georiënteerd leugen.

Resultaten van de dagboek studie uit het onderzoek van DePaulo et al. (1996) laten zien dat respondenten twee keer zo veel leugens vertellen waar zij zelf van profiteren (zelf-georiënteerde leugens) dan leugens waar anderen van profiteren (ander-georiënteerde leugens). De meerderheid van de zelf-georiënteerde leugens werden verteld om psychologische redenen, bijvoorbeeld om zichzelf te beschermen tegen afkeuring, schaamte of ter voorkoming van gekwetste gevoelens. Daarnaast werden leugens verteld met als reden het streven naar materieel gewin of persoonlijk gemak, bijvoorbeeld over successen en mislukkingen. Bij het vertellen van ander-georiënteerde leugens, werden de leugens vaak verteld om de ander te beschermen tegen schaamte en zorgen, of tegen gevoelens die gekwetst konden worden. Respondenten deden zich bij het vertellen van ander-georiënteerde leugens vaak positiever voor dan zij daadwerkelijk waren. Dit zou kunnen komen doordat ze zich bij het vertellen van een ander-georiënteerde leugen vaak meer zorgen maakten over de gevoelens van de ander dan over die van zichzelf (DePaulo et al., 1996).

Naast dat we meer inzicht willen verkrijgen in de directe reactie van mensen nadat er tegen hen gelogen is, willen we in dit onderzoek ook kijken of er verschil is in deze reactie tussen de twee soorten vormen van leugens: zelf-georiënteerd en ander-georiënteerd. Op basis

van de resultaten van DePaulo et al. (1996) en de beschrijving die Whitty en Carville (2008) vonden voor ander-georiënteerde leugens, namelijk dat ander-georiënteerde leugens worden gezien als een vriendelijke daad, omdat zij de gevoelens van de ontvanger van het leugen beschermen, is hypothese 2 opgesteld:

Wanneer iemand is voorgelogen met een zelf-georiënteerd leugen wordt de eigen frequentie van liegen hoger dan wanneer iemand is voorgelogen met een ander-georiënteerd leugen.

Methode

Deelnemers

De respondenten die hebben deelgenomen aan dit onderzoek zijn geworven via Universiteit Tilburg en het eigen sociale netwerk van de onderzoeker. Er werden in totaal 303 respondenten geworven, waarvan 146 van Universiteit Tilburg en 157 uit het eigen sociale netwerk. Hiervan hebben 12 respondenten gekozen om niet deel te nemen aan de vragenlijst en hebben 112 respondenten de vragenlijst niet volledig ingevuld. Daarnaast waren er 14 respondenten die bij het eerste onderdeel van de vragenlijst (de recall), geen geschikte gebeurtenis uit hun verleden konden bedenken, deze respondenten zijn verwijderd uit de dataset. De uiteindelijke dataset bestond uit 165 respondenten. Van de 165 respondenten waren er 110 vrouwen en 55 mannen. De respondenten hadden een gemiddelde leeftijd van 21,41 jaar ($SD = 4.37$; Spreiding = 18-56).

Design

De studie heeft een $2 \times 2 \times 2$ gemixt proefpersonen ontwerp. Dit ontwerp bevat drie onafhankelijke variabelen en één afhankelijke variabele. De drie onafhankelijke variabelen zijn de recall van de respondent (liegen vs. eerlijk), de leugenoriëntatie van de ander (zelf-georiënteerde leugen vs. ander-georiënteerde leugen) en de oriëntatie van de leugen van de respondent (zelf-georiënteerde leugen vs. ander-georiënteerde leugen). De afhankelijke variabele in het onderzoek is de frequentie van liegen van de respondent. In het gemixte proefpersonen ontwerp was er sprake van manipulatie tussen proefpersonen en binnen proefpersonen. De onafhankelijke variabelen recall van de respondent en de leugenoriëntatie van de ander waren de tussen proefpersonen variabelen en kwamen zo terug in het design dat de recalls waaraan de respondenten toegewezen konden worden waren: Zelf-georiënteerd leugen, zelf-georiënteerde eerlijkheid, ander-georiënteerd leugen en ander-georiënteerde eerlijkheid. De derde onafhankelijke variabele, oriëntatie van de leugen van de respondent, was

de binnen proefpersonen variabele en kwam naar voren in het design doormiddel van de scenario's die de respondenten beoordeelden, op drie scenario's kon een zelf-georiënteerd antwoord worden gegeven en op drie scenario's een ander-georiënteerd antwoord.

Procedure

Middels Qualtrics werd het online onderzoek afgenomen. Voorafgaand aan het onderzoek werden de respondenten geïnformeerd over het doel en de lengte van het onderzoek. Er werd vermeld dat de respondenten de vrijwillige deelname te allen tijde konden stoppen, dat de gegevens anoniem worden verwerkt en uitsluitend voor dit onderzoek gebruikt. Ten slotte konden de respondenten aangeven of ze akkoord wilden gaan met het onderzoek.

De respondenten werden door Qualtrics random toegewezen aan één van de vier verschillende recalls/condities: zelf-georiënteerde leugen, zelf-georiënteerde eerlijkheid, ander-georiënteerde leugen of ander-georiënteerde eerlijkheid. Eenmaal toegewezen aan een conditie werd de respondenten gevraagd een situatie uit hun verleden terug te roepen en te beschrijven (recall). De recall van de respondent werd zo gemanipuleerd, dat deze kon bestaan uit een situatie waarin er tegen de respondent werd gelogen of waarin iemand eerlijk was tegen de respondent. Tevens werd er een onderscheid gemaakt tussen de oriëntatie van het leugen of de eerlijkheid. De leugen of eerlijk oriëntatie van de ander kon namelijk zelf-georiënteerd of ander-georiënteerd zijn. Een instructie bij een zelf-georiënteerde leugen recall was, "Ik wil je vragen om terug te denken aan een situatie in het verleden waarin iemand gelogen heeft tegen jou, met als reden dat de leugenaar zichzelf beter voor wilde doen". De andere instructies van recalls die de respondenten konden krijgen zijn te vinden in appendix I. Door de respondenten een situatie terug te laten roepen en te beschrijven werd geprobeerd het gevoel terug te roepen dat de respondenten voelden tijdens de beschreven situatie.

Na het terughalen en beschrijven van een situatie, kregen de respondenten vier vragen met betrekking op deze situatie (Stel, 2016). Eén vraag ging over de emoties die de respondenten voelden tijdens en direct na de beschreven situatie. De andere drie vragen gingen over in hoeverre de respondenten zich op hun gemak voelden tijdens de beschreven situatie. Het soort vragen die de respondenten kregen waren van toepassing op de soort recall die zij moesten beschrijven (leugen of eerlijkheid). Een vraag binnen de leugen recall was, "Ik voelde me ongemakkelijk toen de ander mij een leugen vertelde". Een vraag binnen de eerlijkheid recall vroeg hetzelfde, alleen hier stond de vraag in het teken van eerlijkheid, "Ik voelde me ongemakkelijk toen de ander eerlijk tegen mij was". De vier vragen met betrekking tot de beschreven situatie werden gesteld om er achter te komen in hoeverre het is gelukt het gevoel

van de respondenten zo te manipuleren, dat zij zich weer zo voelden als tijdens de beschreven situatie. Bij alle vragen werd gebruik gemaakt van een 7-punts Likert scale als antwoordoptie. De antwoorden die gegeven konden worden liepen van zeer mee oneens tot zeer mee eens. Tevens werd er nog gevraagd in hoeverre de respondenten zich goed hebben ingeleefd in de situatie, om naderhand te kunnen beoordelen in hoeverre de respondenten zich goed hebben ingeleefd in een situatie uit het verleden.

Om het leugen gedrag van de respondenten te meten kregen zij na het beantwoorden van de vragen zes scenario's waarbij de respondenten aan konden geven wat zij zouden doen in het beschreven scenario. De oriëntatie van de leugen van de respondent werd zo gemanipuleerd dat er drie ander-georiënteerde scenario's waren en drie zelf-georiënteerde scenario's. Een zelf-georiënteerd scenario was, "Stel je voor, je moet deze week een grote opdracht voltooien. Echter, je bent nog niet begonnen. De persoon die jou de opdracht heeft gegeven vraag je hoe het gaat. Wat zou je doen?" De scenario's waren voor iedere conditie hetzelfde. Bij ieder scenario was er sprake van een dichotome antwoordmogelijkheid, waarbij de respondenten konden kiezen of zij in de beschreven situatie een eerlijk antwoord of een leugenachtig antwoord zouden geven. Een leugen als antwoord zou zijn: "Dat je nog niet bent begonnen met de opdracht, met de mogelijkheid dat je slecht overkomt op hem/haar" Hoe vaker de respondenten kozen voor een leugenachtig antwoord, des te hoger hun eigen frequentie van misleiding werd.

Na het beoordelen van de scenario's kregen de respondenten alle scenario's nog een keer te zien. Er werd hen per scenario gevraagd hoe ernstig zij het zouden vinden wanneer iemand in deze situatie zou liegen. Deze vragen werden gesteld om te kunnen beoordelen of de respondenten de gegeven scenario's beschouwden als scenario's waarin liegen acceptabel is of niet. De antwoorden die gegeven konden worden liepen van helemaal niet ernstig tot heel erg ernstig, met een antwoord optie van 0 tot 100. Tevens kregen de respondenten een zestal algemene vragen over liegen. Deze vragen werden gesteld om te kijken hoe de respondenten liegen in het algemeen beoordelen. Een voorbeeld hiervan was: "In welke mate is liegen volgens jou aanvaardbaar?" Het antwoord dat gegeven kon worden liep van helemaal niet acceptabel tot heel erg acceptabel, met een antwoord optie van 0 tot 100.

Tot slotte werden de respondenten hartelijk bedankt voor hun participatie aan het onderzoek en werd het doel van het onderzoek vermeld. Het doel van het onderzoek werd aan het einde vermeld, zodat de respondenten niet beïnvloed werden in hun antwoorden en om sociaal wenselijke antwoorden te vermijden.

Resultaten

Allereerst werd er met behulp van een Shapiro-wilk test gekeken naar de verdeling van de data. Uit deze test kwam naar voren dat de data niet normaal verdeeld was, $W = 0.93$ $p < .001$. Doordat er sprake was van een scheve verdeling zijn er non-parametrische testen uitgevoerd om de data te analyseren. De beschrijvende statistiek omtrent de eigen frequentie van liegen van de respondenten is gerapporteerd in tabel 1. Ook is er gekeken naar de beschrijvende statistiek omtrent de mate waarin de respondenten zich goed hebben ingeleefd in het door hen beschreven gebeurtenis, hieruit kwam naar voren dat meer dan de helft van de respondenten zich goed heeft ingeleefd ($M = 5.33$ $SD = 1.34$).

Tabel 1

Beschrijvende statistiek gegeven antwoorden scenario's

	Zelf-georiënteerde scenario's			Ander-georiënteerde scenario's			Totaal		
Soort recall	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>N</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>N</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>N</i>
Liegen zelf-georiënteerd	1.45	0.78	40	1.08	0.80	40	2.53	1.04	40
Eerlijk zelf-georiënteerd	1.50	0.91	40	1.15	0.74	40	2.65	1.17	40
Liegen ander-georiënteerd	1.49	0.78	41	1.34	0.91	41	2.83	1.16	41
Eerlijk ander-georiënteerd	1.30	0.79	44	1.16	0.78	44	2.45	1.21	44

Opmerking. In deze tabel staan de gemiddelde aantal leugenachtige antwoorden op de scenario's, per conditie. Hoe hoger de waarde bij het gemiddelde (*M*), des te meer leugenachtige antwoorden. Bij de zelf-georiënteerde en ander-georiënteerde kolommen is de minimum waarde 0 en maximum 3, bij de totaal kolom is dit respectievelijk 0 en 6.

Frequentie van liegen

Er zijn twee Mann-Whitney testen uitgevoerd. Aan de hand van deze testen werden de rangordes van de twee onafhankelijke variabelen soort recall (liegen vs. eerlijk) en

leugenoriëntatie (zelf vs. ander) op de afhankelijke variabele, de eigen frequentie van liegen van de respondent.

Bij de eerste Mann-Whitney test is gekeken naar het verschil in de rangordes tussen de liegen en eerlijk recalls op de eigen frequentie van liegen van de respondent. Deze test werd uitgevoerd om de vooraf op gestelde hypothese 1, 'Wanneer mensen zijn voorgelogen, wordt de eigen frequentie van liegen hoger dan wanneer zij niet zijn voorgelogen.' te toetsen. Er werd in de rang orde een hoge gemiddelde rank voor de liegen conditie verwacht. Echter, uit de test kwam naar voren dat er geen significant verschil was tussen de gemiddelde rank score voor de liegen conditie (85.54) en de gemiddelde rank score voor de eerlijk conditie (81.51), $U = 3277$ $p = .461$.

Bij de tweede Mann-Whitney test werd gekeken of er een verschil te zien was in de rangorders op de eigen frequentie van liegen tussen de respondenten die de conditie zelf-georiënteerd liegen toegewezen hadden gekregen of de ander-georiënteerd liegen conditie. Doormiddel van de tweede Mann-Whitney test werd hypothese 2, 'Wanneer iemand is voorgelogen met een zelf-georiënteerde leugen wordt de eigen frequentie van liegen hoger dan wanneer iemand is voorgelogen met een ander-georiënteerde leugen.' getoetst. Hierbij werd in de rang orde een hoge gemiddelde rank score verwacht voor de conditie zelf-georiënteerd liegen. Echter, uit de tweede Mann-Whitney test kwam naar voren dat er geen significant verschil was tussen de gemiddelde rank score van de zelf-georiënteerde leugen conditie (35.74) en de gemiddelde rank score van de ander-georiënteerde leugen conditie (44.15), $U = 614$ $p = .089$.

Emoties

Om te kijken in hoeverre de manipulatie in dit onderzoek effect heeft gehad is een herhaalde metingen variantie-analyse uitgevoerd. De afhankelijke variabele bij deze analyse waren de emoties, waarvan de respondent heeft aangegeven deze te hebben gevoeld direct na het door hen beschreven scenario. Voorafgaand aan het uitvoeren van de herhaalde metingen variantie-analyse is er een factoranalyse uitgevoerd op de tien emoties. Uit deze analyse kwam naar voren dat de tien emotie variabelen samen twee factoren vormden. De eerste factor omvatte de emoties: boos, geïrriteerd, verdrietig, verward en teleurgesteld. Deze factor kreeg de naam negatieve emoties. Deze factor had een betrouwbaarheidscoëfficiënt van $\alpha = .869$. De tweede factor, positieve emoties, omvatte de emoties: enthousiast, tevreden, opgewekt, gespannen en blij, met een betrouwbaarheidscoëfficiënt van $\alpha = .719$.

Vervolgens werd de herhaalde metingen variantie-analyse uitgevoerd met emoties (negatieve en positieve emoties) als de binnen proefpersonen factor en de variabelen liegen vs. eerlijk en zelf vs. ander als de tussen proefpersonen factors. Ten eerste laat de analyse zien dat er sprake is van een hoofdeffect voor emoties, $F(3,161) = 204.32$ $p < .001$. Ten tweede komt uit de analyse naar voren dat er tweeweg interactie is tussen de variabelen emoties en liegen vs. eerlijk. Dit wil zeggen dat de interactie tussen de emoties en liegen vs. eerlijk een significant effect heeft op de emoties van de respondent, $F(3,161) = 11.61$ $p < .001$. Hoewel er daarnaast geen sprake is van een tweeweg interactie tussen de variabelen emoties en zelf vs. ander, $F(3,161) = 1.10$ $p = .296$, is er wel sprake van een drieweg interactie tussen de variabelen emoties, liegen vs. eerlijk en zelf vs. ander, $F(3,161) = 17.80$ $p < .001$.

Om de twee- en de drieweg interactie verder te analyseren zijn er twee univariate variantie-analyses uitgevoerd. Bij de eerste univariate test is gekeken naar het effect van de variabelen liegen vs. eerlijk en zelf vs. ander op de negatieve emoties van de respondent. Uit deze analyse kwam naar voren dat er een tweeweg interactie effect is tussen de variabelen liegen vs. eerlijk en zelf vs. ander en dat deze interactie een significant effect heeft op de negatieve emoties van de respondent, $F(3,161) = 10.90$ $p < .001$. In de tweede univariate test werd bijna hetzelfde getoetst, echter in deze test waren de positieve emoties van de respondent de afhankelijke variabele. Ook uit deze test kwam naar voren dat er een tweeweg interactie effect is tussen de variabelen liegen vs. eerlijk en zelf vs. ander en dat deze interactie een significant effect heeft op de positieve emoties van de respondent, $F(3,161) = 14.67$ $p < .001$.

De beschrijvende statistiek die doormiddel van deze testen werd gevonden laat zien dat er een significant verschil is in de mate waarin de respondenten aangaven negatieve en positieve emoties te voelen ($p = .032$). Uit de waarden van de beschrijvende statistiek komt naar voren dat de respondenten in de liegen zelf-georiënteerde condities ($M = 5.35$ $SD = 1.23$) de meeste negatieve emoties ervaarden. Gevolgd door de eerlijk ander-georiënteerde condities ($M = 4.96$ $SD = 1.10$) en de liegen ander-georiënteerde condities ($M = 4.88$ $SD = 1.41$). De minste negatieve emoties werden door de respondenten ervaren in de eerlijk zelf-georiënteerde condities ($M = 4.03$ $SD = 1.67$).

De waarden die gevonden zijn bij de positieve emoties laten overeenstemming zien met de waarden die gevonden zijn bij de negatieve emoties. De waarden die gevonden werden laten namelijk zien dat de respondenten in de liegen zelf-georiënteerde conditie de minste positieve emoties ervaarden ($M = 2.16$ $SD = 1.25$) en de respondenten in de eerlijk zelf-georiënteerde scenario's de meeste positieve emoties ($M = 3.17$ $SD = 1.25$). De respondenten in de eerlijk ander-georiënteerde condities ($M = 2.48$ $SD = 0.89$) en de liegen ander-georiënteerde condities

($M = 2.65$ $SD = 1.02$) zaten net als bij de negatieve emoties, tussen de liegen en eerlijk zelf-georiënteerde condities in. Ook deze verschillen zijn significant ($p < .001$).

Gemak

Naast het meten van de emoties die de respondenten voelden tijdens en direct na de beschreven situatie, hebben de respondenten ook aangegeven in hoeverre zij zich op hun gemak voelden tijdens de beschreven situatie. Ook bij deze variabelen is er eerst een factoranalyse uitgevoerd. Uit deze analyse kwam naar voren dat de drie variabelen samen één factor vormden, met een betrouwbaarheidscoëfficiënt van $\alpha = .89$. Vervolgens is er van de drie variabelen een gemiddelde gemaakt en deze variabele werd de afhankelijke variabele in de univariate variantie-analyse. De onafhankelijke variabelen waren ook in deze univariate variantie-analyse de variabelen liegen vs. eerlijk en zelf vs. ander. Uit deze analyse kwam naar voren dat er een tweeweg interactie effect is tussen de variabelen liegen vs. eerlijk en zelf vs. ander en dat deze interactie een significant effect heeft op de mate waarin de respondent zich op zijn of haar gemak voelde tijdens de beschreven situatie, $F(3,161) = 17.62$ $p < .001$.

De beschrijvende statistiek die doormiddel van deze test werd gevonden laat zien dat er een significant verschil is in de mate waarin de respondenten aangaven zich op hun te gemak te hebben gevoeld tijdens de beschreven situatie ($p = .026$). Uit de gevonden waarden kwam naar voren dat de respondenten in de liegen zelf-georiënteerde conditie zich het minst op hun gemak voelden tijdens het door hen beschreven scenario, ($M = 2.59$ $SD = 1.45$) gevolgd door de respondenten in de in de eerlijk ander-georiënteerde condities ($M = 3.27$ $SD = 1.30$) en de liegen ander-georiënteerde condities ($M = 3.61$ $SD = 1.50$). De respondenten in de eerlijk zelf-georiënteerde scenario's voelden zich het meest op hun gemak tijdens de beschreven gebeurtenis ($M = 4.23$ $SD = 1.78$).

Intensiteit

Om te toetsen of de zelf- en ander-georiënteerde scenario's vergelijkbaar waren in de mate in hoeverre de respondenten de scenario's als ernstig beoordeelden is een herhaalde metingen variantie-analyse uitgevoerd. Hierbij was de beoordeling van de scenario's de binnen proefpersonen factor, met daarin de twee levels zelf-georiënteerde scenario's en ander-georiënteerde scenario's. Uit de herhaalde metingen variantie-analyse test kwam naar voren dat er een hoofdeffect was voor de beoordeling van intensiteit van de scenario's, $F(3,161) = 14.59$ $p < .001$. Daarnaast laten de gevonden waarden bij deze analyse zien dat de respondenten de

zelf-georiënteerde scenario's ($M = 47.81$ $SD = 18.30$) beschouwden als scenario's waarbij zij het ernstiger vinden om een leugenachtig antwoord te geven, dan bij de ander-georiënteerde scenario's ($M = 40.70$ $SD = 19.23$).

Correlaties

Ten slotte werden er ter exploratie een tweetal Spearman correlatieanalyses uitgevoerd. De eerste analyse die werd uitgevoerd, werd uitgevoerd om het verband tussen de algemene beoordeling van liegen en de eigen frequentie van liegen te onderzoeken. Het verband tussen de algemene beoordeling van liegen en de eigen frequentie van liegen laat een positieve, maar zwakke correlatie zien (0.321) met een significantieniveau van ($p < .001$). Met andere woorden, de respondenten die liegen in het algemeen als niet ernstig beoordeelden waren sneller geneigd een leugenachtig antwoord te geven bij de scenario's.

De tweede Spearman correlatieanalyse werd uitgevoerd om te kijken of er een verband is tussen in hoeverre de respondenten de scenario's als ernstig beschouwden en de eigen frequentie van liegen van de respondent. Het verband tussen in hoeverre de respondenten de scenario's als ernstig beschouwden en de eigen frequentie van liegen laat een negatieve en tevens een zwakke correlatie zien (-0.269) met een significantieniveau van ($p < .001$). Dit wil zeggen dat de respondenten die de scenario's als ernstig beoordeelden minder snel geneigd waren een leugenachtig antwoord te geven bij de scenario's.

Discussie

In dit onderzoek is geprobeerd het gevoel en de beleving van de respondenten zo te manipuleren dat zij zich zo voelde als tijdens de door hen beschreven situatie. Dit gevoel is gemanipuleerd om te kunnen kijken naar wat de mogelijke directe gevolgen zijn wanneer iemand een leugen ontvangt. De verwachting hierbij was dat wanneer de respondenten werd gevraagd een situatie te beschrijven waarin iemand tegen hen had gelogen, zij bij het beantwoorden van de scenario's meer leugenachtige antwoorden zouden geven dan de respondenten die werd gevraagd een situatie te beschrijven waarin iemand eerlijk tegen hen was geweest. Hoewel deze verwachting werd opgesteld op basis van de negatieve norm van wederkerigheid en de al eerder beschreven literatuur in de onderzoeken van Tyler et al. (2004), is hier in de resultaten van dit onderzoek geen significant bewijs voor gevonden. Doordat er geen significant bewijs gevonden is voor deze verwachting, is hypothese 1: 'Wanneer mensen

zijn voorgelogen, wordt de eigen frequentie van liegen hoger dan wanneer zij niet zijn voorgelogen.’ verworpen.

De mogelijke verklaring hiervoor, zou kunnen zijn dat binnen dit onderzoek niet is voldaan aan de eisen van de norm van negatieve wederkerigheid. Hoewel de onderzoeken van Tyler et al. (2004) en Cole (2001) van elkaar verschillen in de manier waarop het leugengedrag werd gemeten, voldoen beide onderzoek aan de norm van wederkerigheid. In beide onderzoeken is het namelijk zo dat de respondenten een leugen vertellen, of denken aan hun eigen leugengedrag tegen de persoon van wie zij zelf een leugen of leugenachtig gedrag hebben ontvangen. Dit komt overeen met wat Gouldner (1960) beschrijft over de norm van wederkerigheid, namelijk dat wederkerigheid het reageren is op een bepaalde gedraging van een persoon, door hetzelfde gedrag als reactie te tonen aan deze persoon. Echter, in het huidige onderzoek was er geen sprake van directe wederkerigheid, omdat de personen die de respondenten hebben beschreven in hun gebeurtenis, geen rol speelden in de te beantwoorden scenario's. Doordat de respondenten bij de scenario's niet werden geconfronteerd met de personen in de door hen beschreven situaties, zou het kunnen dat de negatieve norm van wederkerigheid geen invloed heeft gehad en daardoor geen effect heeft gehad op de eigen frequentie van liegen van de respondenten.

Ook werd in dit onderzoek onderscheid gemaakt tussen het ontvangen van zelf-georiënteerde en ander-georiënteerde leugens. Hierbij was de verwachting dat het beschrijven van een gebeurtenis waarin iemand een zelf-georiënteerd leugen heeft ontvangen ervoor zou zorgen dat de respondenten bij het beantwoorden van de scenario's meer leugenachtige antwoorden zouden geven dan de respondenten die werd gevraagd een ander-georiënteerd leugen te beschrijven. Hoewel deze verwachting overeen kwam met wat gevonden werd in de onderzoeken van Whitty en Carville (2008) en DePaulo et al. (1996), werd ook hier geen significant bewijs voor gevonden, hierom is ook hypothese 2: 'Wanneer iemand is voorgelogen met een zelf-georiënteerde leugen wordt de eigen frequentie van liegen hoger dan wanneer iemand is voorgelogen met een ander-georiënteerde leugen.' verworpen.

Dit zou kunnen komen omdat uit het onderzoek van Whitty en Carville, (2008) naar voren komt dat respondenten zich tegenover naasten vaker verplicht voelen om ander-georiënteerde leugens te vertellen. Echter, in het huidige onderzoek werd aan de respondenten gevraagd zich voor te stellen wat zij zouden doen in een situatie waarop zij een zelf- of een ander-georiënteerd leugen als antwoord konden geven. Hierbij vertelden zij hun antwoord dus niet tegen een naasten. Dit zou ervoor gezorgd kunnen hebben dat de resultaten in het huidige onderzoek niet replicerbaar zijn met de resultaten in het onderzoek van Whitty en Carville

(2008). Daarnaast zou het ook zo kunnen zijn dat de respondenten in dit onderzoek meer waarden hechtten aan dat wat DePaulo et al. (1996) in hun onderzoek vonden, namelijk dat respondenten twee keer zo veel leugens vertellen waar zij zelf van profiteren.

Naast de resultaten omtrent de eigen frequentie van liegen van de respondent, zijn er in dit onderzoek ook resultaten naar voren gekomen die wel in lijn zijn met wat voorafgaand aan het onderzoek werd verwacht. Deze resultaten laten zien dat de zelf-georiënteerde liegen conditie als meest negatief ervaren werd door de respondenten. Zo ervaarden de respondenten meer negatieve emoties wanneer iemand hen een zelf-georiënteerd leugen had verteld, dan wanneer iemand hen een ander-georiënteerd leugen had verteld. Voor de positieve emoties die de respondenten tijdens de beschreven gebeurtenissen ervaarden was dit het tegenovergestelde. Er werden namelijk meer positieve emoties ervaren wanneer iemand de respondenten een ander-georiënteerd leugen had verteld, dan wanneer iemand hen een zelf-georiënteerd leugen had verteld. Ook hebben de respondenten aangegeven dat zij zich minder op hun gemak voelden tijdens het ontvangen van een zelf-georiënteerd leugen, dan bij het ontvangen van een ander-georiënteerd leugen. Daarnaast vinden de respondenten een leugenachtig antwoord geven op een zelf-georiënteerd scenario ernstiger dan een leugenachtig antwoord geven op een ander-georiënteerd scenario.

Deze resultaten zouden verklaard kunnen worden met wat werd gevonden in het onderzoek van Whitty en Carville (2008), namelijk dat ander-georiënteerde leugens meer worden gezien als een vriendelijke daad. Het zou kunnen dat de respondenten die een gebeurtenis beschreven waarin zij een ander-georiënteerd leugen ontvangen, deze leugen meer beschouwen als een vriendelijke daad en zich daardoor meer positief en op hun gemak voelen, dan de respondenten die een gebeurtenis beschreven waarin zij een zelf-georiënteerd leugen hebben ontvangen.

Limitatie en vervolgonderzoek

Ten eerste is in dit onderzoek getracht door mensen een gebeurtenis terug te laten halen en te beschrijven, mensen zo te manipuleren dat zij hetzelfde gevoel hadden als wanneer zij werden voorgelogen of wanneer iemand eerlijk tegen hen is geweest. Echter bij deze manipulatie blijft de kans aanwezig dat zij zich bij het terughalen en beschrijven van een gebeurtenis niet zo voelde als toen wanneer zij de gebeurtenis daadwerkelijk meemaakten. Om te kunnen kijken in hoeverre de manipulatie heeft gewerkt kregen de respondenten na het beschrijven van de gebeurtenis de vraag welke emoties zijn tijdens en direct na de beschreven gebeurtenis voelden en in hoeverre zij zich op hun gemak voelden. Aan de hand van de

antwoorden die de respondenten op deze vragen hebben gegeven, is naar voren gekomen dat de manipulatie effect heeft gehad.

Naast de vragen over de emoties en het op zijn gemak voelen, werd er na het beschrijven van de gebeurtenis ook aan de respondenten gevraagd in hoeverre zij zich goed hebben ingeleefd in teruggehaalde gebeurtenis. Wanneer de respondenten tijdens het invullen van deze studie een gebeurtenis van een lange tijd terughaalden en beschreven, is de kans namelijk groot dat zij niet meer precies wisten welke gevoelens zij daar op het daadwerkelijke moment bij voelden. Doormiddel van de gegeven antwoorden op deze vraag is naar voren gekomen dat de respondenten zich een beetje goed hebben ingeleefd, met een gemiddelde van ($M = 5,33$). Dit wil zeggen dat het gemiddelde antwoord op deze vraag een beetje mee eens was.

Ten slotte heeft dit onderzoek zich gericht op het meten van de frequentie van liegen doormiddel van scenario's, waarbij aan de respondenten werd gevraagd wat zij zouden doen in de beschreven situaties, een leugenachtig of een eerlijk antwoord geven. Hoewel is gevraagd aan de respondenten om zich goed proberen in te leven in de scenario's, is er niet gemeten in hoeverre de respondenten dit ook daadwerkelijk hebben gedaan. Daarnaast weten we niet of de respondenten die deelnamen aan de studie zo hebben gereageerd op de vragenlijst zoals zij ook in de realiteit zouden reageren, of dat zij mogelijk op een sociaal wenselijke manier hebben gereageerd.

In een volgend onderzoek zou met betrekking tot het meten van de eigen frequentie van liegen, in plaats van de frequentie van liegen te meten aan de hand van scenario's, gedacht kunnen worden aan een real life setting. In deze setting zouden de respondenten situaties kunnen ondergaan, waarin zij worden voorgelogen door iemand, of waarin iemand eerlijk tegen hen is. Vervolgens zouden de respondenten dan de kans moeten krijgen om te reageren op deze persoon, om te kunnen meten of zij hetzelfde gedrag tonen, als reactie op het gedrag van de ander. Deze manier zal mogelijk meer effect hebben op de eigen frequentie van liegen, omdat er wordt voldaan aan de norm van wederkerigheid. Daarnaast zou er in een volgend onderzoek onderscheid gemaakt kunnen worden tussen de eigen frequentie van liegen tegen een onbekend iemand en tegen een naaste. Op deze manier zou gekeken kunnen worden of er mogelijk een verschil is in de mate waarin iemand liegt tegen een onbekend iemand en een naaste en misschien zelfs in de mate waarin dit een zelf- of ander-georiënteerd leugens is.

Samenvattend laat het huidige onderzoek zien dat de manipulatie wel effect heeft gehad, maar dat dit effect geen directe invloed heeft gehad op of mensen meer gaan liegen. In een volgend onderzoek zou mogelijk meer rekening gehouden kunnen worden met de eisen van de norm van wederkerigheid en het soort studie dat wordt afgenomen om de eigen frequentie van

De gevolgen van het ontvangen van een leugen op het eigen leugengedrag

liegen van mensen die zijn voorgelogen te onderzoeken. Samen met deze bevindingen, bieden de resultaten omtrent de emoties die de respondenten ervaarden en de mate waarop zij zich op hun gemak voelden tijdens de beschreven gebeurtenissen, een goed handvat voor toekomstig onderzoek en verdere exploratie.

Referenties

- Buller, D. B., & Burgoon, J. K. (1996). Interpersonal deception theory. *Communication Theory*, 6(3), 203-242.
- Cole, T. (2001). Lying to the one you love: The use of deception in romantic relationships. *Journal of Social and Personal Relationships*, 18, 107-129.
- 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, 979.
- DePaulo, B. M., Lindsay, J. J., Malone, B. E., Muhlenbruck, L., Charlton, K., & Cooper, H. (2003). Cues to deception. *Psychological bulletin*, 129, 74.
- Gouldner, A. W. (1960). The norm of reciprocity: A preliminary statement. *American sociological review*, 25, 161-178.
- Mead, N. L., Baumeister, R. F., Gino, F., Schweitzer, M. E., & Ariely, D. (2009). Too tired to tell the truth: Self-control resource depletion and dishonesty. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 594-597.
- Perugini, M., Gallucci, M., Presaghi, F., & Ercolani, A. P. (2003). The personal norm of reciprocity. *European Journal of Personality*, 17, 251-283.
- Planalp, S., & Honeycutt, J. M. (1985). Events that increase uncertainty in personal relationships. *Human Communication Research*, 11, 593-604.
- Stel, M. (2016). *The consequences of lying for the liar*. Manuscript in preparation.
- 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.
- Vrij, A. (2005). Cooperation of liars and truth tellers. *Applied Cognitive Psychology*, 19, 39-50.
- Whitty, M. T., & Carville, S. E. (2008). Would I lie to you? Self-serving lies and other-oriented lies told across different media. *Computers in Human Behavior*, 24, 1021-1031.

Appendix

Appendix I; Online vragenlijst

De gevolgen van misleiding

Q38 Hartelijk dank voor uw deelname aan dit onderzoek in het kader van mijn Bachelorthese. Deze studie is een onderdeel van mijn Bachelorthese voor de opleiding Psychologie aan de Universiteit Twente. Mijn onderzoek richt zich op de consequenties van misleiding. Het volledige doel van mijn onderzoek wordt uitgelegd wanneer uw participatie aan deze studie is afgerond. In deze studie wordt u gevraagd om terug te denken aan een situatie uit het verleden. Aan de hand van deze situatie krijgt u vragen over hoe u zich voelde tijdens en na deze situatie. Het invullen van deze vragenlijst zal zo'n 15 minuten in beslag nemen en is op vrijwillige basis. De gegevens van deze studie worden vertrouwelijk behandeld en geanalyseerd in een grote groep deelnemers. U bent vrij om participatie te weigeren en te beëindigen op elk moment tijdens deze studie voor welke reden dan ook. Wanneer u vragen heeft betreft deze studie of het onderzoek, kunt u contact met mij opnemen door te mailen naar Didi Ketelaar. E-mail: d.m.c.ketelaar@student.utwente.nl Nogmaals hartelijk dank voor uw medewerking, Didi Ketelaar.

Q1 Ik erken dat ik bovenstaande informatie heb gelezen, de kans heb gehad om vragen te stellen en ga akkoord met deelname aan deze studie.

- ☐ Ik heb bovenstaande gelezen en wil deelnemen aan deze studie (1)
- ☐ Ik heb bovenstaande gelezen en wil niet deelnemen aan deze studie (2)

If Ik heb bovenstaande gelezen... Is Selected, Then Skip To End of Survey

De gevolgen van het ontvangen van een leugen op het eigen leugengedrag

Q5 Ik wil je vragen om terug te denken aan een situatie in het verleden waarin iemand gelogen heeft tegen jou, met als reden dat de leugenaar zichzelf beter voor wilde doen. Beschrijf deze situatie zo gedetailleerd mogelijk hieronder:

Q39 Leef je goed in hoe je je voelde tijdens en na de beschreven situatie.

Q6 Geef voor onderstaande emoties weer in hoeverre je deze emoties voelde direct na deze situatie

	helemaal mee oneens (1)	Mee oneens (2)	Een beetje mee oneens (3)	Neutraal (4)	Een beetje mee eens (5)	Mee eens (6)	Helemaal mee eens (7)
Enthousiast (1)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Boos (2)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Tevreden (3)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Geïrriteerd (4)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Verdrietig (5)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Teleurgesteld (6)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Blij (7)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Gespannen (8)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Verward (9)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Opgewekt (10)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

De gevolgen van het ontvangen van een leugen op het eigen leugengedrag

Q11 Geef voor onderstaande vragen aan in hoeverre het gevraagde van toepassing is op de situatie die je net hebt beschreven

	Helemaal mee oneens (1)	Mee oneens (2)	Een beetje mee oneens (3)	Neutraal (4)	Een beetje mee eens (5)	Mee eens (6)	Helemaal mee eens (7)
Ik voelde me op mijn gemak toen de ander mij een leugen vertelde (1)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Ik voelde me onprettig toen de ander mij een leugen vertelde (2)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Ik voelde me comfortabel tijdens de situatie (3)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Q19 Geef aan in hoeverre je het eens bent met de volgende stelling:

	Helemaal mee oneens (1)	Mee oneens (2)	Een beetje mee oneens (3)	Neutraal (4)	Een beetje mee eens (5)	Mee eens (6)	Helemaal mee eens (8)
Ik heb me goed ingeleefd in hoe ik me tijdens en na de beschreven situatie voelde (1)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

De gevolgen van het ontvangen van een leugen op het eigen leugengedrag

Q6 Ik wil je vragen om terug te denken aan een situatie in het verleden waarin iemand eerlijk tegen jou is geweest, met als reden dat hij/zij zichzelf niet beter voor wilde doen. Beschrijf deze situatie zo gedetailleerd mogelijk hieronder:

Q40 Leef je goed in hoe je je voelde tijdens en na de beschreven situatie.

Q8 Geef voor onderstaande emoties weer in hoeverre je deze emoties voelde direct na deze situatie

	helemaal mee oneens (1)	Mee oneens (2)	Een beetje mee oneens (3)	Neutraal (4)	Een beetje mee eens (5)	Mee eens (6)	Helemaal mee eens (7)
Enthousiast (1)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Boos (2)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Tevreden (3)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Geïrriteerd (4)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Verdrietig (5)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Teleurgesteld (6)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Blij (7)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Gespannen (8)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Verward (9)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Opgewekt (10)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

De gevolgen van het ontvangen van een leugen op het eigen leugengedrag

Q12 Geef voor onderstaande vragen aan in hoeverre het gevraagde van toepassing is op de situatie die je net hebt beschreven

	Helemaal mee oneens (1)	Mee oneens (2)	Een beetje mee oneens (3)	Neutraal (4)	Een beetje mee eens (5)	Mee eens (6)	Helemaal mee eens (7)
Ik voelde me op mijn gemak toen de ander eerlijk tegen mij was (1)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Ik voelde me onprettig toen de ander eerlijk tegen mij was (2)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Ik voelde me comfortabel tijdens de situatie (3)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Q20 Geef aan in hoeverre je het eens bent met de volgende stelling:

	Helemaal mee oneens (1)	Mee oneens (2)	Een beetje mee oneens (3)	Neutraal (4)	Een beetje mee eens (5)	Mee eens (6)	Helemaal mee eens (8)
Ik heb me goed ingeleefd in hoe ik me tijdens en na de beschreven situatie voelde (1)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

De gevolgen van het ontvangen van een leugen op het eigen leugengedrag

Q4 Ik wil je vragen om terug te denken aan een situatie in het verleden waarin iemand gelogen heeft tegen jou, met als reden om jou niet te kwetsen. Beschrijf deze situatie zo gedetailleerd mogelijk hieronder:

Q41 Leef je goed in hoe je je voelde tijdens en na de beschreven situatie.

Q9 Geef voor onderstaande emoties weer in hoeverre je deze emoties voelde direct na deze situatie

	helemaal mee oneens (1)	Mee oneens (2)	Een beetje mee oneens (3)	Neutraal (4)	Een beetje mee eens (5)	Mee eens (6)	Helemaal mee eens (7)
Enthousiast (1)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Boos (2)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Tevreden (3)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Geïrriteerd (4)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Verdrietig (5)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Teleurgesteld (6)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Blij (7)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Gespannen (8)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Verward (9)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Opgewekt (10)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

De gevolgen van het ontvangen van een leugen op het eigen leugengedrag

Q14 Geef voor onderstaande vragen aan in hoeverre het gevraagde van toepassing is op de situatie die je net hebt beschreven

	Helemaal mee oneens (1)	Mee oneens (2)	Een beetje mee oneens (3)	Neutraal (4)	Een beetje mee eens (5)	Mee eens (6)	Helemaal mee eens (7)
Ik voelde me op mijn gemak toen de ander mij een leugen vertelde (1)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Ik voelde me onprettig toen de ander mij een leugen vertelde (2)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Ik voelde me comfortabel tijdens de situatie (3)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Q21 Geef aan in hoeverre je het eens bent met de volgende stelling:

	Helemaal mee oneens (1)	Mee oneens (2)	Een beetje mee oneens (3)	Neutraal (4)	Een beetje mee eens (5)	Mee eens (6)	Helemaal mee eens (8)
Ik heb me goed ingeleefd in hoe ik me tijdens en na de beschreven situatie voelde (1)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

De gevolgen van het ontvangen van een leugen op het eigen leugengedrag

Q5 Ik wil je vragen om terug te denken aan een situatie in het verleden waarin iemand eerlijk tegen jou is geweest, ondanks dat hij/zij jou daar mogelijk mee heeft gekwetst. Beschrijf deze situatie zo gedetailleerd mogelijk hieronder:

Q42 Leef je goed in hoe je je voelde tijdens en na de beschreven situatie.

Q10 Geef voor onderstaande emoties weer in hoeverre je deze emoties voelde direct na deze situatie

	helemaal mee oneens (1)	Mee oneens (2)	Een beetje mee oneens (3)	Neutraal (4)	Een beetje mee eens (5)	Mee eens (6)	Helemaal mee eens (7)
Enthousiast (1)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Boos (2)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Tevreden (3)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Geïrriteerd (4)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Verdrietig (5)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Teleurgesteld (6)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Blij (7)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Gespannen (8)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Verward (9)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Opgewekt (10)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

De gevolgen van het ontvangen van een leugen op het eigen leugengedrag

Q13 Geef voor onderstaande vragen aan in hoeverre het gevraagde van toepassing is op de situatie die je net hebt beschreven

	Helemaal mee oneens (1)	Mee oneens (2)	Een beetje mee oneens (3)	Neutraal (4)	Een beetje mee eens (5)	Mee eens (6)	Helemaal mee eens (7)
Ik voelde me op mijn gemak toen de ander eerlijk tegen mij was (1)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Ik voelde me onprettig toen de ander eerlijk tegen mij was (2)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Ik voelde me comfortabel tijdens de situatie (3)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Q22 Geef aan in hoeverre je het eens bent met de volgende stelling:

	Helemaal mee oneens (1)	Mee oneens (2)	Een beetje mee oneens (3)	Neutraal (4)	Een beetje mee eens (5)	Mee eens (6)	Helemaal mee eens (8)
Ik heb me goed ingeleefd in hoe ik me tijdens en na de beschreven situatie voelde (1)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

De gevolgen van het ontvangen van een leugen op het eigen leugengedrag

Q43 Je krijgt zo zes scenario's waarbij ik je wil vragen je zo goed mogelijk in te leven. Bij elk scenario zijn er twee antwoordmogelijkheden. Geef aan op welke manier jij zou reageren op het gegeven scenario.

Q22 Stel je voor, je moet deze week een grote opdracht voltooien. Echter, je bent nog niet begonnen. De persoon die jou de opdracht heeft gegeven vraagt je hoe het gaat. Wat zou je doen?

- ☐ Jij zou zeggen dat je meer hebt gedaan dan je werkelijk hebt gedaan, want je wilt niet slecht overkomen op de opdrachtgever. (1)
- ☐ Jij zou zeggen dat je nog niet bent begonnen met de opdracht, met de mogelijkheid dat je slecht overkomt op de opdrachtgever. (2)

Q23 Stel je voor, een vriend vraagt jou of hij een veeleisend persoon is. Eigenlijk is dit wel zijn persoonlijkheid. Wat zou je doen?

- ☐ Jij zou zeggen dat dit niet het geval is, want je wil zijn gevoelens niet kwetsen. (1)
- ☐ Jij zou zeggen dat hij een veeleisend persoon is, met als mogelijk gevolg dat je hem kwetst. (2)

Q24 Stel je voor, je hebt een afspraak in de ochtend, maar je hebt je verslapen. Wat zou je doen?

- ☐ Jij zou zeggen dat je met de auto in de file stond/je trein vertraging had, omdat je geen verkeerde indruk wilt maken. (1)
- ☐ Jij zou zeggen dat je je verslapen hebt, met de mogelijkheid een verkeerde indruk te maken. (2)

Q25 Stel je voor, je vriend is erg blij met zijn nieuwe tas. Jij vindt de tas niet mooi. Wat zou je doen?

- ☐ Jij zou zeggen dat het een mooie tas is, want je wilt de gevoelens van je vriend niet kwetsen. (1)
- ☐ Jij zou zeggen dat je tas niet mooi vindt, met als mogelijk gevolg dat je je vriend kwetst. (2)

Q46 Stel je voor, je hebt een sollicitatie. Er word je gevraagd of je al ervaring hebt met relevante aspecten van de baan, maar deze ervaring heb je niet. Wat zou je doen?

- ☐ Jij zou zeggen dat je al ervaring hebt met de relevante aspecten, want je wilt de baan erg graag. (1)
- ☐ Jij zou zeggen dat je geen ervaring hebt met de relevante aspecten, met de mogelijkheid dat je de baan niet krijgt. (2)

Q47 Stel je voor, een vriend heeft een nieuwe relatie, maar je vindt de persoon niet leuk. Je vriend vraagt jou wat je van zijn/haar nieuwe vriend/vriendin vindt. Wat zou je doen?

- ☐ Jij zou zeggen dat je de nieuwe vriend/vriendin erg leuk vindt en dat je blij bent voor hem/haar. (1)
- ☐ Jij zou zeggen dat je de nieuwe vriend/vriendin niet leuk vindt, met als mogelijk gevolg dat je je vriend kwetst. (2)

De gevolgen van het ontvangen van een leugen op het eigen leugengedrag

Q49 Hieronder staan de zes scenario's nog een keer weergegeven. Ik wil je vragen om per scenario aan te geven in hoeverre je het ernstig zou vinden wanneer iemand zou liegen in de beschreven situatie.

Q50 Stel je voor, je moet deze week een grote opdracht voltooien. Echter, je bent nog niet begonnen. De persoon die jou de opdracht heeft gegeven vraagt je hoe het gaat. Wat zou je doen?

_____ In welke mate is het volgens jou ernstig om te liegen in deze situatie? (1)

Q51 Stel je voor, een vriend vraagt jou of hij een veeleisend persoon is. Eigenlijk is dit wel zijn persoonlijkheid. Wat zou je doen?

_____ In welke mate is het volgens jou ernstig om te liegen in deze situatie? (1)

Q52 Stel je voor, je hebt een afspraak in de ochtend, maar je hebt je verslapen. Wat zou je doen?

_____ In welke mate is het volgens jou ernstig om te liegen in deze situatie? (1)

Q53 Stel je voor, je vriend is erg blij met zijn nieuwe tas. Jij vindt de tas niet mooi. Wat zou je doen?

_____ In welke mate is het volgens jou ernstig om te liegen in deze situatie? (1)

Q54 Stel je voor, je hebt een sollicitatie. Er wordt je gevraagd of je al ervaring hebt met relevante aspecten van de baan, maar deze ervaring heb je niet. Wat zou je doen?

_____ In welke mate is het volgens jou ernstig om te liegen in deze situatie? (1)

Q55 Stel je voor, een vriend heeft een nieuwe relatie, maar je vindt de persoon niet leuk. Je vriend vraagt jou wat je van zijn/haar nieuwe vriend/vriendin vindt. Wat zou je doen?

_____ In welke mate is het volgens jou ernstig om te liegen in deze situatie? (1)

Q44 Geef voor onderstaande vragen aan in hoeverre je het met de vraag eens bent:

Q26

_____ In welke mate is liegen volgens jou aanvaardbaar? (1)

Q27

_____ In welke mate is het volgens jou goed om te liegen? (1)

Q28

_____ In welke mate is liegen volgens jou negatief of positief? (1)

De gevolgen van het ontvangen van een leugen op het eigen leugengedrag

Q29

_____ In welke mate is het volgens jou eervol om te liegen? (1)

Q30

_____ In welke mate is liegen volgens jou onschuldig? (1)

Q32

_____ In welke mate is liegen volgens jou onschuldig? (1)

Q31

_____ In welke mate is het volgens jou respectvol om te liegen? (1)

De gevolgen van het ontvangen van een leugen op het eigen leugengedrag

Q45 Ten slotte heb ik een aantal demografische vragen voor u:

Q33 Wat is uw geslacht?

- ☐ Man (1)
- ☐ Vrouw (2)

Q34 Wat is uw leeftijd?

Q35 Welke nationaliteit heeft u?

- ☐ Nederlands (1)
- ☐ Duits (2)
- ☐ Anders, namelijk.. (3) _____

Q36 Wat is uw hoogst genoten of huidige opleiding?

- ☐ Basisonderwijs (1)
- ☐ LBO / VBO / VMBO (2)
- ☐ Hoger voortgezet onderwijs (Havo / VWO) (3)
- ☐ Middelbaar beroepsonderwijs (MBO) (4)
- ☐ Hoger beroepsonderwijs (HBO) (5)
- ☐ Wetenschappelijk onderwijs (Universiteit) (6)

Q48 Wat denkt u dat het doel was van deze studie?

Q37 Zoals ik u aan het begin van deze studie heb verteld, is deze studie een onderdeel van mijn Bachelorthese waarin ik ga kijken naar de gevolgen van misleiding. Doormiddel van de vragen die u zojuist heeft ingevuld wil ik kijken of er verschil te zien is in de eigen frequentie van misleiding, bij mensen die wel of niet zijn voorgelogen. Om de door u zojuist gegeven antwoorden goed op te kunnen slaan, vraag ik u om op de pijltjes >> rechts onderaan de pagina te klikken. Hartelijk dank voor uw deelname aan mijn onderzoek.