

PSYCHOLOGIA / PSYCHOLOGY

KATARZYNA HAMER
KATARZYNA RAYWER
ELŻBIETA MONIKA ZIĘBA

POWODY KŁAMANIA POLSKICH UCZNIÓW I STUDENTÓW

1. Wprowadzenie

Kłamstwo, według jednej z najbardziej znanych definicji Roberta W. Mitchella z 1986 r., to „fałszywy komunikat mający na celu przyniesienie korzyści osobie komunikującej”¹. Ponieważ kłamanie jest uznawane za działanie intencjonalne, ważne jest dodanie do tej definicji elementu świadomego komunikowania nieprawdy, np. za Robertem M. Kraussem to „akt, który ma na celu wytworzenie w innej osobie przekonania lub przeświadczenia, które oszukujący uważa za fałszywe”². Dodatkowo Paul Ekman zwraca uwagę na znaczenie tego, czy rozmówca został uprzedzony o oszustwie. Jak w przypadku sztuczek magicznych – nie można uznać, że widownia spodziewająca się trików została okłamana przez magika. Jest to element pewnej umowy między nimi. Dlatego definicja Ekmana wydaje się tu najpełniejsza: kłamstwo ma miejsce wtedy, gdy podmiot ma intencję zmylenia innej osoby, czyni to rozmyślnie, bez wcześniejszego uprzedzenia o takim zamiarze i „bez explicite wyrażonej przez okłamywanego prośby o wprowadzenie go w błąd”³. I tak będziemy rozumieć kłamstwo w tym artykule. Nie będzie nim więc mówienie nieprawdy przez pomyłkę, sarkazm ani sztuczki magiczne.

Kłamanie jest bardzo powszechne i nie zależy od poziomu rozwoju moralnego. Niektórzy autorzy określają je wręcz jako część natury ludzkiej⁴.

KATARZYNA HAMER, dr psychologii, pracownik Instytutu Psychologii Polskiej Akademii Nauk w Warszawie; e-mail: khamer@khamer.eu

KATARZYNA RAYWER, psycholog, absolwentka Uczelni Techniczno-Handlowej im. Heleny Chodkowskiej w Warszawie.

ELŻBIETA MONIKA ZIĘBA, psycholog, absolwentka Uczelni Techniczno-Handlowej im. Heleny Chodkowskiej w Warszawie.

¹ A. Vrij, *Wykrywanie kłamstw i oszukiwania*, tłum. T. Sieczkowski, Kraków 2009, s. 4.

² Tamże, s. 5.

³ P. Ekman, *Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce i małżeństwie*, tłum. S.E. Draheim, M. Kowalczyk, Warszawa 2012, s. 28–29.

⁴ M. Lewis, *The Origins of Lying and Deception in Everyday Life*, „American Scientist” 2015, nr 103, s. 128–135.

Powszechność tę pokazują badania Belli DePaulo i współpracowników, którzy badali amerykańskich studentów college'u i członków lokalnej społeczności⁵. Badani prowadzili przez tydzień dzienniczek na temat swoich interakcji towarzyskich (trwających co najmniej 10 minut) i notowali wszystkie kłamstwa, a więc każdą sytuację, gdy osoba intencjonalnie próbowała wprowadzić rozmówcę w błąd (werbalnie lub niewerbalnie). W ciągu tygodnia 147 uczestników badania zanotowało w sumie aż 1535 kłamstw. Okazało się, że studenci college'u przyznawali się średnio do dwu kłamstw dziennie lub w jednej czwartej takich interakcji, okłamując średnio ponad jedną trzecią wszystkich swoich rozmówców. Członkowie lokalnej społeczności natomiast – do jednego dziennie lub w jednej piątej wszystkich interakcji społecznych. Badani uważali też, że tylko 18% ich kłamstw zostało wykrytych⁶. Podobnie uczestnicy badań Alderta Vrija⁷ szacowali, że kłamią przeciętnie 1,5 raza dziennie i większość tych kłamstw, bo aż 75%, nie została odkryta. W badaniach Robinsona, Shepherd'a i Heywooda okazało się, że 83% studentów skłamałoby, żeby dostać pracę⁸, a 90% – w czasie randki⁹.

Już dzieci w wieku 6–11 lat kłamią. W badaniu Victorii Talwar, Heidi Gordon i Kang Lee¹⁰, gdy były pozostawione podczas wypełniania testu same w pokoju, ponad połowa złamała prośbę o niepodglądanie prawidłowej odpowiedzi, a następnie większość dzieci, które ściągnęły odpowiedź, skłamała, że tego nie zrobiła. Kilka badań, także eksperymentalnych, pokazało, że kłamstwo nieobce jest już nawet trzylatkom¹¹. Ponadto niektórzy autorzy zwracają uwagę, że dzieci uczone są, iż pewne rodzaje kłamstw są dozwolone, a nawet dobrze widziane (np. że powinno się mówić, że podoba nam się prezent, niezależnie od tego, jaka jest prawda)¹².

Udało się określić, jakie cechy człowieka sprzyjają kłamaniu. Wspomniane dzienniczkowe badania DePaulo¹³ pokazały, że częściej kłamią osoby, którym bardzo zależy na opinii innych, które są manipulacyjne i makiawelistyczne, a także bardziej ekstrawertywne i mniej odpowiedzialne. Vrij uzupełnił tę listę o dużą tendencję do dopasowywania się do innych, cechującą tzw. adaptatorów¹⁴.

⁵ B.M. DePaulo, *The many faces of lies*, w: *The social psychology of good and evil: Understanding our capacity for kindness and cruelty*, ed. A.G. Miller, NY: Guilford 2004, s. 303–326.

⁶ Tamże.

⁷ A. Vrij, *Wykrywanie kłamstw i oszukiwania...*

⁸ Tamże.

⁹ W.C. Rowatt, M.R. Cunningham, P.B. Druen, *Lying to Get a Date: The Effect of Facial Physiological Attractiveness on the Willingness To Deceive Prospective Dating Partners*, "Journal of Social & Personal Relationships" 1999, nr 16, s. 209–223.

¹⁰ V. Talwar, H. Gordon, K. Lee, *Lying in the Elementary School Years: Verbal Deception and Its Relation to Second-Order Belief Understanding*, "Developmental Psychology" 2007, nr 43, s. 804–810.

¹¹ A. Vrij, *Wykrywanie kłamstw i oszukiwania...*

¹² M. Lewis, *The Origins of Lying and Deception...*

¹³ B.M. DePaulo, *The many faces of lies...*, s. 303–326.

¹⁴ A. Vrij, *Wykrywanie kłamstw...*, s. 16.

Na ogół nie ma różnic w częstotliwości kłamania ze względu na płeć¹⁵, choć niektóre badania wskazują, że chłopcy kłamią nieco częściej niż dziewczynki¹⁶. Okazuje się natomiast, że są różnice między kobietami i mężczyznami ze względu na rodzaj kłamstw. Przykładowo mężczyźni kłamią częściej dla własnych korzyści niż kobiety, które z kolei częściej kłamią na rzecz innych ludzi (zwłaszcza innych kobiet). Wykazało to zarówno badanie „dzienniczkowe”¹⁷, jak i eksperymentalne¹⁸. Z kolei Carolyn Saarni, która badała reakcje 7–11-latków na nieatrakcyjne prezenty, wykazała, że wspomniane różnice między płciami zauważalne są już u małych dzieci: dziewczynki częściej okazywały entuzjazm i mniejsze rozczarowanie z takiego prezentu niż chłopcy¹⁹.

Powszechność kłamstw idzie w parze ze słabym ich wykrywaniem, choć na ogół ludzie są przekonani o własnych dużych umiejętnościach pod tym względem. Tymczasem w rzeczywistości mogliby równie dobrze rzucać monetą, bo trafność ta nie przekracza na ogół 50%. Okazuje się, że nawet profesjonalści (wojskowi, urzędnicy celni, nauczyciele, prokuratorzy, psychologowie, psychiatrzy) nie radzą sobie lepiej. Jak pisze Vrij: „badania wykazały, że nawet ludzie zawodowo zajmujący się wykrywaniem kłamstw, tacy jak celnicy i policjanci, wykrywając kłamstwa nierzadko popełniają błędy i że ich zdolność wykrywania kłamstw często nie jest większa od zdolności zwykłych ludzi”²⁰. Paul Ekman i Maureen O’Sullivan pokazali to eksperymentalnie: przeprowadzili badanie, w którym dziesięć osób nagranych na taśmy wideo kłamało lub mówiło prawdę o tym, jak się czują. Przebadano 509 osób, m.in. ekspertów z agencji takich jak amerykańskie Secret Service, CIA, FBI, NSA, DEA, policja kalifornijska oraz sędziów, psychiatrów, studentów college’u i pracujących dorosłych. Okazało się, że tylko agenci Secret Service lepiej niż losowo odgadywali, kto kłamał, a kto mówił prawdę, i tylko oni mieli istotnie wyższą trafność wykrywania kłamstwa niż pozostałe grupy²¹.

Dlaczego ludzie kłamią? Niektórzy autorzy wskazują, że większość oszustw ma adaptacyjne funkcje, a mieszane uczucia, które towarzyszą ocenie oszukiwania, biorą się z konfliktu między dwoma ewolucyjnymi potrzebami: by ufać innym (czemu kłamstwo nie sprzyja) i by zachować harmonię społeczną (w czym kłamstwo niejednokrotnie pomaga)²². Ekman²³, na podstawie

¹⁵ Tamże.

¹⁶ M. Stouthamer-Loeber, *Lying as a problem behavior in children: A review*, „Clinical Psychology Review” 1986, nr 6, s. 267–289.

¹⁷ B.M. DePaulo, D. Kashy, S. Kirkendol, M. Wyer, J. Epstein, *Lying in everyday life*, „Journal of Personality and Social Psychology” 1996, nr 70, s. 979–995.

¹⁸ B.M. DePaulo, K.L. Bell, *Liking and lying*, „Basic & Applied Social Psychology” 1996, nr 18, s. 243–266.

¹⁹ C. Saarni, *An observational study of children’s attempts to monitor their expressive behavior*, „Child Development” 1984, nr 55, s. 1504–1514.

²⁰ A. Vrij, *Wykrywanie kłamstw...*, s. 3.

²¹ P. Ekman, M. O’Sullivan, *Who can catch a liar?*, „American Psychologist” 1991, nr 46, s. 913–920.

²² M. Lewis, *The Origins of Lying and Deception...*

²³ P. Ekman, *Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce i małżeństwie...*

wywiadów z dziećmi i badań kwestionariuszowych osób dorosłych, wyróżnia aż dziewięć powodów kłamania.

Po pierwsze, to chęć uniknięcia kary. Ten powód jest wymieniany najczęściej zarówno przez dzieci, jak i dorosłych. Oszukujemy, żeby nie przyznać, że z naszej winy doszło do kłopotów, sprzeniewierzyliśmy się zasadom, nie chcemy podporządkować się decyzji grupy albo że złamaliśmy dane słowo. A czasem przeraża nas sama kara, zwłaszcza gdy jest niewspółmiernie duża wobec występku.

Do kłamstwa popycha nas też chęć zdobycia nagrody, zwłaszcza takiej, która jest trudna do uzyskania w inny sposób. Jest to drugi pod względem częstości podawania motyw, zarówno przez dorosłych, jak i dzieci²⁴. Wydaje się, że nasila tę skłonność popularny w dzisiejszym świecie Zachodu kult sukcesu za wszelką cenę.

Wizja pokazania się w glorii chwały, nawet niezasłużonej, sprzyja kłamstwu w celu zdobycia podziwu innych. Z kolei odwrotna sytuacja – związana z chęcią uniknięcia zakłopotania, także służy kłamaniu. Spowodowanie, nawet nie chcący, jakichś negatywnych zdarzeń, np. zniszczenie czyjejś własności czy pokrzyżowanie niechcący czyichś planów, związane jest na ogół z zakłopotaniem. Obawiając się, że inni obwiniają ich o to zdarzenie, ludzie wypierają się własnej odpowiedzialności za zaistniałe kłopoty, aby uniknąć nieprzyjemności.

Kolejny powód wymieniany przez Ekmana, to kłamstwo w celu uniknięcia niezręcznych sytuacji, które ma sprzyjać ochronie relacji społecznych. Przykładem może być przekonywanie przez obdarowanego, że podoba mu się brzydki prezent, albo oznajmienie niewygodnemu rozmówcy, że rozmowa telefoniczna musi być natychmiast zakończona z jakiegoś wymyślonego naprędce, nieprawdziwego powodu. Powiedzenie prawdy i wywołanie tym niezręcznej sytuacji mogłoby zaburzyć kontakty społeczne, sprawić komuś przykrość lub spowodować, że się obrazi, dlatego w takich sytuacjach ludzie często uciekają się do kłamstwa. W jednym z eksperymentów, dotyczącym oceniania obrazu namalowanego przez lubianą lub nielubianą osobę, Bella DePaulo i Kathy Bell wykazały, że ludzie silniej okłamują osoby lubiane niż nielubiane co do stopnia, w jakim obraz im się podobał (ewentualnie unikają powiedzenia, że im się nie podobał)²⁵. Kłamstwa w celu ochrony relacji społecznych uczymy się bardzo wcześnie²⁶. Jedno z badań pokazało, że już trzylatki potrafią kłamać z tego powodu²⁷.

Do kłamstwa skłania ludzi także dążenie do uniknięcia niebezpieczeństwa, chęć ochrony przed karą kogoś innego oraz chęć ochrony naszej prywatności. Dzieci nierzadko są uczone, że kłamstwo z takich powodów bywa usprawiedliwione i np. nie powinny przyznawać się obcym, że są same w domu²⁸. Według badań Ekmana niektórzy ludzie kłamią także z chęci okazania władzy nad

²⁴ Tamże.

²⁵ B.M. DePaulo, K.L. Bell, *Liking and lying*, s. 243–266.

²⁶ M. Lewis, *The Origins of Lying and Deception...*

²⁷ A. Vrij, *Wykrywanie kłamstw i oszukiwania...*

²⁸ K. Hamer, *Kłamstwo niejedno ma imię*, „Psychologia w Szkole” 2011, nr 3, s. 14–22.

innymi²⁹. Przeświadczenie, że umie się wprowadzić kogoś w błąd, daje takiej osobie poczucie władzy i satysfakcji.

Powyższy przegląd motywacji do kłamania skłania do refleksji, że można podzielić powody kłamania w typologii Ekmana na dwie kategorie: 1) kłamstwa z chęci uniknięcia przykrości i 2) kłamstwa w celu zdobycia korzyści. Wykorzystamy ten podział w badaniach własnych.

Na podstawie badań autobiograficznych nad poważnymi kłamstwami Bella DePaulo ze współpracownikami³⁰ opisuje podobną typologię powodów kłamania, wymieniając takie motywacje, jak: uzyskanie korzyści albo tego, „co mi się należy”, uniknięcie kary, ochrona przed konfrontacją, autoprezentacja jako osoby, jaką chciałoby się być, zranienie kogoś innego lub jego ochrona.

W literaturze³¹ można spotkać się też z nieco innym podziałem na: 1) kłamstwa zorientowane na siebie, służące temu, by wydać się lepszym, niż się jest, lub osiągnąć osobiste korzyści różnego rodzaju oraz 2) kłamstwa zorientowane na innych, by inna osoba wydała się lepsza, niż jest, lub osiągnęła jakąś korzyść. Które są częstsze? „Dziennickowe” badanie DePaulo wskazało, że około połowy kłamstw było pierwszego rodzaju, 25% – drugiego, a pozostałe 25% to kłamstwa mieszanego rodzaju (służące zarówno interesowi własnemu, jak i innych). Podobnie E. Backbier i S. Sieswerda w 1997 r. proszący badanych o zapisywanie ostatniego kłamstwa, wykazali, że prawie 70% kłamstw studentów college’u służyło własnym korzyściom³². Jednak gdy Vrij spytał badanych wprost o to, którego rodzaju kłamstwa wypowiadają częściej, okazało się, że ludzie łatwiej przyznają się do kłamstw na rzecz innych³³, prawdopodobnie z powodu potrzeby aprobaty społecznej. Potwierdzałyby to wyniki różnych badań, pokazujące większą akceptację dla kłamstw „altruistycznych” niż tych dla własnej korzyści (np. badania takich autorów, jak Lindskold i Waters z 1983 r., Lee i Ross z 1997 r., czy Keltikangas-Jarvinen i Lindeman z 1997 r.)³⁴.

Opierając się na typologii powodów kłamania Paula Ekmana, postanowiliśmy sprawdzić, jakie kłamstwa są najczęstsze u polskich uczniów, a także, czy występują różnice ze względu na płeć i wiek w trzech badanych próbach (uczniowie szkoły podstawowej / uczniowie liceum / studenci). Sądźmy, że łatwiej będzie deklarować powody z kategorii „by czegoś uniknąć” niż z kategorii „by coś zyskać” z powodu większego przyzwolenia społecznego na kłamstwa tego pierwszego rodzaju. Chcemy też sprawdzić, czy w warunkach polskich replikować się będą rezultaty otrzymane przez Ekmana, wskazujące na to, że najczęściej wymieniany powód kłamania, zarówno przez dzieci, jak i dorosłych, to chęć uniknięcia kary, a drugi w kolejności to chęć zdobycia nagrody.

²⁹ P. Ekman, *Kłamstwo i jego wykrywanie...*

³⁰ B.M. DePaulo, B.M., Ansfield, M.E., Kirkendol, S.E., Boden, J.M. *Serious Lies*, „Basic & Applied Social Psychology” 2004, nr 26, s. 147–167; B.M. DePaulo, *The many faces of lies...*

³¹ A. Vrij, *Wykrywanie kłamstw i oszukiwania...*

³² Tamże.

³³ Tamże.

³⁴ A. Jensen, J.J. Arnett, S.S. Feldman, E. Cauffman, *The Right to Do Wrong: Lying to Parents Among Adolescents and Emerging Adults*, „Journal of Youth and Adolescence” 2004, nr 33, s. 101–112.

Uważamy też, że z uwagi na stereotypy płci³⁵ chłopcy mogą łatwiej niż dziewczynki przyznawać się do kłamania z „męskich” powodów, a więc by sprostać stereotypowo męskim rolom, np. dla zdobycia władzy (wzorzec męczyzny jako przywódcy), podziwu i nagrody (osiąganie sukcesów, rywalizacja) lub ochrony przed niebezpieczeństwem (wzorzec mężczyzny jako obrońcy).

2. Badanie pierwsze

2.1. Metoda

Badanie kwestionariuszowe zostało przeprowadzone w klasach szkolnych wiosną 2011 r.

Zbadano 88 uczniów różnych klas (w tym 49 dziewcząt i 33 chłopców), w dwóch szkołach podstawowych (55 osób) i jednym liceum (33 osoby), w przedziale wiekowym 10–18 lat (ogólna średnia wieku $M=14$, $SD=2,3$; dla szkół podstawowych $M=12,3$, $SD=0,7$; dla liceum $M=16,8$, $SD=0,6$).

Narzędzia: użyliśmy kwestionariusza powodów kłamania stworzonego na potrzeby tego badania przez Katarzynę Hamer na podstawie typologii Ekmana. Uczniowie mieli określić, jak często kłamią z dziesięciu powodów. Cztery z nich dotyczyły kategorii **by coś zyskać**: „chcę, żeby inni mnie podziwiali”, „chcę, żeby inni mnie lubili”, „chcę zdobyć nagrodę, której inaczej bym nie dostał/a”, „chcę zdobyć władzę nad innymi, więc wprowadzam ich w błąd”, a kolejnych sześć zaliczało się do kategorii **by czegoś uniknąć**: „powiedzenie prawdy sprawiłoby, że poczuł/a/bym się zakłopotany/a”, „chcę uniknąć kary”, „chcę uchronić siebie lub inną osobę przed niebezpieczeństwem”, „chcę uniknąć niezręcznej sytuacji, więc używam wymówki/kłamstwa”, „nie chcę zdradzać informacji o sobie”, „chcę uchronić przed karą kogoś innego”. Znalazło się w nim więc dziewięć motywów wymienianych przez Ekmana³⁶ oraz dodatkowo, jako uzupełnienie, powód dziesiąty – kłamstwo „w celu zdobycia sympatii”. Powody te zgrupowane zostały w dwóch podskalach, zgodnie z rozróżnieniem na dążenie / unikanie: 1) kłamanie, by coś zyskać, 2) kłamanie, by czegoś uniknąć.

Po to, aby osłabić obawę przed przyznawaniem się do kłamania, zastosowano następującą instrukcję: „Wszyscy ludzie czasem kłamią. Poniższy kwestionariusz dotyczy powodów, dla których ludzie to robią. Przeczytaj poniższe zdania i zdecyduj, jak często zdarza Ci się kłamać z wymienionych powodów, zakreślając cyfry na skali od 1 (*nigdy nie kłamię z tego powodu*) do 9 (*najczęściej kłamię z tego powodu*). Kwestionariusz jest anonimowy, uprzejmie prosimy o szczerze odpowiedzi”.

Współczynnik rzetelności α Cronbacha dla tego kwestionariusza wyniósł 0,77.

³⁵ Por. K. Hamer, *Identyfikacje społeczne a płeć biologiczna i psychologiczna*, w: *Podróże między kobiecością a męskością*, red. A. Chybička, N. Kosakowska-Berezecka, P. Pawlicka, Kraków 2012, s. 17–38.

³⁶ P. Ekman, *Kłamstwo i jego wykrywanie...*

2.2. Wyniki

Analizy testem *t*-Studenta dla prób zależnych, porównujące deklarowaną częstość kłamania dla dwu podskal skali powodów kłamania, a więc by coś zyskać ($M=2,3$; $SD=1,8$) lub by czegoś uniknąć ($M=4,62$; $SD=1,8$) wykazały, że te pierwsze powody są istotnie rzadsze: $t(82)=-11,44$; $p<0,001$.

Jak pokazują wyniki szczegółowe (tab. 1), badani uczniowie deklarują, że najczęściej kłamią, by uchronić siebie lub inną osobę przed niebezpieczeństwem – na dziewięciostopniowej skali średnie odpowiedzi w tym pytaniu to ponad 5 punktów ($M=5,29$). Jak wynika z analizy różnic między średnimi (testy *t* dla prób zależnych, tab. 1), równie częsty powód to chęć uniknięcia niezręcznej sytuacji ($M=4,93$). Nieco rzadsze powody to: uniknięcie kary oraz ochrona przed karą kogoś innego, a następnie – uniknięcie zakłopotania i chęć ochrony prywatności. Wartości średnich dla wszystkich powodów kłamania z tej kategorii przekraczają wartość 4 na dziewięciostopniowej skali, są więc dość częste. W odniesieniu do kłamstw w celu zdobycia nagrody, sympatii, podziwu czy władzy, wartości średnich odpowiedzi plasują się na poziomie nieco ponad 2 – uczniowie przyznają się więc do nich bardzo rzadko.

Tabela 1. Różnice w deklarowanej częstości kłamania z poszczególnych powodów (testy *t* dla prób zależnych, badanie 1)

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|-------------------------------------|------|------|-------|--------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 1. Uchronić siebie lub inną osobę | | n.i. | 2,11* | 3,61** | 3,17** | 3,72*** | 7,7*** | 9,23*** | 8,9*** | 8,9*** |
| 2. Uniknąć niezręcznej sytuacji | | | n.i. | 2,2* | 2,4* | 2,26* | 6,6*** | 8,5*** | 8,6*** | 8,98*** |
| 3. Uniknąć kary | | | | n.i. | n.i. | n.i. | 6,86*** | 6,85*** | 7,2*** | 7,68*** |
| 4. Uchronić przed karą kogoś innego | | | | | n.i. | n.i. | 5,56*** | 7,2*** | 7,1*** | 6,94*** |
| 5. Uniknąć zakłopotania | | | | | | n.i. | 5,61*** | 6,1*** | 6,19*** | 6,38*** |
| 6. Nie zdradzać informacji o sobie | | | | | | | 5,13*** | 6,03*** | 6,12*** | 6,98*** |
| 7. Zdobyć władzę nad innymi | | | | | | | | n.i. | n.i. | n.i. |
| 8. Zdobyć podziw innych | | | | | | | | | n.i. | n.i. |
| 9. Zdobyć sympatię | | | | | | | | | | n.i. |
| 10. Dostać nagrodę | | | | | | | | | | |
| M | 5,29 | 4,93 | 4,68 | 4,42 | 4,2 | 4,15 | 2,44 | 2,39 | 2,27 | 2,26 |
| SD | 2,72 | 2,60 | 2,70 | 2,49 | 2,39 | 2,51 | 2,35 | 1,56 | 1,92 | 1,89 |

*** Zależność jest istotna na poziomie $<0,001$.

** Zależność jest istotna na poziomie $<0,01$.

* Zależność jest istotna na poziomie $<0,05$.

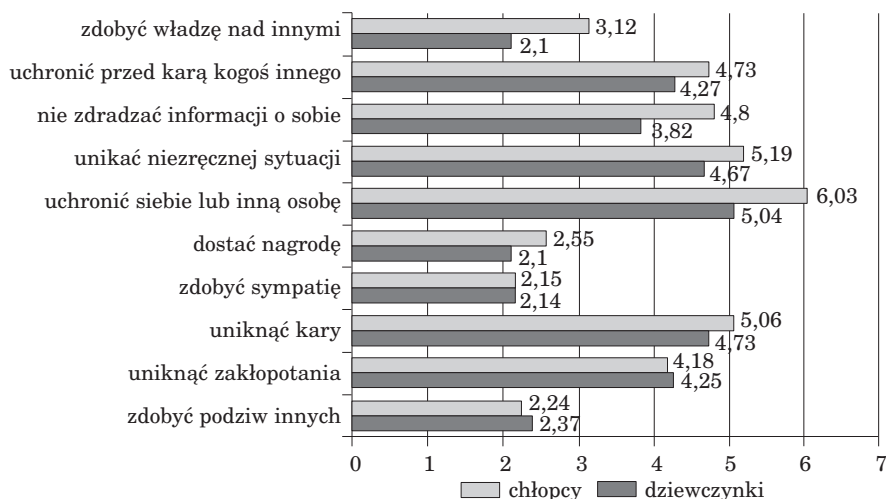
Tabela 2. Współczynniki korelacji między podawaną częstością poszczególnych powodów kłamania a wiekiem uczniów (badanie 1)

| | Wiek badanego |
|---|---------------|
| Skala powodów kłamania (wynik łączny) | n.i. |
| By coś zyskać (podskala) | n.i. |
| By czegoś uniknąć (podskala) | n.i. |
| Zdobyć podziw innych | n.i. |
| Uniknąć zakłopotania | n.i. |
| Uniknąć kary | n.i. |
| Zdobyć sympatię | -0,261** |
| Dostać nagrodę | n.i. |
| Uchronić siebie lub inną osobę przed niebezpieczeństwem | n.i. |
| Unikać niezręcznej sytuacji | n.i. |
| Nie zdradzać informacji o sobie | n.i. |
| Uchronić przed karą kogoś innego | 0,232* |
| Zdobyć władzę nad innymi | 0,324** |

** Korelacja jest istotna na poziomie <0.01 (jednostronnie).

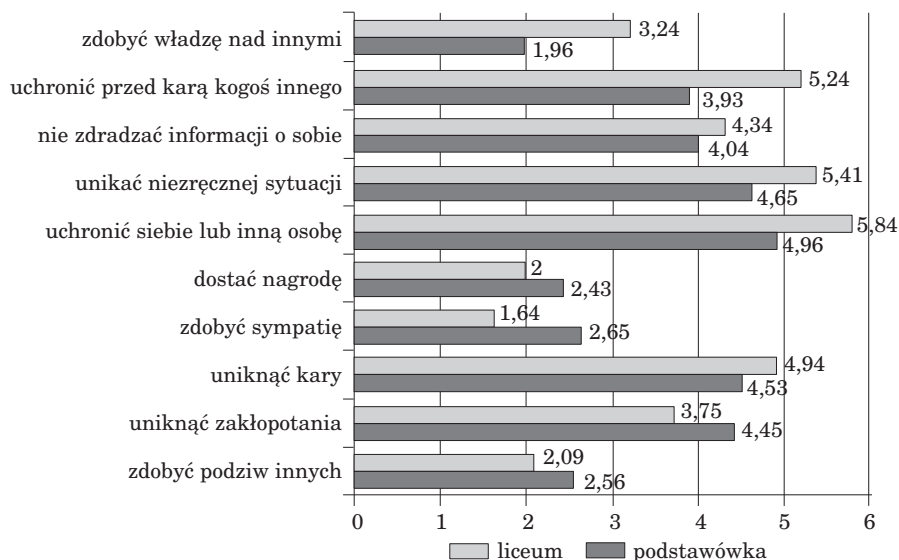
* Korelacja jest istotna na poziomie <0.05 (jednostronnie).

Jedyne różnice związane z płcią dotyczyły kłamstw w celu uchronienia siebie lub kogoś przed niebezpieczeństwem ($t(70,88)=-1.7, p<0,05$), ochrony prywatności („nie zdradzać informacji o sobie”) ($t(57,88)=-1.65, p<0,05$), i dla zdobycia władzy ($t(49,88)=-1.75, p<0,05$). Okazało się, że chłopcy nieco częściej (na poziomie istotności jednostronnej) przyznawali się do takich motywacji niż dziewczynki. Poszczególne średnie przedstawia ryc. 1.



Ryc. 1. Deklarowana częstość powodów kłamania u uczniów szkół podstawowych i liceum w podziale na płeć (wartości średnich)

Sprawdzaliśmy też, czy wiek różnicuje motywacje do kłamania, porównując deklaracje dwu grup wiekowych: uczniów szkół podstawowych i licealistów. Nieparametryczny test *U* Manna Whitneya wykazał, że uczniowie szkoły podstawowej istotnie częściej niż uczniowie liceum deklarowali kłamstwo w celu zdobycia sympatii ($U=572, p<0,01$) i podziwu ($U=659, p<0,05$), natomiast licealiści częściej przyznawali się do kłamstwa, by chronić przed karą kogoś innego ($U=1186, p<0,05$) oraz do kłamstwa w celu zdobycia władzy ($U=1091, p<0,05$, jednostronnie) niż uczniowie szkoły podstawowej. Poszczególne średnie przedstawia ryc. 2. Potwierdzają to też analizy korelacji wieku uczniów z obu grup łącznie z częstością poszczególnych powodów kłamania (por. tab. 2).



Ryc. 2. Deklarowana częstość powodów kłamania u uczniów szkół podstawowych w porównaniu z uczniami liceum (wartości średnich)

Analiza wykazała także, że dziewczynki ze szkoły podstawowej częściej niż licealistki kłamią, by być lubianymi ($U=166,5; p<0,01$), a chłopcy ze szkoły podstawowej częściej niż licealiści kłamią, by być podziwianymi ($U=69,5; p<0,05$).

Porównanie deklarowanej częstości kłamania dla dwu podskal skali powodów kłamania (by coś zyskać / by czegoś uniknąć) nie wykazało istotnych różnic ze względu na płeć ani wiek.

2.3. Podsumowanie

Jak pokazało badanie 1, zgodnie z przypuszczeniami, uczniowie przyznają się do kłamania głównie z powodu chęci uniknięcia niebezpieczeństwa lub przykrości, natomiast kłamstwa w celu zdobycia nagrody, sympatii, podziwu czy władzy są zdecydowanie rzadsze. Z pewnością trzeba pamiętać o tym,

że młodzieży może być trudno przyznać się, nawet anonimowo, do kłamania. Bardziej akceptowane moralnie i społecznie wydają się być powody z pierwszej kategorii – uniknięcia przykrości, stąd prawdopodobnie taka ich przewaga w częstości nad kategorią drugą – zdobycie korzyści.

Inaczej niż w badaniach Ekmana, w których najpopularniejszym powodem kłamania była chęć uniknięcia kary, polscy uczniowie najczęściej deklarują, kłamanie, by uchronić siebie lub inną osobę przed niebezpieczeństwem oraz by uniknąć niezręcznej sytuacji. Gdy rozważyć ogólną tendencję do kłamania (miara dla wszystkich powodów łącznie) oraz podskale kłamania (by coś zyskać / by czegoś uniknąć), to okazuje się, że ani płeć, ani wiek nie różnicują ich średniej częstości. Jedyne różnice dotyczące płci pokazują, że chłopcy nieco częściej kłamią w celu uchronienia siebie lub kogoś przed niebezpieczeństwem, ochrony prywatności i dla zdobycia władzy, co z pewnością przynajmniej częściowo można tłumaczyć stereotypowymi rolami płciowymi (mężczyzna jako obrońca, mężczyzna jako przywódca).

Jeśli chodzi o wiek, to uczniowie szkoły podstawowej istotnie częściej przyznają się do kłamstwa w celu zdobycia sympatii (dziewczynki) i podziwu (chłopcy), natomiast licealiści – do kłamstwa, by kogoś chronić oraz w celu zdobycia władzy. Do zagadnienia tego wrócimy w dyskusji wyników.

3. Badanie drugie

W celu sprawdzenia uzyskanych zależności na innej grupie wiekowej przeprowadziłyśmy badanie 2, tym razem na studentach. Z uwagi na uwikłanie w zagadnienie kłamstwa stereotypów płci, wzięłyśmy pod uwagę nie tylko płeć biologiczną, ale i psychologiczną.

Według wielu autorów męskość i kobiecość (a więc wymiary płci psychologicznej) są bardziej przydatne do opisu przynależności grupowej i kategoryjnej niż cech jednostek, gdyż mogą znaczyć przynajmniej cztery różne zagadnienia (rzeczywiste oraz samoopisowe różnice między kobietami i mężczyznami, a także stereotypy opisowe oraz normatywne)³⁷. Natomiast terminy „sprawczość” (związana z orientacją na „ja”, a więc męskością) i „wspólnotowość” (związana z orientacją na innych, a więc z kobiecością), które opisują analogiczne zestawy cech, są bardziej jednoznaczne i według np. Bogdana Wojciszkego³⁸ powinny zastąpić bardziej wieloznaczne terminy, takie jak „męskość” i „kobiecość”. Ponadto badania wykazują, że rzeczywiście kobiety ujawniają silniejszą wspólnotowość (zarówno zwykłą, jak i niepohamowaną) niż mężczyźni. Ci ostatni ujawniają za to silniejszą sprawczość (zarówno zwykłą, jak i niepohamowaną) niż kobiety³⁹.

³⁷ B. Wojciszke, *Sprawczość i wspólnotowość. Podstawowe wymiary spostrzegania społecznego*, Gdańsk 2010; K. Hamer, *Identyfikacje społeczne a płeć biologiczna i psychologiczna...*, s. 17–38.

³⁸ B. Wojciszke, *Sprawczość i wspólnotowość...*

³⁹ B. Wojciszke, M. Szlendak, *Skale do pomiaru orientacji sprawczej i wspólnotowej*, „Psychologia Społeczna” 2010, nr 5, s. 57–70.

Z powyższych powodów w opisywanym badaniu mierzono właśnie orientacje na sprawczość/wspólnotowość, zwane Wielką Dwójką (z ang. *Big Two*), a nie płeć psychologiczną w klasycznym wydaniu. Wiele danych pokazuje, że są to najważniejsze treści z punktu widzenia spostrzegania siebie, osób i grup społecznych (m.in. Rosenberg, Nelson, Vivenkananthan 1968; Fiske, Cuddy, Glick, Xu 2002; Fiske, Cuddy, Glick 2007⁴⁰).

„Sprawczość” (z ang. *agency*) odnosi się do indywidualnych dążeń i określa na jest też jako kompetencja, instrumentalność i władza; dotyczy efektywności w realizacji celów i wybierania takich celów, które są korzystne dla „ja”. Wiązana jest więc z męską płcią psychologiczną i wykształcaniem „ja” niezależnego. Sprawczość niepoahamowana to z kolei skrajna postać sprawczości, oznaczająca koncentrację na sobie i własnych celach tak silną, że prowadzi do ignorowania celów innych ludzi i zanegowania relacji z nimi⁴¹.

„Wspólnotowość” (z ang. *communion*) wiąże się z relacjami społecznymi i pojawia się w literaturze pod nazwą „ciepło, moralność, ekspresyjność i afiliacja”⁴²; dotyczy funkcjonowania w relacjach społecznych i wybierania takich celów, które są korzystne dla innych ludzi. Wiązana jest więc z kobiecą płcią psychologiczną i wykształcaniem „ja” współzależnego. Wspólnotowość niepoahamowana to z kolei skrajna postać wspólnotowości, oznaczająca koncentrację na innych i ich celach tak silną, że prowadzi do „zanegowania własnej sprawczości oraz do zaprzestania realizacji własnych celów”⁴³.

Wydaje się, że wspólnotowość z definicji powinna hamować tendencję do kłamania, chyba że chodziłoby o kłamstwa korzystne dla innych. Sprawczość natomiast może wiązać się pozytywnie z tendencją do kłamania jako element strategii osiągania własnych celów.

Ponadto, z uwagi na powiązanie kłamstwa z ewentualną dezaprobatą społeczną, w badaniu drugim uwzględniono wpływ potrzeby aprobaty społecznej na deklaracje badanych. Zakładamy, że jej duże nasilenie będzie hamować przyznawanie się do kłamania, a więc deklarowana częstość uciekania się do kłamstw będzie niższa.

3.1. Metoda

Badanie kwestionariuszowe zostało przeprowadzone w styczniu i lutym 2013 r. Zbadano 48 osób, studentów różnych kierunków na uczelniach warszawskiej i białostockiej, w tym 36 kobiet i 12 mężczyzn, w wieku 18–60 lat ($M=27$, $SD=9,8$), o różnych miejscach zamieszkania (od małych do wielkich miast).

⁴⁰ Za: K. Hamer, *Wpływ socjalizacji na percepcję „Wielkiej Dwójki”: wymiary sprawczości i wspólnotowości różnych kategorii społecznych*, Warszawa 2011 (niepublikowany raport); B. Wojciszke, *Sprawczość i wspólnotowość...*

⁴¹ B. Wojciszke, *Sprawczość i wspólnotowość...*

⁴² A. Cislak, B. Wojciszke, *Agency and communion are inferred from actions serving interests of self or others*, „European Journal of Social Psychology” 2008, nr 38, s. 1103–1110.

⁴³ B. Wojciszke, *Sprawczość i wspólnotowość...*, s. 174.

Narzędzia: użyto tego samego kwestionariusza powodów kłamania K. Hamer, co w badaniu 1 (w tym badaniu współczynnik rzetelności α Cronbacha dla tej skali wynosił 0,79) oraz dwu dodatkowych narzędzi: KAS, a także Skali Orientacji Sprawczej / Wspólnotowej w wersji zwykłej i niepohamowanej.

Potrzebę aprobaty społecznej mierzyliśmy, używając Kwestionariusza Aprobaty Społecznej (KAS). Został on opracowany przez Radosława Ł. Drwala i Jolanę T. Wilczyńską (1980)⁴⁴. Oparli się oni na skali aprobaty społecznej Marlowe'a i Crowne'a, którzy definiują aprobatę społeczną jako pragnienie akceptacji ze strony innych ludzi i wynikającą stąd gotowość do zachowywania się w sposób aprobowany społecznie. Zawiera 29 pytań typu: „Nigdy nie spóźniam się do pracy” i „Mam znajomych, których nie lubię”, ze skalą odpowiedzi „prawda / fałsz”. Za odpowiedź diagnostyczną dla wysokiej potrzeby aprobaty społecznej dostaje się 1 punkt. W tym badaniu rzetelność α Cronbacha dla tego testu wyniosła 0,80.

Orientacje sprawczą i wspólnotową w postaci umiarkowanej i niepohamowanej mierzyliśmy, używając Skali Orientacji Sprawczej / Wspólnotowej oraz Skali Niepohamowanej Sprawczości / Wspólnotowości⁴⁵. Ta pierwsza ma postać listy 30 przymiotników opisujących 15 cech sprawczych (np. pewny siebie, skuteczny itp.) i 15 cech wspólnotowych (np. współczujący, życzliwy itp.). Badani na siedmiostopniowej skali (od 1 – zdecydowanie nie, do 7 – zdecydowanie tak) odpowiadają „jak dalece każda z tych cech opisuje Ciebie lub nie”.

Skala Niepohamowanej Sprawczości / Wspólnotowości zawiera z kolei 11 opinii wyrażających niepohamowaną sprawczość (np. „Miewam za mało czasu, by zajmować się sprawami innych”) oraz 11 opinii wyrażających niepohamowaną wspólnotowość (np. „Zawsze stawiam potrzeby innych przed własnymi”). Skala odpowiedzi jest identyczna jak w Skali Orientacji Sprawczej / Wspólnotowej. Obie skale mają klarowną strukturę czynnikową i cechują się wysoką rzetelnością⁴⁶.

3.2. Wyniki

Podobnie jak w badaniu 1 analizy testem *t*-Studenta dla prób zależnych, porównujące deklarowaną częstość kłamania dla dwu podskal skali powodów kłamania, a więc by coś zyskać ($M=3,1$; $SD=1,97$) lub by czegoś uniknąć ($M=5,76$; $SD=1,6$) wykazały, że te pierwsze powody są istotnie rzadsze: $t(48)=-9,95$; $p<0,001$.

Jak pokazują szczegółowe analizy testem *t*-Studenta dla prób zależnych (por. tab. 3), dwa najczęstsze powody kłamania są dokładnie te same, co w badaniu 1. Badani deklarują, że najczęściej kłamią, by uchronić siebie lub inną osobę przed niebezpieczeństwem – na dziesięciostopniowej skali średnie wartości odpowiedzi to prawie 7 punktów ($M=6,71$). Równie częsty powód to chęć uniknięcia niezręcznej sytuacji ($M=6,31$).

⁴⁴ R.L. Drwal, J.T. Wilczyńska, *Opracowanie Kwestionariusza Aprobaty Społecznej*, „Przegląd Psychologiczny” 1980, nr 23, s. 3.

⁴⁵ B. Wojciszke, *Sprawczość i wspólnotowość...*

⁴⁶ Tamże.

Tabela 3. Różnice w deklarowanej częstotliwości kłamania z poszczególnych powodów (testy *t* dla prób zależnych, badanie 2)

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|-------------------------------------|------|------|--------|-------|---------|-------|---------|---------|---------|---------|
| 1. Uchronić siebie lub inną osobę | | n.i. | 3,28** | 2,64* | 3,5** | 2,57* | 8,85*** | 6,45*** | 6,37*** | 9,24*** |
| 2. Uniknąć niezręcznej sytuacji | | | 3,48** | n.i. | 4,58*** | n.i. | 9,48*** | 7,88*** | 7,37*** | 9,8*** |
| 3. Uniknąć kary | | | | n.i. | n.i. | n.i. | 5,34*** | 4,1*** | 4,1*** | 5,56*** |
| 4. Uchronić przed karą kogoś innego | | | | | n.i. | n.i. | 7,37*** | 5,17*** | 5*** | 7,25*** |
| 5. Uniknąć zakłopotania | | | | | | n.i. | 5,16*** | 4,2*** | 3,46*** | 5,9*** |
| 6. Nie zdradzać informacji o sobie | | | | | | | 7,67*** | 4,73*** | 4,4*** | 6,48*** |
| 7. Zdobyć władzę nad innymi | | | | | | | | n.i. | n.i. | n.i. |
| 8. Zdobyć podziw innych | | | | | | | | | n.i. | n.i. |
| 9. Zdobyć sympatię | | | | | | | | | | n.i. |
| 10. Dostać nagrodę | | | | | | | | | | |
| M | 6,71 | 6,31 | 5,1 | 5,8 | 4,92 | 5,71 | 2,69 | 3,27 | 3,35 | 2,82 |
| SD | 2,35 | 2,25 | 2,62 | 2,47 | 2,76 | 2,55 | 2,42 | 2,63 | 2,47 | 2,14 |

*** Zależność jest istotna na poziomie <0.001.

** Zależność jest istotna na poziomie <0.01.

* Zależność jest istotna na poziomie <0.05.

Tabela 4. Współczynniki korelacji między podawaną częstością poszczególnych powodów kłamania a nasileniem potrzeby aprobaty społecznej u studentów (badanie 2)

| | Potrzeba aprobaty |
|---------------------------------------|-------------------|
| Skala powodów kłamania (wynik łączny) | -0,469** |
| By coś zyskać (podskala) | -0,416** |
| By czegoś uniknąć (podskala) | -0,374** |
| Zdobyć podziw innych | -0,378** |
| Uniknąć zakłopotania | -0,281* |
| Uniknąć kary | n.i. |
| Zdobyć sympatię | -0,340* |
| Dostać nagrodę | n.i. |
| Uchronić siebie lub inną osobę | n.i. |
| Uniknąć niezręcznej sytuacji | -0,451** |
| Nie zdradzać informacji o sobie | n.i. |
| Uchronić przed karą kogoś innego | n.i. |
| Zdobyć władzę nad innymi | -0,377** |

** Korelacja jest istotna na poziomie <0.01 (jednostronnie).

* Korelacja jest istotna na poziomie <0.05 (jednostronnie).

Nieco rzadsze powody to: ochrona przed karą kogoś innego i chęć ochrony prywatności, a następnie – uniknięcie kary oraz uniknięcie zakłopotania. Wszystkie powody kłamania z tej kategorii oscylują wokół średniej wartości 5 na dziewięciostopniowej skali, są więc dość częste.

Kłamstwa w celu zdobycia czegoś to średnie wartości na poziomie około 3 na dziewięciostopniowej skali – studenci przyznają się więc do nich dość rzadko. Brak różnic w deklarowanej częstości kłamstw z tej kategorii.

Nie stwierdzono zależności między wiekiem a średnią deklarowaną częstością kłamania (wynik łączny dla całej skali) ani w poszczególnych powodach kłamania. Okazuje się, że także płeć studentów nie wiąże się z deklarowaną częstością kłamania ani ogólnie (wynik łączny dla całej skali), ani w podziale na dwie kategorie (by zyskać/uniknąć) ani w poszczególnych powodach kłamania.

Analizy statystyczne wykazały, że orientacja sprawcza w postaci umiarkowanej i niepohamowanej nie wiąże się z deklarowaną częstością kłamania. Natomiast orientacja wspólnotowa ma znaczenie tylko w postaci umiarkowanej (por. ryc. 3), brak różnic dla wspólnotowości niepohamowanej.

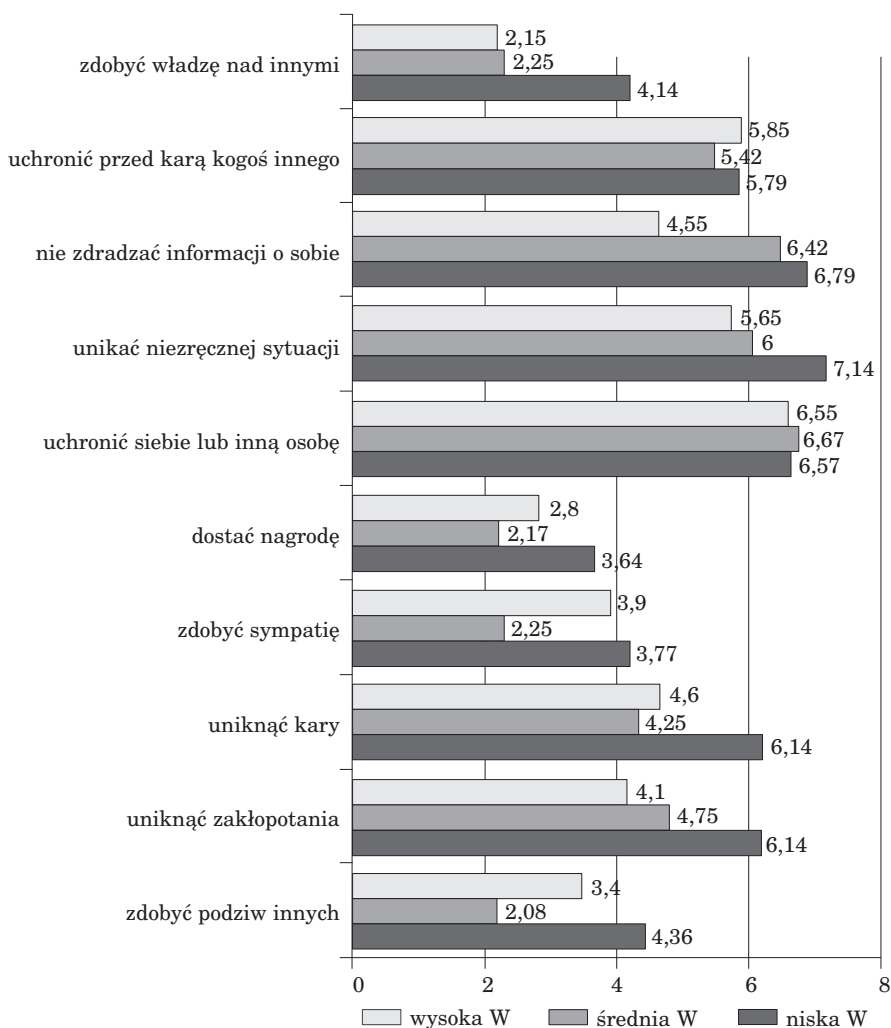
Aby móc porównać skłonność do kłamania u osób o skrajnie różnych nasileniach cech wspólnotowych, utworzono trzy kategorie tej zmiennej, otrzymując osoby o niskim, średnim i wysokim natężeniu tej cechy (próbę podzielono na trzy grupy po około 33% badanych). Jak pokazuje nieparametryczny test Kruskala-Wallisa dla prób niezależnych, osoby o niskiej wspólnotowości istotnie częściej niż osoby o wyższej wspólnotowości kłamią po to, by coś zyskać ($H=7,04$, $p<0,05$) i by czegoś uniknąć ($H=5,33$, $p<0,05$, jednostronnie).

Dalsze analizy szczegółowe testem Kruskala-Wallisa pokazały, że osoby o niskiej wspólnotowości istotnie częściej niż osoby o wyższej wspólnotowości kłamią z następujących powodów: *Kłamię, ponieważ chcę zdobyć władzę nad innymi, więc wprowadzam ich w błąd* ($H=8,38$; $p<0,05$), *Kłamię, ponieważ nie chcę zdradzać informacji o sobie* ($H=7,36$; $p<0,05$) oraz *Kłamię, ponieważ chcę, żeby inni mnie podziwiali* ($H=4,85$, $p<0,05$, jednostronnie). Poszczególne średnie przedstawia ryc. 3.

Tak jak podejrzewaliśmy, odpowiedzi nie były wolne od wpływu potrzeby aprobaty społecznej – im wyższa była ta potrzeba, tym mniej przyznawano się do kłamania (w wyniku łącznym dla całej skali, w obu kategoriach kłamstw, jak i w większości poszczególnych powodów, wymienianych w kwestionariuszu, por. tab. 4).

Analiza regresji pokazała, że potrzeba aprobaty jest dobrym predyktorem deklarowanej średniej częstości kłamania (wynik łączny dla skali kłamania) i wyjaśnia 19% wariancji (skorygowane R^2 , regresja krokowa): $\beta=-0,46$; $p<0,01$. Żadne inne zmienne niezależne (sprawczość i wspólnotowość w obu wersjach, płeć) nie były tu istotnymi predyktorami.

Analogiczne wyniki uzyskano dla obu kategorii kłamstw – potrzeba aprobaty także była jedynym istotnym predyktorem i wyjaśniała odpowiednio 9% (podskala kłamania, by czegoś uniknąć: $\beta=-0,34$; $p<0,05$) i 20% wariancji (podskala kłamania, by coś zyskać: $\beta=-0,47$; $p<0,01$) (skorygowane R^2 , regresja krokowa). Analizy szczegółowe (dla poszczególnych powodów kłamania)



Ryc. 3. Deklarowana częstość powodów kłamania u studentów w podziale na wysoką, średnią i niską wspólnotowość (wartości średnich)

pokazały, że potrzeba aprobaty jest dobrym predyktorem deklarowanej częstości kłamania w wielu powodach, ale nie dla wszystkich. Okazuje się nieistotna dla chęci ochrony własnej prywatności, uniknięcia kary i niebezpieczeństwa, a także dla motywu ochrony kogoś przed karą.

Ponieważ w obu badaniach wykorzystano ten sam kwestionariusz powodów kłamania, dodatkowo wykonano analizy testem Kruskala-Wallisa dla prób niezależnych, porównując częstość kłamania w trzech typach szkół (podstawowe / liceum / uczelnia). Okazało się, że studenci w porównaniu z pozostałymi grupami podają większą średnią ogólną częstość kłamania (wynik łączny dla skali kłamania): $H=11,7$; $p<0,01$ oraz z powodów unikowych: $H=13,12$; $p<0,01$.

4. Podsumowanie i dyskusja wyników

W obu badaniach uzyskano ten sam wzór odpowiedzi – polscy badani przyznają się do kłamania głównie z powodu chęci uniknięcia przykrości i lęku, natomiast kłamstwa w celu zdobycia korzyści (nagrody, sympatii, podziwu czy władzy) deklarują zdecydowanie rzadziej. Analizy szczegółowe pokazały, że dwa najczęstsze powody kłamania to chęć uchronienia siebie lub innej osoby przed niebezpieczeństwem oraz chęć uniknięcia niezręcznej sytuacji. Jest to wynik inny niż uzyskał Ekman⁴⁷, który na podstawie rozmów z dziećmi i analiz kwestionariuszy dorosłych stwierdził, że najczęstszy powód to chęć uniknięcia kary, a jako drugi w kolejności – chęć zdobycia nagrody. Przypuszczamy, że za te różnice odpowiadają odmienności w polskiej i amerykańskiej specyfice kulturowej. Amerykańska kultura jest znacznie silniej indywidualistyczna, materialistyczna i nastawiona na osiągnięcia niż polska, która jest bardziej kolektywistyczna, humanistyczna i nastawiona na utrzymywanie pozytywnych kontaktów z innymi⁴⁸. Chęć uchronienia siebie lub innej osoby przed niebezpieczeństwem oraz chęć uniknięcia niezręcznej sytuacji społecznej wydają się być dużo silniej motywowane troską o relacje z innymi niż chęć uniknięcia kary czy zdobycia nagrody.

Wiek ani płeć nie różnicują średniej częstości ogólnej tendencji do kłamania (wynik łączny dla skali kłamania). Natomiast, gdy rozpatrywać poszczególne powody osobno, to uczniowie szkoły podstawowej istotnie częściej przyznają się do kłamstwa w celu zdobycia sympatii (dziewczynki) i podziwu (chłopcy) niż licealiści. Studenci natomiast podają większą średnią częstość kłamania ze wszystkich powodów (analiza dla kategorii pokazała, że dotyczy to głównie powodów unikowych) niż uczniowie szkoły podstawowej i licealiści. Jednak zagadnienie to wymagałoby ponownego łącznego zbadania podobnych grup i znacznie większej liczby osób badanych, by sprawdzić, czy wyniki te się zreplicują.

Jedynie różnice dotyczące płci pokazują, że nastoletni chłopcy nieco częściej kłamią w celu uchronienia siebie lub innej osoby przed niebezpieczeństwem, ochrony prywatności i dla zdobycia władzy niż dziewczynki. W grupie studentów nie stwierdzono żadnych różnic w częstości kłamania związanych z płcią. To także wyniki inne niż uzyskane np. przez DePaulo, opisywane na wstępie.

Skąd te różnice związane z wiekiem? Wydaje się, że mogą wynikać z faz rozwojowych w teorii psychologicznego rozwoju Erika Eriksona⁴⁹. Uczniowie szkoły podstawowej (średnia wieku w tej grupie wyniosła około 12 lat) stoją przed podstawowym wyzwaniem uniezależniania się od rodziców i znalezienia dla siebie innych grup odniesienia, wśród rówieśników. Z pewnością zyskiwanie akceptacji kolegów jest jedną z dróg do realizacji tego celu. Różnice w powodach kłamania sugerują, że uczniowie w zależności od płci wybrali na to nieco

⁴⁷ P. Ekman, *Kłamstwo i jego wykrywanie...*

⁴⁸ P. Boski, *Kulturowe ramy zachowań społecznych. Podręcznik psychologii międzykulturowej*, Warszawa 2009.

⁴⁹ E. Erikson, *Tożsamość a cykl życia*, tłum. M. Żywicki, Poznań 2004.

odmienne strategie: dziewczynki – zdobywanie sympatii, a chłopcy – zdobywanie podziwu kolegów. Wydaje się, że za to zróżnicowanie odpowiadają odmienne oczekiwania społeczne związane ze stereotypami płci, premiujące bycie miłą u kobiet, a u mężczyzn – rywalizację⁵⁰. Podobnie w przypadku różnic powiązanych z płcią przytaczanych wyżej, pokazujących, że chłopcy częściej kłamią w celu uchronienia siebie lub innej osoby przed niebezpieczeństwem i dla zdobycia władzy niż dziewczynki. Jest to prawdopodobnie związane z kształtowaniem ról płciowych (mężczyzny jako obrońcy i jako przywódcy). Kłamanie, by chronić przed karą kogoś innego staje się częstsze dopiero u licealistów (średnia wieku w tej grupie wyniosła około 17 lat), co może wiązać się z wkraczaniem w fazę późnej adolescencji i osiąganiem w tej fazie uwewnętrznionej, własnej moralności. Nie jest to tak rozpowszechnione we wczesnej fazie adolescencji, gdzie dopiero kształtuje się system wartości i system etyczny jako drogowskazy dla zachowania⁵¹.

Natomiast studenci (średnia wieku w tej grupie wyniosła około 27 lat) deklarowali częstsze kłamanie we wszystkich powodach łącznie, a przy analizie ze względu na kategorie kłamstw – zwłaszcza w powodach unikowych. Być może jest to związane z ochroną relacji społecznych oraz poszukiwaniem bliskiego związku i chęcią jego utrzymania – zadaniami właściwymi dla tego okresu psychologicznego rozwoju w teorii Eriksona⁵².

Orientacja na siebie vs na innych (a więc Wielka Dwójka) okazała się mieć małe znaczenie – jedynie wspólnotowość wiązała się z mniejszą częstością kłamania w obu kategoriach (by coś zyskać / by czegoś uniknąć). Szczegółowe analizy pokazały, że dotyczy to głównie kłamstw dla zdobycia władzy, podziwu i ochrony prywatności. Najwyraźniej osoby silniej zorientowane na innych, a więc wspólnotowe, uważają, że kłamanie z tych powodów mogłoby przynieść więcej szkody ich relacjom społecznym niż powiedzenie prawdy. Jest to zgodne z naszymi przypuszczeniami. Co prawda, jak dowodzą DePaulo⁵³ i Vrij⁵⁴, istnieją kłamstwa sprzyjające relacjom (wymienialiśmy je we wstępie), ale kłamanie, by zdobyć władzę czy podziw raczej do nich nie należą.

Potwierdzono wpływ potrzeby aprobaty społecznej na przyznawanie się do kłamania, zwłaszcza w powodach dotyczących osiągania własnych korzyści. Jest to spójne z badaniami pokazującymi większą akceptację dla kłamstw „altruistycznych” niż tych dla własnej korzyści (np. por. badania takich autorów, jak Lindskold i Waters z 1983, Lee i Ross z 1997, Keltikangas-Jarvinen i Lindeman z 1997)⁵⁵ i może stanowić poważny problem w kwestionariuszowych badaniach nad kłamstwem, ograniczając ich trafność.

⁵⁰ K. Hamer, *Identyfikacje społeczne a płeć biologiczna i psychologiczna...*; B. Wojciszke, *Sprawczość i wspólnotowość...*

⁵¹ E. Erikson, *Tożsamość a cykl życia...*

⁵² Tamże.

⁵³ M. DePaulo, *The many faces of lies...*

⁵⁴ A. Vrij, *Wykrywanie kłamstw...*

⁵⁵ L.A. Jensen, J.J. Arnett, S.S. Feldman, E. Cauffman, *The Right to Do Wrong...*

Ograniczeniem obu badań jest z pewnością mała liczba uczestników – wszystkie opisane zależności należałoby sprawdzić na większej grupie badanej, bardziej zróżnicowanej pod względem wskaźników demograficznych i społecznych. Jednak wyniki zawarte w tym opracowaniu można potraktować jako wskazówki do dalszych poszukiwań, zwłaszcza że w obu badaniach używano ten sam wzór odpowiedzi dotyczący najczęściej deklarowanych powodów kłamania. Pokazano także, że wzór ten jest w Polsce odmienny niż w USA, co stanowi dowód na konieczność uwzględniania specyfiki kulturowej w tego typu badaniach.

REASONS FOR LYING AMONG POLISH HIGH SCHOOL AND UNIVERSITY STUDENTS

SUMMARY

Based on Paul Ekman's typology of motives of lying, authors wanted to investigate how often they motivate pupils and students to lie. Two studies were conducted: 1) in primary schools and a high school, 2) on different universities. In the second study we also measured the level of need for approval and agency/communion (the Big Two). Both studies gave similar results, revealing that pupils and students declared higher frequency of lying motivated by avoiding any inconvenience than by gaining some kind of profit. Detailed analyses showed that the highest frequency of lying was motivated by two reasons: to protect oneself or someone else from danger and to avoid uncomfortable, awkward situations. Next in frequencies were motives driven by willingness to avoid any nuisance (e.g. punishment, embarrassment or to protect one's privacy). In both studies lying driven by willingness to gain some kind of profit (e.g. reward, being liked, admired or to gain power) was declared as rather rare. Analyses showed that the latter result was not free from influence of need for approval. Both age and sex played a certain role in these declarations. In the first study, boys significantly more often than girls declared to lie to protect oneself or someone else from danger, to secure one's privacy and to gain power. There were no such differences in the second study (among students). As to age, primary school pupils declared lying to be liked (girls) and admired (boys) more often than teenagers in high school, while the latter declared lying to gain power and to protect oneself or someone else from danger more often than primary school pupils. In turn, students declared, significantly more often than younger subjects, to lie for all reasons. The Big Two turned out to be of little significance – only lower level of communion was, as expected, connected to higher frequency of both categories of lies (to gain / to avoid), especially in certain reasons of lying (e.g. to gain power or admiration). The results are discussed in the context of further studies on bigger and more varied groups, Polish cultural specificity and possible biasing influence of need for approval in studies of lying.

KEY WORDS: lies, deceit, reasons of lying, sex, school, Big Two