Люди лгут, чтобы казаться честными

Согласно исследованиям, люди лгут, чтобы сохранить лицо и репутацию.

Хотите верьте, хотите нет, но люди лгут, чтобы сохранить хорошую репутацию – даже, если это причиняет им боль или потерю денег. По крайней мере, такой вывод сделала группа ученых в ходе своих исследований и они могут это доказать.
Чтобы понять, о чем речь, представьте себе следующую ситуацию: вы часто ездите на работу и можете получить компенсацию за проезд до 400 км. в месяц. Вы также знаете, что люди, с которыми вы работаете, обычно проезжают от 280 до 320 км. в месяц.
В этом месяце вы проехали ровно 400 км. Как вы думаете, сколько из этого вы могли бы потребовать в своем отчете о расходах? Все 400, говорите?

Группа ученых из Еврейского университета в Иерусалиме, Чикагского университета и Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе задала непосредственно этот вопрос 100 взрослым людям в США в ходе своего исследования, опубликованного в журнале Journal of Experimental Psychology: General. Исследователи обнаружили, что 12% респондентов уменьшили расстояние, которое они проехали, дав средний ответ в 384 км.
Команда также опросила 100 отдельных взрослых людей в США, что бы они сообщили, если бы проехали 300 км., и все они сказали правду. (Ну, почти все, так как средний ответ был 301.)
Таким образом, люди из первой группы лгали о пробеге, даже если понимали, что потеряют деньги, которые им причитались. Исследователи полагают, что это должно было показаться честным, предполагая, что другие будут с подозрением относиться к заявке на высокие расходы.
«Многие люди очень заботятся о своей репутации и о том, как их будут судить другие, а забота о том, чтобы казаться честными, может перевесить наше желание быть честными на самом деле» - объясняет Шохам Чошен-Хиллел (Shoham Choshen-Hillel), старший преподаватель Школы делового администрирования и Центра изучения рациональности Еврейского университета в Иерусалиме.
«Наши результаты говорят о том, что, когда люди получают чрезвычайно благоприятные результаты, они предвидят подозрительные реакции других людей и предпочитают лгать, чтобы казаться честными, а не говорить правду и казаться эгоистичными лжецами».
Исследователи проверили несколько сценариев, в том числе юристов, претендующих на оплачиваемые часы, и студентов, которые сами сообщали о выигрышах в азартных играх в обмен на деньги. И в каждом случае наблюдались аналогичные результаты: люди лгали, чтобы казаться лучше.

Почему же они так делают? Чошен-Хиллел считает, что это потому, что люди негативно оценивают других, когда они сообщают о чрезмерных результатах.
«Люди настолько обеспокоены тем, что могут показаться нечестными, что будут вести себя нечестно, чтобы сохранить свою репутацию незапятнанной», - утверждает Шохам.
Чошен-Хиллел объясняет, что есть два основных типа лжи: эгоистичная и просоциальная. В первом случае, как вы можете предположить, это корыстная выгода, такая как обман страховщика с ложным заявлением или сообщение о меньшем доходе, чтобы уплатить меньший налог. Второй вариант включает в себя ложь, чтобы помочь другим или не

оскорблять других. Например, вы говорите другу, который выглядит так, будто он одевался в темноте, что он выглядят отлично.
Но теперь Чошен-Хиллел и ее команда предполагают, что существует третий тип лжи: ложь для поддержания внешнего вида или хорошей репутации. Ученые считают, что этот образ мышления в целом влияет на различные формы поведения в повседневной жизни.

«Полученные результаты кажутся интуитивно понятными и правдоподобными», - считает Тали Шарот (Tali Sharot), профессор когнитивной неврологии на кафедре экспериментальной психологии Лондонского университетского колледжа, которая не участвовала в исследовании. «Одна из главных мотиваций для лжи заключается в том, чтобы повысить свою ценность в глазах других людей. Поскольку люди рассматривают честность, как желательную черту. Представляется весьма вероятным, что люди будут лгать, дабы казаться честными в глазах других, точно так же, как они будут лгать, чтобы казаться успешными, любящими, трудолюбивыми и т. д.»
Однако, команда из Иерусалима признает, что существуют сценарии, в которых это не работает. К примеру, когда ставки очень высоки и из-за подобной лжи можно потерять слишком много денег. Шохен-Хиллел говорит: «Думаю, большинство из нас смогут вспомнить, когда мы хотели солгать, чтобы показаться честными.»

Оригинальная статья: Meera Senthilingam - People lie to seem more honest, study finds, January 2020
Перевод: Остренко Анна Александровна
Редакторы: Симонов Вячеслав Михайлович, Шипилина Елена Ивановна
Источник изображения: pixabay.com
Ключевые слова: ложь, репутация, самосознание, новые исследования, когда мы лжем, причины лжи, честность, ложь на работе



