

**Univerzita Karlova v Praze**

**Filozofická fakulta**

**Katedra psychologie**



# **Bakalářská práce**

Pavla Tefelnerová

**Psychologické souvislosti poctivosti a podvádění**

**Psychological aspects of honesty and cheating**

Praha, 2016

Vedoucí práce: PhDr. Eva Höschlová, Ph.D.

## **Poděkování**

Na tomto místě bych ráda poděkovala především PhDr. Evě Höschlové, Ph.D. za vedení celé práce, zejména za její přesné a inspirující zpětné vazby, a také za energii a čas, které společně práci věnovala.

Můj velký dík patří také Lauře Bechyňové, Mgr. Ivě Fabiánové a Bc. Gabriele Míkové za jejich gramatickou a stylistickou korekturu a podrobné přečtení celé práce.

V neposlední řadě mé vřelé díky patří Radkovi za obrovskou podporu a zázemí v posledních měsících.

## **Prohlášení**

*Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci vypracovala samostatně, že jsem řádně citovala všechny použité prameny a literaturu a že práce nebyla využita v rámci jiného vysokoškolského studia či k získání jiného nebo stejného titulu.*

*V Praze dne 26. 7. 2016*

.....

*Pavla Tefelnerová*

## **Abstrakt:**

Předkládaná bakalářská práce pojednává o psychologických aspektech poctivosti a podvádění, propojujíc poznatky nejen psychologických, ale také ekonomických či pedagogických výzkumů. První kapitola uvádí čtenáře do problematiky nastíněním hranice mezi poctivým a nepoctivým chováním a vymezením několika názorových proudů, ze kterých jednotliví výzkumníci k tématu přistupují. Na vybraných výzkumech ukazuje, že podvádění není patologií několika málo jedinců, ale spíše způsobem chování, který je za dostatečně vyhrocených okolností vlastní každému lidskému jedinci. Druhá kapitola poté pojednává o osobnostních, situačních i demografických faktorech, které ovlivňují hranici, za kterou se lidé k nepoctivému chování uchylují, jeho míru i způsoby podvádění. Nabízí tak vhled do mechanismů fungování podvádění a možných způsobů jeho ovlivnění. Protože zjištění předkládaná v této části práce vycházejí z různých výzkumných metod (dotazníků a experimentů), je třetí kapitola věnována diskuzi jejich předností i limitů ve vztahu ke konkrétnímu zaměření celé práce. Teoretickou část práce uzavírá rozvaha nad etickými aspekty výzkumu poctivosti a podvádění.

V návaznosti na předkládaná zjištění byla navrhnutá experimentální studie, jejímž cílem je zjistit, jak vybraný způsob snižování míry nepoctivého chování působí na měřenou míru podvádění v čase. Tím se snaží rozšířit dosavadní poznání o možných způsobech fungování a cíleného ovlivňování nepoctivého chování.

## **Klíčová slova:**

Poctivost, podvádění, faktory, metody, etika

**Abstract:**

This bachelor thesis focuses on psychological aspects of honesty and cheating linking the pieces of knowledge based on not only psychological, but also economical and pedagogical research. The attention of the first chapter is devoted to introduction of the issue outlining the borders between honest and dishonest behaviour and defining several streams of opinions maintaining the attitudes of particular researchers. The studies provided prove that cheating is not regarded as pathology of few individuals, but rather the way of behaviour typical of every single human throughout even more tense circumstances. Furthermore, the second chapter of the thesis deals with personal, situational and demographical factors influencing the circumstances under which people incline to dishonest behaviour as well as its extent and the ways of cheating. The insight into the mechanism of cheating and its possible ways of influencing is proposed. Hence the results presented in this part of the thesis are based on different methods of survey (questionnaires and experiments), the third chapter is concerned with discussions of their both advantages and limits relating to the particular focus of the entire thesis. The theoretical part is enclosed with overview of the ethical aspects of the survey of honesty and cheating.

Based on this knowledge, the experimental study has been designed aiming to find out how the certain way of reduction the degree of dishonest behaviour influences the measured extent of cheating within the time. Therefore the thesis purposes to extend the present knowledge of the possible ways of functioning and moreover directed influencing of dishonest behaviour.

**Keywords:**

Honesty, cheating, factors, methods, ethics

## Obsah

Úvod .....	8
<b>1. Vymezení předmětu práce .....</b>	<b>11</b>
1.1. Vymezení pojmů z oblasti nepoctivosti .....	11
1.2. Dva pohledy na nepoctivost? .....	14
<b>2. Psychologické faktory podporující (ne)poctivost.....</b>	<b>17</b>
2.1. Sebeuvědomění a sebeklamání .....	17
2.2. Osobnostní faktory .....	20
2.2.1. Poctivost jako samostatný rys osobnosti .....	20
2.2.2. Poctivost a souvislost s dalšími osobnostními rysy a schopnostmi .....	21
2.2.3. Normy jedince.....	22
2.2.4. Očekávání a vnímání vlastních schopností jedince .....	23
2.3. Situační faktory .....	24
2.3.1. Výše zisku, pravděpodobnost chycení a velikost trestu .....	24
2.3.2. Přítomnost jiných osob a dopady podvádění na další jedince .....	26
2.3.3. Situační faktory působící na sebekontrolu .....	27
2.3.4. Pocit (ne)spravedlnosti .....	28
2.3.5. Situační kontext, normy okolí.....	29
2.3.6. Psychologická vzdálenost od podvodu .....	30
2.4. Demografické charakteristiky .....	31
2.4.1. Věk.....	31
2.4.2. Pohlaví .....	31
2.5. Interakce osobnostních a situačních vlivů.....	33
<b>3. Metodologické a etické aspekty výzkumu podvádění.....</b>	<b>35</b>
3.1. Metodologické otázky výzkumu poctivosti a podvádění.....	35
3.1.1. Dotazování .....	35

3.1.2. Experimentální situace.....	36
3.2. Etické otázky výzkumu poctivosti a podvádění.....	38
<b>4. Návrh výzkumného projektu.....</b>	<b>40</b>
4.1. Cíl výzkumu .....	41
4.2. Metody .....	41
4.2.1. Výzkumný design .....	41
4.2.2. Hypotézy .....	43
4.2.3. Procedura .....	43
4.2.4. Sběr dat a výzkumný soubor.....	44
4.3. Analýza dat.....	46
4.4. Diskuze.....	47
<b>Závěr .....</b>	<b>49</b>
<b>Seznam použité literatury .....</b>	<b>50</b>

## Úvod

Každý z nás denně čelí drobným i větším morálním dilematům. Označit si lístek v dopravě, nebo ještě chvíli počkat? Stáhnout si film zdarma z internetu, nebo si ho jít koupit? Nechat si nesprávně vydané peníze, nebo je vrátit pokladní, která peníze nesprávně přepočítala? Zkopírovat část práce kamaráda, nebo věnovat energii tvorbě vlastního textu? Vykázat si více hodin v práci, když je mé pracovní tempo vyšší než ostatních, nebo napsat přesně odpracovanou dobu? Nepřiznat veškeré příjmy a mít více peněz, nebo přiznat vše?

Nejen tyto, ale také mnohé další situace dnes a denně potkávají každého z nás, ať už si jejich výskyt uvědomujeme, nebo ne. Přestože máme tendenci téma nepoctivosti vztahovat spíše k jiným, často více viditelným osobám (politici, podnikatelé, státní organizace), větší ztráty společnosti způsobují drobné podvody každého z nás. Je pravda, že přivlastnění si psací potřeby, ilegální stažení jedné písničky či jedno zamlčení prodavače, že nám vrátila více, než měla, mají na společnost téměř nulový vliv. Pokud však tento vliv vynásobíme počtem lidí, kteří se takovéto „drobnosti“ dopustí, jsou škody obrovské.

I když se může zdát, že téma nepoctivého jednání nabývá v současné společnosti na aktuálnosti, pravdou je, že se prolíná celou lidskou historií. S posunem doby se pouze některé příležitosti k podvádění mění či zanikají, a naopak jiné jsou vytvářeny.

Přesto však má dnešní společnost jistou výhodu. Díky pokroku vědeckého výzkumu můžeme získat podrobnější náhled na faktory působící na míru podvádění. Jde pouze o situačně podmíněnou záležitost v duchu lidového rčení: „Příležitost dělá zloděje.“? Nebo naopak platí, že „Kdo lže, ten i krade.“ a podvádění je spíše zakotveno v osobnosti jako takové? Stejně jako v jiných oblastech psychologie zjišťujeme, že pravda není ani na jednom konci těchto pólů, které se snaží komplexní problematiku zjednodušit.

Zaměření obsahu této práce vychází ze dvou základních předpokladů. Za prvé, podvádění se týká každého z nás. I když naše psychika dělá vše proto, abychom se i přes své drobné i větší prohřešky cítili jako dobří lidé, těžko bychom hledali někoho, kdo by v dostatečně vyhocené situaci dostal veškerých morálních zásad a nikdy se nezachoval nepoctivě.

Co je však rozdílné, je právě ona hranice, za kterou se k nepoctivému jednání uchylujeme. Ta je určena jak osobnostními charakteristikami jedince, tak vnějšími podněty. Druhým předpokladem této práce je skutečnost, že míra nepoctivého chování se dá alespoň částečně



ovlivnit. A to právě jak výchovou, tak dalšími vnějšími podmínkami, které mohou podvádění podněcovat nebo naopak omezovat.

Z těchto dvou základních premis plynou cíle předkládané literárně přehledové práce zabývající se psychologickými souvislostmi poctivosti a podvádění. Prvním cílem je komplexně zmapovat faktory, které souvisí s mírou měřeného podvádění, a poskytnout tak náhled na možnosti jejího ovlivnění – které, jak bylo výše zmíněno, je možné.

Protože je však potřeba míru podvádění také měřit, přesnost našich výsledků závisí do značné míry na kvalitě výzkumných metod. Druhým cílem práce je tedy pojednat o možnostech, výhodách i nevýhodách konkrétních metod ve vztahu k měření míry (ne)poctivého chování.

Konkrétně se zpracovaná bakalářská práce dělí na teoretickou část (která je dále členěna na 3 podkapitoly) a na empirickou část, obsahující návrh výzkumného projektu.

První kapitola se zabývá možnostmi samotného stanovení hranice mezi poctivým a nepoctivým chováním. Přestože neexistuje obecná shoda v jasném odlišení toho co je a není poctivé, můžeme se opřít o jednotlivé druhy nepoctivého chování (jako je například podvádění, falšování, plagiátorství, lži či milosrdné lži) a jejich operacionální definování ve výzkumech zabývajících se tímto tématem.

Úvodní kapitola poskytuje náhled na dvě výzkumné linie, které se proti sobě historicky vzájemně vymezují. Za jejich hlavní odlišnost lze považovat rozdílné vidění motivace k nepoctivému jednání. Zastánci tzv. ekonomického přístupu vycházejí z předpokladu, že lidské podvádění je založeno na analýze zisků a ztrát. Pokud je vnímaná pravděpodobnost chycení a možná výše trestu nižší než vnímané zisky, člověk vždy podvádí. Druhá výzkumná linie nicméně zdůrazňuje, že takový model neplatí bezvýhradně a že existuje řada situací, kdy se člověk nechová racionálně, naopak bývá ovlivněn řadou jak osobnostních, tak situačních faktorů.

Ačkoliv se oba přístupy snaží o vzájemné popření, dochází v současném výzkumu k jejich propojování. V každé situaci, kdy dochází k volbě mezi poctivým a nepoctivým chováním, jsou totiž více či méně přítomny zásadní faktory z obou přístupů. Spíše tedy než dva odlišné příběhy vypráví oba směry jeden příběh, ale z různých náhledů. Předložená práce proto nestaví tyto pomyslné směry proti sobě, ale naopak se snaží o jejich propojení.

Ve stěžejní druhé kapitole jsou systematizovány psychologické aspekty, které mají vliv na míru poctivosti a podvádění. Většina aspektů podporující projevy nepoctivosti funguje v duchu rčení: „Aby se vlk nažral a koza zůstala celá.“. Chováme se tedy dostatečně nepoctivě na to, abychom z nepoctivosti něco získali, ale poctivě natolik, abychom mohli sami sebe i nadále vnímat jako čestného člověka. Toho dosahujeme například nepozorností k vlastním morálním standardům a klamáním sebe samých. Kromě popisu těchto základních principů fungování nepoctivého chování se kapitola věnuje konkrétním osobnostním, situačním i demografickým faktorům, které ovlivňují individuální míru podvádění.

Následující třetí kapitola přímo navazuje na celkovou systematizaci faktorů popsanou v druhé kapitole. Z citované literatury vybírá metody, které byly použity k jejich zkoumání. Uvádí přednosti i limity jak dotazníkových metod (které jsou administrativně jednodušší, avšak umožňují jedinci stylizaci), tak experimentálních situací (které poskytují komplexnější vhled do chování jedince, avšak na úkor jejího zúžení na jednu specifickou situaci či kontext). Kapitola diskutuje veškeré zmíněné výhody i nevýhody ve vztahu ke konkrétnímu zaměření celé práce. Nemalá pozornost je věnovaná také tématu etiky a výzkumu fenoménu podvádění.

Druhá část práce, návrh výzkumného projektu, navazuje na teoretickou část a klade si za cíl předložit komplexní návrh výzkumu, jehož cílem je blíže prozkoumat účinnost způsobu snižujícího míru nepoctivého chování (připomenutí morálních standardů) v čase na skutečně zjištěnou míru podvodu.

# 1. Vymezení předmětu práce

Problematika podvádění a jiných forem nečestného jednání se nachází v centru zájmu nejen psychologů, ale také ekonomů, pedagogů, sociologů, či filozofů. Důsledkem multidisciplinarity tohoto tématu je existence rozličných způsobů vymezení a měření chování označovaného jako nepoctivost, což má za následek mnohdy odlišné aplikace získaných poznatků (Rosenbaum, Billinger, & Stieglitz, 2014). Zatímco některé výzkumy se zaměřují na akademické (školní) podvádění, lhaní, či milosrdné lži, jiné se koncentrují na obecnější pojmy jako je nečestnost a nepoctivost. Velkým (a spíše filozofickým) otazníkem je také hranice mezi poctivým a nepoctivým jednáním.

## 1.1. Vymezení pojmů z oblasti nepoctivosti

Pro ohraničení pojmu nepoctivost je možné se opřít o přehledovou studii autorů Rosenbauma et al. (2014), která je výjimečná jak snahou o propojení psychologických a ekonomických výzkumů, tak zaměřením pouze na experimentální studie, jejichž nespornou výhodou je schopnost zachytit principy nepoctivého jednání a menší zkreslení sociální desirabilitou (Kessler & Vesterlund, 2010). Studie se zabývá 63 experimenty zkoumajícími pojmy *poctivost*, *nepoctivost*, *podvádění*, *klamání*, *lhaní* a *říkání pravdy*. Na základě vymezení těchto pojmů autoři studie vyčlenili 6 typů situací, ve kterých má jedinec možnost zachovat se poctivě či nepoctivě. Konkrétně se jedná o:

1. Nesprávně směřované věci (např. dopis, peněženka), které si adresát může a nemusí ponechat.
2. Volně se vyskytující stojany se zbožím, na kterých je napsaná cena výrobku, které by jedinec měl zaplatit. Míra jeho příspěvku však není bezprostředně kontrolována.
3. Situace, ve kterých jsou jedinci nesprávně vráceny peníze (např. v obchodě při placení), a sleduje se jeho tendence peníze vrátit. Oproti nesprávně směřovaným věcem, kde si osoba musí aktivně dopis či peněženku přisvojit, je zdejší výchozí situace opačná – jedinec zisky dostal, a pokud nic neudělá, zůstanou mu.
4. Zisky jedince, které sám hlásí (např. počet správně vyřešených úloh, za které je jedinec poté odměněn), a které mu umožňují nahlásit více.
5. Experimentální hry typu *proposer-receiver*, které jsou specifické přímou interakcí toho, kdo má možnost lhát, a potenciálně obelhávaného.
6. Matematická hra zvaná *theft task*, ve které mají jedinci možnost předkládat falešné informace za účelem neoprávněného zisku.

Specifičtěji podvádění (ve smyslu *akademického/školního podvádění*) vymezuje přehledová studie provedená v roce 1998 (Whitley). Podle ní můžeme rozlišit čtyři druhy školního/akademického podvádění: podvádění při zkoušce, domácích úkolech a dalších zadáních, plagiátorství a tzv. „total cheating“ neboli celkové podvádění, které nespadá do žádné z uvedených kategorií.

Do výzkumu nepoctivého chování můžeme zařadit také problematiku *lhaní*, kterou se dlouhodobě zabývá psycholog Paul Ekman. Zatímco výše uvedení autoři vymezují podvádění popisem jednotlivých typů chování, které do podvádění spadají, Ekman (1997) stanovuje podmínky, které musí chování splňovat, abychom jej mohli označit za lež. Zaprvé člověk, který lže, musí mít možnost volby lhát. Toto kritérium bývá v české literatuře označováno jako kritérium úmyslu s možností volby (Vybíral, 2015). Člověk se tedy dobrovolně rozhodl, že bude lhát, přitom ví (nebo si myslí, že ví) jaká je pravda. Může tedy nastat i absurdní situace, že lhář říká pravdu. Protože však věří, že tato pravda je lež, můžeme ho označit za lháře (Ekman, 1997).

Druhým kritériem je neinformovanost adresáta lži o tom, že je klamán (Ekman, 1997), které Vybíral (2015) označuje jako kritérium nenaznačení adresátovi, že je obelháván. Například nesdělení tajemství není lží, protože je jasně naznačeno, že danou skutečnost si jedinec chce nechat pro sebe a má v ní nárok na soukromí. Zároveň sdělení toho, že člověk nehodlá říkat pravdu, nemusí být předáno verbálně, ale také naznačeným kontextem (neboli zarámováním situace).

Mezi nejčastější formy lhaní dle Ekmana patří (1) utajování informací (za předpokladu, že existuje explicitní dohoda o tom, že tyto informace by měly být řečeny, i když se na ně adresát neptá – např. dítě ví, že musí říct, když dostane špatnou známku); (2) *falsification*, neboli řízení místo pravdy něco jiného; (3) řízení pravdy tak, že si adresát myslí, že znamená pravý opak (např. „To víš, že tě podvádím. Každý týden spím s jinou.“); (4) sdělení pouze částečné pravdy, kdy jsou opomenuty klíčové informace (např. odpověď dítěte „Ano, přihlásil jsem se dnes na opravu písemky.“ na otázku rodiče a opomenutí informace, že dostal/a stejnou známku); a (5) úhybný manévr (např. reakce „To je neuvěřitelné, cos vytvořil.“ na podle nás nepovedenou tvorbu kamaráda).

Poslední zmíněný příklad může vyvolávat dojem tzv. *milosrdné* (či *dobře míněné*) lži (anglicky označováno jako *altruistic white lies*), kterou charakterizuje nulový zisk na straně

lháře a naopak určitý zisk na straně toho, kdo je obelháván (Erat & Gneezy 2012). Jednotliví autoři se však rozcházejí v pochopení toho, co znamená zisk na straně obelhávaného.

Představme si situaci, kdy jsme přítomni prezentaci našeho kolegy, který dle našeho názoru odvedl velmi špatný výkon. Výše zmínění autoři (Erat & Gneezy 2012; Gneezy, 2005) považují v tuto chvíli zamlčení našeho názoru na kolegův výkon za milosrdnou lež, protože bychom mu skutečnou zpětnou vazbou snížili sebevědomí a negativně ovlivnili jeho prezentační úroveň do budoucnosti. Naopak podle Arielyho (2016) zamlčením našeho skutečného názoru obíráme kolegu o možnost zlepšení a nejde tedy o milosrdnou lež, protože náš kolega touto lží nic nezíská. Výjimkou může být případ, kdy by se daný člověk už v životě nechystal přednášet, ovšem interpretace i této situace je relativní. Co když se v důsledku nevalidní zpětné vazby rozhodne v přednášení pokračovat?

Podle Arielyho (2016) tedy existuje pouze pár skutečných příkladů milosrdných lží, které nemají na adresáta lži negativní dopady. Pro většinu lží, které se jako milosrdné pouze označují, platí, že poskytují ochranu před nepříjemnou společenskou situací zejména tomu, kdo ji sděluje a obírá o možnost posunu toho, komu je sdělována. Přestože Erat a Gneezy (2012) považují sdělení pravdivé zpětné vazby v těchto situacích za bolestné a nevhodné, dle Arielyho (2016) je možné a nutné pravdu sdělit šetrným způsobem.

Zatímco doposud jsme se snažili stanovit jasnou hranici mezi poctivým chováním a nepoctivostí, existují způsoby chování, jejichž zařazení do kategorií poctivé/nepoctivé chování je problematické. Diskuze se vedou například ohledně lhaní malých dětí, které své lži mohou věřit, či chování patologických lhářů, kteří lžou a nemají možnost volby (Ekman, 1997; Vybíral 2015).

Podobně sporných způsobů potenciálního podvádění je přitom možno ve výzkumech nalézt mnohem více a i na jasně stanovená, výše zmíněná kritéria mají různí autoři různé názory. Zpochybnit se dá i na první pohled jasné Ekmanovo kritérium nenaznačení adresátovi, že je obelháván. Je lhářem například obchodník, který přeceňuje přednosti prodáváného zboží? Dle Ekmana (1997) nikoliv, protože jeho záměr prodat naznačuje, že veškeré podávané informace nemusí být pravdivé, s čímž však nesouhlasí Vybíral (2015).

Protože zkoumaná problematika je natolik komplexní, že stanovení jasné hraniční linie by bylo značně redukcionistické, neexistuje jasné a všeobecně uznávané vymezení, co podvádění je, či není. Pro účely této bakalářské práce je však třeba tuto dělící linii nastavit a vymezit tak její předmět.

Rozhodla jsem se opřít o Ekmanovo první kritérium lži, které je společné všem dalším zmíněným formám podvádění: člověk má možnost volby, a – co je velmi důležité – přitom ví, že by danou věc dělat neměl. Do podvádění potom můžeme zahrnout např. i diskutované nelegální sdílení a stahování filmů – přestože 88 % dětí ví, že stahování hudby, filmů a her není zákonem povoleno, 54 % z nich je stále stahuje (Von Lohmann, 2004 dle Mazar & Ariely, 2006). Naopak sporným lhaním malých dětí či problematikou patologických lhářů se tato bakalářská práce podrobněji zabývat nebude.

Posledním problematickým tématem z hlediska předmětu této práce je tzv. *self-deception* (česky označováno jako sebeklamání). Přestože Ekman (1997) vyčleňuje sebeklamání jako samostatnou kategorii podvádění, které si člověk není vědom, a neměl by za něj tedy nést odpovědnost, jiní autoři pracují s tímto pojmem spíše jako mechanismem, který se účastní značné části jiných forem podvádění a pomáhá lidem cítit se jako poctivý člověk (Bandura, 1999; Bandura, Barbaranelli, Caprara, & Pastorelli, 1996; Mazar & Ariely, 2006; Vrbová, 2014). Přitom tito autoři nevnímají sebeklam jako ospravedlňující faktor nečestného jednání a nezbavují jedince osobní odpovědnosti za takovéto činy.

Na obecnější úrovni jde vlastně o spor mezi deterministickým přístupem (člověk je určitými situacemi/fyzikálními procesy determinován natolik, že za své jednání není odpovědný) a uvědomovaná část mysli je spíše divákem, než rozhodující částí osobnosti (Trivers, 2000) a mezi indeterminismem, který naopak tvrdí, že člověk má svobodnou vůli a je za své činy osobně odpovědný (Gazzaniga, 2013). Předkládaná bakalářská práce pracuje s pojmem *self deception* neboli sebeklamání v duchu druhého přístupu – nevyčleňuje jej jako samostatný způsob podvádění, ale jako mechanismus, za který jedinec nese osobní odpovědnost.

## **1.2.Dva pohledy na nepoctivost?**

Zásadní otázky nejen výzkumníků ohledně fenoménu nepoctivosti zní: Kdy podvádíme? A co odlišuje ty, kteří podvádějí od těch, kteří nepodvádí?

S prvními odpověďmi na tyto otázky přišli ekonomové, kteří lidskou bytost chápali jako sobeckou a racionální, která se snaží co nejvíce maximalizovat své zisky (Mazar, Amir, & Ariely, 2008). Podvádění je viděno tímto prizmatem funkcí zisků a ztrát. Poctiví jsme potom pouze tehdy, pokud naše materiální zisky plynoucí z poctivosti převyšují zisky získané nepoctivostí a/nebo pokud pravděpodobnost toho, že budeme při takovémto zakázaném chování přistiženi, a zároveň velikost případného trestu jsou případnému zisku

neúměrně vysoké (Somanathan & Rubin, 2004). Model předpokládá, že každý jedinec je schopen se racionálně a vědomě rozhodnout mezi poctivým chováním/podváděním a spočítat si zisky a ztráty, které z daného jednání plynou (Becker, 1968). Vztah mezi potenciální odměnou a pravděpodobností podvádění je poté přímo úměrný, lineární (čím vyšší odměny, tím více podvádíme). V důsledku je možné podvádění eliminovat pouze zvýšením pravděpodobnosti chycení či přísnějšími tresty, které způsobí, že podvádění bude nevýhodné (Becker, 1968). Podvodníky jsme podle této teorie všichni, záleží jen na individuálním vnímání zisků a ztrát.

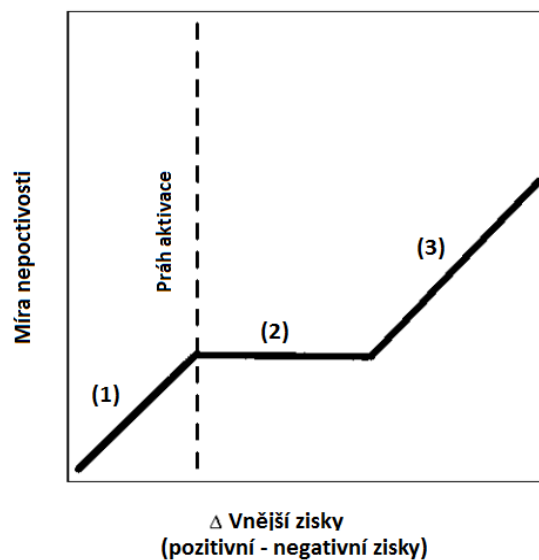
Existuje však řada výzkumných studií, které přímo popírají předkládanou teorii. V mnoha situacích nepodvádíme, i když pravděpodobnost chycení je velmi nízká a zisky jisté (Fischbacher & Föllmi-Heusi, 2013; Lewis et al., 2012). Druhá výzkumná linie vycházející z těchto poznatků předpokládá, že si lidé zvnitřní určité normy, které dodržují, i když by z podvádění měli jistý zisk a určitě by nebyli chyceni. Rozdělují poté jedince do dvou kategorií (podle toho, jak mají zvnitřnělé normy) na příležitostné podvodníky (kteří se chovají dle možností situace a platí pro ně výše zmíněná ekonomická teorie) a ty, kteří, díky zvnitřnělým normám nepodvádějí, ani pokud se naskytne příhodná šance (Pruckner & Sausgruber, 2013). Výzkumníci Rosenbaum et. al (2014) tyto dva typy lidí označují jako ekonomické a etické.

Avšak ani tato druhá teorie neobstojí při vysvětlování výsledků experimentálních studií. Ty naznačují, že podvádění není záležitostí několika málo jedinců, ale v podstatě každého z nás. Každý člověk bilancuje mezi dvěma protikladnými póly – ekonomického jedince, který se snaží získat z nastalé situace co nejvíce, a mezi vnímáním sebe sama jako poctivého člověka, které je zásadní pro jeho integritu (Gibson, Tanner, & Wagner, 2013; Mead, Baumeister, Gino, Schweitzer, & Ariely, 2009). Při rozhodování jestli budeme, nebo nebudeme poctiví, nás ovlivňují jak vnitřní tresty/sankce/výdaje, tak vnější podmínky (velikost zisku, pravděpodobnost chycení i možné tresty). Nejde proto jednoduše říci, zdali se někdo zachová poctivě, nebo nepoctivě.

Vztah mezi podváděním a velikostí zisku, trestem a pravděpodobností chycení tedy není lineární (Lewis et al., 2012). Alternativní model integrující jak vnitřní, tak vnější mechanismy ovlivňující nepoctivost navrhli Mazar a Ariely (2006), kteří rozlišují tři fáze vztahu mezi velikostí zisku a pravděpodobností podvádění. Tento vztah je podle nich lineární rostoucí pouze u malých zisků. Nepoctivost je v této první fázi funkcí zisků a odměny z toho důvodu, protože získané odměny jsou tak malé, že u jedince nevyvolávají pocit viny. Od určité

velikosti odměny se však dle Mazar a Arielyho (2006) aktivuje tzv. *internal reward mechanism* (v češtině překládáno jako vnitřní opravný faktor). Od jeho aktivace je pro jedince neudržitelné podvádět ve větší míře a zároveň stále sebe samého vnímat jako dobrého člověka. Výsledkem je, že člověk podvádí, ale ne v maximální možné míře. Úroveň podvádění se tedy drží dlouhou dobu konstantní i při zvyšování zisků. Tato druhá fáze však není konečná – v určitou chvíli může být odměna pro jedince natolik atraktivní, že jeho vnitřní mechanismy „vypnou“ jeho osobní standardy a pravděpodobnost podvádění znovu roste společně s výší zisků (fáze 3). Pro jasnější ilustraci modelu je níže přiložen graf 1 z původního článku.

Nekonkrétní slova zvolená pro vytyčení hranic („od určité velikosti odměny“ a „v určitou chvíli“) byla použita záměrně, neboť hranice mezi jednotlivými fázemi není pevně daná a je ovlivněna jak vnitřními, tak vnějšími faktory, o nichž pojednává nadcházející kapitola.



Graf 1: Velikost odměny sama o sobě může vyvolat aktivaci vnitřních mechanismů, v jejichž důsledku míra podvádění neroste lineárně s vnějšími zisky. Převzato a přeloženo ze studie Mazar a Arielyho (2006).



## 2. Psychologické faktory podporující (ne)poctivost

Přestože by bylo lákavé poskytnout čtenáři jasný a strukturovaný seznam jednotlivých vnitřních faktorů (označovaných v angličtině jako *moral cues*), vnějších faktorů (které bývají v angličtině označovány jako *legal cues* či *external reward mechanism*) i demografických charakteristik ovlivňujících hranici, od které se jedinec chová nepoctivě, je nutné zmínit také limity takového členění.

První a zřejmě nejvýznamnější komplikace plyne z nemožnosti vytyčit jasné a výlučné hranice působení jednotlivých faktorů. Některé faktory (zejména sebeklamání a sebeuvědomění) totiž fungují jako mechanismy uplatňující se v téměř všech níže zmíněných faktorech a diskuzi jejich působení je proto věnovaná samostatná podkapitola.

Další omezení výzkumu podvádění vyplývá z rozdílného operacionálního definování tohoto pojmu a s tím souvisejícími odlišnými způsoby měření. V důsledku není možné jasné stanovit míru vlivu jednotlivých faktorů, neboť rozdílné metody, kterými jsou zkoumány, se pojí s odlišnými kvalitami a nedostatky. O těchto metodologických problémech při zkoumání tématu nepoctivosti podrobněji pojednává následující třetí kapitola.

### 2.1. Sebeuvědomění a sebeklamání

Vraťme se na chvíli do první kapitoly, konkrétně k ekonomickému přístupu, který nedokázal dostatečně uspokojivě vysvětlit, jak je možné, že i když jedinci podvádějí, nečiní tak v maximální možné míře (Haan & Kooreman, 2002; Lewis et al., 2012). Jaký mechanismus nám brání vytěžit z nastalé situace maximum, i když víme, že za své nepoctivé chování nikdy nebudeme potrestáni?

Odpověď nabízí výzkum v oblasti sebepojetí. To je možno vymezit jako „*souhrn představ a hodnotících soudů, které o sobě člověk chová*“ (Blatný, 2010, s. 107). Přitom proto, aby člověk mohl hodnotit sám sebe, je nutné, aby se vnímal nejen jako subjekt, ale také jako objekt svých myšlenek.

Na této schopnosti zaměření pozornosti sám na sebe a následného hodnocení svého chování staví teorie objektivního sebeuvědomění Duvala a Wicklunda (1972). Podle těchto autorů se pokaždé, když člověk zaměří svoji pozornost sám na sebe (což nazývají jako stav sebeuvědomění), spustí automatický mechanismus srovnání sebe samého a vlastních standardů (neboli mentálních reprezentací toho, jaký by člověk měl být). Srovnávání aktuálního Já se svými standardy, či ideálním Já (jak jej nazývají jiní autoři,

např. Horney, 2000) vyvolává u jedince emoční odezvu, která se postupně ve vývoji člověka stává hlavní motivační složkou psychické regulace chování (Blatný, 2010; Duval & Wicklund, 1972; Silvia & Duval, 2001). Princip této regulace spočívá ve vnitřních odměnách a trestech formou pozitivního či negativního vnímání sebe sama, které vyvolává (ne)dodržování vnitřnělých norem (Mazar et al., 2008).

Právě tento mechanismus vnitřních odměn a trestů výrazně ovlivňuje, zdali se jedinec zachová poctivě, či nepoctivě. Za předpokladu, že si jedinec cení sám sebe jako morální a poctivé bytosti, prožívá v důsledku odlišnosti svých vnitřních norem (cenění si poctivosti) a aktuálního chování (podvádění) subjektivně nepříjemné pocity (Silvia & Duval, 2001).

Jedinec se přitom snaží tuto negativně vnímanou rozdílnost mezi aktuálním a ideálním chováním překonat, k čemuž využívá několika strategií. Prvním a z hlediska poctivosti ideálním způsobem je úprava jedincova chování tak, aby se *přiblížil vlastním morálním standardům* (Duval & Wicklund, 1972). Tento způsob řešení diskrepance je podpořen řadou experimentálních studií, které ukazují, že jedinci, u nichž je vnější pobídkou vyvolána vyšší pozornost sám k sobě ať už prostřednictvím sebe-obrazu v zrcadle (Beaman, Klentz, Diener, & Svanum, 1979), čtením desatera (Mazar et al., 2008; Shu, Gino, & Bazerman, 2011), či množstvím světla v místnosti (Chiou & Cheng, 2013), poté podvádějí v menší míře než kontrolní skupina (u které nebylo s mírou sebeuvědomění manipulováno). Ani kontrolní skupina však nepodvádí v takové míře, jak by se dalo očekávat podle standardních ekonomických teorií. Předkládaná zjištění z pole sebeuvědomění tedy ukazují, že lidé podvádějí pouze do té míry, do jaké jsou schopni sami sebe vnímat jako poctivé jedince, což je důvod, proč nepodvádějí v maximální možné míře, i když je pravděpodobnost chycení téměř nulová.

Kromě přiblížení svého chování směrem ke svým standardům je však možné, že jedinec nepříjemně vnímaný rozdíl překoná odvedením pozornosti od morálních standardů a tedy *potlačením vlastního sebeuvědomění* či *změnou vlastních morálních standardů tak, aby jim aktuální Já neodporovalo* (Silvia & Duval, 2001).

Tyto strategie jiní autoři shrnují pod pojem sebeklamání (v originále tzv. *self deception*), o němž se v souvislosti s tématem (ne)poctivosti hojně píše (Chance, Norton, Gino, & Ariely, 2011; Trivers, 2000).

Mazar et al. (2008) přitom sebeklamání vymezují jako veškeré způsoby, které jedinci umožňují přerámovat samotný akt chování tak, aby se mohl stále cítit jako poctivý člověk.

Bandura (1999), který tyto způsoby označuje pojmem *morální vyvázání se*, rozlišuje čtyři způsoby deaktivace vnitřní morální kontroly:

(1) *rekonstrukce chování: zavrženíhodné chování je zobrazeno, jako by mělo morální důvod, a tím se stalo společensky přijatelným; tomuto účelu slouží jak eufemistický jazyk, tak srovnání chování s ještě horším chováním někoho jiného, takže je prezentované v příznivějším světle; (2) zatemňováním kauzálního vztahu mezi zavrženíhodným jednáním a jeho škodlivými účinky přenesením či rozptýlením odpovědnosti za toto jednání; (3) zakrýváním či bagatelizováním zraňujících důsledků špatného jednání; nebo (4) dehumanizací či obviňováním samotných obětí* (Vrbová, 2014, s. 459)

Dovolím si připomenout, že ne všichni autoři používají pojem sebeklamání stejně a diskuzi jeho vymezení je věnován prostor v první podkapitole. Např. Ekman (1997) na sebeklamání pohlíží jako na čistě nevědomý mechanismus, který jedinec nemá vůbec pod kontrolou. Pro sebeklamání ve významu Arielyho přerámování či Bandurova morálního vyvázání se používá pojmu *racionalizace*. Tato práce však se sebeobelháváním pracuje ve smyslu vymezení Mazar et al. (2008) či Bandurou (1999), aniž by si nárokovala jakoukoliv „pravdivost“ takového přístupu.

Výše popsané principy fungování sebeuvědomění a sebeklamání (tedy změna chování směrem k morálním standardům jedince, odvedení pozornosti od sebeuvědomění a přerámování aktů tak, aby byly s normami za jedno/či změna samotných norem) jsou vlastní každému lidskému jedinci. Individuální je však míra, s jakou dané mechanismy používá (Silvia & Duval, 2001).

Sebeuvědomění a sebeklamání můžeme v tomto smyslu chápat jako osobnostní rysy, které jsou však situačně ovlivnitelné. Není proto možné zařadit je do rámce osobností/situační faktor, protože se částečně podílí na většině z nich. Zároveň na základě experimentálního designu některých studií není možné jasně určit, který z výše popsaných mechanismů se v daném případě uplatňuje, a diskuze o jejich působení jsou potom spíše hypotetické. Proto jak sebeklamání, tak sebeuvědomění stojí v této práci samostatně. Čtenáři však usnadní, pokud bude mít tyto mechanismy na mysli v průběhu čtení následujících kapitol.

## 2.2. Osobnostní faktory

Následující část práce shrnuje hlavní zjištění o souvislostech (ne)poctivosti a faktorech zakotvených v osobnosti. Nastiňuje výzkumné snahy uchopit poctivost jako samostatný osobnostní rys a následně zkoumá její souvislosti s dalšími osobnostními rysy a schopnostmi. Pozornost je věnována také normám, které si jedinec osvojuje během vývoje. V neposlední řadě kapitola pojednává také o rozličných formách očekávání, které mění jak míru měřené nepoctivosti, tak oblasti, ve kterých se k nepoctivému jednání jedinec uchyluje.

### 2.2.1. Poctivost jako samostatný rys osobnosti

Jedna ze základních otázek výzkumu (ne)poctivosti zní: „Existuje stabilní vlastnost, která by (ne)poctivé chování vysvětlovala?“. První snahy o uchopení poctivosti jako samostatného rysu se objevila v devadesátých letech v souvislosti s lexikálními výzkumy struktury osobnosti, kdy maďarští autoři De Raad a Szirmáková vyčlenili samostatný faktor zvaný *integrita*. Ten charakterizují přídavná jména jako poctivý, spravedlivý na jedné straně vs. pokrytecký, domýšlivý na straně druhé. Později byly podobné faktory nalezeny také na základě lexikálních studií v Itálii (kde byl tento faktor nazván jako *důvěryhodnost*) a Koreji (pod názvem *pravdivost*). Přestože někteří výzkumníci na základě lexikální analýzy ukazují na existenci faktoru zvaného poctivost/pokora v konkrétních jazycích, podle jiných studií není možno jeho existenci prokázat (Blatný, 2010).

Další pokusy o nalezení rysu poctivosti můžeme najít v práci autorů Petersona a Seligmana (2004). Autoři se v duchu pozitivní psychologie zaměřují na to, jak si lidé představují opravdu „dobrý charakter“ napříč všemi náboženskými i filosofickými směry. Na základě studia filosofických, náboženských i psychologických děl napříč lidskou historií identifikovali 6 hlavních ctností, tzv. *virtues* (moudrost, odvaha, lidskost, spravedlnost, umírněnost a transcendence). Ty jsou však obtížně uchopitelné a definovatelné. U jednotlivých lidí se ale projevují prostřednictvím jejich silných charakterových vlastností, které jsou již měřitelné a stabilní v čase. Pro každou ze ctností navrhuje několik možností jejich projevů právě prostřednictvím silných stránek charakteru. Dle Preisse, Nohavové a Stuchlíkové (2013) souvisí s poctivostí zejména dvě silné stránky charakteru: *integrita*, která patří pod ctnost odvahy, a *spravedlnost*, kterou lze najít pod ctností spravedlnost.

Sami autoři (Peterson & Seligman 2004) však dodávají, že existenci jednotlivých silných stránek charakteru je potřeba empiricky ověřovat, což se týká také lexikálních studií. Skutečnost, že poctivost je v literatuře zachycena jako opakující se koncept, neznamená, že by tím byla dokázána jeho existence. Do budoucna je tedy úkolem validizačních studií, aby

přinesly empirické podložení existence v čase stabilního rysu poctivosti tak, jak jej popsali výše zmínění autoři. Současné experimentální výzkumy však na jeho existenci neukazují (Rosenbaum et al. 2014).

### **2.2.2. Poctivost a souvislost s dalšími osobnostními rysy a schopnostmi**

Pokud vyjdeme z předpokladu, že prozatím neexistují důkazy o existenci poctivosti jako samostatného osobnostního rysu, nabízí se otázka, zdali je možné najít souvislosti mezi jinými (lépe empiricky podloženými) stabilními rysy a tendencí chovat se poctivě či nepoctivě.

Jako přínosné se jeví srovnání míry podvádění s Big 5. V metastudii provedené v roce 2015 (Giluk & Postlethwaite) autoři analyzují 17 studií, které se zaměřují na nepoctivost v akademickém prostředí. Negativní signifikantní vztah byl nalezen mezi mírou podvádění a přívětivostí, stejně jako svědomitostí. Autoři předpokládají, že jedinci s vysokou mírou přívětivosti nepodvádějí, protože se nechtějí dostat do konfliktu s učiteli a jinými autoritami. Zároveň také více vnímají negativní důsledky svého podvádění na své spolužáky (zde je jistě na místě připomenout si sebeuvědomění a jeho působení). Podobně jedinci s vysokou mírou svědomitosti jsou charakterističtí vyšším dodržováním norem a menší mírou prokrastinace, díky čemuž mají více prostoru pro přípravu než např. neurotičtí studenti, kteří prokrastinují významně více (Steel, 2007).

Přestože nebyl nalezen signifikantní vztah mezi neuroticismem, extroverzí, ani otevřeností vůči zkušenosti a mírou podvádění, je možné najít významné vztahy mezi jim podobnými koncepty.

Například ačkoliv celkový vztah mezi extroverzí a mírou podvádění není statisticky významný, existuje významný vztah mezi mírou podvádění a subškálou rysu extroverze, tzv. *excitement seeking* (česky překládáno jako vyhledávání vzrušení). Subškála *excitement seeking* přitom úzce souvisí se samostatným konceptem *sensation seeking* (v češtině označováno shodně vyhledávání vzrušení) (Aluja, García, & García, 2003), který predikuje míru podvádění lépe, a protože jde o samostatný koncept a nikoliv o subškálu jiného rysu jako v případě *excitement seeking*, je tato spojitost se *sensation seeking* přímější a využitelnější (DeAndrea, Carpenter, Shulman, & Levine, 2009).

Podobně koncept otevřenosti vůči novým zkušenostem sám o sobě nevysvětluje signifikantní část variability podvádění, avšak ze všech faktorů Big 5 je nejbližší kognitivním schopnostem. Přitom studenti s vyššími kognitivními schopnostmi podvádějí méně často

(Paulhus & Dubois, 2015). Tento negativní vztah mezi inteligencí a mírou podvádění vysvětlují autoři Bloodgood, Turnley a Mudrack (2008). Uvádějí, že nižší inteligence se pojí s nižší schopností vidět důsledky svého nepoctivého jednání a zároveň je chování méně inteligentních jedinců impulzivnější, zaměřené na okamžitý zisk.

Zajímavou souvislost zmínění autoři (Bloodgood et al., 2008) nalézají také mezi inteligencí a působením absolvování etických kurzů na následné podvádění studentů (kteří nevědí, že je míra jejich podvodu monitorována). Ukazují, že inteligentnější jedinci, kteří kurzem etiky prošli, podváděli významně méně, než méně inteligentní jedinci, kteří absolvovali stejný kurz. Je tedy možné, že inteligence nepůsobí pouze na schopnost uvědomovat si důsledky svého chování a lepší schopnost odolat impulzivním potřebám, ale také na vyšší schopnost propojovat teoretické otázky týkající se etiky s reálným životem.

Gino a Ariely (2012) však poukazují, že lépe nežli inteligence, predikuje míru podvádění kreativita. Ve svých experimentech demonstrují, že dispozičně kreativní jedinci (kteří skórují výše v testech kreativity) podvádějí ve vyšší míře než méně kreativní jedinci. Zároveň i méně kreativní jedinci podvádějí více, pokud jsou vnější pobídkou nuceni přemýšlet kreativně. Tento vztah kreativity a podvádění vysvětlují (a experimentálně ověřují) vyšší schopností ospravedlňovat a obhájit si své nepoctivé chování sám před sebou.

Mezi kreativitou a mírou nepoctivosti lze nalézt i opačný významný vztah. Gino a Wiltermuth (2014) ukazují, že nejen kreativita vede k nepoctivosti, ale také nepoctivost zvyšuje kreativitu. Podle autorů je vyšší kreativita po nepoctivém chování způsobena tím, že jedinci se jedinci přestávají cítit spoutáni společenskými pravidly.

### **2.2.3. Normy jedince**

V kapitole o sebeuvědomění bylo naznačeno, že lidé nezvažují pouze vnější zisky a ztráty svého podvádění, ale jejich jednání je ovlivněno také normami a hodnotami společnosti, které si během svého života zvnitřnili a které slouží jako vnitřní měřítko správnosti jejich chování (Henrich et al., 2001).

Proto předpokladem pro poctivé chování je vnímání poctivosti, počestnosti či pravdivosti jako ceněné hodnoty. Pokud však jedinec naopak věří, že podvádění je normální a běžné, nebude mít tendenci jej jakkoliv měnit ani v případě, že se u něj aktivují vnitřní standardy a to proto, že chování a tyto standardy budou ve shodě. Těmto předpokladům odpovídají i výsledky studií – podle Whitley (1998) s mírou podvádění u studentů nejvíce

koreluje jejich víra, že podvádění je normální a podporované sociálními normami ve společnosti.

Otázkou zůstává, na čem závisí, jaké normy si jedinec osvojí. Podle Henricha et al. (2001) si jedinci osvojují normy během každodenních interakcí s jedinci své společnosti, tedy během procesu socializace. Dle Mazar a Arielyho (2006) je tedy jedním z klíčů k poctivému chování jedinců vhodné působení školních institucí či náboženských a společenských organizací (jako jsou zájmové kluby) na jedince. Upozorňují však také na rizika působení různých uskupení (ideologických skupin, médií, finančních organizací apod.) na zdravý vývoj jedinců a nutnost nastavovat těmto skupinám hranice jejich vlivu. Tato varování dle autorů nabývají na závažnosti, zejména pokud uvážíme, že normy se vyvíjejí převážně během kritického období, kdy jsou mladí lidé senzitivnější k vnějšímu ovlivnění, a v dospělosti jsou relativně stabilní a neměnné.

#### **2.2.4. Očekávání a vnímání vlastních schopností jedince**

Působení očekávání a přesvědčení na míru podvádění (jak o něm pojednává tato práce) můžeme odlišit na dvou rovinách významu. Obě tyto roviny se přitom vztahují k akademickému podvádění, tedy k situacím, ve kterých jsou hodnoceny schopnosti či znalosti jedince.

Zprvé míru podvádění ovlivňuje tzv. *self-efficacy*, které je v češtině nejednotně překládáno jako sebeuplatnění, sebeúčinnost či jako vnímaná osobní zdatnost (Slezáčková, 2012). Konkrétně *self-efficacy* vyjadřuje „*vnímanou schopnost jedince řídit a ovlivňovat dění, ve kterém se nachází*“ (Slezáčková, 2012, s. 84).

Výzkumy přitom ukazují, že vyšší míra podvádění se vyskytuje u těch studentů, kteří kromě nízké míry *self-efficacy*, zároveň chtějí dosahovat dobrých školních výsledků (Finn & Frone, 2004). K podobným výstupům dospěl také Houston (1978), který zkoumal právě očekávání úspěchu. Zjistil, že nejvíce podvádí studenti se středním očekáváním úspěchu, poté studenti s vysokým očekáváním a nejméně podvádí studenti s nejmenším očekáváním úspěchu. Nelineární vztah vysvětluje tím, že studenti se středním očekáváním úspěchu předpokládají, že jim podvádění nejvíce pomůže a jsou ochotni podstoupit i velké riziko. Oproti tomu studenti, kteří očekávají, že uspějí, podvádějí jen, pokud je šance na chycení malá (předpokládají, že jejich výsledky budou dobré za každých okolností). Studenti s nejnižším očekáváním nepodvádějí proto, že očekávají, že neuspějí, ať už budou nebo nebudou podvádět.

Míra podvádění souvisí také s tzv. *locus of control*, které Slezáčková (2012, s. 85) definuje jako „generalizovaná přesvědčení a očekávání člověka o tom jak a čím je určován ve svém chování a jeho důsledcích“. Zatímco lidé s interním *locus of control* věří, že svůj osud mají ve svých rukou a důvěřují svým dovednostem a schopnostem, jedinci s externím *locus of control* mají pocit, že věci se jim dějí a jejich úspěchy i nezdary jsou dány vnějšími vlivy. Významné rozdíly byly nalezeny v typech úloh, ve kterých jedinci s externím a interním *locus of control* podvádějí. Zatímco v úlohách, které jsou prezentované jako závislé na schopnostech jedince, podvádějí více ti s interním *locus of control*, v úlohách označených jako závislých na náhodě podvádí více lidé s externím *locus of control*. To odpovídá předpokladu, že jedinci s externím *locus of control* se snaží udržet si svůj status jako schopných jedinců, zatímco jedinci s interním *locus of control* se snaží působit jako šťastlivci, jejichž osud je ovlivněn náhodou (Karabenick & Srull, 1978; Whitley, 1998).

### **2.3. Situační faktory**

Značná pozornost této podkapitoly je věnovaná trojici faktorů, které dle klasických ekonomických teorií nejvíce ovlivňují míru podvádění. Konkrétně jde o výši zisku, pravděpodobnost chycení a výši možného trestu. Nemalý prostor je věnován také tématu působení druhých lidí (jejich pouhou přítomností, sledováním jejich nepoctivosti či vnímanými dopady podvádění na tyto osoby) na míru podvádění.

Mezi další situační faktory, kterým se tato práce věnuje, a které ovlivňují míru podvádění, patří situační faktory působící na sebekontrolu (jako je vyčerpání energie a nedostatek času), pocit nespravedlnosti, normy prezentované okolním prostředím či psychologická vzdálenost od podvodu.

#### **2.3.1. Výše zisku, pravděpodobnost chycení a velikost trestu**

Tato trojice faktorů patří v dané problematice k nejdéle zkoumaným. Přestože jejich vliv není tak velký, jak se dříve předpokládalo (kdy se myslelo, že veškeré rozhodování o poctivém a nepoctivém chování je závislé pouze na těchto vnějších mechanismech), jejich vliv je stále značný – a to zejména za určitých okolností. Podle teorie opravného faktoru Mazar a Arielyho (2006), která je podrobněji popsána v první kapitole, hraje analýza vnějších zisků a ztrát (tedy velikost odměny, pravděpodobnost chycení a velikost případného trestu) roli zejména u malých a naopak velkých zisků.

Základním rozhodovacím měřítkem pro poctivé chování při uvažování těchto vnějších faktorů přitom zůstává velikost nákladů nepoctivého chování oproti vnímaným ziskům.



Protože jedinec uvažuje všechny tyto vlivy komplexně a společně, je potřeba o nich takto také pojednat.

Z praktického hlediska se výzkumníci zaměřují na otázku, jak nejlépe vyvážit přísnost trestu s pravděpodobností chycení. Ukazuje se přitom, že vyšší pravděpodobnost potrestání snižuje míru podvádění lépe, než zpříšňování trestů (Nagin & Pogarsky, 2003). Výzkum v oblasti rozhodování (Barkan, Zohar, & Erev, 1998) vysvětluje vyšší účinnost zvyšování pravděpodobnosti potrestání pomocí jeho působení na učení. Pokud totiž jedinec opakovaně podvádí a není potrestán, získává tím vlastně odměnu za své podvádění, které je zpětně pozitivně posíleno. Nižší trest ve vyšším procentu nepoctivého chování je tedy účinnější, než vysoký trest, jehož udělení je však nepravděpodobné.

Velmi zajímavé podložení těchto tvrzení přitom můžeme najít přímo v České republice, konkrétně ve studii Montaga (2014), který analyzoval vliv zavedení bodového systému v ČR na počet smrtelných nehod. Tento systém zavedený v roce 2006 významně zvýšil tresty za jednotlivé přestupky a zároveň zvýšil pravomoci policistů. Stejně jako v jiných zemích se objevil krátkodobý pozitivní efekt takového nastavení – v prvních třech měsících po jeho spuštění klesl počet smrtelných nehod o 33 %. Po těchto třech měsících se však jejich počet vrátil na stejnou úroveň jako před zavedením bodového systému.

Návrat k původním hodnotám přitom Montag (2014) vysvětluje podobně jako Barkan et al. (1998) působením na učení jedinců. Bezprostředně po zavedení reformy lidé očekávali vysoké tresty a časté kontroly, přičemž toto očekávání bylo podporováno také médií či prohlášením politiků i policistů. Realita však byla odlišná – dle citované studie policie po zavedení přísnějšího systému naopak snížila počet kontrol na silnicích, zřejmě v důsledku prvních náznaků účinnosti systému a pocitu dostatečného působení přísných trestů. Lidé však záhy zjistili, že důsledky jejich dopravních přestupků nejsou tak dramatické, jak očekávali a upravili podle toho své chování směrem k dřívějším návykům (stejně míře porušování pravidel). Výsledky studie tedy podporují dříve provedené výzkumy, které ukazují, že přísnější tresty samy o sobě míru podvádění (v tomto případě překračování silničních pravidel) nesnižují.

I přes významnost pravděpodobnosti chycení nesmíme zapomenout, že jak příliš nízký, tak příliš přísný trest snižují účinnost racionální analýzy zisků a ztrát. Zatímco příliš nízký trest snižuje náklady na podvádění ve své podstatě, příliš vysoký trest naopak může vyvolávat

pocit nespravedlnosti, který naopak míru podvádění zvyšuje (podrobněji o něm pojednává podkapitola 2.3.4.).

Dle Mazar a Arielyho (2006) optimální trest mírně převyšuje zisky, které by jedinec z podvádění mohl získat. Zatímco klasický ekonomický přístup předpokládá, že pokud zisky z podvádění dosahují hodnoty  $X$ , optimální trest je roven  $-(X + \varepsilon)$ , kde  $\varepsilon$  značí libovolnou „malou“ hodnotu. Mazar a Ariely však zdůrazňují, že je potřeba uvažovat také vnitřní náklady (označme je např.  $Y$ ), které podvádění pro jedince představuje. Celkový trest by tedy měl být o tyto náklady snížen a ve výsledku by se měl optimální trest rovnat  $-(X + \varepsilon) + Y$ .

Model předpokládá, že u jedinců, pro které je podvádění téměř neslučitelné s vnitřními hodnotami stačí pro eliminaci podvádění nižší trest, než pro ty, pro které je podvádění normální a nepředstavuje žádné vnitřní náklady. Vnitřní náklady na podvádění je přitom třeba zjišťovat pro každého zvlášť a je potřeba uvažovat také jejich proměnlivost v průběhu života jednotlivce. Přestože si autoři uvědomují, že aktuálně není možné spolehlivě zjistit, jaké jsou vnitřní náklady jedince na podvádění, ukazují, že některé právní systémy přísněji trestají opakované provinilce vůči zákonu, čímž vlastně předpokládají, že u opakovaně trestaných jedinců jsou jejich náklady na podvádění nižší, než u prvopachatelů.

### **2.3.2. Přítomnost jiných osob a dopady podvádění na další jedince**

Jeden z prvních výzkumů autorů Steinberga, McDonalda a O'Neala (1977) v této oblasti naznačuje, že lidé podvádějí méně, pokud je jejich podvodu přítomna další osoba. V jejich experimentu se účastníci dopouštěli drobné krádeže (drahého šampónu, který byl „zapomenut“ ve sprše) významně méně, pokud se vedle nich sprchoval někdo další.

Další výzkumy však ukazují, že záleží také na počtu přítomných jedinců (Stonebraker, 1993; Sullivan, 1985, Zaleski & Zech, 1994). Tyto studie zkoumající vztah mezi velikostí duchovních shromáždění a mírou přispívání (které není přímo kontrolování, a je tedy na osobní odpovědnosti každého jednotlivce, jestli přispěje v plné míře) poukazují na významný negativní vztah mezi velikostí skupiny a mírou příspěvku. Čím více lidí se shromáždění účastní, tím méně jednotlivci přispívají. Je však třeba poznamenat, že ne všechny studie nachází významný vztah mezi velikostí skupiny a mírou podvádění (Haan & Kooreman, 2002; Levitt, 2006).

Tyto zdánlivě rozporuplné výsledky v působení přítomnosti jedince na snížení míry podvádění a zároveň přítomnosti skupiny na zvýšení míry podvádění mohou mít logické vysvětlení. Jedinec, jehož podvádění není nikdo přítomen, není konfrontován se svým

sebeuvědoměním, jako v případě, kdy ví, že v jeho blízkosti nachází další osoba. Pokud se však skupina v jeho okolí rozrůstá, získává v ní pocit anonymity, a může proto podvádět více.

Podobný princip difúze odpovědnosti můžeme sledovat také v případě působení dopadů podvádění na ostatní osoby. Pokud totiž z podvádění jedince profitují také další osoby, které jedinec ať už zná (například ve firmě, kde je za uspokojivý výkon odměněn celý tým, ne jednotlivce), nebo nezná, podvádějí či lžou více, protože je pro ně snadnější si své chování ospravedlnit (Wiltermunth, 2011; Schweitzer & Hsee, 2002). Zdá se tedy, že vnitřní náklady na podvádění se snižují díky difúzi odpovědnosti ve skupině a pocitu, že jedinec dělá pro ostatní něco užitečného (Conrads, Irlenbusch, Rilke, & Walkowitz, 2013).

Gino, Ayal a Ariely (2009) ve svém výzkumu ukazují, že nejen pouhá přítomnost druhých, ale také sledování podvádění jiné osoby mění míru podvádění. Ve svých propracovaných experimentech demonstrují, že lidé vystavení nepoctivosti druhého podvádějí více, pokud je sledovaný podvodník členem skupiny, se kterou se jedinci identifikují (např. student stejné univerzity). Zároveň také podvádějí méně, pokud podvodník pochází ze skupiny, se kterou se jedinci neidentifikují (např. student konkurenční univerzity). Míra, se kterou bylo podvádění jedinců srovnáváno, byla dána kontrolní skupinou, která mohla podvádět, avšak nebyla ovlivněna cizí přítomností. Výsledky naznačují, že sledování podvádění jiných nás ovlivňuje jak změněným vnímáním sociálních norem, tak pouhým upoutáním pozornosti k tématu nepoctivosti.

Zatímco praktické dopady některých zjištěných vlivů na míru podvádění nejsou na první pohled zřejmé (například vliv držení těla na míru podvádění, kterým se v roce 2013 zabývali Yap, Wazlawek, Lucas, Cuddy a Carney), pro působení druhých osob je možné najít mnoho aplikací. Předkládané výzkumy ve spojitosti s dalšími podkapitolami mohou pomoci např. firemnímu prostředí pochopit důsledky podvádění na pracovišti, a pomoci tak při nastavování systémů trestů za podvádění.

### **2.3.3. Situační faktory působící na sebekontrolu**

Předchozí kapitoly práce seznamovaly čtenáře s dvěma protichůdnými lidskými motivacemi: (1) získat z podvádění určitý zisk a (2) chovat se sociálně žádoucím a ceněným způsobem (Mead et al., 2009). Pro odolání impulzům k sobeckému a zjištěnému chování a zachování se společensky žádoucím způsobem je třeba, aby jedinec vynaložil určitou energii, která bývá označována jako sebekontrola (Baumeister, Gailliot, DeWall, & Oaten, 2006).

Podle tzv. silového modelu sebekontroly je však tato energie omezená a vyčerpává ji v podstatě veškeré emoční, kognitivní či fyzické úsilí (například rozhodování, potlačování emocí, snaha reagovat přiměřeně, plnění kognitivních úloh apod.) Pokud je tato energie vyčerpána, projeví se nižší schopností sebekontroly i v oblastech nesouvisejících s původním zdrojem tohoto vyčerpání. Tento jev bývá označován jako vyčerpání či deplece ega. (Baumeister, Bratslavsky, Muraven, & Tice, 1998; Kahneman, 2012).

Mead et al. (2009) na základě tohoto silového modelu sebekontroly předpokládali, že pokud dojde k depleci/vyčerpání ega probandů ve výzkumu, jejich schopnost odolat možnosti podvádění bude významně nižší. Tuto hypotézu poté experimentálně ověřili a skutečně zjistili, že jedinci, jejichž kapacita sebekontroly byla snížena prostřednictvím kognitivní úlohy, poté podváděli více, než kontrolní skupina, jejíž schopnost sebekontroly nebyla vyčerpána. Výzkumníci navíc ukázali, že jedinci, jejichž schopnost sebekontroly byla oslabena, se méně vyhýbali situacím, které k podvádění vybízely, protože nebyli schopni tomuto pokušení odolat.

Je však potřeba zmínit, že silový model sebekontroly je v posledních letech zpochybňován a na základě provedených replikací se objevují snahy o jeho nahrazení jinými koncepty či pozměnění původního modelu (Kucharský, 2016).

Z jiného úhlu pohledu zkoumali vztah mezi sebekontrolou a podváděním Shalvi, Eldar a Bereby-Meyer (2012). Výzkumníci vyšli z předpokladu sobeckého chování za účelem zisku jako automatické reakce. Ve svých experimentech poté demonstrují, že pro poctivé zachování jedince je potřeba, aby měl pro zvážení svých činů a případnou aktivaci sebekontroly dostatek času a zároveň nenacházel žádná ospravedlnění pro své podvádění. Ke stejným závěrům dospěli také Ruffle a Tobol (2014). Ukázali, že delší časový odstup mezi úlohou, ve které mohli vojáci podvádět, a odměnou za správné plnění tohoto úkolu významně snižuje míru nesprávně nahlášených výsledků. Jinými slovy tedy také časový tlak při rozhodování o poctivém/nepoctivém chování zvyšuje míru nepoctivého chování.

#### **2.3.4. Pocit (ne)spravedlnosti**

Protože lidé podvádějí jen do té míry, do které jsou schopni vnímat sami sebe jako poctivého jedince (Shalvi, Dana, Handgraaf, & De Dreu, 2011) je míra podvádění usměrňována také jejich schopností si své nepoctivé chování obhájit. Jedním z důležitých způsobů, který lidem napomáhá k ospravedlnění si svých nepoctivých činů, je pocit křivdy či nespravedlnosti.

Zajímavé výsledky v této oblasti přináší studie Levitta (2006) analyzující faktory, které ovlivňují míru příspěvku za občerstvení ve firmách. Tento systém občerstvení funguje tak, že zaměstnanci vědí, kolik by za jednotlivé potraviny měli zaplatit, avšak výše jejich příspěvku není bezprostředně kontrolována. Data pro studii byla sbírána v průběhu 12 let, což poskytuje neobvykle velký soubor, navíc získaný v přirozených a nikoliv laboratorních podmínkách. Výsledky studie naznačují, že míra příspěvků klesá v případě zdražení zboží. Autoři studie tento propad vysvětlují nižšími morálními zábrany (či vnitřními náklady) v případě, že ceny jsou vnímané jako nepřiměřené. Zároveň se menší míra přispívání zdá být jako trvalá (spíše než dočasná) reakce na zdražení.

Podobně Greenberg (1990) ukazuje, že v důsledku dočasného snížení platů zaměstnancům významně vzrůstá počet drobných krádeží ve firmě. Pokud je však zaměstnancům snížení platů šetrně a důkladně vysvětleno, snižuje se tím jejich pocit nespravedlnosti a klesá i míra drobných krádeží.

U výše představených studií je možné vyšší míru podvádění či krádeží vysvětlit recipročním vztahem, kdy jedinec zpětně „škodí“ tomu, z jehož strany vnímá nespravedlivé zacházení. V důsledku zdražení cen lidé škodí prodávajícímu nezaplacením plné ceny a kvůli snížení platu se dopouštějí krádeží ve firmě. Houser, Vetter a Winter (2012) však ukazují, že i pocit nespravedlnosti vyvolaný nespravedlivým zacházením v laboratorní úloze zvyšuje míru podvádění v následné, avšak nesouvisející úloze. V tomto případě tedy není možné vysvětlit nepoctivost recipročním vztahem. Houser et al. (2012) nabízí alternativní vysvětlení – lidé podvádějí v nesouvisející úloze více, protože v důsledku nepoctivého zacházení s nimi samotnými vnímají, že normy okolí jsou nepoctivému či nespravedlivému chování nakloněny.

### **2.3.5. Situační kontext, normy okolí**

Pro působení okolí na podvádění jedince, jak je vysvětlují Houser et al. (2012), je možné najít zastřešující koncept v teorii rozbitých oken, kterou poprvé popsal Zimbardo a rozpracovali ji autoři Wilson a Kelling (1982).

Základem teorie je předpoklad, že pokud jedinec sleduje časté porušování norem ve svém okolí, klesá pravděpodobnost, že on sám se těmto normám přizpůsobí. Podvádění i jiné sociálně zhoubné jevy se proto šíří společností jako nemoc (Wilson & Kelling, 1982).

Existuje mnoho empirických důkazů, které podporují platnost této teorie také z hlediska problematiky podvádění. Například Keizer, Lindenberg a Steg (2008) ukazují, že lidé častěji kradou obálky s penězi, pokud jsou obklopeni odpadky (25 %) či grafity (27 %) než dalšími

poštovními schránkami (13 %). Také výzkumnice Mullen a Nadler (2008) došly k závěrům, že v důsledku konfrontace jedince se závěrem soudu, který jedinci vnímali jako nespravedlivý, kradli účastníci vypůjčenou propisku významně častěji, než kontrolní skupina.

Podobně jako Wilson a Kelling (1982) vysvětluje působení porušování norem ostatními také Gladwell (2006). Pokud má jedinec pocit, že jeho okolí porušuje nastavené normy (např. placení jízdného v metru, udržování veřejného pořádku apod.), je pro něj jednodušší se z těchto pravidel vyvázat, k čemuž významně přispívá pocit „Proč bych Já měl dodržovat pravidla, když je nedodržují ani ostatní.“

Gladwell (2006) zároveň poukazuje na další zásadní závěr významný pro eliminaci nepoctivosti. Pokud mají jedinci pocit, že normou jsou vázáni všichni a vidí praktické dopady porušování norem ostatními (trestání překračování rychlosti na silnici, drobné kradení ve firmách apod.), sami se podvádění budou vyhýbat. Také z tohoto důvodu může být důležitější trestat porušování norem často (jak bylo zmíněno v podkapitole 2.3.1.) spíše než přísně.

### **2.3.6. Psychologická vzdálenost od podvodu**

Jako významný faktor ovlivňující vnitřní náklady lhaní se ukazuje psychologická vzdálenost od samotného podvodu. Experimentální studie například naznačují, že je pro jedince snadnější podvádět úplně cizího člověka (jako je řidič autobusu), než známého číšníka v oblíbené restauraci (Azar, Yosef, & Bar-Eli, 2013; Rosenbaum et al., 2014).

Gneezy (2005) tento efekt vysvětluje nevnímáním škod, kterých se jedinec dopouští v případech, že podvádí anonymního jedince. Zároveň je podle něj snadnější podvádět velké organizace, než individuální jedince, protože máme dojem nižší škody, kterou svým jednáním způsobujeme.

Podobně Ariely (2012) poukazuje, že čím více kroků se nachází mezi naším nepoctivým jednáním a jeho důsledky, tím je pro nás snazší si své jednání ospravedlnit a nevnímat za něj osobní odpovědnost. Psychologickou vzdálenost podle něj nezvyšuje pouze odosobňování a anonymita podváděného jedince, ale také například skrytá hodnota kradené věci. V důsledku lidé kradou volně zanechané peníze méně, než volně odložené plechovky s nápojem ve stejné finanční hodnotě. Podobně lidé podvádějí více, pokud jsou za své výkony vypláceni nejdříve žetony, a až následně hotovostí, než když jsou odměněni rovnou financemi (Mazar et al., 2008).

Ariely (2012) upozorňuje na praktická rizika působení psychologické vzdálenosti v současném světě, kde stále více platebních transakcí probíhá prostřednictvím internetu (tedy velmi odosobněného způsobu), což může jedincům usnadňovat ospravedlnění si krádeže těchto prostředků.

## **2.4. Demografické charakteristiky**

Osobnostní rovina faktorů nezahrnuje pouze osobnostní rysy a schopnosti, ale také hlavní demografické charakteristiky jako je věk či pohlaví. Následující podkapitola stručně pojednává o souvislostech těchto dvou vybraných demografických proměnných a jejich vztahu k měřené míře podvádění.

### **2.4.1. Věk**

Věk jako faktor ovlivňující míru podvádění hraje roli zejména v dětském věku, kdy se teprve vyvíjí normy jedince (Mazar & Ariely, 2006). Zkoumání podvádění je proto v tomto období problematické (Do jaké míry si dítě uvědomuje správnost či nesprávnost svého konání?), na což upozorňuje například Ekman (1997). Již v první kapitole práce bylo uvedeno, že zmíněným lhaním malých dětí, jejichž morální usuzování se teprve vyvíjí, se práce nezabývá.

Přesto je možné nalézt vztah mezi mírou podvádění a věkem u dospívajících studentů. Whitley (1998) i Iyer a Eastman (2006) shodně ukazují, že starší žáci podvádějí méně, než mladší. Tento efekt vysvětlují Lambert, Ellen a Taylor (2006) tím, že starší studenti vnímají podvádění jako větší akademický prohřešek. Výsledky těchto studií z metodologického hlediska jsou diskutovány ve třetí kapitole.

### **2.4.2. Pohlaví**

Přestože mnoho studií zkoumajících podvádění se snaží objasnit také mezipohlavní rozdíly, jejich výsledky nejsou jednoznačné.

Řada z nich poukazuje na nižší tendenci žen k podvádění. Podle těchto studií ženy častěji vrací nesprávně vydané peníze (Azar et al., 2013; Bersoff, 1999) a méně podvádějí i v laboratorních experimentech (DeAndrea et al., 2009). Zároveň ženy nejen podvádějí méně často, ale také v menší míře (co do velikosti zisku). Podle Friesen a Gangadharan (2012) je výše podvodu v maticové úloze u mužů téměř dvakrát tak velká, jako u žen. Yuchtman-Yaar a Rahav (1986) však ve svých výzkumech naznačují, že ačkoliv ženy vracejí nesprávně vrácené drobné spíše než muži u menších částek, muži naopak vracejí peníze signifikantně častěji u vyšších částek.

Dále by ženy měly být méně ochotné riskovat než muži (Croson & Gneezy, 2009) a rozdíly byly nalezené také v jednotlivých způsobech podvádění. Dreber a Johannesson (2008) ve svých výzkumech lží ukazují, že muži častěji využívají lží, které vedou k jejich osobnímu zisku (tzv. *selfish black lies*). Ke stejným výsledkům dospěli také Erat a Gneezy (2012), kteří navíc poukazují na rozdíly ve lhaní u tzv. milosrdných lží. Zatímco ženy významně častěji využívají tzv. altruistických milosrdných lží, které pomohou obelhávanému, avšak uškodí lháři, muži se spíše uchylují k milosrdným lžím, ze kterých těží jak lhář, tak obelhávaný.

Mnoho dalších studií však naopak ukazuje, že neexistují signifikantní rozdíly mezi podváděním mužů a žen. Například Lohse a Qari (2014) ve svém výzkumu, který se od některých výše uvedených studií liší zejména ve svém designu (tzv. *field experiment*), ukazují, že není možné nalézt signifikantní rozdíly ani v míře podvádění mužů a žen, ani jejich ochotě riskovat. Na neexistenci statisticky významného rozdílu mezi muži a ženami v tendenci lhát v ekonomických hrách typu proposer-receiver ukazují také Childs (2012) a Gylfason, Arnardottir a Kristinsson (2013).

Zajímavý vhled do sporu o rozdílnost podvádění mužů a žen vnáší studie poskytující přehled literatury související se školním podváděním (Whitley, 1998). Pokud se podíváme na výsledky jednotlivých studií, zdá se, že muži podvádějí více než ženy. Pokud však porovnáme průměrné velikosti efektů podle tří typů výzkumných designů (které měřily míru podvádění (1) sebezpozovacími dotazníky, (2) sledováním jednotlivců ve třídě, nebo (3) během laboratorních experimentů), zjistíme, že průměrné velikosti efektů jsou signifikantně vyšší u skupiny používající dotazníky, než u ostatních dvou. To by poukazovalo na skutečnost, že muži jsou ochotnější podvádění přiznat než ženy, spíše než na jejich vyšší míru podvádění (Whitley, 1998).

Pokud uvážíme obrovskou variabilitu výsledků jednotlivých výzkumných studií, je nemožné učinit jednoznačný a smysluplný závěr o vztahu mezi mírou nepoctivosti a pohlavím. Je však možné studovat dílčí rozdíly v konkrétních situacích, které mohou mít prakticky větší význam než obecné prohlášení ve smyslu: „Muži podvádějí více, než ženy.“, pro které by bylo třeba více empirických důkazů (např. prostřednictvím metaanalýz).



## 2.5. Interakce osobnostních a situačních vlivů

Druhá kapitola pojednávala o základních osobnostních, situačních i demografických faktorech, které se významně podílí na lidské poctivosti a nepoctivosti. Přestože již v první kapitole bylo vysvětleno, že podvádění nelze zcela vysvětlit pouze osobnostními ani pouze situačními vlivy, stále zůstává otázkou individuální míra jejich důležitosti. Jej zodpovězení je přitom klíčové pro nalezení optimálních způsobů, jak nepoctivé chování redukovat či přímo eliminovat, k čemuž se svým zaměřením snaží přispět i tato práce. Zatímco osobnostní podmíněnost je do určité míry ovlivnitelná „léčbou“ jedince, kontextuální vlivy lze měnit vnějším nastavením.

Přínosnou paralelu v hledání rovnováhy mezi významem osobnostních a situačních faktorů lze nalézt v knize *Luciferův efekt* autora Philipa Zimbarda (2014). Přestože autorovy úvahy se vztahují k extrémním projevům zla (týrání, ubližování, zesměšňování jiných), je možno v mechanismech jejich fungování najít principy aplikovatelné i na nepoctivé chování, které je ve srovnání s uvedenými příklady mírnější formou společensky nežádoucího chování.

Zimbardo (2014) tvrdí, že: *„Rozsáhlá škála studií z oblasti sociální psychologie potvrzuje fakt, že situační vlivy za určitých okolností triumfují nad silou jednotlivce.“* (s. 14), čímž se snaží ukázat, že při snaze o eliminaci deviantního chování je účinnější naučit jednotlivce se určitým vnějším podmínkám vyhýbat, či je systémově odstraňovat spíše, nežli léčit a měnit osobnost jedince. Zároveň však tato situační podmíněnost nezabavuje jedince odpovědnosti za jeho chování. Naopak – pokud připustíme, že schopnost chovat se nepoctivě má v sobě každý jedinec (spíše nežli pár specifických individuů) je každý člověk odpovědný za to, jestli se k nepoctivému chování uchýlí.

Přestože Zimbardo klade na situační podmíněnost velký důraz, neznamená to, že by osobnostní faktory nebyly pro předvídání nepoctivého chování důležité. Naopak - předkládaná práce ukazuje významné souvislosti mezi mírou podvádění a řadou osobnostních rysů. Za dostatečně vyhocených okolností bychom však jen těžko hledali někoho, kdo by nepodlehł tendenci zachovat se nepoctivě a tím dostál všem svým morálním zásadám. Právě z toho důvodu je dle Zimbarda potřebné analyzovat vnější podmínky, které mohou i velmi zásadového jedince donutit chovat se tak, jak by se za běžných okolností nikdy nezachoval.

O nutnosti podrobně zkoumat vnější podmínky píše i Ekman (1997), který zdůrazňuje, že situace sama nevzniká nahodile. Významným skrytým prvkem formujícím

chování je totiž systém, který umožňuje, nebo naopak znemožňuje výskyt situací, které deviantní chování (v našem případě podvádění) podporují/potlačují. Jak Zimbardo tak Ekman tyto úvahy podkládají četnými příklady lži (Ekman, 1997) či násilného chování (Zimbardo, 2014), které byly od jedinců systémem přímo požadovány či podporovány nečinným přihlížením. Přestože jsou tyto vlivy systému nezachytitelné běžným výzkumem, oba autoři zdůrazňují, že bez jejich zohlednění budou veškeré snahy o snížení míry podvádění účinné pouze omezeně.

### 3. Metodologické a etické aspekty výzkumu podvádění

Cílem psychologie, stejně jako každé vědy, je přispívat k pochopení světa prostřednictvím nových poznatků. Způsoby, které k tomu jednotliví výzkumníci využívají, se však různí. Tato metodologická nejednotnost poté vyvolává potřebu zabývat se přednostmi a nedostatky jednotlivých metod, které mohou objasnit rozporuplnost některých zjištění, či nastínit hranice jejich platnosti. Mezi zásadní psychologické souvislosti výzkumu poctivosti a podvádění tudíž patří také jednotlivé způsoby měření míry nepoctivosti a jejich vlastnosti, kterým je věnována závěrečná část práce.

Kromě metodologických aspektů výzkumu poctivosti a podvádění je však stejně důležité nezapomínat také na samotné účely a principy vědeckého zkoumání. Prvotní etický princip, kterým se jakákoliv psychologická (tedy i výzkumná činnost) musí řídit, zní „*Primum non cere.*“, tedy především neškodit, bezprostředně následovaný snahou o *beneficienci*, tedy přínosnost získaných poznatků (Bahbouh, 2011). Diskutována je tedy také etická stránka výzkumu poctivosti a podvádění.

#### 3.1. Metodologické otázky výzkumu poctivosti a podvádění

Výzkum poctivosti a podvádění probíhá pomocí dvou hlavních výzkumných metod, kterými jsou dotazníky a experimentální situace. Následující podkapitoly rozebírají jejich obecně platné přednosti i limity, které následně dokládají a diskutují na konkrétních příkladech výzkumů citovaných v předchozích částech práce.

##### 3.1.1. Dotazování

K využívání dotazníků jako přímé metody ke zkoumání míry nepoctivosti se autoři uchylují z několika praktických důvodů, jako je jejich vysoká standardizace, rychlá a jednoduchá administrace či finanční nenáročnost (Ferjenčík, 2000). Dotazníky, které měří zkušenosti s různými druhy podvádění, můžeme nalézt také v práci českých autorů, zabývajících se převážně podváděním na akademické půdě (Preiss et al., 2013; Vrbová, 2014).

Výhody dotazníků však překrývají také jejich četné nedostatky, zejména možnost stylizace a neschopnost usuzovat na kauzální vztahy. Pokud navíc uvážíme, že lidé podvádějí pouze do té míry, která je pro ně vnitřně slučitelná s vlastním sebeobrazem poctivého člověka, je otázkou, zdali je jedinec vůbec schopen míru svého nepoctivého chování v dotazníku ohodnotit.

Z tohoto důvodu předkládaná bakalářská práce z dotazníkových metod vychází pouze v minimální míře. Výjimku tvoří například přehledová studie Whitley (1998), která shrnuje základní zjištění vycházejících ze studií využívajících jak experimentální situace, tak dotazníkové metody, díky čemuž je možné výsledky jednotlivých metod přímo porovnat. Studie přitom ukazuje, že při srovnání míry podvádění v závislosti na pohlaví prostřednictvím dotazníků se zdá, že muži podvádějí více, než ženy. Laboratorní experimenty však na takovýto vztah neukazují a je tedy možné, že rozdíly v míře podvádění mezi muži a ženami jsou dány spíše ochotou mužů podvádění přiznat.

Podobně je možné alternativně vysvětlit výsledky studie Iyera a Eastmana (2006), kteří pomocí dotazníkového šetření ukazují na menší míru podvádění starších studentů vysokých škol. Lambert et al., (2006) přitom zjistili, že starší studenti vnímají podvádění jako závažnější akademický prohřešek. Je tedy otázkou, zdali menší míra podvádění starších studentů nevyovídá spíše o jejich menší ochotě podvádění přiznat, vzhledem k vnímání závažnosti takového chování spíše nežli skutečné menší míře podvádění.

Naopak shodu mezi zjištěním získaným experimentálním výzkumem a výsledkem dotazníkové studie lze nalézt u studií Houstona (1978) a Finna a Froneho (2004). První zmíněný autor experimentálně ukázal, že studenti s vysokou mírou očekávání úspěchu podvádějí více než Ti, kteří neočekávají, že uspějí. K podobným výsledkům pomocí dotazníkového šetření dospěli také Finn a Frone (2004), kteří zjistili, že studenti s nízkou úrovní *self-efficacy* a zároveň dosahující lepších školních výsledků (obojí hodnoceno sebeuposuzujícími dotazníky), podvádějí častěji.

Z výše uvedeného vyplývá, že výzkumům, které jsou postaveny pouze na dotazníkových šetřeních, hrozí, že podvádění v nich přiznávají pouze Ti jedinci, pro něž podvádění nepředstavuje vnitřní problém, nebo naopak poctiví jedinci, kteří jsou schopni své chování kriticky zhodnotit díky vysoké míře sebeuvědomění.

Zároveň v průběhu rešerše nebyla nalezena žádná studie, která by se přímo zabývala konzistencí výsledků dotazníkových šetření a experimentálních situací, a je tedy na dalších studiích, aby ukázaly, zda jsou dotazníky validním zdrojem informací o poctivosti a podvádění v populaci.

### **3.1.2. Experimentální situace**

Hlavní výhodou experimentálních situací je kromě možnosti usuzovat na kauzální vztahy také menší možnost stylizace než při dotazování (Ferjenčík, 2000). Vědci však nejsou

jednotní v názoru na přínosnost jednotlivých experimentálních metod, které se používají také k výzkumu poctivosti a podvádění. K těmto metodám patří (1) laboratorní experimenty provedené v kontrolovaných podmínkách a (2) *field experimenty*, ve kterých jsou vztahy mezi proměnnými sledovány v přirozeném prostředí jejich výskytu.

Laboratorní experimenty, které využívá i většina citovaných studií v teoretické části práce (například Chiou & Cheng, 2013; Dreber & Johannesson, 2008; Gino & Wiltermuth, 2014; Gneezy, 2005; Mazar et al., 2008; Mullen & Nadler, 2008; Pruckner & Sausgruber, 2013), slouží jako cenný zdroj poznání díky možnosti vyšší kontroly prostředí, která zvyšuje interní validitu. Ve výsledku je pak možné lépe doložit, že sledované změny v závisle proměnných jsou vysvětlitelné výzkumnými hypotézami (Bahbouh, 2010; Kessler & Vesterlund, 2011).

Laboratorním experimentům však bývá vyčítána jejich nepřirozenost a vzdálenost od běžných podmínek, které se snaží vysvětlit. Podle jejich kritiků selhávají zejména ve schopnosti zobecnit své závěry na jiné populace či reálné situace (Levitt & List, 2006).

Tito kritici laboratorních experimentů zpravidla preferují druhý experimentální přístup, tzv. *field experimenty*, ze kterých částečně vycházela také tato práce (například: Azar et al., 2013; Haan & Kooreman, 2002; Levitt, 2006; Yuchtman-Yaar & Rahav, 1986). Výhodu těchto experimentů představuje jejich přirozenost co do kontextu celé situace, míry kontroly prostředí i poskytnuté anonymity, populace, kterou zkoumá a v neposlední řadě i míry rizika, se kterou se situace pojí.

Nicméně výhrady existují také proti *field experimentům*. Poukazováno bývá na jejich neschopnost zachytit kauzální vztahy, nižší interní validitu a náročnost experimenty replikovat. Proti jejich širšímu využití hraje i náročnost jejich realizace (Kessler & Vesterlund, 2011).

O zajímavou snahu o využití a syntézu obou přístupů (spíše nežli jejich stavění proti sobě), k níž se přiklání i tato práce, se snaží výzkumníci Kessler a Vesterlund (2011). Ti vidí užitečnost laboratorních experimentů v jejich schopnosti zachytit základní principy jednotlivých vztahů spíše nežli míru jejich výskytu. Poukazují, že vyostřená debata ohledně předností a limitů jednotlivých metod se vede o kvantitativní charakteristiky (tedy míry výskytu jednotlivých jevů) spíše nežli kvalitativní vztahy (které zachycují základní principy), a které jsou prakticky využitelnější.

Také předkládaná práce ukazuje, že laboratorní a *field experiments* dávají na poli výzkumu nepoctivosti konzistentní výsledky a vzájemně se svými vlastnostmi doplňují. Například v kapitole, která pojednává o vlivu pocitu nespravedlnosti na míru podvádění, je možné ukázat, že laboratorní experimenty dobře zachycují mechanismy jeho fungování (Houser et al., 2012), zatímco *field experiments* dokládají reálné působení pocitu nespravedlnosti na míru podvádění jak v pracovním prostředí při nespravedlivě vnímaném propouštění (Greenberg, 1990), tak v reakci na předražení nabízeného zboží (Levitt, 2006).

Další doklad podobnosti výsledků získaných oběma metodami je možné nalézt v podkapitole 2.3.6. zabývající se psychologickou vzdáleností od podvodu a jejím vlivem na míru podvádění. Gneezy (2005) ve svých laboratorních experimentech ukazuje, že lidé neuvažují pouze své zisky ale také ztráty, které svým podváděním způsobí jiným lidem. Proto je dle Gneezyho jednodušší podvádět velké společnosti než jednotlivce, protože dopady našeho podvádění vnímáme u jedince jako vyšší. Obecně tento princip popisuje Ariely (2012) jako efekt psychologické vzdálenosti, který způsobuje, že čím více kroků se mezi naším nepoctivým chováním a jeho důsledky nachází, tím je pro nás podvádět jednodušší.

Podložení působení psychologické vzdálenosti na míru podvádění v přirozených podmínkách můžeme najít v práci Azara et al. (2013), kteří ukazují, že je pro nás mnohem náročnější podvádět známého číšníka v oblíbené restauraci, než zcela neznámou osobu.

Představené výzkumy tedy ukazují na komplementaritu obou představených metod. Zatímco laboratorní experimenty popisují a vysvětlují základní principy chování, *field experiments* dokládají jejich existenci v reálném světě.

### **3.2. Etické otázky výzkumu poctivosti a podvádění**

Předchozí kapitola ukazuje na metodologické přednosti a omezení jednotlivých výzkumných metod. Jak u dotazníků, tak u experimentálních situací je však možné najít limity také na poli etiky.

Co se týče experimentálních situací zkoumajících podvádění, bývají jejich účastníci klamáni ohledně výzkumného tématu. Pokud by totiž věděli, že studie, kterých se účastní, zkoumají míru jejich podvádění, hrozilo by, že se pouhým přitáhnutím pozornosti k tématu nepoctivosti aktivuje jejich sebeuvědomění a míra jejich podvádění by neodpovídala přirozeným podmínkám, jak ukazují Gino et al. (2009).

Účastníci experimentů tedy bývají uváděni do experimentálního klamu, ze kterého je však nutné je ihned po ukončení experimentu vyvést (prostřednictvím závěrečného setkání po výzkumu, tedy *debriefingu*). O proběhnutí *debriefingu* přitom informuje pouze menšina citovaných studií a žádná z nich neuvádí, jak konkrétně *debriefing* probíhal. Pouze v jedné studii (DeAndrea et al., 2009) bylo naznačeno, že studenti projevovali znepokojení kvůli obavě, zdali jejich podvádění nebude mít další dohru na akademické půdě (potrestání, zpřísnění trestů apod.).

Přitom *debriefing* je z etického hlediska velmi zásadní už z toho důvodu, že v experimentálních studiích nepodvádí pouze pár vybraných jedinců, ale velká část účastníků, kteří se i v průběhu svého podvádění cítí jako poctivé a čestné bytosti.

Obeznamení s pravým zaměřením experimentu i jeho výsledky v průběhu *debriefingu* může pro jedince představovat velmi nepříjemný kontakt s vlastním nepoctivým chováním, který může vyvolat značné sebeuvědomění a negativní vnímání sebe sama, s nímž se jedinec potřebuje vyrovnat. Způsob, jakým jedinec tuto diskrepanci překoná, přitom může míru jeho podvádění do budoucna jak snížit (pokud upraví své chování směrem k morálním standardům), tak zvýšit (pokud si své nepoctivé chování ospravedlní či pozmění své vnitřní normy).

Podobně u dotazníkových studií záleží na vedení *debriefingu*, jakým způsobem se jedinci vypořádají s prezentovanými zjištěními. Přestože u dotazníkových metod nebývá vždy zakrýván pravý účel studie, nebo je její záměr bezprostředně jasný z pokládaných otázek, případné seznámení jedince s jeho individuálními výsledky a možným označením jako „podvodníka“ může také narušovat jeho vnitřní sebeobraz.

Je proto odpovědností zejména výzkumníka, aby *debriefing* probíhal takovým způsobem, který probandům pomůže zpracovat tuto diskrepanci tak, aby se nepoctivému chování vyvarovali, spíše než aby si jej uměli lépe ospravedlnit.

Jak konkrétně toho cíle dosáhnout by mělo být předmětem dalších odborných debat a výzkumů. Obecné zásady prezentace nepoctivého chování však navrhli Mazar a Ariely (2006). Ti zdůrazňují nutnost zvýšit citlivost vůči nepoctivému chování jasným pojmenováním jednotlivých typů chování jako podvodu a ukázat, jaké jsou dopady „drobné“ nepoctivosti běžného člověka na ostatní jedince. Úkolem dalších výzkumů by mělo být tyto předpoklady ověřit a ukázat, jak vést *debriefing* tak, aby míru podvádění jedinců spíše snižoval, než zvyšoval.

## 4. Návrh výzkumného projektu

Návrh výzkumného projektu navazuje na teoretickou část bakalářské práce, která ukazuje, že situační vlivy (například normy okolí, pocit nespravedlnosti a vyčerpání, časový tlak, psychologická vzdálenost od podvodu, přítomnost druhých osob i dopady podvádění na další osoby) za určitých okolností převládají nad individuálními charakteristikami jedince. Úprava vnějších podmínek tak může být při snaze o eliminaci nepoctivého chování účinnější, než snaha o „změnu“ osobnostních charakteristik jedince (Zimbardo, 2014).

Tato úprava vnějších podmínek přitom nemusí být nijak dramatická. Výzkumy ukazují, že letmé připomenutí vlastních etických standardů i vnějších norem celé společnosti mohou bezprostředně významně snižovat míru nepoctivého jednání (Ariely, 2012).

Mezi upomínky na etické standardy, jejichž účinnost byla experimentálně ověřována, patří nápisy typu: „Krádež je nezákonná“, poděkování za poctivé chování (Pruckner & Sausgruber, 2013), podepsání či vybavování si příkázání z desatera (Mazar et al., 2008), přečtení etického kodexu (Shu, Gino & Bazerman, 2011) či samotné podepsání čestného prohlášení ve kterém jedinci slibují, že se tímto kodexem budou řídit (Mazar et al., 2008). Všeobecně akceptované vysvětlení působení těchto upomínek na míru podvádění předpokládá, že vyvolávají vyšší míru sebeuvědomění, která poté spouští mechanismus srovnávání sebe sama a vlastních morálních standardů, v důsledku čehož se podvádění stává méně akceptovatelným (Mazar & Ariely, 2006).

Výše citované laboratorní výzkumy však obsahovaly takový typ situací, které byly pro účastníky nové a neznámé (např. podepisování desatera před vyplněním úlohy) a se kterými se zřejmě v životě nesetkali a nesetkají. V reálném světě však mnohdy podvádíme také v situacích, které jsou pro nás známé a vyskytují se pravidelně. Opakovaně jezdíme hromadnou dopravou bez platného lístku, ilegálně stahujeme videa přístupná na internetu, či nepříznáváme plnou výši svého příjmu (Mazar & Ariely, 2006).

Haan a Kooreman (2012) přitom ukazují, že v situacích, které se opakují, podvádíme postupem času více. Je tedy otázkou, jestli by opakované působení stejné upomínky působilo na snížení míry podvádění dlouhodobě, či jestli by se postupem času zvyšovala schopnost jedinců si své nepoctivé chování ospravedlnit a zdali by odváděli pozornost od morálních standardů. Navrhovaný výzkumný projekt svým designem navazuje na tyto dříve provedené studie a snaží se posunout dále vědecké poznání o účinnosti morálních připomínek rozšířením jejich zkoumání o časovou rovinu.



## 4.1. Cíl výzkumu

Cílem navrhovaného výzkumu je ověřit, zdali opakované vystavení stejné upomínce morálních standardů mění míru podvádění v čase. Tím se experiment snaží přiblížit situacím z reálného života, ve kterých se jedinec opakovaně rozhoduje, jestli se zachovat poctivě, či nepoctivě.

K tomuto účelu bude využito srovnání míry podvádění třech výzkumných skupin, do kterých budou účastníci experimentu náhodně rozděleni. Zatímco kontrolní skupina označená jako *neutral* nebude mít možnost podvádět a její výsledky tedy budou určovat standardní výkon v řešených úlohách, skupina s názvem *cheating* bude moci podvádět, avšak nebude vystavena vnější upomínce. Experimentální skupina označená jako *moral* bude mít jak možnost podvádět, tak bude vystavena upomínce vnitřních morálních standardů.

## 4.2. Metody

### 4.2.1. Výzkumný design

Jak již bylo naznačeno, celkový design výzkumu je experiment, který zkoumá působení nezávisle proměnných na závisle proměnné, jejichž podrobnějšímu popisu je věnována tato podkapitola.

První sledovanou nezávisle proměnnou je **možnost podvádět** v testu, ve kterém budou účastníci výzkumu finančně odměněni za správná řešení jeho dílčích úloh. Zatímco kontrolní skupině *neutral* nebude umožněno podvádět díky kontrole jejich výsledků ze strany experimentátora, skupinám *cheating* a *moral* bude podvádění umožněno, protože si své výsledky jedinci zkontrolují sami a originální test skartují. Tato nezávisle proměnná tedy vysvětluje případný rozdíl v míře podvádění mezi skupinou *neutral* na straně jedné a mezi skupinami *cheating* a *moral* na straně druhé. Tyto rozdíly by odpovídaly zjištěním dříve citovaných studií, které ukazují, že lidé v situacích, kdy mohou podvádět, této možnosti využívají, i když ne v maximální možné míře (Lewis et al., 2012). Zahrnutí této proměnné do výzkumu je nezbytné kvůli ověření, zdali účastníci výzkumu vůbec podvádí.

Další nezávisle proměnnou vstupující do experimentu je **morální upomínka** ve znění „*Slibuji, že se v průběhu experimentu budu řídit etickým kodexem Univerzity Karlovy.*“, kterou budou muset účastníci podepsat před samotným zahájením experimentu. Umístění upomínky před úlohu, ve které jedinci mohou podvádět, vychází z výzkumu Shu, Mazar, Arielyho, Gino a Bazermana, (2011), kteří ukazují, že upomenutí by mělo předcházet (spíše než následovat) možnosti jednat nepoctivě. Výzkum zároveň vychází

z předpokladu, že není nutné účastníkům dávat tento kodex k přečtení, protože v dříve provedených experimentech pouhé připomenutí kodexu snižovalo míru podvádění i u studentů, na jejichž domovských univerzitách žádný takovýto kodex neexistoval (Mazar et al., 2008). Tato nezávisle proměnná odpovídá za případné celkové rozdíly v míře podvádění mezi skupinou *cheating* a *moral*.

Důležitou neznámou proměnnou ve výzkumu je samotné působení **času** na míru podvádění. Protože cílem výzkumu je zkoumat působení morální upomínky v čase, zúčastní se probandi třech postupných měření. Druhé měření přitom bude probíhat týden po prvním měření a třetí měření pak další týden po druhém měření. Je možné, že během jednotlivých měření se objeví efekt napříč jednotlivými skupinami (*neutral*, *cheating* a *moral*), který bude ukazovat na obecnou klesavou či rostoucí tendenci v míře podvádění.

Tyto nezávisle proměnné mohou na závisle proměnnou působit jak samostatně, tak formou vzájemné **interakce**, která je pro tento výzkum zásadní. Je totiž možné, že jak čas, tak morální upomínka jednotlivě nevysvětlují signifikantní část variability nezávisle proměnné. Zároveň však může morální upomínka měnit míru podvádění v průběhu času, na což se zaměřuje tato studie. Podrobněji se interakcí nezávisle proměnných zabývá analytická část práce.

Závisle proměnnou celého experimentu je **míra podvádění**, které se jedinci dopouštějí. Na míru podvádění přitom není usuzováno jednotlivě u každého účastníka, ale porovnáním zisků, které jedinci obdrží za každou správně vyřešenou úlohu v testu, mezi jednotlivými skupinami (*neutral*, *cheating*, *moral*). Výzkum vychází z předpokladu (který také dále ověřuje, viz analytická část experimentu), že díky náhodnému přiřazení účastníků výzkumu do jednotlivých výzkumných skupin se tyto skupiny nebudou vzájemně významně odlišovat v jakékoliv vybrané proměnné a rozdílnost v míře výdělku mezi jednotlivými skupinami proto bude způsobena nezávisle proměnnými (tedy možností podvádět, působením morální upomínky a času). Získání individuálních dat o podvádění (přímým porovnáním reálných a nahlášených výsledků) by v tomto případě bylo velmi náročné jak po stránce technického zajištění (účastníci výzkumu by museli mít pocit, že jejich reálné výsledky jsou nezjistitelné, avšak experimentátor by je musel získat), tak z hlediska vedení *debriefingu*, kde by účastníci výzkumu museli být seznámeni se skutečností, že výzkumníci měli k dispozici jejich skutečné testy. Z tohoto důvodu navrhovaný experiment svým designem kopíruje výzkumy Mazar et al. (2008), kteří pro usuzování na míru podvádění pracují se srovnáním výdělků jednotlivých skupin.

Do navrhovaného experimentu mohou vstupovat také **nežádoucí proměnné**, jejichž možnému působení se věnuje zejména diskuze. Zde je však namísto zaobírat se vlivem těch nežádoucích proměnných, jejichž působení je možné eliminovat. Takovouto intervenující proměnnou vstupující do navrhovaného výzkumu je přítomnost stejných osob (dalších účastníků) při opakovaných měřeních, v důsledku čehož může docházet ke ztrátě pocitu anonymity, který podle Zhonga, Bohnsové a Gino (2010) významně zvyšuje míru podvádění. Z tohoto důvodu bude složení skupin variováno tak, aby se stejní účastníci nepotkali na více než dvou měřeních.

#### **4.2.2. Hypotézy**

Alternativní výzkumné hypotézy vycházejí z předešlého rozboru proměnných. Pokrývají působení jednotlivých nezávisle proměnných (možnosti podvádět, morální upomínky a času) a jejich interakce.

H1: Existují statisticky významné rozdíly ve výši výdělku mezi jednotlivými skupinami (*neutral, cheating a moral*)

H2: Existují statisticky významné rozdíly ve výši výdělku mezi jednotlivými měřeními.

H3: Existují statisticky významné rozdíly ve výši výdělku v důsledku interakce působení času a jednotlivých skupin.

#### **4.2.3. Procedura**

Účastníci výzkumu budou nejdříve náhodně přiděleni do třech experimentálních podmínek, které budou testovány odděleně. Všichni účastníci bez ohledu na přiřazenou skupinu vyplní před samotným zahájením experimentu informovaný souhlas a budou podrobněji seznámeni s jeho průběhem (délka trvání, důležitost účasti na všech měřeních, zdůraznění množnosti ukončení experimentu, výše odměny).

Zmíněná odměna ve výši 30 Kč přitom bude účastníkům přislíbena za každou správně vyřešenou úlohu v testu. Složení tohoto testu kopíruje svými metodami experimenty Mazar et al. (2008), kteří zkoumají míru nepoctivosti prostřednictvím tzv. maticových úloh. Jejich principem je v tabulce o 3x4 polích, z nichž každé obsahuje jedno racionální číslo, najít právě ty dvě pole, jejichž součet dává číslo deset. Tuto úlohy využívají experimentální studie k výzkumu nepoctivosti z toho důvodu, že lidé jsou schopni sami ihned ohodnotit, kolik úloh správně vyřešili (za předpokladu jejich schopnosti sečíst dvě číslíce aniž by udělali chybu). Díky tomu není nutné rozdávat účastníkům formulář s řešením, čímž se eliminuje možnost

zkreslení výsledků tzv. *hindsight bias* (tedy pocitem „Už jsem to skoro měl. / To jsem věděl.“) a započítáním i ve skutečnosti nevyřešených úloh.

Celkový test se bude skládat z dvaceti matic, na jejichž správné vyřešení budou mít účastníci 4 minuty, což je dle Mazar et al. (2008) příliš krátká doba na správné vyřešení celého testu, a umožňuje tedy nadhodnocování výsledků.

Z hlediska motivace probandů k zúčastnění se dalších měření by bylo ideální vyplácet odměnu až po ukončení celého experimentu. Je však otázkou, zdali by tato oddálená odměna neovlivňovala míru podvádění (např. nejistotou ohledně pravděpodobnosti chycení, když účastníci nebudou mít možnost při prvním měření zjistit, že jejich nadhodnocení vyřešených úloh nebylo odhaleno). Experimentátoři proto budou odměnu vyplácet bezprostředně po každém měření. Zároveň bude účastníkům přislíbena fixní odměna ve výši 200 Kč, pokud se zúčastní celého experimentu, včetně jeho *debriefingu*.

Zatímco kontrolní skupina *neutral* a skupina *cheating* dostanou ihned po administraci experimentu k vyplnění samotný test, u experimentální skupiny *moral* bude jeho zadání předcházet experimentální manipulace formou distribuce morální upomínky mezi jednotlivé účastníky. Každá morální upomínka přitom bude obsahovat jedinečný kód účastníka, díky němuž bude možné ověřit, zdali každý účastník upomínku skutečně podepsal.

Po uplynutí stanovené doby testování odevzdají účastníci skupiny *neutral* své testy přímo do rukou výzkumníka, který je na místě zkontroluje a vyplatí účastníkovi odměnu. Oproti tomu u skupin *cheating* a *moral* dostanou účastníci za úkol zkontrolovat si své správné odpovědi sami a na samostatný odpovědní formulář označený jejich kódem napsat pouze počet správně vyřešených úloh. Před příchodem k výzkumníkovi vyplácejícímu odměny svůj originální test skartují v připraveném přístroji.

Stejným způsobem budou probíhat také následující tři měření, kterých se probandi výzkumu zúčastní. Jak bylo zmíněno v části experimentálního designu, skupiny, ve kterých budou jednotlivci testováni, budou při dalších měřeních náhodně promíchány v rámci jednotlivých podmínek tak, aby nedocházelo k setkávání stejných osob na všech měřeních a následné ztrátě pocitu anonymity.

#### 4.2.4. Sběr dat a výzkumný soubor

Vzhledem ke zvolené formě experimentální manipulace (příslib dodržování etického kodexu Univerzity Karlovy) jsou cílovou skupinou experimentu vysokoškolští studenti právě této univerzity. Jejich výběr bude probíhat kvótním způsobem prostřednictvím dostupných výzkumných laboratoří a jejich databází (např. PLESS či LABELS).

Přestože kvótní výběr nepatří mezi náhodné výběry a tedy zobecnění výsledků na cílovou populaci může být problematické (více viz diskuze), jejich výhodou je možnost získat rozmanitý a rozložením vybraných proměnných odpovídající vzorek studentské populaci. Mezi sledované kategorie kvót přitom bude patřit zastoupení mužů a žen, rozložení věku a studovaná fakulta (s vyloučením mimopražských fakult, u nichž se nepředpokládá, že by byli registrovaní v pražských výzkumných laboratořích). Informace pro vytvoření konkrétních kvót přitom budou čerpány z Výročních zpráv o činnosti Univerzity Karlovy v Praze.

Uvažovaný minimální počet účastníků vychází z předchozích experimentů Mazar et al., (2008), jichž se účastnilo přibližně 100 účastníků na každou experimentální podmínku, což pro 3 experimentální skupiny tohoto výzkumu (*neutral*, *cheating* a *moral*) znamená 300 účastníků.

Je potřeba také dopředu stanovit, kteří účastníci budou z celkové analýzy vyloučeni. Konkrétně se jedná o případy:

- 1) Předčasného ukončení experimentu.
- 2) Neúčasti na všech měřeních.
- 3) Nepodepsání morální upomínky (pouze účastníci ve skupině *moral*).

Vzhledem k charakteru experimentu také nebude možné účastníky výzkumu dopředu informovat o jeho účelu, protože takový postup by vedl ke zkreslení výsledků. Probandům tedy bude experiment prezentován jako výzkum zkoumající vliv odměny na výkon v testu v průběhu času. Po skončení experimentu však bude potřebné pro všechny jeho účastníky uspořádat *debriefing*, kde budou se skutečným záměrem experimentu i jeho výsledky seznámeni. *Debriefing* přitom bude probíhat tak, aby zvýšil sebeuvědomění jedince a míru jeho podvádění tak do budoucna spíše snížil, než zvýšil.

### 4.3. Analýza dat

Veškerá data budou analyzována v programu IBM SPSS Statistic 20. Před samotným zkoumáním hlavních výzkumných hypotéz budou provedeny základní demografické analýzy popisující výzkumný vzorek – rozložení zastoupení pohlaví (procentuální zastoupení mužů a žen), věku (průměrný věk, směrodatná odchylka věku), či studia (procentuální zastoupení studovaných oborů).

Dále bude třeba ověřit, zdali se od sebe jednotlivé experimentální podmínky významně neliší ve zmíněných charakteristikách (přestože by jejich shodnost měla být zajištěna náhodným rozdělením do skupin). K tomuto účelu bude použit chí-kvadrát nezávislosti pro ověření shodnosti rozdělení zastoupení pohlaví a studia a jednocestná ANOVA pro ověření shodnosti rozptylů věku mezi jednotlivými podmínkami (Hendl, 2009).

Poté bude možno přistoupit ke zkoumání platnosti jednotlivých hypotéz. Jako hlavní test pro tyto účely bude použita tzv. mixed ANOVA (Field, 2000). Na rozdíl od dvoufaktorové ANOVY pro opakovaná měření (která by pro analýzu také připadala v úvahu) umožňuje sledovat jak změnu variability u jedinců v průběhu času (*within subject design*), tak rozdíl mezi jednotlivými experimentálními podmínkami (*between subject design*). Zásadní je také její schopnost zachytit efekt interakcí mezi časem a morální podmínkou („Mixed ANOVA“, 2013). Před samotným provedením mixed ANOVA bude nutné ověřit splnění jejích předpokladů, k nimž patří zejména:

- 1) Neexistence významných odlehklých hodnot ve všech kategoriích nezávislých proměnných.
- 2) Aproximálně normálně rozložená závisle proměnná ve všech kombinacích nezávisle proměnných (předpoklad je možné ověřit např. Shapiro-Wilkovým testem normality).
- 3) Shodnost rozptylů ve všech možných kombinacích nezávisle proměnných, což je možno ověřit Levenovým testem normality.
- 4) Sféricita, která vyžaduje shodnost rozptylů rozdílů a která je ověřitelná Mauchlyho testem.

Zmíněná komplexnost testu je však zároveň jeho nevýhodou. Mixed ANOVA totiž identifikuje existenci významných rozdílů, avšak nespecifikuje, kde se tyto rozdíly nachází (mezi kterými skupinami či měřeními).

V případě zjištění statisticky významných rozdílů v důsledku působení času, skupin, či vzájemných interakcí bude potřeba provést dodatečné analýzy. Nejdříve přitom bude třeba

zaměřit se na interakční efekt mezi jednotlivými experimentálními podmínkami a časem, který je možné vyčíst z interakčního grafu. Následně bude působení dalších nezávisle proměnných zkoumané samostatně prostřednictvím tzv. *post-hoc* testů.

#### **4.4.Diskuze**

Výše popsaný experimentální design, jehož účelem je zachytit změnu míry podvádění v čase v důsledku působení morální upomínky, obsahuje přes své přednosti také mnohá omezení, která je třeba uvažovat při případné interpretaci výsledků.

Problematické může být například vyřazení účastníků, kteří nepodepíší morální upomínku. Přestože tito jedinci nemusejí projít experimentální manipulací a jejich vyřazení je proto odůvodněné, je možné, že v běžných situacích (jejichž fungování se snaží experiment objasnit) právě tito jedinci nejvíce pohybují s mírou celkového podvodu. Bylo by proto na místě dodatečně provést analýzu obsahující také tyto jedince a pokusit se objasnit jejich specifika.

Stejně problémy se pojí také s experimentální mortalitou, další nežádoucí proměnnou, která přirozeně vstupuje do všech výzkumů, které se opakují v čase. Je otázkou, zdali by se studenti, kteří by experiment ukončili předčasně, nevyznačovali nějakou charakteristikou, která by výrazně ovlivňovala míru měřeného podvádění. Přestože by bylo možné provést dodatečné analýzy pro porovnání těch, kteří by experiment ukončili předčasně a těch, kteří by se zúčastnili všech měření, je otázkou, zdali by se tyto skupiny nelišily v jiných podstatných a zároveň neměřených charakteristikách.

Zároveň je možné, že by experimentální mortalita způsobila také postupné zmenšování velikostí skupin, ve kterých budou účastníci testování. V důsledku toho by skupiny, ve kterých se jedinci budou účastnit jednotlivých měření, mohly být odlišně velké a je otázkou, jestli by tato rozdílná velikost skupiny nezkreslovala měřenou míru podvádění. Některé dříve provedené výzkumy totiž ukazují na rostoucí míru podvádění u větších skupin (Stonebraker, 1993; Zaleski & Zech, 1994), jiné však vztah mezi velikostí skupin a mírou podvádění nenacházejí (Haan & Kooreman, 2002; Levitt, 2006). Pro odstranění vlivu velikosti skupiny (v případě jejich nevyrovnanosti) by tato proměnná mohla být zařazena do celkové analýzy jako tzv. kovariát, čímž by byl vliv této nežádoucí proměnné kontrolovatelný.

Limity experimentu také plynou z výběru specifické studentské populace. Přestože výsledky experimentu by samy o sobě byly zajímavé nejen pro akademické prostředí, je

otázkou, nakolik by bylo možné je zobecnit také na jiné skupiny osob. V některých citovaných výzkumech v teoretické části bakalářské práce se ukazuje, že vlivy sledované na studentech se objevují také na jiných populačních vzorcích. Jako příklad může posloužit studii Housera et al. (2012), kteří na studentské populaci ukázali, jak pocit nespravedlnosti zvyšuje míru podvádění. Stejně tak Greenberg (1990) sledoval zvýšenou míru drobných krádeží u dospělé pracující populace při nespravedlivě vnímaném snížení platů. Je proto možné předpokládat, že morální upomínka by v čase působila stejně na studentskou i jinou vybranou populaci. Pro ověření tohoto předpokladu by však bylo třeba provést na nové populaci replikaci předkládaného experimentu.

Navrhovaný výzkum také ukazuje na míru podvádění na základě velmi specifické úlohy, která dle řazení Rosenbauma et al. (2014) spadá do kategorie hlášených zisků, které jedinec může nadhodnotit. V první kapitole však bylo naznačeno, že způsobů podvádění je mnohem více. Je proto otázkou, zdali by morální upomínka v průběhu času působila stejně také při jiných příležitostech k nepoctivému chování, jako například při možnosti vzít si z volně přístupného stojanu zboží a nezaplatit při tom plnou částku, či při lhaní. Také v této oblasti by bylo třeba provést navazující studie.

Snahu o interpretaci dat může komplikovat i skutečnost, že experiment neposkytuje vhled do mechanismů případného působení morální upomínky a v případě zjištění statisticky významných výsledků ukazujících na změnu míry podvádění v čase nebude jasné, zdali je tato změna důsledkem potlačení/aktivizování sebeuvědomění v čase, nebo naopak schopností si své chování lépe/hůře ospravedlnit, či jinými neuvažovanými mechanismy. Objasnit tyto otázky by byl úkol pro navazující studie.

V neposlední řadě je limitem navrhovaného experimentu volba časových rozestupů pro opakovaná měření. Ty byly zvoleny zejména z praktických důvodů po týdnu, aby se maximalizovala pravděpodobnost účasti na všech měřeních. Je však možné, že míra podvádění neklesá/nestoupá v čase lineárně, ale že by se její efekt projevil až po více měřeních či s odlišnými časovými rozestupy. Tato skutečnost je autorkou práce považována za její nejvýznamnější limitaci.



## Závěr

Předložená bakalářská práce se zabývala psychologickými souvislostmi poctivosti a podvádění. Po vymezení pojmů z oblasti nepoctivosti ukázala, že (ne)poctivé chování je důsledkem působení jak osobnostních, tak situačních faktorů, kterým byla věnována hlavní pozornost práce. Bylo přitom ukázáno, že za dostatečně vyhrocených okolností by se k nepoctivému jednání uchýlil snad každý lidský jedinec a pro ovlivnění míry podvádění ve společnosti je potřeba analyzovat také vnější systémové podmínky, které toto podvádění buď umožňují, nebo naopak znemožňují.

Další část práce byla věnována pojednání o jednotlivých metodách, které se k výzkumu (ne)poctivosti používají a jejich přednostem i limitům. Konkrétně práce nejdříve srovnala výsledky dotazníkových studií a experimentálních zjištění a v druhé rovině poté porovnávala výsledky laboratorních a *field experimentů*. Limity přitom nebyly diskutovány pouze z metodologického, ale také etického hlediska.

Ve snaze o obohacení poznání možností ovlivnění nepoctivého chování byla navržena experimentální studie. Jejím záměrem je zjistit, jak upomínky na morální standardy jedince i společnosti ovlivňují míru podvádění v čase. Diskutována byla také konkrétní omezení navrhované studie.

## Seznam použité literatury

- Aluja, A., García, O., & García, L. (2003). Relationship among extraversion, openness to experience, and sensation seeking. *Personality and Individual Differences*, 35(3), 671–680. doi:10.1016/S0191-8869(02)00244-1
- Ariely, D. (2016). Pants on fire: why there is no such thing as a white lie. [Online], (citováno 10.3.2016), dostupné z: <https://features.waremel.com/pants-on-fire-38e4144fe94f#.rdydf8wsq>
- Ariely, D. (2012). *Jak drahá je nepoctivost: proč každému lžeme, hlavně sami sobě*. Praha: Práh.
- Azar, O. H., Yosef, S., & Bar-Eli, M. (2013). Do customers return excessive change in a restaurant? A field experiment on dishonesty. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 93, 219–226. doi:10.1016/j.jebo.2013.03.031
- Bahboub, R.. (2011). Základní etické principy psychologického výzkumu. In P. Weiss, *Etické otázky v psychologii* (141-147). Praha: Portál.
- Bahboub, R.. (2009) Validita - platnost. In B. Baštěcká, *Psychologická encyklopedie: aplikovaná psychologie* (412-416). Praha: Portál.
- Bandura, A. (1999). Moral disengagement in the perpetration of inhumanities. *Personality and Social Psychology Review : An Official Journal of the Society for Personality and Social Psychology, Inc*, 3(3), 193–209. doi:10.1207/s15327957pspr0303\_3
- Bandura, A., Barbaranelli, C., Caprara, G. V., & Pastorelli, C. (1996). Mechanisms of moral disengagement in the exercise of moral agency. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 71(2), 364-374. doi:10.1037/0022-3514.71.2.364
- Barkan, R., Zohar, D., & Erev, I. (1998). Accidents and decision making under uncertainty: A comparison of four models. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 74(2), 118–44. doi:10.1006/obhd.1998.2772
- Baumeister, R. F., Gailliot, M., DeWall, C. N., & Oaten, M. (2006). Self-regulation and personality: How interventions increase regulatory success, and how depletion moderates the effects of traits on behavior. *Journal of Personality*, 74(6), 1773–1801. doi:10.1111/j.1467-6494.2006.00428.x
- Baumeister, R. F., Bratslavsky, E., Muraven, M., & Tice, D. M. (1998). Ego depletion: is the active self a limited resource? *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(5), 1252–1265. doi:10.1037/0022-3514.74.5.1252
- Beaman, A. L., Klentz, B., Diener, E., & Svanum, S. (1979). Self-awareness and transgression in children: two field studies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37(10), 1835–1846. doi:10.1037/0022-3514.37.10.1835
- Becker, G. S. (1968). Crime and punishment: An economic approach. *Journal Of Political Economy*, 76(2), 169-217. doi: 10.1086/259394

- Bersoff, D. (1999). Why good people sometimes do bad things: Motivated reasoning and unethical behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 28–39.
- Blatný, M. (2010). *Psychologie osobnosti: hlavní témata, současné přístupy*. Praha: Grada
- Bloodgood, J. M., Turnley, W. H., & Mudrack, P. (2008). The influence of ethics instruction, religiosity, and intelligence on cheating behavior. *Journal of Business Ethics*, 82(3), 557–571. doi:10.1007/s10551-007-9576-0
- Chance, Z., Norton, M. I., Gino, F., & Ariely, D. (2011). Colloquium Paper: Temporal view of the costs and benefits of self-deception. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 108(3), 15655–15659. doi:10.1073/pnas.1010658108
- Childs, J. (2012). Gender differences in lying. *Economics Letters*, 114(2), 147–149. doi:10.1016/j.econlet.2011.10.006
- Chiou, W.B., & Cheng, Y.Y. (2013). In broad daylight, we trust in God! Brightness, the salience of morality, and ethical behavior. *Journal Of Environmental Psychology*, 36, 37-42. doi: 10.1016/j.jenvp.2013.07.005
- Conrads, J., Irlenbusch, B., Rilke, R. M., & Walkowitz, G. (2013). Lying and team incentives. *Journal of Economic Psychology*, 34, 1–7. doi:10.1016/j.joep.2012.10.011
- Croson, R., & Gneezy, U. (2009). Gender differences in preferences. *Journal of Economic Literature*, 47(2), 448–474. doi:10.1257/jel.47.2.448
- DeAndrea, D. C., Carpenter, C., Shulman, H., & Levine, T. R. (2009). The relationship between cheating behavior and sensation-seeking. *Personality and Individual Differences*, 47(8), 944–947. doi:10.1016/j.paid.2009.07.021
- Dreber, A., & Johannesson, M. (2008). Gender differences in deception. *Economics Letters*, 99(1), 197–199. doi:10.1016/j.econlet.2007.06.027
- Duval, S., & Wicklund, R. A. (1972). *A theory of objective self awareness*. New York: Academic Press.
- Ekman, P. (1997). Lying and deception. In N.L. Stein, P.A. Ornstein, B. Tversky & C. Brainerd, *Memory for Everyday and Emotional Events* (333-347). New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, Publishers.
- Erat, S., & Gneezy, U. (2012). White lies. *Management Science*, 58(4), 723–733. doi:10.1287/mnsc.1110.1449
- Ferjenčík, J. (2000). *Úvod do metodologie psychologického výzkumu: jak zkoumat lidskou duši*. Praha: Portál.
- Field, A. P. (2000). *Discovering statistics using SPSS for Windows: Advanced techniques for the beginner*. London: SAGE Publications.

- Finn, K. V., & Frone, M. R. (2004). Academic performance and cheating: Moderating role of school identification and self-efficacy. *The Journal Of Educational Research*, 97(3), 115-121. doi: 10.3200/JOER.97.3.115-121
- Fischbacher, U., & Föllmi-Heusi, F. (2013). Lies in disguise – An experimental study on cheating. *Journal of the European Economic Association*, 11(3), 525–547. doi:10.1111/jeea.12014
- Friesen, L., & Gangadharan, L. (2012). Individual level evidence of dishonesty and the gender effect. *Economics Letters*, 117(3), 624–626. doi:10.1016/j.econlet.2012.08.005
- Gazzaniga, M. S. (2013). *Kdo to tady řídí?, aneb Svobodná vůle a neurověda*. Praha: Dybbuk.
- Gladwell, M. (2006). *Bod zlomu: o malých příčinách s velkými následky*. Praha: Dokořán.
- Giluk, T. L., & Postlethwaite, B. E. (2015). Big Five personality and academic dishonesty : A meta-analytic review. *Personality and Individual Differences*, 72, 59–67. doi:10.1016/j.paid.2014.08.027
- Gibson, R., Tanner, C., & Wagner, A. F. (2013). Preferences for truthfulness: Heterogeneity among and within individuals. *American Economic Review*, 103(1), 532–548. doi: 10.1257/aer.103.1.532
- Gino, F., & Ariely, D. (2012). The dark side of creativity: Original thinkers can be more dishonest. *Journal of Personality and Social Psychology*, 102(3), 445–459. doi:10.1037/a0026406
- Gino, F., Ayal, S., & Ariely, D. (2009). Contagion and differentiation in unethical behavior: The effect of one bad apple on the barrel. *Psychological Science*, 20(3), 393–398. doi:10.1111/j.1467-9280.2009.02306.x
- Gino, F., & Wiltermuth, S. S. (2014). Evil genius? How dishonesty can lead to greater creativity. *Psychological Science*, 25(4), 973–981. doi: 10.1177/0956797614520714
- Gneezy, U. (2005). Deception: The Role of Consequences. *American Economic Review*, 95(1), 384-394. doi:10.1257/0002828053828662
- Greenberg, J. (1990). Employee theft as a reaction to underpayment inequity: The hidden cost of pay cuts. *Journal of Applied Psychology*, 75(6), 667–667. doi:10.1037/0021-9010.75.6.667
- Gylfason, H. F., Arnardottir, A. A., & Kristinsson, K. (2013). More on gender differences in lying. *Economics Letters*, 119(1), 94–96. doi:10.1016/j.econlet.2013.01.027
- Haan, M., & Kooreman, P. (2002). Free riding and the provision of candy bars. *Journal of Public Economics*, 83(2), 277–291. doi:10.1016/S0047-2727(00)00157-2
- Hendl, J. (2009). *Přehled statistických metod: analýza a metaanalýza dat* (3. vyd.). Praha: Portál.

- Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Camerer, C., Fehr, E., Gintis, H., & McElreath, R. (2001). In search of Homo economicus: Behavioral experiments in 15 small-scale societies. *American Economic Review*, 91(2), 73–84. doi:10.1257/aer.91.2.73
- Horney, K. (2000). *Neuróza a lidský růst: zápas o seberealizaci*. Praha: Triton.
- Houser, D., Vetter, S., & Winter, J. (2012). Fairness and cheating. *European Economic Review*, 56(8), 1645–1655. doi:10.1016/j.euroecorev.2012.08.001
- Houston, J. P. (1978). Curvilinear relationships among anticipated success, cheating behavior, temptation to cheat, and perceived instrumentality of cheating. *Journal of Educational Psychology* 70(5): 758-762. doi: 10.1037/0022-0663.70.5.758
- Iyer, R., & Eastman, J. K. (2006). Academic dishonesty: Are business students different from other college students? *Journal of Education for Business*, 82(2), 101–110.
- Kahneman, D. (2012). *Myšlení - rychlé a pomalé*. Brno: Jan Melvil.
- Karabenick, S. A., & Srull, T. K. (1978). Effects of personality and situational variation in locus of control on cheating: Determinants of the “congruence effect”. *Journal of Personality*, 46(1), 72–95. doi:10.1111/j.1467-6494.1978.tb00603.x
- Keizer, K., Lindenberg, S., & Steg, L. (2008). The spreading of disorder. *Science*, 322(5908), 1681–1685. doi:10.1126/science.1161405
- Kessler, J., & Vesterlund, L. (2011). The external validity of laboratory experiments: qualitative rather than quantitative effects. [Online], Working Paper. University of Pittsburg. dostupné z: [www.pitt.edu/~vester/External\\_Validity.pdf](http://www.pitt.edu/~vester/External_Validity.pdf)
- Kucharský, Š. (2016). *Sebekontrola: rozplétání inhibice a iniciace* (Bakalářská práce). Univerzita Karlova v Praze.
- Lambert, K., Ellen, N., & Taylor, L. (2006). Chalkface challenges: A study of academic dishonesty amongst students in New Zealand tertiary institutions. *Assessment & Evaluation in Higher Education*, 31(5), 485–503. doi:10.1080/02602930600679415
- Levitt, S. D., & List, J. A. (2007). Viewpoint: On the generalizability of lab behaviour to the field. *Canadian Journal of Economics*, 40(2), 347–370. doi:10.1111/j.1365-2966.2007.00412.x
- Levitt, S. D. (2006). White-collar crime writ small: A case study of bagels, donuts, and the honor system. *American Economic Review*, 96(2), 290–294. doi:10.1257/000282806777212161
- Lewis, A., Bardis, A., Flint, C., Mason, C., Smith, N., Tickle, C., & Zinser, J. (2012). Drawing the line somewhere: An experimental study of moral compromise. *Journal of Economic Psychology*, 33(4), 718–725. doi:10.1016/j.joep.2012.01.005
- Lohse, T., & Qari, S. (2014). Gender differences in deception behaviour – the role of the counterpart. *Applied Economics Letters*, 21(10), 702-705. <http://doi.org/10.1080/13504851.2013.848020>

- Mazar, N., Amir, O., & Ariely, D. (2008). The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance. *Journal of Marketing Research*, 45, 633–644. doi:10.1509/jmkr.45.6.633
- Mazar, N., & Ariely, D. (2006). Dishonesty in everyday life and its policy implications. *Journal of Public Policy & Marketing*, 25(1), 117–126. doi:10.1509/jppm.25.1.117
- 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(3), 594–597. doi:10.1016/j.jesp.2009.02.004
- Mixed ANOVA using SPSS Statistics. (2013). In *Laerd Statistics: SPSS Statistics Tutorials and Statistical Guides*. [Online] (citováno 3. 7. 2016) dostupné z: <https://statistics.laerd.com/spss-tutorials/mixed-anova-using-spss-statistics.php>
- Montag, J. (2014). A radical change in traffic law: effects on fatalities in the Czech Republic. *Journal Of Public Health*, 36(4), 539-545. doi: 10.1093/pubmed/fdu005
- Mullen, E., & Nadler, J. (2008). Moral spillovers: The effect of moral violations on deviant behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44(5), 1239–1245. doi:10.1016/j.jesp.2008.04.001
- Nagin, D. & Pogarsky, G. (2003). An Experimental investigation of deterrence: cheating, self-serving bias, and impulsivity. *Criminology*, 41(1), 167-194. doi:10.1111/j.1745-9125.2003.tb00985.x
- Paulhus, D. L., & Dubois, P. J. (2015). The link between cognitive ability and scholastic cheating: A meta-analysis. *Review of General Psychology*, 19, 1–8. doi:10.1037/gpr0000040
- Peterson, C., & Seligman, M. E. P. (2004). *Character strengths and virtues: a handbook and classification*. Washington, DC: American Psychological Association.
- Preiss, M., Nohavová, A. & Stuchlíková, I. (2013). Poctivost a podvádění během vysokoškolského studia. *E-psychologie* [online], 7(1), 1-18. Dostupné z WWW: <<http://e-psycholog.eu/pdf/preiss-et-al.pdf>>.
- Pruckner, G. J., & Sausgruber, R. (2013). Honesty on the streets: A field study on newspaper purchasing. *Journal of the European Economic Association*, 11(3), 661–679. doi:10.1111/jeea.12016
- Rosenbaum, S. M., Billinger, S., & Stieglitz, N. (2014). Let's be honest: A review of experimental evidence of honesty and truth-telling. *Journal of Economic Psychology*, 45, 181–196. doi:10.1016/j.joep.2014.10.002
- Ruffle, B. J., & Tobol, Y. (2014). Honest on Mondays: Honesty and the temporal separation between decisions and payoffs. *European Economic Review*, 65, 126–135. doi:10.1016/j.eurocorev.2013.11.004

- Schweitzer, M. E., & Hsee, C. K. (2002). Stretching the truth: Elastic justification and motivated communication of uncertain information. *Journal of Risk and Uncertainty*, 25(2), 185–201. doi:10.1023/A:1020647814263
- Shalvi, S., Dana, J., Handgraaf, M. J. J., & De Dreu, C. K. W. (2011). Justified ethicality: Observing desired counterfactuals modifies ethical perceptions and behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 115(2), 181–190. doi:10.1016/j.obhdp.2011.02.001
- Shalvi, S., Eldar, O., & Bereby-Meyer, Y. (2012). Honesty requires time (and lack of justifications). *Psychological Science*, 23, 1264–1270.
- Shu, L. L., Gino, F., & Bazerman, M. H. (2011). Dishonest deed, clear conscience: When cheating leads to moral disengagement and motivated forgetting. *Personality And Social Psychology Bulletin*, 37(3), 330-349. doi: 10.1177/0146167211398138
- Shu, L., Mazar, N., Gino, F., Ariely, D., & Bazerman, M. (2011). When to sign on the dotted line?: signing first makes ethics salient and decreases dishonest self-reports, Working Paper 11–117. doi:10.2139/ssrn.1837611
- Silvia, P. J., & Duval, T. S. (2001). Objective self-awareness theory: Recent progress and enduring problems. *Personality And Social Psychology Review*, 5(3), 230-241. [http://doi.org/10.1207/S15327957PSPR0503\\_4](http://doi.org/10.1207/S15327957PSPR0503_4)
- Slezáčková, A. (2012). *Průvodce pozitivní psychologií: nové přístupy, aktuální poznatky, praktické aplikace*. Praha.
- Somanathan, E., & Rubin, P. H. (2004). The evolution of honesty. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 54(1), 1–17. doi:10.1016/j.jebo.2002.10.005
- Steel, P. (2007). The nature of procrastination: a meta-analytic and theoretical review of quintessential self-regulatory failure. *Psychological Bulletin*, 133(1), 65–94. doi:10.1037/0033-2909.133.1.65
- Steinberg, J., McDonald, P., & O'Neal, E. (1977). Petty theft in a naturalistic setting: The effects of bystander presence. *The Journal of Social Psychology*, 101(2), 219-221. doi:10.1080/00224545.1977.9924010
- Stonebraker, R., (1993). Optimal church size: the bigger the better? *Journal for the Scientific Study of Religion* 32(3), 231–241.
- Sullivan, D.H., (1985). Simultaneous determination of church contributions and church attendance. *Economic Inquiry* 23(2), 309–320.
- Sykes, G. M., & Matza, D. (1957). Techniques of neutralization: A theory of delinquency. *American Sociological Review*, 22(6), 664. doi:10.2307/2089195
- Trivers, R. (2000). The elements of a scientific theory of self-deception. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 907, 114–131. doi:10.1111/j.1749-6632.2000.tb06619.x

- Vrbová, J. (2014). Jak a Kdy žáci omlouvají své špatné chování ve škole : role morálního vyvážení se a neutralizace v kontextu školního podvádění starších žáků. *Československá psychologie*, 58(5) 455–471.
- Vybíral, Z. (2015). *Lži, polopravdy a pravda v lidské komunikaci* (3. vyd.). Praha: Portál.
- Whitley, B. E. (1998). Factors associated with cheating among college students: a review. *Research in Higher Education*, 39(3), 235–274. doi:10.2307/40196379
- Wilson, J. Q., & Kelling, G. L. (1982). Broken windows. *The Atlantic*, 29(3), 1–18. doi:10.1002/9781118517383.wbecj077
- Wiltermuth, S. S. (2011). Cheating more when the spoils are split. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 115(2), 157–168. doi:10.1016/j.obhdp.2010.10.001
- Yap, A. J., Wazlawek, A. S., Lucas, B. J., Cuddy, A. J. C., & Carney, D. R. (2013). The ergonomics of dishonesty: the effect of incidental posture on stealing, cheating, and traffic violations. *Psychological Science*, 24(11), 2281–9. doi:10.1177/0956797613492425
- Yuchtman-Yaar, E., & Rahav, G. (1986). Resisting small temptations in everyday transactions. *Journal of Social Psychology*, 126, 23–30.
- Zaleski, P.A., Zech, C.E., (1994). Economic and attitudinal factors in Catholic and Protestant religious giving. *Review of Religious Research* 36 (2), 58–167.
- Zhong, C.B., Bohns, V. K., & Gino, F. (2010). Good Lamps Are the Best Police: Darkness Increases Dishonesty and Self-Interested Behavior. *Psychological Science*, 21(3), 311–314. doi:10.1177/0956797609360754
- Zimbardo, P. G. (2014). *Luciferův efekt: jak se z dobrých lidí stávají lidé zlí*. Praha: Academia.