

O lidském podvádění a nečestném chování

Publikováno v [Člověk, Společnost](#) Od: [David Lacko](#) Dne: Květen 10, 2017

Lidé podvádějí a chovají se nečestně. Tohle je všeobecně známá pravda, která ovlivňuje všechny oblasti našich životů. Morálním jednáním a rodinnými vztahy počínaje, politikou a globální ekonomikou konče. Nečestnost je tedy nejenom jedním z nejzákladnějších a nejběžnějších aspektů našich životů, ale i jedním z nejzávažnějších ohrožení naší ekonomické situace, demokracie a svobody, a je proto třeba tenhle fenomén studovat a věnovat mu pozornost.

Podvádění, jakožto druh nečestného chování, je přirozenou součástí lidské společnosti. Definujeme jej jako „*ovlivňování vlastních výsledků nebo výsledků druhých lstí, podvodem, klamem, trikem či jiným nepoctivým činem*“ (Hartl & Hartlová, 2010, s. 408). Ačkoliv je často připisováno patologickým jedincům, dopouští se jej v podobě malých přestupků i normální a povětšinu času čestní lidé. A právě tyto malé přestupky, páchá-li je většina obyvatel, mohou mít celospolečenské dopady (Ariely, 2012).

Jsou to problémy, které všichni dobře známe. Kupříkladu, 95 % veškeré stažené hudby na internetu je stahováno nelegálně (IFPI, 2009), 20 % uživatelů internetu pravidelně navštěvuje služby porušující autorská práva (IFPI, 2015), naprostá většina studentů na českých vysokých školách podvádí, a to dokonce mnohonásobně více než studenti na amerických vysokých školách (Preiss, Nohavová, & Stuchlíková, 2013). Až v 19 % případů jsou daňová přiznání v USA špatně podána, čímž vzniká každoročně škoda přibližně 450-500 miliard dolarů (Feige & Cebula, 2011). Na tzv. wardrobingu (vracení již použitých věcí) ztratily podniky pouze v roce 2002 v USA okolo 16 miliard dolarů (Speights a Hilinski, 2005).

A takových podobných nečestností se najde celá řada. Nezakoupení si lístku do tramvaje, lhaní, sebrání věci, která není naše či neoprávněné kupování si výhodnějších vstupenek do atrakcí. Proč tomu tak je? Proč se lidé uchylují k drobným přestupkům?

Racionální pohled na podvádění

Jedním z tradičních vysvětlení podvádění je model *homo economicus*, který se stal důležitým aspektem mnoha filosofických a ekonomických teorií (Persky, 1995). Tento pojem poprvé použil známý ekonom a významný představitel liberalismu John Stuart Mill. *Homo economicus* je člověk jednající racionálně, který se snaží minimalizovat své náklady a maximalizovat své zisky (Persky, 1995). Takový člověk by měl při zvažování nečestného chování vzít v potaz zisk, který lze chováním získat, pravděpodobnost dopadení a očekávaný trest v případě podvádění (Becker, 1968). Racionální pohled tedy

operuje s externí motivací. Člověk jednoduše kalkuluje, zda se mu podvádění vyplatí – a pokud ano, se zachová nečestně.

Psychologický pohled na podvádění

Psychologicky relevantnější vysvětlení podvádění poskytují behaviorální ekonomové, kteří se domnívají, že lidé se nechovají racionálně a mnohdy jednají proti svému nejlepšímu zájmu (pro přehled viz např. Lacko, 2015; Kahneman, 2012; Ariely, 2011). Výzkumy behaviorálních ekonomů model homo economicus de facto vyvracejí. Zjistili totiž, že na podvádění nemá vliv výška odměny (Mazar & Ariely, 2006) ani pravděpodobnost odhalení (Maharabani, 2007, cit. dle Ariely, 2012). Lidé sice podvádějí, když k tomu dostanou příležitost, podvádějí ale pouze málo a ne tak moc, jak by dle racionálního modelu měli (Gino, Ayal, & Ariely, 2009; Mazar, Amir, & Ariely, 2008; Mazar & Ariely, 2006).

Kromě externí motivace jako zdroje čestného a nečestného chování, operuje psychologický přístup také s interní motivací (viz Mazar & Ariely, 2006) a sebeúctou – potřebou lidí smýšlet pozitivně o sobě sama (viz Mazar et al., 2008).

V poslední době bylo provedeno velké množství výzkumů týkajících se podvádění. Z výzkumů vyplývá, že míra podvádění je zvýšena kognitivní únavou ve smyslu vyčerpání ega (Mead, Baumeister, Gino, Schweitzer, & Ariely, 2009) a vysokou kreativitou (Gino & Ariely, 2012). Kreativní lidé a lidé unavení tedy budou podvádět více než lidé neunavení a průměrně kreativní. Míra podvádění je dále zvýšena, když má člověk možnost racionalizovat své chování a udržet si tak pozitivní sebeobraz a sebeúctu (Chance, Norton, Gino, & Ariely, 2011). Míru podvádění může také zvýšit spřátelení se podvádějícího s dozorem (Gino, Ayal, & Ariely, 2013), předchozí zkušenost s podváděním (Hays & Carver, 2014) a dokonce i priming determinismu v podobě přečtené zprávy týkající se zjištění, že chování je důsledkem prostředí a genů (Vohs & Schooler, 2008). Podvádění je taktéž závislé na psychologické vzdálenosti odměny – lidé více podvádějí, když podvodem získají např. žetony, které lze směnit za peníze a ne přímo peníze (Mazar et al., 2008).

Podvádění naopak snižuje připomenutí etiky a morálky v podobě vybavení si desatera či čtení fiktivního etického kodexu (Mazar et al., 2008), priming náboženských výrazů (Shariff & Norenzayan, 2007) a podpis před začátkem činnosti (viz Shu, Mazar, Gino, Bazerman, & Ariely, 2011). Podvádění nejspíše souvisí také s morálními vývojovými stupni L. Kohlberga. Lidé v konvenční úrovni morálního myšlení paradoxně podvádějí méně než lidé v post-konvenční úrovni (Rea, 2011) – morálnější lidé se dopouští více drobných podvodů, protože pravidla a zákony nestaví tak vysoko jako lidé s nižší úrovní morálky.

Na podvádění má pravděpodobně vliv také pohlaví. Výzkumy naznačují, že muži se chovají častěji nečestně a více podvádějí (např. Friesen & Gangadharan, 2012; Dreber &

Johannesson, 2008), což koresponduje se zajímavým zjištěním, že rodiče podvádějí častěji v přítomnosti synů než dcer (Hauser, List, Piovesan, Samek, & Winter, 2015). Proto je pravděpodobné, že se lze nečestnému chování naučit – například formou sociálního učení (viz Bandura, 1969).

Biologický pohled

Čestné a nečestné chování lze vyzkoušet v určité intenzitě i u zvířat (např. Packer, 1997; Hoogland, 1983) a je tedy pravděpodobné, že podvádění (a čestné a nečestné chování obecně) nezískáváme pouze učením, ale že je nám také v určité míře dáno geneticky (např. Dawkins, 2003; Hamilton, 1964). Lidé mají navíc výbornou schopnost pamatovat si tváře, což si evoluční psychologové vysvětlují právě jako obranu proti podvodníkům (srov. Trivers, 1971).

Z neurobiologických výzkumů vyplývá, že kooperace (de Quervain et al., 2004) i trestání nečestného chování (Rilling et al., 2002) mají své biologické opodstatnění v mozku. Obé totiž v člověku vyvolává uspokojivý „odměňovací pocit“ podobně jako třeba preferované jídlo či nápoj (O’Doherty, Deichmann, Critchley, & Dolan, 2002). Výzkumy naznačují, že rozhodování o čestném a nečestném chování se odehrává v prefrontálním kortexu (Greene & Paxton, 2009), což potvrzují i některé klinické kazuistiky tvrdící, že sociální a morální chování se může u člověka zhoršit, pokud u něj dojde k poškození prefrontálního kortexu i tehdy, když jsou ostatní kognitivní a volní funkce mozku nepoškozeny (Anderson, Bechara, Damasio, Tranel, & Damasio, 1999).

Sociologický pohled

Mnoho slavných experimentů (např. Asch, 1956; Milgram, 1963; Darley & Latané, 1968) prokázalo vliv skupiny na chování jedince a je relevantní domnívat se, že skupina ovlivňuje také podvádění. A jelikož je člověk *zoon politikon* a v kolektivu je povětšinu svého života, je tento aspekt podvádění nepopíratelně taktéž důležitý.

Výzkumy zkoumající vliv společnosti na podvádění jedince naznačují, že podvádění zvyšuje přítomnost dalšího člověka, který se prokazatelně chová nečestně, a jehož chování nebylo potrestáno – vliv jedince je navíc větší, pokud podvádějící člověk patří do nám blízké sociální kategorie (Gino et al., 2009).

Lidé navíc podvádějí více, když mají za úkol spolupracovat, přičemž podvádějí i tehdy, když z nečestného chování mají zisk pouze ostatní (Gino et al., 2013). Ergo, kooperace a altruismus paradoxně přímo zvyšují podvádění u dospělých. Naopak, dospělí lidé podvádějí méně v přítomnosti ostatních zúčastněných, které osobně neznají, a se kterými nespolupracují (Gino et al., 2013). Podvádění snižuje dokonce i pouhý pocit, že jsou lidé sledováni – např. v podobě plakátu s lidským obličejem (Bateson, Nettle, & Roberts, 2006).

Na podvádění má vliv také prostředí, ve kterém se situace odehrává. Např. prostředí vzbuzující pocit anonymity (Zhong, Bohns, & Gino, 2010), nepořádku (Keizer, Lindenberg, & Steg, 2008) či naopak přebytku zdrojů a bohatství (Gino & Pierce, 2009) zvyšuje podvádění.

Výzkumy naznačují, že podvádění není podmíněno národnostně (Pascual-Ezamaa et al., 2015), nicméně mohou ho ovlivnit kulturní vzorce chování, které jsou součástí socio-ekonomicko-politické situace (Ariely, Garcia-Rada, Hornuf, & Mann, 2014). Poslední zmínění výzkumníci zkoumali zajímavou věc – vliv kapitalismu a socialismu na podvádění a zjistili, že lidé žijící v socialismu podvádějí více. Tyto závěry je však potřeba brát s rezervou, neboť další cross-culture studie ohledně podvádění de facto neexistují.

A co děti?

Po celou dobu jsme se věnovali podvádění a nečestnému chování u dospělých. Jak jsou na tom děti? Také podvádějí? Výzkumy naznačují, že dospělí lidé (Mazar & Ariely, 2006) stejně jako děti (Buccioli & Piovesan, 2011) podvádějí, když k tomu dostanou příležitost. Narozdíl od dospělých jsou ale děti o něco naivnější. Podvádění dětí snižuje totiž i pouhé explicitní vyjádření zákazu podvádění (Buccioli & Piovesan, 2011), víra v nadpřirozený pohádkový dozor (Piazza, Bering, & Ingram, 2011) a přítomnost ostatních (dokonce i spolupracujících) dětí (Lacko, 2016). Děti sice už jsou schopny altruismu (Benenson, Pascoe, & Radmore, 2007) a kooperace ve skupině (Alencar, Siqueira, & Yamamoto, 2008), přesto však ve skupině na rozdíl od dospělých nepodvádí. Vypadá to, že děti se ještě nenaučily konkrétní vzorce chování, ze kterých by podvádění ve skupině pramenilo (Lacko, 2016). Záleží nejspíš na nás, dospělých, jak moc jim toto učení umožníme.

Závěr

Z výše napsaného jasně vyplývá, že se i normální lidé dopouští drobných nečestností, když k tomu dostanou příležitost. Tato lidská tendence je nejspíš z části vrozená a z části se jí učíme v průběhu socializace, přičemž míra podvádění je ovlivněna nejenom našimi osobními dispozicemi, předchozími zkušenostmi, kreativitou, únavou či morální úrovní, ale také kolektivem, který nás obklopuje a situací, ve které se nacházíme. Zjistili jsme, že mnohé situace a kolektivy podvádění zvyšují, zatímco jiné podvádění dokážou eliminovat.

Je důležité přijmout skutečnost, že toto podvádění se netýká patologických jedinců, ale zcela normálních lidí. Uvědomění si těchto skutečností nám může pomoci při boji proti nečestnému chování běžných lidí – ve školách, v rodinách, na pracovištích i ve veřejných prostorech. Snahou článku bylo přiblížit čtenářům faktory, které podvádění a nečestné chování způsobují a ovlivňují. Podvádět je jednoduché a mnoho faktorů toto chování ještě ulehčuje, jak jsme však zjistili, existuje také spousta jednoduše proveditelných faktorů, které podvádění eliminují. Závěrem mi proto nezbyvá než popřát čtenářům, aby v sobě vždy našli sílu chovat se čestně a morálně.

Článek vznikl úpravou výzkumné studie [Vliv kolektivu na podvádění u dětí](#) publikované ve sborníku *Medzinárodné študentské psychologické dni 2016*.

Použitá literatura

- Alencar, A., Siqueira, J., & Yamamoto, M. (2008). Does group size matter? cheating and cooperation in Brazilian school children. *Evolution and Human Behavior*, 29(1), 42-48. Doi: 10.1016/j.evolhumbehav.2007.09.001.
- Anderson, W., Bechara, A., Damasio, H., Tranel, D., & Damasio, A. (1999). Impairment of social and moral behavior related to early damage in human prefrontal cortex. *Nature Neuroscience*, 2(11), 1032-1037.
- Ariely, D. (2011). *Jak drahá je intuice*. Praha: Práh.
- Ariely, D. (2012). *Jak drahá je nepoctivost: Proč každému lžeme, hlavně sami sobě*. Praha: Práh. ISBN: 978-80-7252-395-5.
- Ariely, D., Garcia-Rada, X., Hornuf, L., & Mann, H. (2014). The (True) Legacy of two really existing economic systems. *Munich Discussion Paper*, 2014-26. Doi: 10.2139/ssrn.2457000.
- Asch, S. (1956). Studies of independence and conformity. A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs: General and applied*, 70(9), 1–70. Doi: 10.1037/h0093718.
- Bandura, A. (1969). Social learning of moral judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 11(3), 275-279. Doi: 10.1037/h0026998.
- Bateson, M., Nettle, D., & Roberts, G. (2006). Cues of being watched enhance cooperation in a real-world setting. *Biology Letters*, 2(3), 412-414. Doi: 10.1098/rsbl.2006.0509.
- Becker, G. (1968). Crime and punishment: an economic approach. *Journal of Political Economy*, 76(2), 169-217. Doi: 10.1086/259394.
- Benenson, J., Pascoe, J., & Radmore, N. (2007). Children's altruistic behavior in the dictator game. *Evolution and Human Behavior*, 28(3), 168–175. Doi: 10.1016/j.evolhumbehav.2006.10.003.
- Buccioli, A., & Piovesan, M. (2011). Luck or cheating? a field experiment on honesty with children. *Journal of Economic Psychology*, 32(1), 73-78. Doi: 10.1016/j.joep.2010.12.001.
- Darley, J., & Latané, B. (1968). Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 8(4), 377-383. Doi: 10.1037/h0025589.
- Dawkins, R. (2003). *Sobecký gen*. Praha: Mladá fronta. ISBN 80-204-0730-8.
- de Quervain, D., Fischbacher, U., Treyer, V., Schellhammer, M., Schnyder, U., Buck, A., & Fehr, E. (2004). The neural basis of altruistic punishment. *Science*, 305(5688), 1254-8. Doi: 10.1126/science.1100735.

- Dreber, A., & Johannesson, M. (2008). Gender differences in deception. *Economics Letters*, *99*(1), 197-199. Doi: 10.1016/j.econlet.2007.06.027.
- Feige, E., Cebula, R. (2011). America's underground economy: measuring the size, growth and determinants of income tax evasion in the U.S. *Crime, Law and Social Change*, *57*(3), 265-285. Doi: 10.1007/s10611-011-9346-x.
- 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.
- 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: 0.1037/a0026406.
- Gino, F., & Pierce, L. (2009). The abundance effect: unethical behavior in the presence of wealth. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *109*(2), 142-155. Doi: 10.1016/j.obhdp.2009.03.003.
- Gino, F., Ayal, S., & Ariely, D. (2009). Contagion and differentiation in unethical behavior: the effect of one bad apple on the barrel. *Association for Psychological Science*, *20*(3), 393-8. Doi: 10.1111/j.1467-9280.2009.02306.x.
- Gino, F., Ayal, S., & Ariely, D. (2013). Self-serving altruism? the lure of unethical actions that benefit others. *Journal of Economic Behavior & Organization*, *93*, 285-292. Doi: 10.1016/j.jebo.2013.04.005
- Greene, J., & Paxton, J. (2009). Patterns of neural activity associated with honest and dishonest moral decisions. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, *106*(30), 12506-12511. Doi: 10.1073/pnas.0900152106.
- Hamilton, W. D. (1964). The genetical evolution of social behaviour. I. *Journal of Theoretical Biology*, *7*(1), 1-16. Doi: 10.1016/0022-5193(64)90038-4.
- Hartl, P., & Hartlová, H. (2010). *Velký psychologický slovník*. Praha: Portál. ISBN: 978-80-7367-686-5.
- Hauser, D., List, J., Piovesan, M., Samek, A., & Winter, J. (2015). On the origins of dishonesty: from parents to children. *NBER Working Paper*, *20897*. Doi: 10.3386/w20897.
- Hays, Ch., & Carver, L. (2014). Follow the liar: the effects of adult lies on children's honesty. *Developmental Science*, *17*(6), 977-983. Doi: 10.1111/desc.12171.
- Hoogland, J. (1983). Nepotism and alarm calling in the black-tailed prairie dog (*Cynomys ludovicianus*). *Animal Behaviour*, *31*(2), 472-479. Doi: 10.1016/S0003-3472(83)80068-2.
- Chance, Z., Norton, M., Gino, F., & Ariely, D. (2011). Temporal view of the costs and benefits of self-deception. *Proceeding of the National Academy of Sciences*, *108*(3), 15655-15659. Doi: 10.1073/pnas.1010658108.
- IFPI (2009). *Digital Music Report 2009*. Dostupné z WWW: <www.ifpi.org/content/library/DMR2009.pdf>.
- IFPI (2015). *Digital Music Report 2015*. Dostupné z WWW: <<http://www.ifpi.org/downloads/Digital-Music-Report-2015.pdf>>
- Kahneman, D. (2012). *Myšlení, rychlé a pomalé*. Praha: Jan Melvil Publishing.

- Keizer, K., Lindenberg, S., & Steg, L. (2008). The spreading of disorder. *Science*, *322*, 1681-1685. Doi: 10.1126/science.1161405.
- Lacko, D. (2015). Myšlení rychlé a pomalé: Aneb o lidské iracionalitě. Brno: K zamyšlení. ISSN: 2336-3304. Dostupné z WWW: <https://www.kzamysleni.cz/mysleni-rychle-a-pomale-aneb-o-lidske-iracionalite/>.
- Lacko, D. (2016). Vliv kolektivu na podvádění u dětí. In M. Kačmárová, E. Hruščová, & M. Martončík (Eds.), *Medzinárodné študentské psychologické dni 2016: 16. ročník medzinárodnej študentskej vedeckej konferencie a 17. ročník celoslovenskej konferencie ŠVOČ* (pp. 61-74). Prešov: Vydavateľstvo Prešovskej univerzity. ISBN 978-80-555-1652-3.
- 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.
- Mazar, N., Amir, O., & Ariely, D. (2008). The dishonesty of honest people: a theory of self-concept maintenance. *Journal of Marketing Research*, *45*(6), 633-644. Doi: 10.1509/jmkr.45.6.633.
- Mead, N., Baumeister, R., Gino, F., Schweitzer, M., & 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.
- Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *67*, 371-378.
- O'Doherty, J., Deichmann, R., Critchley, H., & Dolan, R. (2002). Neural responses during anticipation of a primary taste reward. *Neuron*, *33*(5), 815-826. Doi: 10.1016/S0896-6273(02)00603-7.
- Olson, K., & Spelke, E. (2007). Foundations of cooperation in young children. *Cognition*, *108*(1), 221-231. Doi: 10.1016/j.cognition.2007.
- Packer, C. (1977). Reciprocal altruism in *Papio anubis*. *Nature*, *265*, 441-443. Doi: 10.1038/265441a0.
- Pascual-Ezamaa, D., Fosgaard, T., Cardenas, J., Kujald, P., Veszteg, R., Gil-Gómez de Liaño, B., ... Brañas-Garza, P. (2015). Context-dependent cheating: experimental evidence from 16 countries. *Journal of Economic Behavior & Organization*, *116*, 379-386. Doi: 10.1016/j.jebo.2015.04.020.
- Persky, J. (1995). Retrospectives: the ethology of homo economicus. *The Journal of Economic Perspectives*, *9*(2), 221-231. Doi: 10.1257/jep.9.2.221.
- Piazza, J., Bering, J., & Ingram, G. (2011). „Princess Alice is watching you”: children's belief in an invisible person inhibits cheating. *Journal of Experimental Child Psychology*, *109*(3), 311-320. Doi: 10.1016/j.jecp.2011.02.003.
- Preiss, M., Nohavová, A., & Stuchlíková, I. (2013). Poctivost a podvádění během vysokoškolského studia. *E-Psychologie* [online], *7*(1), 1-18, [cit. 2014-04-22]. ISSN: 1802-8853. Dostupné z WWW: <<http://e-psycholog.eu/pdf/preiss-et-al.pdf>>.

- Rea, A. (2011). *Moral thinking, creativity, and deception: The paradox of moral thinking*. Graduation Thesis, Aristotle University of Thessaloniki, Thessaloniki, Greece. Doi: 10.13140/RG.2.1.2766.864.
- Rilling, J., Gutman, D., Zeh, T., Pagnoni, G., Berns, G., & Kilts, C. (2002). A neural basis for social cooperation. *Neuron*, 35(2), 395-405. Doi: 10.1016/S0896-6273(02)00755-9.
- Shariff, A., & Norenzayan, A. (2007). God is watching you: priming God concepts increases prosocial behavior in an anonymous economic game. *Psychological Science*, 18(9), 803-809, Doi: 10.1111/j.1467-9280.2007.01983.x.
- Shu, L., Mazar, N., Gino, F., Bazerman, M., & Ariely, D. (2011). When to sign on the dotted line? signing first makes ethics salient and decreases dishonest self-reports. *SSRN Electronic Journal*. Doi: 10.2139/ssrn.1837611.
- Speights, D.; & Hilinski, M. (2005), Return Fraud and Abuse: How to Protect Profits. *Retailing Issues Letter*, 17 (1), 1–6.
- Trivers, R. (1971). The evolution of reciprocal altruism. *The Quarterly Review of Biology*, 46(1), 35–57. Doi: 10.1086/406755.
- Vohs, K., & Schooler, J. (2008). The value of believing in free will: encouraging a belief in determinism increases cheating. *Psychological Science*, 19(1). Doi: 49-54. 10.1111/j.1467-9280.2008.02045.x.
- Zhong, Ch., Bohns, V., & 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.