

Áhrif stjórnrotar á heiðarleika

Flest okkar skilgreina sig sem heiðarlega einstaklinga. Þrátt fyrir það er algengt að einstaklingar hegði sér óheiðarlega. Einstaklingar hringja sig inn veika í vinnuna, þó þeir séu ekki veikir, hlaða niður uppáhalds sjónvarpsþættinum sínum af Internetinu þó það sé ólöglegt og taka með sér heim penna úr vinnunni, þó reglur banni það. Þó að óheiðarleg hegðun sé algeng spá kenningar í hagfræði meiri óheiðarleika en rannsóknir hafa sýnt. Flestir einstaklingar ljúga ekki um leið og það gæti gagnast þeim og stela ekki um leið og metinn ábati er hærri en metin kostnaður. Fyrir vikið er fólk minna óheiðarlegt en kenningarnar í hagfræði spá fyrir um^[1].

Í hagfræði og sálfræði hafa rannsóknir á heiðarleika aukist til muna á síðustu árum. Þar sem blekkingar eru hluti af mörgum viðskiptum hafa hagfræðingar byrjað að skoða þannig samskipti í tilraunum (Gneezy, 2005; Dreber og Johannesson, 2008; Fischbacher og Heusi, 2008). Í stuttu máli hafa hagfræðingar fundið að fólk fordást það að ljúga (Hurkens og Kartik, 2009) og að hlutfall heiðarleika er ekki hægt að skýra að fullu með hinu venjulega kostnaðar-ábata viðhorfi (Mazar o.fl., 2008). Sálfræðingar hafa líka skoðað heiðarleika, bæði sem hluta af þroska (Buccioli og Piovesan, 2008; Polak og Harris, 1999) og sem hluta af innri styrkingarskilmálum (*reward structure*) (Baumeister, 1998; Mazar o.fl., 2008).

Þrátt fyrir þann mikla áhuga sem heiðarleiki hefur fengið, hafa fáir skoðað áhrif persónuleika á heiðarleika. Persónuleiki hefur meðal annars verið notaður til að skýra (ó)-samvinnuþýða hegðun (*cooperative behavior*), endurgjöf (*reciprocity*) og tilboð í úrslitakostaleikjum (*ultimatum games*) (Ben-Ner o.fl., 2004a, b; Boone o.fl., 1999; Schmitt, 2008). Í þessari rannsókn fylgjum við þessari línu. Við skoðun rannsóknir í sálfræði og leggjum fram þá tilgátu að einstaklingar með háa ytri stjórnrot (*locus of control*) séu líklegri til að hegða sér óheiðarlega þegar tækifærismennska (*chance*) er þáttur í útkomunni (Karabenic og Srull, 1978). Til að kanna þessa tilgátu gerum við tilraun þar sem þátttakendur spila mælgileik (*cheap talk game*) upp á peninga.

Frá því að hugmyndin um stjórnrot var fyrst kynnt af Rotter árið 1966 hafa rannsakendur birt hundruð greina um innri og ytri stjórnrot (t.d Spector, 1982). Stjórnrot, eins og önnur persónuleika einkenni, er sett fram sem stöðugt einkenni sem hefur víðtæk áhrif á stórt svið atferlis (Ajzen, 1987). Hugmyndin um stjórnrot kemur frá kenningunni um félagslegt nám (*social learning theory*) sem heldur því fram að atferli einstaklinga eigi rót sína að rekja til hvatningar

^[1] Þó það sé algengt forsenda í hagfræði að einstaklingar séu sjálfelskir og sama um afdrif annarra þá eru mikilvæg frávík frá þessari reglu.

(*motivation*) einstaklinga og að þar af leiðandi sé atferli markmiðadrifið (Rotter og Hochreich, 1975; sjá í Wijbenga og Witteloostuijn, 2007). Stjórnrot er tengd virði styrkingar (styrkjum eða virði hvatningar) og hvernig virði styrkingarinnar ræðst af mögulegri stjórn sem fólk hefur á umhverfi sínu. Gerður er greinarmunur á innri (*internal*) stjórnrot og ytri stjórnrot (*external*). Fólk sem hefur innri stjórnrot telur að styrking (afleiðing), til dæmis verðlaun, byggist á þeirra eigin hegðun á meðan fólk sem hefur ytri stjórnrot telur að styrking sé byggð á heppni eða tilviljun. Til dæmis myndi fólk sem hefur að geyma innri stjórnrot vera ánægt með góðan árangur í aðstæðum sem krefjast færni og áreynslu. Fólk sem hefur að geyma ytri stjórnrot myndi meta árangur þar sem þau hefðu litla stjórn á aðstæðum en niðurstaðan kæmi til vegna heppni, tilviljunar eða einhvers sem hefur meiri áhrif á aðstæður en það sjálf. Rannsóknir hafa ítrekað sýnt að þeir sem hafa innri stjórnrot eru virkari í flóknum eiginleika bundnum verkefnum en sambærilegir einstaklingar með ytri stjórnrot (Rotter, 1966; Spector, 1982). Aftur á móti trúa þeir sem hafa ytri stjórnrot að það sem hendur þá sé afleiðing tilviljuna, lukku eða örlaga. Fyrir vikið eru þeir atburðir sem henda vegna einhvers æðra afls eða vegna þess að heimurinn er svo flókinn að ómögulegt er að spá fyrir um útkomu (Rotter, 1966; Spector, 1982). Stjórnrot mælir þess vegna hversu mikið einstaklingar finnst þeir ráða yfir hegðun og útkomu í flóknum heimi.

Heimildir

- Baumeister, R. F. (1998). The Self. Í D. T. Gilbert, S. T. Fiske og G. Lindzey (ritstjórar), *Handbook of Social Psychology* (bls. 680-740). New York: McGraw-Hill.
- Ben-Ner, A., Kong, F. og Putterman, L. (2004a). Share and share alike? Gender-pairing, personality, and cognitive ability as determinants of giving. *Journal of Economic Psychology*, 25, 581–589.
- Ben-Ner, A., Putterman, L., Kong, F. og Magan, D. (2004b). Reciprocity in a two-part dictator game. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 53, 333–352.
- Boone, C., De Brabander, B. og van Witteloostuijn, A. (1999). The impact of personality on behaviour in five prisoner's dilemma games. *Journal of Economic Psychology*, 20, 343–377.
- Buccioli, A. og Piovesan, M. (2008). *Luck or cheating? A field experiment on honesty with children*. (Discussion paper No. 08-28). Copenhagen: Department of Economics, University of Copenhagen.
- Dreber, A. og Johannesson, M. (2008). Gender differences in deception. *Economics Letters*, 99(1), 197-199.
- Duttweiler, P. C. (1984). The internal control index: A newly developed measure of locus of control. *Educational and Psychological Measurement*, 44, 209-221.
- Feingold, A. (1994). Gender differences in personality: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 116, 429-456.
- Fischbacher, U. og Heusi, F (2008). *Lies in disguise. An experimental study on cheating*. (Research Paper Series, 40). Kreuzlingen: Thurgau Institute of Economics,
- Gneezy, U. (2005). Deception: the role of consequences. *American Economic Review*, 95, 384–394.
- Hurkens, S. og Kartik, N. (2009). Would I lie to you? On social preferences and lying aversion. *Experimental Economics*, 12, 180-192.
- Karabenick, S. A. og 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, 72-95.
- Mazar, N., Amir, O. og Ariely, D. (2008). The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance. *Journal of Marketing Research*, 45, 633-644.
- Polak, A. og Harris P. L. (1999). Deception by young children following noncompliance. *Development Psychology*, 35, 561-568.
- Schmitt, P., Shupp, R. Swope, K. og Mayer, J. (2008). Pre-commitment and personality: Behavioral explanations in ultimatum games. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 66, 597-605.