

ORIGINAL ARTICLE

Aggregate Measurement of Dishonesty Rate and Motivations and its Comparison in Men and Women: An Experimental Study

Javid Takjoo¹ (Orcid: 0000000167475324), Iraj Shakerinia² (Orcid: 000000019015879X), Seyed vali ollah Mousavi² (Orcid: 0000000224248946), Sajjad Rezaei³ (Orcid: 0000000172929669)

1. PhD student in Psychology, University of Guilan, Guilan, Iran

2. Associate Prof, Department of Psychology, University of Guilan, Guilan, Iran

3. Associate Prof, Department of Psychology, University of Guilan, Guilan, Iran

Correspondence:

Iraj Shakerinia

Email: irajeshakerinia@guilan.ac.ir

Received: 25/Oct/2023

Accepted: 31/Jan/2024

How to cite:

Takjoo, J., Shakerinia, I, Mousavi, S, Rezaei, S (2024). Aggregate Measurement of Dishonesty Rate and Motivations and its Comparison in Men and Women: An Experimental Study. *SocialCognition*, 13(25), 159-169. doi: [10.30473/sc.2025.72592.3019](https://doi.org/10.30473/sc.2025.72592.3019)

ABSTRACT

Introduction: Dishonesty is a pervasive behavior that occurs in various contexts. Therefore, the purpose of this research is to measure the rate and motivations of dishonesty in aggregate and compare it in both genders.

Method: The current research conducted using one-shot study design. The statistical population consists of all undergraduate students of University of Guilan. The present study includes 189 students who were selected by purposeful sampling and based on the inclusion and exclusion criteria and were divided into two groups: men (92 people) and women (97 people). The Dice-rolling method was used to measure the rate and motivations of dishonesty. The resulting data were analyzed by binomial test. The Independent t test and the Chi-square test of independence was used to compare the rate and motivations of dishonesty in both genders respectively.

Finding: The results indicate that a significant proportion of men ($z=4.78$, $df=91$, $p<0.001$), women ($z=1.71$, $df=96$, $p<0.05$), and the total participants ($z=4.66$, $df=188$, $p<0.001$) engaged in dishonest behavior with economical motivation. The honest-image motivation was observed in men ($z=1.15$, $df=91$, $p<0.045$), while a conservative approach to dishonest behavior was observed in women ($z=1.71$, $df=96$, $p<0.05$). Furthermore, no significant difference was found between men and women in the rate of dishonest behavior ($t=1.15$, $df=187$, $p<0.175$) or in the economical motivation ($\chi^2=2.805$, $df=1$, $p<0.093$). **Conclusion:** Based on the findings, maximizing personal gain is a motivator for dishonest behavior. Additionally, maintaining an honest self-image is more prominent in men, while a conservative approach is more evident in women.

KEYWORDS

Dishonesty, Gender, Economical Motivation, Honest-image motivation, Disadvantageous lie



«مقاله پژوهشی»

سنجش گروهی میزان و انگیزه‌های عدم صداقت و مقایسه آن در مردان و زنان: یک مطالعه آزمایشی

جاوید تگجو^۱ (ارکید: ۱۶۷۵۳۲۴۰۰۰۰۰۰)، ایرج شاکری نیا^۲ (ارکید: X۱۹۰۱۵۸۷۹۰۰۰۰۰۰)، سید ولی اله موسوی^۳ (ارکید: ۲۲۴۶۲۴۸۹۶۰۰۰۰۰۰۰۰)، سجاد رضائی^۴ (ارکید: ۱۷۲۹۲۹۶۶۹۰۰۰۰۰۰)

چکیده

مقدمه: عدم‌صدقات، رفتار فراگیری است که همراه با منفعت شخصی و زیان رساندن به‌فرد، گروه دیگر یا جامعه است. بنابراین هدف این پژوهش سنجش گروهی میزان و انگیزه‌های عدم‌صدقات و مقایسه آن در مردان و زنان است. روش: پژوهش حاضر به‌صورت طرح پس‌آزمون با دو گروه مردان و زنان (مطالعه تک‌ضربه ای) انجام می‌شود. جامعه آماری متشکل از دانشجویان مقطع کارشناسی دانشگاه گیلان است. نمونه پژوهش حاضر شامل 189 دانشجو است که به‌روش نمونه‌گیری هدفمند و براساس ملاک‌های ورود و خروج انتخاب شده و در دو گروه مردان (92 نفر) و زنان (97 نفر) قرار گرفتند و از روش پرتاپ تاس (فیشباخر، 2013) برای سنجش میزان و انگیزه‌های عدم‌صدقات استفاده شد و داده‌های حاصل با کمک آزمون دوجمله‌ای تحلیل شد. به‌منظور مقایسه‌ی میزان و انگیزه‌های عدم‌صدقات در دو جنس به‌ترتیب از آزمون t مستقل و آزمون خی‌دو استقلال استفاده شد. یافته‌ها: نتایج نشان می‌دهد که بخش قابل‌توجهی از مردان ($z=4.78$, $p<0.001$, $df=91$)، زنان ($z=1.71$, $df=96$, $p<0.05$) و کل شرکت‌کنندگان ($z=4.66$, $df=188$, $p<0.001$) با انگیزه «انسان اقتصادی» دست‌به‌رفتار عدم‌صدقات زده‌اند. انگیزه «تصویر من‌صادق» در مردان ($z=1.15$, $df=91$, $p<0.045$) و رفتار محافظه‌کارانه در زنان ($z=1.71$, $df=96$, $p<0.05$) در مواجهه با رفتار عدم‌صدقات مشاهده شد. همچنین مردان و زنان در میزان رفتار عدم‌صدقات ($t=1.15$, $df=187$, $p<0.175$) و انگیزه انسان اقتصادی ($\chi^2=2.805$, $df=1$, $p<0.093$) تفاوت معناداری نداشتند. نتیجه‌گیری: باتوجه به یافته‌ها، دستیابی به سود حداکثر، در افراد برانگیزاننده‌ی رفتار عدم‌صدقات است و همچنین در مردان و زنان به ترتیب ارائه تصویر صادقانه از خویش و رفتار محافظه‌کارانه نمود بیشتری دارد.

واژه‌های کلیدی

عدم صداقت، جنسیت، انسان اقتصادی، تصویر من صادق، دروغ زبان بخش

۱. دانشجوی دکتری روان‌شناسی، دانشگاه گیلان، گیلان، ایران
۲. دانشیار، گروه روان‌شناسی، دانشگاه گیلان، گیلان، ایران
۳. دانشیار گروه روان‌شناسی، دانشگاه گیلان، گیلان، ایران

نویسنده مسئول:

ایرج شاکر نیا

رایانامه:

irajeshakerinia@guilan.ac.ir

تاریخ یذیر ش: ۱۴۰۲ / ۱۱ / ۱۱

تاریخ دریافت: ۱۴۰۲/۰۸/۰۳

استناد به این مقاله:

تکجو، جاوید، شاکرنیا، ایرج، موسوی، سید ولی اله، رضائی، سجاد. (۱۴۰۳). سنجش گروهی میزان و انگیزه‌های عدم صداقت و مقایسه آن در مردان و زنان: یک مطالعه آزمایشی. شناخت اجتماعی، ۱۳(۲۵)، ۱-۱۳.

159-169

doi:10.30473/sc.2025.72592.3019



مقدمه

عدم صداقت، عدم صداقت شامل اقداماتی مانند دروغ گفتن، تقلب، فریب و انحراف از هنجارهای اجتماعی است. این رفتارها می‌توانند پیامدهای قابل توجهی داشته باشند، از نارضایتی‌های جزئی اجتماعی گرفته تا پیامدهای اقتصادی شدید مانند فرار مالیاتی. (لایز و همکاران، ۲۰۲۴). در نظرسنجی که در آمریکا انجام شد تقریباً ۹۳ درصد مردم یک یا چند بار کاری ناصادقانه در محیط تحصیلی یا شغلی انجام می‌دهند (مارتورلی و آنتونی، ۲۰۲۳) برای مثال کالای کهنه را نو جا می‌زنند، هنگام نوشتن رزومه دروغ می‌گویند، کرایه اتوبوس یا تاکسی را نمی‌دهند (جیکوبسون و همکاران، ۲۰۱۸). این رفتارهای ناصادقانه پیامدهای مخربی برای افراد و سازمان‌ها و جامعه برجای می‌گذارد (مونز-گاریسا و همکاران، ۲۰۲۱)، به همین دلیل دانشمندان در رشته‌های مختلف مانند اقتصاد، مدیریت، جامعه‌شناسی، حقوق و روان‌شناسی به مطالعه عوامل موثر بر عدم صداقت و روش‌های جلوگیری از آن می‌پردازند (لیو و همکاران، ۲۰۲۰). طبق آمار مجمع جهانی اقتصاد، رفتارهای عدم صداقت حدود پنج درصد تولید ناخالص داخلی جهانی به ارزش ۲۶ تریلیون دلار خسارت زده است. در کشورهای در حال توسعه این آمار حتی بیش‌تر است و هر ساله ۲۵ درصد تولید ناخالص داخلی در کشورهای قاره‌ی آفریقا به خاطر فساد از دست می‌رود یا در هند ۵۴ درصد مردم گزارش داده‌اند که برای گرفتن خدمات رشوه داده‌اند (جیانگ و همکاران، ۲۰۲۲). توزیع میزان اعتماد عمومی در کشورهای مختلف جهان براساس داده‌های پیمایش جهانی ارزش‌ها نشان می‌دهد میزان اعتماد در کشورهای اسکانديناوی، هلند و چین بالای ۶۰ درصد است و ایران با سطح اعتمادی در حدود ۱۵ درصد جز کشورهای کم‌اعتماد جهان است و در برخی کشورهای آفریقایی و آمریکای لاتین که کارتل‌های مواد مخدر در آن فعالیت بسیاری دارند میزان اعتماد زیر ۱۰ درصد است (کاظمی‌پور و گودرزی، ۱۴۰۱). طی آمار منتشرشده توسط سازمان شفافیت بین‌الملل از وضعیت ادراک از فساد کشورهای جهان در سال ۲۰۲۳ میانگین شاخص ادراک از فساد در ۱۸۰ کشور مختلف که بازه‌ای بین ۰-۱۰۰ است ۴۳ ثبت شده که نشان‌دهنده گستردگی دروغ و فساد در سراسر جهان است. کشور ایران

در این سال در رتبه ۱۴۹ از ۱۸۰ کشور قرار دارد. امتیاز ایران در این شاخص ۲۴ بوده و نسبت به ارزیابی سال ۲۰۲۲ یک پله سقوط داشته است (سازمان شفافیت بین‌الملل، ۲۰۲۳). طبیعی است که طبق این آمار میزان اعتماد مردم به دولت و به یکدیگر کاسته شود و در چنین محیطی افراد در نهادهای مختلف دانشگاه، سازمان‌ها و در سطح جامعه احساس امنیت نکنند (استوکر و همکاران، ۲۰۲۳)، بنابراین مطالعه و سنجش در زمینه عدم صداقت ضروری است تا بتوان از آن پیشگیری کرد.

در زمینه سنجش عدم صداقت به شیوه آزمایشی، پژوهش‌های متفاوتی با روش‌های مختلفی صورت گرفته است. در پژوهش‌های انجام شده از چهار روش برای سنجش آن استفاده می‌کنند: ۱- روش فرستنده-گیرنده (گنیزی، ۲۰۰۵) ۲- روش تکلیف ماتریس (مازار و همکاران، ۲۰۰۸) ۳- پرتاپ سکه (بوتشول و پیووزن، ۲۰۱۱) و ۴- پرتاپ تاس (فیشباخر و فولمی-هیوسی، ۲۰۱۳) (روش پژوهش حاضر). در این روش، شرکت‌کننده تنها در اتاقی تاس را پرتاب می‌کند و نتیجه را به آزمایشگر به صورت شفاهی گزارش می‌دهد و معادل آن پاداش می‌گیرد و در مقیاس گروهی می‌توان عدم صداقت و انگیزه‌های آن را سنجید که همین بررسی انگیزه‌های متفاوت، حسن استفاده از روش پرتاپ تاس است. سه انگیزه عدم صداقت شامل چشم‌انداز اقتصادی، تصویر من صادق و دروغ زبان‌بخش است. طبق نظریه چشم‌انداز اقتصادی افراد تنها منفعت خود را می‌بینند و به دنبال حداکثر سود هستند. آن‌ها منفعت به‌دست آمده از دروغ را با تنبیه قابل انتظار می‌سنجند و پس از آن تصمیم می‌گیرند کاری ناصادقانه انجام دهند (سوتر و همکاران، ۲۰۲۴؛ گرلاچ و همکاران، ۲۰۱۹). نظریه روان‌شناختی رفتار عدم صداقت یا تصویر من صادق بیان می‌کند که اگر افراد در موقعیت برانگیزاننده رفتار عدم صداقت قرار بگیرند حداکثر مزایا را دریافت نمی‌کنند چون مایل نیستند تصویر انسان صادقی که از خود دارند مخدوش شود یا نمی‌خواهند دیگران متوجه رفتار غیراخلاقی‌شان شوند به همین دلیل تا حدودی دروغ می‌گویند که هم به منفعتی برسند و هم خود را صادق نشان دهند (لیب و همکاران، ۲۰۲۱؛ آبلر و همکاران، ۲۰۱۹؛ مازار و همکاران، ۲۰۰۸). همچنین برخی برای اینکه تاکید کنند

صادق هستند به ضرر خود دروغ می‌گویند (دروغ زیان‌بخش (یوتیکل و فیشباخر، ۲۰۱۳). پژوهش در زمینه میزان و انگیزه‌های عدم‌صدقت در پژوهش‌های قبلی صورت گرفته است (بناویا و همکاران، ۲۰۲۳) اما در ایران هیچ پژوهش آزمایشگاهی در این زمینه انجام نشده است که می‌تواند در کنار پیمایش‌ها درک دقیق‌تری از وضعیت عدم‌صدقت و عوامل موثر بر آن در ایران ایجاد کند.

پژوهش‌های زیادی درحیطه عوامل مختلف موثر بر عدم‌صدقت و انگیزه‌های آن انجام شده است. عوامل فردی مانند سن (فاسگارد، ۲۰۲۰؛ گلاتزل-روتزلر و لرتگر، ۲۰۱۵؛ آبلر و همکاران، ۲۰۱۹)، شخصیت (شیلد و همکاران، ۲۰۲۰؛ کلایلوگن و همکاران، ۲۰۱۸)، اعتقادات مذهبی (شالوی و لایزر، ۲۰۱۳؛ یوتیکل و فیشباخر، ۲۰۱۳) و عوامل بیرونی مانند میزان پاداش (بک و همکاران، ۲۰۲۰؛ بانفیم و سیلوا، ۲۰۱۸) و اندازه گروه (فیس و همکاران، ۲۰۲۰؛ لیب و همکاران، ۲۰۲۱) بر رفتار عدم‌صدقت اثرگذار است. از دیگر عوامل اثرگذار بر رفتار عدم‌صدقت جنسیت است و پژوهش‌های زیادی در این زمینه نیز انجام شده است. برای مثال در پژوهش مونز-گارسیا و همکاران (۲۰۲۱) مردان نسبت به زنان گرایش بیشتری به رفتار عدم‌صدقت دارند و همچنین رفتار عدم‌صدقت شدیدتری را نشان می‌دهند. مردان کمتر از زنان برای رسیدن به سود بیش‌تر تنبیه می‌شوند (بولز و همکاران، ۲۰۰۷). بنابراین بیش‌تر انگیزه دارند که سود خود را به حداکثر برسانند. مطالعات فراتحلیل و مروری نشان می‌دهند مردان بیش‌تر از زنان دروغ می‌گویند (کاپارو، ۲۰۱۸؛ گرلاچ و همکاران، ۲۰۱۹؛ لیب و همکاران، ۲۰۲۱؛ کندی و کری، ۲۰۲۲). به عبارتی زنان بیش‌تر از مردان انگیزه دارند که تصویر صادقی که از خود دارند حفظ کنند (کوچکی و کری، ۲۰۱۸؛ لیب و همکاران، ۲۰۲۱). انتظار جامعه از زنان نیز این است که خود را صادق نشان دهند و به دنبال سود بیش‌تر نباشند (لیب و همکاران، ۲۰۲۱). حتی طبق پژوهش ارت و گنیزی (۲۰۱۲) زنان بیش‌تر به گفتن دروغ نوع‌دوستانه گرایش دارند که به دیگران کمک می‌کند اما به زیانشان است. هرچند پژوهش‌ها نشان می‌دهند که مردان ناصدق‌ترند با این حال این تفاوت اندک است. برای

مثال فراتحلیل گرلاچ و همکاران (۲۰۱۹) برپایه ۵۶۵ آزمایش، تنها ۴ درصد تفاوت را نشان می‌دهد و برخی پژوهش‌ها هیچ تفاوتی را نشان نمی‌دهند (گراورت، ۲۰۱۳؛ آبلر و همکاران، ۲۰۱۴). مطالعه تفاوت‌های جنسیتی همیشه بحث‌برانگیز بوده است (کندی و کری، ۲۰۲۲). به همین دلیل پژوهش مداوم در این زمینه و در بسترهای فرهنگی مختلف می‌تواند این تفاوت‌ها را شفاف‌تر کند از طرفی مطالعه اینکه مردان و زنان در بسترهای فرهنگی مختلف کدام یک از انگیزه‌های گفته شده را بیش‌تر نشان می‌دهند می‌تواند جالب‌توجه باشد (مونز-گارسیا و همکاران، ۲۰۲۱). در مجموع شواهد پژوهشی موجود نشان می‌دهد که هرچند پژوهش آزمایشگاهی در حوزه عدم‌صدقت بسیار انجام گرفته است اما در ایران هیچ پژوهشی تا به حال مشاهده نشده است. علاوه‌براین طبق تحقیقات قبلی خاطرنشان شد که صدقت در مردان کمتر از زنان است و آن‌ها به دنبال سود بیش‌ترند اما این تفاوت جنسیتی اندک است و حتی در برخی پژوهش‌ها تفاوتی نبوده است. بنابراین پژوهش حاضر به دنبال معرفی روشی جدید برای سنجش عدم‌صدقت به این سوال‌ها می‌پردازد که میزان و نوع عدم‌صدقت در افراد چگونه است و چه تفاوتی در مردان و زنان ایرانی وجود دارد؟

روش‌شناسی پژوهش

طرح پژوهش، جامعه آماری و نمونه

شرکت‌کنندگان و طرح پژوهشی

پژوهش حاضر با طرح پس‌آزمون با دو گروه مردان و زنان (مطالعه تک‌ضربه‌ای) انجام گرفت. جامعه آماری متشکل از کلیه دانشجویان مقطع کارشناسی دانشگاه گیلان بود. نمونه پژوهش حاضر شامل ۱۸۹ دانشجوی بود که به روش نمونه‌گیری هدفمند و براساس ملاک‌های ورود و خروج انتخاب شده و در دو گروه مردان (۹۲ نفر) و زنان (۹۷ نفر) قرار گرفتند. ملاک‌های ورود عبارت بودند از: ۱- داشتن رضایت آگاهانه جهت شرکت در پژوهش ۲- سن شرکت‌کنندگان بین ۱۸ تا ۳۵ سال باشد. ملاک خروج پژوهش ابراز تردید شرکت‌کننده نسبت به هدف اصلی پژوهش یعنی سنجش عدم‌صدقت بود. در روش پژوهش حاضر به منظور تحلیل داده‌ها از نرم‌افزار spss-26 استفاده شد. در مطالعه

شرکت کننده از آن بی اطلاع است. شرکت کننده در اتاق به تنهایی یک بار تاس را پرتاب کرد و نتیجه پرتاب خود را یادداشت کرد و از اتاق خارج شد و برگه را به آزمایشگر داد و آزمایشگر به ازای عددی که گزارش شد مبلغی به شرکت کننده اهدا کرد ($10 = 1$ هزار تومان $= 2 = 20$ هزار تومان $= 3 = 30$ هزار تومان $= 4 = 40$ هزار تومان $= 5 = 50$ هزار تومان و $6 =$ مبلغی تعلق نمی گیرد). سپس منطق حقیقی آزمایش را به او توضیح داد و از او تشکر کرد که در این آزمایش شرکت کرده است. این فرایند برای هر شرکت کننده بین پنج تا ده دقیقه طول کشید. و در مجموع پنج میلیون و هشتصد و هفتاد هزار تومان به شرکت کنندگان پرداخت شد که این مبلغ از طریق امتیاز استادان راهنما و استاد مشاور تامین شد.

شرکت کننده گرامی؛ با سلام

همه ما در موقعیتهایی بوده ایم که بر حسب تصادف، شانس یا اقبال خوب یا بدی را به همراه داشته است. تجربه خوش اقبالی یا بد اقبالی در افراد مختلف متفاوت است. ممکن است در شرایطی دست آوردهای زیادی داشته باشید ولی خود را بد اقبال بنامید و یا برعکس. از این رو پژوهشی را طراحی کرده ایم که میزان اقبالی را که تجربه می کنید در بازه صفر تا صد یادداشت کنید تا به درک دقیق تری برسیم. از شما می خواهیم تاس مقابل خود را بردارید و در دستان خود قرار داده و چندبار بچرخانید و نتیجه تاس را در دستان خود مشاهده کنید و در برگه یادداشت کنید. برای شبیه سازی آزمایش حاضر با موقعیتهای روزمره با توجه به نتیجه پرتاب تاس مبلغی با الگوی زیر به شما اهدا می شود. ($10 = 1$ هزار تومان $= 2 = 20$ هزار تومان $= 3 = 30$ هزار تومان $= 4 = 40$ هزار تومان $= 5 = 50$ هزار تومان و $6 =$ مبلغی تعلق نمی گیرد). و به منظور اینکه تجربه خود را بهتر مشاهده کنید شما را در اتاق تنها می گذاریم تا اندازه دقیق تری از میزان اقبال خود را درک کرده و یادداشت کنید.

نتیجه پرتاب خود را در باکس روبه رو یادداشت کنید:

در این آزمایش خوش اقبال بوده اید یا بد اقبال؟

میزان خوش اقبالی یا بد اقبالی خود را در بازه ۰ تا ۱۰۰ یادداشت کنید:

اول به منظور بررسی مشاهده عدم صداقت و میزان و نوع انگیزه آن در کل شرکت کنندگان و در گروه زنان و مردان از آزمون دو جمله ای استفاده شد که درصد مشاهده شده هر تاس با درصد مورد انتظار یعنی $16/7$ درصد مقایسه گردید. در این روش اگر تاس شماره ۵ به طور معناداری از این درصد بیش تر باشد، بنابراین انگیزه سود حداکثر (چشم انداز اقتصادی) مشاهده می شود و اگر تاس شماره ۴ طور معناداری بیش تر از این درصد شود، انگیزه روان شناختی (تصویر من صادق) مشاهده خواهد شد. در صورتی که تاس های ۱ یا ۲ یا ۶ یا برخی از آن ها از $16/7$ درصد بیش تر شود، انگیزه دروغ زیان بخش یافت می شود (فیشباخر، ۲۰۱۳). همچنین برای بررسی تفاوت میزان عدم صداقت در گروه مردان و زنان از آزمون یومان ویتنی و برای مقایسه هر انگیزه در مردان و زنان از آزمون خی دو استقلال استفاده شد.

روش اجرا

پژوهش حاضر بخشی از یافته های یک پایان نامه دکتری است که پیشنهاد رساله آن در تحصیلات تکمیلی دانشگاه گیلان در سال ۱۴۰۳ تصویب شد. این پژوهش در اردیبهشت ۱۴۰۳ توسط نویسنده اول به همراه یک دستیار در خانه فرهنگ معاونت فرهنگی دانشگاه گیلان اجرا شد. در کانال های اطلاع رسانی دانشگاه از دانشجویان دعوت شد که در زمان معینی در محل اجرای پژوهش حضور یابند و بر اساس ملاک های ورود و خروج در این آزمایش شرکت کردند. در ادامه «فرم رضایت نامه شرکت در طرح» در اختیار شرکت کنندگان گرفت تا پس از مطالعه این فرم و آگاهی از مفاد آن، فرم را امضا نموده و رضایت کتبی خود را جهت شرکت در طرح اعلام کردند.

شرکت کنندگان بر اساس ملاک های ورود و خروج و به دو گروه مردان و زنان تقسیم شدند. شرکت کننده به تنهایی به یک اتاق خالی هدایت شد تا احساس کند نظارتی بر او نیست. دستورالعمل به او داده شد و اطمینان حاصل گردید که روند اجرا را متوجه شده است. دستورالعملی که به شرکت کننده داده شد درباره مطالعه تجربه شانس یا اقبال بود ولی با هدف سنجش عدم صداقت انجام شد که

یافته‌های پژوهش

انحراف معیار سن شرکت‌کنندگان به ترتیب ۲۱/۰۸ و ۱/۵۵

بود. همه شرکت‌کنندگان در مقطع کارشناسی بودند.

داده‌های جمعیت‌شناختی پژوهش نشان داد که ۴۸/۷

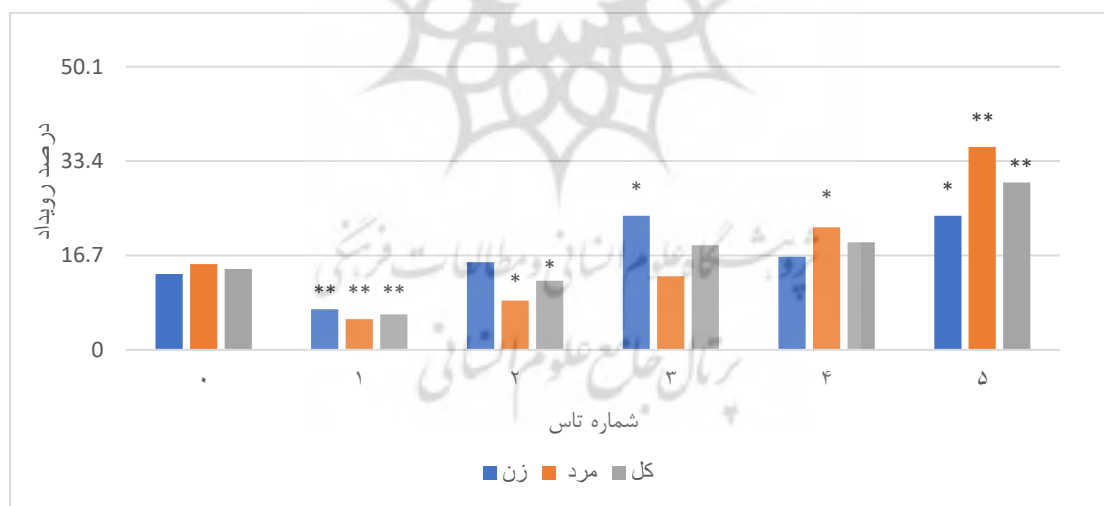
شرکت‌کنندگان مرد و ۵۱/۳ آن‌ها زن بودند و میانگین و

جدول ۱. نتایج آزمون دوجمله‌ای جهت مقایسه‌ی اعداد تاس مشاهده شده با درصد مورد انتظار (۱۶/۷ درصد) به منظور سنجش

میزان و انگیزه‌های عدم صداقت

کل			زن			مرد			پرتاپ تاس (عدم صداقت)
P	Z	N	p	Z	N	P	z	n	
۰/۲۱	-۰/۷۹	۲۷	۰/۲۳	-۰/۷۳	۱۳	۰/۱۰۶	-۰/۲۴۱	۱۴	۰
**۰/۰۰۱	-۳/۷۱۷	۱۲	**۰/۰۰۱	-۲/۳۶	۷	**۰/۰۰۱	-۲/۷۵	۵	۱
*۰/۰۲	-۱/۵۷	۲۳	۰/۴۲	۰/۱۹	۱۵	*۰/۰۳	-۱/۹۱	۸	۲
۰/۲۸	۰/۵۷	۳۵	*۰/۰۲	۱/۷۱	۲۳	۰/۲۲	-۰/۸	۱۲	۳
۰/۲۲	۰/۷۶	۳۶	۰/۴۶	۰/۰۸	۱۶	*۰/۰۴۵	۱/۱۵	۲۰	۴
**۰/۰۰۱	۴/۶۶	۵۶	*۰/۰۲	۱/۷۱	۲۳	**۰/۰۰۱	۴/۷۸	۳۳	۵
-	-	۱۸۹	-	-	۹۷	-	-	۹۲	کل

* $p < ۰.۰۵$; ** $p < ۰.۰۱$



* $p < ۰.۰۵$; ** $p < ۰.۰۱$

نمودار ۱. درصد اعداد تاس مشاهده شده به منظور سنجش میزان و انگیزه‌های عدم صداقت با توجه به آزمون دوجمله‌ای

۰، ۱ و ۲ کمتر از ۱۶/۷ بود و تاس شماره ۵ در کل شرکت‌کنندگان و مردان در سطح خطای ۰/۰۱ و در زنان در سطح خطای ۰/۰۵ به طور معناداری بالاتر از ۱۶/۷

براساس نتایج جدول ۱ و نمودار ۱ توزیع اعداد در شماره‌های تاس، یکسان نیست. در حالت تصادفی همه اعداد تقریباً با احتمال $\frac{1}{6}$ یا ۱۶/۷ درصد رخ می‌دهد. درصد تاس‌های شماره

که نشان دهنده رفتار محافظه کارانه است و نمی توان به یکی از دو انگیزه تصویر من صادق یا دروغ زیان بخش نسبت داد. برای مقایسه مردان و زنان در میزان رفتار عدم صداقت از آزمون t مستقل استفاده شد زیرا داده ها از جنس ترتیبی بودند.

درصد بود که به معنای آن است که انگیزه انسان اقتصادی در آن ها مشاهده می شود. تاس شماره ۴ در مردان در سطح خطای ۰/۰۵ به طور معناداری بالاتر از ۱۶/۷ درصد بود که نشان دهنده انگیزه من صادق است و تاس شماره ۳ در زنان در سطح خطای ۰/۰۵ بالاتر از درصد معیار بود

جدول ۲. نتایج آزمون t مستقل جهت مقایسه ی مردان و زنان در میزان عدم صداقت

گروه ها	M (SD)	df	t	P	Cohen's d
مرد (n=۹۲)	۳/۲۸ (۱/۸۱)	۱۸۷	۱/۳۶	۰/۱۷۵	۰/۲۰
زن (n=۹۷)	۲/۹۳ (۱/۶۶)				

طبق جدول ۱ تنها انگیزه ای که در هر دو جنس مشاهده شد انگیزه انسان اقتصادی بود. به همین منظور تنها این انگیزه در مردان و زنان از طریق آزمون χ^2 دو استقلال مقایسه شد تا رابطه جنسیت با گزارش تاس شماره ۵ که بیانگر انگیزه ی انسان اقتصادی است مشاهده شود.

همان طور که در جدول ۲ مشاهده می شود تفاوت معناداری در رفتار عدم صداقت بین مردان و زنان یافت نشد که بیانگر این است که مردان و زنان تقریباً در یک سطح برابر رفتار عدم صداقت از خود نشان می دهند.

جدول ۳. نتایج آزمون χ^2 دو استقلال به منظور مقایسه مردان و زنان در انگیزه انسان اقتصادی

جنسیت	گزارش ۵	عدم گزارش ۵	حجم نمونه	χ^2	P
مردان	۳۲	۶۰	۹۲	۲/۸۰۵	۰/۰۹۳
زنان	۲۳	۹۷	۹۷		

می دهند و مردان و زنان در میزان و نوع رفتار عدم صداقت تفاوتی نداشتند. این نتایج موید این است که مردان و زنان تقریباً به یک اندازه رفتار عدم صداقت را نشان می دهند. نتایج این پژوهش نشان داد بخش قابل توجهی از افراد چه در مردان و چه در زنان با انگیزه اقتصادی رفتار عدم صداقت را نشان دادند که همسو با پژوهش بناویا (۲۰۲۳) است. به عبارتی سود حداکثر و منفعت شخصی منجر به رفتار عدم صداقت در این افراد می شود. در تبیین این یافته می توان به چند علت اشاره کرد. علت اول اینکه به دلیل رواج فساد مالی در جامعه و شنیدن آن از طریق منابع مختلف، افراد از همه گیر بودن دروغ و فساد آگاه می شوند و با سهولت بیش تری دست به رفتار عدم صداقت می زنند (بیکچیری^۱، ۲۰۱۷) و انجام این کار برای آن ها قبحی ندارد. علت دوم اشاره به نظریه مازار و آریلی (۲۰۰۶) درباره نظام انگیزشی

همان طور که جدول ۳ نشان می دهد مردان و زنان تفاوت معناداری در انگیزه انسان اقتصادی ندارند و اگر فراوانی مردان در تاس شماره ۵ بیش تر است اما این تفاوت به لحاظ آماری معنی دار به دست نیامد؛ این بدان معناست که هر دو جنسیت تقریباً در سطوح مشابهی انگیزه انسان اقتصادی را نشان می دهند.

نتیجه گیری و پیشنهادها

پژوهش حاضر با هدف سنجش میزان و انگیزه های عدم صداقت در افراد و مقایسه آن در مردان و زنان انجام شد. نتایج این پژوهش نشان می دهد که انگیزه انسان اقتصادی باعث رفتار عدم صداقت در افراد می شود. مردان به علت انگیزه من صادق دست به رفتار عدم صداقت می زنند. زنان نیز رفتار محافظه کارانه ای در رفتار عدم صداقت نشان

درونی و بیرونی نسبت به رفتار عدم‌صدقت دارد. افرادی که به دنبال سود حداکثر هستند، پاداش‌های بیرونی محرک رفتار آن‌ها هستند و نظام اخلاقی درونی تأثیر کم‌تری بر تصمیم‌گیری آن‌ها دارد. بنابراین اگر از پاداش بیرونی مطلع شوند بی‌درنگ دست به رفتار غیراخلاقی می‌زنند. برای مثال چنین فردی اگر متوجه شود که راننده اتوبوس پرداخت کرایه را با دقت نظارت نمی‌کند، بدون اینکه نظام اخلاقی‌اش فعال شود کرایه را پرداخت نمی‌کند و این مبلغ هزینه‌نشده را حکم پاداش می‌داند. علت سوم براساس پژوهش بناویا و همکاران (۲۰۲۳) است که بیان می‌کند افرادی که انگیزه انسان اقتصادی دارند، مایلند بدون تلاش به منفعتی مادی برسند. بسیاری از افراد کار نمی‌کنند، زیرا می‌توانند از طریق رفتارهای غیرقانونی یا غیراخلاقی که نیاز به تلاش کم‌تری دارد به هدف خود برسند.

بخشی از مردان به دلیل انگیزه روان‌شناختی یا من صادق نیز دست به رفتار عدم‌صدقت زده‌اند که همسو با پژوهش گارسیا و همکاران (۲۰۲۰) است. در تبیین این یافته می‌توان گفت که بخشی از مردان تصویر انسان صادقی که از خود دارند یا تصویری که دیگران از آن‌ها دارند برایشان مهم است در نتیجه این انگیزه روان‌شناختی در تقابل با سود شخصی قرار می‌گیرد و فرد به منظور حفظ تعادل بین این دو انگیزه، تا حدی دروغ می‌گوید. این تصویر می‌تواند ناشی از این باشد که در محیط‌هایی رشد کرده‌اند که بر صدقت و درستکاری تأکید شده است. بنا به نظر چالدینی^۱ (۱۹۹۰) هنجارهای اجتماعی نقش مهمی در شکل‌دهی رفتار اخلاقی ایفا می‌کنند. بنابراین وقتی فردی در موقعیتی قرار می‌گیرد که می‌تواند با دروغ گفتن به نفع شخصی خود برسد، با یک کشمکش درونی روبرو می‌شود. از یک سو، تمایل به کسب منفعت شخصی او را به سمت دروغ سوق می‌دهد و از سوی دیگر، هنجارهای اجتماعی و تصویری که از خود دارد، او را به سمت صدقت می‌کشاند. در این شرایط، افراد اغلب تلاش می‌کنند تا رفتار عدم‌صدقت کم‌تری داشته باشند تا هم به منفعت شخصی برسند هم تصویر مثبتی که از خود در ذهن دارند، خدشه‌دار نشود.

همچنین زنان در انجام رفتار عدم‌صدقت رفتار محافظه‌کارانه‌ای نشان دادند. از آنجا که سنجش در مقیاس گروهی انجام شد نمی‌توان آن را دقیقاً به انگیزه تصویر من صادق یا دروغ زیانبخش نسبت داد. نگارندگان این پژوهش با مطالعه ادبیات پژوهشی این رفتار محافظه‌کارانه را نیافتند اما انگیزه این رفتار ناصداقانه هر کدام از این دو باشد، علت زیربنایی آن‌ها این است که می‌خواهند تصویر صادقی که از خود دارند مخدوش نشود. بنابراین برای تبیین این پژوهش ابتدا به نظریه تصویر من صادق (مازار و آرلی، ۲۰۰۶) رجوع می‌شود. این نظریه بیان می‌کند اگر افراد در موقعیت برانگیزاننده رفتار عدم‌صدقت قرار بگیرند حداکثر مزایا را دریافت نمی‌کنند چون مایل نیستند تصویر انسان صادقی که از خود دارند مخدوش شود یا نمی‌خواهند دیگران متوجه رفتار غیراخلاقی‌شان شوند بنابراین این افراد در مواجهه با عملی غیراخلاقی مقداری دروغ می‌گویند. در تبیینی دیگر، طبق پژوهش یوتیکل و فیشباخر (۲۰۱۳) که به انگیزه دروغ زیانبخش اشاره می‌کند، افراد تأکید بیش‌تری بر نشان دادن تصویر من صادق به خود یا دیگران دارند. بسیاری از افراد به خصوص زنان به اصول اخلاقی بیش‌تری پایبند هستند. این افراد از طمع بیزارند و این بیزاری منجر به دروغ زیانبخش می‌شود. از طرفی این افراد ممکن است به این جهت به ضرر خود دروغ بگویند که دیگران نشان دهند که میلی به طمع ندارند و به صورت افراطی اثبات کنند که انسان صادقی هستند.

همچنین بین مردان و زنان در میزان و انگیزه‌های رفتار عدم‌صدقت تفاوتی یافت نشد که همسو با فراتحلیل گرلاچ و همکاران (۲۰۱۹) است که تفاوت اندکی بین مردان و زنان در رفتار عدم‌صدقت را نشان می‌دهد و با پژوهش گراورت (۲۰۱۳) و آبلر و همکاران (۲۰۱۴) نیز همسو است که هیچ تفاوتی بین مردان و زنان را نشان نمی‌دهد. در تبیین این یافته می‌توان به علل زیر رجوع کرد. در درجه اول پژوهش‌های آزمایشی ماهیت کنترل‌شده‌ای دارند. در این پژوهش افراد فضای شخصی خودشان را دارند و با آسودگی خاطر بیش‌تری می‌توانند رفتارهایی را نشان دهند که از

روش‌های سنجش فردی توجه شود تا درک دقیق‌تری از رفتار عدم‌صدقت به‌خصوص رفتار محافظه‌کاری در زنان به‌دست آید. علاوه‌بر این پیشنهاد می‌شود به عوامل فردی موثر بر رفتار عدم‌صدقت توجه شود تا بتوان پیش‌بینی بهتری از رفتار عدم‌صدقت انجام داد.

موازن اخلاقی

محرمانه بودن اطلاعات شرکت‌کنندگان، جلب رضایت آگاهانه از شرکت‌کنندگان، رعایت حریم خصوصی داوطلبان و دقت در استناددهی از اصول اخلاقی حاکم بر این پژوهش بوده است.

تعارض منافع

نویسندگان اظهار می‌دارند که هیچ‌گونه تعارض منافی در رابطه با یافته‌های مطالعه حاضر وجود ندارد.

منابع

- Abeler, J., Nosenzo, D., & Raymond, C. (2019). Preferences for truth-telling. *Econometrica*, 87(4), 1115-1153.
- Beck, T., Bühren, C., Frank, B., & Khachatryan, E. (2020). Can honesty oaths, peer interaction, or monitoring mitigate lying? *Journal of Business Ethics*, 163, 467-484.
- Bicchieri, C. (2017). *Norms in the wild: How to diagnose, measure, and change social norms*. Oxford University Press.
- Bonavia, T., Brox-Ponce, J., & Rodrigo, M. F. (2023). Level of Effort and Economic Dishonesty: Are Expectations Relevant? *Europe's Journal of Psychology*, 19(4), 335.
- Bonfim, M. P., & Silva, C. A. T. (2018). The influence of the leader in the behavior of the group. *European Journal of Scientific Research*, 151(2), 241-258.
- Bowles, H. R., Babcock, L., & Lai, L. (2007). Social incentives for gender differences in the propensity to initiate negotiations: Sometimes it does hurt to ask. *Organizational Behavior and*

عوامل درونی ناشی شده و کم‌تر تحت تاثیر قضاوت اجتماعی بوده است که در نهایت منجر به این می‌شود که رفتار عدم‌صدقت در سطوح نسبتاً مشابهی رخ دهد. در درجه دوم تغییرات اخیر در نگرش‌های اجتماعی نسبت به نقش‌های جنسیتی ممکن است نقش مهمی ایفا کند. کلیشه‌های جنسیتی با گذشت زمان دستخوش تغییراتی شده است و زنان به طور فزاینده‌ای در زمینه‌هایی که به طور سنتی تحت سلطه مردان بودند، حضور دارند. برای مثال زنان اکنون بیش‌تر از قبل در زمینه‌های اجرایی، مدیریتی و کارآفرینی و ... حضور دارند (ایگلی^۱ و همکاران، ۲۰۲۰). بنابراین احساس قدرت بیش‌تری نسبت به قبل برای مشارکت در رفتارهایی مانند عدم‌صدقت دارند به خصوص زمانی که نظارتی بر آن‌ها نباشد. در درجه سوم عوامل فردی مانند ویژگی‌های شخصیتی و باورهای اخلاقی و تمایل به خطرپذیری می‌توانند در بین افراد بسیار متفاوت باشند و ممکن است بیش‌تر از عامل جنسیت در بروز رفتار عدم‌صدقت مهم باشند.

در مجموع یافته‌های این پژوهش شواهد آزمایشگاهی در مورد رفتار عدم‌صدقت در جامعه ایرانی به‌دست آورد که می‌تواند در کنار پیمایش‌ها داده‌های جدیدی در اختیار دولت‌مردان قرار دهد تا از یافته‌های این پژوهش برای سیاست‌گذاری‌های خود در زمینه افزایش اعتماد و کاهش دروغ و فساد در جامعه که مهم‌ترین ذینفع این پژوهش است استفاده کند. همچنین این پژوهش ابزار جدیدی به پژوهشگران ایرانی معرفی می‌کند تا بتوانند عوامل موثر بر رفتار عدم‌صدقت و پیامدهای آن را بررسی کنند. مطالعه حاضر با محدودیت‌هایی نیز همراه بود که از آن جمله می‌توان به عدم سنجش فردی رفتار عدم‌صدقت اشاره کرد تا بتوان رفتار هر فرد را به صورت دقیق سنجید که با چه میزان و انگیزه‌ای افراد دروغ می‌گویند. هر چند پژوهش‌هایی بوده که رفتار عدم‌صدقت را به صورت فردی بسنجد (لیو و همکاران، ۲۰۲۰؛ مونزگارسا و همکاران، ۲۰۲۰) اما به جهت هزینه بسیار بالای آن از انجام آن صرف نظر شد. بنابراین در پژوهش‌های آتی توصیه می‌شود به

- study. *Journal of Economic Psychology* 46: 12-25.
- Gravert, C. (2013). How luck and performance affect stealing. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 93, 301-304.
- Jiang, Shuguang and Villeval, Marie Claire, Dishonesty in Developing Countries - What Can We Learn from Experiments? (December 15, 2022). Forthcoming, Handbook of Experimental Development Economics, edited by Utteeyo Dasputa and Pushkar Maitra, Edward Elgar,
- Jacobsen, C., Fosgaard, T. R., & Pascual Ezama, D. (2018). Why do we lie? A practical guide to the dishonesty literature. *Journal of Economic Surveys*, 32(2), 357-387.
- Kennedy, J. A., & Kray, L. J. (2022). Gender similarities and differences in dishonesty. *Current Opinion in Psychology*, 101461.
- Kleinlogel, E. P., Dietz, J., & Antonakis, J. (2018). Lucky, competent, or just a cheat? Interactive effects of honesty-humility and moral cues on cheating behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 44(2), 158-172.
- Leib, M., Köbis, N., Soraperra, I., Weisel, O., & Shalvi, S. (2021). Collaborative dishonesty: A meta-analytic review. *Psychological Bulletin*, 147(12), 1241.
- Leisge, K., Kaczmarek, C., & Schaefer, S. (2024). How often do you cheat? Dispositional influences and intrapersonal stability of dishonest behavior. *Frontiers in Psychology*, 15, 1297058.
- Liu, H., Yang, J., & Yamada, Y. (2020). Heat and fraud: evaluating how room temperature influences fraud likelihood. *Cognitive Research: Principles and Implications*, 5, 1-9.
- 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.
- Muñoz García, A., Gil-Gómez de Liaño, B., & Pascual-Ezama, D. (2021). Gender differences in individual dishonesty human decision Processes, 103(1), 84-103.
- Buccioli, A., & Montinari, N. (2019). Dishonesty in behavioral economics: Aoverview. *Dishonesty in Behavioral Economics*, 3-13.
- Buccioli, A., & Piovesan, M. (2011). Luck or cheating? A field experiment on honesty with children. *Journal of Economic Psychology*, 32(1), 73-78.
- Capraro, V. (2018). Gender differences in lying in sender-receiver games: A meta-analysis. *Judgment and Decision making*, 13(4), 345-355.
- Cialdini, R. B., Reno, R. R., & Kallgren, C. A. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of personality and social psychology*, 58(6), 1015.
- Eagly, A. H., Nater, C., Miller, D. I., Kaufmann, M., & Sczesny, S. (2020). Gender stereotypes have changed: A cross-temporal meta-analysis of US public opinion polls from 1946 to 2018. *American psychologist*, 75(3), 301.
- Erat, S., & Gneezy, U. (2012). White lies. *Management Science*, 58(4), 723-733.
- Feess, E., Kerzenmacher, F., & Muehlheusser, G. (2020). Moral Transgressions by Groups: What Drives Individual Voting Behavior?
- Fischbacher, U., & Föllmi-Heusi, F. (2013). Lies in disguise—an experimental study on cheating. *Journal of the European Economic Association*, 11(3), 525-547.
- Fosgaard, T. R. (2020). Students cheat more: Comparing the dishonesty of a student sample and a representative sample in the laboratory. *The Scandinavian Journal of Economics*, 122(1), 257-279.
- Gerlach, P., Teodorescu, K., & Hertwig, R. (2019). The truth about lies: A meta-analysis on dishonest behavior. *Psychological bulletin*, 145(1), 1.
- Glätzle-Rützler, D. and Lergetporer, P. (2015a) Lying and age: An experimental

- profiles. *Frontiers in Psychology*, 12, 728115.
- Pizà Martorell, R. A. (2023). Gender biases in dishonesty.
- Schild, C., Moshagen, M., Ścigala, K. A., & Zettler, I. (2020). May the odds—or your personality—be in your favor: Probability of observing a favorable outcome, Honesty-Humility, and dishonest behavior. *Judgment and Decision Making*, 15(4), 600-610.
- Shalvi, S., & Leiser, D. (2013). Moral firmness. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 93, 400-407.
- Sooter, N. M., Brandon, R. G., & Ugazio, G. (2024). Honesty is predicted by moral values and economic incentives but is unaffected by acute stress. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 41, 100899.
- Stoker, G., Bunting, H., & McKay, L. (2023). Trust and local government: a positive relationship? *Handbook on Local and Regional Governance*, 49.
- Transparency International Organization (2023). <https://www.transparency.org/en/countries/iran>
- Utkal, V., & Fischbacher, U. (2013). Disadvantageous lies in individual decisions. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 85, 108-111