



LUNDS
UNIVERSITET

Institutionen för Psykologi

Self-Deception, upptäcks en manipulation av moraliska självbeskrivningar?

Tobias Håkansson

Kandidatuppsats HT 2011

Handledare: Åse Innes-Ker

Abstract

Kan vi verkligen lita på personliga självbeskrivningar eller lurar vi oss själva i att vi verkligen vet varför vi tycker som vi gör? Denna studie syftar till att undersöka om människor märker av en manipulation av deras personliga självbeskrivningar i moraliska påståenden eller om de kommer att vilseleda sig själva och anta manipulationen. Om det sker, kan det i så fall utgöra någon form av self-deception? Studien sker i form av en online-enkät där deltagarna får motivera manipulerade personliga självbeskrivningar som behandlar moral. Studien utfördes på studenter vid institutionen för psykologi på Lunds Universitet. Resultaten visar att deltagarna inte märkte manipulationen utan de kunde motivera den manipulerade åsikten i stor utsträckning. Det finns tecken på att deltagarna vilseleder sig själva då de inte märker att deras självbeskrivningar har manipulerats. Detta visar på tendenser som kan ge stöd för de aktuella teorier om self-deception som tas upp och visar på att vi kanske inte ska vara så säkra som vi tror på att vi faktiskt vet vad vi tycker.

Keywords: self-deception, moral

Introduktion

Inledning

Self-deception är ett kontroversiellt begrepp både inom psykologin som inom filosofin och har ingen tydlig och med konsensus klar definition. En fråga som återkommer i litteraturen är om vi verkligen kan vara säkra på våra egna åsikter eller om vi ibland ljuger för oss själva. En vardaglig definition på self-deception är t.ex; *“Self-deception is the process or fact of misleading ourselves to accept as true or valid what is false or invalid. Self-deception, in short, is a way we justify false beliefs to ourselves”* (<http://skepdic.com/>, 2012-01-16). Eller från Wikipedia; *“Self-deception is a process of denying or rationalizing away the relevance, significance, or importance of opposing evidence and logical argument. Self-deception involves convincing oneself of a truth (or lack of truth) so that one does not reveal any self-knowledge of the deception.”* Wikipedia (<http://en.wikipedia.org/>, 2012-01-16).

Denna studie syftar till att undersöka hur medvetna våra moraliska självbeskrivningar är i relation till teori om self-deception. Vilseleder vi oss själva, och i så fall i vilken utsträckning gör vi det. Ljuger vi för oss själva för att förklara våra moraliska självbeskrivningar och är det så att vi inte är så medvetna om nyanser i dessa självbeskrivningar som vi egentligen tror? Lögner är något väldigt naturligt i sociala samhällen, men frågan är om vi bara ljuger för varandra eller om vi även ljuger för oss själva.

Begreppet self-deception och begreppets definition varierar både inom psykologin och inom filosofin. På ena sidan finns de som anser att self-deception bär en avgörande tyngd i vårt medvetande och på andra sidan finns de som anser att self-deception är en biprodukt av andra processer i vårt medvetande och att self-deception således inte förtjänar en egen teori.

Uppsatsen kommer behandla bakgrund med kort utgång från den filosofiska synen på self-deception. Jag kommer sedan att ta upp den klassiska definitionen för begreppet inom psykologin. Inledningen avslutas med att jag går över i moderna psykologiska teorier och definitioner som är aktuella för begreppet samt närbesläktade områden där relevant forskning gjorts.

Teori och bakgrund

Self-deception utifrån en filosofisk syn går långt tillbaka i tiden. Tomas Sturm (2007) beskriver hur begreppet syns redan hos Platon, Adam Smith och Bishop Butler för att nämna några. På senare år har dock begreppet förändrats och utvecklats ganska mycket i takt med både filosofins utveckling och med utvecklingen inom psykologin.

Den kritik som förekom inom filosofin var främst paradoxen av att vara både lögnaren och den som blev lurad. Kritikerna menade här att det inte vore möjligt att lura sig själv och de använde sig av det logiska argumentet; att tro på p och $\neg p$ samtidigt är en logisk motsägelse. Denna kritik försökte via logiska resonemang visa att self-deception som teori var osund (Sturm, 2007).

Kritiken med dessa logiska resonemang och argument har på senare tid avtagit då psykologisk forskning har visat på att vårt medvetna och omedvetna är två delvis skilda processer, self-deception behöver i så fall inte vara en motsägelse i enlighet med dessa resonemang om man ser ”jaget” som en knutpunkt för dessa skilda processer.

Inom filosofin har man nu istället fokuserat på och angripit den litterära betydelsen av self-deception; finns det verkligen ett ”jag” som man kan lura om vi nu är uppdelade i medvetna och omedvetna processer? (Trivers & von Hippel, 2011, s.29) Även om dessa filosofiska tankar kan leda till bättre förståelse för begreppet så är de för psykologin bakom self-deception svaga argument mot teorierna.

Inom psykologin är dessa tankar och argument av mindre betydelse och man försöker istället empiriskt visa på de processer som kan ligga bakom self-deception, och att visa på att self-deception förtjänar en egen teori.

Följande påståenden är tänkbara till varför vi ljugar eller vilseleder andra människor (Trivers & von Hippel, 2011);

1. Vi ljugar/vilseleder andra för att få fördelar som vi inte förtjänar
2. Vi ljugar/vilseleder andra för att framstå som bättre än vi faktiskt är

Jag har i denna studie utgångspunkten att begreppet self-deception inte måste vara en ”lögn” utan tolkar betydelsen som att även innefatta ’vilseleder’ av vilket vi får att self-deception är dels att ljuga för sig själv men även att vilseleda sig själv.

Tidigare forskning

Klassiska definitionen. I ett klassiskt experiment av Gur och Sackeim (1979) så undersöker de om feligenkänning av sin egen röst och andras röster kan visa på self-deception. Den definition de lägger fram för self-deception är ansedd som den klassiska definitionen av self-deception. De definerar self-deception som;

1. Individen håller två motstridiga 'övertygelser' (p och -p)
2. Dessa två 'övertygelser' hålls samtidigt
3. Individen är inte medveten om en av dessa 'övertygelser'
4. Handlingen som bestämmer vilken av 'övertygelserna' som är medveten och vilken av dem som är omedveten är en motiverad handling

För att kunna säga att feligenkänningen av sin röst beror på self-deception så utförde de två experiment där deltagare fick lyssna på ett antal röster och skulle avgöra om rösten tillhörde dem själva. Det mått de använde för att avgöra igenkänning av rösten var GSR (Galvanic Skin Response).

Efter att deltagarna fått höra att de misslyckats på ett tidigare utfört test svarade de fel oftare än de som fick reda på att de lyckats på testet. Även om deltagarna svarade fel så visade GSR-måttet på igenkänning och detta visar enligt författarna på self-deception enligt kriterierna ovan då deltagarna antas att inte vara medvetna om det fel de begått och GSR visar på att de alltså håller två övertygelser samtidigt.

Experimentet har utstått en hel del kritik (Sturm, 2007) bland annat för att GSR inte anses vara ett tillförlitligt mått på igenkänning och Tomas Sturm (2007) argumenterar även att man kan vara tveksam till experimentet då han menar att det inte utgått ifrån en korrekt grund för begreppet self-deception. Han gör här vad som ser ut att vara ett "vanligt" felsteg då den filosofiska sidan kritiserar den psykologiska sidan av begreppet; han överför sin definition av begreppet och tolkar resultaten utifrån det, vilket uppenbarligen är orimligt då Gur och Sackeim (1979) tydligt förklarar utifrån vilken definition de menar att experimentet visar på self-deception.

Kostnader för self-deception. Senare psykologisk forskning i self-deception har fokuserat mer på varför vi ljugar för oss själva, hur vi kan visa det och vilka processer som skulle kunna ligga bakom (Chance, Norton, Gino & Ariely, 2010). Mycket av den forskning som gjorts inom psykologin på self-deception har gjorts på tidigare lögnar,

man har undersökt om personer är medvetna om att de ljuger för sig själva *efter* det att de ljugit för sig själva (Chance et al., 2010). Här finns det uppenbara problem med att dels visa på att personerna faktiskt tror på det de redogör för samt att visa att de faktiskt ljuger i bemärkelsen att de egentligen tror något annat.

Zoë Chance och kollegor undersöker i fyra experiment (Chance et al., 2010) om hur medvetna vi är om att vi ljuger för oss själva genom att undersöka kommande kostnader för en lön. De menar att det är rimligt att vi ljuger för oss själva för att förstärka och skydda vår bild av oss själva (self-enhance) och att vi i och med self-deception inte kan se de kostnader dessa lögnar medför.

I de fyra experiment de utför (Chance et al., 2010) undersöker de om deltagarna kan förutse att de kommer att ljuga för sig själva, samt vilka kostnader detta kan få för individen. De lägger fram argument för att self-deception kan vara fördelaktigt på kort sikt men att det kan få höga kostnader på längre sikt. De har en mer öppen definition och frångår den klassiska definitionen (Gur & Sackeim, 1979) till viss del. Chance et al. definerar self-deception som;

- A positive belief about the self that persists despite specific evidence to the contrary

Författarna menar att genom att kunna ljuga för sig själva kommer deltagarna att kunna förstärka sin bild av sig själva, och de kommer hålla två övertygelser samtidigt.

I experimenten får deltagarna svara på ett test som mäter IQ och generell kunskap. En grupp ges möjligheten att "tjuvkika" på svaren på frågorna och en kontrollgrupp ges inte den möjligheten. Deltagarna får efter att de fått svaren på sitt test försöka förutsäga hur de skulle lyckas på ett hypotetiskt längre test där de inte kan "tjuvkika" på svaren. Utöver detta görs tre till liknande experiment på samma paradigm.

Resultaten visar att de deltagare som haft möjligheten att "tjuvkika" på svaren presterar bättre på testet och att de predicerar att de kommer att prestera motsvarande lika bra på ett längre test. Det är här self-deception kommer in i bilden enligt författarna. Deltagarna som ljuger/vilseleder sig själva och tror att de kommer prestera motsvarande lika bra på det längre testet har möjligtvis lite bättre tro på sig själva och sina prestationer, men även då de erbjuds pengar som motivation till att predicera så korrekt resultat som möjligt så misslyckas de med detta. Författarna menar här att lögnen

deltagarna tror på förhindrar dem från att göra en korrekt bedömning av sina möjligheter att klara testet.

I det sista experimentet (Chance et al., 2010) undersökte författarna om sociala bevis kunde påverka deltagarnas bedömning av sina prestationer. Det visade sig att detta ytterligare ökade deltagarnas tro på sig själva och således ökade även deltagarnas fel i sin prediktion. Detta ser författarna som ett stort problem eftersom self-deception i sig bland annat verkar användas för att verka bättre än man är i andras ögon. Detta leder till att man (om man lyckas vilseleda andra) får, via sociala bevis, erkännande för något som man egentligen inte kan leva upp till. Detta i sin tur förstärker individens self-deception då individen får bekräftelse på att denne är så bra som den tror (Chance et al., 2010).

Det som styrker att detta passar in som self-deception är enligt författarna (Chance et al., 2010) att deltagarna är fullt medvetna om att de har haft svaren men de vilseleder sig själva till att tro att det inte spelat någon roll utan att de är de själva som är orsaken till sin prestation.

Denna lögn förhindrar dem alltså från att göra korrekta bedömningar om sin förmåga och det visar sig att det förstärks ytterligare med socialt erkännande. Kan socialt erkännande förklara varför det "är så lätt" att vilseleda sig själv? När man väl gjort det så får man yttre förstärkning i form av socialt erkännande och det blir en form av "ond cirkel" tills dess att man når en gräns för hur mycket man kan ljuga för sig själv.

Deltagarna ljuger för sig själva och intalar sig att de inte tittat på svaren. Även då de kan tjäna pengar på att korrekt predicera sin resultat så kan de inte göra detta då de vilseleder sig själva och inte kan inse att de presterade bra på det första testet för att de hade tillgång till svaren. På kort sikt kan self-deception kanske vara fördelaktigt (deltagarna får ökat självförtroende då de tror de presterat bra) men på längre sikt kan det vara kostsamt, här i form av att de förlorar pengar på att inte vara medvetna om sin self-deception.

Experimentet (Chance et al., 2010) kan tolkas som att det visar på att deltagarna håller två övertygelser samtidigt om man tar vetenskapen deltagarna har om att de har tillgång till svaren och räknar det som en övertygelse och den andra övertygelsen är deltagarnas resultat. Författarna kontrollerar aldrig för om deltagarna verkligen är

medvetna om att de har svaren utan tar det som uppenbart då det inte finns några egentliga oklarheter i det.

De tidiga teorierna utgick mer eller mindre från att self-deception var en försvarshandling för att omedvetet bortförklara negativa eller motstridiga fakta eller övertygelser (Gur & Sackeim, 1979). Chance et al. menar att det även kan vara en defensiv handling för att stärka sin självkänsla (Chance et al., 2010). Från att anses som en defensiv process så har det på senare tid framkommit mer forskning och teori som lutar mot att self-deception kan vara både defensivt och offensivt.

Self-deception som en offensiv handling. Trivers och von Hippel (2011) har lagt fram en teori för varför och hur self-deception kan ha vuxit fram ur ett evolutionärt perspektiv. De menar att eftersom det finns flera olika sätt att lura andra, t.ex genom att rakt ut säga en lögn eller undvika en sanning, så vore det rimligt att det även finns flera olika sätt att lura sig själv. De har en mer öppen syn på begreppet och definerar det som;

1. Biased information search strategies
2. Biased interpretive process
3. Biased memory process

De delar som de menar är gemensamt för dessa variationer är att de används för att favoritisera mål och motivationer framför ovälkommen information. I sin teori frångår de den klassiska definitionens krav på att hålla två separata övertygelser samtidigt (Gur & Sackeim, 1979). Trivers och von Hippel menar att den klassiska definitionens krav är lite för begränsade även om det kan förekomma klassiska former av self-deception.

På detta sätt har de till viss del utvidgat begreppet lite till att även innefatta vad de kallar 'för-processerad information'. Exempel kan vara om man slutar leta information då man "funnit det man söker" och man tror att man kan finna motstridig information senare, eller om man fortsätter söka tills man "finner det man söker" och lägger fokus på det som stödjer sitt mål och motivation (Trivers & von Hippel, 2011).

De menar att man på detta sätt kan lura sig själv så som man lurar andra, genom att undvika kritisk information och på så sätt inte berätta hela sanningen för sig själv. Vad de anser skiljer self-deceptive bias från "vanlig" bias är att det bara kan räknas som self-deceptive om det är motivation eller målmedvetenhet bakom. De ger exempel på

”vanlig” bias så som heuristik eller andrahandsinformation då denna bias inte nödvändigtvis har någon motivation bakom sig.

En av grundstenarna för teorin består i att self-deception har utvecklats för att lura andra (Trivers & von Hippel, 2011). De menar att om man lurat sig själv så försvinner de vanligaste tecknen på lögn. Författarna menar att man genom att tro på det man förmedlar så kan man undvika tecken som; nervositet, 'act of supression', 'increased vocal pitch' och 'cognitive load'. Om det är en fara med att bli påkommen med en lögn så vore det rimligt att self-deception kan ha utvecklats evolutionärt som en offensiv metod för att lura andra och inte att det inte bara är en defensiv process som tidigare forskning menat (Trivers & von Hippel, 2011).

För att ytterligare stärka sin teori om att self-deception även är en offensiv metod för att lura andra så tar de som exempel vår förmåga till att tro att vi är bättre än vi faktiskt är (Trivers & von Hippel, 2011). Om vi kan lura oss själva till att vi är smartare, mer moraliska eller attraktivare, så är det lättare för oss att även förmedla detta till andra. På detta sätt menar de att self-deception är mer än att bara lura andra om specifika lögn, self-deception kan på detta sätt generellt öka vår sociala status. Trivers och von Hippel påpekar dock att det är en balansgång, om man överdriver för mycket så spelar det ingen roll om man tror det själv eller inte, sanningen kommer att visa sig ändå.

Men om det nu är så att vi vilseleder oss själva dagligen och att vi inte vet om det själva, kan vi då lita på våra självbeskrivningar och våra beslut? Bör vi vara mer kritiska till vad vi grundar våra beslut på och bör vi vara mer uppmärksamma på att vi kanske vilseleder oss själva? Svaret som man kan se i modern forskning tyder på ett ja på den frågan (Johansson, Hall, Sikström & Olsson, 2005) men man bör även fråga sig om vad som faktiskt är viktiga val, och hur man kan skydda sig i dessa viktiga val mot self-deception.

Choice Blindness. Hall och Johansson (2008) har i flera experiment visat att människor enkelt konfabulerar förklaringar då de skall motivera ett nyligen gjort val, de kallar detta för choice blindness. De utför bland annat experiment som går ut på att deltagaren får göra ett val mellan olika par av ansikten angående vilket ansikte de tycker är mest attraktivt (Johansson et al., 2005). Försöksledaren har sedan möjlighet att manipulera deltagarens val som den precis gjort. Efter att deltagarna gjort sitt val skall

de verbalt motivera valet, vad deltagarna inte vet är att valet de gjort manipulerats så att det ansikte de inte valde är det ansikte som presenteras som deras val. Deltagarna får i vissa variationer av experimentet även bedöma bilderna numeriskt.

Resultaten visar att deltagarna misslyckas med att upptäcka att de val de gjort har manipulerats och de motiverar de manipulerade ansiktena på samma sätt och i samma utsträckning som de ansikten de faktiskt valt (jämfört med kontrollgrupp). De har även undersökt om manipulationen påverkar deltagaren och de har visat sig (Hall & Johansson, 2008) att om deltagarna får välja igen senare, så väljer deltagarna oftare den bild som manipulerats till, istället för den bild som de valde från början. Detta var även korrelerat till hur involverade deltagarna varit i valet (uppmätt som långa eller korta motiveringar samt om de hade bedömt bilderna numeriskt eller inte efter första valet).

Författarna drar inga slutsatser om vilka mekanismer som ligger bakom begreppet choice blindness, men kan det vara så att self-deception har ett finger med i spelet här? Enligt den utvidgade teori som lagts fram av Trivers och von Hippel (2011) kan detta möjligtvis täckas in som fenomen i self-deception. Via en *biased interpretive process* kan deltagaren omedvetet tolka den feedback som försöksledaren ger (det manipulerade valet) som biased och på så sätt ljuger deltagaren för sig själv genom att helt enkelt acceptera det som sanning.

För den klassiska definitionen verkar det bli ett problem här. Då det visat sig att deltagarna, då de fick göra om valet efter manipuleringen, oftare valde den manipulerade bilden och inte den bild de först valt (Hall & Johansson, 2008). Detta blir för den klassiska definitionen motsägelsefullt då det verkar som om det inte hålls två övertygelser samtidigt, vilket ju är ett krav för den klassiska definitionen.

Self-enhancement. I ett experiment av Epley och Whitchurch (2008) söker de en enkel metod för att visa på enkla automatiska bias för själv-relevant information. De utför ett experiment för att se om människor känner igen sitt eget ansikte. De låter fotografera deltagarnas ansikte och vid ett senare besök så skall deltagarna hitta sitt eget ansikte i en samling av ansikten där deltagarens ansikte har morfats med ett attraktivt eller ett oattraktivt ansikte, i olika nivåer.

Resultaten visar (Epley & Whitchurch, 2008) att deltagarna väljer en bild på dem själva som är mer attraktiv (egen bild morfad med ett attraktivt ansikte). De visar även att deltagarna snabbare hittar en bild på sig själva om bilden är morfad till mer

attraktiv än om det är original eller morfad till mer oattraktiv. De menar på att detta är en omedveten bias eftersom deltagarna ju förstår att de inte kan lura försöksledaren, så de bör rimligtvis vara helt ärliga.

Den klassiska formen av self-deception är när man ljuger för sig själv om att en lögn är en sanning (Gur & Sackeim, 1979), det är svårt att visa detta eftersom det är svårt att veta om personen verkligen tror på det den förmedlar. Det har utförts några experiment där paradigmet har varit utformat så att experimentledaren vet sanningen och det finns således ingen vinning eller motivation för deltagaren att ljuga då denne vet att experimentledaren garanterat kommer upptäcka detta (Hall & Johansson, 2008; Epley & Whitchurch, 2008). Dessa paradigmen verkar lovande för studier av self-deception om man med dessa antaganden kan komma till kärnan av om en person tror på det den förmedlar.

Syfte

Syftet med denna studie är att se om deltagarna i studien kommer att ljuga/vilseleda sig själva då de skall motivera tidigare svar på moraliska självbeskrivningar. Jag vill se om en manipulation av nivån på en moralisk självbeskrivning kommer att upptäckas eller om deltagaren kommer att konfabulera och motivera även om nivån på självbeskrivningen har ändrats.

Om det visar sig att deltagarna inte märker manipulationen utan motiverar utifrån det svar som manipulerats till så skulle detta kunna vara ett tecken på att deltagaren ljuger eller vilseleder sig själv, eftersom deltagaren precis tidigare har angivit sin personliga beskrivning för påståendet.

Det finns tydliga likheter med det paradigmen som Hall och Johansson (2008) använder. Skillnaden är att här så används en deltagares personliga självbeskrivning för ett moraliskt påstående, det som deltagaren grundar sin självbeskrivning på antar jag troligtvis har vuxit fram under en längre tid. Manipulationen bör således inte vara av typen choice-blindness då det inte är ett nyligen gjort val i sig utan en antagandevis mer grundad självbeskrivning. Jag använder främst den klassiska definitionen av self-deception (Gur & Sackeim, 1979) då jag ser det som att deltagaren håller två övertygelser samtidigt, den självbeskrivning som deltagaren faktiskt har (icke manipulerade) undertryckt till det omedvetna av den manipulerade självbeskrivningen (medvetna). Det blir alltså den manipulerade självbeskrivningen som skall motiveras.

Hypotes

Hypoteserna är;

1. Deltagarna kommer inte att märka att en manipulering har skett
2. Deltagarna kommer att kunna motivera och förklara den manipulerade självbeskrivningen
3. Det kommer inte finnas några tydliga indikationer på att deltagaren inte tror på det som deltagaren motiverar
4. Det kommer inte att finnas några könsskillnader eller åldersskillnader i hur motiveringarna ser ut i avseende på längd på motiveringen.

Metod

Deltagare

Deltagarna i studien bestod av 32 studenter vid institutionen för psykologi vid Lunds Universitet (män=8, kvinnor=23, 'vill ej ange'=1). Av deltagarna var 23 deltagare 24 år eller yngre, sex deltagare var 25-30 och två deltagare var över 31 år. Åldersindelningen gjordes i tre kategorier för att säkra anonymiteten (utifall att jag tidigare kunde ha studerat med deltagarna). Urvalet gjordes genom att skicka ut mail till studenter på grundkurser vid institutionen via universitetets mailsystem.

Material

För studien användes en egenskapad enkät (för utdrag ur enkäten se appendix) som distribuerades online.

Den första delen innehöll 30 påståenden. Av dessa 30 påståenden var det både påståenden som behandlade moral och påståenden som behandlade blandade personlighetsdrag. Blandningen var för att deltagarna inte skulle förstå syftet med studien. De individuella påståendena var skrivna på engelska och togs från International Personality Item Pool (u.å.). Några påståenden togs även från BIDR Self-Deceptive Denial scale (u.å.). Påståendena valdes ut med avseende på att de inte skulle vara "för lika" varandra samt att de skulle vara relativt lätt att motivera dem. Påståendena besvarades på en skala från "Very strongly disagree" till "Very strongly agree" uppdelad i nio steg. Anledningen till den breda skalan var dels för att jag förväntade mig en snedfördelning av svaren (att deltagarna skulle vara moraliska) samt att jag inte ville göra en för stor nivå av manipulation.

Del 2 var ett "filler task" där deltagarna skulle läsa en sekvens med 20 tal och sedan försöka känna igen dessa tal då de senare förekom i en lista.

Del 3 bestod av fem påståenden som behandlade moral tagna från de första 30 påståendena. Deltagarna hade tagit ställning för dessa påståenden i del 1 och nu skulle de motiveras. De fem påståendena som skulle motiveras var; 'I sometimes cheat if I know I can get away with it', 'Over estimate my achievements', 'Sometimes pretend to be concerned for others', 'Sometimes I don't act according to my conscience', 'Believe that the end justifies the means'.

Procedur

Deltagarna gavs inledande information om att enkäten skulle handla om personlighetsdrag men inte något mer om vare sig manipulation eller undersökningens egentliga syfte. Det fanns ingen tidsgräns för hur lång tid deltagarna fick ta på sig men de flesta slutförde enkäten på 15 till 20 minuter.

På de fem påståendena i del tre hade deltagarens tidigare svar manipulerats upp ett steg på skalan och deltagarna skulle därefter motivera sitt svar. Manipuleringen var i "negativ" riktning, ett mer omoralsikt beteende, detta för att minska tendensen till self-enhancement (Epley & Whitchurch, 2008) utifall att deltagarna gärna vill se sig som bättre än de faktiskt är.

Deltagarnas motiveringar klassificerades i en fyra-gradig skala;

0. Upptäkt manipulation eller "vill ändra sitt svar"
1. Kort motivering (<15 ord)
2. Mellan motivering (15-29 ord)
3. Lång motivering (30+ ord)

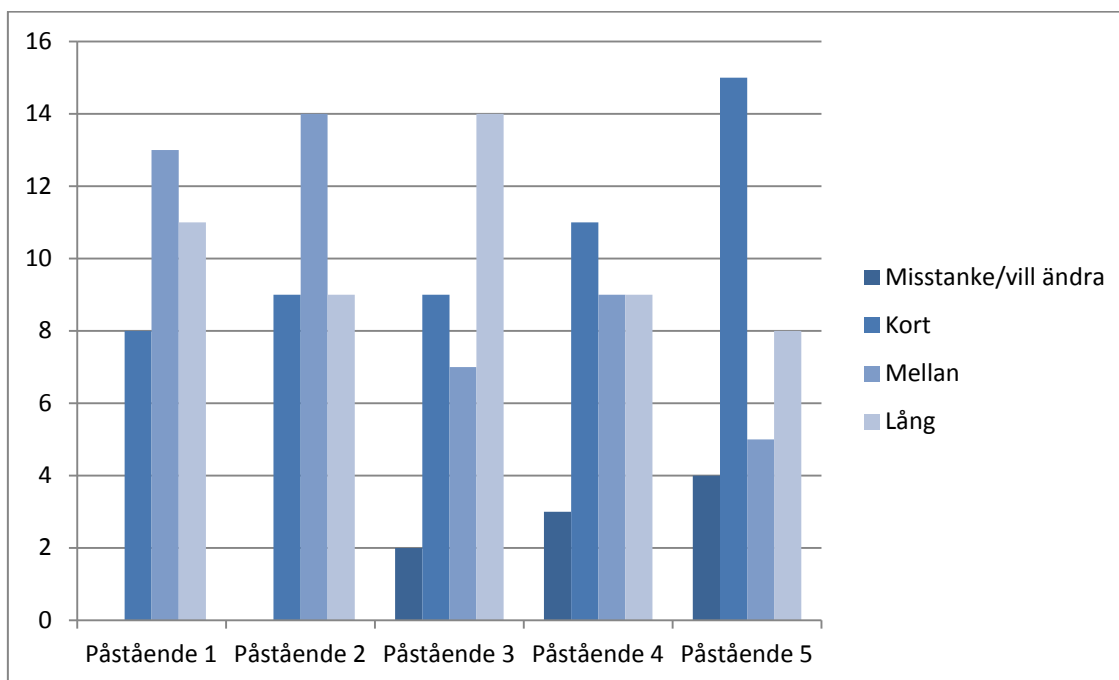
Jag antar här att en längre motivering betyder att deltagaren har funderat på sin självbeskrivning eller har "engagemang" i att vara utförlig i sin medverkan i studien. I en tidigare undersökning (Johansson et al., 2005) på paradigmet choice blindness så fanns inga skillnader i längd mellan motiveringar för manipulerade val och omanipulerade val. I denna studie har jag endast manipulerade självbeskrivningar i den del av enkäten som skall motiveras.

Klassificeringen är godtycklig i den mån avseende vad som menas med kort, mellan och lång motivering, men jag anser den rimlig utifrån att en kort motivering är

ca en mening, en mellanlång är ca en till tre meningar och en lång motivering är ca tre meningar eller längre.

Resultat

En frekvensundersökning visar att i endast 9 motiveringar utav 160 (6%) anger deltagaren att den antingen misstänker en manipulation eller att den vill ändra sitt svar då den uppger att den nog svarat fel. En korrelationsanalys visar att det inte förekommer några signifikanta korrelationer för vare sig kön (p range .454-.918) eller ålder (p range .165-.880) i förhållande till längden på de fem påståendena som motiverades. Deltagarna ger generellt längre motiveringar för de tre första påståendena ($M=2.09$, $SD=.78$; $M=2.00$, $SD=.76$; $M=2.03$, $SD=.99$) och de ger kortare motiveringar för de två sista motiveringarna ($M=1.75$, $SD=.98$; $M=1.53$, $SD=1.02$). Klassificeringsfrekvenserna visualiseras i figur 1. En envägs repeated measures ANOVA utfördes för att se om skillnaden i längd på motiveringarna var signifikant. Det visar sig att skillnader i längden på motiveringarna inte är signifikanta, Wilks' Lambda = .74, $F(4, 28) = 2.56$, $p = .065$, multivariate partial eta squared = .26.



Figur 1. Klassificerings frekvens för de fem olika påståendena, antal deltagare på y-axeln och påståenden på x-axeln.

Diskussion

Syftet med studien var att undersöka om deltagarna upptäcker att deras självbeskrivning för ett moraliskt påstående har manipulerats. Utgångspunkten för studien ligger i teori om self-deception, vilseleder deltagarna sig själva? Om de inte upptäcker manipulationen, kan de ändå motivera sin beskrivning?

Hypoteserna var;

1. Deltagarna kommer inte att märka att en manipulering har skett
2. Deltagarna kommer att kunna motivera och förklara den manipulerade självbeskrivningen
3. Det kommer inte finnas några tydliga indikationer på att deltagaren inte tror på det som deltagaren motiverar
4. Det kommer inte att finnas några könsskillnader eller åldersskillnader i hur motiveringarna ser ut i avseende på längd på motiveringen.

Som resultatet visar så uppger endast 6% av deltagarna att deras tidigare självbeskrivning manipulerats eller att de vill ändra det för att de inte riktigt tycker så som de tror att de angivit. Detta bekräftar den första hypotesen att deltagarna inte upptäcker manipulationen.

Deltagarna verkar inte ha några svårigheter att motivera den manipulerade självbeskrivningen, och enligt indelningen i kort, mellan och lång motivering så anser jag att även hypotes två är bekräftad i det att 62% av motiveringarna var mellan eller långa motiveringar, alltså fler än 15 ord i motiveringen.

Någon djupare analys av motiveringarna har inte gjorts men vid en ytlig översikt av motiveringarna ser det ut som att deltagarna är både detaljerade och engagerade i sina motiveringar. Men utan en utförligare analys så får jag anse att hypotes tre inte är bekräftad.

Hypotes fyra blir bekräftad då korrelationsanalysen visar på att vare sig kön eller ålder korrelerar relaterat till hur lång motivering deltagarna skriver. Deltagarnas ålder var dock relativt homogen och tre fjärdedelar av deltagarna var kvinnor.

ANOVA-analysen visar inte på ett signifikant resultat ($p = .065$) i skillnader över längden på motiveringarna men det finns tydliga tendenser till att deltagarna motiverar kortare på de senare påståendena. Vad detta kan bero på kan jag bara spekulera i, men det skulle kunna vara så att deltagarna har tröttnat lite och gör det

enkelt för sig (påståendena kom i samma ordning för alla deltagare), eller kanske att de två sista påståendena helt enkelt inte väcker samma engagemang hos deltagarna. Detta vore i så fall en svaghet för studien för om deltagarna har tappat koncentrationen eller intresset för sin medverkan så är det möjligt att de inte märker manipuleringen på grund av detta.

Är det self-deception?. Frågan ligger nu i om detta verkligen visar på self-deception, är det verkligen så att deltagarna ljuger eller vilseleder sig själva och faktiskt tror på det de motiverar?

Eftersom manipulationen inte är så drastisk, utan den är bara ett steg, mot en nivå av omoralisk självbeskrivning så är det svårt att uttala sig om det föreligger någon self-deception.

Jag gör antagandet att den moraliska självbeskrivningen är stabil, så jag gör ingen eftermätning för att kontrollera att manipulationen inte upptagits som faktisk självbeskrivning, så som man exempelvis sett för choice-blindness (Hall & Johansson, 2008). Om den manipulerade självbeskrivningen upptas som faktiskt självbeskrivning så håller ju inte deltagarna två övertygelser samtidigt. Således skulle studien inte visa på self-deception enligt den klassiska definitionen. Då jag anser att mitt antagande om stabiliteten i självbeskrivningen inte är starkt nog så får jag anse att för den klassiska definitionen av self-deception så har studien inte visat på att det förekommer någon self-deception. Om deltagaren skulle bli ombedd att efteråt svara på samma fråga och i såfall hade svarat som sin ursprungliga självbeskrivning så hade man däremot kunnat tolka detta som en antydning till self-deception.

Resultaten faller dock in under Triver och von Hippels (2011) utvidgade kriterier om man antar att den motiverande faktorn är att göra bra ifrån sig och anstränga sig i sin motivering, vilket leder till bias i form av att man tar den manipulerade självbeskrivningen som "fakta" och motiverar utifrån den. Men även här föreligger en svaghet i studien då det troligtvis är svårt att se skillnader i motiveringarna eftersom manipulationen är så pass liten så kan en motivering passa in för både den faktiska självbeskrivningen och den manipulerade självbeskrivningen. Här hade en djupanalys av motiveringarna behövts göras.

De praktiska implikationer som kan vara värt att tänka på är att det är nog är bra att reflektera över viktiga beslut och val så att man verkligen vet varför man tar dessa och

på vilka grunder så att det inte är ett resultat av att man missar en liten förändring eller vilseleder sig själv.

Svagheter och framtida studier. Vad jag har kunnat visa är att personliga självbeskrivningar för moraliska påståenden kan manipuleras lite utan att deltagaren märker detta. Detta öppnar bland annat upp för ytterligare undersökningar i om människor vilseleder sig själva i moraliska självbeskrivningar och situationer. Det finns tydligt ett antal förbättringar som kan göras i designen för att försäkra sig om att man inte missar något som kan påverka resultatet och tolkningarna av det. Man skulle kunna blanda in frågor som inte manipulerats för att se om motiveringarna skiljer sig åt mellan manipulerade och icke manipulerade påståendena och här göra en kvalitativ analys av motiveringarna för att se om det finns några skillnader. Det skulle vara önskvärt att göra en efterkontroll för att se att den moraliska självbeskrivningen inte har förändrats efter manipulationen. Jag tycker att det även hade varit intressant att undersöka inom vilka gränser manipulationen upptäcks, i denna undersökning manipuleras svaren endast ett steg i skalan (en niondel, ca 11%) och endast i negativ riktning (mer omoraliskt beteende). För de flesta motiveringar hamnar dock självbeskrivningen ”på samma sida”, alltså deltagaren tar avstånd från det omoraliska påståendet. För efterkommande studier vore det intressant att se vart gränsen går både för positiv och negativ manipulation. Det vore även intressant att se om detta skiljer sig i hur viktigt ett val eller beslut är för individen.

Referenser

- BIDR Self-Deceptive Denial scale. (u.å.). Hämtat den 2 december 2011 från
<http://neuron4.psych.ubc.ca/~dpaulhus/research/SDR/downloads/MEASURES/SDD.htm>
- Chance, Z., Norton, M., Gino, F., & Ariely, D. (2010). Temporal view of the costs and benefits of self-deception. *Proceedings of the National Academy of Sciences*. doi: 10.1073/pnas.1010658108
- Epley, N. & Whitchurch, E. (2008). Mirror, Mirror on the Wall: Enhancement in Self-Recognition. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34(9), 1159-1170
- Gur, RC., & Sackeim, HA. (1979). Self-Deception: A Concept in Search of a Phenomenon. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37(2), 147-169
- Hall, L. & Johansson, P. (2008). Using Choice Blindness to Study Decision Making and Introspection. In P. Gärdenfors & A. Wallin (Eds.) (2008). *Cognition – A Smorgasbord.*, 267-283.
- International Personality Item Pool. (u.å.). Hämtat 2 december 2011 från
<http://ipip.ori.org/>
- Johansson, P., Hall, L., Sikström, S., & Olsson, A. (2005). Failure to detect mismatches between intention and outcome in a simple decision task. *Science*, 310, 116–119
- Sturm, T. (2007). Self-Deception, Rationality, and the Self. *Teorema*, 26(3), 73-95
- Trivers, R., & von Hippel, W. (2011). The evolution and psychology of self-deception. *Behavioral and Brain Sciences*, 34, 1-56

Appendix

Utdrag från enkäten

Välkommen!

Du kommer att få fylla i en enkel enkät som handlar om personlighetsdrag, enkäten är en del i mitt uppsatsarbete för min kandidatexamen i psykologi vid Lunds Universitet.

Hela undersökningen tar ca 7-10 minuter och består av 3 delar.

Alla svar kommer att behandlas helt anonymt och du kan välja att avbryta när som helst utan att behöva ange något skäl.

Tack för att du medverkar!

Del 1

Du skall besvara 30 påståenden, du svarar på en skala från *'Very strongly disagree'* till *'Very strongly agree'*

Very strongly disagree
Strongly disagree
Moderately disagree
Slightly disagree
Exactly neutral
Slightly agree
Moderately agree
Strongly agree
Very strongly agree

Påståenden som besvarades

Seldom get mad
Try to fool others
Use flattery to get ahead
Believe in a logical answer for everything
I sometimes cheat if I know I can get away with it
Look down on others
Like harmony in my life
I am not as strict as i should be
Want every detail taken care of
Seldome take offense
Want things to proceed according to plan
Overestimate my achievements
Work according to a routine
Change my mood a lot
Get caught up in my problems
Accept others' weaknesses
Stand behind my actions

Fear for the worst
Sometimes pretend to be concerned for others
Don't worry about things that have already happened
Avoid dangerous situations
Willing to try everything once
Feel irritated when I don't get my own way
Sometimes I don't act according to my conscience
Do things simply for my own gain
Have never done anything I am ashamed of
Believe that the end justifies the means
Freedom of speech should always be allowed
Am easily disturbed
Find it hard to forgive others

"Filler task"

Nu var den första delen klar

Del II

Här vill jag att du läser igenom listan med tal högt i ditt huvud två gånger
och sedan klickar du 'Continue to Next Page' längst ner

60, 25, 32, 79, 46, 23, 91, 73, 18, 69, 44, 77, 72, 85, 55, 15, 41, 35, 93, 47

Här kommer del 3, den sista delen.

Här vill jag att du motiverar/förklarar varför du har svarat som du gjort på ett urval av
de tidigare frågorna i del 1,
skalan var från *'Very strongly disagree'* till *'Very strongly agree'*

Very strongly disagree
Strongly disagree
Moderately disagree
Slightly disagree
Exactly neutral
Slightly agree
Moderately agree
Strongly agree
Very strongly agree

Påstående: I sometimes cheat if I know I can get away with it

Du svarade: *manipulerat svar*

Påstående: I overestimate my achievements

Du svarade: *manipulerat svar*

Påstående: I sometimes pretend to be concerned for others

Du svarade: *manipulerat svar*

Påstående: Sometimes I don't act according to my conscience

Du svarade: *manipulerat svar*

Påstående: I believe that the end justifies the means

Du svarade: *manipulerat svar*

Nu är allt färdigt,

Tack för din medverkan!

Debriefing

Enkäten handlar inte om personlighetsdrag, utan det har i tidigare forskning visat sig att människor har svårt för att upptäcka små förändringar och manipulationer. Syftet med denna enkät är att se om deltagarna märker av en liten förändring i deras svar på tidigare frågor. I denna enkät så har deltagarens svar i del 3 manipulerats.

Frågorna i del 3 är tagna från de första 30 frågorna deltagaren svarar på, men manipulerade +1 steg i skalan (mot agree), i del 3 ombeds deltagaren motivera sitt val, och det är denna motivering som är intressant för syftet med enkäten.
