

Oszukujemy na końcu

21 września 2015

Ludzie są bardziej skłonni oszukiwać na końcu niż na początku jakiejś aktywności. Nasze życie jest pełne zakończeń – kończymy szkołę, zmieniamy pracę jedną na drugą, kończymy związki czy sprzedajemy mieszkania. Świadomość końca pewnego etapu wywołuje w nas najróżniejsze emocje. Chętniej spotykamy się z kolegami ze szkoły czy pracy, zapraszamy sąsiada do restauracji by się z nim pożegnać. Okazuje się jednak, że ujawnia się wówczas też nasza gorsza strona. Nowe badania sugerują, że gdy się coś kończy, jesteśmy bardziej skłonni oszukiwać, by odnieść z tego jakąś korzyść. Robimy tak przewidując, że będziemy żałowali, iż straciliśmy okazję do wykorzystania systemu. Grupa naukowców z New York University przeprowadziła eksperymenty, które ujawniły tę gorszą stronę człowieka.

Do pierwszego z nich zaangażowano kilkuset internautów. Ich zadaniem było najpierw przewidzenie, jaki wynik da rzut monetą, a następnie rzucenie i przekonanie się, czy przewidywania były prawdziwe. Setki osób we własnych domach rzucały więc monetami i za każdym razem zaznaczały w formularzu, czy zgadły wynik. Ci, którzy go przewidzieli, otrzymywali niewielką nagrodę. Naukowcy poprosili ludzi, by nie oszukiwali, jednak uczestnicy eksperymentu nie byli w żaden sposób nadzorowali. Nie jest zatem możliwe stwierdzenie, czy konkretna osoba oszukiwała, jednak na podstawie badań statystycznych można stwierdzić, czy w całej grupie pojawili się oszuści. Wyniki przy tak dużej liczbie uczestników i rzutów powinny rozkładać się bowiem mniej więcej po równo. Większe niż kilkuprocentowe odchylenie od średniej wskazywało, że jakaś część uczestników badania oszukiwała.

Okazało się, że podczas pierwszych rzutów odsetek prawidłowych przewidywań wyniku rzutu był taki, jak powinien. Wynosił około 50%, co wskazuje, że generalnie uczestnicy nie oszukiwali. Co

więcej, odsetek ten nie zmieniał się przy kolejnych rzutach. Nawet przy piątym rzucie odsetek prawidłowych odgadnięć był taki, jak wynika z rozkładu statystycznego. Tym, co czyniło różnicę była liczba rzutów, jakie ludzie mieli do wykonania. Części ludzi powiedziano, że eksperyment kończy się po 7. rzucie, a części – że po 10. rzucie. Okazało się, że w grupie, która miała do wykonania siedem rzutów aż do rzutu 6. z wynikami było wszystko w porządku. Dopiero przy rzucie 7. zostały one gwałtownie zaburzone. Odsetek odgadnięć wyniku rzutu wystrzelił w górę. W grupie, która wykonywała dziesięć rzutów takie zjawisko pojawiło się dopiero w rzucie 10. Wskazuje to, że ludzie oszukują nie ze względu na to, ile okazji do oszustwa mieli w przeszłości, ale czynnikiem decydującym jest, ile okazji będą mieli w przyszłości.

W ramach drugiego z eksperymentów „wynajęto” kolejnych kilkaset osób. Zadaniem każdej z nich było przeczytanie i ocenienie szkolnych wypracowań. Uczestników wynagradzano w zależności od czasu, jaki poświęcili na pracę. Mieli oni zanotować, ile czasu zajęło im przeczytanie i ocena każdej z prac. Uczestnicy sądzili, że sami mierzą czas. Nie wiedzieli jednak, że jest on też potajemnie mierzony przez naukowców. Eksperyment ten potwierdził obserwacje z eksperymentu z rzucaniem monet. Osoby, którym dano do przeczytania 7 prac, uczciwie notowały czas spędzonych przy pierwszych sześciu. W przypadku siódmej pracy poinformowały, że spędziły przy niej średnio o 25% czasu więcej niż w rzeczywistości. Podobnie było z osobami czytającymi 10 prac. Uczciwie postępowały przy pierwszych 9, oszukiwały przy pracy 10.

Naukowcy zauważają, że implikacje wynikające z ich badań sięgają daleko poza mury laboratorium. Kadencje polityków, praca, szkoła czy gra w golfa – to wszystko są zajęcia, która mają określone ramy czasowe. Warto więc zwracać szczególną uwagę na polityków w końcówce kadencji, uczniów w ostatnim semestrze czy partnera przy 18. dołku.

Autorstwo: Mariusz Błoński

Na podstawie: ScientificAmerican.com

Źródło: KopalniaWiedzy.pl