

## Podrobione i sfałszowane dobra promują nieetyczne zachowanie

Autor tekstu: **Ed Yong**

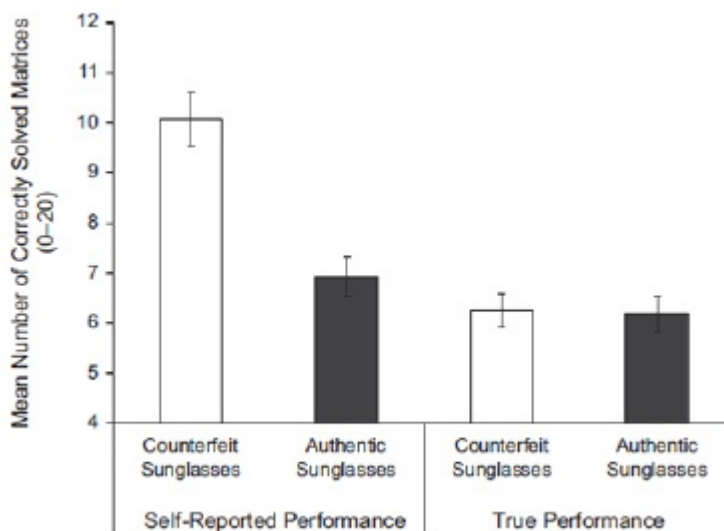
Tłumaczenie: **Krzysztof Achinger**

Lubisz oglądać się w roli posiadacza podrobionych towarów, niech to będzie replika torebki Gucciego lub kopia okularów przeciwsłonecznych Armaniego. Czyli chcesz się czuć lub być uważanym za bogatszego niż w rzeczywistości jesteś. Sygnalizuje to aspiracje do bogatszego stylu życia. Oczywiście takie produkty nie mogą zmienić faktycznego statusu danej osoby, ale nowe badanie sugeruje, że mogą zmieniać ludzkie *zachowanie*, na gorsze.



[Francesca Gino](http://www.unc.edu/~ginof/) (<http://www.unc.edu/~ginof/>) z Uniwersytetu Północnej Karoliny udowodniła, że podrabiane produkty faktycznie powodują, iż ludzie zachowują się mniej uczciwie. Częściej oszukują podczas testów i z większym zapamiętaniem oceniają innych jako mniej etycznych. A co gorsza, są całkowicie nieświadomi tego wpływu. Efekt ten jest bardzo ironiczny. Ludzie często kupują podrabiane dobra, by wyglądać lepiej w oczach innych. Ale badania Gino pokazują, że produkty te mogą wpływać właśnie na nasze moralne decyzje dlatego, że *czynią nas gorszymi w naszych własnych oczach*. Gino pisze: „Czucie się jak oszust czyni ludzi bardziej skłonny do popełniania oszustwa”.

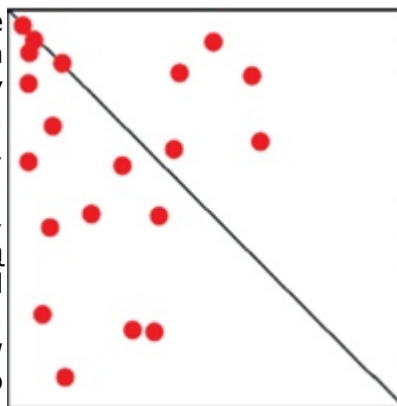
W pierwszym eksperymencie Gino powiedziała ochotnikom, że będą zakładać parę albo oryginalnych, albo podrobionych modnych okularów przeciwsłonecznych i wykonywać określone zadania. Ich zadaniem było testowanie okularów. W rzeczywistości wszystkie okulary były prawdziwe i każda para kosztowała \$300. Mimo, że wszystkie pary miały te same szkła, ochotnicy, którzy myśleli, że założyli podróbki, znacznie częściej oszukiwali w testach. Najpierw otrzymali zadanie do rozwiązania, w którym płacono im za każdą poprawną odpowiedź. Karty z odpowiedziami były anonimowo wrzucane do skrzynki, a ochotnicy mieli napisać ile pytań udało im się rozwiązać. Myśleli, że mogą podnieść wynik, jak tylko im się podobało, ale Gino zakodowała karty odpowiedzi tak, by móc rozszyfrować ich tożsamości. Odkryła, że 71% ochotników, którzy sądzili, że założyli podrobione okulary oszukała w teście wyolbrzymiając swój wynik. W przeciwieństwie do zaledwie 30% przyozdobionych w autentyczne szkła, którzy uciekli się do kłamstwa. Żadna z grup faktycznie nie uzyskała lepszego wyniku niż inna.



W drugim teście zaprezentowano im kwadrat podzielony na pół przekątną i mieli powiedzieć, w której połowie znajduje się więcej kropek. Gdy wskazywali na lewą stronę, otrzymywali pół centa, gdy wskazywali na prawą stronę, otrzymywali pięćdziesiąt centów. Prezentuje to oczywisty konflikt pomiędzy odpowiadaniem zgodnym z prawdą a zarabianiem większej ilości pieniędzy. Wraz z upływem czasu, ochotnicy, którzy nosili fałszywe okulary (ale nie prawdziwe) coraz częściej byli skłonni wybierać prawą stronę, nawet, jeżeli w oczywisty sposób więcej kropek było po lewej.

W następnym eksperymencie Gino wykazała, że podrobione dobra mogą zmieniać sposób, w jaki ludzie postrzegają działania innych. I ponownie 79 studentów otrzymało okulary przeciwsłoneczne, które rzekomo były prawdziwe lub podrobione. Tym razem, po domniemanym teście sprawdzającym okulary, musieli wypełnić kwestionariusz dotyczący moralnego zachowania.

W porównaniu do tych noszących prawdziwe okulary, ochotnicy, którzy założyli podróbki mówili, że ludzie, których znają byli bardziej skłonni do nieszczerego zachowania, poczynając od materiałów piśmienniczych aż do zawyżania poniesionych kosztów. Kiedy zaś otrzymali fikcyjne scenariusze dotyczące wyborów moralnych, noszący fałszywki byli bardziej skłonni, niż pozostali do myślenia, że inni ludzie zachowaliby się nieetycznie. Wygląda na to, że ludzie, którzy noszą fałszywe okulary interpretują działania innych poprzez soczewki nieuczciwości.



Co stoi za taką zmianą podejścia? By się dowiedzieć, Gino powtórzyła badanie z 100 nowych ochotników i kilkoma ważnymi zmianami. Tym razem niektórym ochotnikom nie powiedziano niczego o okularach i ich autentyczności. Mieli także wypełnić formularz, który analizował, jakie mają zdanie o sobie na podstawie odpowiedzi na pytanie, jak daleko zgadzają się ze stwierdzeniem: „Obecnie, czuję się jakbym nie znał się zbyt dobrze” lub „Obecnie czuję się poza zasięgiem własnego ja”.

Wszyscy ochotnicy wykonali ten sam test, co w pierwszym eksperymencie i zachowali się podobnie jak pierwsza grupa. Pośród tych, którzy myśleli, że noszą podróbki 74% oszukiwało, a pośród tych, którzy myśleli, że noszą oryginały, oszukiwało 30%. Wśród tych, którym nic nie powiedziano, 42% oszukiwało. Kwestionariusz ujawnił, że różnice te były napędzane uczuciami ochotników do samych siebie. Ci, którzy nosili domniemanie fałszywe okulary, czuli się osobiście mniej uczciwi niż ich towarzysze. Ponieważ czuli się oszuści, byli bardziej skłonni do nieetycznego zachowania.

Dopełnieniem tego eksperymentu jest fakt, że ludzie nie mają pojęcia o tym efekcie. Gdy Gino zapytała 86 przypadkowych studentów o wpływ fałszywych dóbr, nie zakładali oni żadnych konsekwencji związanych z etycznym zachowaniem. Nawet, gdy zapytano o same eksperymenty, nie uważali, że natura okularów przeciwsłonecznych może wpłynąć na skłonności do oszukiwania w testach.

Gino w pełni przyznaje, że prawdziwy świat bardzo różni się od laboratorium, niemniej jednak jest przekonana o psychologicznym wpływie podrobionych dóbr na poziomie społecznym. Jak powiada: „Jednostki, które kupują podrobione towary dla siebie lub dla innych mogą wierzyć, że po prostu otrzymują podobne produkty w niższej cenie, ale w rzeczywistości mogą płacić długofalową cenę w postaci utraty moralności”.

**Źródła:** Psychological Science

[Tekst oryginału](http://blogs.discovermagazine.com/notrocketscience/2010/04/09/fake-and-counterfeit-goods-pro-mote-unethical-behaviour/) (<http://blogs.discovermagazine.com/notrocketscience/2010/04/09/fake-and-counterfeit-goods-pro-mote-unethical-behaviour/>)

Discover, 9 kwietnia 2010r.

### **Ed Yong**

Mieszka w Londynie i pracuje w Cancer Research UK. Jego blog „Not Exactly Rocket Science” jest próbą zainteresowania nauką szerszej rzeszy czytelników poprzez unikanie żargonu i przystępną prezentację.

[Strona www autora](#)

[Pokaż inne teksty autora](#)



(Publikacja: 19-04-2010 Ostatnia zmiana: 20-04-2010)

[Oryginał..](http://www.racjonalista.pl/kk.php/s,7259) (<http://www.racjonalista.pl/kk.php/s,7259>)

Contents Copyright © 2000-2010 Mariusz Agnosiewicz

Programming Copyright © 2001-2010 Michał Przech

Autorem portalu Racjonalista.pl jest Michał Przech, zwany niżej Autorem.  
Właścicielami portalu są Mariusz Agnosiewicz oraz Autor.

Żadna część niniejszych opracowań nie może być wykorzystywana w celach komercyjnych, bez uprzedniej pisemnej zgody Właściciela, który zastrzega sobie niniejszym wszelkie prawa, przewidziane w przepisach szczególnych, oraz zgodnie z prawem cywilnym i handlowym, w szczególności z tytułu praw autorskich, wynalazczych, znaków towarowych do tego portalu i jakiegokolwiek jego części.

Wszystkie strony tego portalu, wliczając w to strukturę katalogów, skrypty oraz inne programy komputerowe, zostały wytworzone i są administrowane przez Autora. Stanowią one wyłączną własność Właściciela. Właściciel zastrzega sobie prawo do okresowych modyfikacji zawartości tego portalu oraz opisu niniejszych Praw Autorskich bez uprzedniego powiadomienia. Jeżeli nie akceptujesz tej polityki możesz nie odwiedzać tego portalu i nie korzystać z jego zasobów.

Informacje zawarte na tym portalu przeznaczone są do użytku prywatnego osób odwiedzających te strony. Można je pobierać, drukować i przeglądać jedynie w celach informacyjnych, bez czerpania z tego tytułu korzyści finansowych lub pobierania wynagrodzenia w dowolnej formie. Modyfikacja zawartości stron oraz skryptów jest zabroniona. Niniejszym udziela się zgody na swobodne kopiowanie dokumentów portalu Racjonalista.pl tak w formie elektronicznej, jak i drukowanej, w celach innych niż handlowe, z zachowaniem tej informacji.

Plik PDF, który czytasz, może być rozpowszechniany jedynie w formie oryginalnej, w jakiej występuje na portalu. **Plik ten nie może być traktowany jako oficjalna lub oryginalna wersja tekstu, jaki zawiera.**

Treść tego zapisu stosuje się do wersji zarówno polsko jak i angielskojęzycznych portalu pod domenami Racjonalista.pl, TheRationalist.eu.org oraz Neutrum.eu.org.

Wszelkie pytania prosimy kierować do [redakcja@racjonalista.pl](mailto:redakcja@racjonalista.pl)