



UvA-DARE (Digital Academic Repository)

Ethical decision making: on balancing right and wrong

Shalvi, S.

Publication date
2011

[Link to publication](#)

Citation for published version (APA):

Shalvi, S. (2011). *Ethical decision making: on balancing right and wrong*. [Thesis, fully internal, Universiteit van Amsterdam].

General rights

It is not permitted to download or to forward/distribute the text or part of it without the consent of the author(s) and/or copyright holder(s), other than for strictly personal, individual use, unless the work is under an open content license (like Creative Commons).

Disclaimer/Complaints regulations

If you believe that digital publication of certain material infringes any of your rights or (privacy) interests, please let the Library know, stating your reasons. In case of a legitimate complaint, the Library will make the material inaccessible and/or remove it from the website. Please Ask the Library: <https://uba.uva.nl/en/contact>, or a letter to: Library of the University of Amsterdam, Secretariat, Singel 425, 1012 WP Amsterdam, The Netherlands. You will be contacted as soon as possible.

Dutch Summary

Hoewel we ons zelf graag als eerlijk beschouwen, liegen de meesten van ons wel eens. In sommige situaties beschikken we bijvoorbeeld over informatie die anderen niet hebben en kunnen we deze informatie gebruiken voor winst ten koste van anderen. We kunnen overdrijven bij het indienen van een verzekeringsclaim, onze inkomsten lager schatten bij het doen van belastingaangifte, verborgen gebreken verzwijgen bij het verkopen van producten, of een stift meenemen van kantoor als ons kind deze nodig heeft voor een schoolopdracht. De meeste van ons beperken in deze gevallen echter de omvang van de leugens. Het voelt ethisch rechtvaardig om bij het indienen van een verzekeringsclaim een oud product als nieuw te omschrijven, maar een geheel nieuw product verzinnen gaat te ver. We kunnen onszelf nog als redelijk eerlijk beschouwen als we “vergeten” om een gebrek te vermelden bij het verkopen van een product, maar meerdere gebreken “vergeten” voelt oneerlijk aan. Wanneer we beslissingen maken in dit grijze gebied van ethiek trekken we ergens een lijn tussen het maximaliseren van onze opbrengsten en eerlijkheid. Deze dissertatie draait om de vraag – waar trekken we deze ethische lijn? Ofwel, hoe maken we de afweging tussen goed en kwaad?

We onderzoeken dit type ethische besluitvorming niet alleen uit pure wetenschappelijke nieuwsgierigheid, maar ook om het maatschappelijke belang. Uit maatschappelijk oogpunt kunnen kleine leugens uitgroeien tot enorme collectieve kosten. Over de hele wereld schatten mensen hun inkomsten te laag bij het doen van belastingaangifte (Levi, 2010, Stack & Kposowa, 2006), wordt muziek illegaal gedownload (Miyazaki, Rodriguez & Langendefter, 2009), worden gebruiksvoorwerpen gestolen van het werk (Mazar, et al., 2008), en overdrijven mensen bij het indienen van verzekeringsclaims (Tennyson, 2008). Hoewel dit stuk voor stuk slechts geringe leugens lijken te zijn, hebben ze opgeteld een enorm effect op onze economieën. Zoals wordt beschreven in de inleiding van deze dissertatie, kosten deze kleine leugens vele miljarden Euro's (en Dollars).

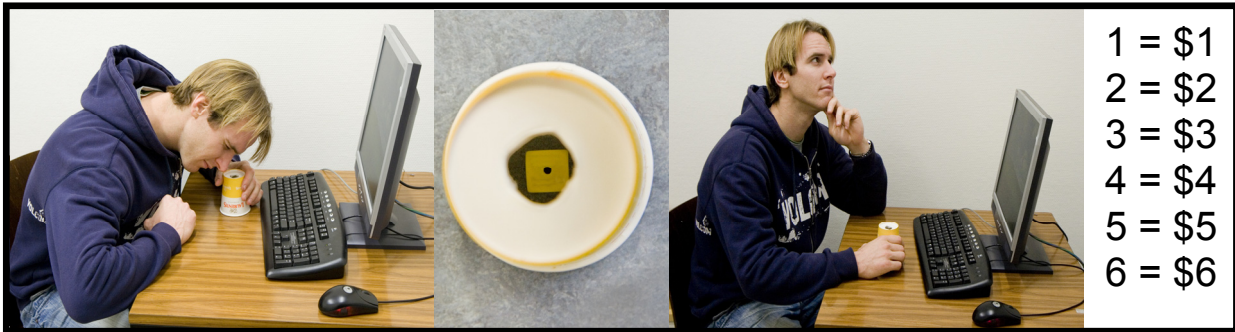
We gebruiken hier een theoretische benadering die niet beschrijft wat ethisch goed of ethisch slecht is, maar die beschrijft hoe mensen zich gedragen in ethisch uitdagende situaties. Volgens deze gedragsmatige benadering van ethiek wordt er niet alleen gelogen door een klein groepje “rotte appels”, maar door mensen van alle rangen en standen. Deze beschrijvende benadering concentreert zich op het identificeren van situaties die de kans beïnvloeden dat mensen zich onethisch zullen gedragen (De Cremer, 2009).

We gebruiken experimentele paradigma's die zowel in sociaal psychologisch onderzoek als in gedragseconomisch (*behavioral economic*) onderzoek worden gebruikt. In onze onderzoeken worden deelnemers geconfronteerd met situaties waarin het verleidelijk is om onethische beslissingen te nemen die invloed hebben op hoeveel geld zij zullen verdienen. We creëren omstandigheden waarin we kunnen bestuderen hoe mensen tegenstrijdige verlangens afwegen – aan de ene kant het dienen van eigenbelang en aan de andere kant het behouden van een eerlijk zelfbeeld. Wij stellen dat mensen in zulke ethisch uitdagende situaties een balans zoeken tussen de materialistische (bijv., geld) en psychologische (bijv., hogere status) baten en de materialistische (bijv., straf) en psychologische (bijv., oneerlijk zelfbeeld) kosten.

Empirische bevindingen

De eerste twee empirische hoofdstukken van deze dissertatie gaan over situaties waarin mensen vertrouwelijke informatie kunnen misbruiken om het eigenbelang te dienen ten koste van instellingen in het algemeen. We gebruikten een simpele taak om te zien in hoeverre mensen liegen. Mensen kregen een gewone zes zijdige dobbelsteen en plaatsten deze onder een papieren bekertje met een gaatje in de bodem. We vroegen hen om de beker te schudden en te kijken wat ze gegooid hadden. Daarna vroegen we hen om de uitkomst van de dobbelsteen te rapporteren, en ze kregen betaald naar deze uitkomst (zie de Afbeelding hieronder). Mensen hadden dus vertrouwelijke informatie over de uitkomst van de dobbelsteenworp, en konden liegen over de waarde om meer geld te verdienen dan waar ze recht op hadden. Om er zeker van te zijn dat deze mensen niet bezorgd zouden zijn om gesnapt te worden als ze eventueel logen, werden ze geïnstrueerd om nog een paar keer met de dobbelsteen te gooien om te controleren dat de dobbelsteen legitiem was. Hierdoor was het duidelijk dat de uitkomst van de eerste worp alleen door henzelf gezien kon worden en ze dus elk getal konden rapporteren zonder dat controle mogelijk was. We gebruikten een indirecte maat voor liegen, door de verdeling van alle gerapporteerde uitkomsten te vergelijken met de verwachte verdeling bij eerlijke rapportage: Bij een geheel eerlijke rapportage zouden er ongeveer evenveel enen, tweeën, drieën, vieren, vijven, en zessen gegooid en gerapporteerd moeten worden. Onze belangrijkste afhankelijke meting was dan ook de mate waarin gerapporteerde uitkomsten afweken van deze op kans gebaseerde verwachting van gelijke aantallen.

Dobbelsteentaak



Zoals hierboven werd genoemd, hebben mensen vaak een afkeer van te grote leugens. Een verklaring voor dit soort gedrag is dat mensen liegen voor winst zolang ze zichzelf nog als eerlijk kunnen beschouwen. Fischbacher en Heusi (2008) lieten met bovengenoemde dobbelsteentaak zien dat mensen vaker liegen door de op-een-na hoogste uitkomst te rapporteren (een vijf) dan door de hoogste uitkomst te rapporteren (een zes), hoewel ze door het rapporteren van de hoogste uitkomst meer geld zouden verdienen. Dit en ander onderzoek dat wordt beschreven in deze dissertatie laat zien dat mensen grote leugens vermijden. Het is echter onduidelijk wanneer mensen last krijgen van de psychologische kosten van leugens. Als mensen slechts proberen te vermijden dat ze zich leugenaars voelen, dan zouden ze grote leugens moeten vermijden maar met kleine leugens geen moeite moeten hebben, zelfs als deze maar een verwaarloosbare winst zouden opleveren. Als mensen daarentegen last hebben van de psychologische kosten van leugens, dan zou een kleine winst niet genoeg zijn om evenwicht te creëren tussen de psychologische kosten en eigenbelang.

Om te testen welke van deze mogelijkheden waar is, lieten we in hoofdstuk 2 proefpersonen de dobbelsteentaak doen, waarbij ze de mogelijkheid hadden om te kiezen voor middelgrote leugens. Door middel van zulke middelgrote leugens konden proefpersonen op oneerlijke wijze hun winst vergroten, zonder te liegen voor kleine bedragen. Anderen hadden geen optie voor middelgrote leugens en konden alleen kiezen uit een grote leugen of liegen voor een klein bedrag. Experiment 2.1 liet zien dat mensen zowel grote als kleine leugens vermeden, maar middelgrote leugens niet. Als mensen niet konden kiezen voor middelgrote leugens, vonden we geen bewijs dat mensen logen. Dit suggereert dat leugens psychologische kosten met zich meebrengen. Als de winst die met een leugen verkregen kan worden groot genoeg is om de

psychologische kosten te compenseren, dan liegen mensen uit eigenbelang. Als de winst echter te klein is, dan liegen mensen een stuk minder.

Een bijkomende bevinding in dit hoofdstuk is dat mensen die voor middelgrote leugens konden kiezen, en gemiddeld genomen vaker logen om geld te verdienen, en deze leugens rechtvaardigden door ze als ethischer te beschrijven. Hierdoor ontwikkelden we de hypothese dat mensen rechtvaardigingen voor zichzelf scheppen om onethisch gedrag ethischer te doen lijken. Meer specifiek, mensen willen zichzelf graag als eerlijk beschouwen maar willen ook graag geld verdienen. Een rechtvaardiging voor onethisch gedrag kan helpen om beide doelen te bereiken. We voorspelden dat mensen rechtvaardigingen zouden gebruiken om op oneerlijke wijze winst te behalen en zich toch eerlijk te voelen.

De resultaten van Experiment 3.1 suggereren dat de mate waarin leugens gerechtvaardigd kunnen worden invloed heeft op de mate waarin mensen liegen. Een groep proefpersonen kon drie keer met een dobbelsteen gooien, maar alleen de eerste rol telde voor betaling. In deze situatie vonden we statistisch significant bewijs dat mensen logen. De verdeling van gerapporteerde uitkomsten was anders dan de gelijkmatige verdeling die verwacht zou worden als iedereen eerlijk zou rapporteren. Wat interessant is, is dat we aanwijzingen vonden voor 'gerechtvaardigde' leugens. Hoewel ze wisten dat alleen de eerste worp gold voor betaling, rapporteerden proefpersonen de hoogste uitkomst van de drie dobbelsteenworpen die zij hadden gezien. We vergeleken de verdeling van gerapporteerde uitkomsten met de theoretische verdeling bij rapportage van de hoogste van drie worpen. Bedenk, om een voorstelling te maken van hoe deze verdeling eruit ziet, dat de waarde '1' als hoogste van drie worpen alleen voorkomt als iemand drie keer '1' gooit (een kans van 1 op $6^3 = 216$), terwijl de waarde '6' als hoogste van drie worpen vaker voorkomt (in 91 van de 216 mogelijke combinaties), en de waarschijnlijkheid van alle andere waarden (2 tot en met 5) hiertussen ligt. Zoals verwacht, vonden we geen verschil tussen de verdeling van de gerapporteerde uitkomsten en de theoretische verdeling die zou zijn opgetreden als proefpersonen de hoogste uit drie worpen rapporteerden, terwijl de verdeling wel duidelijk afweek van de verdeling die verwacht werd als mensen eerlijk waren en alleen hun eerste worp rapporteerden (evenveel enen, tweeën, etc.).

Om verdere ondersteuning te krijgen voor onze voorspelling dat mensen op oneerlijke wijze geobserveerde uitkomsten die niet geldig zijn gebruiken, voegden we een conditie toe aan het experiment. Dit keer konden proefpersonen slechts één keer met de dobbelsteen gooien. In deze conditie testten proefpersonen gezamenlijk een

aantal dobbelstenen voordat iedereen met de dobbelsteentaak begon. Vervolgens kregen ze de dobbelsteen en het bekertje en wierpen de dobbelsteen één keer. Ze konden de dobbelsteen zonder dat anderen de uitkomst van de worp zagen in een doos schuiven, en rapporteerden wat ze hadden gegooid. In deze conditie logen mensen minder. Mensen die slechts één worp zagen logen minder dan mensen die meerdere worpen zagen en op die manier leugens konden rechtvaardigen. De resultaten van drie additionele experimenten (3.2, 3.3, en 3.4) suggereerden dat het zien van extra worpen ervoor zorgt dat mensen leugens minder onethisch vinden. Een leugen die overeenkwam met een uitkomst van een van de worpen die eigenlijk niet voor betaling bedoeld was, werd minder als een leugen beschouwd dan leugens die niet overeenkwam met een geobserveerde uitkomst. Een leugen die niet gerechtvaardigd kan worden voelt oneerlijker. Wij suggereren dat het zien van gewenste alternatieve uitkomsten (*desired counterfactuals*) ethische percepties en gedrag beïnvloedt. Bovendien vonden we dat hoe minder mensen een leugen als onethisch beschouwden, hoe waarschijnlijker het was dat zij zelf zouden liegen. Dus als we onze leugens kunnen rechtvaardigen zijn we meer geneigd om te liegen, omdat het dan minder onethisch aanvoelt.

In hoofdstuk 4 onderzochten we of mensen zich dichter tot, of verder weg van, situaties manoeuvreren waarin zij informatie kunnen misbruiken om anderen te misleiden voor eigen gewin. Om deze vraag te onderzoeken gebruikten we een Ultimatum Game met asymmetrische informatie en gaven mensen de optie om niet aan dit spel mee te doen. De Ultimatum Game is een economische situatie waarin twee mensen beslissingen nemen die invloed hebben op de betaling. Een persoon krijgt de rol van aanbieder en moet een verdeling voorstellen (van bijvoorbeeld fiches die geld waard zijn) aan de andere persoon. De andere persoon is de ontvanger en kan de voorgestelde verdeling aannemen of afslaan. Als de ontvanger de verdeling aanneemt dan worden de fiches verdeeld zoals voorgesteld, maar als de ontvanger het aanbod afslaat dan krijgen beide partijen niets (Güth, Schmittberger & Schwarze, 1982). We gebruikten een versie van dit spel waarin informatie asymmetrisch verdeeld is (Kagel, Kim & Moser, 1996). Terwijl de aanbieder altijd informatie had over de waarde van de fiches die verdeeld werden, had de ontvanger deze informatie niet. We manipuleerden verleiding door de waarde van de fiches te variëren. Soms waren de fiches evenveel waard voor beide personen, maar soms waren de fiches meer waard voor de aanbieder dan voor de ontvanger. Als de fiches evenveel waard waren voor beide personen, dan was een aanbod dat er eerlijk uitzag (een 50%-50% verdeling van fiches) ook echt eerlijk (beide personen krijgen evenveel geld als dit aanbod wordt aangenomen). Als de

fiches meer waard waren voor de aanbieder dan voor de ontvanger, dan was een aanbod dat er eerlijk uitzag (een 50%-50% verdeling van fiches) niet echt eerlijk (de aanbieder krijgt meer geld dan de ontvanger als dit bod wordt aangenomen). Oftewel, in deze laatste versie van het spel konden aanbieders hun informatie over de waarde van de fiches gebruiken om hun ontvangers te misleiden en een aanbod te doen dat er eerlijk uitzag zonder daadwerkelijk eerlijk te zijn. We testten of, en waarom, mensen situaties zouden vermijden (of benaderen) waarin ze verleid zouden kunnen worden tot het misleiden van anderen.

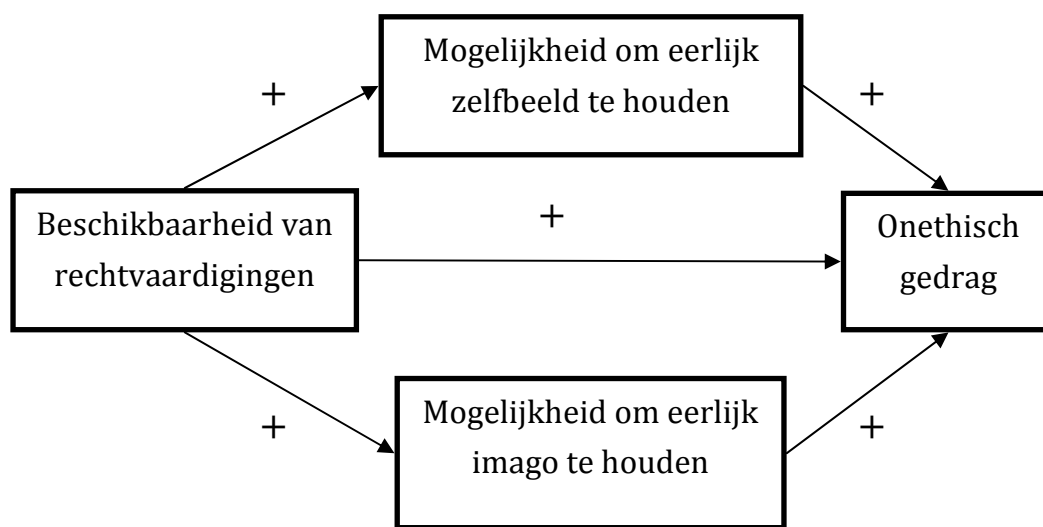
De resultaten die worden beschreven in hoofdstuk 4 suggereren dat verleidingen tot onethisch gedrag mensen wegdrijven van onderhandelingen met anderen. Dit komt omdat mensen liever geen controle hebben over het lot van anderen. In drie experimenten (4.1, 4.2, en 4.3) vonden we ondersteuning voor het idee dat mensen dergelijke verleidelijke sociale situaties ontwijken omdat ze in deze situaties liever geen controle hebben over of verantwoordelijk zijn voor de opbrengsten van anderen. De resultaten laten zien dat mensen situaties vermijden waarin ze winst kunnen behalen door het misleiden van anderen. In Experiment 4.2 vonden we dat deze neiging sterker (zwakker) is als de partner werd beschreven als coöperatief (competitief). Experiment 4.3 liet zien dat een verminderde bereidheid om controle te hebben over het lot van anderen ertoe leidt dat mensen ethisch uitdagende situaties vermijden, en dat dit effect sterker is dan de neiging die mensen hebben om situaties op te zoeken waarin ze gul kunnen zijn ten opzichte van anderen. Opvallend was dat mensen die actief besloten om te onderhandelen guller waren dan mensen die gedwongen werden om te onderhandelen. Wij trekken uit deze bevindingen de conclusie dat controle over het lot van anderen als een situatie selectiemechanisme dient en mensen helpt om ethisch uitdagende situaties te vermijden die hen zouden kunnen verleiden tot onethisch en ongepast gedrag.

Gerechtvaardigde ethiek

Deze dissertatie richt zich op hoe mensen goed en kwaad afwegen. In hoofdstuk 5 doe ik een voorstel voor een theoretisch model over gerechtvaardigde ethiek (*justified ethicality*), gebaseerd op alle geïntegreerde bevindingen. Dit model (zie Afbeelding hieronder) stelt dat de kans dat mensen zich onethisch zullen gedragen beïnvloed wordt door de beschikbaarheid van rechtvaardigingen. Als eerlijkheid het (materiële) eigenbelang schaadt, bijvoorbeeld als leugens tot hogere inkomsten leiden, dan is de kans groter dat mensen zullen liegen als ze hun leugens kunnen rechtvaardigen. Het rechtvaardigen van leugens is functioneel omdat het mensen de

kans geeft om het eigenbelang te dienen zonder oneerlijk over te komen en zonder dat mensen zich oneerlijk voelen. In zulke situaties, waarin oneerlijk gedrag het eigenbelang kan dienen en het gerechtvaardigd kan worden, is de kans aanwezig dat mensen liegen (1) omdat de leugens als minder oneerlijk overkomen op anderen, en (2) omdat mensen de leugens zelf als minder oneerlijk beschouwen. Rechtvaardiging beïnvloedt de kans dat mensen liegen omdat mensen hun eigenbelang kunnen dienen, maar tegelijkertijd eerlijk overkomen op anderen en op zichzelf.

Gerechtvaardigde Ethiek Model



Conclusie

De beschikking over vertrouwelijke informatie geeft mensen de mogelijkheid om op oneerlijke wijze winst te maken ten koste van anderen. Hoewel er duidelijk bewijs is voor oneerlijkheid in de maatschappij liegen mensen vaak maar een beetje. Door middel van kleine leugens kunnen mensen zowel het eigenbelang dienen als hun eerlijke zelfbeeld behouden. Al deze kleine oneerlijkheden leiden echter opgeteld tot hoge maatschappelijke kosten. Het is daarom belangrijk om ons inzicht te vergroten in de factoren die kleine oneerlijkheden beïnvloeden. In deze dissertatie laten we zien dat er psychologische kosten verbonden zijn aan liegen, en dat mensen rechtvaardigingen gebruiken zodat zij op oneerlijke wijze geld kunnen verdienen terwijl ze tegelijkertijd een eerlijk zelfbeeld kunnen handhaven. Ook vermijden mensen als het even kan situaties waarin zij vertrouwelijke informatie zouden kunnen misbruiken om anderen te misleiden voor eigen gewin. Deze dissertatie laat zien hoe mensen een afweging maken tussen wat ethisch goed voelt en wat ethisch slecht voelt.