

De bankierseed

Ik las een stukje met de titel: “Bankierseed kan wel degelijk gedrag beïnvloeden.”
Met daarbij een klein deel van de tekst als volgt:

(...). Uit onderzoek blijkt dat de bankierseed in diverse opzichten een duwtje in de rug is. Zo stelt Prof. Rutgers van de universiteit van Amsterdam dat een eed het gewenste effect kan hebben op de eedaflegger, zelfs als hij of zij niet volledig achter de boodschap van de tekst staat. Psycholoog Robert Cialdini heeft laten zien dat dit komt omdat de mens een diepe psychologische behoefte heeft om ‘intern-consistent’ te zijn: Een afgelegde morele verklaring gebruiken we als informatie voor ons zelfbeeld, dat onze toekomstige acties bepaald, wat vervolgens ons zelfbeeld weer bevestigt.(...).



Robert Cialdini is een gedragssycholoog en heeft veel onderzoek gedaan naar gedrag van mensen. Zijn boek “the science of persuasion” (de wetenschap van de overtuiging) beschrijft hij de vele varianten waarin mensen zich laten overtuigen. Hij liet bijvoorbeeld iemand midden op straat naar boven kijken en anderen gingen ook kijken naar wat er te zien was. Het verhaal gaat dat hij het experiment moest stoppen omdat het tot teveel overlast leidde.

Vanuit belevingspsychologisch standpunt zoeken we altijd naar de aansturing onder het gedrag. Alleen het gedrag onderzoeken kan leiden tot uiterst uitgekende experimenten en opzienbarende resultaten maar is niet de diepste verklaring voor wat we zien. Want wat is er anders aan de bankier (of arts) die uiteindelijk wel zijn eed schendt? Waarin verschilt deze ten diepste van degene die kost wat het kost wel volgens de eed handelt? Één ding is duidelijk: De morele verklaring van Cialdini is onvoldoende om instandhouding van het zelfbeeld te verklaren.

Het is één van de moeilijkste problemen van de psychologie. Wat maakt dat mensen dergelijke daden doen? Madow (150 jaar cel voor zwendel met beleggingen) heeft 48 jaar voor iedereen, dus ook zoons en vrouw, verzwegen over zijn werkelijke rol. Welke onbewuste pijn was groter dan de pijn van deze leugen? Want dat is vanuit belevingspsychologie wel duidelijk: De leugen in stand houden was minder pijnlijk dan de pijn van de onderliggende drijfveer.

Ik heb geen antwoorden op deze vragen. Mij daagt het echter uit om mijn eigen morele gedrag telkens te toetsen in de buitenwereld. Om je eigen tegenspraak te organiseren en daarover te spreken.

Of, zoals Martin Luther King het verwoordde: “Ons leven eindigt als we niet meer spreken over zaken die er toe doen.”

Ed Baas