

INTERVIEW DAN ARIELY

De waarheid heeft het zwaar

Leugenachtige politici, financiële schandalen, doping slikkende sporters en schaamteloos plagiaat. De kranten staan vol met verhalen over leugens en bedrog. Oneerlijkheid is niets nieuws, zegt gedragseconoom Dan Ariely. „Maar het bedrog bereikt wel nieuwe hoogtes.“



FOTO MARCO DE SWART

**Irene van den Berg
Sandra Phlippen**
Rotterdam

We liegen meerdere keren op een dag: om elkaars gevoelens te sparen, ons ego op te krikken, straf te ontlopen of om een (hoger) doel te bereiken. De Amerikaans-Israëlische gedragseconoom Dan Ariely stelt dat we allemaal, onder de juiste omstandigheden, oneerlijk zijn. Zolang we het maar voor onszelf kunnen rationaliseren.

Ariely (49) was deze week in Nederland omdat hij een eredoctoraat ontving van de Erasmus Universiteit Rotterdam. De hoogleraar is een beroemdheid op zijn terrein. Ariely is de auteur van bestsellers *Volkomen onlogisch* en *Heerlijk oneerlijk* en maakte de documentaire *(Dis)Honesty - The Truth About Lies*. Hij heeft een column in *The Wall Street Journal* en zijn TED talks zijn meer dan zeven miljoen keer bekeken. We treffen hem in Rotterdam voor een eerlijk gesprek over oneerlijkheid.

Als iedereen oneerlijk is, waar maken we ons dan nog druk om?

„Oneerlijkheid gaat niet over dat ene leugentje. Oneerlijkheid gaat erover hoe we als maatschappij met elkaar omgaan, ons morele kompas. Ken je het collectieve goederenspel? Tien mensen krijgen elke ochtend 10 dollar. Die kunnen ze zelf houden of in een gezamenlijke pot doen. Als ze het geld in de pot doen, wordt het verviervoudigd en 's avonds onder iedereen verdeeld. Dat gaat goed zolang iedereen bijdraagt. Stel je nu voor wat er gebeurt als één persoon het geld zelf houdt. Negen mensen doen 10 dollar in de pot. Iedereen krijgt aan het eind van de dag 45 dollar. Behalve de persoon die niets bijdroeg: die houdt er 55 dollar aan over. En wat gebeurt er de dag daarna? In-

CV

- Geboren op 29 april 1967 in New York
- Getrouwd, twee kinderen.
- 1991 Bachelor psychologie Tel Aviv University
- 1996 Gepromoveerd in cognitieve psychologie, University of North Carolina
- 1998 Gepromoveerd in bedrijfskunde aan Duke University
- 2008 Hoogleraar gedragseconomie aan Duke University
- 2012 Publiceert *Heerlijk oneerlijk (The (honest) Truth About Dishonesty)*
- 2015 Documentaire *(Dis)Honesty - The Truth About Lies*
- 2016 Eredoctoraal in marketing aan de Erasmus Universiteit en leerstoel in het AMC ter bevordering van herstel van ziekenhuispatiënten



Mensen zijn bereid oneerlijkheid te accepteren als er een hoger doel op het spel staat

derdaad, niemand doet meer iets in de pot. Oneerlijkheid creëert dus enorme economische schade.

„Dit is een metafoor voor oneerlijkheid. Degene die geen geld doneert, verradt de rest om er zelf beter van te worden. Iemand die liegt, schaadt ons gezamenlijk vertrouwen in de waarheid. Niet liegen is dus een sociale code, een ongeschreven regel. En wanneer iemand die sociale code breekt, is er geen weg meer terug. De Verenigde Staten hebben verloren, omdat Donald Trump grenzen heeft overschreden. Dat kan niet meer worden teruggedraaid. Stel dat 76 procent van wat hij tijdens de verkiezingsstrijd zei onwaar was, ik noem maar een percentage, hoe gaat het dan bij de volgende verkiezingen?”

Het nieuwe adagium lijkt: een feit is ook maar een mening. Is oneerlijkheid een trend?

„Oneerlijkheid is niets nieuws, maar het bedrog bereikt wel nieuwe hoogtes. Het idee dat een feit ook maar een mening is, vind ik verschrikkelijk. Maar oneerlijkheid is er niet alleen in de politiek. Denk aan illegale downloads. We hebben als maatschappij bepaald dat illegaal downloaden geen morele kwestie is. Niemand wordt er boos om, niemand schaamt zich ervoor om het te doen. Het is gewoon geen issue.”

Wanneer is liegen wél een issue?

„Dat vroeg ik mij dus ook af en daarom deed ik onderzoek naar de oneerlijkheid bij de Amerikaanse verkiezingen. Wat bleek? Amerikanen willen dat de kandidaat van de tegenpartij eerlijk is. Maar hun eigen kandidaat mag best een beetje slinks zijn om die idioten van de tegenpartij te overtuigen. Verkiezingsleugens vinden mensen wel vervelend, maar het belang van winnen overheerst. Dichter bij huis: wil je dat je partner altijd honderd procent eerlijk tegen je is? Mensen zijn bereid om oneerlijkheid

te accepteren als er een hoger doel op het spel staat.”

Hoe bestrijd je oneerlijkheid?

„De enige manier is door belangenconflicten uit te schakelen. Mensen zijn vaak blind voor belangenconflicten, ze hebben niet in de gaten dat ze aan verschillende kanten van het touw trekken. Vijf jaar geleden kwam ik naar Nederland om met de AFM te spreken over de nieuwe regels voor banken. Ik vroeg voor wie die regels waren bedoeld, want ik kreeg het idee dat ze waren opgesteld voor psychopaten. Ze waren dus voor bankiers die maar op één ding uit zijn: hun klanten naaien.

„De AFM had geen idee van de tegenstrijdige belangen waarmee mensen uit de financiële sector soms moeten dealen. Neem verzekeraars: op het moment dat hun klanten hen nodig hebben, kost ze dat geld. Ze worden er armer van als ze hun klanten helpen. Ik ben betrokken bij een verzekerings-start-up. Toen ik mij eraan verbond, eiste ik dat er geen belangenconflicten mochten zijn. Alle winst die wij maken, gaat naar een goed doel dat de verzekerde zelf uitkiest. Je trekt zo mensen aan die relatief eerlijk zijn. De verzekeren declareren alleen het hoognodige en verzekeraars hebben geen belang bij hogere winsten.”

HEB JIJ HET NIEUWS VAN DE VOORUITGANG AL GEHOORD?

Elk halve uur hoor je bij Sublime FM het Nieuws van de Vooruitgang.
Lees alle berichten op hetnieuwsvandevoortgang.nl

90.7
FM
SUBLIME FM
fresh jazzy sounds