

ARTIKELN | 1 JULI 2020

HET BREIN IS (OOK) OM TE BEDRIEGEN

Auteur: Prof. dr. Frans G.A. van der Meché

Beeld: Andre Mouton - Adobe Stock

Leestijd: 7 min



Waarom zou het brein geëvolueerd zijn voor eerlijkheid? In dit artikel een uiteenzetting waarom ieders brein een sjoemelzone heeft, die ook wordt gebruikt!

Het menselijk brein heeft eenzelfde opbouw als het brein van alle andere vertebraten, van kikker tot chimpansee. Het onderscheidt zich vooral kwantitatief door een sterk vergroot analytisch en een groot controlerend vermogen. Dit laatste richt zich met name op het zo gecontroleerd mogelijk inzetten van de primaire, basale drijfveren. De functie daarvan is het zo goed mogelijk verwezenlijken van persoonlijke doelstellingen. Het brein is daarmee met name een voorspellingsmachine geworden. Hoe kom ik het best de dag door en hoe kom ik het best het leven door? Hoe realiseer ik de voor mij ideale sociale samenlevingsvorm, een gezin, een sociaal verband, en hoe realiseer ik veiligheid voor en

binnen deze groep in materieel en immaterieel opzicht?

Niet per se moreel

Het menselijk brein is daarom niet per se moreel. Mensen maken op alle niveaus afspraken ter bescherming van lijf en goederen. De tien geboden zijn daar een voorbeeld van, net als de in onze westerse cultuur geldende zeer verfijnde wet- en regelgeving. Duidelijk is ook dat waar kansen ontstaan deze regels met voeten worden getreden, zowel ten aanzien van geweld tegen de medemens als ten aanzien van het zichzelf exorbitant verrijken. In onze omgeving is dat beperkt tot met name het criminele circuit, maar elders op de wereld kan het exorbitante vormen aannemen. Als auditor krijg je te maken met beperkt 'gerommel' met de cijfers tot uitgesproken fraude. Hoe werkt dat?

Dan Ariely doet in zijn boek *Heerlijk oneerlijk* verslag van zijn talrijke psychologische experimenten.¹ Hij verwerpt het idee dat de mens alleen bedriegt mits het economisch gewin oplevert. De mens is ook eerlijk en altruïstisch. Maar ieder mens is tegelijkertijd ook een sjoemelaar. Hij sjoemelt net zoveel dat hij 's morgens in de spiegel kan kijken met het gevoel een eerlijk mens te zijn. De mate van sjoemelen varieert van nooit tot altijd, de meeste mensen zitten er ergens tussenin. Daarom is er op kantoren rond vakantietijd een piek in het verdwijnen van toiletrollen en in ziekenhuizen van pleisters. En daarom worden er net iets meer postjes afgetrokken bij de belastingopgave. Klein gesjoemel.

De mens sjoemelt net zoveel dat hij 's morgens in de spiegel kan kijken met het gevoel een eerlijk mens te zijn

Experimenten

Ariely heeft met behulp van zijn experimenten onderzocht welke factoren een rol spelen in meer of juist minder sjoemelen. Gezegd moet worden dat het doorgaans ging om studenten die tientallen tot enkele honderden dollars konden verdienen met eenvoudige opgaven, waarbij meer of minder kon worden gesjoemeld. Uit zijn onderzoek kwamen gesjoemelbevorderende zaken. Bijvoorbeeld het vermogen tot rationaliseren en creativiteit. Beide geven de proefpersoon de mogelijkheid om het vergrijp weg te redeneren als niet onredelijk. Ook vermoeidheid leidt tot makkelijker bedriegen in eigen voordeel.

In een heel andere, meer sociale hoek werden ook factoren gevonden. Zo wordt het frauderen vergemakkelijkt wanneer derden er ook baat bij hebben, zelfs onbekenden. Zien dat anderen frauderen of een cultuur waarin gefraudeerd wordt, bevordert het eveneens. Als auditor voelt u zich nu wellicht weer op bekend terrein. Het gaat vaak om de cultuur waarin fraude mogelijk is. Antoinette Rijsenbilt toonde in haar studie naar narcisme aan, in dit geval binnen beursgenoteerde bedrijven, dat wanneer fraude optrad, het vrijwel altijd ging om CEO's die hoog scoorden op de narcisme-schaal.² Ook de medewerkers onder deze CEO's waren bereid voor hem te frauderen.

In de onderzoeken van Ariely waren de pakkans en de hoeveelheid te verdienen geld geen factor van belang. Vermindering van fraude trad op wanneer deelnemers vóóraf plechtig moesten beloven niet te frauderen of vóóraf een verklaring tekenden dit niet te zullen doen. Ethische geheugensteuntjes gedurende de uitvoering hielpen en, gelukkig, toezicht ook!



Het brein in zijn opbouw

Waarom doet ons brein het op deze manier? Waarom is het niet altijd gewoon rationeel, eerlijk, steeds het goede voorhebbend met de mensen om ons heen? Waarom is er ook misdaad als diefstal, racisme, verkrachting en moord? Het antwoord ligt in de evolutie van ons vertebratenbrein, het brein van de gewervelde dieren.^{3,4} Figuur 1 geeft een abstracte weergave van ons eigen brein.

In principe zijn de breinen van alle gewervelde dieren op dezelfde manier opgebouwd. Alleen zijn bij de primaten de grote hersenen steeds verder uitgegroeid (groen en blauw). Het oranje deel, de hersenstam en ruggenmerg, bevat alle functies in primitieve vorm. De hogere delen reguleren en verfijnen alleen maar. De drijfveren en acties komen uit de hersenstam en het ruggenmerg. Ze zijn primitief en worden in die hogere delen uitgewerkt en onder controle gehouden. Eenvoudige dieren als kikkers drijven hier grotendeels op. Het gele deel, het limbische systeem, wordt wel ons sociale brein genoemd; ik geef liever de voorkeur aan de term 'egoïstisch-sociale brein'. Het is in groei achtergebleven ten opzichte van de rest. Hier wordt ons voordeel berekend binnen de sociale context. In dit deel van het brein bevinden zich twee primitieve kernen die ons het lekkere gevoel (nucleus accumbens) en het nare, angstige gevoel (amygdala) geven. 'Onderbuikgevoelens' komen hier vandaan.



Figuur 1. Abstracte weergave brein

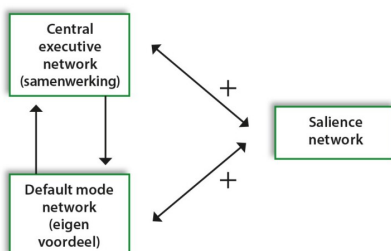
In het groene deel van de grote hersenen leggen we onze kennis en ervaring vast over de buitenwereld, tot ons gekomen via de visuele, auditieve en tactiele input. In het voorste deel (blauw) wordt onze drijfveer (geel) gecombineerd met de kennis van de buitenwereld (groen) om tot keuzen te komen, te voorspellen wat het meest oplevert onder de gegeven omstandigheden. Het brein is dus een voorspellingsmachine, leert door ervaring en weet op den duur wat het meest effectief is in bekende situaties (routines). Het denkt ook diep na en piekert in onbekende omstandigheden. Wanneer actie wordt ondernomen, leidt dat tot motoriek. Daarbij zijn de kleine hersenen onontbeerlijk voor de juiste uitvoering van de bewegingen (paars).

Hoe het brein gaat bedriegen

Terug naar het bedriegen. De neiging hiertoe kan, bekeken vanuit het brein, in twee delen worden onderscheiden. Vanuit de evolutie heeft het brein een aantal sterke biases mee gekregen. Een daarvan is conformisme, essentieel om te overleven in een gevaarlijke omgeving, op de savanne, maar ook nu nog. Blijf in de groep. Dat verklaart de toenemende fraude in omgevingen waar je anderen ziet frauderen of waar druk tot fraude ontstaat, enkele van de belangrijkste factoren van Ariely. Zelfs geheel onbewust hebben we de neiging om met de groep mee te gaan.

Dit groepsgevoel verklaart nog niet waarom er zoveel variatie bestaat tussen mensen ten aanzien van grensoverschrijdend gedrag. Zoals eerder besproken is het brein een voorspellingsmachine om te komen tot de beste resultaten. Het beste resultaat is echter niet voor iedereen hetzelfde. Het hangt af van de 'houding' die je hebt ten aanzien van enerzijds het eigen gewin en anderzijds het gezamenlijke resultaat. Het brein voorspelt dus de uitkomst die past bij je houding ten opzichte van de vraag: ga ik wat meer voor mijn eigen voordeel wetende dat over het algemeen samenwerking tussen mensen een meerwaarde biedt? Die meerwaarde zit in meer opbrengst in onze evolutionaire doelstellingen.

Heel basaal is de doelstelling overleven als individu en als soort: veiligheid en voortplanting. Iets meer uitgewerkt: veiligheid als genoeg voeding, huisvesting, bescherming; voortplanting als seksualiteit, maar zeker ook zorg. Tussen al deze doelstellingen en de materiële uitwerking daarvan hebben we in de moderne tijd de euro geplaatst, hebben we geld nodig. Geld voor ons zelf, maar ook als maatschappij. Geld is daarmee ten diepste verbonden met onze basale drijfveren en dat brengt risico's met zich mee. Net zoals macht dat doet met seksualiteit, zie de #metoo-affaires. Gelukkig gaat niet iedereen over de schreef met het najagen van geld en seks.



Figuur 2. De drie netwerken van het brein

Dat heeft te maken met onze 'houding'; de meesten van ons willen niet de burens beroven of de partner verschalken. We gedragen ons zo, dat we er ons gezamenlijk beter bij voelen. Om dat te realiseren heeft het brein drie netwerken die bij ieder van ons op hun eigen wijze staan afgesteld. Ik beschrijf ze in grote lijnen. In de literatuur zijn ze bekend onder de namen 'salience network', 'default mode network' en 'central executive network' (zie figuur 2). De werking van deze netwerken staan wel onder de invloed van de meer basale kernen voor positief en negatief gevoel zoals eerdergenoemd. Het 'salience network' bepaalt of er iets van belang is, het dilemma, iets ongewoons waar je over moet beslissen. Het gebeurt in oude delen van de hersenen, ook deze hebben we gemeen met de andere gewervelde dieren. Het betreft het 'cingulum anterior' en de 'insula'; de eerste is meer sociaal georiënteerd, de tweede meer gericht op verlies en pijn. Het dilemma activeert de andere twee netwerken.

Zonder veel nadenken treedt het 'default mode network' in werking, gericht op het eigen gewin; het bevindt zich grofweg aan de binnenkant van de grote hersenen, verbonden met het limbische systeem, onze sociaal-egoïstische hersenen (geel in figuur 1). Enig nadenken leidt tot sterkere activatie van het 'central executive network', gelegen aan de buitenkant van de grote hersenen. Dit geeft meer aandacht aan wat er in de buitenwereld speelt, zowel vanuit de

analyse van de buitenwereld (groen) als in de beredenering in het buitenste deel van het voorste deel (blauw). Het leidt tot samenwerking voor gemeenschappelijk voordeel. De balans tussen de twee netwerken bepaalt de houding. Van uitgesproken narcisten is vastgesteld dat deze een sterke neiging naar de 'default mode network' hebben, het eigen gewin. Daarnaast heb je uiteraard heel veel mensen die een sterk ontwikkeld sociaal systeem hebben. In beide gevallen leidt het binnen het individu tot een optimum van een goed gevoel. Het wordt in alle gevallen ervaren als bij je behorend.

De mens is eerlijk en altruïstisch, maar tegelijkertijd ook een sjoemelaar. Daarom is er op kantoren rond vakantietijd een piek in het verdwijnen van toiletrollen en in ziekenhuizen van pleisters

Ten slotte

Terug naar Heerlijk oneerlijk van Ariely. We zijn niet goudeerlijk! Ons brein is berekenend wat te doen bij dilemma's. Voorspelt, met de houding die ons is gegeven uit onze genen en leerprocessen, wat het best past bij onszelf. Ieder zijn eigen sjoemelzone. Dat geldt uiteraard niet alleen voor degene die geaudit wordt. Ook de auditor heeft een eigen sjoemelzone, heeft last van conformisme. Zeker wanneer er ook eigen financiële consequenties aan vast zitten. Hoe daar nu mee om te gaan? De eerdergenoemde tips van Ariely worden in de praktijk al veel ingezet: verklaringen van naar waarheid ingevuld en meer-ogensystemen en, uiteraard, toezicht. Wellicht kan er nog verder gedacht worden aan ethische geheugensteuntjes. In ieder geval is bewustzijn van de werking van het brein een mogelijkheid om een realistischer beeld te krijgen waarom de dingen gaan zoals ze gaan en eerder de kritische vragen te stellen, zeker aan jezelf!

Noten

1. Ariely, D., *Heerlijk oneerlijk, hoe we allemaal liegen, met name tegen ons zelf*, Maven Publishing, Amsterdam, 2012.
2. Rijsenbilt, A., *CEO Narcissism, Measurement and Impact*, proefschrift Erasmus Universiteit, Rotterdam, 2011.
3. Meché, F.G.A. van der, 'Het brein pakt ons in, het brein uitgepakt', *Audit Magazine*, 1-2011, pag. 6-8.
4. Meché, F.G.A. van der, 'Van neurowetenschap naar gedrag', *Management en Organisatie*, 6, november/december, 2012.

Over

Prof.dr. Frans G.A. van der Meché is toezichthouder bij diverse organisaties. Hij is aan de holding van de Erasmus Universiteit verbonden als adviseur en als wetenschappelijk directeur aan de leergang 'Het brein in de boardroom'. Voorheen was hij verbonden aan het Erasmus MC als hoofd van de afdeling Neurologie en als lid van de raad van bestuur, waarin hij ook de functie van CFO vervulde.

Tags: Gedrag, Het brein

Bron url: <https://auditmagazine.nl/artikelen/het-brein-is-ook-om-te-bedriegen/>