

We zijn druk, druk, druk

Wat blijft er over van rechtvaardigheid?

Susanne L. Peters en Kees van den Bos*

In onze drukker wordende maatschappij hebben mensen steeds minder tijd. Wij beargumenteren in dit artikel dat mensen die het druk hebben egocentrische belangen de overhand laten hebben boven overwegingen die met rechtvaardigheid te maken hebben. Enkele sociaal-psychologische onderzoeken bieden steun voor deze veronderstelling. Daarnaast gaan we in dit artikel dieper in op het mechanisme dat mogelijk ten grondslag ligt aan voornoemd effect. We suggereren dat er sprake is van een tweefasemodel in de reacties die mensen geven op de wisselwerking tussen rechtvaardigheid en eigenbelang. In het bijzonder veronderstellen we dat wanneer mensen beter worden betaald dan vergelijkbare andere personen, zij eerst vanwege egocentrische redenen blij met deze overbetaling zijn, en vervolgens later hun reacties corrigeren voor de onrechtvaardigheid welke onderdeel uitmaakt van overbetaald worden.

Trefwoorden: rechtvaardigheid, egocentrisme, ethiek, tweefasemodel

1 Inleiding

In de huidige maatschappij en in moderne organisaties hebben mensen het steeds drukker en steeds minder tijd. Agenda's barsten uit hun voegen en palmtops slaan op tilt. Iedereen heeft het druk en wie het niet druk heeft, telt niet mee. Door alle sociale contacten en afspraken die mensen hebben, wordt hun leven rijker en hun sociaal kapitaal groter (Burt, 2001). Echter, in dit artikel beargumenteren wij dat er ook een keerzijde is van deze door anderen of zelf opgelegde belasting.

Mensen hebben aandacht nodig voor de sociale interacties waarin zij verkeren (Bargh, 1994; Vermunt, 1981). Om alles wat om je heen gebeurt waar te nemen, heb je concentratie nodig en energie. In dit artikel suggereren wij dat mensen zoveel cognitieve capaciteit nodig hebben voor hun drukke leven en sociale contacten, dat zij minder oog (kunnen) hebben voor ethische en andere principes zoals rechtvaardigheid. Wij beargumenteren hier dat bij mensen die cognitief zwaar belast zijn, of het druk hebben, egocentrische belangen de overhand hebben boven overwegingen die met rechtvaardigheid te maken hebben. Deze veronderstelling wordt gesteund door sociaal-

* Susanne L. Peters is als onderzoeker verbonden aan de Raad voor de Rechtsbijstand Amsterdam, Postbus 58132, 1040 HC Amsterdam, e-mail S.Peters@asd.rvr.org.
Kees van den Bos is hoogleraar sociale psychologie aan de Universiteit Utrecht.

psychologische onderzoeken, waarvan wij er hier enkele kort willen toelichten. Hierna gaan wij nog wat dieper in op het mechanisme dat mogelijk ten grondslag ligt aan dergelijke effecten.

2 Rechtvaardigheid

In de geschiedenis van de mensheid is *rechtvaardigheid* één van de meest fundamentele onderwerpen. Socrates wordt gezien als de grondlegger van de ethiek en is tevens de eerste persoon die het over 'rechtvaardigheid' heeft (Beauchamp, 2001). Bijna een eeuw later schreef Aristoteles zelfs een heel hoofdstuk over rechtvaardigheid in zijn boek *Ethica Nicomachea*. Meer dan twintig eeuwen geleden hielden Griekse filosofen zich dus al bezig met het onderwerp rechtvaardigheid. Sindsdien hebben ook andere grote namen zich op dit begrip gestort, van wie Spinoza, Hume en Kant slechts enkele voorbeelden zijn (voor een overzicht, zie bijv. Beauchamp, 2001). Daarnaast is er in vele wetenschappelijke disciplines onderzoek gedaan naar en geschreven over rechtvaardigheid. Rechtsgeleerden, politicologen, sociologen, cultureel antropologen, filosofen, economen en psychologen hebben allen grote belangstelling getoond in het onderwerp (zie bijv. Cohen, 1986; Vermunt & Steensma, 1991). Maar niet alleen wetenschappers en grote namen in de geschiedenis hielden zich bezig met rechtvaardigheid. Het is juist een onderwerp dat iedereen aanspreekt en in feite is rechtvaardigheid voor iedereen van belang. Mensen over de hele wereld hebben meningen over wat rechtvaardig is en wat niet. Het feit dat organisaties zoals Amnesty International en Novib zoveel leden en donateurs hebben, suggereert dat voor velen rechtvaardigheid belangrijk is. Rechtvaardigheid vormt een belangrijk concept in onze maatschappij en staat centraal in vele interacties tussen mensen (Cohen, 1986; Vermunt & Steensma, 1991). Of, zoals Folger in 1984 schreef: 'The importance of justice cannot be overstated' (p. ix).

Tegelijkertijd suggereert de politicoloog Putnam (2000) dat het gemeenschapsleven verdwijnt, dat mensen elkaar steeds minder vertrouwen en dat de maatschappelijke betrokkenheid afneemt. Dit uit zich in cijfers die laten zien dat mensen steeds minder vrijwilligerswerk doen, minder vaak gaan stemmen en vaker hun lidmaatschap van sportverenigingen opzeggen. Hoewel zijn artikelen zich vooral richten op de Amerikaanse maatschappij, suggereert Putnam dat deze neerwaartse spiraal in veel landen is waar te nemen.

Dit negatieve of pessimistische idee van afnemende participatie in de maatschappij lijkt tegenwoordig in brede kringen populair. Er zijn geluiden te horen dat mensen steeds individualistischer worden en steeds meer handelen vanuit eigenbelang. Egocentrische filosofieën krijgen voet aan de grond en doen mensen geloven dat zij hedonistisch en egocentrisch zijn of mogen zijn (Beauchamp, 2001). Overigens is de idee dat eigenbelang een belangrijke rol speelt in het menselijk handelen niet nieuw. In de zeventiende eeuw schreef Hobbes dit immers ook al (Beauchamp, 2001). In de economische wetenschappen zijn legio voorbeelden van onderzoeken die laten zien dat mensen inderdaad handelen vanuit hun eigenbelang. Waarschijnlijk zijn dit er ongeveer evenveel als de onderzoeken (bijvoorbeeld binnen de psychologie) die het tegendeel aantonen (zie bijvoorbeeld Kahneman, Knetsch & Thaler, 1986). Binnen

verschillende disciplines, zoals de economie en psychologie, bevechten wetenschappers elkaar op deze manier over de ultieme benoeming van de menselijke aard (Van Dijk, 2003).

2.1 Rechtvaardigheid en eigenbelang

De wisselwerking tussen rechtvaardigheid en eigenbelang is bijzonder interessant. In de sociale en organisatiepsychologie zijn dan ook meerdere studies die onderzoeken hoe en wanneer deze twee begrippen een rol spelen in het menselijk handelen (zie bijvoorbeeld Peters, 2005). Ter illustratie willen wij hier graag enkele onderzoeken bespreken: de onderzoeken die wij vaak aanduiden als de 'druk, druk, druk, en rechtvaardigheid'-onderzoeken (Van den Bos, Peters, Bobocel & Ybema, 2006). De vraag die wij met deze onderzoeken proberen te beantwoorden, is wat er nu eigenlijk gebeurt met rechtvaardigheid of de rechtvaardigheidsidealen die mensen hebben, wanneer zij druk zijn. Echter, voor wij dieper ingaan op deze en andere onderzoeken, maken we eerst een kort uitstapje naar de theorie waar deze onderzoeken onder meer op gebaseerd zijn: de billijkheidstheorie van Adams (1965).

384

De billijkheidstheorie stelt dat er sprake is van billijkheid als de ratio van bijdragen en uitkomsten in evenwicht is ten aanzien van een vergelijkbare andere persoon. Bij dezelfde bijdragen van twee mensen zouden de uitkomsten ook gelijk moeten zijn wil er sprake zijn van billijkheid. Dus als twee mensen even hard werken en even goed presteren, dan zouden zij een even hoge beloning moeten krijgen voor hun werk. Deze theorie wordt vaak toegepast op situaties waarin mensen worden betaald voor taken die zij hebben verricht. Hieruit blijkt dat gelijke betaling, billijkheid, veelal resulteert in tevredenheid. Hiertegenover staan de onbillijke betalingen: onderbetaling (wanneer iemand bij een gelijke bijdrage minder uitkomsten krijgt dan een ander) en overbetaling (wanneer iemand bij een gelijke bijdrage meer uitkomsten krijgt dan een ander). Deze betalingen leiden gewoonlijk tot minder tevredenheid dan de billijke betaling (Adams, 1965).

In de onderbetalingssituatie ontvangt iemand, bij gelijke bijdrage of prestatie, minder uitkomsten dan een vergelijkbare andere persoon. Dit is op twee manieren negatief: er is geen gelijke uitkomst (onbillijkheid) én het is niet leuk om een slechtere uitkomst te ontvangen dan een ander. Het is dan ook niet verwonderlijk dat de situatie van onderbetaling leidt tot ontevredenheid bij mensen. Wij zijn echter met name geïnteresseerd in de situatie van overbetaling, waarin iemand meer uitkomsten ontvangt dan een vergelijkbare andere persoon. In een dergelijke situatie oefenen twee conflicterende krachten hun invloed op de tevredenheid van mensen uit. Enerzijds speelt de hedonistische vreugde dat men een relatief grote uitkomst heeft ontvangen (aan het eigenbelang wordt tegemoetgekomen), maar anderzijds speelt het ethische probleem dat er niet tegemoetgekomen wordt aan billijkheid (het rechtvaardigheidsaspect) (Messick & Sentis, 1983). Het aspect van hedonistische vreugde of eigenbelang roept tevredenheid op, maar het ethische aspect roept ontevredenheid op. In de situatie van overbetaling is er dus sprake van een bijzonder interessante wisselwerking tussen eigenbelang en rechtvaardigheid.

In het onderzoek dat wij hier bespreken, wilden onze collega's en wij bestuderen hoe mensen zouden reageren op een voor hen voordelige situatie (een overbetaling) terwijl zij al dan niet cognitief zwaar belast waren ('het druk hebben'). De mensen

kregen een taak te verrichten en toen zij na afloop hiervan betaald werden voor hun deelname aan de studie, kregen zij meer geld van de onderzoeksleider dan een andere deelnemer aan de studie (deze andere deelnemer was in feite een medeonderzoeker). Met andere woorden, deelnemers aan het onderzoek kregen een beloning die onrechtvaardig was, maar wel een onrechtvaardigheid in hun eigen voordeel. In het dagelijks leven maken mensen ook vaak dergelijke 'overbetalingen' of 'bevoordelende onrechtvaardigheden' mee (denk bijvoorbeeld eens aan de bonussen die moderne topmanagers ontvangen; of aan het feit dat wij in een comfortabel, westers land zijn geboren waar vele ontplooiingsmogelijkheden zijn, en niet in een arm, niet-westers land waar mensen nauwelijks kunnen overleven). In dit onderzoek wilden wij nagaan of mensen positiever reageren op onrechtvaardigheid in hun eigen voordeel wanneer zij cognitief zwaar belast zijn.

2.2 Een tweefasemodel

385

Om een antwoord te geven op deze vraag, is het nodig om nog een klein uitstapje te maken naar enkele theorieën. Uit de billijkheidstheorie blijkt dat zowel hedonistische als ethische aspecten een rol spelen bij oordelen over tevredenheid. Echter, Messick en Sentis (1983) suggereren dat mensen normaal gesproken eerder toegang hebben tot hun voorkeuren in een situatie, dan tot wat ze eerlijk of ethisch vinden. Zij suggereren dat preferentie primair is en dat mensen pas in een later stadium beoordelen of ze iets eerlijk vinden. Zij pleiten aldus voor een tweefasemodel, waarin mensen eerst weten of ze iets prettig vinden of niet, en waarin het ethische aspect pas op een later moment van belang wordt. Later in ons artikel komen we nog terug op deze suggestie, maar voor het moment is het vooral belangrijk om deze gedachtegang toe te passen op de onderzoeken die wij bespreken.

In de literatuur over cognitieve belasting is evidentie gevonden voor het feit dat sociale gevolgtrekkingen ook in twee fasen tot stand komen (Gilbert & Osborne, 1989). Eerst is er een zogenaamde karakteriserende fase, het uit gedrag afleiden van karaktereigenschappen, en daarna volgt in een tweede fase een correctie van deze afleidingen. Deze fase, waarin bijvoorbeeld eerste karakterinferenties worden gecorrigeerd voor situationele oorzaken van het vertoonde gedrag, is volgens Gilbert en Osborne moeilijker dan de eerste fase en vergt daarom meer cognitieve capaciteit. Daarom zal het tegelijkertijd uitvoeren van een cognitief belastende taak meer invloed hebben op het laatste proces dan op het eerste proces.

Als we vorenstaand onderzoek combineren met de bevindingen van de billijkheidstheorie, dan kunnen we hier beargumenteren dat cognitieve belasting meer zal inwerken op de ethische overwegingen dan op het primaire hedonisme van mensen. Meer specifiek, als gevolg van deze redenering verwachten wij dat mensen onder hoge cognitieve belasting tevredener zullen zijn met hun overbetaling dan mensen die onder lage cognitieve belasting staan.

3 Onderzoek

In het onderzoek dat wij hier willen bespreken, werd mensen verteld dat ze meededen aan een marktonderzoek naar chocoladeproducten. Deelnemers aan het onderzoek

kregen tien verschillende soorten chocola te proeven, welke ze moesten beoordelen op smaak, zoetheid, structuur, enzovoort. De helft van de deelnemers werd verteld dat ze tot het einde van het onderzoek het eerste merk dat ze voorgeschoteld kregen (Verkade) moesten onthouden. De andere helft van de deelnemers werd verteld dat ze alle tien de merken chocola moesten onthouden.¹ Waar de eerste helft van de deelnemers met gemak het eerste merk kon onthouden, had de tweede helft van de deelnemers het moeilijker. Het kost relatief veel moeite en vergt veel cognitieve capaciteit om alle tien de chocolamerken goed te kunnen reproduceren. Voor een uitgebreide beschrijving van het onderzoek verwijzen wij graag naar Van den Bos et al. (2006).

386

Uit onze onderzoeksresultaten bleek inderdaad dat mensen positiever waren over hun overbetaling wanneer zij alle tien chocolamerken moesten onthouden dan wanneer zij slechts het eerste merk moesten onthouden. Met andere woorden, wanneer mensen cognitief zwaar belast waren, gaven zij een relatief egocentrische reactie op een beloning die onrechtvaardig in hun eigen voordeel was. Personen die daarentegen slechts licht cognitief belast waren, gaven aan afkerig te zijn van dergelijke onrechtvaardigheid.

Naast dit 'chocolade'-onderzoek werden proefpersonen in een ander onderzoek (een lab-experiment) cognitief al dan niet zwaar belast (zie wederom Van den Bos et al., 2006) om na te gaan of zij positiever reageren op onrechtvaardigheid in hun eigen voordeel onder die omstandigheden. Hier ging het niet om het onthouden van chocolademerken, maar om het onthouden van een reeks symbolen (te vergelijken met het onthouden van een lang telefoonnummer). Ook in deze onderzoeken kregen de respondenten te maken met een voor hen voordelige situatie; hoewel zij dezelfde taak hadden verricht en hier even goed op hadden gepresteerd als een (fictieve) andere respondent, maakten zij meer kans op het winnen van een geldbedrag dan de andere respondent: wederom een (niet verdiende) overbetaling die wel prettig is, maar niet rechtvaardig. In dit onderzoek hebben we deze overbetalingssituatie tevens vergeleken met een situatie van onderbetaling (waarin respondenten minder kans maakten op het winnen van een geldbedrag) en een situatie van gelijke betaling (waarin respondenten evenveel kans maakten op het winnen van een geldbedrag). In deze laatste twee condities speelt corrigeren voor rechtvaardigheidsoverwegingen geen of een minder grote rol, en in deze condities vonden we dan ook geen significante effecten van onze cognitieve belastingsmanipulatie (Van den Bos et al., 2006).

Ten slotte hebben we respondenten in een tweetal scenariostudies cognitief al dan niet zwaar belast om te bestuderen hoe zij reageren op een voor hen voordelige situatie onder die omstandigheden. In de ene scenariostudie werd de cognitieve belasting gemanipuleerd door de helft van de respondenten wederom een reeks symbolen te laten onthouden (en de andere helft slechts één symbool). In de andere scenariostudie werd de cognitieve belasting gemanipuleerd door de helft van de respondenten heel snel te laten reageren op de vragen die volgden op het scenario. In de ene scenariostudie stelden respondenten zich voor dat zij bij gelijke prestatie en inzet een hogere (geld)bonus kregen voor hun werk dan een collega. In de andere scenariostudie stelden respondenten zich voor dat zij voor een vergelijkbaar huis minder huur hoeven te betalen dan hun buurman. Beide scenario's schetsen een beeld van een financieel voordelige situatie die prettig is, maar ook onrechtvaardig. In beide scena-

rio's werd de overbetalingssituatie wederom vergeleken met een situatie van onderbetaling en een situatie van gelijke betaling, en wederom toonde de laatste condities geen significante effecten van onze cognitieve belastingsmanipulaties aan (Van den Bos et al., 2006).

Uit de resultaten van vorengenoemde onderzoeken bleek dat mensen positiever waren over hun overbetaling wanneer zij cognitief zwaar belast waren dan wanneer zij cognitief minder zwaar belast waren. Net als in het chocolade-onderzoek gaven mensen die cognitief zwaar belast waren, een relatief egocentrische reactie op een beloning die onrechtvaardig in hun eigen voordeel was. Personen die daarentegen slechts licht cognitief belast waren, gaven aan afkerig te zijn van dergelijke onrechtvaardigheid. De vier onderzoeken die wij hier kort hebben toegelicht, laten zien dat mensen die druk zijn of veel aan hun hoofd hebben, blijktbaar op een egocentrischere manier reageren op onrechtvaardige situaties die in hun eigen voordeel zijn dan wanneer zij niet druk zijn.

Interessant is om hierbij te vermelden dat uit deze onderzoeken bleek dat een dergelijk effect van cognitieve belasting *niet* optrad in de situaties van onderbetaling en gelijke betaling. Oordelen over een onderbetaling of gelijke betaling worden dus niet beïnvloed door het al dan niet cognitief zwaar belast zijn. Dit is misschien ook niet bevreedend, gezien het feit dat in de twee andere betalingscondities geen sprake is van een conflict tussen eigenbelang en rechtvaardigheid zoals in de overbetalingssituatie. Blijkbaar is het effect van cognitieve belasting alleen van invloed op condities waarin sprake is van twee conflicterende krachten. Mogelijk kan een dergelijke situatie makkelijker beïnvloed worden omdat er twee krachten op inwerken die beide een andere kant uit wijzen.

Wat verder nog interessant is, is dat de cognitieve belasting alleen effect had op de tevredenheidsoordelen van respondenten over hun betaling. Als respondenten wordt gevraagd hoe eerlijk of rechtvaardig ze hun betaling vinden, dan worden hele andere effecten gemeten. De eerlijkheidsoordelen worden namelijk *niet* beïnvloed door cognitieve belasting. Een overbetaling en onderbetaling zijn beide oneerlijk en onrechtvaardig en een eerlijke betaling wordt als eerlijk ervaren, of mensen nou zwaar of licht cognitief belast zijn. Zoals door eerdere onderzoekers is geponereerd (zie Messick & Sentis; Van den Bos, Vermunt & Wilke, 1997) komt het conflict tussen ethische en hedonistische dimensies duidelijker naar voren op tevredenheidsoordelen en, zoals in de huidige onderzoeken werd gesuggereerd, dit heeft bij deze oordelen – waarin niet rechtstreeks naar eerlijkheid wordt gevraagd – tot gevolg dat deze oordelen positiever zijn onder cognitieve belasting (zie ook Ham & Van den Bos, 2007). In Van den Bos et al. (2006) wordt overigens ook kort een experiment besproken dat laat zien dat er geen volgorde-effect te vinden is in de eerlijkheden- en tevredenheidsoordelen; het maakt voor de resultaten dus niet uit in welke volgorde beide oordelen worden gevraagd.

Zoals reeds hiervoor is samengevat, laten de vier onderzoeken die wij kort hebben toegelicht zien dat mensen die druk zijn of veel aan hun hoofd hebben op een egocentrischere manier reageren op onrechtvaardige situaties die in hun eigen voordeel zijn dan wanneer zij niet druk zijn. Graag gaan wij hier wat dieper in op het mechanisme dat mogelijk ten grondslag ligt aan deze bevinding. Hiervoor keren wij onder meer terug naar wat Messick en Sentis (1983) hebben gesuggereerd. Wij willen ech-

ter voortbouwen op hun suggestie en dit onderbouwen met onderzoeken die recent zijn uitgevoerd. Wij benadrukken echter dat dit slechts een suggestie is. Wij hebben geen data verzameld die definitief uitsluitsel kunnen geven over een dergelijk mechanisme, al wijzen veel onderzoeksresultaten wel die kant op.

Vorengenoemde studies, tezamen met andere sociaal-psychologische studies (zie bijvoorbeeld Peters, 2005; Peters & Van den Bos, in druk; Peters, Van den Bos & Bobocel, 2004), suggereren dat er mogelijk een tweefasemodel ten grondslag ligt aan reacties die mensen geven op de wisselwerking tussen rechtvaardigheid en eigenbelang. Wanneer mensen druk zijn, kan een eerste reactie op een onrechtvaardige, maar voor hen voordelige situatie er één zijn die gebaseerd is op eigenbelang ('wauw, ik krijg lekker veel!'). Deze 'gut'-reactie is mogelijk enigszins automatisch. De idee dat egocentrische reacties automatisch plaatsvinden, wordt ook gesuggereerd door Epley en Caruso (2004). Een tweede reactie op een dergelijke situatie kan er echter één zijn die de onrechtvaardigheid van de situatie benadrukt ('hé, maar da's niet eerlijk!'). Dit correctieproces kan echter alleen plaatsvinden wanneer mensen voldoende cognitieve capaciteit beschikbaar hebben en dus minder druk zijn. De tweede reactie die de (on)rechtvaardigheid benadrukt, kan daardoor niet zo snel en automatisch plaatsvinden als de eerste egocentrische reactie.

388

Ondersteuning voor dit tweefasemodel kan ook worden gevonden in een artikel van Moore en Loewenstein (2004) en van Epley, Morewedge en Keysar (2004). In deze artikelen wordt beargumenteerd dat eigenbelang op een automatische manier in werking treedt, terwijl ethische oordelen vaak wat meer tijd en/of cognitieve capaciteit vergen.

Wij willen hiermee overigens niet uitsluiten dat beide processen parallel kunnen optreden, zoals Strack en Deutch (2004) suggereren. Het hoeft niet zo te zijn dat het 'rechtvaardigheidsproces' het 'egocentrische proces' vervangt; mogelijk vinden beide processen tegelijkertijd plaats en treedt het egocentrische proces alleen net iets sneller in werking dan het rechtvaardigheidsproces.

Een interessant zijlijntje dat aangestipt kan worden, is dat er overeenkomsten gevonden kunnen worden tussen dit tweefasemodel en ideeën die gebaseerd zijn op de evolutietheorie (als eerste gestalte gegeven door Darwin, 1859/1999). Wanneer mensen hun genen willen doorgeven, moeten ze voldoende mogelijkheden voor zichzelf scheppen om dit te kunnen doen. Het krijgen van betere uitkomsten dan anderen zorgt ervoor dat iemand beter af is en verhoogt zijn of haar kansen op reproductie. Het menselijk brein heeft een aangeboren mechanisme, een overlevingsinstinct, dat de eigen genen behoudt en zorgt voor hun overleven (Darwin, 1859/1999). Wat wij hier suggereren, is dat dit aangeboren mechanisme mogelijk ook optreedt in de hiervoor beschreven situatie: de eerste reactie van mensen op een onrechtvaardige, maar voor hun voordelige situatie is om op te merken dat aan hun eigenbelang tegemoetgekomen wordt. Pas als in deze behoefte is voorzien, kunnen mensen om zich heen kijken en de rechtvaardigheid van de situatie in ogenschouw nemen. Hiermee willen we niet zeggen dat mensen van nature uit eigenbelang handelen, maar wel dat er een aangeboren mechanisme bestaat dat het eigenbelang beschermt en dat dit mechanisme mogelijk op een automatische manier in werking treedt. Direct nadat dit mechanisme in werking is getreden (we hebben het hier overigens over luttele secon-

des), hebben mensen wellicht pas de mogelijkheid om zich op de rechtvaardigheid van een situatie te richten.

4 Conclusies

De bevindingen van bovengenoemd onderzoek zijn hier slechts kort samengevat, maar toch hopen wij aannemelijk te hebben gemaakt dat onze gegevens erop duiden dat mensen die veel aan hun hoofd hebben op een egocentrische manier reageren op onrechtvaardige situaties die in hun eigen voordeel zijn. Mensen die daarentegen niet veel aan hun hoofd hebben, reageren niet egocentrisch, maar laten zich in hun reacties juist meer leiden door wat rechtvaardig is.

Wanneer we de hier besproken onderzoeksresultaten combineren met de observatie dat mensen het steeds drukker hebben en steeds minder tijd hebben in deze maatschappij, hebben deze bevindingen mogelijk minder positieve implicaties. Immers, als mensen zwaar cognitief belast zijn, of anderszins veel aan hun hoofd hebben en een druk leven leiden, dan kan op basis van vorenstaand onderzoek verwacht worden dat hun eigenbelang een relatief grote invloed op hun gedragingen zal hebben, en rechtvaardigheid een minder grote rol. Met andere woorden, waar moet het dan heen met deze steeds drukker, en dus steeds egocentrischer wordende wereld?

Echter, er is ook een positieve kant aan dit verhaal. Vorenstaand onderzoek laat namelijk ook zien dat mensen wél rechtvaardig reageren en wél rechtvaardig handelen wanneer zij minder druk zijn en minder zaken aan hun hoofd hebben. Met andere woorden, wanneer mensen cognitieve capaciteit en tijd hebben, speelt rechtvaardigheid een relatief grote rol. Dit toont aan dat mensen wel degelijk oprecht geven om rechtvaardigheid (Montada, 2002; zie ook Vermunt, 2002). Wij hopen dat dit artikel kan bijdragen aan een beter inzicht in wanneer rechtvaardigheid een grotere of juist een kleinere invloed zal hebben op menselijk gedrag, en ook dat het kan bijdragen aan het meer tijd vrijmaken voor zaken die belangrijk zijn voor deze wereld, zoals rechtvaardigheid.

Noot

1 De deelnemers waren niet op de hoogte van deze manipulatie.

Literatuur

- Adams, J.S. (1965). Inequity in social exchange. In L. Berkowitz (Ed.). *Advances in experimental social psychology* (Vol. 2, pp. 267-299). New York: Academic Press.
- Bargh, J.A. (1994). The four horseman of automaticity: Awareness, efficiency, intention and control in social cognition. In R.S. Wyer, Jr. & T.K. Srull (Eds.). *Handbook of social cognition* (2e druk, pp. 1-40). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Beauchamp, T.L. (2001). *Philosophical ethics: An introduction to moral philosophy* (3e druk). Boston: McGraw-Hill.
- Bos, K. van den, Peters, S.L., Bobocel, D.R. & Ybema, J.F. (2006). On ethical considerations and egoism-based pleasure: Reactions to advantageous inequity under cognitively busy conditions. *Journal of Experimental Social Psychology*, 42, 273-289.
- Bos, K. van den, Vermunt, R. & Wilke, H.A.M. (1997). Procedural and distributive justice: What is fair depends more on what comes first than on what comes next. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 95-104.

- Burt, R.S. (2001). Structural holes versus network closure as social capital. In N. Lin, K.S. Cook & R.S. Burt (Eds.), *Social capital: theory and research* (pp. 31-56). New York: Aldine de Gruyter.
- Cohen, R.L. (1986). *Justice: Views from the social sciences*. New York: Plenum Press.
- Darwin, C. (1859/1999). *The origin of species by means of natural selection*. New York: Betam Books.
- Dijk, E. van (2003). *De econoom en de psycholoog in ons hoofd*. Rede uitgesproken ter gelegenheid van de aanvaarding van het ambt van hoogleraar sociale psychologie aan de Universiteit Leiden op 23 mei 2003.
- Epley, N. & Caruso, E.M. (2004). Egocentric ethics. *Social Justice Research, 17*, 171-188.
- Epley, N., Morewedge, C.K. & Keysar, B. (2004). Perspective taking in children and adults: Equivalent egocentrism but differential correction. *Journal of Experimental Social Psychology, 40*, 760-768.
- Folger, R. (1984). *The sense of injustice: Social psychological perspectives*. New York: Plenum Press.
- Gilbert, D.T. & Osborne, R.E. (1989). Thinking backward: Some curable and incurable consequences of cognitive busyness. *Journal of Personality and Social Psychology, 57*, 940-949.
- Ham, J. & Bos, K. van den (2007). *Not fair for me! The influence of personal relevance on social justice inferences*. Manuscript ter publicatie aangeboden.
- Kahneman, D., Knetsch, J.L. & Thaler, R.H. (1986). Fairness and the assumptions of economics. *Journal of Business, 59*, 285-300.
- Messick, D.M. & Sentis, K. (1983). Fairness, preference, and fairness biases. In D. M. Messick & K. S. Cook (Eds.). *Equity theory: Psychological and sociological perspectives* (pp. 61-94). New York: Praeger.
- Montada, L. (2002). Doing justice to the justice motive. In M. Ross & D.T. Miller (red.). *The justice motive in everyday life*, 41-62. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Moore, D.A. & Loewenstein, G. (2004). Self-interest, automaticity, and the psychology of conflict of interest. *Social Justice Research, 17*, 189-202.
- Peters, S.L. (2005). *The social psychology of being better off than others*. Proefschrift, Universiteit Utrecht.
- Peters, S.L. & Bos, K. van den (in druk). When fairness is important: Reactions to being inequitably paid in communal relationships. *Social Justice Research*.
- Peters, S.L., Bos, K. van den & Bobocel, D.R. (2004). The moral superiority effect: Self versus other differences in satisfaction with being overpaid. *Social Justice Research, 17*, 257-273.
- Putnam, R. (2000). *Bowling alone: The collapse and revival of American community*. New York: Simon & Schuster.
- Strack, F. & Deutsch, R. (2004). Reflective and impulsive determinants of social behavior. *Personality and Social Psychology Review, 8*, 220-247.
- Vermunt, R. (1981). *Sociale oriëntatie: Theorievorming en onderzoek*. Proefschrift, Rijksuniversiteit Leiden.
- Vermunt, R. (2002). The justice motive in perspective. In M. Ross & D.T. Miller (red.). *The justice motive in everyday life* (pp. 63-78). Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Vermunt, R. & Steensma, H. (Eds.) (1991). *Social justice in human relations*. New York: Plenum.

What's left of justice issues in today's busy society?

S.L. Peters & K. van den Bos, *Gedrag & Organisatie*, volume 20, November 2007, nr. 4, pp. 382-391

In today's busy society, people have less and less time. In the current paper we argue that busy people are more influenced by egocentric issues than by issues that are justice related. Several social psychological experiments support this suggestion. Furthermore, we discuss in this paper the mechanism that may explain people's reactions to being overpaid. We suggest a two-phase model of reactions to the conflict between justice and egoism. Specifically, we propose that when people are better paid than comparable other persons, judging the advantage of receiving an advantageous outcome is quick and easy as preferences are primary. We further propose that adjusting this appraisal requires cognitive resources as it entails integrating fairness concerns with the initial preference appraisal.

391

Key words: justice, egocentrism, ethics, two-phase model