

Zijn psychopaten eerlijke mensen?

Wat is een psychopaat?

Iedereen heeft wel ongeveer een idee van wat een psychopaat is, de meeste mensen denken meteen aan schrikwekkende figuren zoals Hannibal Lecter of Charles Manson maar volgens veel onderzoekers zijn deze extreme gevallen niet representatief voor de “gemiddelde psychopaat”. Steeds meer onderzoekers zijn ervan overtuigd dat de gediagnosticeerde psychopaten het extreme uiteinde vormen van een continu spectrum van antisociale en emotionele karaktertrekken die in meer en mindere maten voorkomen in de populatie. Het zijn vooral die gewelddadige trekken die de meest bekende gevallen van psychopathie kenmerken die enkel voorkomen in de extreme gevallen. Maar wat is een psychopaat dan juist? De meeste experts zijn het er over eens dat je psychopathische karaktertrekken kan onderverdelen in twee factoren. Factor één bestaat uit de eigenschappen die te maken hebben met emoties en empathie. Deze zijn egoïsme, afwezigheid van spijt of empathie, het gebruik maken van andere en oppervlakkige emoties. De tweede factor bestaat uit de eigenschappen die te maken hebben met antisociaal gedrag. Deze zijn impulsiviteit, agressie, gebrek aan langetermijnplanning, het opzoeken van opwindende situaties en een gebrek aan verantwoordelijkheid.

Eerlijk of niet? Het ultimatum spel.

Als je dit zo leest lijkt het antwoord op de vraag of psychopaten geven om eerlijkheid misschien wel vrij voorspelbaar maar niets is minder waar, want de vraag die je je dan onmiddellijk ook moet stellen is, wat doen ze dan wel? Om deze vraag te beantwoorden kunnen we gebruik maken van het “ultimatum spel” (Ultimatum game). Het ultimatum spel wordt gespeeld door twee spelers. Speler één krijgt een bonus van de experimentleider en moet kiezen hoeveel van die bonus hij aan speler twee geeft, speler twee moet vervolgens kiezen of hij het offer van speler twee aanvaardt of weigert. In het eerste geval wordt het geld verdeeld zoals voorgesteld, in het tweede geval krijgt niemand iets en gaat het geld terug naar de experimentleider. Wat we zien is dat mensen gemiddeld 30-40% wordt doneren aan speler twee. Omgekeerd weigeren veel mensen ook offers, gemiddeld meer dan 50% weigert offers lager dan 20%. Het lijkt er dus op dat hoe eerlijker het voorstel is hoe meer speler twee akkoord zal gaan en dat oneerlijke voorstellen geweigerd worden ook al betekend dit dat niemand dan iets krijgt.

Alles kan, wanneer onderzoeksresultaten elkaar tegenspreken.

In het verleden werden er twee tegengestelde voorspellingen gemaakt over hoe psychopaten zouden reageren op oneerlijke offers in een ultimatum spel. Langs de ene kant zou kunnen dat psychopaten onverschillig zijn over of ze nu eerlijk behandeld worden of niet, omdat ze slechts oppervlakkige emoties en instrumenteel denken aanvaarden ze gewoon elk offer, want dit betekend immers nog steeds meer opbrengst dan als ze zouden weigeren. Aan de andere kant zijn psychopaten ook impulsief en egoïstisch, daarom zou het ook best wel kunnen dat ze juist sneller een oneerlijk offer zouden weigeren uit wrok. Beiden voorspellingen werden getest en vreemd genoeg, werden in beide studies deze hypothesen correct bevonden. Wanneer we deze studies van dichtbij bekeken zagen we wel dat er iets schortte, beide studies maakte gebruik van extreem kleine steekproeven, N=12 voor beide studies. Om hieraan tegemoet te komen besloten we een nieuwe studie op te zetten met gebruik van een online experiment, zo konden we een steekproef verzamelen van 1483 deelnemers die we vroegen om een psychopathievragenlijst in te vullen en om

zowel het ultimatum spel te spelen als een aangepaste versie van het ultimatum spel waar ze voor iemand anders moeten besluiten of ze aanvaardden of weigerden (in dit spel waren er dus 3 deelnemers, één iemand die het geld verdeeld, een iemand die het aanvaard en een iemand, de participant, die het offer moet aanvaarden of weigeren). Met behoud van deze aangepaste versie van het ultimatum spel konden we nagaan of het afwijkend gedrag ook voorkomt wanneer het eigenbelang niet bedreigd wordt

Resultaten

Wat we vonden is dat hoe hoger de score op psychopathie was, hoe hoger het laagste offer dat men zou aanvaarden was. Dit betekent dus dat psychopathie gerelateerd is aan een lagere tolerantie voor oneerlijke offers maar, dit was enkel het geval wanneer ze voor zichzelf speelde. In het spel waar ze moesten beslissen voor iemand anders vonden we geen effect van psychopathie op welke offers ze zouden aanvaarden. Deze resultaten wijzen er dus op dat psychopaten eigenlijk wel gevoelig zijn aan of een offer eerlijk is voor hen maar, als het gaat om of andere mensen elkaar eerlijk behandelen geeft hij of zij er duidelijk niet zoveel om.

Referenties

- Koenigs, M., Kruepke, M., & Newman, J. P. (2010). Economic decision-making in psychopathy: a comparison with ventromedial prefrontal lesion patients. *Neuropsychologia*, 48(7), 2198-2204.
- Osumi, T., & Ohira, H. (2010). The positive side of psychopathy: Emotional detachment in psychopathy and rational decision-making in the ultimatum game. *Personality and individual differences*, 49(5), 451-456.
- Oosterbeek, H., Sloof, R., & Van De Kuilen, G. (2004). Cultural differences in ultimatum game experiments: Evidence from a meta-analysis. *Experimental Economics*, 7(2), 171-188.