

De financiële crisis in zijn context

In September 2008 valt een van de grootste banken op Wallstreet, The Lehman Brothers. Het faillissement van The Lehman Brothers is het grootste faillissement ooit, en volgens velen de oorzaak, of in ieder geval de aanzet, van de huidige economische crisis. Van de Lehman Brothers sloeg de vastgoedcrisis over naar andere banken, vervolgens naar andere branches en in korte tijd was een vastgoedcrisis in Amerika veranderd in een mondiale, financiële crisis (Kampen, 2013). Acht jaar daarvoor brengt Malcom Gladwell zijn boek *“The Tipping Point”* op de markt, waarin hij vertelt over zijn theorie dat bijna alle problemen, Gladwell zelf noemt ze epidemieën, op te lossen zijn door het aanpassen van details in de directe omgeving (Gladwell, 2000, 155).

Gladwells idee over de aanpak van epidemieën, die hij in *“The Power of Context”* noemt, lijkt dus een goede manier om de huidige economische malaise aan te pakken, maar hoe vertalen Gladwells observaties zich naar het probleem en de oorzaken van de financiële crisis? Is de kracht van context te gebruiken voor het oplossen van de financiële crisis, of voor het voorkomen van een volgende crisis?

Verschillende auteurs hebben uiteenlopende ideeën over wat de financiële crisis heeft veroorzaakt. Het artikel *“The origins of the financial crisis”* uit The Economist werpt licht op waar de economische oorzaak ligt van de financiële crisis. The Economist belicht hier meerdere oorzaken, de bankiers, het gebrekkige ingrijpen van toezichthouders en centrale banken, het optimisme door de toenmalige stabiele economie en de invloed van de Eurocrisis (The Economist, 2013). De universiteit Wharton in Pennsylvanië kijkt naar wat de oorzaak van de crisis is vanuit een psychologisch oogpunt en noemt overmatig optimisme, tekort aan zelfbeheersing en een kortetermijnvisie als hoofdoorzaken voor de crisis (Wharton, 2009). Tot slot schept antropologe Karen Ho in *“Biographies of Hegemony”* en in een interview met Barbara Kiviat van Time Magazine een beeld van de cultuur binnen bedrijven op Wallstreet, hoe dat gedrag leidt tot riskante financiële praktijken, en hoe dat gedachtegoed al op universiteiten tot stand komt (Ho, 2009).

Uit de genoemde artikelen blijkt dat de oorzaak van de financiële crisis een zeer complexe verzameling van factoren is. Een aantal van deze factoren is vanuit Gladwells kracht van context te beredeneren, en zijn er misschien zelfs oplossingen in die richting te vinden. Echter, er zijn er ook factoren waarop Gladwells theorie niet van toepassing is en dat verhindert de toepassing van de kracht van context om de financiële crisis te verhelpen. Wel kan de Gladwells theorie mogelijk

worden gebruikt om het financiële systeem sterker te maken en vooral minder vatbaar voor misbruik en financiële criminaliteit.

Gladwells 'Power of Context' is hoofdzakelijk gebaseerd op het idee dat directe omgevingsfactoren grote invloed hebben op menselijk gedrag. Hij legt dit verder uit door middel van een aantal voorbeelden. In New York is criminaliteit in de tachtiger jaren dramatisch gedaald door een grootschalig project om de metro schoon en vrij van graffiti te maken en zwartrijders streng aan te pakken (Gladwell, 2000, 149-154). Ook noemt Gladwell het beroemde 'Stanford Prison experiment' waarin een aantal mannen wordt ingezet in een soort gevangenis rollenspel. Hoewel de mannen die de bewakers speelden niet eerder gewelddadig of sadistisch gedrag hadden vertoond en een aantal zelf had aangegeven pacifist te zijn, begon een aantal al na een paar dagen de gevangenen wreed en sadistisch te behandelen. Achteraf kunnen de bewakers zich niet meer voorstellen dat ze zich zo gedragen hadden. (Gladwell, 2000, 157-158) Gladwell bekijkt tot slot het 'Good Samaritan experiment'. Hier wordt een aantal theologie studenten gevraagd om een lezing te geven over het verhaal van de goede samaritaan uit de bijbel. Het verhaal gaat over een samaritaan die een kermende man hielp waar meerdere geestelijke mannen al voorbij waren gelopen. Op weg naar de lezing zou de student een kermende man in een hal tegen komen, en de vraag was of de student de man zou helpen, en waar dat aan zou liggen. Het resultaat was dat het feit of de student de man zou helpen veel sterker afhing van de haast die de student had dan hun innerlijke overtuiging over het helpen van mensen in nood. (Gladwell, 2000, 160-161) "[O]n several occasions, a seminary student going to give his talk on the parable of the Good Samaritan literally stepped over the victim as he hurried on his way." (Gladwell, 2000, 161)

Om de financiële crisis te begrijpen is het belangrijk om eerst de economische factoren die de crisis hebben veroorzaakt te bekijken. In het artikel "The origins of the financial crisis" uit The Economist komen vier van die factoren naar voren.

De meest zichtbare oorzaak van de crisis zijn de investeringsbankiers geweest, werkzaam op Wallstreet. Door veel risico te nemen en een systeem te bouwen op dat risico met het vertrouwen dat de economie sterk genoeg zou zijn om dit te ondersteunen waren deze bankiers het eerst aan te wijzen als schuldigen toen het systeem in elkaar stortte. (Economist, 2009) Ho verklaart aan de hand van de bedrijfscultuur binnen Wallstreetbanken waarom de bankiers zo makkelijk risico's namen. De baan van een bankier op Wallstreet is in constant gevaar, elke fout en elke marktbeving kan leiden tot ontslag. Dit zorgt tot op zekere hoogte voor een mate van

onverschilligheid (Kiviat, 2009). “Oh, gosh, this might not work out, but I probably won't be here when it doesn't work out.” (Kiviat, 2009) Het leidt ook tot hebzucht gecombineerd met een cultuur waarin alles op korte termijn werkt en risico nemen worden beloond. “I might not be at my job next year so I'm going to make sure to get the biggest bonus possible.” (Kiviat, 2009) Ondanks dit blijven Wallstreet bankiers van mening dat hun cultuur de beste is en dat zij, door hun harde werk, een grote bijdrage leveren aan de samenleving. Ho beschrijft hoe deze cultuur zich staande houdt door een zichzelf versterkende vorm van meritocratie (Ho, 2009, 181). Wallstreet rekruteert bij de beste universiteiten van Amerika met een belofte van grootsheid, en een groot deel van deze studenten, velen wie nog niet eerder over een baan in financiën hebben nagedacht, gaat op deze belofte in. Consequent bestaan de banken op Wallstreet hoofdzakelijk uit mensen die al vanaf jongs af aan worden gerekend tot de top van de samenleving die niet snel die gedachte zullen verwerpen (Ho, 2009, 181). “Perhaps most difficult to overcome is the naturally difficult task of giving up social status and an elite way of life.” (Ho, 2009, 182)

Op bepaalde punten is te zien dat het gedrag van de bankiers op Wallstreet wordt bepaald door de omgevingsfactoren waarin deze mensen zich bewegen. Door het constante risico van het verliezen van hun baan gaan de bankiers meer aan zichzelf denken dan aan de uitwerking op de samenleving van hun acties, dit verschilt niet veel van de studenten wiens innerlijke overtuiging door hun haast wordt gedomineerd.

Een andere factor van de omgeving die grote impact kan hebben is autoriteit. De mannen die aan het hoofd van de Wallstreetbanken staan of stonden, denk bijvoorbeeld aan Dick Fuld van de Lehman Brothers, hebben een grote invloed op hoe het bedrijf werkt, maar ook op het gedrag van de mensen die voor hen werken. Het Milgram experiment, waarin bleek dat mensen bereid zijn om een dodelijke hoeveelheid elektriciteit aan een persoon toe te dienen als een man in een witte laboratoriumjas dat zegt, wijst uit hoe ver mensen bereid zijn te gaan als een persoon in een positie van autoriteit ze iets opdraagt. Ook blijkt uit het Milgram experiment dat de participant sneller bereid is om schokken toe te dienen als deze verder van het slachtoffer verwijderd is (Explorable, 2008). De bankiers op Wallstreet gingen met grote aantallen hypotheek en financiële pakketten om die direct van invloed waren op de mensen die bij die pakketten betrokken waren, maar omdat zij ver van deze mensen vandaan stonden waren zij over het algemeen snel bereid om grote risico's te nemen met deze pakketten (The Economist, 2013).

Op de topuniversiteiten in Amerika is de invloed van omgevingsfactoren ook aanwezig. Door de constante aanwezigheid en het agressieve rekruteren van de banken van Wallstreet stromen

veel studenten na hun studie door naar deze banken (Ho, 2009, 169-179). Het feit dat veel van deze studenten van tevoren nooit interesse heeft gehad in de financiële wereld is ook te verklaren door de context waarin zij zich bevinden. Net als in het Stanford Prison experiment kan hun innerlijke overtuiging zijn veranderd door de situatie waarin zij zich begeven. Net als dat de bewakers van het experiment sneller bereid waren om sadistische handelingen uit te voeren in een gevangenisomgeving kan het voor deze studenten makkelijker zijn om voor een baan op Wallstreet te kiezen in een Wallstreetomgeving. Het verklaart ook waarom veel van de bankiers op Wallstreet bereid zijn, als ze eenmaal bij een Wallstreetbank werken, om zich de Wallstreetcultuur eigen te maken.

Een andere oorzaak van de financiële crisis die de Economist opmerkt is het overmatige optimisme wat de voorgaande economisch stabiele jaren met zich bracht. 'The Great Moderation', zoals de Economist deze jaren van stabiele groei noemt, heeft gezorgd voor een misplaatst gevoel van vertrouwen en een onevenredig optimistische mentaliteit in de financiële wereld (Economist, 2009). "Hope, Greed and Fear" van Knowledge at Wharton bouwt hierop voort en legt uit hoe een combinatie van overmatig optimisme en een natuurlijke neiging om eerder voor kortetermijnvoldoening te kiezen dan voor een verstandigere langetermijnoptie voor schadelijke financiële keuzes kan zorgen. Men noemt hierbij een experiment van Walter Mischel waarin hij kinderen een marshmallow geeft, en ze een tweede belooft als ze de eerste niet opeten. Veel kinderen konden niet de zelfbeheersing opbrengen om te wachten op de tweede marshmallow, en uit dit onderzoek concludeerde Mischel dat de kinderen die wel hadden gewacht later verstandigere keuzes zouden kunnen maken. Ook concludeerde hij dat mensen een natuurlijke neiging hebben om voor de kortetermijnvoldoening te kiezen, ook als de langetermijnvoldoening veel gunstiger is. (Wharton, 2009) Doordat veel mensen, zowel consumenten als bankiers, te optimistisch waren over hun economische toekomst en niet de zelfbeheersing konden opbrengen om te wachten met het doen van aankopen werden schulden steeds groter, tot het moment dat het financiële systeem niet meer stabiel genoeg was om deze schuld overeind te houden.

Het fenomeen dat mensen over het algemeen niet goed zijn in het maken van langetermijnkeuzes is opnieuw onderzocht in een vernieuwd marshmallow experiment. In dit experiment werd een aantal kinderen voordat ze de marshmallow kregen eerst twee keer teleurgesteld door de dienstdoende wetenschapper. De kinderen werden betere stiften en stickers beloofd, maar die belofte werd niet nageleefd. De kinderen die niet teleurgesteld werden waren

bereid gemiddeld vier keer langer te wachten op de tweede marshmallow dan de groep teleurgestelde kinderen (Remie, 2012). De invloed van de omgeving is dus wel degelijk van invloed op het maken van verstandige keuzes. Echter, door het vertrouwen in de economische situatie en het bewijs dat de economie al jaren aan het groeien was, zou de verwachting zijn dat mensen juist verstandige keuzes zouden maken, en sneller bereid om niet voor kortetermijnvoldoening te kiezen. Zoals inmiddels duidelijk is, is dit over het algemeen niet het geval geweest. Wellicht werd het vertrouwen in de economie overschaduwd door het risicogedrag van Wallstreetbankiers, of was bij de consument het vertrouwen in de economie juist laag ondanks het overmatige vertrouwen van Wallstreet in de economie. Er is in ieder geval iets aan de hand geweest waardoor de context in dit geval weinig of geen invloed heeft gehad.

Ook de laatste twee oorzaken van de crisis die The Economist noemt, het minimale ingrijpen van toezichthouders en centrale bankiers, en de invloed van de Eurocrisis zijn moeilijk te beredeneren vanuit de kracht van context (The Economist, 2013). Wellicht hebben de toezichthouders en centrale bankiers dezelfde culturele verschijnselen als op Wallstreet of waren er omgevingsfactoren die ervoor hebben gezorgd dat niet werd gehandeld naar de zorgen die aanwezig waren. Waar The Economist zeker over is, is dat een van de grootste fouten die gemaakt is, niet van omgevingsfactoren af hing maar een inschattingsfout is geweest. (The Economist, 2013) “The regulators’ most dramatic error was to let Lehman Brothers go bankrupt. This multiplied the panic in markets.” (The Economist, 2009) Ook de werking van de Eurocrisis is wellicht te benaderen vanuit de kracht van context, maar de samenhang met de vastgoedcrisis in Amerika en de verwevenheid met de mondiale financiële crisis is te complex en groots om daar vanuit Gladwells visie iets nuttigs over te zeggen.

Er zijn veel factoren geweest in het ontstaan van de financiële crisis die zijn te beredeneren vanuit de power of context, en, hoewel het moeilijk is te voorspellen wat de precieze uitwerking zou zijn, zijn er bijna zeker manieren waarop een focus op omgevingsfactoren een positieve invloed had kunnen hebben op de factoren die de crisis hebben veroorzaakt. Wellicht zou een dergelijke aanpak de crisis zelfs hebben kunnen voorkomen. Echter zijn er ook factoren die niet, of weinig van omgevingsfactoren afhingen. Daarom is het niet met zekerheid te zeggen of de context waarin de mensen die op dat moment in de financiële wereld werkten echt doorslaggevend is geweest in het veroorzaken van de financiële crisis.

De huidige economische situatie is zo complex dat te veel aspecten niet meer afhangen van omgevingsfactoren, het is daarom ook niet realistisch om alleen Gladwells kracht van context te gebruiken om de huidige crisis te verhelpen. Wellicht kan door een aanpak die tracht een positieve context te creëren in de financiële wereld een volgende soortgelijke crisis te voorkomen. Maar de oorzaken die leiden tot een economische crisis zijn meervoudig en moeilijk te voorspellen, dus ook hier kan de 'Power of Context' geen zekerheid bieden.

Bibliografie

Gladwell, M. "The Power of Context" *De Schrijfacademie, Custom Edition*. 1e uitgave. Ed. Richard E. Miller en Kurt Spellmeyer. Universiteit Utrecht, 2014, 148-162.

Ho, K. "Biographies of Hegemony" *De Schrijfacademie, Custom Edition*. 1e uitgave. Ed. Richard E. Miller en Kurt Spellmeyer. Universiteit Utrecht, 2014, 165-187.

"Hope, Greed and Fear: The Psychology behind the Financial Crisis" Knowledge @ Wharton, laatst gewijzigd op: 15 April 2009.

<http://knowledge.wharton.upenn.edu/article/hope-greed-and-fear-the-psychology-behind-the-financial-crisis/>

Geraadpleegd op 24 Oktober 2014.

van Kampen, A. "De hartslag van Lehman Brothers" NRC, laatst gewijzigd op: 12 september 2013.

<http://www.nrc.nl/lehman>

Geraadpleegd op 26 Oktober 2014.

"The origins of the financial crisis" The Economist, laatst gewijzigd op: 7 September 2013.

<http://www.economist.com/news/schoolsbrief/21584534-effects-financial-crisis-are-still-being-felt-five-years-article>

Geraadpleegd op 23 Oktober 2014

Remie, M. "Nieuwe marshmallow test: ook omgeving speelt een rol bij succes" NRC, laatst gewijzigd op: 12 Oktober 2012.

<http://www.nrc.nl/nieuws/2012/10/12/nieuwe-marshmallow-test-succesvolle-mensen-groeien-op-in-een-vertrouwde-omgeving/#>

Geraadpleegd op 27 Oktober 2014.