



Sociale preferenties

Op basis van aannames over wat Nederlanders willen en van eigen ideologie, doen politieke partijen voorstellen over hoe zaken het best te organiseren zijn om zo snel mogelijk uit de crisis te komen. Economen brengen de schaarste in zicht en helpen bij het doorrekenen van alternatieven. Als de aannames of het onderliggende mensbeeld verkeerd zijn, zal het programma echter niet aanspreken, of geen resultaat brengen. Weet de econoom ook wat de kiezer wil?

“Het is niet acceptabel als kinderen moeten opgroeien in armoede. Ik weet zeker dat mensen die het beter getroffen hebben dat óók vinden”, stelt Job Cohen in de rede waarmee hij zich kandidaat stelde als lijsttrekker van de PvdA. Een echo van het wetenschappelijke “*There is ample evidence (...) that people are not only motivated by self-interest, but also care for the payoffs of others.*” (Güth *et al.*, 2010). Güth kan het weten: zijn artikel over het ultimatumspel uit 1982 heeft ons vakgebied fundamenteel veranderd en heeft preferenties tot onderwerp van onderzoek gemaakt. Zijn mensen geïnteresseerd in het welzijn van anderen, in welke mate, waarom?

Voor Adam Smith was het duidelijk: “*How selfish soever man may be supposed, there are evidently some principles in his nature, which interest him in the fortune of others, and render their happiness necessary to him...*” (Smith, 1759). Maar Smith wees ook op het geringe gewicht dat we aan het welzijn van anderen toekennen: we treuren meer over het verlies van een eigen vingerkootje dan om de dood van een miljard Chinezen. Als eerste benadering kan daarom dat gewicht wel op nul gesteld worden, en Oliver Williamson doet dat dan ook. Zijn transactiekosten-theorie gaat uit van volledig opportunistisch gedrag: *self-interest seeking with guile*. We zijn niet alleen zelfzuchtig, maar ook bedriegers als dat van pas komt. Toegegeven, niet iedereen, maar er zijn rotte appels en de gelegenheid maakt de dief. De kredietcrisis heeft laten zien hoe verstandig het is de maatschappij zo in te richten dat ze tegen dit opportunisme bestand is. Kunnen we vertrouwen op het sociale karakter van de mens, of kunnen we hem beter wantrouwen? Liever het eerste, maar we hebben onze medeburgers niet voor het uitkiezen. Is onze buurman niet een bankier in schaapskleren?

Recent onderzoek geeft weinig reden voor optimisme over de aard van het beestje. Allereerst Güths ultimatumspel. Twee spelers, A en B, kunnen een bedrag X verdelen; A mag voorstellen wat B krijgt en bij B's

acceptatie wordt overeenkomstig verdeeld, anders krijgt geen van beide iets. Als A en B beide zelfzuchtig zijn, krijgt B bijna niets. Bestaande onderzoeken laten zien dat A gemiddeld echter ongeveer veertig procent aan B geeft. Anderson *et al.* (2010) onderzochten in een arm gedeelte van India wat er gebeurt als de inzet hoog wordt. Ze varieerden X tussen de opbrengst van 1 uur werk en 1 jaar werk. B accepteert vrijwel altijd zolang hem minstens een maandloon geboden wordt, en naarmate meer te verdelen is, geeft A procentueel minder. Hoe groter de pot, hoe schever de verdeling; als het er echt toe doet, komt eigenbelang boven. Eigen onderzoek laat zien dat voor wat bedriegen betreft het beeld niet veel beter is (Serra Garcia *et al.*, 2010). We onderzoeken een investeringsspel waarbij de ene speler beter geïnformeerd is over de mogelijke opbrengst dan de tweede, en profiteert van diens investering. Twee van de drie insiders in ons experiment logen systematisch over de opbrengst van de investering en stelde deze hoger voor dan ze was om de ander tot investering te verleiden. Mensen zijn niet te vertrouwen; ze liegen dat het gedrukt staat. Politici zijn ook maar mensen, en dus vermoedelijk zelfzuchtig en niet te vertrouwen. “*Read my lips: no new taxes*”, zei Bush sr., maar snel daarna verhoogde hij de belastingen. We doen er dus goed aan na te denken hoe eigenbelang en bedrog het best beteugeld kunnen worden. Adam Smith schiet te hulp. Hij realiseerde zich dat we vooral om anderen geven omdat we door hen gewaardeerd willen worden. Het is een uitdaging om dit inzicht in het beleid te vertalen. De economische wetenschap doet er goed aan zich te richten op de vierde trap van Maslows behoeftehiërarchie, in plaats van op de laagste: behoefte aan waardering en erkenning.

LITERATUUR

- Andersen, S., S. Ertak, U. Gneezy, M. Hoffman en J. List (2010) *Prices matter in ultimatum games*. Werkdocument, januari.
- Güth, W., K. Pull, M. Stadler en A. Striebeck (2010) *Equity or efficiency? Evidence from threeperson experiments*. Discussion paper 2010-18, Max Planck Instituut, maart.
- Serra Garcia, M., E. van Damme en J. Potters (2010) *Which words bond, an experiment on signaling in a public good game*. TILEC Discussion paper 2010-16, maart.
- Smith, A. (1759) *The theory of moral sentiments*. Oxford: Clarendon Press.