

De economie van de liefde

Naasteliefde in onze maatschappij wordt in de economische literatuur op verschillende wijzen onderzocht. Zo maken theoretische modellen onderscheid tussen onconditionele en conditionele liefde en kijkt empirisch onderzoek naar de bereidheid om (terug) te geven in situaties met en zonder sociale interactie. Toch blijven veel gedragseconomische factoren nog onbekend die de heterogeniteit in naasteliefde verklaren en kunnen bijdragen aan de vormgeving van organisaties en beleid.

ROBERT DUR
Hoogleraar aan de
Erasmus Universiteit
Rotterdam

Economie wordt ook wel de *dismal science* genoemd, ofwel de naargeestige wetenschap. Wat valt er van zo'n wetenschap te leren over de liefde? Meer dan u misschien zult denken, want de tijd dat economen veronderstelden dat mensen egoïstische liefdeloze wezens zijn, ligt inmiddels ver achter ons. Wat heeft de economie van de liefde te bieden?

In moderne economische analyses wordt steeds vaker een veelzijdig mensbeeld verondersteld, waarbij ook plaats is voor sociale preferenties, waaronder liefde. Deze ontwikkeling, die onderdeel is van de gedragseconomie, heeft een reeks nieuwe onderzoeksvragen opgeleverd, waar in een rap tempo antwoorden op worden gevonden.

Zo zijn economen bezig met de vraag waar sociale preferenties door worden bepaald. *Nature* speelt hier uiteraard een rol, en economen hebben met onder anderen biologen samengewerkt om hier meer over te weten te komen (Zizzo, 2003). Maar ook *nurture* – de opvoeding en het onderwijs – drukken een belangrijk stempel op de ontwikkeling van sociale preferenties (Borghans *et al.*, 2008; Cunha *et al.*, 2010). Dit brengt ook direct een lastig ethisch vraagstuk met zich

mee. Want welke sociale preferenties willen we dat het onderwijs overbrengt op onze kinderen?

Een andere nieuwe onderzoeksvraag is in welke beroepen en sectoren mensen met bepaalde sociale preferenties terecht komen. Bijvoorbeeld: Hoe zit het met de sociale preferenties van onze politici: zijn het de meest liefdevolle mensen die actief worden en overleven in de politiek? En hoe zit het met de sociale preferenties van mensen in het onderwijs en de zorg: geven ze meer om anderen dan mensen die werkzaam zijn in het bedrijfsleven? En bij politie en defensie of uitkeringsinstanties: zouden we daar altijd de mensen met de sterkste sociale preferenties moeten hebben? Deze vragen staan volop in de belangstelling, zowel in theoretisch onderzoek (Prendergast, 2007; Delfgaauw en Dur, 2008; Bernheim en Kartik, 2014) als in empirische studies (Gregg *et al.*, 2011; Buurman *et al.*, 2012; Dur en Zoutenbier, 2014).

Een derde nieuwe onderzoeksvraag gaat over organisatie en governance. Economische theorie heeft diep inzicht gebracht in wat de optimale arrangementen zijn als iedereen egoïstisch is. Maar de 'receptuur' moet soms anders zijn als mensen sociale preferenties hebben (Prendergast en Topel, 1996; Dur en Tichem, 2014). Uiteraard hangt dit vraagstuk samen met de voorgaande vraagstukken, want de manier waarop organisatie en governance zijn ingericht bepaalt mede de sociale preferenties van de mensen die er werken. Deels door zelf-selectie van mensen wat betreft de organisatie, en deels door socialisatie op de werkvloer.

Omdat er op verschillende wijzen licht wordt geworpen op de stand van naasteliefde in onze maatschappij, beoogt dit artikel een overzicht te geven van de huidige economische literatuur – zowel theoretisch als empirisch – en van de belangrijke onderzoeksvragen waar gedragseconomen op dit moment aan werken.

MODELLEN VAN LIEFDE

De economie van de liefde heeft zich tot nu toe vooral gericht op de liefde voor mensen in het algemeen – naasteliefde.

Het theoretisch onderzoek onderscheidt twee basisvormen van liefde. De ene vorm is onconditioneel en veronderstelt simpelweg dat een liefdevol mens niet alleen gelukkig wordt van zijn eigen smalle welbevinden, maar ook gelukkig wordt van het welbevinden van een ander. Een formele expressie van zulke preferenties is (Bergstrom, 1999):

$$U_i = X_i + \gamma_i U_j \quad (1)$$

waarbij U_i het welbevinden van individu i uitdrukt, U_j dat van individu j , X_i het 'smalle' welbevinden van individu i weergeeft (bepaald door bijvoorbeeld zijn private consumptie en vrije tijd), en γ_i de kracht van de sociale preferenties van i naar j weergeeft. Liefdevolle mensen hebben een positieve waarde van γ_i , maar kleiner dan 1. Ze geven dus om een ander, maar niet zo veel als om zichzelf. Haatdragende mensen hebben een negatieve γ_i . Zij worden gelukkiger als de ander ongelukkiger wordt.

De andere basisvorm van liefde in economische modellen is deels conditioneel: als ik zie of denk dat jij om mij geeft, dan geef ik ook om jou. In formele vorm (Levine, 1998):

$$U_i = X_i + \gamma_i(\gamma_j^*)U_j \quad (2)$$

waarbij γ_j^* de mate is waarin individu i denkt dat individu j om hem geeft, en $\gamma_i(\cdot)$ een functie is met een positieve afgeleide. De overige symbolen hebben dezelfde betekenis als in (1). Bij deze vorm van conditionele liefde doet zich een interessant probleem van asymmetrische informatie voor. Want iemands naastenliefde is niet direct observeerbaar, en dus ligt manipulatie op de loer als dat iemand goed uitkomt. Denk bijvoorbeeld aan een hardvochtige manager die zijn medewerkers desalniettemin wil doen geloven dat hij wel oprecht om hen geeft, omdat dat de loyaliteit en productiviteit van de medewerkers verhoogt (Dur, 2009).

METEN VAN LIEFDE

Liefde is op verschillende manieren gemeten. Geen van die methoden is perfect, maar samen geven ze een aardig beeld van hoe het ervoor staat met de naastenliefde.

Een eerste manier om naastenliefde te meten is door mensen te ondervragen over hun zorg voor anderen. Zo legde de World Values Survey aan tienduizenden mensen de stelling voor: *"It is important to this person to help the people nearby; to care for their well-being."* Meer dan 95 procent zegt hierop dat de stelling – op zijn minst een beetje – op hen slaat (Dur en Zoutenbier, 2014).

Economen hebben traditiegetrouw niet veel op met zulke uitgesproken voorkeuren. Ze vertrouwen meer op wat mensen doen dan op wat ze zeggen. Economen hebben daarom ook experimenten gedaan, waarbij er werkelijk iets op het spel stond.

Prominente voorbeelden van zulke onderzoeken zijn die van Andreoni en Miller (2002), Beckman *et al.* (2002) en Falk *et al.* (2005). Zij nodigden studenten uit om – tegen een redelijke vergoeding – mee te doen aan een experiment in een lab. Daar kreeg elke student een groot aantal keuzes voorgelegd die invloed hadden zowel op zijn eigen uiteindelijke vergoeding als op die van andere studenten. De keuzes die een student maakt bleven strikt vertrouwelijk. Het doel van

het onderzoek is immers om de werkelijke sociale preferenties van iemand boven water te halen, en niet zoals iemand door anderen gezien wil worden.

De keuzes hadden de vorm: Ben je bereid om X dollar op te geven als dat een andere anonieme deelnemer aan het experiment 10 dollar beter af maakt? Als $X=10$, dan zijn maar weinig mensen daartoe bereid. Hoe lager X , hoe meer mensen instemmen. Het percentage studenten dat bereid is een beetje van de eigen vergoeding op te geven om een ander veel beter af te laten zijn, is zo'n 55 procent.

Bij $X=0$ is er nog steeds een groep die 'nee' zegt. Wat drijft hen? Om daar achter te komen, legden de onderzoekers de studenten nog een aantal andere keuzes voor, waaronder: Ben je bereid om X dollar op te geven als dat een ander 10 dollar slechter af maakt? Verrassend veel studenten blijken bereid een ander kwaad te doen, zelfs als hun dat wat kost. Als X voldoende laag wordt, loopt het percentage maar liefst op tot zo'n 20 procent van de studenten.

In hun zoektocht naar naastenliefde stuiten de economen dus niet alleen op liefde maar ook op haat

Kortom, in hun zoektocht naar naastenliefde stuiten de economen dus niet alleen op liefde maar ook op haat, en wel bij zo'n 20 procent van de populatie. Daarentegen is zo'n 55 procent bereid een ander te helpen, ook als hun dat wat kost. De resterende 25 procent gedraagt zich als een neoklassieke egoïst – een niet onaanzienlijk percentage.

VAN HET LAB NAAR HET VELD

Nu zijn dergelijke lab-experimenten ook niet zonder tekortkomingen. Zo zijn de deelnemers vaak studenten en daarmee niet representatief voor de bevolking. Ook weten de deelnemers aan zulke experimenten dat ze onderzocht worden, waardoor ze zich mogelijk anders gedragen, ondanks de belofte van vertrouwelijkheid. Ten slotte wegen ze mogelijk wel het belang van de onderzoeker mee bij hun keuzes, wat het beeld over sociale preferenties naar andere deelnemers toe kan verstoren.

Om deze redenen zijn economen de afgelopen jaren ook steeds vaker de wereld ingetrokken om naastenliefde te meten in het veld. Hierbij wordt vaak samengewerkt met liefdadigheidsinstellingen bij de werving van donaties. Een van de inzichten die uit die veldexperimenten naar voren komt, is dat veel mensen het verzoek om een donatie graag uit de weg gaan. Een goed voorbeeld daarvan is een recent experi-

ment in een supermarkt met twee ingangen (Andreoni *et al.*, 2011). Als bij één ingang een collectant stond opgesteld, werd het plots een stuk drukker bij de andere ingang. In een ander experiment werd de komst van een huis-aan-huis-collectant

een dag van tevoren aangekondigd (Dellavigna *et al.*, 2012). Gevolg was een significante daling in het aantal deuren dat de volgende dag werd geopend voor de collectant. In vergelijking met de controle-straten waar het bezoek van de collectant niet werd aangekondigd, werd er door significant minder mensen een donatie gedaan. Sociale druk blijkt dus een belangrijke determinant van giften. Desgevraagd geven veel mensen, maar een substantieel deel ontloopt liever het verzoek om een donatie als ze de kans krijgen.

Andere veldexperimenten onderzoeken of mensen bereid zijn moeite te doen om een verloren portemonnee of een verkeerd bezorgde brief waarin duidelijk wat papiergeld aanwezig is terug te bezorgen. Deze veldexperimenten liggen dichterbij de lab-experimenten dan de studies met de collectanten, omdat sociale interactie hierbij geen rol speelt. Het tijdschrift *Reader's Digest* (2013) heeft recent zo'n portemonnee-studie gedaan in een groot aantal wereldsteden en vond dat 47 procent van de portemonnees terugbezorgd werd – Amsterdam was met 7 uit 12 een middenmotor. Cohn *et al.* (2014) werken aan een groot vervolgonderzoek op dit terrein. Stoop (2014) heeft een veldexperiment in Nederland gedaan naar verkeerd bezorgde brieven met – zichtbaar buiten de envelop – papiergeld erin. Het percentage mensen dat de moeite doet om de brief met geld op het juiste adres te bezorgen ligt niet ver af van de percentages mensen die wat voor een ander over hebben in de studie van *Reader's Digest* en de studies in het lab. Franzen en Pointer (2013) vinden dezelfde resultaten in Duitsland.

TOT SLOT

De economie van de liefde richt zich tot nu toe veelal op naastenliefde, waarbij theoretisch onderzoek onderscheid maakt tussen onconditionele liefde – mensen worden ook gelukkig van het welbevinden van een ander – en conditionele liefde – mensen geven meer om elkaar wanneer dit wederzijds is. Interessant bij deze laatste vorm is dat wederzijdse liefde niet observeerbaar is, en op basis van informatieasymmetrie vatbaar is voor manipulatie. Veldexperimenten laten zien dat men liever geeft dan niet geeft – maar toch ook liever het verzoek hiertoe uit de weg gaat – en dat men ook bij de afwezigheid van sociale interactie in staat blijkt aan zijn naasten liefde te betonen.

Het onderzoek naar liefde – en haat – is verre van af. In een recent overzichtsartikel – dat een veel vollediger beeld geeft van de literatuur dan ik hier doe – concludeert Rotemberg (2014) dat “*The study of preferences that involve the payoffs of others has a large unfinished agenda*”. Er zijn nog vele grote openstaande vragen, zoals: Wat bepaalt het verschil in sociale preferenties tussen mensen? Is er een verschil tussen landen of culturen, en zo ja waarom? Wat weten we over de ontwikkeling door de tijd heen? In hoeverre blijven de empirische bevindingen staan in replicaties? Is naastenliefde een zelfversterkend proces? In hoeverre is liefde en haat te onderscheiden van preferenties voor gelijkheid en andere sociale preferenties? Wat betekent liefde en haat voor het gedrag van alledag in organisaties en daarbuiten? Hoe moeten organisaties vormgegeven worden in het licht van deze sociale preferenties? Belangrijke vragen waarop we in de komende jaren veel vooruitgang hopen te boeken.

LITERATUUR

- Andreoni, J. en J. Miller (2002) Giving according to GARP: An experimental test of the consistency of preferences for altruism. *Econometrica*, 70(2), 737–753.
- Andreoni, J., J.M. Rao en H. Trachtman (2011) Avoiding the ask: a field experiment on altruism, empathy, and charitable giving. *NBER working paper*, 17648.
- Beckman, S.R., J.P. Formby, W.J. Smith en B. Zheng (2002) Envy, malice and pareto efficiency: An experimental examination. *Social Choice and Welfare*, 19(2), 349–367.
- Bergstrom, T.C. (1999) Systems of benevolent utility functions. *Journal of Public Economic Theory*, 1(1), 71–100.
- Bernheim, B.D. en N. Kartik (2014) Candidates, character, and corruption. *American Economic Journal: Microeconomics*, 6(2), 205–246.
- Borghans, L., A.L. Duckworth, J.J. Heckman en B. ter Weel (2008) The economics and psychology of personality traits. *Journal of Human Resources*, 43(4), 972–1059.
- Buurman, M., J. Delfgaauw, R. Dur en S. van de Bossche (2012) Public sector employees: risk averse and altruistic? *Journal of Economic Behavior and Organization*, 83(3), 279–291.
- Cohn, A., M. Marechal en B. Scherrer (2014) *Lost and found: society-wide field experiments on civic honesty*. Intern werkdocument, University of Zürich.
- Cunha, F., J.J. Heckman en S.M. Schennach (2010) Estimating the technology of cognitive and noncognitive skill formation. *Econometrica*, 78(3), 883–931.
- Delfgaauw, J. en R. Dur (2008) Incentives and workers' motivation in the public sector. *Economic Journal*, 118(525), 171–191.
- Dellavigna, S., J.A. List en U. Malmendier (2012) Testing for altruism and social pressure in charitable giving. *Quarterly Journal of Economics*, 127(1), 1–56.
- Dur, R. (2009) Gift exchange in the workplace: money or attention? *Journal of the European Economic Association*, 7(2-3), 550–560.
- Dur, R. en J. Tichem (2014) Altruism and relational incentives in the workplace. *Journal of Economics and Management Strategy*, te verschijnen.
- Dur, R. en R. Zoutenbier (2014) Working for a good cause. *Public Administration Review*, 74(2), 144–155.
- Falk, A., E. Fehr en U. Fischbacher (2005) Driving forces behind informal sanctions. *Econometrica*, 73(6), 2017–2030.
- Franzen, A en S. Pointer (2013) The external validity of giving in the dictator game. *Experimental Economics*, 16(2), 155–169.
- Gregg, P., P. Grout, A. Ratcliffe et al. (2011) How important is pro-social behavior in the delivery of public services? *Journal of Public Economics*, 95(7-8), 758–766.
- Levine, D.K. (1998) Modeling altruism and spitefulness in experiments. *Review of Economic Dynamics*, 1(1), 593–622.
- Prendergast, C. (2007) The motivation and bias of bureaucrats. *American Economic Review*, 97(1), 180–196.
- Prendergast, C. en R.H. Topel (1996) Favoritism in organizations. *Journal of Political Economy*, 104(5), 958–978.
- Reader's Digest* (2013) *Most honest cities: The Reader's Digest "lost wallet" test*. Artikel op www.rd.com.
- Rotemberg, J.J. (2014) Models of caring, or acting as if one cared, about the welfare of others. *Annual Review of Economics*, 6(1), 129–154.
- Stoop, J. (2014) From the lab to the field: envelopes, dictators and manners. *Experimental Economics*, 17(2), 304–313.
- Zizzo, D.F. (2003) Empirical evidence on interdependent preferences: nature or nurture? *Cambridge Journal of Economics*, 27(6), 867–880.