

Een gedragscode voor economen?

Er zijn vier redenen waarom een gedragscode voor economen nuttig kan zijn: voorkómen van belangenverstrengeling, zichtbaar maken van expertise, scheiding tussen positieve en normatieve uitspraken, en het afbakenen van betrouwbare kennis van opinie en speculatie. Elders discussiëren economen over de vraag of een gedragscode nuttig of nodig is. In Nederland nog niet. Dit artikel beoogt de discussie in Nederland te initiëren en enige richting te geven.

ERIC VAN DAMME

Hoogleraar aan de
Universiteit van
Tilburg

Economen liggen onder vuur. In 2008, bij de opening van nieuwbouw voor de London School of Economics, vroeg de Britse koningin Elizabeth II waarom niemand de crisis had zien aankomen. Overal maakte de Amerikaanse film *Inside Job* uit 2010 grote indruk. Volgens regisseur Charles Ferguson is de kern van de crisis “de systematische corruptie van de VS door de financiële sector en de gevolgen daarvan”. De film hekelt economen omdat zij hun oren naar die sector laten hangen en zich erdoor laten betalen, in plaats van deze kritisch tegemoet te treden. En omdat zij hun belangenverstrengeling niet melden. In 2013 kreeg het Nederlandse internetforum *Follow the Money* alle lachers op zijn hand met een ijdelheidsindex, die laat zien dat economen aan ernstige zelfoverschatting lijden. Wereldwijd lijken economen de methodologische regels die in de jaren dertig geformuleerd werden (Robbins, 1932) vergeten te zijn, althans zodra zij hun ivoren toren verlaten. Kennis wordt vermengd met speculatie en persoonlijke opinie, en uitspraken over feitelijkheden worden gecombineerd met gedachten over waarden en wenselijkheden, waarbij niet zelden de eigen waarden in de plaats gesteld worden van die van de gemeenschap of de beleidsmaker.

Elders hebben economen de handschoen opgepakt. Britse economen zijn nederig voor hun koningin geknield. Besley en Hennessy (2009) concluderen dat sprake was van een “*failure of the collective imagination of many bright people*”. Luis Garicano formuleert scherper: “*People were doing what they were paid to do (...), but in many cases they were being paid to do the wrong things from society’s perspective*” (The Guardian, 26 juli 2009). In de VS heeft de beroepsvereniging, de American Economic Association (AEA), in 2012 de adviezen van de ad hoc ingestelde ethische commissie (de commissie-Solow) aangenomen. Leden van de AEA moeten bij alle artikelen die zij aanbieden bij tijdschriften van de AEA, de verkregen financiële steun vermelden, en zij worden aangespoord dat ook bij andere media te doen. De uitbreiding is minimaal, hoewel een groep economen onder wie George Akerlof, de AEA had gevraagd (veel) verder te gaan, en een gedragscode vergelijkbaar met die van de American Sociological Association aan te nemen. Ook de European Economic Association (EEA) heeft een commissie ingesteld, onder voorzitterschap van Orazio Attanasio (UCL). Deze commissie werkt aan een rapport dat tijdens het jaarcongres in augustus in Toulouse gepresenteerd zal worden.

In Nederland blijft het stil. De KNAW is er niet in geslaagd een echte discussie over de rol van de (economische) wetenschap bij de crisis te initiëren. De index van *Follow the Money* heeft niet meer dan hoongelach, een column en een hoofdredactioneel commentaar in dit blad, plus een paar artikelen op *Me Judice* opgeleverd. De meeste van de betrokken economen realiseerden zich dat je het beste stil kunt blijven zitten als je geschoren wordt, en andere economen voelden zich niet geroepen hun collega’s te verdedigen of af te vallen. Bij ons waarschuwt – als goed student van Hennipman – Arnold Heertje al jarenlang tegen het vermengen van positieve economische analyse met normatieve economische politiek. Hij benadrukt consistent dat economen hun gezag verliezen als ze zich niet onafhankelijk opstellen en hun analyses ondergeschikt maken aan de “vooringenomen uitkomsten

ten behoeve van het beleid” (Heertje, 2004), maar hij is een roepende in de woestijn gebleven. Zijn kernvraag: “Hoe kan men van politici respect voor economen verwachten, als deze een onontwaaibaar mengsel van analyse en politieke voorkeuren als adviezen presenteren?” Wat voor politici geldt, geldt voor burgers in het algemeen.

DEFINITIE EN NUT VAN EEN GEDRAGSCODE

Een gedragscode is een vorm van zelfregulering door een professie. Een beroepsgroep stelt een verzameling normen op voor goed (en gewenst) gedrag, gebaseerd op de gedeelde waarden van de leden van de groep. Omdat de code gewenst gedrag specificeert, wordt ook duidelijk wat ongewenst is. Een code geeft *Do's* en *Don'ts*, het is een soort ‘Tien Geboden’ van de beroepsgroep. Bij voorkeur is de code beknopt, en blijft zij zo dicht mogelijk bij de onderliggende waarden. Een code kan sancties bevatten voor de meest verwerpelijke vormen van ongewenst gedrag, variërend van *naming and shaming* tot uitsluiting van het beroep. Een gedragscode is op schrift gesteld, zodat men ernaar kan verwijzen en eraan herinnerd kan worden. De beroepsbeoefenaren kunnen elkaar erop aanspreken, en zij worden geacht dat ook te doen.

De economische wetenschap levert argumenten waarom een gedragscode nuttig, of zelfs noodzakelijk, kan zijn om de markt voor bepaalde diensten goed te laten functioneren. Het gaat dan om markten die geplaagd worden door informatieproblemen, omdat aanbieders beter over de kwaliteit van de dienst geïnformeerd zijn dan vragers. In het extreme geval van geloofsgoederen (zoals adviezen en financiële, medische of juridische diensten) is zelfs na consumptie voor de gebruiker de kwaliteit niet te beoordelen. In dit geval kan een gedragscode twee functies vervullen: kwakzalvers van de markt weren en experts eerlijk houden. Akerlof (1970) focust op het eerste aspect, van averechtse selectie. Hij laat zien dat zonder regulering de markt volledig op kan drogen omdat de slechte kwaliteit de goede van de markt verdrijft (de Wet van Gresham). De media willen *soundbites* en prefereren extreme standpunten, zodat genuanceerde uitspraken vaak overstemd worden. Aangezien de aandacht van het publiek schaars is, hebben ‘roepstoeters’ negatieve externe effecten. Darby en Karni (1973) focussen op het tweede aspect, dat van moreel gevaar. Als het publiek de kwaliteit niet kan beoordelen, hebben experts de kans de zaak te beduvelen: zij kunnen extra vraag voor hun product uitlokken (*upcoding*), of zij kunnen de kwaliteit (ongewenst, maar onbestraft) verlagen door op de kosten te besparen. Hoe groter de financiële druk of hoe groter de concurrentie, hoe groter de kans op ‘immoreel’ gedrag dat de sociale welvaart schaadt.

Informatie-asymmetrie leidt tot marktfalen. De overheid kan dat marktfalen niet, of slechts tegen hoge kosten, oplossen. Zij beschikt immers zelf ook niet over de benodigde expertise. De professie kan dat wel en zij heeft ook de prikkel daartoe. Omdat de markt zonder zelfregulering krimpt, lijden de goeden onder de slechten en hebben de goeden de prikkel om de slechten te disciplineren. De beroepsgroep heeft een collectieve reputatie die beschermd moet worden. Onethisch handelen schaadt de collectieve reputatie en moet beteugeld worden; een gedragscode is een middel om dat te doen (Tirole, 1996). Het is relatief goedkoop: het handhaaft het vertrouwen in de beroepsgroep. Arrow (1974) betoogde

dat zonder voldoende vertrouwen markten niet goed kunnen functioneren en dat vertrouwen uitermate belangrijk is om op transactiekosten te besparen.

Wat goed is voor een beroepsgroep, is niet automatisch goed voor de maatschappij. Een gedragscode kan misbruikt worden om concurrenten te weren en marktmacht te creëren of te versterken. Een gedragscode is zinvol als zij de markt transparanter maakt en beter laat functioneren, niet als zij de markt afschermt, bijvoorbeeld door te hoge eisen te stellen (Tirole, 1996). Bij economen lijkt het gevaar van dergelijk misbruik niet zo groot.

VOORBEELDEN VAN GEDRAGSCODES

Wetenschappelijk economen in ons land zijn gebonden aan de Nederlandse Gedragscode Wetenschapsbeoefening (VSNU, 2012). De code stelt: “Integer handelen door iedere wetenschapsbeoefenaar is een essentiële voorwaarde voor het stellen van vertrouwen in de wetenschap door belanghebbenden.” De preambule noemt als belanghebbenden werknemers, studenten, de overheid, maatschappelijke groeperingen en het bedrijfsleven, en stelt dat de code vijf principes bevat die wetenschapsbeoefenaren “individueel, tegenover elkaar en tegenover de maatschappij in acht zouden moeten nemen”. De code zelf richt zich echter ‘eng’ op het bedrijven van de wetenschap; hoe wetenschappers met de media, met gebruikers en met de maatschappij om moeten gaan, blijft onbesproken.

Principe 1 is dat wetenschappers zorgvuldig te werk moeten gaan. Daarbij hoort dat een wetenschapper zijn expertise op peil houdt, geen taken aanvaardt waarvoor hij de deskundigheid mist, en (indien nodig) de grenzen van zijn deskundigheid aangeeft. Principe 2 is dat de wetenschapper de reputatie van betrouwbaarheid van de wetenschap ondersteunt en versterkt, en deze dus geen schade toebrengt. Hieronder is begrepen dat conclusies duidelijk van speculaties of eigen meningen gescheiden moeten worden. Het derde principe is dat gepresenteerde informatie controleerbaar moet zijn. Ten vierde moet de wetenschapper te allen tijde onpartijdig zijn en zich door geen ander belang dan het wetenschappelijke laten leiden. De wetenschapper verdedigt een bepaald standpunt alleen als daar voldoende bewijs voor is, en bespreekt rivaliserende standpunten. Ten slotte is de wetenschapper onafhankelijk: hij accepteert geen beperkingen van zijn academische vrijheid en maakt zijn eventuele opdrachtgever altijd bekend. Elke wetenschapper wordt geacht de handhaving van de code zo goed mogelijk te bevorderen.

De code kent een aantal beperkingen. Ik noemde al dat, hoewel gesteld wordt dat de wetenschapper die principes ook in zijn relaties met de maatschappij in acht moet nemen, de principes zelf alleen over het interne wetenschapsbedrijf gaan. Bij een strikte uitleg lijkt het dat een wetenschapper geen populariserend boek kan schrijven en dat hij bij DWDD zijn mond moet houden. De code houdt ook geen rekening met het feit dat wetenschappers tegenwoordig een deel van hun onderzoeksgeld uit de markt moeten halen. Een strikte handhaving van de code is dan zeer knellend en brengt weinig geld binnen. Kan men bij contractonderzoek onafhankelijk en onpartijdig zijn? Tot het onmogelijke is niemand gehouden.

Ook op Europees niveau is een wetenschapscode opgesteld (ALLEA, 2011). Ook deze laat de bredere maatschappelijke context buiten beschouwing. De ALLEA-code bevat

De auteur heeft verklaard dit artikel alleen te publiceren in ESB en niet elders

te publiceren in wat voor medium dan ook. Het is wel toegestaan om het artikel voor eigen gebruik en voor publicatie op een intranet van de werkgever van de auteur aan te wenden.

acht principes; in vergelijking met de Nederlandse code zijn de zorgplicht van de wetenschapper en zijn verantwoordelijkheid voor de wetenschap van de toekomst scherper aangezet. Op Europees niveau is er (nog) geen code voor wetenschappelijk economen. Necker (2014) rapporteert de resultaten van een in 2010 gehouden survey onder leden van de EEA. De studie laat zien dat ernstige vormen van wangedrag (zoals plagiaat en 'fabricage' van data) bijna unaniem veroordeeld worden, maar dat andere *questionable practices* wijdverbreid zijn. Positief nieuws is er ook: academisch economen hebben in het algemeen sterke normen over hoe onderzoek gedaan moet worden, en zij lijken niet vaker te 'zondigen' dan vertegenwoordigers uit andere wetenschapsgebieden. Wel menen velen dat zij zelf zuiverder op de graad zijn dan anderen; de resultaten lijken de zelfoverschatting van economen te bevestigen.

Net als bij andere disciplines gaan ook de meeste afstudeerende economen niet als wetenschapper aan de slag. Opmerkelijk is dat veel andere studies die tot functies met bijzondere verantwoordelijkheid leiden ook een beroepscode voor niet-wetenschappers kennen. Faculteiten Economie leiden ook accountants, marketeers, financieel specialisten, fiscalisten en organisatiedeskundigen op, en voor elk van deze beroepen is er een beroepscode. Voor statistici en besliskundigen is er geen Nederlandse code, maar voor statistici is er wel een internationale. Ook aan de economie aanpalende gebieden, zoals recht, psychologie en sociologie, kennen gedragscodes. *Do No Harm* is een veelvoorkomend principe.

Voor ingenieurs geldt de KIVI-gedragscode. Het KIVI stelt: "In hun rol als bedenkers en beheerders van techniek dragen ingenieurs een bijzondere verantwoordelijkheid voor mens, maatschappij en milieu" en: "De plaats van de ingenieurs in de samenleving is echter niet vrijblijvend en moet dus toetsbaar zijn aan de hand van een leidraad of norm." Verstandige taal. Ook economen dragen een bijzondere verantwoordelijkheid; in feite zijn zij "sociale ingenieurs" (Roth, 2002). Interessant is dat de KIVI-code wel richtinggevend is, maar niet sanctionerend. Dat maakt haar echter niet vrijblijvend; zie hieronder. De KIVI-code bevat acht principes, die onder andere stellen dat een ingenieur belangenverstremming, of de schijn daarvan, vermijdt, dat een ingenieur zich niet om laat kopen, en dat een ingenieur "als getuige-deskundige alleen een mening [zal] geven waar deze is gebaseerd op de eigen deskundigheid en competentie en waar deze mening kan worden gebaseerd op feiten". Elementen uit de wetenschapscode komen terug, bijvoorbeeld: "De ingenieur zal bij het schrijven van technisch-wetenschappelijke publicaties deze onderbouwen met argumenten en feiten, duidelijk gescheiden van speculaties en preposities."

Colander (2011) betoogt dat het werk van toegepast economen beter met ingenieurswerk te vergelijken is dan met wetenschappelijk werk, en dat daarom de gedragscode voor ingenieurs een goed model voor de beleidseconomie zou kunnen zijn. Daar is wat voor te zeggen: een beleidseconoom wordt geacht oplossingen te vinden, ook voor die problemen waar de wetenschap (nog) weinig te melden heeft. Colander stelt ook dat het grootste probleem bij economen niet de belangenverstremming is, zoals gesuggereerd in *Inside Job*, maar het gebrek aan bescheidenheid, waar *Follow the Money* de nadruk op legt. Hij vindt dat het wenselijk zou zijn als toegepast economen zichzelf meer als ingenieurs zouden zien, omdat dit tot meer bescheidenheid leidt. Ik denk dat het zich-

zelf meer als wetenschapper zien hetzelfde effect heeft. Als je gedwongen bent je stellingen te bewijzen (hetzij wiskundig, hetzij door de data te laten spreken) word je vanzelf bescheiden: in veel gevallen is je eerste intuïtie onjuist, zie je zaken over het hoofd, of laten de data onverwachte dingen zien.

EEN MOGELIJKE ROL VOOR DE KVS?

Op haar website afficheert de KVS zich als "De vereniging voor Nederlandse economen" en stelt zij dat zij zich vanaf 1849 ontwikkeld heeft tot een beroepsvereniging. Een beroepsvereniging is een "vereniging van personen die tot doel heeft de belangen van haar leden te behartigen". De KVS stelt dat haar doel is "het bevorderen en verscherpen van de economische kennis". Het behartigen van de belangen van de leden wordt niet expliciet genoemd, en, voor zover mij bekend, doet de KVS dat ook niet actief. De KVS is wel een vereniging, maar is zij ook een beroepsvereniging? In ieder geval lijkt zij, in tegenstelling tot de EEA geen wetenschappelijke vereniging: een minderheid van haar leden komt uit de wetenschap, en het verenigingsblad, *ESB*, is geen wetenschappelijk tijdschrift. Er zijn ook fundamentele vragen: is economie een beroep? Wat is economie? Wat zijn de gedeelde waarden van de Nederlandse economen?

Jacob Viner (1892–1970) grapte destijds: "*economics is what economists do*", een uitspraak die nog steeds geldig is. Maar wat economen doen, is in de loop van de tijd erg veranderd. Ooit was de economische wetenschap de studie en gesystematiseerde kennis betreffende de economie, maar de moderne definitie is de studie van doelgericht gedrag in situaties van schaarste. Sinds Robbins (1932) is voor (academisch) economen het object van studie niet langer de economie, maar de mens. Dat geldt in ieder geval sinds Gary Becker liet zien dat economisch gereedschap ook met veel vrucht in een niet-markt-context ingezet kan worden (Becker, 1992). Binnen de wetenschap is de aandacht verschoven: er is niet alleen aandacht voor de markt en de economie, maar ook voor andere instituties. Coase (1978) sprak van vluchtgedrag en betreunde dat economen hun poging het economisch systeem te begrijpen leken op te geven; hij had liever een engere focus behouden. Ontegenzeggelijk zijn er nu veel economen die weinig verstand van 'de economie' hebben. Een moderne econoom is in staat door een economische bril te kijken, maar hij richt die niet uitsluitend, of niet noodzakelijkerwijs, op de economie.

Het onderwijs heeft de ontwikkeling in de wetenschap slechts schoorvoetend gevolgd. (Van Dalen en Koedijk, 2012, geven twaalf visies op het onderwijs.) Er is veel aandacht voor technieken, maar die worden nog steeds vrijwel uitsluitend op (traditioneel) economische problemen toegepast. Afgestudeerd economen komen uiteindelijk in de wetenschap of in traditioneel economische beroepen terecht: ze analyseren markten of data en doen allerlei advies- en managementtaken, vaak op het snijvlak tussen overheid en markt. Van Dalen en Klamer (2009) hebben aandacht gevraagd voor het verdwijnen van de Nederlandse econoom, voor een sterk afnemende belangstelling voor (Nederlandse) beleidsvraagstukken. De vraag of econoom een beroep is, is niet zo eenvoudig te beantwoorden. Onderscheidt de econoom zich inderdaad van anderen in dezelfde functies doordat hij of zij door middel van de economische bril scherper ziet? Onder welke gezamenlijke noemer kunnen de leden van de KVS geschaard worden?

Ik vermoed dat de tekst op de KVS-website dateert uit de tijd dat Frank den Butter voorzitter was, van 1997–2003. Bij gelegenheid van het 150-jarig bestaan van de KVS in 1999 hield hij een voordracht waarin hij de KVS expliciet als beroepsvereniging presenteerde (Den Butter, 1999). Hij stelde ook: “Geen van de hier beschouwde buitenlandse beroepsverenigingen voor economen kent, evenmin als de KVS, een gedragscode. De aard van de economische professie geeft hier eigenlijk ook geen aanleiding toe. Zo bestaat onder economen wel een zekere mate van overeenstemming over wat een professionele, en over wat geen professionele analyse is, maar een scheidsrechterlijk oordeel in een conflict tussen economische vakbroeders is toch vaak een hachelijke zaak. Daarom lijkt het terecht dat de economische beroepsverenigingen buiten dit soort conflicten willen blijven.”

De eerste zin in het citaat is niet meer juist. Over de tweede kan men van mening verschillen; deze zin is in ieder geval niet wetenschappelijk onderbouwd. Aan de derde zin ligt onder andere de veronderstelling ten grondslag dat sancties, en geschilbeslechting door de KVS, een onlosmakelijk onderdeel van een gedragscode uitmaken, maar zoals het voorbeeld van het KIVI laat zien, zijn er ook gedragscodes zonder deze aspecten.

GEDRAGSCODE ZONDER SANCTIES

Maar heeft een gedragscode zonder sancties zin? De traditioneel econoom zal deze vraag vermoedelijk ontkennend beantwoorden. Hij neemt preferenties als gegeven en concludeert dat alleen expliciete prikkels het gedrag kunnen beïnvloeden. Hij kan ook verwijzen naar talloze voorbeelden waarbij een gedragscode fraude en schandalen niet heeft voorkomen. De (moderne) gedragseconoom kent ook deze feiten, maar hanteert een realistischer mensbeeld. Hij accepteert dat preferenties gevormd worden en weet dat mensen beïnvloed kunnen worden door hun het goede voor te houden, ook zonder dat normafwijkend gedrag bestraft wordt. Juristen noemen dit de ‘expressieve functie van het recht’. Ariely (2008) geeft daarvan een mooi voorbeeld. In een experiment laat hij zien dat mensen eerlijker handelen als hun gevraagd wordt vooraf na te denken over wat ook alweer in de Tien Geboden stond. Zulk nadenken heeft (positief) effect, zelfs in die gevallen waarin men zich nauwelijks iets concreets van die geboden kan herinneren.

Geconcludeerd kan worden dat Den Butters argument niet (meer) overtuigend is. Er zijn argumenten waarom economen juist wel een gedragscode zouden moeten hebben. Of de KVS hier een rol voor zichzelf ziet, moeten de leden beslissen. Dat vereist allereerst reflectie op wat hen bindt en wat hun gezamenlijk belang is.

CONCLUSIE

Economen hebben veel te bespreken en uit te leggen. Waarom hebben zij geen gedragscode terwijl beroepsgroepen die economisch gezien vergelijkbare informatie- en adviesdiensten aanbieden deze in grote meerderheid wel hebben? Waarom hebben ze geen gedragscode terwijl de economische theorie suggereert dat ze die wel zouden moeten hebben? Waarom houden zij zich in de conversatie met de niet-economen niet aan de regels die binnen hun vakgebied gelden? Waarom maken zij geen scherp onderscheid tussen positieve en normatieve beweringen? Waarom scheiden ze opinie en speculatie niet van harde wetenschap-

pelijke kennis? Waarom zijn ze niet transparant en vertellen ze niet eerlijk in welke hoedanigheid, als mens of wetenschapper, ze iets te berde brengen? Waarom houden ze zich niet aan het transparantiebeginsel dat Robbins in 1932 formuleerde en vijf-tig jaar later herhaalde? (Robbins, 1932; 1981).

Het beleidseconomisch debat is een open debat, waarin wetenschappers en mensen uit de praktijk participeren. Beide groepen brengen hun comparatieve voordelen mee. De man uit de praktijk zal in het algemeen de feiten beter kennen, maar de (goede) wetenschapper kan deze duiden en kan bredere verbanden zien. Hij kan tevens toetsen of de ideeën van de praktiserend econoom juist zijn. Omdat dit laatste veelal niet geldt, is de econoom eerder criticaster dan constructivist; Krugman is een goed voorbeeld (Kalshoven, 1996). De rol van de wetenschapper is bescheiden, maar daarom niet minder belangrijk. De wetenschapper dient de wetenschap die op haar beurt de maatschappij dient. De KVS kan haar doel (“bevorderen en verscherpen van economische kennis”) alleen bereiken als zij effectief is als intermediair tussen wetenschap en maatschappij. Een gedragscode kan daarbij helpen omdat deze de gedeelde waarden van economen expliciet maakt en duidelijk maakt waar zij voor staan, zodat het vertrouwen in economen terug kan keren.

LITERATUUR

- Akerlof, G. (1970) The market for lemons: quality uncertainty and the market mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488–500.
- ALLEA (2010) *The European Code of Conduct for research integrity*. Publicatie op www.esf.org.
- Ariely, D. (2008) *Waarom we altijd tijd tekort komen*. Amsterdam: Contact.
- Arrow, K. (1974) *The limits of organization*. New York: Norton.
- Becker, G. (1992) *The economic way of looking at life*. Nobel Prijs-lezing op www.nobelprize.org.
- Besley, T. en P. Hennessy (2009) *Letter to the Queen on the crisis*. Bijdrage op www.britac.ac.uk, 22 juli.
- Butter, F. den (1999) Beroepsverenigingen; een overzicht ter gelegenheid van het 150-jarig bestaan van de KVS. In *verkorte versie verschenen in Economenblad*, 21(6), 1–2.
- Coase, R. (1978) Economics and contiguous disciplines. *Journal of Legal Studies*, 7(2), 201–211.
- Colander, D. (2011) Creating humble economists: a code of ethics for economists. *Middelburg College Discussion paper*, 11(03).
- Dalen, H. van, en A. Klamer (2009) De globalisering van de economische wetenschap, of het verdwijnen van de Nederlandse econoom. *TPE Digitaal*, 3(4), 101–118.
- Dalen, H. van, en K. Koedijk (2012) (red.) *Nieuwe kijk op economie gevraagd*. www.mejustice.nl.
- Darby, M. en E. Karni (1973) Free competition and the optimal amount of fraud. *Journal of Law and Economics*, 16(1), 67–88.
- Heertje, A. (2004) Economen hebben het aan zichzelf te danken. *ESB*, 89(4449), 606–610.
- Kalshoven, F. (1996) Kruisvaarder tegen kletseconomen. *De Volkskrant*, 19 oktober.
- KIVI (2006) *Gedragscode*. Publicatie op www.kiviriria.net.
- Necker, S. (2014) Scientific misbehavior in economics. *Research Policy*, te verschijnen.
- Robbins, L. (1932) *An essay on the nature and significance of economic science*. Londen: MacMillan.
- Robbins, L. (1981) Economics and political economy. *American Economic Review*, 71(2), 1–10.
- Roth, A. (2002) The economist as engineer: game theory, experimentation and computation as tools for design economics. *Econometrica*, 70(4), 1341–1378.
- The Guardian (2009) This is how we let the crisis happen, Ma’am. *The Guardian*, 26 juli.
- Tirole, J. (1996) A theory of collective reputations (with applications to the persistence of corruption and to firm quality). *Review of Economic Studies*, 63(1), 1–22.
- VSNU (2012) *De Nederlandse gedragscode wetenschapsbeoefening*. Publicatie op www.vsnunl.nl.