

Liefde en economie

Functioneert een liefdevolle samenleving beter dan een liefdeloze? Liefde kan tot Pareto-betere uitkomsten leiden, maar de experimentele economie illustreert ook het tegendeel. Liefde is meestal voorwaardelijk en kan de deur openen voor haat tegen mensen van een andere groep. Ook een samenleving met liefde is dus niet noodzakelijk vreedzaam en welvarend.

ERIC VAN DAMME
Hoogleraar aan de
Universiteit van
Tilburg

In zijn *Ethica* definieert Spinoza liefde kort en krachtig als de blijheid die je voelt omdat die ander er is (Spinoza, 2015/1675). Liefde is een relatie-eigenschap. Een groot deel van de economische wetenschap gaat uit van atomistische individuen die uitsluitend met een onpersoonlijke markt interacteren, zodat liefde daarin geen rol kan spelen. Maar de liefde is te belangrijk om buiten de economische modellen te laten. Liefde beïnvloedt economische uitkomsten en anders doet haat dat wel, door Spinoza gedefinieerd als de droefheid die je voelt omdat die ander er is. Spinoza legt ook de link met de economie; hij schrijft: “Uit de definities begrijpen wij meteen dat diegene wie liefheeft er naar streeft datgene wat hij liefheeft te bezitten, en te behouden, terwijl daarentegen wie haat datgene wat hij haat tracht te verwijderen en te vernietigen.”

Economen veronderstellen niet langer dat mensen liefdeloos en egoïstisch zijn. Steeds vaker wordt in de analyses een veelzijdig mensbeeld verondersteld, waarbij ook plaats is voor sociale preferenties, waaronder liefde en haat (Dur, 2014). Het is belangrijk de liefde te begrijpen, ook om de valkuil van het romantische idee te vermijden dat een liefdevolle wereld “*will live as one*” – zoals John Lennon het zong. In dit artikel bespreek ik een aantal inzichten over liefde uit de moderne economische literatuur.

LIEFDE

In zijn *De vier liefdes* (1962) onderscheidt C.S. Lewis vier vormen van liefde. Ten eerste, genegenheid. Dit is een vorm van basisliefde die ieder mens wel voor (sommige) anderen voelt. In zijn *The theory of moral sentiments* (1759) stelde Adam Smith al dat zelfs de grootste schurk wel iets hiervan

heeft: een ander gelukkig zien maakt dat men zichzelf gelukkig voelt. Ten tweede, vriendschap of broederliefde. Dit is innige vriendschap tussen kameraden die elkaar te hulp schieten zonder er iets voor terug te verwachten. Ten derde, eros of romantische liefde, zoals in een goede huwelijksrelatie. En ten vierde, Goddelijke liefde of *Caritas*, die zichzelf geeft, zichzelf opoffert en alles over heeft voor de ander.

Bij de laatste vorm van liefde is het wellicht nuttig onderscheid te maken tussen echte Goddelijke liefde, die universeel is, en die van de terrorist, die particulier is, en tot de eigen groep beperkt blijft. Echte Goddelijke liefde wordt beschreven in *1 Korintiërs 13*, waar diverse eigenschappen benoemd worden. Liefde is niet jaloers zijn, jezelf niet belangrijker vinden dan anderen, niet alleen aan jezelf denken, een ander niet beledigen, geen ruzie maken, geen wraak willen nemen, blij worden van het goede en een hekel hebben aan het kwaad, en alles verdragen wat er met je gebeurt. Het zal duidelijk zijn dat deze vorm van liefde weinigen gegeven is.

ECONOMIE

Lewis beperkt zich tot liefde tussen mensen, maar men kan ook andere dingen liefhebben. De neoklassieke economie veronderstelt dat mensen alleen geven om materiële consumptie. De klassieke economen hanteerden een rijker mensbeeld. Smith (1759) staat vol met passages over de liefde. Bij hem staat de liefde voor respect centraal. Mensen willen zichzelf recht in de spiegel kunnen kijken (zelfrespect) en ze kunnen dat alleen als ze menen door anderen gerespecteerd te worden. Ze weten ook dat je meer respect krijgt als je anderen goed behandelt en zullen daarom niet altijd hun kortzichtig eigenbelang volgen (Coase, 1976). Er is dus een verschil tussen ‘aardig zijn’ en ‘goed doen’; het eerste kan niet uit het tweede geconcludeerd worden. Mensen willen liefde ontvangen, ze willen aardig gevonden worden. De literatuur bevat diverse *signaling*-modellen waarin deze effecten geanalyseerd worden (Benabou en Tirole, 2006). Een resultaat is bijvoorbeeld dat als sociaal wenselijk gedrag als een verplichting wordt gevoeld, men minder bereid is zich zo te gedragen, omdat het de signaalwerking (de intrinsieke motivatie) ondermijnt.

In veel van de moderne literatuur wordt uitgegaan van zogeheten sociale preferenties, waarbij iemand zich niet alleen door het eigen nut laat leiden, maar ook door het nut van anderen. Hierbij kan die ander positief dan wel negatief

bejegend worden. Ik verwijs naar Dur (2014) voor een beknopt overzicht van deze literatuur. In feite wordt hier genegenheid, Lewis' eerste vorm van liefde, gemodelleerd. In het onderstaande komt ook echte vriendschap aan de orde; romantische en Goddelijke liefde blijven buiten beschouwing. Het eerste is vermoedelijk meer voor het private domein. Mensen die beschikken over Goddelijke liefde kunnen als rolmodel een zeer belangrijke rol spelen, en aldus de maatschappij veranderen. Ze zijn echter schaars en lenen zich meer voor biografieën.

LIEFDE IS ECONOMISCH RELEVANT

Liefde is belangrijk en heeft een plaats in de economie. Mensen die elkaar lief hebben, realiseren andere, Pareto-betere, uitkomsten dan mensen die dat niet doen. Genegenheid wordt bevorderd als mensen elkaar beter leren kennen. Sally (2001) laat zien dat in het *prisoners' dilemma* (PD) méér wordt samengewerkt als mensen met elkaar kunnen communiceren. Preferenties kunnen beïnvloed worden en zo kan genegenheid of loyaliteit gecreëerd worden. Akerlof en Kranton (2010) laten zien dat door training, en in een goede omgeving, identificatie met de werkgever of groep bereikt kan worden, met als gevolg dat de werknemer het belang van de groep internaliseert en het eigenbelang opzij schuift. Voor een goed getrainde soldaat gaat het landsbelang boven het eigenbelang; iets vergelijkbaars geldt voor de terrorist (Sunstein, 2002).

Belangrijker wellicht nog is dat met de liefde ook het vertrouwen komt. Zeer interessant is Gächter *et al.* (2015), waarin de resultaten van een experiment met een 'zwakstschakelspel' beschreven worden. In dit spel is er een groep spelers die elk een inspanningsniveau moeten kiezen, maar waarbij de output wordt bepaald door degene die zich het minst inspant. De inspanning gaat met private kosten gepaard, terwijl de output allen ten goede komt. Er is dan een coördinatieprobleem: als ik verwacht dat een ander zich niet (respectievelijk wel) inspant, dan loont het voor mij niet (respectievelijk ook) dat wel te doen. Gächter *et al.* laten zien dat de uitkomst afhangt van hoe hecht de groep is; mensen die elkaar slechts oppervlakkig kennen komen in het slechte evenwicht (met lage inspanningsniveaus) terecht, terwijl groepen van hechte vrienden het goede weten te realiseren. De kern van de verklaring is dat er in een vriendengroep vertrouwen is: een 'fout' wordt vergeven, zodat een negatieve spiraal voorkomen kan worden.

LIEFDE IS NIET UNIVERSEEL

We geven niet om iedereen evenveel. We zijn bereid in het water te springen om ons eigen kind te redden, maar we aarzelen als het om een kind van een ander gaat, zeker als er ook anderen langs de kant staan (het omstander-effect). Daar zijn biologische verklaringen voor (Hamilton, 1964). Adam Smith merkte al op dat een ramp die een heel continent verzwelgt ons minder beroert dan het verliezen van een eigen vingerkootje, hoewel we dat natuurlijk nooit zullen toegeven (Smith, 1759). We staan onverschillig tegenover mensen van ver die we niet kennen en met wie we niet in direct contact staan; en we staan vaak zelfs vijandig tegenover die vreemden zodra ze te dicht in de buurt komen. Ook daar zijn vermoedelijk biologische verklaringen voor

(De Dreu *et al.*, 2014).

De Bijbel bepleit universele liefde, zoals in *1 Korintiërs 13* en in het 'behandel een ander zoals je zelf behandeld wilt worden', maar in de praktijk maken we onderscheid tussen de eigen groep en de buitenstaanders. Waar we de leden van de in-groep goed behandelen, bedenken we ons als het om buitenstaanders gaat. Met betrekking tot dit particularisme zijn er overigens grote culturele verschillen, die ook economisch relevant zijn (Greif en Tabellini, 2014). Opvallend is hoe gemakkelijk in de westerse cultuur in-groepen gevormd worden. Een interessante illustratie levert Goette *et al.* (2006) waarin de resultaten van een PD-experiment met rekruten van het Zwitserse leger besproken worden. In dit spel krijgt ieder een budget van $B = 20$ euro en de keuze dit te houden (H), of aan een ander te geven (G), waarbij bij G de experimentator het geld verdubbelt. De rekruten gunnen leden van hun eigen peloton in zeventig procent van de gevallen het geld, terwijl als het spel met leden van verschillende pelotons gespeeld wordt, slechts in de helft van de gevallen het geld weggegeven wordt. In een uitbreiding van het spel kunnen de rekruten asociaal gedrag (actie H) bestraffen. Het blijkt dan dat ze meer straffen als het asociale gedrag vertoond wordt door iemand van een ander peloton en ook als iemand van het eigen peloton daarvan de dupe is. Men vereenzelvigd zich met leden van de eigen groep en zet zich af tegen andere groepen.

LIEFDE IS CONDITIONEEL

Echte liefde is onvoorwaardelijk, maar veel liefde is conditioneel: we geven meer om degenen die meer om ons geven. We betalen met gelijke munt: iemand die ons goed behandelt wordt ook zelf goed behandeld. Abbink *et al.* (2012) laten zien dat zuiver en onvoorwaardelijk altruïsme schaars is. Zij laten spelers hetzelfde PD spelen als in Goette *et al.* (2006), maar dan met $B = 10$. In afwijking van het gebruikelijke PD moeten de spelers niet gelijktijdig beslissen, maar na elkaar; de tweede speler krijgt dus te zien wat de eerste gedaan heeft. De auteurs richten hun aandacht op deze volger. Zij vinden dat 47 procent van deze spelers zelfzuchtig is: zij houden hun budget van 10 onafhankelijk van wat de ander doet. 49 procent van de spelers is conditioneel coöperatief: zij belonen G met G en houden hun geld als de ander dat doet. Slechts drie procent is zuiver altruïstisch en gunt de ander het geld, onafhankelijk van wat deze doet.

Het patroon van deze studie wordt ook in vele andere gevonden. Fischbacher *et al.* (2001) onderzoeken een zogeheten *public good game* met groepen van vier. In een public good game kiezen spelers om al dan niet bij te dragen aan een publiek goed. In dit geval had elke speler twintig euro, die hij of zij kan houden of (gedeeltelijk) in de pot kan stoppen; elke euro die in de pot gaat wordt door de experimentator verdubbeld en vervolgens gelijk onder de groepsleden verdeeld. Een zelfzuchtig iemand zal niets in de pot doen, maar het is voor de groep beter als er wel geïnvesteerd wordt. De auteurs gaan na wat iemand doet als hij of zij weet dat de anderen gemiddeld X investeren. Zij vinden dat ongeveer vijftig procent conditioneel coöperatief is (zij investeren dan ook ongeveer X), terwijl dertig procent zelfzuchtig is, en de rest (twintig procent) daar tussenin zit (zij matchen X zolang X niet te groot is). In hun studie vin-

den zij geen zuivere altruïsten.

HAAT EN LIEFDE

Zoals Spinoza zich al realiseerde, zijn haat en liefde sterk gerelateerd. De experimentele economische literatuur laat dat ook zien: degenen met de sterkste liefde voor de in-groep zetten zich het meeste af tegen de uit-groep. In de Tachtigjarige Oorlog wisten we dat ook al: de strengste calvinisten werden aan de grens met de Spaanse Nederlanden geposteed. Abbink *et al.* (2012) leveren een moderne illustratie. Zij laten twee groepen van vier spelers een *rent-seeking* spel (à la Tullock) tegen elkaar spelen. Dit is een spel waarbij ieder investeert om een prijs te winnen, maar de investeringen aan beide kanten verloren gaan. Meer specifiek: elk individu heeft een budget van 1000 en kan een deel daarvan, x_i , inzetten in een poging een prijs van 2000 voor de groep te bemachtigen. Als de leden van de eerste groep in totaal $x = \sum x_i$ inzetten en die van de tweede groep $y = \sum y_i$, dan wint de eerste groep de prijs met kans $x / (x + y)$. Uit sociaal oogpunt is elke investering in het gevecht verloren, het optimum is $x = y = 0$, met voor iedere deelnemer een winst van

1250 als resultaat. Er blijkt echter substantieel gevocht te worden. Verder investeren individuen die meer pro-sociaal zijn ook meer in het gevecht met de uit-groep. In een variant op het basisspel kunnen de spelers leden van de eigen groep bestraffen als deze naar hun mening te weinig in het gevecht investeren. Het zijn opnieuw de pro-socialen die de leden van de eigen groep bestraffen. Dit leidt ertoe dat mensen die zelfzuchtig zijn, zich ook gedwongen zien om te vechten, om zo de straf te ontlopen. Uiteindelijk wordt veel te veel in het conflict geïnvesteerd en verliest iedere deelnemer zo'n tien procent van zijn budget in plaats van dat hij er iets bij verdient. Eén fanatiekeling aan elke kant kan tot escalatie van het conflict leiden.

Alles samennemend zien we dat er niet alleen sprake is van positieve reciprociteit, maar ook van negatieve. Een dienst wordt met een wederdienst beloond, maar als de ander mij niet goed behandelt, behandel ik hem ook minder goed. Oog om oog, tand om tand. Er is sprake van sterke reciprociteit: mensen volgen de norm en belonen normvolgend gedrag, maar afwijkingen van de norm worden bestraft, ook als dat met directe kosten voor henzelf gepaard gaat.

GEVLEI EN VERLANGEN NAAR LIEFDE

Mensen hebben het natuurlijke verlangen om geliefd te worden. De omgekeerde wet van Say – elke vraag schept zijn eigen aanbod – geldt ook hier: waar aandacht gevraagd wordt, zullen ondernemers in het gat springen. We noemen dat gevlei, maar in de zakenwereld kan dat ook tot omkoping en corruptie leiden. Malmendier en Schmidt (2012) laten zien dat met een kleine vis een grote buit kan worden binnengehaald. Zij beschouwen een situatie waarin een inkoper materialen voor een bedrijf moet kopen. Er zijn twee aanbieders, waarvan de kwaliteit door outsiders niet zo eenvoudig vergeleken kan worden; de inkoper heeft dus een informatievoorsprong. De auteurs vergelijken de situatie waarin giften onmogelijk zijn met de situatie waarin een van de partijen de inkoper in de watten kan leggen of hem anderszins kleine voordelen kan toespelen. De auteurs laten zien dat kleine giften grote gevolgen hebben: in de gift-situatie wordt het product van de gever twee keer zo veel gekocht als in de basissituatie. Opmerkelijk is ook dat het niet vertroetelen van de inkoper, in de gevallen waar dit wel mogelijk was geweest, sterk negatieve consequenties heeft: de inkoper straft dit af door bij de concurrent te kopen. Ook hier zien we weer de reciprociteit, maar met negatieve gevolgen voor de economische efficiëntie.

TOT BESLUIT

De denkbeeldige *homo economicus* is atomair en egoïstisch. Echte mensen hebben relaties, hebben behoefte aan relaties en zijn niet allen zuiver egoïstisch. Zuiver altruïsme is zeldzaam, maar genegenheid (zowel positief als negatief) en vriendschap zijn wijdverbreid. Een economie met echte mensen functioneert anders dan een neoklassiek model, maar niet noodzakelijk beter. Een realistischer mensbeeld laat liefde toe, maar opent daarmee de deur ook voor reciprociteit, particularisme en haat. Een samenleving met liefde is niet noodzakelijk een vreedzame en welvarende samenleving.

LITERATUUR

Abbink, K., J. Brandts, B. Hermann en H. Orzen (2012) Parochial altruism in inter-group conflict, *Economics Letters*, 117(1), 45–48.

Akerlof, G. en R. Kranton (2010) *Identity economics: how our identities shape our work, wages, and well-being*, Princeton: Princeton University Press.

Benabou, R. en J. Tirole (2006) Incentives and prosocial behavior. *American Economic Review*, 96(5), 1652–1678.

Coase, R. (1976) Adam Smith's view of man. *Journal of Law and Economics*, 19(3), 529–547.

Dreu, C. de, D. Balliet en N. Halevey (2014) Parochial cooperation in humans: forms and functions of self-sacrifice in intergroup conflict. *Advances in Motivation Science*, 2014(1), 1–47.

Dur, R. (2014) De economie van de liefde. *ESB*, 99(1699&1700), 780–782.

Fischbacher, U., S. Gächter en E. Fehr (2001) Are people conditionally cooperative: evidence from a public goods experiment. *Economics Letters*, 2001(71), 397–404.

Gächter, S., C. Starmer en F. Tufano (2015) *Measuring the impact of social relationships: the value of 'oneness'*. Discussion paper. CeDEX, University of Nottingham.

Goette, L., D. Huffman en S. Meier (2006) The impact of group membership on cooperation and norm enforcement: evidence using random assignment to real social groups. *American Economic Review*, 96(2), 212–216.

Greif, A. en G. Tabellini (2011) *The clan and the city: sustaining cooperation in China and Europe*. Discussion Paper. Stanford University en Università L. Bocconi.

Hamilton, W.D. (1964) The genetical evolution of social behaviour. *Journal of Theoretical Biology*, 7(1), 1–32.

Lewis, C.S. (1960) *De vier liefdes: genegenheid, vriendschap, eros, caritas*. Amsterdam: Ten Have.

Malmendier, U. en K. Schmidt (2012) You owe me. *NBER Working Paper*, 18543.

Smith, A. (1759) *The theory of moral sentiments*. Te vinden op <http://www.econlib.org/library/Smith/smMS.html>.

Sally, D. (2001) On sympathy and games. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 2001(44), 1–30.

Spinoza, B. de (2015/1675) *Ethica*. Amsterdam: Wereldbibliotheek.

Sunstein, C. (2002) Why they hate us: the role of social dynamics. *Harvard Journal of Law and Public Policy*, 25(2), 429–440.