

Liefde

“ Heb geen medelijden met de doden, Harry. Heb medelijden met de levenden, en vooral met degenen die leven zonder liefde. ”

– Perkamentus, Harry Potter en de relieken van de dood, 2007

Liefde, geluk en economische wetenschap

De economische theorie is gebaseerd op de aanname dat mensen stabiele preferenties hebben en overeenkomstig handelen. Gevoel en emoties zijn in die theorie afwezig. De psychologie leert ons echter dat mensen geen preferenties hebben en vooral door gevoel gedreven worden: we willen gelukkig zijn, maar weten niet hoe dat te worden. Economen zouden zich moeten richten op hoe geluk en liefde vermeerderd kunnen worden.

ERIC VAN DAMME
Hoogleraar aan
Tilburg University

Economie is de wetenschap die menselijk gedrag bestudeert in het spanningsveld tussen doelen en schaarse middelen die op meerdere wijzen gebruikt kunnen worden (Robbins, 1932). Dat liefde en geluk belangrijk en gekoppeld zijn is duidelijk. En dat liefde ook gerelateerd is aan de economische wetenschap, blijkt onder meer uit wat D.H. Robertson schreef: *“If we economists mind our own business, and do that business well, we can, I believe, contribute mightily to the economizing, that is to the full but thrifty utilization of that scarce resource Love – which we know, just as well as anybody else, to be the most precious thing in the world.”* (Robertson, 1956) Ook

Moeder Teresa benadrukte die relatie. Volgens haar is gebrek aan liefde de grootste armoede. Daarentegen spelen liefde en geluk in de neoklassieke economische theorie geen rol, evenmin als andere gevoelens. Frans van Winden heeft zich ingespannen om dat gevoel opnieuw de centrale plaats te geven die het verdient (Van Winden, 2016).

ECONOMIE, ETHIEK EN PSYCHOLOGIE

De economie werd pas liefdeloos na de ‘paretiaanse draai’ die zij aan het einde van de negentiende eeuw maakte (Bruni en Sugden, 2007). Pareto wilde de economie tot zelfstandige wetenschap maken. Daartoe verbrak hij de link met de psychologie door de op hedonisme gebaseerde veronderstellingen te vervangen door de aanname van consistente preferenties en rationele keuze. Het idee was dat de mens in ieder geval op zo’n manier handelt zodat de economie geen input van de psychologie nodig had. Toen rond 1930 die draai voltooid was, kon met recht gesteld worden dat de economie slechts gebaseerd was op het ‘evidente feit’ dat verschillende mogelijkheden tot verschillende impulsen leiden en dat deze stimuli naar hun intensiteit gerangschikt kunnen worden (Robbins, 1932). De psychologie leert ons echter dat dit evidente feit onjuist is (Kahneman, 2011).

Ongeveer tegelijkertijd werd ook de band met de ethiek verbroken. De economie bestudeert hoe de wereld werkt, niet hoe dingen zouden moeten zijn.

Doelen en middelen zijn gescheiden. De economie onderzoekt hoe gegeven doelen met de minste middelen bereikt kunnen worden, dat wil zeggen, of middelen al dan niet economisch (zonder verspilling) worden ingezet (Robbins, 1932). Economische analyse kan niets over die doelen zeggen want er bestaan geen economische doelen.

We zijn in een doolhof van doelen de weg kwijtgeraakt

Economie die losgezongen is van ethiek en psychologie bereikt niet zo veel als economen willen. Zij willen vooral voorspellen (Friedman, 1953) en willen dus weten hoe mensen op veranderingen zullen reageren. Dat hangt echter af van wat die mensen willen en hoe zij hun wensen in daden omzetten. Omdat mensen ook moreel gedreven zijn (Sen, 1987), kunnen we niet zonder de input van andere wetenschappen. Een geïsoleerde economie heeft weinig voorspelkracht en dus geen bestaansrecht.

HOMO ECONOMICUS EN HOMO SAPIENS

De neoklassieke theorie gaat uit van de *homo rationalis*. Deze heeft een duidelijk doel, is uitsluitend gemotiveerd door de wens om dat doel zo goed mogelijk te benaderen, heeft een onbeperkt cognitief vermogen en handelt altijd doelgericht (Aumann, 1985). De rationele mens kan alle alternatieven op consistente wijze ordenen en heeft stabiele preferenties: er is alleen *nature*, geen *nurture*. Hij heeft echter geen gevoel. De *homo economicus* is de ondersoort hiervan die als doel heeft zijn nut, ontleend aan de consumptie van materiele goederen, te maximaliseren. De *homo economicus* is zelfzuchtig, materialistisch, emotieloos en amoreel. Liegen en bedriegen zijn geoorloofd: het doel heiligt de middelen. Inmiddels zijn vrijwel al deze eigenschappen gefalsificeerd. Alleen zelfzuchtigheid is niet te falsificeren, omdat voor elk gedrag altijd een zelfzuchtige verklaring gevonden kan worden. Een moeder, bijvoorbeeld, geeft haar baby de borst omdat zij anders een groot schuldgevoel ervaart.

De *homo economicus* was eerst slechts een didactisch hulpmiddel, een eerste benadering, waar weinig belang aan moet worden toegekend (Robbins, 1932).

In 85 jaar heeft de ondersoort zijn territorium echter flink uitgebreid; vooral in de beleidseconomie en in het onderwijs worden de extra aannames al snel gemaakt. Dat wringt omdat economen zich met veel meer dingen zijn gaan bezighouden dan alleen de wereld van het geld en de markt. Het wringt ook omdat sommigen de *homo economicus* als rolmodel zien en het belang van moreel gedrag negeren (Etzioni, 2015).

De *homo sapiens* is veel complexer. Hij is niet in staat de verschillende alternatieven op consistente wijze te ordenen; er kan dus niet van preferenties gesproken worden (Baumeister, 2005). De mens heeft meerdere doelen en wordt gedreven door verschillende motieven. Hij heeft gevoel en streeft ernaar vervelende gevoelens (pijn) te vermijden en plezierige te genereren. Hij denkt niet altijd na en ook als hij dat wel doet, neemt hij niet altijd de juiste beslissing. Zonder emoties is rationeel handelen onmogelijk (Damasio, 1994). De mens ontwikkelt zich – *nurture* is minstens zo belangrijk als *nature*.

Een groot aantal biologische, sociale en culturele motieven beïnvloeden ons gedrag. Net als andere dieren willen we voortleven en ons voortplanten. De basismotieven blijven belangrijk: geld betekent macht en vrijheid, en maakt het leven gemakkelijker, status vergroot onze kansen op het vinden van een goede partner en sterk nageslacht. Deze primaire doelen pogen we veelal via samenwerking te realiseren. Dit maakt ons kwetsbaar (afhankelijk van anderen) en leidt tot de vurige wens om tot een groep te behoren. Maar om de interne vrede te bewaren en de externe concurrentie met andere groepen te overleven, moet het groepsleven gereguleerd worden. Dit leidt tot normen en culturele motieven.

De mens is doelgericht, hij functioneert het best als hij een langetermijndoel heeft dat ondersteund wordt door een verzameling consistente kortetermijndoelen. Ons brein moet al die verschillende motieven managen en de doelen op één lijn brengen. Dat lukt alleen omdat we zowel een emotioneel (Systeem 1) als een cognitief systeem (Systeem 2) hebben (Kahneman, 2011). Vaak is alleen Systeem 1 actief, het is snel en werkt associatief. Systeem 2 is langzaam en verbruikt veel energie; het treedt vooral corrigerend op als we het langetermijnpad dreigen te verlaten, zoals gesignaleerd door onze emoties. Mensen verschillen in hun capaciteit tot zelfregulering, dat wil zeggen, in de mate waarin Systeem 2 Systeem 1 kan bijstellen. Die capaciteit is beperkt, maar kan door oefening en training vergroot worden.

Gedrag is begrensd rationeel (Baumeister, 2005; Simon, 1982). Een rationele beslissing is niet noodzakelijkerwijs de beste, en zij is ook niet altijd beter dan de intuïtieve die door Systeem 1 gesuggereerd wordt. Vanwege onze beperkte rationaliteit is het uiterst nuttig om tot een groep te behoren, omdat we zo van anderen kunnen leren. Er is niet alleen irrationeel, maar ook zelfvernietigend gedrag. We zijn in de doolhof van doelen de weg kwijtgeraakt, of kunnen de balans tussen kortzichtig eigenbelang en welbegrepen eigenbelang niet vinden; er is onzekerheid, of we zijn gestrest of bedroefd; of ons cognitief systeem is uitgeput en te zwak om onze impulsen te reguleren.

ECONOMIE MET GEVOEL

Economen zijn vooral geïnteresseerd in de vraag hoe we de maatschappij beter kunnen begrijpen en mogelijk kunnen verbeteren. Maar om die vraag te kunnen beantwoorden, moeten de hier genoemde psychologische inzichten vertaald worden in een hanteerbaar (niet noodzakelijk realistisch) mensbeeld (Aumann, 1985). Daarbij zijn twee vragen relevant: Wat wil de mens? En hoe handelt de mens?

De eerste vraag is eenvoudig: elk mens wil vooral gelukkig zijn. Niet voor niets wensen overal ter wereld bevriende mensen elkaar gelukkig nieuwjaar. De kernvraag van de welvaartseconomie is dus: hoe moeten we onze instituties inrichten om mensen zo gelukkig mogelijk te laten zijn? Geluk is de ultieme beleidsdoelstelling.

De tweede vraag is lastiger. Mensen streven naar geluk, maar weten niet goed hoe ze dat geluk moeten bereiken. Ze vinden het moeilijk om doelen te ordenen en hebben de neiging om doelen (geluk) en middelen (geld) te verwarren. We handelen begrensd rationeel en maken systematische fouten – Adam Smith wees daar al op (Smith, 1759; Ashraf *et al.*, 2005). Gelukkig weten we ondertussen voldoende over geluk en menselijk falen om de mens van dienst te kunnen zijn. In plaats van ons te richten op optimaal gedrag, moeten we ons richten op wat we kunnen doen om de grootste fouten te vermijden.

GELUK

Geluk bestaat uit grote verschillen tussen mensen. Zo wil de een tandarts worden en de ander wetenschapper. Vrijheid is dus erg belangrijk. Er zijn echter ook grote overeenkomsten in wat ons gelukkig maakt. Onderzoek naar geluk heeft een schat aan robuuste inzichten opgeleverd waar we nog onvoldoende gebruik van maken.

Geluk heeft twee dimensies: de hedonistische (*happiness*) en de eudaimonische (levenstevredenheid). De hedonistische dimensie wordt gemeten door te vragen naar gevoelens (positief en negatief affect) gedurende de dag. De tweede dimensie is meer cognitief en wordt gemeten door te vragen naar hoe tevreden men met het leven in het algemeen is. Conceptueel zijn de dimensies zeer verschillend, maar ze blijken sterk gecorreleerd: tevredenheid resulteert uit het vermogen om het geluksgevoel langere tijd vast te houden. Er is ook een sterke relatie met de bovengenoemde psychologische aspecten: we zijn tevreden als we onszelf in de hand hebben en onze doelen kunnen verwezenlijken. De neurowetenschap laat zien welke delen van het brein belangrijk zijn (Helliwell *et al.*, 2015). Geluk blijkt vooral een kwestie van gevoel.

Geluk is de ultieme beleidsdoelstelling

Elders in dit dossier wordt uitgebreid ingegaan op de vraag welke aspecten ons geluk beïnvloeden. Levenstevredenheid wordt niet alleen bepaald door geld, ook individuele vrijheid, sociale verbondenheid en de institutionele structuur van de samenleving zijn van belang. De meeste mensen weten echter niet wat gelukkig maakt: ze zijn niet bekend met de functionele relatie en schatten marginale bijdragen verkeerd in, zodat ze de verkeerde doelen najagen. (Kahneman en Diener, 2010; Ng en Diener, 2014; Helliwell *et al.*, 2015; 2016).

DE INRICHTING VAN DE MAATSCHAPPIJ

“It is not from the benevolence of the butcher, the brewer, or the baker that we expect our dinner, but from their regard to their own interest.” (Smith, 1776) Het inzicht dat we dat eigenbelang te kunnen benutten door het dusdanig te sturen dat het parallel loopt aan het algemeen belang, is uiterst belangrijk. De overheid heeft in essentie twee middelen om te sturen: informatie en *incentives*. Zij kan proberen mensen te overtuigen om bepaalde dingen te doen en andere te laten, of zij kan via prikkels (straffen en belonen) de *pleasure* en *pain* van individuen beïnvloeden. De homo economicus laat

zich niet overtuigen – economen adviseren dan ook om gedragsveranderingen via externe prikkels te bewerkstelligen. We weten ondertussen dat dit de intrinsieke motivatie kan verdringen en tot slechtere uitkomsten kan leiden.

De homo sapiens heeft meer behoefte aan informatie, zodat overtuigen belangrijker wordt (Bowles, 2016). Relevant is dat welbegrepen eigenbelang en groepsbelang veel vaker in elkaars verlengde liggen dan groepsbelang en kortzichtig eigenbelang. De overheid kan informatie verschaffen over wat ‘welbegrepen’ is en hoe we onze zelfregulering kunnen verbeteren. In een beter geïnformeerde maatschappij werkt de onzichtbare hand beter: als elk individu doet wat hemzelf gelukkiger maakt, ontstaat een betere maatschappij.

Het ervaren dat de ander met ons meevoelt, is wat ons het meest gelukkig maakt

Ons brein is veel plastischer dan velen denken. We kunnen nieuwe hersenbanen aanleggen, ons als mens veranderen en zo nieuwe geluksbronnen aanboren (Helliwel *et al.*, 2015). Waar we van genieten is padafhankelijk: als de boer leert eten wat hij niet kent, leeft hij gelukkiger. Dit inzicht kan een revolutie betekenen.

LIEFDE EN GELUK

Geluk is een gevoel. Ons geluksgevoel wordt mede bepaald door de gevoelens van andere mensen: *“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, though he derives nothing from it except the pleasure of seeing it.”* (Smith, 1759) De meeste mensen zijn empathisch, ze bezitten het vermogen om de gevoelens van een ander te ervaren. Dat je je kunt voorstellen wat die ander voelt, betekent niet noodzakelijk dat je met die ander meevoelt. Smith stelde meevoelen (*sympathy*) centraal, want in dat geval beleef je de gevoelens van de ander op dezelfde manier – je deelt vreugde en leed. Dit medegevoel is niet voor elke ander even sterk en pijn wordt eerder gedeeld. Compassie is het voelen van pijn als je ziet dat de ander pijn lijdt, gekoppeld aan het verlangen om dat lijden van de ander te verlichten.

Medelijden voelen we meestal alleen als we de ander kennen, het lijden serieus is en onterecht, en als we ons realiseren dat zulk onrecht ook onszelf had kunnen overkomen. (Nussbaum, 2001).

Het ervaren dat de ander met ons meevoelt, is wat ons het meest gelukkig maakt: *“Nothing pleases us more than to observe in other men a fellow-feeling with all the emotions of our own breast; nor are we ever so much shocked as by the appearance of the contrary.”* (Smith, 1759) We investeren daarom in relaties. Vriendschap is een relatie van wederzijdse sympathie, gekoppeld aan een zekere mate van intimiteit en een bereidheid (*commitment*) om die relatie in stand te houden. De intimiteit (het delen van geheimen) maakt partners van elkaar afhankelijk en vergroot het vertrouwen in elkaar. Liefde is een zeer intense vorm van vriendschap; de band tussen partners is zo sterk dat er een nieuwe entiteit (‘wij’) ontstaat, want men identificeert zich met de ander. Er is ook sprake van liefde als men zich met een groep identificeert, en het doel van de groep tot het zijne maakt (G. Akerlof en Kranton, 2010; R. Akerlof, 2016).

Liefde is een belangrijke voedingsbodem voor haat (Van Damme, 2015). Haat is een negatief gevoel voor een ander, dat kan ontstaan als je je bedreigd voelt, en dat je weg wilt nemen door de ander uit te schakelen. Haat heeft een biologische oorsprong. Wij zijn gevormd door processen van coöperatie en competitie, zowel binnen de groep als tussen groepen. Binnen de groep concurreert men met anderen om vriendschappen te verwerven. Groepen concurreren met elkaar om schaarse middelen; een andere groep bedreigt het eigen bestaan; tegenover vriendschap staat vijandschap. De uitdaging is helder, maar niet nieuw: hoe wordt een vijand een vriend?

MORAAL EN RELIGIE

Moraliteit is het geheel aan gedragsnormen die binnen een groep gelden. Het is beangstigend hoe snel mensen een groep vormen en hoe sterk ze vervolgens tussen de in-groep en de out-groep differentiëren. Bondig geformuleerd: mensen binnen de groep zijn vrienden die gesteund moeten worden, mensen daarbuiten vijanden die vernietigd moeten worden. Degenen met de grootste liefde voor de in-groep staan tevens het meest vijandig tegenover buitenstaanders (Van Damme, 2015). Hoe kunnen we ervoor zorgen dat mensen hun horizon verbreden en meer mensen als hun vrienden zien? Hoe transformeren we het particularisme dat de mens eigen is in universaliteit?

Moderne technologie kan helpen om ook mensen ver weg goed te leren kennen en om emoties over te dragen. We zijn cognitief voldoende ontwikkeld om ons te kunnen realiseren dat we ook elders ter wereld geboren hadden kunnen worden. Maar ook religie kan helpen. Alle verschillen ten spijt is er een grote mate van overeenkomst in wat verschillende religies als goed of slecht bestempelen. Algemeen wordt er tot respect voor de ander en compassie opgeroepen. De Gouden Regel (“Behandel de ander zoals je zelf behandeld zou willen worden”) is redelijk universeel. Ook de Zilveren Regel (“Wat gij niet wilt dat u geschiedt, ...”) zou, indien universeel gevolgd, veel leed besparen. Men hoeft niet religieus te zijn om een universele verzameling van ethische principes te volgen (Dalai Lama, 2011). Wel is het noodzakelijk dat we die consequent hanteren, of in ieder geval regelmatig memoreren (Ariely, 2013).

Sociale wetenschappers kunnen zich door het boeddhisme laten inspireren (Dalai Lama en Cutler, 2009; Sen, 2015). Uitgangspunt van die levensbeschouwing is dat, omdat alle mensen hetzelfde doel hebben, er reeds een grote verbondenheid bestaat. Boeddhisme rust op twee pijlers, een cognitieve en een emotionele: geluk kan worden vermeerderd door onze onwetendheid weg te nemen en ons compassievermogen te vergroten. Kennis wordt door onderzoek vermeerderd en via communicatie gedeeld. Zo kan de misvatting worden weggenomen dat geluk een privaat goed is waar we om moeten concurreren. Geluk is verbonden met positieve netwerkeffecten: het geluk van de ander draagt bij aan het geluk van mij. Het is in mijn eigenbelang de ander gelukkiger te maken. Geld geven aan anderen maakt gelukkiger dan het aan onszelf besteden (Dunn en Norton, 2013; Matz *et al.*, 2016). De neurowetenschap bevestigt dat ons compassievermogen vergroot kan worden. Door training kunnen we onze hersenbanen verleggen, een groter compassievermogen creëren, en nieuwe bronnen van geluk aanboren (Weng *et al.*, 2013).

CONCLUSIE

Ieder van ons wil gelukkig zijn, maar velen weten niet hoe dat te bereiken. Recent onderzoek heeft veel nieuwe inzichten opgeleverd, die het verdienen om breder gedeeld te worden. Het grootste geluk bereiken we als we geliefd worden. Dat kunnen we (meestal) alleen bereiken door in de ander te investeren en deze lief te hebben. Door dergelijke investeringen kunnen we onszelf veranderen, leren we anderen te respecteren en compassie te voelen, wat ons zelf weer gelukkiger maakt. Hoewel empirisch economisch onderzoek naar geluk bestaat, hadden economen tot voor kort elke vorm van gevoel in hun theorie uitgesloten. Gegeven het grote belang van geluk, lijkt dat niet verstandig. De constatering dat geluk het grootste goed is, dwingt ook tot reflectie op de institutionele inrichting van onze maatschappij.

In het kort

- ▶ Mensen streven naar geluk, maar zijn slecht geïnformeerd over wat gelukkig maakt.
- ▶ Gevoelens en emoties moeten opnieuw in de economische theorie verweven worden.
- ▶ Beleid moet zich richten op het vermeerderen van liefde en geluk.