



Wie goed doet, goed ontmoet

Auteur(s):

Butter, F.A.G. den
Kock, U.

Vrije Universiteit en Tinbergen Instituut. De eerste auteur is tevens verbonden aan de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid. Met dank aan Xander Tieman voor commentaar.

Verschenen in:

ESB, 85e jaargang, nr. 4237, pagina 13, 7 januari 2000

Rubriek:

Uit de vakliteratuur

Trefwoord(en):

arbeidsmarkt

In de economische theorie wordt steeds vaker rekening gehouden met het feit dat niet alle mensen in het diepst van hun hart egoïstisch zijn en volgens het economisch paradigma van rationeel gedrag uitsluitend een welbepaald eigenbelang nastreven. Er is steeds meer plaats voor gedrag dat bepaald wordt door sociale factoren en aandacht voor de medemens. Fehr en een aantal medewerkers hebben laboratoriumexperimenten gebruikt om volgens deze benadering arbeidsmarktinstellingen te onderzoeken¹. Ze tonen aan dat de beslissingen van de deelnemers aan deze experimenten niet uitsluitend zijn toe te schrijven aan volledig egoïstisch gedrag. Er zijn ook lieden die zogenaamd 'reciproque' gedrag vertonen.

Reciproque gedrag bestaat uit positieve en negatieve reciprociteit. Beide onderdelen laten zich met bekende (bijbelse) gezegden typeren. Voor positieve reciprociteit geldt: "wie goed doet, goed ontmoet", en voor negatieve reciprociteit geldt: "oog om oog, tand om tand". Een uit de speltheorie bekend voorbeeld van reciproque gedrag is de 'tit-for-tat' strategie. Hierbij volgt een individu de strategie die zijn tegenspeler in de vorige periode heeft gevolgd. Beducht voor het weerwoord van zijn tegenspeler, zal een speler ervan afzien zelf een handelwijze te kiezen die voor de ander ongunstig uitpakt. Hierdoor zal in het geval van een prisoners-dilemma de uitkomst voor beide spelers gunstiger zijn dan wanneer ze bewust uit zijn op een zo hoog mogelijke opbrengst. Fehr onderzoekt een veel bredere interpretatie van reciprociteit, waarbij een deel van de groep, ongeacht de strategie en de financiële gevolgen, reciproque gedrag vertoont.

Het feit dat er naast de homo economicus ook de homo reciprocans bestaat heeft belangrijke consequenties voor de inrichting van de instellingen waarbinnen de beslissingen worden genomen. Fehr laat zien dat het optreden van reciproque types het gedrag van de homo economicus kan veranderen. Bij een 'slechte' institutionele inrichting zullen degene die volgens reciprociteit reageren door de egoïsten ertoe aangezet worden om negatieve reciprociteit in hun gedrag te laten prevaleren. Bij een 'goede' institutionele vormgeving zal een rationeel-egoïstisch persoon in zijn overwegingen meenemen dat sommige andere mensen reciproque gedrag vertonen en daar zijn gedrag op aanpassen. Dit kan er toe leiden dat ook de egoïsten een meer coöperatieve houding aannemen.

Zo blijkt uit de experimenten dat wanneer in een arbeidscontract de te leveren prestaties volgens al te strakke richtlijnen en eisen zijn vastgelegd, dit een negatieve invloed op het coöperatief gedrag en de prestaties van de werkenden heeft. Complete contracten zijn niet alleen onwenselijk vanuit het oogpunt van te hoge transactiekosten; ze belemmeren het eigen initiatief van werknemers, zorgen voor een passieve houding en demotiveren. Incomplete contracten zijn daarom te prefereren. Reciprociteit vormt hiervoor de verklaring. Een werkgever die de werknemer ruimte geeft bij het invullen van zijn taak vertrouwt erop dat de werknemer het werk in de gegeven omstandigheden naar behoren uitvoert. In ruil hiervoor doet een werknemer zijn uiterste best dit vertrouwen niet te beschamen. Wanneer de werkgever de arbeidsprestatie daarentegen in detail vastlegt, is de kans groot dat de werknemer dit als een gebrek aan vertrouwen opvat en de kantjes ervan af zal lopen.

Fehr onderzoekt ook de gevolgen van reciproque gedrag op de loonvorming. In het experiment concurreren werkzoekenden voor een beperkt aantal vacatures door om de beurt een loon te vragen. Omdat werknemers een lager loon mogen vragen dan hun concurrenten, is er sprake van een sterke vorm van concurrentie. Het blijkt dat de werkgevers hogere lonen bieden om zo gebruik te maken van de reciprociteit van het gedrag van werkzoekenden. Ze verwachten dat die harder zullen werken bij een hoger loon. Uiteindelijk wordt in het experiment een loon overeen gekomen dat ruim drie keer zo hoog is als het voorspelde evenwichtsloon. Met het experiment geeft Fehr een verklaring voor neerwaartse loonrigiditeit.

Positief reciproque gedrag houdt ook in dat mensen bereid zijn te blijven betalen voor collectieve goederen zoals sociale zekerheid als ze verwachten dat anderen dat ook doen. Oneigenlijk gebruik of zelfs fraude door egoïsten ondermijnt op lange termijn de sociale zekerheid. Ook 'free rider' (lifters)gedrag is hier een bekend, door egoïsten geïnitieerd, fenomeen. Individuen met een reciproque karakter kunnen in dit geval alleen uiting geven aan hun (negatieve) reciprociteit door zelf ook liftersgedrag te vertonen als ze vermoeden dat anderen misbruik maken van sociale zekerheidsvoorzieningen. Hierdoor wordt de stabiliteit van het systeem nog verder ondermijnd. Dit kan voorkomen worden als mensen met een reciproque karakter op een andere manier uiting kunnen geven aan hun onvrede. Een kliklijn voor bijstandsfraude, zoals die recentelijk in een aantal gemeenten is geïntroduceerd, kan om die reden nuttig zijn

