

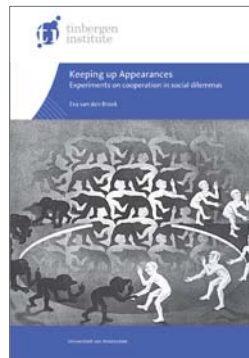
# Promotie

W e stemmen, scheiden het afval, reviewen elkaars artikelen – in veel alledaagse sociale dilemma's stellen we ons coöperatief op, zelfs als we geen tijd, zin of geld hebben. In dit proefschrift worden laboratoriumexperimenten beschreven die laten zien hoe de institutionele omgeving, de 'spelregels' van het dagelijks leven, mensen in dergelijke situaties tot samenwerking aanzet. Uit de resultaten blijkt dat instituties die stimuleren dat mensen zich met elkaar gaan vergelijken, samenwerking bevorderen. Als met zulke niet-rationele aspecten van samenwerking rekening wordt gehouden, kunnen scherpere beleidsaanbevelingen worden geformuleerd.

In het laboratorium wordt een alledaagse situatie, zoals 'wie haalt er vanmiddag lunch', omgezet in een abstracte spelsituatie, waarin de beslissingen van deelnemers hun eigen beloning en die van de anderen bepalen. In de eerste studie wordt, met behulp van computersimulaties en laboratoriumexperimenten, onderzocht op basis van welke informatie mensen de beslissing nemen om een ander te helpen. Veel voorbeelden van altruïsme in het dierenrijk, zoals het vlooien van apen, zijn gestoeld op directe wederkerigheid: ik help jou, jij helpt mij. Mensen daarentegen helpen ook soortgenoten die ze nooit meer tegenkomen: ik help jou, iemand anders helpt mij – ofwel indirecte wederkerigheid. In het proefschrift wordt met computersimulaties geïllustreerd dat de combinatie van die twee strategieën, directe en indirecte wederkerigheid, evolutionair voordeel biedt.

In het experiment, dat gemodelleerd is naar de simulaties, kan een deelnemer een deel van zijn startkapitaal aan een ander geven, die dan de gift plus een extra bedrag ontvangt. Vooraf krijgen deelnemers de gelegenheid om twee soorten informatie (direct en indirect) over het samenwerkingsgedrag van hun partners in voorafgaande rondes te kopen. De resultaten tonen aan dat *directe* informatie de doorslag geeft bij de beslissing over een gift, maar dat *indirecte* informatie wel gebruikt wordt wanneer die meer aanwezig is, zelfs wanneer die – net als roddel – minder betrouwbaar is. Ondanks die onbetrouwbaarheid blijft het gemiddelde hulpniveau gehandhaafd. Willen we de rol van wederkerigheid in menselijk gedrag begrijpen, dan moeten de twee wederzijds afhankelijke varianten in samenhang worden geanalyseerd.

In de tweede studie verschuift de focus naar sociale dilemma's: situaties waarin het individuele belang tegengesteld is aan het groepsbelang. Als de groepssamenstelling opgedrongen is, zoals in het leger of op kantoor, kunnen groepsleden de prestaties van de groep omlaagtrekken door mee te liften op de groepsinspanningen. Een manier om de meelifers in het gareel te



**EVA VAN DEN BROEK**

Onderzoeker bij LEI Wageningen UR

houden, is door groepsleden de mogelijkheid te bieden om elkaar te straffen. Maar de meeste groepen komen vrijwillig tot stand, zoals start-ups of politieke fracties; dan ligt roeyement of uitsluiting meer voor de hand dan straffen. In het proefschrift wordt de interactie tussen vrijwillige groepsvorming en strafgedrag onderzocht met een laboratoriumexperiment waarin deelnemers herhaaldelijk voor een sociaal dilemma worden gesteld. Uit de resultaten blijkt dat de mogelijkheid tot vrijwillige groepsvorming leidt tot 65 procent minder straffen. Het kunnen selecteren van groepsleden op hun eerdere gedrag vermindert de

noodzaak tot straffen, maar de dreiging blijft bestaan, zodat er zelfs meer wordt bijgedragen aan de publieke zaak. Dit complementaire effect van straffen en vrijwillige groepsvorming helpt het hoge samenwerkingsniveau binnen bijvoorbeeld afdelingen en online nieuwsgroepen verklaren.

In de derde studie worden deelnemers aan een sociaal dilemma geconfronteerd met de resultaten van een andere groep. Zowel competitie tussen groepen als een strafmogelijkheid wakkert hogere bijdrages binnen een groep aan. Omdat straffen geld kost, aarzelen groepsleden om de meelopers te straffen, omdat ze daarmee de winkansen van hun groep – en daarmee hun eigen verdiensten – nog verder verkleinen. De interactie tussen de twee mechanismes zorgt ervoor dat er minder geld wordt uitgegeven aan straf, maar de dreiging wel haar afschrikwekkende functie behoudt. Zelfs het observeren van de andere groep zonder enige financiële consequenties heeft dezelfde effecten als competitie. Weer blijkt dat twee instituties een versterkt effect op menselijk sociaal gedrag hebben doordat ze subtiel op elkaar inwerken.

De resultaten in dit proefschrift laten zien dat de samenwerking intensiever wordt als mensen zich met elkaar kunnen vergelijken. De deelnemers aan het eerste experiment hielden bewust hun reputatie op niveau. In het tweede onderzoek leidt de combinatie van het straffen en uitzoeken van partners gebaseerd op hun eerdere gedrag tot hogere samenwerking. Ten slotte versterkt competitie met een andere groep, zelfs als die alleen in gedachten plaatsvindt, het positieve effect van straffen. Zulke contextuele cues zijn bepalend geweest voor de sociale verhoudingen in de menselijke geschiedenis en verdienen daarom een rol in economische theorie – en in economisch beleid.

## LITERATUUR

Broek, E.M.F. van den (2014) *Keeping up appearances: experiments on cooperation in social dilemmas*. Proefschrift. Amsterdam: Tinbergen Institute Research Series.