

ECONOMISCH STATISTISCHE BERICHTEN



Dossier

NUMMER 4742S - 13 OKTOBER 2016 - JAARGANG 101

GELUK HOOP & LIEFDE

EMOTIES ALS DRIJFVEER

Ten geleide

Dit ESB Dossier is getiteld *Emoties als drijfveer: geluk, hoop en liefde in de economie*. Deze titel kan verbazing wekken – vanouds ging economische theorievorming immers uit van de *homo economicus*: een ideaaltypische mens die bij het maken van keuzes kosten en baten op rationele wijze afweegt en daarbij uit is op maximaal nut voor zichzelf. In toenemende mate blijkt echter dat dit mensbeeld ontoereikend is om de complexiteit van het menselijk handelen te verklaren. Mensen laten zich niet alleen leiden door rationele overwegingen – veel van het economische gedrag wordt bepaald door impulsen en emoties. Ons economische gedrag wordt bijvoorbeeld ook gedreven door naastenliefde en gerechtigheid. Het begrip ‘emoties’ slaat dus op veel meer dan alleen op onbewuste verlangens. Er zijn emoties met een morele inhoud – die we ‘deugden’ noemen. Deze deugden zijn van belang voor de economie omdat mensen niet slechts gedreven worden door zelfzucht, maar zich bij het maken van hun keuzes ook laten leiden door altruïstische overwegingen.

Het economische belang van deze emoties en deugden staat in dit dossier centraal. Specifiek wordt er ingegaan op drie emoties, namelijk geluk, hoop en liefde, een speelse variant op de beroemde christelijke drieslag ‘geloof, hoop en liefde’. Vooral hoop als morele emotie is interessant, ook omdat daar verhoudingsgewijs niet veel onderzoek naar is gedaan. Enerzijds roept een focus op hoop de vraag op naar de filosofie van de economie: naar welke doelen streven we? Het ideologische debat over deze doelen is vrijwel stilgevallen sinds de val van de Sovjet-Unie – de idealen van democratie en vrijemarktwerking zijn sindsdien in toenemende mate de focussen van hoop voor de meerderheid van de wereldbevolking geworden. Dit bracht Fukuyama tot zijn beroemde stelling dat met het einde van de Koude Oorlog ook de geschiedenis als zodanig tot een einde was gekomen (Fukuyama, 1992). Anderzijds kan er geconstateerd worden dat hoop een zeer krachtige



JAN PETER BALKENENDE

Hoogleraar aan de Erasmus Universiteit
Rotterdam en oud-minister-president

motivatie is; een optimistische hoop leidt bij ondernemers tot innovatie, terwijl het tegenovergestelde, wanhoop, de motivatie is voor duizenden vluchtelingen om met hun gezin de Middellandse Zee over te steken in gevaarlijke bootjes. Deze voorbeelden geven al aan hoe belangrijk hoop is als drijfveer, ook vanuit economisch perspectief – en hetzelfde kan gezegd worden van het streven naar geluk en liefde.

Dit dossier is opgebouwd uit vier delen. Het eerste gedeelte richt zich op het belang van emoties voor de economie als zodanig – in verschillende artikelen wordt de stelling uitgewerkt dat de *homo economicus* inadequaat is als basis voor het economische mensbeeld; de rol van emoties in de economie wordt beschreven vanuit historisch perspectief en vanuit de gedragsecon-

omie, en ook wordt er ingegaan op ‘economische deugden’. De drie daaropvolgende delen van dit dossier richten zich elk op een emotie – geluk, hoop en liefde worden achtereenvolgens besproken. Daarin worden theoretische perspectieven gecombineerd met praktijksituaties. Ook wordt de discussie niet geschuwd, zoals blijkt uit de verschillende reacties.

Dit themanummer is een van de vruchten van het project ‘Hoop als drijfveer’ dat wordt uitgevoerd door de Erasmus Happiness Economics Research Organisation (Erasmus Universiteit Rotterdam) en het Institute of Leadership and Social Ethics (Evangelische Theologische Faculteit Leuven, België). Deze unieke samenwerking tussen economen en theologen rond het belang van emoties in de economie wordt financieel ondersteund door de Goldschmeding Foundation voor Mens, Werk en Economie, een stichting die wil bijdragen aan een betere wereld, onder meer door het opnieuw doordénken van de economie.

Ik hoop dat dit dossier een positieve stimulans zal bieden aan het onderzoeken en bediscussiëren van het belang van emoties in de economie. Ik wens u veel leesplezier toe!

Inhoud

Ten geleide

JAN PETER BALKENENDE

1

Emoties als drijfveer

4

Moreel boekhouden en rationele keuzetheorie

HARRO MAAS

5

Homo economicus: van positief naar normatief

ROEL GROL EN ESTHER-MIRJAM SENT

10

Economische deugden

PATRICK NULLENS

13

Hoe slechte biologie de economie om zeep hielp

FRANS DE WAAL

18

Verder lezen

21

Geluk, hoop en liefde

22

Geluk

24

Sturen op geluk in sociaal-economisch beleid

RUUT VEENHOVEN

25

Brede welvaart vraagt om een bredere blik van de overheid

JEROEN BOELHOUWER EN KIM PUTTERS

30

Tijd voor gedragsebewust beleid

BRAM VAN DIJK

34

Revolutionair geluksonderzoek

ROBERT DUR

38

Verder lezen

39

Hoop

40

Hoop als drijfveer in de ontwikkelingseconomie

41

STEVEN VAN DEN HEUVEL

Consumentenvertrouwen en hoop in de economie

46

EMMA PLEEGING EN MARTIJN BURGER

De rol van feiten en gevoel in consumptiegedrag

52

MAARTEN VAN ROOIJ

Verder lezen

55

Liefde

56

Liefde, geluk en economische wetenschap

57

ERIC VAN DAMME

Rechtvaardig en onrechtvaardig gedrag in verschillende contexten

62

TAHEREH REZAEI KHAVAS, STEPHANIE ROSENKRANZ EN BASTIAN WESTBROCK

Relaties en economie

68

LANS BOVENBERG EN MARCEL CANOY

Plan Romeo

72

THIJS KNAAP

Verder lezen

73

Naschrift

74

HARRY COMMANDEUR

Literatuurlijst

75

Emoties als drijfveer

“Ik ben een mens,
niets menselijks is
mij vreemd.”

– Publius Terentius Afer, De zelfkweller, 163 v Chr

Moreel boekhouden en rationele keuzetheorie

Pogingen van gedragseconomen om keuzegedrag te herleiden tot cognitieve of fysiologische factoren onderschatten de sociale infrastructuur die aanvankelijk het moderne keuzegedrag mogelijk heeft gemaakt. Moreel boekhouden in het Victoriaanse Engeland is een uitstekend voorbeeld van deze infrastructuur. Een kleine excursie langs de *senses and sensibilities* op de weg naar een rationele keuzetheorie.

HARRO MAAS
Hoogleraar aan de
Universiteit van
Lausanne

Theorieën van rationeel keuzegedrag zouden er goed aan doen keuzes niet alleen in termen van cognitie te benaderen, maar als een praktijk die – zoals Max Weber al rond 1900 benadrukte – historisch geworteld is in een cultuur die zich in toenemende mate gevoegd heeft naar de regels van het commerciële boekhouden (Weber, 1975; Carruthers en Espeland, 1991; Coquery et al., 2006).

Op deze boekhoudpraktijken wees Ronald Plasterk, toen hij op 30 november 2009 als minister van Onderwijs, Cultuur en Wetenschappen een tentoonstelling opende over de geschiedenis van het huishoudboekje in het inmiddels gesloten Geldmuseum in Utrecht. Hij vertelde over zijn jeugd, waarin zijn ouders

elk dubbeltje drie keer moesten omdraaien en zorgvuldig bijhielden wat er in- en uitging. De financiële crisis, die maar niet weg wil gaan, was nog maar een jaar oud. Begin april 2013 probeerde premier Rutte ‘die deken van negativisme’ die het Cultureel Planbureau dientengevolge constateerde weg te trekken: “Laten we wél die auto kopen, laten we wél dat huis kopen. We moeten een beetje risico nemen en vertrouwen hebben.” (*de Volkskrant*, 11 april 2013)

Ruttes oproep stond niet alleen in schril contrast met de nauwgezette ijver waarmee Plasterks ouders hun financiën boekstaafden, maar ook met de aanbevelingen van gedragseconomen, sociaalpsychologen en instituten als het Nibud om individuele burgers bewuster te maken van de consequenties van hun financiële beslissingen – op zijn minst een van de oorzaken van de almaar dooerterende economische malaise. In een veel geciteerd artikel karakteriseert gedragseconoom Richard Thaler individuele beslissers als ‘imperfecte boekhouders’, die helaas cognitief en fysiek niet zijn toegerust om zich rationeel te gedragen (Thaler, 1985; 1999). Voortbouwend op Thaler hield Yale-econoom John Campbell begin dit jaar de Richard T. Ely-lezing van de American Economic Association in San Francisco onder de titel *Restoring rational choice: the challenge of consumer finance*, en zocht hij antwoorden in de ondertussen ook in beleidskringen populaire noties *choice architecture* en *nudging*.

MOREEL BOEKHOUDEN

Het inzicht dat individuen geen rationele beslissers zijn en instrumentele ondersteuning behoeven, is natuurlijk niet nieuw. In 1713 schreef journalist en uitgever Richard Steele in de door hem opgerichte *The Guardian* (heeft niets met de huidige *The Guardian* te maken) dat iemand niet zozeer “*a very fine gentleman*” was vanwege zijn tafelconversatie, maar omdat hij in staat was “*to keep the books*” (Deringer, 2012). Filosoof en diplomaat Archibald Anderson schreef een aantal jaren na de *South Sea Bubble* van 1720, wellicht de eerste internationale financiële crisis van formaat, dat mensen pas langzamerhand weer in staat waren *to reason and to compute* (Deringer, 2012). Rationeel gedrag was afhankelijk van omstandigheden, en boekhoudkundige instrumenten werden gezien als een noodzakelijk middel om tot rationele, weloverwogen beslissingen te komen (Hopwood, 1994; Maas, 2016; Miller, 1992; Miller en O’Leary, 1987). Dergelijke instrumenten droegen

Moreel boekhouden toont de sociale infrastructuur van keuzegedrag

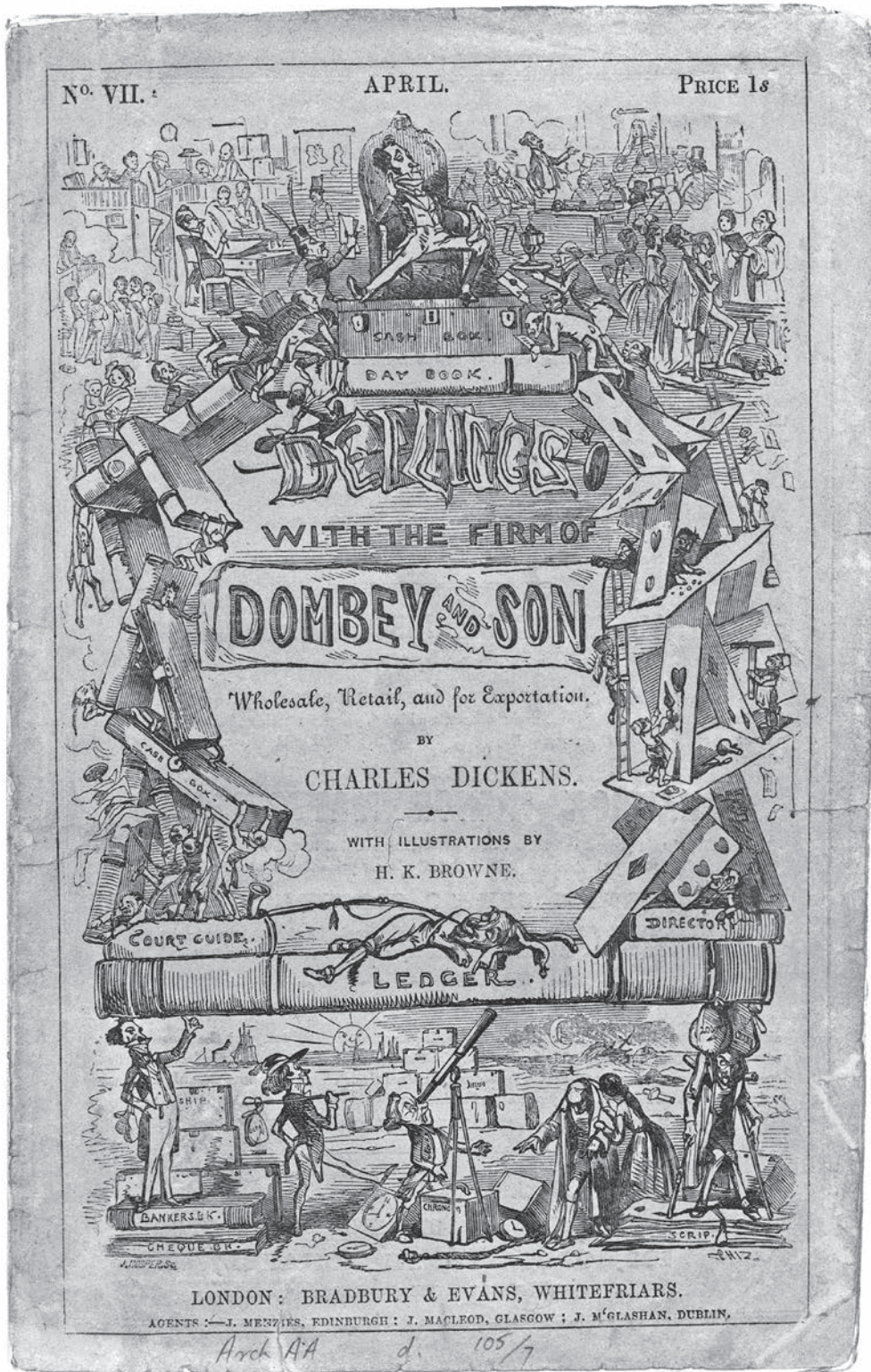
bij aan wat men iemands *moral economy* noemde, een uitdrukking die mooi in het midden laat of weloverwogen gedrag een eigenschap is van het individu, van het instrumentarium of van de infrastructuur die individu en instrument omvat, en in tegenstelling tot het hedendaagse *choice architecture* keuzes in morele termen vat.

In een beroemd geworden brief van 19 september 1772 aan de Engelse scheikundige Joseph Priestley, beschreef Benjamin Franklin hoe hij beslissingen nam in zaken van groot gewicht en onzekerheid (Bell en Labaree, 1956; Tolles, 1947). Hij deelde een stuk papier in tweeën, schreef boven de ene helft *pro* en boven de andere *contra* en noteerde gedurende een aantal dagen ieder argument dat hem te binnen viel. Vervolgens gaf hij deze een gewicht en keek dan naar welke kant de balans uitviel. Als hem dan gedurende een aantal dagen geen extra argument meer te binnen schoot, besloot hij dienovereenkomstig. Cognitief psycholoog Gerd Gigerenzer haalt een vergelijkbare brief van Franklin aan een neef aan, waaraan Franklin schertsend toevoegde dat deze anders wellicht nooit zou trouwen. Maar Gigerenzer ziet Franklins methode ten onrechte als

een – onvolkomen – procedure om onzekerheid te wegen (Gigerenzer en Todd, 1999; Gigerenzer en Sturm, 2012).

Niet voor niets noemt Franklin zijn methode *a moral algebra*. Onzekerheid – *the uncertainty that perplexes us* – was weliswaar niet onbelangrijk, maar rationele besluitvorming was een zaak van karakter, van het juist wegen van het morele gewicht van argumenten, niet van het vermogen kansen aan toekomstige gebeurtenissen toe te kennen. Het morele karakter van onzekere besluitvorming is mooi te zien in de oorspronkelijke illustratie van Dickens’ feuilleton *Dombey and Son* (1846–1948) (figuur 1). De opkomst en ondergang van Dombey is gevisualiseerd als een carrousel van dagboeken, journaalboeken en een kaartenhuis. Deze boekhoudkundige instrumenten – instrumenten van controle, accuratesse en zekerheid – veranderen daarbij in hun tegendeel: een gokspel waarin Dombey is overgeleverd aan het Rad van Fortuin, waarvan hij uiteindelijk door de goede zorgen van zijn dochter Florence wordt gered. De overduidelijke boodschap is dat Dombey, die alleen oog had voor zijn zoon, en zijn dochter nooit zag staan, niet alleen zijn financiële, maar ook zijn morele boekhouding nooit netjes op orde had gekregen.

Dickens schreef het boek halverwege de negentiende eeuw, in de tijd dat in Engeland onderscheid werd gemaakt tussen de *deserving* en de *undeserving poor*. Hij wist uit ervaring dat een faillissement niet alleen financiële maar ook morele gevolgen had. Wie in de gele pagina’s van de *Gazette* werd genoemd, was niet alleen zijn bedrijf, maar ook zijn naam, eer en reputatie kwijt. Boekhoudinstrumenten dienden om dat te voorkomen. Handleidingen, vooral gericht aan de jonge nog ongetrouwde vrouw, leerden hoe om te gaan met beperkte middelen, hoe een overmatig spenderende (drinkende) man in toom te houden, en hoe inkomsten en uitgaven te administreren. Mrs. Lavish die zich overgaf aan *conspicuous consumption* en Mrs. Liberal die haar personeel niet onder controle hield, werden als voorbeelden opgevoerd van vrouwen die hun familie te gronde richtten. In een *prudent family* ging oog voor financiën samen met het vermogen om behoeften te beheersen – en zo’n familie stond ook in moreel aanzien (Kitchiner, 1825). Een vrouw die kon boekhouden was een *asset* op de huwelijksmarkt (Walker, 1998). William Makepeace Thackerays briljante portret van Rebecca – Becky – Sharp in *Vanity Fair* (1847–1848) of Augustus Melmotte in Anthony Trollopes financiële thriller *The way we live now* (1875) tonen ons protagonisten die zonder



LONDON: BRADBURY & EVANS, WHITEFRIARS.

AGENTS:—J. MENZIES, EDINBURGH; J. MACLEOD, GLASGOW; J. M'GLASHAN, DUBLIN.

Arch A/A d. 105/7

Originele gravure van Charles Dickens' *Dombey & Son*. Arch. AA d105 T/P (no. 7 April). Bodleian Library, University of Oxford, England.

scrupules hun financiële belangen zeker willen stellen, maar door grenzeloze zedeloosheid hun hand overspelen. Sinds Bernard Mandevilles diabolische paradox uit 1714 dat *private vices* leiden tot *public benefits*, was het onderwerp hoe de passies te temmen voor het individuele en publieke goed niet weg te branden uit de agenda van schrijvers, (moraal)filosofen en sociale wetenschappers (Hirschman, 1997). Het temmen van de passies werd halverwege de negentiende eeuw geformuleerd als een tegenstelling tussen rede en emoties. Wie zich door emoties liet leiden, liep het gevaar kortzichtige en slecht geïnformeerde beslissingen te nemen. Door wils-

In de neoklassieke keuzetheorie verdwijnt het verschil tussen argument en emotie

kracht te trainen zou de rede de emoties kunnen overwinnen. Het boekstaven van het leven in dagboeken en agenda's werd daarvoor als een onmisbaar hulpmiddel gezien. Iemand zonder agenda werd gezien als richtingloos, zonder kompas (McCarthy, 2013; Creaton, 2001; Millim, 2013; Steinitz, 2011). De inleiding van *Letts's Diary*, een agenda van een nog steeds bloeiend bedrijf in kantoorbenodigdheden, raadde zijn gebruiker aan 'op vaste momenten van de dag' iedere uitgave, iedere gedachte, iedere ontmoeting en iedere afspraak te noteren, om zo te komen tot een volledig overzicht en efficiënter gebruik van tijd en financiële middelen.

"Laat *dit* de regel zijn! *Zonder uitzondering!* Voordat u gaat slapen, of voordat u uw kleedkamer 's ochtends verlaat, of als u de voorkeur geeft aan een ander vast tijdstip op de dag (een van deze mogelijkheden zal zich gewoonlijk als de beste uitwijzen): Lees de notities van de vorige dag terug om enige omissie te voorkomen, en dan die van de komende dag (als er een is) om uw tijd zo voordelig mogelijk in te delen." (*Letts's Diary*, 1856)

Halverwege de negentiende eeuw raadde Alexander Bain, een goede vriend van John Stuart Mill, het gebruik van agenda's aan om tot weloverwogen beslissingen te komen. In zijn *The emotions and the will* (1859) dat wel wordt gezien als het eerste leerboek psychologie, schreef hij dat *the mind*, aan zijn lot overgelaten, zich anders zou laten leiden door emoties, kortzichtigheid of de meest recente indrukken. Bain citeerde de brief van Franklin – *that great genius of prudential calculation*

– aan Priestley, "waarin hij in alledaagse vraagstukken het gebruik aanbeveelt van de kunstmatige methoden die in het financieel boekhouden worden gebruikt" (p. 424). Net als Franklin dacht Bain dat deze methode vooral behulpzaam zou zijn bij het nemen van ingrijpende beslissingen, zoals het al dan niet aanvaarden van een nieuwe baan of de beslissing om te emigreren of te trouwen.

"Wat ik aanraad is om iedere avond de indrukken van de dag te noteren, of te noteren naar welke kant de balans doorslaat van overwegingen die gedurende de dag de revue zijn gepasseerd; en dit verslag zou moeten worden volgehouden gedurende de gehele periode van besluitvorming. Want het kan gebeuren dat we op sommige dagen de druk van overwegingen sterker aan de ene dan aan de andere kant voelen dan op andere dagen; met een goede kans dat hij van dag tot dag wisselt bij een vraagstuk waarbij lust- en onlustgevoelens elkaar bijna in evenwicht houden. Maar door een zekere tijd te laten verlopen, middelen we tijdelijke of toevallige afwijkingen uit, en hoeven we aan het einde van de periode alleen maar de dagelijkse aantekeningen op te tellen en te kijken naar welke kant de balans doorslaat." (p. 426)

Bain was de belangrijkste psycholoog in het Victoriaanse Engeland (Rylance, 2000), en het is niet verwonderlijk dat Stanley Jevons naar diens werk verwees in zijn *The theory of political economy* (1871), waarin hij zijn theorie van het marginale nut en de maximaliserende beslisser ontwikkelt. Jevons herinterpreteert Bains (en Franklins) moral algebra als een methode die niet gaat over het uitbalanceren van *argumenten* om tot een weloverwogen beslissing te komen, maar als een *proces* waarin gevoelens van lust en onlust automatisch worden uitgebalanceerd.

"We kunnen lust- en onlustgevoelens behandelen zoals positieve en negatieve hoeveelheden in de algebra worden behandeld. De algebraïsche som van een serie lust- en onlustgevoelens wordt verkregen door de lustgevoelens op te tellen en de onlustgevoelens op te tellen, en dan de balans op te maken door de kleinere van de grotere hoeveelheid af te trekken. Ons doel is altijd om de resultaten te maximaliseren in de richting van lustgevoelens, die we redelijkerwijs 'de positieve richting' kunnen noemen" (Jevons, 1871, p.32).

Jevons beschrijft hier weliswaar eerst nog een besluitvormingsprocedure die als het ware met de hand moet worden uitgevoerd, maar maakt vervolgens duidelijk dat lust- en onlustgevoelens geen argumenten zijn, maar 'scheikundige zuren' die elkaar neutraliseren.

Waar Franklin gewichten aan argumenten toekende, afhankelijk van hun belang, worden deze gewichten in Jevons' handen een eigenschap van onze gevoelens zelf. Al doende verandert een *procedure* om tot beslissingen te komen in een *mechanisme* waardoor ons gedrag wordt geleid. Een hulpmiddel van pen en papier om bedeneerd te beslissen, wordt tot een fysiologische theorie van menselijke besluitvorming, waarin het onderscheid tussen argument en emotie feitelijk verdwijnt.

CALCULATIES GELEID DOOR EMOTIES

Charles Darwin gebruikte Franklins methode – die hem ongetwijfeld was overgeleverd via zijn grootvader Erasmus Darwin, een goede vriend van Franklin en Priestley – om te komen tot zijn beslissing te huwen met zijn nicht Emma Wedgwood (*better than a dog anyhow*, zie Darwin-on-line, 2016). Theresa May deed dit nog onlangs om tot een keuze voor of tegen een Brexit te komen. In privé-kring vertelde ze dat ze “een register van voors en tegens had aangelegd en ieder argument van een gewicht had voorzien, afhankelijk van het belang dat ze eraan toekende, totdat de rekening duidelijk werd en ze voor Blijf koos” (*The Guardian*, 14 augustus 2016). Maar is een beheerste keus altijd de beste? George Eliot, wellicht de belangrijkste schrijfster in het Victoriaanse Engeland, maakt in *Middlemarch* (1871–1872) duidelijk dat een calculerende geest heel wel kan worden geleid door emoties (Shuttleworth, 1984). In wat gezien kan worden als een test van Franklins moral algebra voert zij haar protagonist Dorothea Brooke in de laatste hoofdstukken van het boek op als zoekend naar een nieuwe levensbestemming. Als weduwe na een liefdeloze verbintenis met de veel oudere Casaubon heeft zij diens erfenis tot haar beschikking, waarvoor zij een sociale bestemming zoekt. Maar haar *little heap of books in political economy* helpt haar daar maar weinig bij. De jaloerse Casaubon heeft in zijn testament laten opnemen dat Dorothea's aanspraken op zijn vermogen vervallen als zij met zijn veel jongere neef Ladislav in

het huwelijk treedt. Pas bij het definitieve afscheid van deze Ladislav wordt zij zich bewust van haar diepe gevoelens voor hem. In een reflex (een detail dat Eliot pas in tweede instantie toevoegde) staat zij op uit haar stoel en barst in tranen uit: “*Oh, I cannot bear it – my heart will break.*” En terwijl zij overmand wordt door haar emoties, vervolgt ze: “*I don't mind about poverty – I hate my wealth.*” Maar zelfs als Dorothea zich op dit cruciale moment in haar leven volledig laat leiden door haar emoties, vergeet zij niet te rekenen: “*We can live quite well on my own fortune – it is too much – of seven hundred a-year – I want so little – no new clothes – and I will learn what everything costs.*” (Eliot, 1871–1872)

Max Weber verzette zich in een beroemde kritiek op de marginalistische keuzetheorie tegen de gedachte dat economische keuzes fysiologisch verklaard konden worden. Eerder was het zo dat mensen in een samenleving die in toenemende mate door de regels van commercie werd geleid, zich ook volgens deze handelsgeschiedingen gedragen. De enige veronderstelling die economen wat betreft Weber in hun theorieën hoefden te maken was dat mensen hun gedrag ten opzichte van hun omgeving ‘in toenemende mate’ modelleerden naar de principes van commercieel boekhouden – en in *deze* zin, ‘rationeel’ handelden (Weber, 1975). In de handen van Jevons werd Franklins moral algebra evenwel een gedragstheorie waarin argumenten gevoelens worden die als natuurkrachten de marktprijzen bepalen.

De misvatting dat de keuzetheorie gewoon ‘in het brein ingebakken’ zou zitten, vinden we terug in de tegenwoordige gedragseconomie wanneer zij, zoals Thaler, spreekt van menselijke beslissers als *pleasure machines*, die gehoorzamen aan de wetten van de psychofysica. Dergelijke theorieën onderschatten de sociale infrastructuur die het moderne keuzegedrag eerst mogelijk heeft maakt. In een samenleving waarin iedereen gedwongen wordt om zich als boekhouder te gedragen, gedraagt men zich door de bank genomen als boekhouder.

In het kort

- ▶ Keuzegedrag is niet alleen ingebakken in het brein, maar ook sociaal verankerd.
- ▶ Al in de Victoriaanse tijd vonden men volkomen rationele keuzes een fictie.
- ▶ Moreel boekhouden ligt mede ten grondslag aan de theorie van rationeel keuzegedrag.

Homo economicus: van positief naar normatief

Homo economicus werd in de interpretatie van neoklassieke economen zoals Milton Friedman als basis voor ‘positieve’ voorspellingen gepositioneerd. Dat zijn voorspellingen over wat is. Gedragseconomen zoals Amos Tversky en Daniel Kahneman zetten de homo economicus juist weg als zijnde ‘normatief’. Dat wil zeggen, deze maakt slechts duidelijk hoe een rationele agent zou moeten handelen. In plaats daarvan positioneerden zij de *descriptieve homo gedragseconomicus*.

ROEL GROL

Vakdidacticus aan de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen

ESTHER-MIRJAM SENT

Hoogleraar aan de Radboud Universiteit

De neoklassieke benadering van de economie kan worden gekenschetst door een ‘heilige drie-eenheid’ van rationaliteit, eigenbelang en evenwicht (Colander *et al.*, 2004). Onder rationaliteit wordt verstaan dat mensen optimale afwegingen en keuzes maken om hun doelen te bereiken. Eigenbelang gaat om het najagen van vooral de eigen individuele voordelen. Evenwicht, ten slotte, verwijst naar een ideale situatie of uitkomst waarin alles met elkaar in balans is. Dergelijke aannames verschaffen neoklassieke economen de mogelijkheid om de complexiteit van het menselijk gedrag te reduceren tot een model.

DE HOMO ECONOMICUS ALS BASIS VOOR POSITIEVE VOORSPELLINGEN

Een verpersoonlijking van deze veronderstellingen kan worden gevonden in de iconische *homo economicus*. Deze kan worden beschreven als een rationeel, volledig geïnformeerd en het eigenbelang nastrevende persoon die tot optimale keuzes en beslissingen komt (Bruni en Sugden, 2007; Cartwright, 2011; Grol en Sent, 2015). Een dergelijke basis biedt neoklassieke economen de mogelijkheid om te komen tot modelmatig-technische en ‘objectieve’ economische analyses (Morgan en Rutherford, 1998). Per definitie zijn dergelijke modellen slechts vereenvoudigde weergaven van een gedeelte van de economische werkelijkheid (Boumans en Davis, 2010; Friedman, 1966; Guala, 2005; Mäki, 2005; Morgan, 2005).

Het is dan ook niet verwonderlijk dat deze homo economicus een kleine eeuw geleden al werd beschreven als een persoon “die de complexe en irrationele kenmerken van de menselijke figuur ontbeert” (Tugwell, 1922, p. 317). Dit irrealisme ten aanzien van de manier waarop menselijk gedrag door neoklassieken is gerepresenteerd, is sindsdien een terugkerend punt van discussie geweest. Milton Friedman heeft een belangrijke rol vervuld in dit debat door het onderscheid te benadrukken tussen economie als een positieve wetenschap (“een verzameling van gesystematiseerde kennis over wat is”) en economie als een normatieve wetenschap (“een verzameling van gesystematiseerde kennis betreffende criteria over wat

zou moeten zijn”). Daarbij hield hij een vurig pleidooi voor positieve economie en betoogde hij dat de homo economicus hier onderdeel van was.

Volgens Friedman waren onrealistische aannames aangaande de homo economicus namelijk niet problematisch zolang het betreffende model voldoende accurate voorspellingen opleverde. Met andere woorden, het ‘positieve’ had met name betrekking op de voorspellingen, minder op de veronderstellingen. Deze zogenaamde *Friedman-twist* maakte het economen jarenlang mogelijk om allerhande psychologische inzichten over menselijk gedrag terzijde te schuiven en om ‘positieve’ wetenschap te bedrijven (Camerer, 1999; 2005; Heukelom, 2014; Kahneman, 2003a; Sent, 2004). Dit maakte dat psychologen in de eerste helft van de twintigste eeuw in economische kringen toch vooral werden beschouwd als *persona non grata* (Wilkinson en Klaes, 2012).

DE MISLUKTE HOMO GEDRAGSECONOMICUS

Hoewel de meerderheid van de economen zich tot ver in de jaren zestig van de vorige eeuw baseerde op neoklassieke veronderstellingen ontstond er, in de nasleep van de cognitieve revolutie, onder gedragswetenschappers langzaam maar zeker een verhoogde erkenning van het belang van de menselijke geest, waarneming, redeneervermogen en mentale functies (Angner, 2012; Camerer *et al.*, 2004). Een belangrijke bijdrage in dit kader kan worden toegeschreven aan Herbert Simon. Hij stelde onder meer voor om de empirisch vastgestelde en beperkte capaciteiten van mensen als uitgangspunt te nemen, in plaats van een gemodelleerde volledig rationele homo economicus (Sent, 2004; Simon, 1959). Zijn notie van de *homo gedragseconomicus* zou een vollediger beeld van het economisch handelen van de mens hebben moeten opleveren.

Echter, Simon zette zich met deze ideeën (te) sterk af tegen de gangbare, neoklassieke benadering van de economie (Camerer *et al.*, 2004). Ook droeg hij weinig formele bewijslast aan die de noodzaak zou hebben kunnen onderbouwen waarom het concept van volmaakte rationaliteit zou moeten worden vervangen door dat van begrensde rationaliteit. Bovendien ontwikkelden zich net in deze periode geavanceerde wiskundige benaderingen die economen in staat stelden om complexere modellen te bouwen en analyses uit te voeren (Camerer, 1999; Cartwright, 2011; Sent, 2004). Tezamen hebben deze factoren eraan bijgedragen dat er eind jaren zestig geen revolutionaire verandering plaatsvond in de

manier waarop mainstream-economen naar het modelleren van menselijk economisch gedrag keken – en de eerder genoemde drie-eenheid bleef fier overeind.

DE NORMATIEVE HOMO ECONOMICUS

In de jaren zeventig en tachtig van de vorige eeuw kwamen cognitief psychologen die economische keuzes en besluitvorming bestudeerden tot belangrijke inzichten (Angner, 2012; Camerer, 1999). In hun baanbrekende publicatie in *Science* illustreerden Amos Tversky en Daniel Kahneman (1974) op basis van empirisch onderzoek onder meer dat mensen in de echte wereld meestal niet tot optimale economische keuzes kwamen op basis van volledig rationele en foutloze berekeningen en afwegingen. In plaats daarvan baseerden mensen hun economische beslissingen veelal op heuristieken, ofwel eenvoudige vuistregels. Het gebruik van dergelijke heuristieken kan echter leiden tot allerhande beoordelingsfouten als gevolg van meerdere cognitieve vertekeningen. Op hun beurt kunnen deze zogenaamde *biases* resulteren in niet-optimale uitkomsten. Veel onderzoeken die volgen uit dit *heuristics and biases*-programma maken duidelijk dat het feitelijke gedrag van mensen in de echte wereld vaak afwijkt van het optimale gedrag dat ten grondslag ligt aan de neoklassieke modellen (Engelhardt, 2011; Kahneman, 2003b; Mullainathan en Thaler, 2000; Pesendorfer, 2006; Rabin, 1998; Rabin, 2002; Sent, 2004). Deze bevindingen hebben eraan bijgedragen dat er een steeds sterkere noodzaak werd gevoeld om te komen tot nieuwe theorie over het economische gedrag van echte mensen.

De wijze waarop wetenschappers zoals Tversky en Kahneman opereerden, kan worden gekarakteriseerd als “het constructief inzetten van het economische standaardmodel om een beter begrip van het economische gedrag te krijgen” (Cartwright, 2011, p. 4). Daarbij positioneerden zij de homo economicus als een ‘normatief’ concept, in die zin dat het duidelijk maakt hoe een rationele agent zou moeten handelen. Tegelijkertijd streefden zij zelf naar een bijdrage aan de beschrijving: “Het belangrijkste thema van dit artikel is dat de gekozen normatieve en beschrijvende analyses moeten worden gezien als afzonderlijke ondernemingen. Deze conclusie suggereert een onderzoeksagenda. Om het rationele model in zijn gebruikelijke beschrijvende rol te behouden, moeten de relevante ondersteunende aannames worden gevalideerd. Waar deze veronderstellingen falen, is het leerzaam om de gevolgen van de beschrijvende analyse na te traceren.” (Tversky en Kahneman,

1986, p. S275). Daarmee ontstond ruimte voor een descriptieve homo gedragseconomicus die parallel aan de normatieve homo economicus kon opereren (Heukelom, 2014). Oftewel, waar de homo economicus volgens Friedman aan de basis stond van 'positieve' voorspellingen, werd diezelfde basis door Kahneman en Tversky als 'normatief' weggezet. In plaats daarvan zochten zij een 'descriptieve' basis in de homo gedragseconomicus.

DE DESCRIPTIEVE HOMO GEDRAGSECONOMICUS

Vandaag de dag hanteren gedragseconomen een aanpak in lijn met die van Tversky en Kahneman. Zij nemen de bestaande economische theorie als uitgangspunt. Zorgvuldig ontworpen economische laboratorium-experimenten en andere methoden – zoals simulaties, vragenlijsten of veldonderzoek – stellen gedragseconomen in staat om mogelijke afwijkingen van het economische standaardmodel te identificeren en te onderzoeken (Harrison en List, 2004; Heukelom, 2011; Santos, 2011). Empirisch vastgestelde afwijkingen van de bestaande theorie leiden vervolgens tot aanbevelingen voor herformulering van dat beschrijvende gedeelte van de theorie (Angner, 2012; Camerer *et al.*, 2004; Weber en Camerer, 2006; Sent, 2004). Op deze wijze draagt gedragseconomisch onderzoek bij aan de aanpassing of nuancering van bestaande economische inzichten (Altman, 2008; Santos, 2011). Gedragseconomisch onderzoek nuanceert aldus vanuit de empirie het beeld van de neoklassieke, normatieve homo economicus. De nuance wordt door Mullainathan en Thaler (2000) verwoord middels de termen 'begrensde rationaliteit', 'begrensde wilskracht' en 'begrensd eigenbelang'. Het eerste aspect beschrijft in wezen dat de beperkte cognitieve capaciteiten waarover mensen beschikken eraan bijdragen dat zij niet in alle omstandigheden tot volledig juist berekende of beredeneerde optimale keuzes komen (Engelhardt, 2011; Rabin, 1998; Tversky en Kahneman, 1974). Onder begrensde wilskracht wordt verstaan dat

mensen niet altijd beslissingen nemen die in hun eigen langetermijnbelang zijn. Zo blijkt uit onderzoek van Camerer *et al.* (1997) dat taxichauffeurs in New York op regenachtige dagen vroeg stoppen met werken (ze hebben door de regen al veel klanten gehad en de buit is dan al vroeg op de dag binnen) in plaats van gewoon door te werken om hun toekomstige vermogen te maximaliseren. Met begrensd eigenbelang ten slotte wordt bedoeld dat mensen niet alleen hun eigen voordelen nastreven, maar ook geven om de welvaart en het welzijn van andere mensen (Mullainathan en Thaler, 2000). Dit laatste onderstrept het belang van het bestuderen van sociale voorkeuren van mensen, zoals wederkerigheid, reputatie of eerlijkheid (Fehr en Schmidt, 2003).

AFSLUITEND

Ondanks de stellingnames dat economen zich eerder niet expliciet ten doel hadden gesteld om economische modellen te voorzien van mensen van vlees en bloed, en dat economische modellen alleen kunnen worden beoordeeld met inachtneming van hun eigen randvoorwaarden, doelstellingen en bewijzen (Gul en Pesendorfer, 2005), lijkt er een verandering te ontstaan in de manier waarop het gedrag van de mens in de economische wetenschap gestalte krijgt (zie hoofdstukken 1 en 5 van Grol (2016) voor meer informatie). In eerste instantie werd de homo economicus als basis gezien voor positieve voorspellingen, waarbij de aandacht vooral naar die voorspellingen uitging. Later verschoof de focus naar de beschrijving van de basis en werd de homo economicus juist als normatief weggezet. Daarmee maakte hij ruimte voor de descriptieve homo gedragseconomicus. Gedragseconomisch onderzoek levert op deze wijze een bijdrage aan zowel veranderingen binnen de economische discipline als aan de nuancering van de drie centrale elementen in het neoklassieke denken (Colander *et al.*, 2004; 2010). Tegelijkertijd wordt de homo gedragseconomicus gedreven door emoties als geluk, hoop en liefde, zoals elders in dit dossier beschreven.

In het kort

- ▶ De rationele, door eigenbelang gedreven homo economicus werd jarenlang gebruikt om positieve voorspellingen te doen.
- ▶ Nu wordt de homo economicus als normatief weggezet: deze maakt duidelijk hoe iemand zich zou moeten gedragen.
- ▶ Met de homo gedragseconomicus beschrijven economen hoe mensen zich echt gedragen.

Economische deugden

Deugden worden vaak gezien als cultureel erfgoed, behorende tot de wereld van de literatuur, filosofie, theologie en middeleeuwse schilderkunst. Maar ook in de economie is de deugdedethiek terug van weggeweest en heeft zich bescheiden neergevlid in de eigentijdse salon van economen en beleidsmakers. Maar is ze wel ‘salonfähig’? Of is ze een betuttelende tante die vrijheid fnuikt en economische groei smoort?

**PATRICK
NULLENS**
Hoogleraar aan de
Evangelische Theo-
logische Faculteit,
Leuven (België)

Robert Solomon, die de deugdedethiek van Aristoteles in de zakenethiek introduceerde, definieert deugd als “een aanhoudende goede karaktereigenschap die iemand in staat stelt om met excellentie te functioneren in een gemeenschap”. (1992, p. 192). Er bestaan eenvoudige deugden zoals orde, beleefdheid, ijver en discipline, en meer complexe deugden zoals eerlijkheid, billijkheid, tolerantie, redelijkheid, moed, liefde en hoop (Comte-Sponville, 1997). Deugden horen bij levenskunst, praktische wijsheid, het streven naar het goede (Van Tongeren, 2013). Klassieke deugden zoals wijsheid, moed, rechtvaardigheid, zelfbeheersing, geloof, hoop en liefde krijgen opnieuw aandacht in de huidige positieve psychologie, en zijn het onderwerp van empirisch

onderzoek naar de ‘mentaal gezonde mens’ (Peterson en Seligman, 2004).

DE DEUGDETHIEK

Bij deugdedethiek gaat het niet zozeer om morele principes, rechten of geboden (deontologische oftewel plichtenethiek). Ook gaat het niet om het inschatten van de gevolgen van onze keuzes (utilistische ethiek). Ze kijkt naar wie je *bent* – niet alleen individueel, maar juist ook in relatie tot anderen. Het gaat om de vorming van een karakter dat streeft naar meer levensgeluk en menselijk opbloeien (*eudaimonia*); de nadruk ligt op de levensweg en minder op principes of wettelijke kaders. Bij de antieke deugdedethiek, in de traditie van Aristoteles, gaat het om het zoeken naar evenwicht, het midden houden en extremen vermijden. Een obsessieve deugd kan dan zelfs een ondeugd worden. Zo dient moed in balans te zijn met bijvoorbeeld redelijk inzicht, anders wordt het roekeloosheid. Een beeld dat dit zoeken naar evenwicht verduidelijkt, is het stemmen van een gitaar waarbij de tonale balans en het samenspel van snaren een akkoord vormen (Wight, 2015).

Deugden worden enerzijds contextueel en cultureel bepaald, en hebben anderzijds een universeel draagvlak in de verschillende religies en levensbeschouwingen (Kinning en Slootweg, 2015). Zo is een deugd voor een Romeins legionair niet hetzelfde als voor een CEO van een winkelketen.

Kenmerkend voor de deugdedethiek is de praktische

gerichtheid op beroepen (professionele praktijken) die stuk voor stuk hun eigen deugden vereisen, en vervolgens ingepast worden binnen een breder sociaal gedefinieerd doel van geluk of welzijn. Met andere woorden: de deugdethiek combineert professionele praktijken met doelen en met de ontwikkeling van de hele mens in zijn denken, voelen en sociale vervaechting. Daarom is, vanuit het perspectief van sociaal kapitaal, de economische deugdethiek hoogst relevant. Zo heeft de deugdethiek opnieuw haar plaatsje verworven als onderdeel

Deugden horen bij levenskunst, praktische wijsheid, het streven naar het goede

van diverse economische praktijken binnen de vrije markt (Van Staveren, 2009; Wells en Graafland, 2012; Bruni en Sugden, 2013; Baker en White, 2016). Wel is het van belang op te merken dat deugdethiek slechts één van de dimensies van een ethische reflectie is. We kunnen niet zomaar voorbijgaan aan *principes* (deontologische ethiek), aandacht voor de *gevolgen* (utilistische ethiek) en gedeelde *kernwaarden* (waarde-ethiek). Economische ethiek en beleidsethiek vragen dus om meer perspectieven dan alleen de deugdethiek (Nullens, 2014; Wight, 2015).

DE KLASSIEKE DEUGDEN EN DE ECONOMIE

Een recent pleidooi voor economische deugden komt van Deirdre N. McCloskey, een economisch historica uit Chicago, in haar boek *The bourgeois virtues: ethics for an age of commerce* (2006). Zij is een passionele voorstander van de vrije markt, die zij als intrinsiek verweven ziet met deugdethiek. De economische mens wordt niet alleen rationeel gedreven door eigenbelang, maar ook emotioneel door een gerichtheid op anderen en met een diepgeworteld gevoel voor rechtvaardigheid. Economie gaat over mensen die met elkaar in relatie staan binnen sociale verbanden, waarin vertrouwen, behoeften, verwachtingen, preferenties en akkoorden een grote rol spelen. McCloskey deelt de stelling dat economie geen waarde vrije wetenschap is, maar altijd wordt beïnvloed door een mensbeeld en een visie op de samenleving (McCloskey, 1997; Sen, 1987; Putnam, 2002). Haar basisthese is zeker niet nieuw, maar is gebaseerd op Adam Smith, de vader van het vrijemarktdenken. Economische deugdethiek

is geen moralistische domper of ideologisch keurslijf. In tegendeel, de vrijemarkteconomie en deugdethiek versterken elkaar – in synergie creëren ze samen meer welvaart en geluk.

McCloskey noemt deze vrijemarktdeugden ‘bourgeois deugden’. Bourgeois of burgerlijk – toch een wat ongelukkige term – verwijst naar de middenklasser, de commerciële mens. Deze commerciële mens streeft naar zakelijk succes, naar groei en innovatie. Kortom, de ‘ondernemende economie’ is zijn/haar biotoop. Kapitalisme is goed voor de ziel, het maakt ons tot betere, deugdzamere mensen. McCloskey strijdt op twee fronten. Enerzijds tegen de economen van de neoklassieke school (zoals Paul Samuelson en Milton Friedman) die niets willen weten van deugden en het liever puur bij cijfers en marktwerking houden. En anderzijds tegen de intellectuele elite die blind is voor de zegeningen van de vrije markt.

Volgens McCloskey beperkt de huidige economie zich te veel tot de deugd van de prudentie als instrumentele rationaliteit. Deze reductie leidt onvermijdelijk tot vervreemding van het echte leven: “Kan een groep asociale monsters, die nooit kind geweest zijn, die nooit van iets hebben gehouden, nooit liefde, geloof of hoop hebben gekoesterd, op een schoolbord een maatschappij ontwerpen die slechts functioneert uit rationeel eigenbelang?” (McCloskey, 2007, p. 497).

McCloskey maakt vervolgens een wat gewaagde sprong om de zeven klassieke deugden (moed, rechtvaardigheid, prudentie, zelfbeheersing, geloof, hoop en liefde) te kunnen behandelen als economische deugden. Geloof, hoop en liefde worden gezien als de zachtere, vrouwelijke deugden. Economen hebben zich echter altijd vooral gericht op de meer mannelijke deugden, zoals moed en prudentie. Door de zachte deugden in de economie meer aan bod te laten komen, komt de emotionele kant van de mens meer in beeld.

EIGENBELANG EN EMPATHIE BIJ SMITH

Heeft McCloskey een punt? Historisch gezien zeer zeker. Dat emoties en deugden ook thuishoren in de economische wetenschap gaat terug op de grondlegger van het vrijemarktdenken. Voorafgaand aan zijn vermaarde *The wealth of nations* (1776) schreef de moraalfilosoof Adam Smith zijn *Theory of moral sentiments* (1759). Men heeft abusievelijk deze twee werken gezien als tegengesteld in plaats van als complementair aan elkaar (Evensky, 2005; Baker en White, 2016; McCloskey, 2008). Juist in de latere editie van zijn boek over mo-

rele gevoelens voegde Smith een lang hoofdstuk toe over het belang van de deugden in relatie tot empathie – Smith gebruikt *sympathy* waar men tegenwoordig *empathy* zegt – en gerechtigheid (McCloskey, 2008). Vanwaar deze aandacht voor deugden?

Hoewel Smith de positieve kracht van de vrije markt verdedigde, zag hij ook de donkere zijde van een te ver doorgeschoten commerciële samenleving. Verlicht eigenbelang en berekening houden een door de vrije markt gedreven samenleving niet bij elkaar. Mensen zitten anders en complexer in elkaar. En evenals Isaac Newton fundamentele observaties had gedaan over de fysische werkelijkheid, zo beoogde Smith inzicht te krijgen in de menselijke natuur en in de evolutie van de sociale weefsels tot een systeem van natuurlijke vrijheid (“system of natural liberty”). Hier laat de vrije burger het aristocratische en feodale systeem achter zich, en handelt volgens de marktregels van vrijheid en gelijkheid. Mensen moeten niet afhankelijk zijn van de welwillendheid van anderen, dat is onnatuurlijk. Evenals Newton heeft Smith het over bewegende krachten, niet van de fysica maar van een sociale werkelijkheid. Beide krachten, die van de fysica en die van het sociale leven, vinden hun ultieme oorsprong in God: “*the all-wise Author of Nature*”. De twee belangrijkste natuurlijke sociale krachten zijn welbegrepen eigenbelang en welbegrepen empathie. Beide mechanismen ondersteunen het sociale weefsel van vrije burgers die samen een steeds grotere welvaart creëren (Evensky, 2005). Daarbij is vooral empathie interessant – en Smith definieert dit als het zich identificeren met en het goedkeuren van de emotie van een ander. Mensen zijn niet alleen zelf emotioneel, ook delen ze hun emoties met anderen, beoordelen ze andermans emoties en voelen zich door anderen beoordeeld. We zijn sociale wezens, van nature geïnteresseerd in het lot van de ander. De openingszin van zijn *Theory of moral sentiments* luidt: “*How selfish soever man may be supposed, there are evidently some principles in his nature, which interest him in the fortune of others...*”

COMMERCIELE DEUGDEN BIJ SMITH

Smith besteedt aan vijf economische deugden bijzondere aandacht: moed, zelfbeheersing, rechtvaardigheid, wijsheid en welwillendheid. Daarbij gaat het hem vooral om het zoeken naar het harmonische samenspel van de verschillende deugden en niet om het overaccentueren van één deugd (McCloskey, 2008). De belangrijkste deugd voor het economische denken blijft

verbonden aan de drijfveer van het eigenbelang. Het is de deugd van wijsheid/prudentie ofwel vrij vertaald de ‘doordachte voorzichtigheid’. De prudente mens denkt aan het maximaliseren van eigen nut, alsook aan de gevolgen hiervan op langere termijn. In de economie hebben we het dan over de preferentietheorie die ervan uitgaat dat iemand in staat is om rationeel te kiezen waaraan hij of zij de voorkeur geeft. Prudentie gaat over dit rationele keuzep proces.

We zijn sociale wezens, van nature geïnteresseerd in het lot van de ander

Verder hoort bij eigenbelang ook de deugd van de zelfbeheersing. Het is vooral de combinatie van moed en zelfbeheersing die leidt tot een correct zelfbeeld. We mogen ons niet zomaar overgeven aan de verlangens van het moment, korte pleziertjes of het applaus van mensen.

In relatie tot empathie heeft Smith het over de deugd van de welwillendheid. Hierbij zijn verschillende gradaties waarin we vooral welwillend zijn voor diegenen die dicht bij ons zijn. Smith weethoudt zich van een al te grote claim op het streven naar universeel geluk. Hij houdt het liever bescheiden. Volgens Smith is het grote geluk Gods zaak, en niet die van ons als feilbare mensen. In “*the more humble department*” bespreekt hij de zorg voor het eigen welzijn, het gezin, de vrienden en het land.

Naast de combinatie van prudentie, moed en zelfbeheersing is de deugd van de rechtvaardigheid essentieel voor de samenleving als geheel. Bij rechtvaardigheid gaat het erom dat we de ander nooit schade toebrengen, ook daar waar de wet geen bescherming biedt. De deugd van de rechtvaardigheid overstijgt dus de wettelijke kaders: iets kan wettelijk volledig in orde zijn, maar toch onrechtvaardig en dus immoreel. Dit is een standpunt dat men na de bancaire crisis van 2008 beter ter harte zou moeten nemen (Luyendijk, 2015).

VAN EMOTIE NAAR DEUGD

Bij Smith was er een duidelijk verband tussen deugden en de morele gevoelens van empathie. Maar wat is het verband tussen deugden en emoties? Morele gevoelens ontwikkelen zich niet via calculerend eigenbelang of een meten volgens het Pareto-criterium. Deze verbre-

ding naar het emotionele toe wordt door de gedrags-economie ondersteund. Door talloze experimenten toont ze aan dat onze keuzes vaak niet rationeel gegrond zijn (zie de bijdragen elders in dit dossier). Emoties als angst, droefheid, blijdschap, jaloezie, hoop, boosheid en dankbaarheid bepalen mede onze keuzes. De uitdaging ligt in het definiëren van het concept 'emotie'.

De strakke modernistische scheiding tussen emotionaliteit en rationaliteit is niet langer houdbaar (Solomon, 2004; Roberts, 2003). In dit opzicht is de *homo*

Deugden zijn leermeesters van onze emoties en verlangens

economicus die rationeel zijn verlangens stuurt eveneens achterhaald. Emoties zijn meer dan simpelweg gevoelens, verlangens of driften. We hebben het hier vooral over *emotionele disposities*, de spontane neiging om in bepaalde omstandigheden op een bepaalde manier te reageren. Ook zijn er *emotionele attitudes*, zoals angst en hoop, waarop we – vaak onbewust – ons gedrag baseren en waarmee we de werkelijkheid ervaren. Emoties zijn niet alleen passieve gevoelservaringen, maar ook drijfveren of actie-tendenties met een specifiek doel. Ze hebben een belangrijke cognitieve dimensie, het zijn ervaringen met denkinhoud en zelfs waardeoordelen (Nussbaum, 2014). Volgens deze cognitief-evaluatieve emotietheorie wordt onze kijk op de (economische) werkelijkheid medebepaald door emotionele disposities. Volgens Robert C. Roberts zijn emoties een vorm van het 'betrokken interpreteren' van de werkelijkheid (*concern-based construals*). We worden alleen emotioneel wanneer we ons op de een of andere manier betrokken voelen, en we interpreteren die situatie vanuit onze emotionele betrokkenheid. Emoties interpreteren de werkelijkheid steeds in relatie tot onze verlangens, verwachtingen en ons sociale weefsel (Roberts, 2003). Dit gevoel van betrokkenheid overstijgt vaak ons eigenbelang, en hiermee zijn we terug bij Smith die het had over ons vermogen tot meelevens oftewel onze empathie. Op die manier vloeien logisch denken en emotioneel beoordelen in elkaar over.

We hebben reeds gezien dat deugden positieve karaktereigenschappen zijn, vermogens die ons als mens beter doen functioneren. Deugden zijn de leermeesters van onze emoties en verlangens. De deugden bepalen

mede hoe we zaken intuïtief aanvoelen, hoe we onszelf zien, waarvoor we ons 'schamen' of wat we prijzen. Op die manier bepalen ze mede onze emotionele preferenties, beslissingen en keuzes.

DEUGDEN EN DE ONDERNEMENDE SAMENLEVING

Een van de gevaren van deugdethiek is een overdreven focus op onszelf. Wanneer het belangrijkste doel de *eigen* morele zuiverheid is, wordt eigenbelang niet langer gedragen door empathie en krijgt het een moralistisch trekje. Het gaat immers niet om onszelf, maar om de gevoelens van anderen. Dat is in het bijzonder van belang voor beleidsmakers. Zij moeten verder kijken dan hun eigenbelang of dat van bepaalde belangengroepen. Deugden dienen een breder doel dan alleen dat van het eigen geluk, en maken deel uit van een professionele praktijk ten dienste van een organisatie en de samenleving als geheel. Aristoteles sprak reeds over gezondheid als doel van de geneeskunde. Maar wat is het doel van de markt? Wordt de markt als vanzelf gedreven door extrinsieke prikkels? En, zoals Milton Friedman verdedigde, is de enige verantwoordelijkheid van een bedrijf niet het maken van winst? Of bestaat er ook een intrinsiek doel van de markt, dat dus ook bijbehorende deugden heeft, zoals de *mutually beneficial voluntary transactions* die welvaart scheppen (Bruni EN Sugden, 2013)?

De econoom Amartya Sen onderscheidt twee soorten van redeneren. Er is het redeneren vanuit 'instrumenteel eigenbelang' over hoe we zo efficiënt mogelijk tot onze doelen komen, en er is het redeneren vanuit 'substantief eigenbelang' dat nadenkt over de doelen zelf (Sen, 1987). Wanneer we deze doelen beter begrijpen, kunnen we ook de bijbehorende deugden ontwikkelen. Dit substantief denken betekent dat de economie in dialoog moet staan met andere disciplines die ons iets leren over de zin en betekenis van het menselijke leven. Een te overwegen mogelijkheid is de verbinding met *capabilities approach* in de economie (Bertland, 2008). Door ons te richten op waardigheid, vrijheid, zelfrespect en het ontwikkelen van onze mogelijkheden krijgt de deugdethiek de noodzakelijke doelmatigheid, zonder te vervreemden van institutionele, politieke, religieuze en economische realiteiten (zie de bijdrage van Van den Heuvel in dit dossier).

We leven in een ondernemende samenleving, die opereert op een snelle, internationale en extreem competitieve markt die heel anders is dan die in het 18e-

euwse Schotland van Adam Smith. Forbes 2015 zet Nederland op de negende plaats als ondernemersland. Groei wordt gedreven door innovatie, start-ups, netwerken en flexibiliteit. Een ondernemende economie zoekt voortdurend naar kansen voor nieuwe goederen en diensten, om zodoende welvaart te creëren. Ze wordt gedreven door het nemen van zinvol risico en door positieve verwachtingen. Maar een ondernemende samenleving is een gevoelige plant die alleen kan bloeien in een klimaat van vertrouwen, innovatieve netwerken, diversiteit en positieve verwachting. Interdependentie en reciprociteit zijn basisvoorwaarden wat betreft het 'ecosysteem voor ambitieus ondernemerschap' (Stam, 2014). Daarom is het een belangrijke opdracht om het juiste menselijke kapitaal te ontwikkelen, zoals kennisvernieuwing, persoonlijke vaardigheden en creativiteit. Bij dit nieuwe ecosysteem van ondernemerschap hoort aandacht voor karakteriële excellentie en deugden, die de weerbaarheid en innovatie versterken. En bij deze ondernemende economie horen typische marktdeugden zoals betrouwbaarheid, alertheid op de klantenbehoefte, competitiviteit en het respecteren van anderen (Bruni en Sugden, 2013). De uiteindelijke uitdaging is om sociale structuren te scheppen waarin marktdeugden zich kunnen ontwikkelen. Daarom verdient het thema deugd een eigen plek in wat Smith noemde "*the more humble department*" van het economische leven.

In het kort

- ▶ De deugdethiek combineert professionele praktijken met doelen en met de ontwikkeling van de hele mens.
- ▶ Adam Smith beargumenteerde al dat deugden en emoties een plaats hebben in de economie.
- ▶ Bij een ondernemende economie hoort aandacht voor deugden, die de weerbaarheid en innovatie versterken.



Hoe slechte biologie de economie om zeep hielp

De CEO van Enron – nu in de gevangenis – paste de logica van ‘zelfzuchtige genen’ succesvol toe op zijn menselijk kapitaal, daarmee een *self-fulfilling prophecy* creërend. Jeffrey Skilling bootste de natuurlijke selectie na door zijn werknemers te rangschikken volgens een schaal van één tot vijf, met 1 als de besten en 5 als de slechtsten. Iedereen met rangorde 5 werd eruit gegooid, maar niet zonder eerst te zijn vernederd via een website waarop ook zijn of haar portret te zien was.

HEBZUCHT EN ANGST

Skilling had een beperkte visie op de menselijke natuur, en ging ervan uit dat de menselijke soort geheel gedreven wordt door hebzucht en angst. Net als velen voor hem, was Skilling met heel zijn

ziel en zaligheid gevallen voor de metafoor van het zelfzuchtige gen, want hij meende dat als onze genen zelfzuchtig waren, wij dat zelf ook wel moesten zijn.

Omdat evolutie voortschrijdt via eliminatie, is het inderdaad een meedogenloos proces. Maar daarom hoeven de producten ervan nog niet meedogenloos te zijn. Veel dieren overleven door sociaal te zijn en elkaar te steunen, wat impliceert dat zij het principe van het recht van de sterkste nooit naar de letter zouden kunnen volgen: de sterken hebben de zwakkeren nodig. Dit geldt evenzeer voor onze eigen soort, tenminste als we mensen de kans geven om hun coöperatieve kant te laten zien. Net als Skilling, negeren en onderdrukken te veel economen en politici deze kant. Ze modelleren de menselijke samenleving naar de constante strijd die, naar zij geloven, in de natuur plaatsvindt. Maar ook al is concurrentie een onderdeel van het plaatje, de mens kan niet leven bij concurrentie alleen.

Ik kijk naar deze kwestie als bioloog en primatoloog. Je kan vinden dat een bioloog zijn neus niet in openbare beleidsdebatten moet steken, maar aangezien de biologie daar al deel van uit-



FRANS DE WAAL

Hoogleraar aan de Universiteit Utrecht
en Emory University

maakt, is het moeilijk om aan de zijlijn te blijven. Aanhangers van open concurrentie kunnen het niet laten om de evolutie erbij te halen. Evolutie drong zelfs door tot de beruchte ‘hebzucht-speech’ van Gordon Gekko in de film *Wall Street*: “Het punt is, dames en heren, dat ‘hebzucht’ – bij gebrek aan een betere term – goed is. Hebzucht is terecht. Hebzucht werkt. Hebzucht verheldert, doorbreekt en vormt de essentie van de evolutionaire geest.”

REAGAN EN THATCHER

Deze logica van ‘concurrentie is goed voor je’ is buitengewoon populair geworden sinds Reagan en Thatcher ons verzekerden dat de vrije markt al onze problemen zou oplossen. Maar na de economische *meltdown* is deze visie

duidelijk niet meer zo in zwang. Wat de vrijemarktaanhangers ontging, is het intens sociale karakter van onze soort. Ze stellen elk individu graag voor als een eiland, maar puur individualisme is niet waarvoor we zijn ontworpen. Empathie en solidariteit zijn onderdeel van onze evolutie – niet slechts een recent onderdeel, maar eeuwenoude vermogens die we delen met andere zoogdieren. Veel van de grote sociale verworvenheden – democratie, gelijke rechten, sociale zekerheid – zijn tot stand gekomen door wat ooit ‘medeleven’ werd genoemd. De Franse revolutionairen scandeerden *fraternité!*, en Theodore Roosevelt sprak vurig van medeleven als “de belangrijkste factor om tot een gezond politiek en sociaal leven te komen”.

De menselijke natuur kan duidelijk niet los worden gezien van de rest van de natuur, en hier komt dus de biologie in beeld. Als we kijken naar onze soort, zonder ons te laten verblinden door de technische vooruitgang van de laatste paar millennia, zien we een wezen van vlees en bloed met hersens die, hoewel drie keer groter dan van een chimpansee, verder geen nieuwe onderdelen bevat. Ons intellect mag dan superieur zijn, maar we hebben geen

fundamentele wensen of behoeften die niet ook bij onze naaste verwanten zijn te vinden.

BEHANDEL ANDEREN ZOALS JE ZELF BEHANDELD WILT WORDEN

Zonder nu te beweren dat andere primaten morele wezens zijn, is het toch niet moeilijk om in hun gedragingen de pijlers van de moraal te zien. Deze pijlers zijn samen te vatten in onze gouden regel, die door alle culturen en religies van de wereld loopt: “Behandel anderen zoals je zelf behandeld wilt worden”, en die zowel empathie (aandacht voor andermans gevoelens) als wederkerigheid (als anderen die zelfde regel volgen, word je goed behandeld) in zich verenigt.

Als bijvoorbeeld de ene chimpansee door een andere is aangevalen, zal een derde het slachtoffer voorzichtig gaan omarmen totdat hij of zij ophoudt te krijsen. Wederkerigheid is te zien wanneer chimpansees met name voedsel delen met degenen door wie ze onlangs zijn ‘gevlodid’ of gesteund in hun machtsstrijd. Er zijn ook aanwijzingen voor pro-sociale tendensen en een gevoel van rechtvaardigheid. Chimpansees doen uit zichzelf een deur open om een metgezel toegang te geven tot voedsel, en kapucijnapen zoeken beloningen voor anderen, ook als ze er zelf niet beter van worden. Het lijkt erop dat kapucijnapen zichzelf belonen wanneer ze anderen helpen, net zoals het mensen een goed gevoel geeft wanneer ze goed doen.

Uit andere studies blijkt dat primaten graag een taak uitvoeren in ruil voor schijfjes komkommers, totdat ze anderen beloofd zien worden met druiven, die veel lekkerder smaken. Dan raken ze geërgerd, gooien hun miezerige komkommers op de grond en gaan in staking. De komkommer is onsmakelijk geworden, gewoon omdat ze een metgezel iets lekkerders zien krijgen. Vertonen deze primaten hier niet de eerste tekenen van een morele orde?

Dierenstudies naar empathie nemen toe, onder andere studies naar hoe knaagdieren beïnvloed worden door de pijn van andere knaagdieren. Laboratoriummuizen worden gevoeliger voor pijn als ze eenmaal een andere muis pijn hebben zien lijden. Pijnbesmetting vindt plaats tussen muizen uit hetzelfde hok, maar niet tussen muizen die elkaar niet kennen. Dit is een typerende ‘partijdigheid’ die ook geldt voor menselijke empathie: hoe meer we ons tot iemand verhouden en hoe meer we aan elkaar gelijk zijn, des te makkelijker wordt er empathie gewekt.

Natuurlijke selectie heeft zeer sociale en coöperatieve dieren voortgebracht, die op elkaar aangewezen zijn om te overleven. In zijn eentje kan een wolf een grote prooi niet overmeesteren, en van chimpansees in het woud is bekend dat ze langzamer aan doen als metgezellen hen niet kunnen bijhouden vanwege verwondingen of zieke nakomelingen. Dus waarom zouden we de aanname, dat de natuur moordzuchtig is, accepteren als er ruimschoots bewijs is voor het tegendeel?

DE ULTIEME FOUT

We hebben de neiging om te denken de economische crisis veroorzaakt werd door het nemen van onverantwoorde risico’s, een gebrek aan regelgeving of de zeepbel van de huizenmarkt, maar het probleem zit dieper. De ultieme fout lag in de aantrekkingskracht van slechte biologie, die resulteerde in een grove simplificatie van de menselijke natuur. Verwarring over hoe natuurlijke selectie werkt en wat voor soort wezens dit heeft opgeleverd, leidde tot een miskennis van wat mensen bindt. Degenen die denken dat het leven alleen draait om competitie of concurrentie, en die geloven dat het wenselijk is voor de sterken om te overleven ten koste van de zwakkeren, omarmen gretig het darwinisme als een prachtige illustratie van hun ideologie. Ze schilderen de evolutie af – of in ieder geval hun nep-versie ervan – als iets welhaast hemels.

Economen moeten het werk van hun vaderfiguur, Adam Smith, die de maatschappij zag als een gigantische machine, maar eens herlezen. Het raderwerk ervan wordt gesmeerd door de deugd, terwijl de ondeugd het doet knarsen. De machine loopt gewoon niet soepel zonder een sterk gemeenschapsgevoel bij iedere burger. Smith zag eerlijkheid, moraliteit, empathie en rechtvaardigheid als de essentiële metgezellen van de onzichtbare hand van de markt.

Waarom zou je, in plaats van te trappen in foutieve ideeën over de natuur, geen aandacht besteden aan wat we feitelijk weten over de menselijke natuur en het gedrag van onze naaste verwanten? De boodschap van de biologie is dat we kuddedieren zijn: intens sociaal, geïnteresseerd in rechtvaardigheid, en coöperatief genoeg om de hele wereld te hebben overgenomen. Onze grote kracht is juist ons vermogen om competitie te overstijgen. Waarom maken we de samenleving niet zo dat deze kracht op elk niveau tot uitdrukking komt?

En voor degenen die zich nog steeds tot de biologie wenden voor een antwoord, is er de fundamentele maar zelden gestelde vraag waarom de natuurlijke selectie onze hersenen zo heeft ontworpen dat we met onze medemensen op dezelfde golfengete zitten en we angst voelen als de ander die ook voelt, en blij zijn als de ander dat ook is. Als uitbuiting van anderen het enige was dat telde, dan zou de evolutie nooit empathie tot een kernactiviteit hebben gemaakt. Maar dat is wel gebeurd, en de politieke en economische elites moesten daar nu maar liever snel van doordrongen raken.

Een uitgebreide Engelse versie van deze column is te vinden in RSA journal (De Waal, 2009).

Verder lezen

Psychologische variabelen en consumentenvertrouwen

Emoties als depressie of blijdschap beïnvloeden hoe mensen risico's beoordelen en beslissingen nemen. Sekizawa *et al.* onderzoeken de invloed van psychologische variabelen op het consumentenvertrouwen. Consumentenvertrouwen is een goede voorspeller van de ontwikkeling van bestedingen en bbp.

Respondenten in de behandelgroep werd gevraagd vier weken lang, elke dag, drie positieve gebeurtenissen op te schrijven. De controlegroep beschreef ook drie gebeurtenissen uit hun leven, die niet positief hoefden te zijn. De onderzoekers namen vervolgens bij alle respondenten een enquête af die hun psychologische



gesteldheid en vertrouwen in de economie meet.

De resultaten laten zien dat mensen die depressieve symptomen vertonen ook minder consumentenvertrouwen hebben. Mensen die optimistisch zijn hebben een hoog consumenten-

vertrouwen. De onderzoekers hebben geen causaal verband kunnen aantonen tussen de interventie – het opschrijven van positieve gebeurtenissen – en consumentenvertrouwen. Het is mogelijk dat de interventie respondenten niet optimistischer heeft gemaakt, maar het kan ook zo zijn dat er sprake is van een omgekeerde causaliteit, waarbij een hoger consumentenvertrouwen leidt tot optimisme.

Sekizawa, Y., N. Yoshitake en Y. Goto (2016) Consumer confidence and psychological variables. Tokio: Research Institute of Economy, Trade and Industry. Artikel te vinden op www.cepr.org.

Uit 1984: Over metaforen in de economie

“Iemand zegt: “De economie is een koele wetenschap, die geen boodschap heeft aan metaforen. Ons vak is een combinatie van logica en empirie, wij zoeken naar verifieerbare of falsifieerbare hypothesen en de metafoor, die immers verwijst naar iets alsof het iets anders was, werkt daarbij alleen maar storend.”

Goed, (...), economen gebruiken wel eens metaforen, maar dat is geen reden om deze praktijk goed te keuren. Het blijven insluipsels.

Nu, dat is een standpunt. Maar wel een beetje armoedig standpunt, want er zal veel moeten worden uitgedreven, uit de economie. De Onzichtbare Hand bijvoorbeeld; die zal misschien kunnen worden aangeduid als een cybernetisch systeem, of een systeem dat homeostase vertoont en zulke uitdrukkingen missen toch iets van de inhoud, van de oude metafoor.

De metafoor hoedt een uitnodiging in om de dingen en de samenhangen in een bepaald licht te zien. Dat kan, in intellectueel opzicht, productief werken. Maar wat er ten slotte aan wetenschappelijks uitrolt moet de toets van de wetenschap doorstaan.

In dat onderbewuste van de economie is niet alleen de chaotische creativiteit aan het werk, maar er speelt zich ook nog wat anders af. Daar leven ook de beelden, en de metaforen die met elkaar onze kijk op de samenleving bepalen. Die samenleving is een projectie van onszelf. Noem het gestalte. Geloof, hoop en liefde werken daaraan mee, en hun tegengelen: ongelooft, wanhoop en haat.”

Pen, J. (1984) Over metaforen in de economie. *ESB*, 69(3459), 538-540.



Geluk, hoop en liefde

NEDERLAND 🤔 ☁️ ❤️

Nederland geeft een 7,9 op de vraag: *Hoe tevreden bent u met uw leven als geheel?* (figuur 1). Ook is er een grote mate van gelijkheid in geluk. We zijn echter niet zo optimistisch over de toekomst.



VERENIGDE STATEN

In de Verenigde Staten is het geluk de laatste vijftig jaar vrijwel gelijk gebleven.

WEST-EUROPA

De rijke West-Europese landen zijn weinig optimistisch.



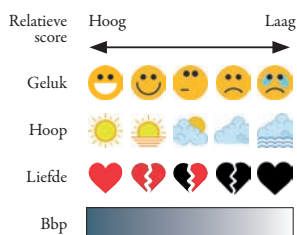
LATIJSN-AMERIKA

In het relatief arme Latijns-Amerika is het hoge geluksniveau opvallend.



SUB-SAHARA-AFRIKA

Sub-Sahara-Afrika scoort relatief slecht op levenstevredenheid. In Somalië is men echter vrij optimistisch.



MEEST GELUKKIG

1. Denemarken
2. Zwitserland
3. Noorwegen

MEEST HOOPVOL

1. Qatar
2. Oezbekistan
3. VAE

MEEST LIEFDEVOL

1. Birma
2. Verenigde Staten
3. Nieuw-Zeeland

MINST GELUKKIG

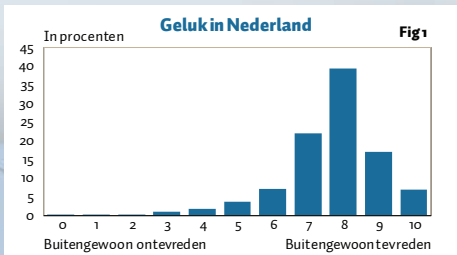
1. Togo
2. Burundi
3. Benin

MINST HOOPVOL

1. Bulgarije
2. Griekenland
3. Zuid-Soedan

MINST LIEFDEVOL

1. Burundi
2. China
3. Servië



RUSLAND

Rusland toont aan dat geluk op korte termijn sterk kan veranderen (figuur 2).

CHINA

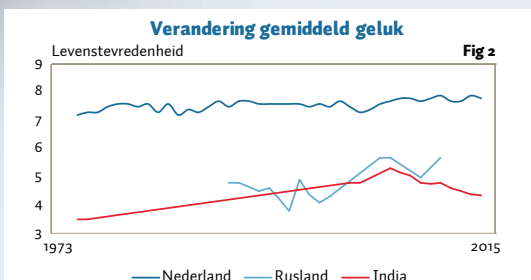
In een aantal meer collectivistische culturen, zoals China, Rusland en delen van Zuid-Europa is er weinig maatschappelijke betrokkenheid. De inwoners van China zijn echter wel optimistisch.

INDIA

India scoort laag op maatschappelijke betrokkenheid en levenstevredenheid.

SAUDI-ARABIË

Saudi-Arabië behoort tot de gelukkigste en meest optimistische landen. De maatschappelijke betrokkenheid is gemiddeld.



Bron: Gallup World Poll, World Database of Happiness, European Social Survey en The World Bank
Teksten: Ruut Veenhoven, Caroline Witte, Martijn Burger, Emma Pleeging en ESB-redactie
Samenstelling: ESB-redactie

Geluk

“Geluk zit niet louter in geldbezit; het ligt besloten in de vreugde iets te bereiken, in het enthousiasme van de creatieve inspanning. Het werk en de morele stimulans tot arbeid mogen niet langer vergeten worden in de krankzinnige jacht op vluchtige winst.”

– Franklin D. Roosevelt, Inaugurele rede, 4 maart 1933

Sturen op geluk in sociaal-economisch beleid

Volgens de SER zijn er drie centrale doelen van sociaal-economisch beleid: ten eerste een evenwichtige economische groei, passend binnen het streven naar duurzame ontwikkeling, ten tweede een zo groot mogelijke arbeidsparticipatie en ten derde een redelijke inkomensverdeling. Geluk komt in dit rijtje niet voor. Wat zou er veranderen als geluk voorop komt te staan? Blijven de huidige drie doelen dan even relevant? Dienen zich dan andere doelen aan?

RUUT VEENHOVEN
Emeritus hoogleraar
aan de Erasmus
Universiteit Rotterdam

Het idee dat de overheid zou moeten sturen op geluk is meer dan 200 jaar geleden al bepleit door Jeremy Bentham (1789). Hij meende dat goed en kwaad van alle handelen moet worden afgemeten aan het effect daarvan op geluk; wat uiteindelijk het meeste geluk oplevert voor het grootste aantal mensen is moreel het beste. Dat principe verklaarde hij ook van toepassing op het handelen van overheden; in het filosofenjargon heet dat 'politiek utilitarisme'. Of politieke sturing op geluk praktisch mogelijk is, was in de tijd van Jeremy Bentham nog niet duidelijk. Tegenwoordig valt daar meer over te zeggen op basis van empirisch onderzoek van de laatste veertig jaar, waarvan de resultaten zijn

opgeslagen in de *World Database of Happiness* (Veenhoven, 2016a).

WAT IS GELUK?

De discussie over de rol van geluk in beleid wordt vertroebeld door begripsverwarring. Het woord 'geluk' wordt vaak gebruikt als een verzamelterm voor alles wat goed is, net als de termen 'welzijn' en 'kwaliteit van leven'. Dat woordgebruik is handig in de politieke retoriek, maar onhandig bij het maken van beleid. Daarom is het nodig het begrip nader af te bakenen.

Vier kwaliteiten van leven

Noties over 'kwaliteit van leven' kunnen op twee manieren onderscheiden worden. Het eerste onderscheid is tussen *voorwaarden* voor een goed leven en de *uitkomsten* van het leven. Een tweede onderscheid is naar kwaliteiten van de *omgeving* waarin het individu functioneert en naar kwaliteiten in het *individuele* zelf. Samen levert dat vier kwaliteiten van leven op, die in tabel 1 weergegeven zijn.

Leefbaarheid van de omgeving duidt op de voorwaarden voor een goed leven die in de omgeving besloten liggen. Daarbij zijn zeer verschillende zaken in het geding, zoals frisse lucht, zuiver water, voldoende eten, scholing, afwezigheid van discriminatie en veiligheid. Sociaal-economisch beleid richt zich primair op verbetering van de leefbaarheid. Leefbaarheid is wat anders dan geluk, maar is wel één van de voorwaarden voor geluk.

Levensvaardigheid van het individu duidt op voorwaarden voor een goed leven die in het individu zelf besloten liggen. Met andere woorden: datgene wat je zelf in huis hebt om wat van de omstandigheden te maken. Levensvaardigheid draagt wel bij aan geluk, maar niet alle vaardigheden in dezelfde mate. Wijsheid maakt bijvoorbeeld nauwelijks gelukkiger (Bergsma en Ardel, 2011). Of levensvaardigheden bijdragen aan geluk, hangt onder meer af van de eisen die de omgeving stelt.

Geluk is de mate waarin een individu voldoening scheidt in het eigen leven als geheel

Nut van leven gaat over externe effecten van een leven. Bij de beoordeling daarvan kan men kijken naar de functionaliteit voor zaken die buiten het individu liggen, zoals de bijdragen aan de samenleving, de kunsten of de wetenschap. Moralisten kijken in dit verband vooral naar effecten op anderen en voor eco-activisten telt de afwezigheid van milieuschade zwaar. Een nuttig leven is weer niet hetzelfde als een gelukkig leven: nut kan ten koste van geluk gaan.

Levensvoldoening, ten slotte, duidt op de uitkomsten van leven voor degene die dat leven leeft, in het bijzonder voldoening met het eigen leven. Deze kwaliteit van leven wordt ook aangeduid met termen als 'subjectief welbevinden' en 'geluk'. Dit is de kwaliteit van leven die Jeremy Bentham op het oog had, namelijk 'the sum of pleasures and pains'. Geluk is de mate waarin een individu voldoening scheidt in het eigen leven als geheel (Veenhoven, 1984; 2000a).

Belang van dit onderscheid voor beleid

Veel van de gangbare metingen van kwaliteit van leven zijn niet goed bruikbaar voor beleid. Dat zijn namelijk indexen waarin alle vier kwaliteiten van leven worden samengepakt. Dit geldt bijvoorbeeld voor het beroemde 'Bruto Nationaal Geluk' uit Bhutan en de 'Human Development Index' van het United Nations Development Programme. Daarbij worden levensvoorwaarden en levensuitkomsten bij elkaar opgeteld. Beleidsmakers moeten echter weten welke voorwaarden tot de beste uitkomsten leiden en dan moet je die zaken juist uit elkaar houden. Bovendien kan men leefbaarheid van de omgeving niet zinnig optellen bij levensvaardigheid van individuele burgers. Om tot betere levensuitkomsten te komen is het van belang te weten welke vaardigheden het beste aansluiten op de eisen die de omgeving stelt. Het gaat dus niet om de 'som', maar om de 'fit', en om die in zicht te krijgen moeten ook deze kwaliteiten van leven uit elkaar worden gehouden.

METING VAN GELUK

Levensvoldoening is iets wat mensen in gedachte hebben en kan daarom gemeten worden door ernaar te vragen. Er zijn verschillende manieren om mensen te ondervragen over hun geluk: door middel van directe of indirecte vragen en door middel van een enkele vraag of meerdere vragen. De *World Database of Happiness* geeft een compleet overzicht van alle acceptabele vragen (Veenhoven, 2016b). In grootschalig survey-onderzoek wordt overwegend gebruikgemaakt van enkele directe vragen. Een veelgebruikte enquêtevraag luidt: "alles bij elkaar genomen, hoe tevreden of ontevreden bent u tegenwoordig met uw leven als geheel?" Ondervraagden antwoorden hierop door een 'rapportcijfer' te noemen tussen 0 (buitengewoon ontevreden) en 10 (buitengewoon tevreden). Meestal is er ook een antwoordoptie 'weet niet' maar die wordt door minder dan één procent van de respondenten gebruikt. Kennelijk hebben de meeste mensen een oordeel over hun leven klaar en dat blijkt ook uit het feit dat deze vraag vlot wordt beantwoord. Zulke vragen naar geluk zijn onderdeel van periodieke publieksenquêtes, zoals de Eurobarometer-survey en het Permanent Onderzoek Leefsituatie van het CBS. Alle geluksenquêtes in Nederland zijn te vinden in Veenhoven (2016c). Dit levert kwantitatieve gegevens over het geluk van grote aantallen burgers die kunnen worden gebruikt bij inschatting van effecten van beleid.

Vier kwaliteiten van leven

TABEL 1

	Externe kwaliteiten	Interne kwaliteiten
Levensvoorwaarden	Leefbaarheid van de omgeving	Levensvaardigheid van het individu
Levensuitkomsten	Nut van leven	Levensvoldoening/geluk

Bron: Veenhoven (2000a)

BIJDRAGE VAN HUIDIGE DOELEN AAN GELUK

In hoeverre sluiten de huidige drie doelstellingen – economische groei, arbeidsparticipatie en inkomensgelijkheid – van sociaal-economisch beleid in Nederland aan op het streven naar groter geluk voor een groter aantal?

Economische groei

Draagt de doelstelling van een ‘evenwichtige economische groei’ bij tot groter geluk? Volgens Easterlin (1974) is dat niet het geval; hij vond namelijk dat geluk in enige landen op het zelfde niveau bleef ondanks substantiële welvaarts groei. Dat is vreemd, want er bestaat wel een duidelijk verband met het welvaartsniveau in landen (Veenhoven, 2016d). Deze ‘Easterlin-paradox’ blijkt ook eerder uitzondering dan regel: in de meeste landen is economische groei wel degelijk gepaard gegaan met een stijging in gemiddeld geluk (Veenhoven en Vergunst, 2014).

Arbeidsparticipatie

De tweede doelstelling is een zo groot mogelijke arbeidsparticipatie. Maakt werk gelukkig? Onvrijwillige werkloosheid doet duidelijk afbreuk aan de levensvoldoening, al blijkt de stemming er niet altijd onder te lijden (Knabe *et al.*, 2010). Dat wil echter niet zeggen dat dwang tot werken bijdraagt tot groter geluk; thuisblijfmoeders blijken niet minder gelukkig te zijn dan werkende moeders en gepensioneerden zijn zelfs een tikje gelukkiger dan werkenden (Veenhoven, 2016e). Arbeidsparticipatie draagt overigens wel indirect bij tot geluk via de welvaart.

Inkomensgelijkheid

Een derde doelstelling van sociaal-economisch beleid is een ‘redelijke inkomensverdeling’. Dat lijkt goed aan te sluiten op een streven naar groter geluk, want je zou verwachten dat inkomensongelijkheid afbreuk doet aan geluk. Dat blijkt echter niet zo te zijn (Berg en Veenhoven, 2010). Illustratief in dat verband zijn de Zuid-Amerikaanse landen waar hoge inkomensongelijkheid gepaard gaat met een hoog geluksniveau. Kennelijk pakt inkomensongelijkheid niet alleen negatief uit op geluk, maar zijn er ook positieve effecten die dat compenseren. Dat er geen verband blijkt met inkomensgelijkheid betekent niet dat gelijkheid er helemaal niet toe doet. Er is wel een sterk verband tussen man-vrouw-gelijkheid en gemiddeld geluk in landen (Veenhoven, 2016f).

ANDERE WEGEN NAAR GELUK

Wat draagt er nog meer bij aan groter geluk in landen? Uit de onderzoeksliteratuur komen de volgende factoren naar voren: goed bestuur, bestaanszekerheid, keuzevrijheid en geestelijke gezondheidszorg.

Goed bestuur

Het sterkste correlaat van geluk in landen blijkt de kwaliteit van de overheid te zijn, in het bijzonder de ‘technische kwaliteit’, zoals gemeten aan onder meer de afwezigheid van corruptie, deskundigheid van ambtenaren en overeenstemming tussen regels en praktijk (Ott, 2010; 2011). Goed bestuur draagt bij aan het implementeren van gelukbevorderende doelstellingen, maar draagt ook los daarvan bij tot groter geluk. Frey en Stutzer (2005) noemen dat *procedural utility*. Goed bestuur sluit ook goed aan op de huidige drie doelstellingen van sociaal-economisch beleid.

Bestaanszekerheid

In landen waar je je leven niet zeker bent, zijn de mensen minder gelukkig. Dit komt in het bijzonder tot uiting in Afrikaanse landen. Fysieke bestaanszekerheid blijkt belangrijker dan inkomenszekerheid en tot mijn verrassing is er geen verband tussen geluk en ‘sociale zekerheid’. Financiële bestaanszekerheid is wel vereist, maar kan kennelijk ook zonder veel verplichte inkomensverzekering van overheidswege (Veenhoven, 2000b; 2012). Rechtsstaat blijkt belangrijker dan verzorgingsstaat.

Keuzevrijheid

In landen die een redelijke mate van bestaanszekerheid bieden, blijkt vrijheid sterk bepalend voor geluk te zijn: naarmate het land meer vrijheid biedt, komen er meer mensen terecht in een leven dat bij hen past. Het gaat daarbij niet alleen om de mogelijkheid om te kiezen, maar ook om het vermogen tot kiezen. Bij ontwikkeling van dit vermogen speelt onderwijs een belangrijke rol. Het gaat daarbij niet zozeer om *wat* er geleerd wordt, als wel *hoe*. De hiërarchische lespraktijk op Franse scholen blijkt weinig bevorderlijk voor de ontwikkeling van psychologische autonomie en dat is een van de redenen waarom Fransen minder gelukkig zijn dan Nederlanders (Brulé en Veenhoven, 2014).

Geestelijke gezondheidszorg

Naarmate de externe omstandigheden beter zijn, worden verschillen in geluk meer een kwestie van levens-

vaardigheid (zie tabel 1). In Nederland kan slechts een kwart van de verschillen in geluk worden toegeschreven aan levensomstandigheden, zoals inkomen en werk. Het merendeel van de verschillen zit tussen de oren – ongelukkigheid is vaak een gevolg van psychisch disfunctioneren. Dit blijkt onder meer uit een sterk verband tussen gemiddeld geluk in landen en omvang van de geestelijke gezondheidszorg (GGZ): hoe groter het aandeel van de GGZ in het totale gezondheidsbudget in landen, hoe gelukkiger de inwoners (Touburg en Veenhoven, 2015). Dit effect vertaalt zich voorsloeg niet in grotere investering in GGZ; daarop is juist bezuinigd in de afgelopen jaren. In de verdeling van het gezondheidsbudget legt de sector het af tegen de somatische zorg, die vaak ondersteund wordt door sterke lobbygroepen zoals de Hartstichting. Een extra voordeel van inzet op grotere investering in de GGZ is dat hiermee de minst gelukkigen bediend worden.

CONCLUSIE

De huidige beleidsdoelen van de SER – economische groei, arbeidsparticipatie en inkomensgelijkheid – dragen maar in beperkte mate bij aan een gelukkigere bevolking. Om die reden is het van belang dat er ook wordt ingezet op goed bestuur, vergroten van de keuzevrijheid van burgers en geestelijke gezondheidszorg.

In het kort

- ▶ Geluk is de mate waarin mensen voldoening scheppen in hun eigen leven als geheel.
- ▶ Economische groei, arbeidsparticipatie en inkomensgelijkheid dragen maar in beperkte mate bij aan geluk.
- ▶ Om geluk te bevorderen moet beleid gericht zijn op goed bestuur, keuzevrijheid en geestelijke gezondheidszorg.



Brede welvaart vraagt om een bredere blik van de overheid

Het politieke debat in Nederland wordt op belangrijke momenten – zoals bij het analyseren van verkiezingsprogramma's, de vorming van een nieuw kabinet of bij begrotingsbesprekingen – beheerst door de gevolgen van het beleid voor bbp, koopkracht of arbeidsmarkt. Voor een beter inzicht in de beleidseffecten is het wenselijk het debat te verrijken door ook de gevolgen voor kwaliteit van leven en welbevinden mee te nemen.

JEROEN BOELHOUWER
Wetenschappelijk medewerker bij het Sociaal en Cultureel Planbureau (SCP)

KIM PUTTERS
Directeur bij het SCP en bijzonder hoogleraar aan de Erasmus Universiteit Rotterdam

Er zijn verschillende manieren om te bepalen hoe het met een land gaat. De groei van de economie, af te lezen aan de ontwikkeling van het bbp, is daarbij een veelgebruikte maatstaf. Die maatstaf geeft weliswaar een nuttige kijk op de economie, maar kent ook belangrijke beperkingen. Zo houdt het bbp bijvoorbeeld geen rekening met negatieve milieueffecten of met niet-materiële zaken als vrijwilligerswerk, vertrouwen en tevredenheid. Deze beperkingen zijn al langer bekend; reeds in 1968 hield Robert Kennedy een beroemd geworden toespraak met daarin de typerende zin “Het bbp meet alles, behalve dat wat het leven de moeite waard maakt.” Toch is het bbp doorslaggevend in veel afwegingen die overheden

maken. Volgens velen komt dit door een gebrek aan een alternatief of gelijkwaardig ander criterium om naar welvaart te kijken.

ER IS MEER DAN HET BBP

Sinds 2009 lijkt er echter een kentering op te treden, die vooral in gang is gezet door een rapport van de economen Stiglitz, Sen en Fitoussi, met de weinig spannende titel *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress* (2009). Dat rapport werd geschreven in opdracht van de toenmalige Franse president Sarkozy en betoogde dat maatschappelijke vooruitgang afgemeten moet worden aan zowel economische als ecologische en sociale ontwikkelingen. Sinds het verschijnen van dat rapport is de beleidsmatige en politieke aandacht voor andere aspecten van vooruitgang sterk toegenomen. Dat heeft in onder meer het Verenigd Koninkrijk en Duitsland geleid tot initiatieven om het meten van ecologische en sociale aspecten te vergroten (BPMO, 2011; House of Parliament, 2012; Deutscher Bundestag, 2013; Bundesregierung, 2014). Daarnaast ontwikkelde de OESO een meetinstrument, de *Better Life Index*, om met een breed palet aan indicatoren landen met elkaar te kunnen vergelijken (OESO, 2011; 2016).

Recent heeft ook de Tweede Kamer gediscussieerd over een grotere rol voor ecologische en sociale aspecten, naar aanleiding van het eindrapport van de Tijdelijke Commissie Breed Welvaartsbegrip (2016).

Interessant daarbij is dat die discussie niet uitsluitend ging over het (beter) meetbaar maken van ecologische en sociale aspecten, maar vooral over de grotere rol die ze zouden moeten hebben in het politieke debat. Daarmee maakte de Kamer duidelijk dat het niet voldoende is om wetenschappelijk valide instrumenten te hebben om brede welvaart inzichtelijk en meetbaar te maken, maar dat het ook gaat om de politieke weging van financieel-economische, sociale en ecologische ontwikkelingen.

KWALITEIT VAN LEVEN

Dat de discussie in de Kamer minder ging over het meetbaar maken van ecologische en sociale aspecten is niet heel gek: er is in Nederland al een behoorlijke hoeveelheid informatie voorhanden, bijvoorbeeld bij het Centraal Bureau voor de Statistiek en de drie planbureaus. Het stelsel van planbureaus dekt daarbij drie overkoepelende begrippen die een rol spelen bij brede welvaart: economie (Centraal Planbureau), ecologie (Planbureau voor de Leefomgeving) en sociaal (Sociaal en Cultureel Planbureau, SCP).

Bij het SCP zijn leefsituatie en kwaliteit van leven kernbegrippen in het onderzoek. In het tweejaarlijkse SCP-rapport *De sociale staat van Nederland* wordt kwaliteit van leven opgevat als een combinatie van welvaart en welzijn – naast economische aspecten als bbp, inkomen en arbeidsmarktpositie is er ook aandacht voor bijvoorbeeld vrijwilligerswerk, sport en de publieke opinie. Bovendien wordt er gerapporteerd over zowel feitelijke als subjectieve factoren; zo worden bijvoorbeeld niet alleen de kernmerken van de woning (prijs, aantal kamers, en dergelijke) beschreven, maar ook het oordeel erover (de tevredenheid met de woning).

Het rapporteren over de feitelijke en ook de ervaren situatie is om een aantal redenen belangrijk. In de eerste plaats omdat tevredenheid anders kan uitpakken dan op basis van de feitelijke situatie verondersteld wordt. Zo hoeft een gevoel van onveiligheid niet noodzakelijkerwijs gerelateerd te zijn aan de feitelijke veiligheid in een gebied. Daarnaast kunnen subjectieve cijfers richtlijnen bieden voor beleidsvorming (mits de ontevredenheid een beleidsrelevante oorzaak heeft) en geven ze een beeld van het draagvlak voor het beleid

Een zedeling van de Nederlandse bevolking

KADER 1

In het Sociaal en Cultureel Rapport 2014 presenteerde het SCP een zedeling van de Nederlandse bevolking op basis van het kapitaal waarover mensen beschikken. Daarbij werden vier kapitaalvormen onderscheiden: economisch kapitaal (inkomen, vermogen, opleiding, arbeid), sociaal kapitaal (netwerken voor sociale steun en instrumentele steun), cultureel kapitaal (leefstijl, ICT-vaardigheden, beheersing Engelse taal) en persoonskapitaal (fysieke en mentale gezondheid, uiterlijk, BMI). Op basis van een latente klassenanalyse bleken zes groepen onderscheiden te zijn, die we als volgt getypeerd hebben:

1. *Gevestigde bovenlaag* (15 procent

van de bevolking): deze groep is het best af en neemt hoge posities in op elk van de vier kapitaalvormen.

2. *Jongere kansrijken* (13 procent): is relatief jong en beschikt nog niet over veel economisch kapitaal, maar heeft hoge posities op de andere drie kapitaalvormen.

3. *Werkende middengroep* (27 procent): beschikt over geen enkele kapitaalvorm uitgesproken veel of weinig; bevat veel werkenden in loondienst.

4. *Comfortabel gepensioneerden* (17 procent): eveneens geen uitgesproken posities op de kapitaalvormen, maar vergeleken met de werkende middengroep gemiddeld ouder, bovendien een redelijk com-

fortabele positie (gemiddeld inkomen, redelijk vermogen, wonend in een koopwoning).

5. *Onzekere werkenden* (14 procent): lage posities op alle kapitaalvormen, vooral gekenmerkt door relatief veel werklozen of mensen met een tijdelijke baan, bovendien weinig mentaal kapitaal (zelfvertrouwen).

6. *Precariaat* (15 procent van de bevolking): deze groep is het slechtst af, neemt lage tot zeer lage posities in op elk van de vier kapitaalvormen en leidt een onzeker bestaan.

Zie voor een uitgebreide beschrijving van de groepen en de analyse: Vrooman et al. (2014).

of vertrouwen in politici. Ten slotte kunnen mensen op basis van hun gevoel of tevredenheid anders handelen dan op grond van de feitelijke situatie verwacht was – zie ook de inmiddels ruime aandacht voor gedrags-economie. Dat is best lastig, want het is vaak niet exact voorspelbaar hoe mensen zullen reageren. Dat maakt het ook lastig om de gevolgen van beleidsmaatregelen in te schatten. Juist daarom is het zo belangrijk om de bredere context te schetsen en daarin zo veel mogelijk relevante factoren mee te nemen.

VERTROUWEN BLIJKT NET ZO HARD ALS GELD

Dat gevoelens en feiten zich anders kunnen ontwikkelen, blijft niet alleen beperkt tot binnen een enkel thema, zoals bij veiligheid. Meer algemeen geldt dat mensen tevredener zijn met zaken die hen zelf betreffen (zoals hun eigen woning of hun leven) dan met zaken die verder weg liggen (zoals de politiek of Europese Unie). Bovendien blijken er verschillen te bestaan tussen verschillende bevolkingsgroepen. In het SCP-rapport *Vershil in Nederland* (Vrooman *et al.*, 2014) wordt een typologie van de Nederlandse bevolking geschetst aan de hand van hun opgetelde economisch, sociaal, cultureel en persoonskapitaal (kader 1). Daaruit blijkt een zesdeling met daarbinnen een grote kloof tussen aan de ene kant een groep die veel van alle kapitaalvormen heeft (de zogenaamde ‘gevestigde bo-

venlaag’) en aan de andere kant een groep die weinig heeft van alle kapitaalvormen (die we ‘precariaat’ hebben genoemd).

De kloof tussen de twee uiterste groepen (kader) beperkt zich niet alleen tot een verschil in hoeveelheid ‘kapitaal’; er is bijvoorbeeld ook een groot verschil in levenstevredenheid (de cijfers zijn respectievelijk 8,1 en 6,3 op de vraag “kunt u op een schaal van 1 tot en met 10 aangeven in welke mate u tevreden bent met het leven dat u nu leidt?”). De kloof strekt zich echter nog verder uit: waar van de gevestigde bovenlaag nagenoeg iedereen gaat stemmen (96 procent), doet een behoorlijk deel van het precariaat dat juist niet (20 procent). Bovendien is er een groot verschil in opvatting tussen beide groepen over zaken als de Europese Unie of migranten. Een vergelijking op basis van een brede meting van politieke onvrede, waarin naast de twee genoemde inhoudelijke strijdpunten ook de houding tegenover de politiek is opgenomen, laat zien dat die onvrede onder groepen die minder goed af zijn veel groter is dan onder groepen die beter af zijn (figuur 1).

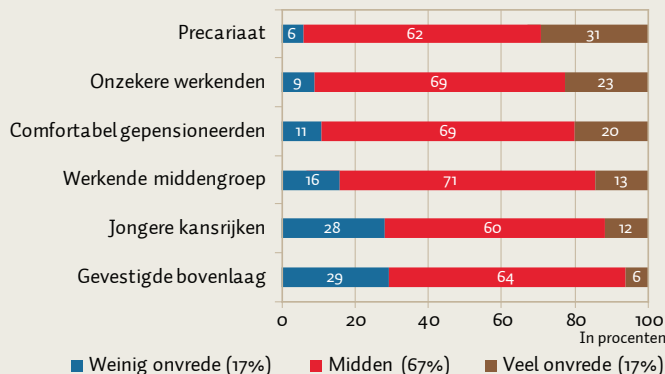
Als alleen gekeken wordt naar de feitelijke situatie, en niet naar zaken als tevredenheid of het opinieklimaat, wordt een belangrijke context waarin beleid tot stand komt of zou moeten komen, gemist. Dat geldt in sterkere mate als de focus te eenzijdig op economische ontwikkelingen ligt en andere ontwikkelingen niet worden meegewogen. Daar komt nog bij dat het negeren van de niet-economische aspecten wel degelijk ook economische gevolgen kan hebben – zie de uitslag van het Brexitreferendum. Bovendien is het niet ondenkbaar dat het negeren van onvrede of een verslechterende leefsituatie leidt tot een proces waarin mensen een grotere neiging hebben zich af te keren van de samenleving of daarin extremere posities in te nemen.

BREDE WELVAART IN HET POLITIEKE DEBAT...

Het is natuurlijk onzin om te zeggen dat ecologische of sociale aspecten in het geheel geen rol spelen in politieke en beleidsdiscussies. Als er in de Kamer of beleidsstukken wordt gesproken over zorg en welzijn, gaat het ook om de kwaliteit van de zorg of over de kwaliteit van leven van mensen met een aandoening of beperking. De resultaten van de klimaatop in Parijs zijn ook in de Tweede Kamer besproken. Aandacht voor subjectieve aspecten van kwaliteit van leven is er echter veel minder. Zo kwam de overwinning van het ‘nee-kamp’ bij het Oekraïnerferendum toch min of meer als een

Niveau van politieke onvrede, naar zes te onderscheiden groepen in de samenleving

FIGUUR 1



Bron: Vrooman *et al.* (2014, p. 302)

verrassing, terwijl het sentiment over Europa (de steun voor de Europese Unie) al langer een negatieve trend laat zien (bovendien: hoewel nog altijd meer Nederlanders voor dan tegen het Nederlands lidmaatschap van de EU zijn (39 versus 28 procent), is de meerderheid van de laagopgeleiden tegen; Den Ridder *et al.*, 2016). Bij tijd en wijle is er dus wel aandacht voor ecologische of sociale factoren, maar toch heeft de Tijdelijke Commissie Breed Welvaartsbegrip een punt met de constatering: “Ondanks de beschikbaarheid van informatie over brede welvaart kan de impact van die informatie in het publieke en politieke debat niet tippen aan die van het bbp. (...) De commissie is van mening dat het onderwerp brede welvaart meer aandacht verdient in het politieke debat.”

Het zou inderdaad een verrijking van de discussie zijn als de begrotingsbespreking in de Tweede Kamer plaatsvindt op basis van een breder overzicht van gegevens. Als naast de – uiteraard ook belangrijke – financiële ontwikkelingen, koopkrachtplaatjes en arbeidsmarktontwikkelingen ook aandacht zou worden besteed aan de bredere kwaliteit van leven. Daarbij gaat het om ecologische en sociale aspecten, en ook om de wijze waarop verschillende bevolkingsgroepen (van bovenlaag tot precariaat) hun dagelijkse leefsituatie ervaren. Dat beïnvloedt immers het draagvlak en vertrouwen in beleid en politiek en in de door politici genomen besluiten. Een mogelijkheid om dergelijke aspecten bij de begrotingsbespreking mee te nemen, is door ervoor te zorgen dat de Kamerleden op dat moment niet alleen kunnen beschikken over de Macroeconomische Verkenningen, maar ook over *de Sociale staat van Nederland*.

... EN BIJ VERKIEZINGSPROGRAMMA'S EN BEGROTINGEN

Maar we willen nog wel een stapje verder gaan: welke gevolgen hebben beleidsvoorstellen voor de vrije tijd van mensen, voor de combinatie van arbeid en zorg, voor hun levensgeluk? Door dergelijke vragen te negeren is het debat te eenzijdig en is het inzicht in mogelijke beleidseffecten beperkt. Ons pleidooi om kwaliteit van leven mee te nemen in het politieke debat betekent niet dat we vinden dat het mogelijk moet zijn om alle effecten in harde euro's uit te drukken – hoewel we na het Brexit- en het Oekraïnerferendum best kunnen stellen dat de cijfers over vertrouwen in beleid en (internationale) politiek even ‘hard’ kunnen uitwerken in de praktijk als koopkrachtplaatjes. Het betekent ook niet dat we denken dat alle effecten met harde cijfers doorgerekend kunnen worden of dat causaliteit altijd duidelijk is. Het betekent waarschijnlijk wél dat de ruimte voor beleid grotere marges gaat krijgen om in te spelen op situaties die wellicht net iets anders uitpakken dan voorzien.

Het analyseren van de verkiezingsprogramma's, van het regeerakkoord dat na de formatie geformuleerd wordt en zelfs van de jaarlijkse begrotingen op hun mogelijke sociale neveneffecten en gevolgen voor de – objectieve en subjectieve – kwaliteit van leven kan een goede impuls zijn voor verbreding van het politieke en maatschappelijke debat.

In het kort

- ▶ Het bbp is doorslaggevend in veel beslissingen die overheden maken.
- ▶ Niet- economische aspecten, zoals tevredenheid, blijken echter ook van belang voor beleidsvorming.
- ▶ Kwaliteit van leven zou een plaats moeten hebben in het politieke debat, bij verkiezingsprogramma's en begrotingen.

Tijd voor gedragsbewust beleid

Nieuwe inzichten uit de gedragswetenschappen zijn ook relevant voor overheidsbeleid. Sinds een aantal jaren voeren de ministeries meerdere pilots uit wat betreft het toepassen van gedragsinzichten in beleid. Zo hield Economische Zaken een pilot met het oogmerk het uitstelgedrag van boeren te verminderen bij de jaarlijkse aanlevering van gegevens. Door middel van *randomized controlled trials* kunnen de effecten van gedragsinterventies goed gemeten worden.

BRAM VAN DIJK
Beleidsmedewerker
bij het Ministerie
van Economische
Zaken

Jeremy Bentham beschreef in *A fragment on government* (1776) wat hij een fundamenteel axioma noemde: “Het grootste geluk voor het grootste aantal is de maatstaf voor goed en slecht.” Bentham (1789) deed ook een praktisch voorstel voor de berekening hiervan, zijn *felicific calculus*. Deze ideeën zijn nu, ruim twee eeuwen later, in de economie nog springlevend. Micro-economen kennen hun eigen versie van de felicific calculus, waarbij in theorie alles waar wij waarde aan hechten, kan worden omgerekend naar een waarde in harde euro's. Macro-economen geven vervolgens aanwijzingen hoe de welvaart (lees: het geluk) van een land kan worden verhoogd. Overheidsbeleid is veelal gebaseerd op dergelijke economische modellen.

Daarmee is Benthams fundamentele axioma impliciet nog steeds het uitgangspunt van veel overheidsbeleid.

De toepassing van economische modellen is echter niet zonder problemen. Denk daarbij bijvoorbeeld aan de discussies rond ‘brede welvaart’ (Tijdelijke Commissie Breed Welvaartsbegrip, 2016). Bovendien hebben economische modellen veelal een behoorlijk beperkt mensbeeld.

DE HOMO ECONOMICUS

Economische modellen worden bevolkt door een ideaalbeeld dat wel wordt aangeduid als de *homo economicus*. Deze homo economicus is rationeel, van alle informatie op de hoogte en streeft altijd eigenbelang na. Het is een koele rekenaar zonder emoties. De laatste decennia is er binnen en buiten de economie steeds meer kritiek op dit mensbeeld. Niet alleen omdat het als theoretisch concept onrealistisch is, maar ook omdat het soms tot verkeerde conclusies leidt en daarmee tot verkeerd beleid.

Zo kan de homo economicus prima omgaan met meer keuzevrijheid. Volgens de modellen kan extra keuze alleen maar leiden tot meer geluk. In de praktijk echter kan meer keuzevrijheid keuzestress opleveren, of maken mensen door een overdaad aan intransparante keuzemogelijkheden juist slechtere keuzes (Iyengar en Lepper, 2000). Een ander voorbeeld is het effect van voorlichting. Een homo economicus kun je door voorlichting behoeden voor het maken van slechte keuzes,

zoals roken of ongezond eten. In de praktijk is dit voor de meeste mensen echter niet genoeg om hun gedrag aan te passen – het leidt hooguit tot een toegevoegd schuldgevoel. Ook financiële instrumenten zullen op een homo economicus hun uitwerking hebben, want hij berekent meteen of de gewijzigde kostenstructuur ervoor kan zorgen dat een andere keuze voor hem optimaal is. Maar in de praktijk blijkt gedrag veelal gebaseerd op gewoontes en zien we dat veel mensen hun gedrag niet aanpassen. Daarnaast zal de homo economicus altijd gelukkiger worden door een hoger inkomen, maar tonen onderzoeken aan dat dit in de praktijk slechts tot op bepaalde hoogte geldt (Kahneman en Deaton, 2010).

Uiteindelijk betekent dit dat iets waarvan de homo economicus in theorie gelukkig wordt niet altijd hetzelfde is als waarvan mensen in de praktijk gelukkig worden. Een overheid die het geluk van inwoners nastreeft, doet er dus goed aan om rekening te houden met deze kritiek op de homo economicus.

GEDRAG EN BELEID

Binnen de economie heeft de gedragseconomie de afgelopen decennia gewerkt aan een rijker, maar dus ook complexer mensbeeld. Daarbij is voortgebouwd op resultaten vanuit andere gedragswetenschappen zoals de sociale psychologie en de antropologie. De nadruk hierbij ligt op het gedrag van mensen. Dat is voor de overheid ook heel relevant, want veel overheidsbeleid heeft uiteindelijk tot doel dat mensen zich anders gaan gedragen.

In 2008 schreven Richard Thaler en Cass Sunstein het boek *Nudge*, waarin ze lieten zien dat dit rijkere mensbeeld ook resulteert in meer mogelijkheden voor de overheid om het gedrag van mensen te sturen. Vooral in Engeland is hier invulling aan gegeven met de oprichting van het Behavioural Insights Team in 2010. Zij hebben laten zien dat simpele ingrepen een groot verschil kunnen maken. Bijvoorbeeld dat meer mensen hun belastingen op tijd betalen, dat werklozen sneller een baan vinden of dat er meer energiebesparende investeringen worden gedaan (BIT, 2014; 2015).

In 2014 hebben de Raad voor de leefomgeving en infrastructuur, de Raad voor Maatschappelijke Ontwikkeling en de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid de overheid geadviseerd om gebruik te maken van gedragsinzichten ten einde het beleid effectiever en goedkoper te maken (Rli, 2014; RMO, 2014; WRR, 2014). Het kabinet heeft deze adviezen

omarmd. Alle ministeries hebben toegezegd om een of meerdere pilots uit te voeren en zo te bezien wat de meerwaarde hiervan is voor hun beleidsterreinen (Ministerie van Economische Zaken, 2014).

Het ministerie van Economische Zaken heeft daarvoor een eigen Behavioural Insights Team (BIT EZ) opgezet. Er wordt onder andere gewerkt aan het bevorderen van energiebesparing door bedrijven, aan het verminderen van voedselverspilling en aan een betere informatiebeveiliging.

Iets waarvan de homo economicus in theorie gelukkig wordt, is niet altijd hetzelfde als waarvan mensen in de praktijk gelukkig worden

EZ heeft daarnaast het initiatief genomen tot de oprichting van het Behavioural Insights Network Nederland (BIN NL) en coördineert dit netwerk ook. BIN NL is bedoeld om kennis uit te wisselen en heeft een aanjaagfunctie. Coördinatoren gedragskennis van alle elf de departementen zijn lid van BIN NL. Bij de departementen vragen zij aandacht voor het toepassen van gedragsinzichten in beleid, en waar nodig bieden ze begeleiding.

UITSTELGEDRAG BIJ BOEREN

BIT EZ werkt aan het voorkomen van uitstelgedrag onder boeren bij het indienen van de jaarlijkse gecombineerde opgave (GO). Alle boeren in Nederland moeten jaarlijks data aanleveren bij de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) ten behoeve van Europese en nationale statistieken, het maken van emissieberekeningen en het verkrijgen van zowel Europese als nationale landbouwsubsidies. Het gaat daarbij bijvoorbeeld om zaken als hun grondoppervlak, soorten gewassen en aantal dieren. Jaarlijks krijgen de boeren rond 1 april de aanschrijving voor de GO. Na de aanschrijving hebben ze tot half mei de tijd om de gegevens in te dienen. Nu blijken de boeren veelal te wachten tot het laatste moment met indienen. De ervaring leert dat circa 60 procent pas in de laatste twee weken indient en circa 40 procent zelfs in de laatste week. Hierdoor raakt

het digitale systeem overbelast en kent de helpdesk een grote piekdruk, waardoor deze lastig bereikbaar is, ondanks extra uitzendkrachten. Dit leidt tot vertragingen en ongenoegen bij de boeren. RVO heeft om deze redenen aan BIT EZ gevraagd of er mogelijkheden zijn om het uitstelgedrag te verminderen.

Het is niet uit onwil dat ze te laat inleveren, ze hebben alleen een extra zetje nodig

Uit de literatuur blijkt dat uitstelgedrag hardnekkig en lastig te beïnvloeden is (Boele *et al.*, 2015). Dit komt onder meer omdat de gegeven deadline niet alleen een uiterste inleverdatum is, maar ook werkt als een zogenaamd ‘ankerpunt’. Zolang die datum nog ver weg is, lijkt het niet nodig om al aan het werk te gaan. Een mogelijkheid is daarom om een eerdere adviesdatum te geven die kan fungeren als een alternatief ankerpunt. Het geven of veranderen van een ankerpunt kan een krachtig middel zijn – zo is het aandeel studenten dat een maximale studielening aanvraagt spectaculair gedaald door de standaardoptie te wijzigen (Van der Steeg en Waterreus, 2015). Een andere mogelijkheid is een *commitment device* te gebruiken om mensen zich te laten vastleggen. Het is namelijk niet uit onwil dat

ze laat inleveren, ze hebben alleen een extra zetje nodig om het daadwerkelijk op tijd te doen. Het inzetten van ‘zelfbinding’ is een effectief middel gebleken om mensen bijvoorbeeld files te laten vermijden door het opstellen van een persoonlijk ‘mijdplan’ (D&B, 2013), en sneller een baan te laten vinden door wekelijks op te schrijven welke activiteiten ze zullen gaan ondernemen (BIT, 2014).

Deze ideeën zijn verwerkt in de aanschrijvingsbrief die de boeren begin april hebben ontvangen. Om de effecten van de verschillende interventies te meten, is voor de opzet van een *randomized controlled trial* gekozen. De boeren zijn willekeurig in vier groepen verdeeld die elk een verschillende brief hebben ontvangen. Allereerst was er een controlegroep die een standaard aanschrijvingsbrief ontving. Dan waren er twee groepen die hierbij als ankerpunt een adviesdatum meekregen; voor de eerste groep was dat 22 april en voor de tweede 29 april. De laatste groep kreeg een kalender mee waarop stond aangegeven welke dagen naar verwachting druk waren en welke juist rustig. Om zich te committeren, werd hun gevraagd om op die kalender de dag te omcirkelen waarop ze hun gegevens wilden aanleveren.

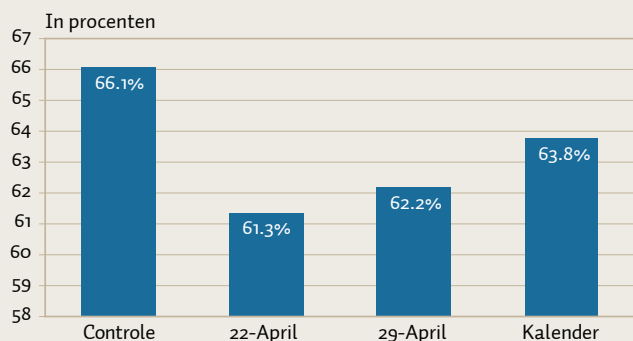
Figuur 1 geeft per brief aan welk percentage van de boeren in de laatste twee weken de gegevens heeft aangeleverd. Daarbij worden alleen de boeren meegenomen die de gegevens zelf hebben aangeleverd (ongeveer de helft van de boeren laat dit invullen door hun accountant of een adviesbureau). Wat betreft de controlegroep heeft twee derde gewacht tot de laatste twee weken. Bij de andere drie groepen is dat significant minder. Daarbij is de maximale winst ruim zeven procent minder indieners in de laatste twee weken.

Opvallend is dat de ankerpunten beter blijken te werken dan het commitment device. Dit verschil is ook significant, terwijl het verschil tussen de beide ankerpunten niet significant is. Vooraf hadden we juist het grootste effect verwacht van de kalender. Deze interventie trekt immers meer aandacht dan de adviesdatums, en zelfbinding is in andere situaties heel krachtig gebleken. Wat hier misschien heeft meegespeeld is dat het niet mogelijk was om de kalender in kleur af te drukken en om deze als los document mee te sturen. Verder bleek uit de enquête die achteraf naar de boeren werd gestuurd dat slechts drie procent ook daadwerkelijk een datum had omcirkeld.

In die enquête werd er ook gevraagd naar de reden waarom men zich aan de adviesdatum had gehouden.

Uitstelgedrag van boeren per groep

FIGUUR 1



Bron: eigen berekening

Het meest genoemde antwoord was: “De datum hielp mij om het invullen niet tot het laatste moment uit te stellen”. Dit laat zien dat mensen wel weten dat het goed is om het indienen niet uit te stellen, maar dat ze een dergelijk steuntje in de rug nodig hebben om er ook daadwerkelijk naar te handelen.

EVIDENCE-BASED BELEID

De resultaten laten zien dat het mogelijk is om het uitstelgedrag te verminderen door gebruik te maken van inzichten uit de gedragswetenschappen. Tegelijkertijd tonen de resultaten ook aan dat niet alles wat theoretisch werkt een even grote invloed heeft in de praktijk.

Dat benadrukt ook het belang van de pilot. Ten eerste geven pilots inzicht in de effectiviteit van beleid voordat er veel geld – in sommige gevallen miljoenen – aan wordt besteed. Ten tweede kunnen er verschillende (varianten van) beleidsmaatregelen uitgeprobeerd worden en wordt er zo gericht kennis opgedaan over wat werkt. Ten derde leveren pilots vaak aanvullende inzichten op.

CONCLUSIE

Door rekening te houden met hoe mensen zich echt gedragen, kan de overheid haar beleid effectiever en goedkoper maken. Om dit ook daadwerkelijk te bereiken, is het van belang dat dit beleid in de praktijk wordt getoetst. Zo komt de doelstelling van Jeremy Bentham – het bewerkstelligen van het grootste geluk voor het grootste aantal mensen – een beetje dichterbij.

In het kort

- ▶ Een overheid die het geluk van inwoners nastreeft, moet rekening houden met de kritiek op de homo economicus.
- ▶ Alle ministeries voeren pilots uit om gedragsinzichten toe te passen in hun beleid.
- ▶ Het uitstelgedrag van boeren werd verminderd door het verleggen van het ankerpunt.

Revolutionair geluksonderzoek

“Wetenschappelijk bewezen: werken en studeren maken niet gelukkig. Dansen en vrijen wel!” kopte het *FD* een half jaar geleden (Bouman, 2016). De krant berichtte over een nieuw onderzoek waarin een groot aantal Britten van tijd tot tijd via hun smartphone was gevraagd waar ze mee bezig zijn en hoe gelukkig ze zich voelen. Tijdens dansen en vrijen blijken mensen zich heel gelukkig te voelen. Werken en studeren bungelen onderaan de lijst van 39 activiteiten, nog net boven ‘ziek in bed’, de activiteit waarbij mensen zich het ongelukkigst voelen (Bryson en MacKerron, 2016).

Maar worden mensen echt gelukkig van dansen? Of dansen ze van geluk? Voor wie wil weten wat mensen gelukkig maakt, is dit een essentiële vraag. Oorzaak en gevolg zijn moeilijk uit elkaar te halen, niet alleen bij dansen, maar ook bij vrijen, werken, studeren, ziek zijn en alle andere activiteiten die door de onderzoekers in kaart werden gebracht.

Het is een gangbaar patroon bij geluksonderzoek. Onderzoekers stellen correlaties vast, er is veel belangstelling voor in de pers, en de resultaten worden al snel als causaal geïnterpreteerd, inclusief een wijze levensles.

Neem bijvoorbeeld de wijsheid dat inkomen niet gelukkig maakt. Kahneman en Deaton (2010) schreven er een beroemd stuk over waarin ze concludeerden dat, boven een jaarinkomen van 75.000 dollar, een hoger inkomensniveau niet meer gepaard gaat met extra emotioneel welbevinden. Ook hier is het de vraag wat nu



ROBERT DUR

Hoogleraar aan de Erasmus
Universiteit Rotterdam

precies wat bepaalt. Het zou bijvoorbeeld kunnen dat van nature sombere mensen harde werkers zijn, en dus meer verdienen, terwijl mensen met een aanleg om van het leven te genieten, kiezen om minder hard te werken, en dus minder verdienen. In de data zien we dan een vlakke of misschien zelfs een negatieve correlatie tussen inkomen en geluk, ook als inkomen in werkelijkheid het geluk positief beïnvloedt. Het effect van inkomen op geluk kan overigens ook gemakkelijk overschat worden op basis van correlaties, bijvoorbeeld als geluk leidt tot een hogere productiviteit en daarmee tot

een hoger inkomen (Oswald *et al.*, 2015).

Wat het geluksonderzoek hard nodig heeft, is een geloofwaardigheidsrevolutie, zoals die zich ook elders in het empirisch economisch onderzoek heeft voltrokken (Angrist en Pischke, 2010). In plaats van nog meer correlatieve onderzoek, moet volop ingezet worden op geloofwaardige onderzoeksontwerpen die tot causale uitspraken kunnen leiden, zoals gerandomiseerde of natuurlijke experimenten. Het zal niet altijd eenvoudig zijn. Zulke onderzoeken vereisen veel creativiteit en, in het geval van gerandomiseerde experimenten, meestal ook de medewerking van andere partijen, zoals beleidsmakers of bedrijven. Onmogelijk zijn ze echter niet, zoals bijvoorbeeld Haushofer en Shapiro (2016) en Levitt (2016) laten zien. Bijkomend voordeel van deze revolutie is dat experimentele resultaten vaak veel eenvoudiger uit te leggen zijn aan beleidsmakers en aan het grote publiek, waardoor er minder scepsis over is. En terecht.

Verder lezen

De levenstevredenheid van economen



Ook economen vertonen emoties. Feld *et al.* onderzoeken met een enquête onder Europese economen welke factoren invloed hebben op de levenstevredenheid bij deze beroepsgroep. Allereerst blijkt dat economen erg gelukkig zijn. Daarnaast ervaren ze meer geluk naarmate ze meer tijd voor onderzoek hebben. Maar een

contract dat binnenkort afloopt of niet verlengd wordt, beïnvloedt levenstevredenheid negatief. Opvallend genoeg maakt het niet uit of publicaties succesvol zijn, al kan een hoge publicatiedruk het positieve effect van meer onderzoekstijd teniet doen.

Als economen een hoge werkdruk hebben, heeft dit geen effect op het ervaren geluk. Een oorzaak kan zijn dat men bewust de keuze heeft gemaakt voor een beroep met een hoge werkdruk. Een recente grote verandering in werkdruk blijkt de levenstevredenheid wel te beïnvloeden.

Feld, L.P., S. Necker en B.S. Frey (2014) Happiness of economists. *CESifo Working Paper Series*, 5099.

Uit 1981: Aspecten van de welvaart op lange termijn

“Over de begrippen economie en welvaart heersen onuitroeibare misverstanden.

De bevrediging die wordt opgeroepen door de beschikking over schaarse goederen noemen we welvaart. Behoeftbevrediging of welvaart is een psychisch, zo men wil immaterieel belevingsaspect.

Economische groei komt derhalve neer op de toeneming van de welvaart, de vergroting van het plezier, verkregen uit de beschikking over schaarse goederen. Waarschijnlijk betekent een grotere welvaart meer geluk. De bijdrage aan het geluk die niet afhankelijk is van de inzet van schaarse goederen kunnen we onder de term “welzijn” vatten; beschouwingen hierover vallen buiten het werkerterrein van de economie. De grote moeilijkheid van de welvaartstheorie lijkt mij de onmogelijkheid de welvaart (de behoeftebevrediging) te



meten. In de praktijk proberen we daarom de factoren te meten die naar onze mening de welvaart beïnvloeden en zich wel lenen voor meting.

Uit de afgelopen jaren verricht onderzoek naar de subjectieve waardering van inkomens blijkt de absolute hoogte van het inkomen van veel minder belang te zijn voor de welvaart (de tevredenheid) dan de plaats die iemands inkomen inneemt in de inkomens van zijn maatschappelijke vergelijkingsgroep (de mensen waarmee iemand contact heeft en waaraan hij zich spiegelt). Ook blijken voor het bereiken van een zelfde verhoging van de tevredenheid steeds meer extra goederen nodig te zijn naarmate het inkomen stijgt. Anders gezegd: de invloed op de welvaart van een extra verdiende gulden neemt sterk af naarmate het inkomen hoger is.”

Hueting, R. (1981) Aspecten van de welvaart op lange termijn. *ESB*, 66(3294), 180-185.

Hoop

“Optimisme is het vertrouwen dat tot presentatie leidt. Zonder hoop en zelfvertrouwen kan niets tot stand komen.”

– Helen Keller, Optimism, 1903

INTERNATIONAAL

Hoop als drijfveer in de ontwikkelingseconomie

Een bekend fenomeen in de ontwikkelingseconomie is de armoedeval (*poverty trap*). Om hieraan te ontsnappen kan hoop een belangrijke stimulerende emotie zijn. Het is met name belangrijk om de specifieke vorm van *aspirerende hoop* te stimuleren – en ook is morele reflectie op de inhoud van de hoop die mensen hebben belangrijk. Daarbij is het tevens noodzakelijk om de rol van hoop in sociale verbanden te onderzoeken.

STEVEN VAN DEN HEUVEL

Postdoctoraal onderzoeker aan de Evangelische Theologische Faculteit, Leuven (België)

Als het over hoop gaat in de context van ontwikkelingsamenwerking, dan valt vaak vooral de hopeloosheid op, zeker waar het de allerarmsten betreft. Of het nu om de sloppenwijken van India of Nairobi gaat, of om de favela's van Rio de Janeiro – de allerarmsten zitten overal vast in het mechanisme van de armoedeval. Dit is een zichzelf versterkend mechanisme, en komt onder meer tot uitdrukking in het feit dat de allerarmsten nooit een lening kunnen krijgen, en dus niet in nieuwe economische activiteiten kunnen investeren (Azariadis en Stachurski, 2005).

HOOP ALS UITWEG UIT DE ARMOEDEVAL

Ondanks het feit dat de armoedeval wijdverbreid is, laat veldonderzoek zien dat we voor de allerarmsten dit fenomeen kunnen doorbreken via een verhoudingsgewijs zeer kleine ingreep. Een beroemd voorbeeld hiervan is een project, uitgevoerd door het *Bangladesh Rehabilitation Assistance Committee* (BRAC), een micro-financieringsorganisatie (Mustafa *et al.*, 1996). Dit project was gericht op de allerarmsten in een aantal dorpen in Bangladesh. Hun werd een keuze aangeboden tussen verschillende middelen: een paar kippen, geiten of een naaimachine. Tevens kregen de deelnemers een beetje zakgeld, alsmede een training hoe om te gaan met deze nieuwe productiemiddelen. Dit experiment leverde verbazend goede resultaten op: na achttien maanden hadden de deelnemers vijftien procent meer te eten dan voorheen – een resultaat dat beter was dan wanneer ze de verstrekte productiemiddelen te gelde hadden gemaakt.

Ook andere welzijnsindicatoren namen toe, zoals blijkt uit de conclusie: “De resultaten laten een geleidelijke verbetering zien in indicatoren zoals vermogen, bezit van omzet genererende productiemiddelen, de waarde van de woning, de hoogte van de inkomsten, de uitgaven aan voedsel per hoofd van de huishouding, alsmede de totale huishoudelijke uitgaven.” (Mustafa *et al.*, 1996, p. ii)

Dit voorbeeld staat niet op zichzelf, maar wordt ook bevestigd door andere onderzoeken. Zo deden

Banerjee *et al.* (2011) veldonderzoek onder de allerarmsten in een streek ten noorden van Calcutta. Ook bij dit experiment werden er een aantal productiemiddelen verstrekt: een koe, een paar geiten of kippen. Dit resulteerde in een inkomensstijging van 21 procent, in 15 procent meer voedselverbruik, meer werkuren (gemiddeld een uur extra per dag) en in een significante toename van het emotionele welbevinden (Banerjee en Duflo, 2011).

HOOP ALS CAPABILITEIT?

Op grond van deze bevindingen heeft de bekende Franse ontwikkelingseconome Esther Duflo (2012) voorgesteld om hoop als een essentiële capaciteit te beschouwen, binnen het paradigma van de *capabilities approach* (ook wel ‘capaciteitenbenadering’), met name ontwikkeld door Amartya Sen (1980) en Martha Nussbaum (2000). Door hoop te scharen onder diverse fundamentele capaciteiten – zoals leven, gezondheid en politieke vrijheid – onderstreept men het belang ervan. Hieruit volgt een sterke motivatie om te onderzoeken wat hoop ondermijnt en vervolgens strategieën te ontwikkelen om deze ondermijning te stoppen.

Hoop is uitermate belangrijk in bedreigende of tartende situaties

Het is echter wel de vraag of het zinvol is om hoop als een apart soort capaciteit te zien. Ten eerste is hoop een emotie, en als zodanig wordt het ook al opgevat als een capaciteit in de benadering van Nussbaum (2000, p. 79). Ten tweede is hoop als vermogen veel minder een constante dan bijvoorbeeld politieke vrijheid. Hoop is, als zijnde een ‘overlevingsinstinct’, uitermate belangrijk in bedreigende of tartende situaties. In het reguliere bestaan – waarin er geen constante bedreigingen zijn en waarin iemands wensen en verlangens goeddeels vervuld zijn – verschuift de relevantie van hoop echter naar de achtergrond. Hoop speelt daarom ook een veel prominere rol in de opkomende economieën van Azië dan in Europa. Deze laatste wordt vooral door een cultuur van de angst gekenmerkt (Moisi, 2009).

Dat doet echter geen afbreuk aan het feit dat hoop van fundamenteel belang is als een capaciteit die men-

sen kan stimuleren om hun capaciteiten te verruimen, en het misstaat dan ook niet in deze benadering. Daarvoor is het wel nodig om scherper in beeld te krijgen wat hoop nu precies inhoudt.

VERSCHILLENDE SOORTEN HOOP

Lybbert en Wydick (2016) hebben een taxonomie van hoop ontwikkeld die specifiek van toepassing is op ontwikkelingseconomieën. Zij onderscheiden hierbij twee aspecten. Ten eerste maken ze onderscheid tussen positieve en negatieve verwachtingen over de toekomst. Iemand die zegt “ik hoop dat het morgen gaat regenen”, drukt daarmee een positieve verwachting uit, en een negatieve verwachting wordt uitgedrukt door “ik ben bang dat er een burgeroorlog uitbreekt”. Ten tweede maken Lybbert en Wydick onderscheid tussen een actieve en een passieve hoop. Daarbij gaat het om de vraag in hoeverre mensen zelf een rol hebben in het tot stand brengen van datgene waarop ze hopen.

De hier genoemde voorbeelden – de verwachting van regen en de angst voor een burgeroorlog – zijn beide vormen van passieve hoop, want degene die hoopt, heeft geen of weinig invloed op het zich al dan niet verwezenlijken van die hoop. Bij een actieve hoop is dat anders, want hierbij heeft het hopende subject wel invloed op de verwezenlijking van zijn hoop. Een actieve positieve hoop wordt uitgedrukt in een uitspraak als “ik hoop dat het me morgen lukt mijn land te bemesten”, en een actieve negatieve hoop vinden we terug in de uitspraak “het is onwaarschijnlijk dat ik bij de bank een lening zal krijgen, maar ik ga het toch proberen”. Op grond van dit onderscheid pleiten Lybbert en Wydick voor het stimuleren van actieve, positieve vormen van hoop.

Er zijn echter meer onderscheidingen te maken. Zo kan een hoopvolle verwachting heel specifiek zijn, wat blijkt uit de uitspraak “ik hoop dat die bank mij een lening voor deze investering gaat geven”. Maar deze verwachting kan ook heel algemeen zijn, zoals de uitspraak “alles zal uiteindelijk goedkomen”. Lybbert en Wydick onderscheiden dit onderscheid (2016, p. 4), maar het is vollediger onderzocht door Kwan (2010), die – aansluitend bij de positieve psychologie – stelt dat het versterken van een meer algemene hoop van belang is, omdat men bij een specifiek gerichte hoop vaker wordt teleurgesteld. Met name de allerarmsten, die vaak teleurstellingen ondervinden aangaande specifieke vormen van hoop, vertonen als reactie daarop een sterk theïstisch geloof in een goede toekomst. Hoewel



het voor post-theïstische, westerse ontwikkelingsorganisaties vaak moeilijk is de waarde hiervan in te zien, vormt dit een voor veel armen noodzakelijk element van ‘weerstand’.

DE MORELE DIMENSIE VAN HOOP

Hoewel het verhelderend is om verschillende soorten hoop met elkaar te vergelijken en op grond daarvan preferenties aan te geven, is het te kort door de bocht om te stellen dat elke vorm van hoopvolle aspiratie goed is. Iemand die op ingenieuze wijze een bank berooft, combineert de verwachting van een positieve uitkomst (niet gepakt worden) met een actieve houding, maar deze persoon is nochtans ethisch volstrekt onjuist bezig. Uiteraard wil dat niet zeggen dat het aanwakken van hoop tot een massale toename van bankovervallen zal leiden, maar er zijn wel degelijk uitingen van hoopvolle aspiraties die amoreel zijn.

Men moet hoopvolle aspiraties niet slechts op individueel niveau aanwakken, maar als een sociale emotie stimuleren

Een berucht voorbeeld hiervan is het zogeheten welzijnsevangelie, een specifieke activistische vorm van evangelisch christelijk geloof die met name aanslaat in de armste delen van de wereld. Voorgangers van kerken die deze leer aanhangen, vertellen hun gemeenteleden dat God hen rijk zal zegenen als ze aan de kerk een deel van hun vermogen afstaan (meestal tien procent, maar soms veel meer). Dat geld komt bij de voorganger terecht, die zichzelf vervolgens opwerpt als bewijs dat God inderdaad de vrijgevege of ‘gehoorzame’ zegent. Deze semi-religieuze zwendelarij biedt met name arme mensen de valse hoop van financiële voorspoed – en neemt in ruil daarvoor juist het weinige vermogen af dat ze hadden kunnen inzetten voor betere doelen (Koch, 2014).

Met name hier is het zinvol om hoop te bespreken in de context van de capabilities approach. Deze theorie tracht namelijk de vrijheid en basismogelijkheden van mensen om zich te ontplooien te waarborgen. Hierbij biedt het een soort ‘moreel minimum’, dat door

zijn generieke karakter een consensus formuleert. Dit heeft als voordeel dat de capabilities, als fundamenteel bestaansminimum, door veel internationale wetgeving gewaarborgd worden en bovendien ook door de meeste godsdiensten onderschreven worden. Als zodanig is de capabilities approach een aantrekkelijke vorm van *global ethics* (Kleist, 2013). Wat het zojuist gegeven voorbeeld betreft: het is redelijkerwijs aantoonbaar dat het geld dat armen aan hun voorganger geven niet uitgegeven kan worden aan de opleiding van hun kinderen of aan investeringen in hun bedrijven – terwijl dat juist zaken zijn die algemeen als een noodzakelijke capability worden gezien. Zo ontstaat er een moreel argument tegen het welzijnsevangelie.

DE SOCIALE DIMENSIE VAN HOOP

De beschrijving van hoop die positieve psychologen bieden, is waardevol maar ook beperkend. Deze richt zich immers geheel op het individu en daarin is het duidelijk een westers model. Ook de capabilities approach richt zich, althans in Nussbaums versie, primair op het individu. Hoewel dat een bewuste keuze is – voortkomend uit een protest tegen vormen van socialiteit waarin omwille van groepsloyaliteit individuele expressies onderdrukt worden (Nussbaum, 2000) – is het toch de vraag of het recht doet aan de werkelijkheid. Veel ontwikkelingseconomieën zijn primair op de groep gericht, en aandacht voor het individu is daar juist secundair. Dat betekent dat men hoopvolle aspiraties niet slechts op individueel niveau moet aanwakken, maar dat ze als een ‘sociale emotie’ moeten worden gestimuleerd. Dit wordt geïllustreerd door veldonderzoek op het platteland van Ethiopië (Bernard *et al.*, 2013). De onderzoekers ontwikkelden een experiment waarbij groepen dorpsgenoten, uit verschillende dorpen, ieder een korte documentaire van een kwartier te zien kregen, waarin andere Ethiopische families vertelden hoe zij een bedrijfje waren begonnen of hadden uitgebreid, of hoe ze hun landbouwmethoden hadden verbeterd.

De groepen dorpsgenoten die deze stimulerende voorbeelden hadden gezien, werden geënquêteerd zowel vóór het zien van de documentaire als zes maanden later. Deze procedure werd ook gevolgd bij controlegroepen die in plaats van de documentaires naar reguliere Ethiopische televisieprogramma’s hadden gekeken. Uit de enquêtes bleek dat de documentaires een significante impact hadden op de groepen die ze gezien hadden: indicatoren zoals inkomen, welvaart, sociale status en onderwijsaspiraties vertoonden namelijk alle-

maal een significante groei. Een belangrijk mechanisme in deze positieve omslag bleek de sociale dynamiek te zijn in de groepen die de documentaire hadden bekeken – men beïnvloedde en steunde elkaar om de door de documentaire verkregen stimulans om te zetten in actie. Zoals de onderzoekers concludeerden: “Tezamen ondersteunen deze resultaten de hypothese (...) dat de aspiraties van individuen (...) een reactie zijn op collectieve invloeden op een wijze die verder gaat dan alleen het leren van het gedrag van anderen en het plukken van de sociaal-economische vruchten daarvan. Onze resultaten impliceren deels dat aspiraties in wezen collectief bepaald zijn.” (Bernard *et al.*, 2013, p. 22).

Dit belang van socialiteit wordt, als kritiek op de positieve psychologie, ook onderkend door Bernardo (2010). Volgens hem is het onderzoek naar hoop zoals dat in de positieve psychologie wordt vormgegeven te individualistisch en houdt het te weinig rekening met de sociale dynamiek die vorm geeft aan de wijze waarop mensen hopen en aan datgene waarop men hoopt. Dit werd overigens ook al opgemerkt in de oudere studie van Cantril (1965), die onderzoek deed naar de verschillen en overeenkomsten in aspiraties in dertig diverse landen.

CONCLUSIE

Hoop is van fundamenteel belang voor een stimulerend ontwikkelingsbeleid dat cliëntelisme wil vermijden. Gerichte vormen van microfinanciering blijken met name belangrijk te zijn voor het opwekken van aspirerende hoop. Voor beleidsmakers is dit inzicht van groot belang. De taxonomie van verschillende soorten hoop kan helpen om de hoop die mensen in een bepaalde situatie hebben te classificeren. Daarbij is morele reflectie op de inhoud van het gehoopte van belang – vooral hier kan een worteling van hoop in de capabilities approach, die een wereldwijde ethiek biedt, van dienst zijn. Ten slotte is ook de sociale dimensie van hoop van belang: wederzijdse beïnvloeding van mensen bepaalt sterk de vorm en de inhoud van hoop en is dus relevant voor ontwikkelingseconomieën. Tezamen kunnen deze elementen bijdragen aan een gekwalificeerd hoop-begrip, als analyse van een emotie die zo belangrijk is, juist voor de allerarmsten.

In het kort

- ▶ In ontwikkelingslanden zitten veel mensen gevangen in de armoedeval.
- ▶ Gerichte vormen van microfinanciering geven hoop en bieden zo een uitweg uit de armoedeval.
- ▶ Voor ontwikkelingslanden is het vooral van belang de sociale dimensie van hoop verder te onderzoeken.



Consumenten- vertrouwen en hoop in de economie

Hoop is een belangrijke drijfveer in de economie; we investeren, studeren en werken immers omdat we hopen dat dit bijdraagt aan een betere toekomst. Toch is er weinig geschreven over hoop in de economie. Met het bekendere begrip ‘consumentenvertrouwen’ als uitgangspunt wordt hier een overzicht gegeven van de wijzen waarop hoop invloed heeft op de economische realiteit en hoe het aansluit op het economisch denken.

EMMA PLEEGING

Junior onderzoeker
bij de Erasmus
Happiness Economics Research Organisation (EHERO)

MARTIJN BURGER

Wetenschappelijk
directeur bij EHERO
en universitair
docent aan de
Erasmus Universiteit
Rotterdam

Het idee dat verwachtingen van de toekomst een rol spelen in de economie is niet nieuw. Zo publiceren bijna alle statistische bureaus, zoals het CBS in Nederland, al sinds de jaren zeventig regelmatig cijfers over het consumentenvertrouwen. Deze onderzoeken omvatten alle ongeveer dezelfde vragen over verwachtingen en evaluaties van de persoonlijke en nationale financiële situatie, zoals “wat zal er volgens u in de komende twaalf maanden met de algemene economische situatie in Nederland gebeuren?” en “is in de laatste twaalf maanden de financiële situatie van uw huishouden beter of slechter geworden?” Doordat deze onderzoeken grotendeels gestandaardiseerd zijn, is het ook mogelijk om internationale vergelijkingen

en voorspellingen te maken. Dit is ook precies de reden waarom het consumentenvertrouwen als maatstaf ooit is ontwikkeld. Hieraan ligt het idee ten grondslag dat niet alleen de objectieve economische situatie bepaalt hoe consumenten zich gedragen, maar dat dit ook afhankelijk is van hun ‘koopbereidheid’: een subjectief oordeel over het juiste moment om aankopen te doen of juist te sparen, afhankelijk van overtuigingen over en verwachtingen van de economie (Katona, 1968). Hiermee stond de ontwikkeling van het consumentenvertrouwen aan de wieg van een nieuwe wetenschappelijk tak: de gedragseconomie (Katona, 1968).

Een fundamentele aanname van de gedragseconomie is dat inzicht in psychologische invloeden op menselijk gedrag noodzakelijk is om economische verschijnselen te kunnen begrijpen. Het meten van consumentenvertrouwen zou dus moeten helpen om consumentenuitgaven te kunnen verklaren en voorspellen. In hoeverre slaagt deze maatstaf hierin? De oordelen hierover zijn niet eenduidig. Hoewel consumentenvertrouwen wel degelijk samenhang vertoont met schommelingen in consumentenuitgaven, en verschillende onderzoeken ook causale verbanden vinden (Carrol *et al.*, 1994), blijkt het niet in alle situaties extra informatie te bieden bovenop de objectieve standaardindicatoren zoals inkomen en inflatie (Ludvigson, 2004).

Het consumentenvertrouwen vertelt ons dus niet altijd ‘iets nieuws’, maar er zijn specifieke gevallen waarin dit wel zo is. De voorspellende kracht van

vertrouwensindices blijkt het sterkst in tijden van economische schokken: wanneer er grote schommelingen zijn in consumentenvertrouwen, bijvoorbeeld in de aanloop naar een financiële crisis of in tijden van geopolitieke spanningen (De Boef en Kellstedt, 2004; Déés en Brinca, 2011). In deze situaties neemt het wantrouwen zo toe dat economische modellen, gebaseerd op enkel objectieve indicatoren, niet langer kunnen voorspellen hoe de economie zich zal ontwikkelen. Zo stelde Nobelprijswinnaar Joseph Stiglitz (2008) dat vertrouwensverlies de voornaamste oorzaak was van de financiële crisis in 2008. Hoewel er dus nog discussie is

De voorspellende kracht van vertrouwensindices blijkt het sterkst op momenten dat emoties de overhand nemen

over de voorspellende kracht van consumentenvertrouwen, lijken de interpretaties en verwachtingen van consumenten wel degelijk een rol te spelen in hun gedrag en de daarop volgende economische veranderingen, zeker op momenten waarop emoties, en eventueel ook irrationaliteit, de overhand krijgen in de economie.

SOCIALE EMOTIE EN DE ECONOMIE

Er zijn verschillende theorieën die de relatie tussen consumentenvertrouwen en economische veranderingen proberen te verklaren. Een eerste verklaring gaat uit van een directe invloed: als mensen optimistisch zijn over hun toekomst, zullen zij meer consumeren, terwijl mensen met pessimistische verwachtingen eerder zullen sparen (Ludvigson, 2004). Een andere verklaring gaat ervan uit dat consumentenvertrouwen indirect samenhangt met uitgaven, via andere factoren, zoals inkomen of technologische innovatie (Barsky en Sims, 2009). Wanneer mensen bijvoorbeeld verwachten dat zij in de toekomst meer gaan verdienen, zullen zij misschien niet direct meer gaan uitgeven, maar doen zij dit wel wanneer deze verwachtingen ook daadwerkelijk uitkomen (Ludvigson, 2004). In dit geval is vertrouwen dus niet de oorzaak van consumentengedrag, maar hangen beide samen met inkomen.

Een derde verklaring zoekt de relatie tussen ver-

trouwen en consumentengedrag in maatschappelijke en politieke stemmingen (De Boef en Kellstedt, 2004; Nofsinger, 2005). Hierbij wordt ervan uitgegaan dat consumenten, investeerders en managers niet zozeer worden beïnvloed door de feitelijke (economische) situatie, als wel voornamelijk door hun interpretatie hiervan. Via sociale interactie, bijvoorbeeld in de media, verspreiden deze interpretaties, overtuigingen en verwachtingen zich en wordt zo een maatschappelijk gedeelde stemming gecreëerd. Deze stemming bepaalt vervolgens weer hoe men de economische situatie interpreteert en hierop reageert, waardoor een zichzelf versterkend systeem ontstaat (Nofsinger, 2005; MacInnis en Chun, 2006).

Ook het idee dat gemeenschappelijke stemmingen de economie beïnvloeden, is niet nieuw. In zijn *General theory of employment, interest and money* noemde John Maynard Keynes de emoties, instincten en ideeën die ons gedrag en daarmee de economie beïnvloeden *animal spirits*. Vertrouwen is hier een voorbeeld van (zie ook kader 1). Een belangrijk aspect van deze spirits is dat zij een 'sneeuwbaaleffect' kunnen veroorzaken: een eerste golf van wantrouwen (bijvoorbeeld veroorzaakt door een schok) leidt tot pessimistisch en achterdochtig gedrag. In zo'n situatie wordt het moeilijker om leningen te krijgen, investeringen te vinden en nieuwe werknemers aan te nemen, wat vervolgens nog meer onzekerheid en wantrouwen genereert. Anderzijds kan een positieve stemming ook effect hebben op de economie. Zo blijken mensen meer vertrouwen te hebben in de economie, als ze ook optimistisch zijn, veel vertrouwen hebben in anderen of erg tevreden zijn met hun leven (Sekizawa *et al.*, 2016). Maar ook politieke overtuigingen – zoals vertrouwen in de overheid of het monetaire beleid – en positieve berichtgeving in de media gaan doorgaans samen met versterkt consumentenvertrouwen (De Boef en Kellstedt, 2004; Bovi, 2009). Op deze manier kunnen sterke en gedeelde stemmingen zorgen voor een 'vertrouwenscrisis' of juist een 'vertrouwensboost', met alle economische gevolgen van dien (Akerlof en Shiller, 2009).

DE WAARDE VAN HOOP

Begrip van de menselijke psychologie is geen wondermiddel om de economische veranderingen te kunnen voorspellen, maar het geeft ons wel inzicht in de bronnen van maatschappelijke stemmingswisselingen en de effecten hiervan op economisch gedrag. Het meten van consumentenvertrouwen geeft hierover belangrijke in-

formatie, maar laat ook veel achterwege. Een concept dat gerelateerd is aan consumentenvertrouwen, maar de bredere stemming die hierachter ligt ook meeneemt, is hoop. Wat heeft hoop te bieden bovenop consumentenvertrouwen? De concepten lijken sterk op elkaar want beide gaan over positieve verwachtingen van de toekomst. Maar hoop omvat meer dan dat, en kan zo van grote relevantie zijn voor de economische wetenschap. Wanneer psychologen over hoop spreken, behelst dit bijvoorbeeld ook agentschap, vindingrijkheid en verlangen (Snyder, 2000).

Agentschap omvat het idee dat het binnen iemands capaciteiten ligt om zijn of haar doelen te bereiken. Deze agentschap beïnvloedt hoe interpretaties van de toekomst doorwerken in gedrag. Wanneer mensen pessimistische verwachtingen van de toekomst hebben, maar niet geloven dat zij hier iets aan kunnen doen, zullen zij zich anders gedragen dan wanneer zij wel een gevoel van controle hebben. De eerste situatie zal leiden tot apathie en hopeloosheid, de tweede tot ambitie en doelgericht handelen.

Hetzelfde geldt voor de verschillende wegen die ingeslagen kunnen worden om doelen te bereiken. Wanneer mensen zich niet bewust zijn van de manieren waarop zij invloed uit kunnen oefenen op hun situatie, zullen zij niet investeren in zichzelf of in anderen (Snyder, 2000). Wanneer mensen bijvoorbeeld vanwege langdurige armoede of uitzichtloosheid geen mogelijkheden voor verbetering zien, zal dit gevoel van wanhoop de economische ontwikkeling tegenwerken, zelfs wanneer er wel mogelijkheden zijn (Duflo, 2012).

Het verlangen naar een bepaalde toekomst en de daaraan verbonden fantasieën en emoties beïnvloeden hoe wij onze omgeving ervaren, evalueren en wat wij verwachten. Wanneer we fantaseren over een bepaald

doel, bijvoorbeeld stoppen met roken, verleggen we onze aandacht van de kans dat dit gaat gebeuren naar de verwachte positieve effecten. Hierdoor zijn consumenten bijvoorbeeld bereid producten te kopen, zelfs als de kans klein is dat deze helpen om hun doelen te bereiken (MacInnis en Chun, 2006).

Hoop neemt de bredere stemming achter consumentenvertrouwen mee

Of en hoe verwachtingen van de toekomst invloed uitoefenen op ons gedrag, is dus niet eenduidig. In deze zin geeft het meten van consumentenvertrouwen dus waardevolle, maar incomplete informatie.

POSITIEVE VERWACHTINGEN EN HOOP

Uiteraard zal het niet altijd mogelijk zijn om het meten van consumentenvertrouwen aan te vullen met informatie over de verschillende aspecten van hoop. Desalniettemin is het waardevol om te weten hoe we hoop kunnen meten en hoe verwachtingen van onze economische situatie samenhangen met de verschillende aspecten van hoop. Over het meten van hoop is al relatief veel bekend (Lopez *et al.*, 2003). Er is echter weinig samenwerking of synthese tussen de verschillende benaderingen van hoop in bijvoorbeeld de psychologie, gezondheidszorg en filosofie, waardoor een allesomvattend raamwerk ontbreekt.

Over de samenhang tussen hoop en verwachtingen is daarentegen niet veel bekend, maar een onderzoek van ons geeft een aantal eerste inzichten (Pleeging

Correlaties tussen verschillende aspecten van hoop en positieve verwachtingen

TABEL 1

		Hoop			
		Agentschap	Wegen	Emotie	Verlangen
Verwachtingen	Levensstandaard	0,44*	0,29*	0,46*	0,43*
	Maatschappij	0,23*	0,21*	0,18*	0,18*

* Significat op eenprocentsniveau.

Bron: Pleeging en Burger (2016)

De geopolitiek van emotie

KADER 1

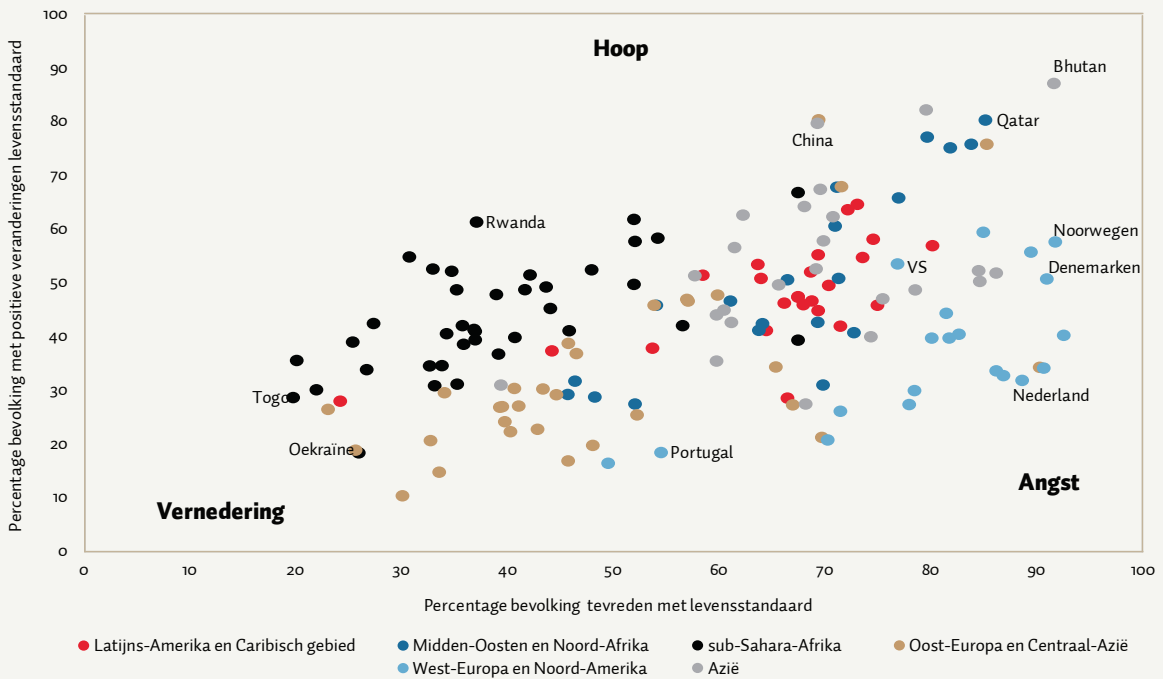
Hoop lijkt in eerste instantie wellicht vooral een individuele ervaring, maar speelt juist ook op maatschappelijk niveau een belangrijke rol. In zijn boek *De geopolitiek van emotie* schrijft de Franse politicoloog Dominique Moïsi hoe gedeelde patronen van emoties onze cultuur, politiek en economie veranderen. “Ze zijn van invloed op de houding van volkeren, op de relaties tussen culturen en op het gedrag van natiestaten.” (Moïsi, 2009, p. 65) Zo lijkt de snel groeiende en bloeiende economie en cultuur van Azië getypeerd

te kunnen worden door een grondhouding van hoop, het idee dat alles kan en dat er vooral nog veel te winnen is. Een bijna tegenovergestelde emotie ziet Moïsi overheersen in het Midden-Oosten: vernedering. Dit gevoel van onmacht over heden en toekomst creëert wanhoop en soms zelfs agressie. Hiertegenover zet Moïsi de westerse landen: ondanks (of juist dankzij) hun verleden van macht en controle over hun eigen lot en dat van anderen voelen zij nu de angst voor de toekomst en de wraakacties van anderen.

Deze drie emoties kunnen we categoriseren aan de hand van hun visies op het heden en de toekomst. Vernedering lijkt een combinatie van pessimisme over het heden én de toekomst. Hoop ontstaat daarentegen wanneer de situatie nu wellicht nog niet ideaal is, maar de toekomst verbetering lijkt te brengen. Een positief heden met sombere voorspellingen voor de toekomst zorgt daarentegen voor angst. Met deze verschillende perspectieven kan getracht worden wereldwijde emoties in kaart te brengen.

Tevredenheid met en verwachte veranderingen in levensstandaard

FIGUUR 1



Bron: Gallup World Poll (2016)

In figuur 1 is te zien hoe landen wereldwijd scoren op twee vragen uit de *Gallup World Poll*: het percentage van de bevolking dat tevreden is met de levensstandaard, en het percentage van de bevolking dat verwacht dat de levensstandaard de komende jaren zal verbeteren.

Hierbij valt op dat niet alleen de Aziatische landen, maar ook veel Afrikaanse en Latijns-Amerikaanse en, opvallend, een aantal (rijke) Arabische landen als hoopvol bestempeld kunnen worden. Vernedering, een pessimistische blik op heden en toekomst, zien we vooral bij de

Oost-Europese landen en in de ontwikkelingslanden in het Midden-Oosten. In West-Europa en Noord-Amerika overheerst daarentegen angst; tevredenheid met het heden, maar pessimisme over de toekomst.

en Burger, 2016). Dit onderzoek onder 262 Amerikaanse respondenten focust op de relatie tussen hoop, verwachtingen en subjectief welzijn. Agentschap en de wegen van hoop zijn gemeten met de veelgebruikte schaal van psycholoog Rick Snyder (2000). Emotionele hoop omvat een vraag uit de *Modified Differential Emotions Scale* waarbij respondenten aangeven hoe vaak zij zich hoopvol hebben gevoeld in de afgelopen vier weken. Verlangende hoop vraagt naar de ervaring van hoop in situaties waarover men weinig controle heeft. Daarnaast is gevraagd naar de verwachting dat in de komende vijf jaar iemands persoonlijke situatie zal verbeteren of verslechteren, en of het leven van de meeste mensen in de komende vijf jaar zal verbeteren of verslechteren.

In tabel 1 is te zien dat verwachtingen van onze persoonlijke levensstandaard sterker correleren met de verschillende aspecten van hoop dan verwachtingen van de maatschappij als geheel. Hoop lijkt dus vooral een persoonlijke ervaring, wat uiteraard niet betekent dat het geen effect heeft op maatschappelijk niveau (zie kader 1). Verder valt op dat positieve verwachtingen een lage correlatie vertonen met de wegen van hoop. Positieve verwachtingen omvatten waarschijnlijk een meer passieve overtuiging 'dat het wel goed komt' en hebben minder te maken met de actie die we moeten ondernemen om onze doelen te bereiken. Ook is te zien dat maatschappelijke verwachtingen slechts zwak correleren met de emotionele en verlangende aspecten van hoop. Verwachtingen van de persoonlijke levensstandaard vertonen daarentegen middelmatige correlaties met agentschap, emotionele en verlangende hoop. Over het geheel zien we dus lage tot middelmatige, maar positieve correlaties. Hoop is dus wel verwant aan positieve verwachtingen van de toekomst, maar meet waarschijnlijk ook andere aspecten.

CONCLUSIE EN ONDERZOEKSAGENDA

Begrip van menselijke psychologie en maatschappelijke stemmingen kan helpen economische ontwikkelingen te begrijpen en te voorspellen, en geeft informatie die vooral in tijden van crisis van grote waarde is. Consumentenvertrouwen-indices laten zien dat verwachtingen van de toekomst drijfveren van (economisch) gedrag zijn, maar laten ook veel achterwege. Het concept 'hoop' voegt hieraan toe dat wij ook worden gedreven door ons gevoel van agentschap, vindingrijkheid en doelgericht handelen, en de verlangende fantasieën en emoties die verwachtingen van de toekomst oproepen. Hoop en verwachtingen lijken verwante maar aparte concepten, maar toekomstig onderzoek zal moeten uitwijzen hoe deze elkaar precies aanvullen.

In het kort

- ▶ Begrip van consumentenvertrouwen kan economische ontwikkelingen helpen begrijpen en voorspellen.
- ▶ Agentschap, emotionele en verlangende hoop kunnen een belangrijke rol spelen in de economie.
- ▶ Hoop en consumentenvertrouwen zijn verwante en elkaar aanvullende concepten.

AUTOMATIEK „KWIEK



De rol van feiten en gevoel in consumptiegedrag

Emma Pleeging en Martijn Burger betogen in hun bijdrage aan dit *ESB* Dossier dat meer onderzoek nodig is naar de rol van emoties in de economie en illustreren dit aan de hand van het consumentenvertrouwen. Deze bijdrage pakt deze handschoen op en presenteert uitkomsten van enquêtevragen over de rol van inkomen en de zorgen die consumenten hebben over de toekomst en hun consumptieve uitgaven.

In de economische analyses van De Nederlandsche Bank (DNB) speelt consumentenvertrouwen een prominente rol in het kader van het monitoren en voorspellen van de consumptieve bestedingen. Onderzoek laat zien dat het vertrouwen van consumenten inderdaad wordt beïnvloed door zowel financiële als niet-financiële factoren (Neisingh en Stokman, 2013). Een enquêteonderzoek, uitgevoerd onder de leden van het CentERpanel, biedt aanvullende inzichten. Dit onderzoek vond plaats tegen de achtergrond van de economische crisis, waarbij veel zorgen bestonden onder het publiek over bijvoorbeeld de toekomst van de euro en over prijsdalingen op de woningmarkt. Bovendien was er gedurende verschillende jaren sprake van een afname van de koopkracht en de consumptieve bestedingen van huishoudens. De enquête is door 2086 consumenten volledig ingevuld (een respons van 72 procent). De hier gepresenteerde enquête-uitkomsten zijn gewogen naar leeftijd, geslacht,



MAARTEN VAN ROOIJ

Senior econoom bij
De Nederlandsche Bank

opleiding en inkomen, zodat ze representatief zijn voor de Nederlandse bevolking.

Gevraagd naar de factoren die belangrijk zijn voor consumenten om geld te besteden, komt niet geheel verrassend het inkomen en daarmee de feitelijke bestedingsruimte van gezinnen als belangrijkste factor naar voren (tabel 1). Daarnaast speelt een heterogene set verwachtingen een rol. Deze verwachtingen zijn vooral gerelateerd aan toekomstig inkomen (baanzekerheid, zekerheid pensioeninkomen), toekomstige uitgaven (betaalbare zorg) en macro-economische ontwikkelingen die hierop invloed hebben (economische groei, werkloosheid, woningmarkt). Mensen die zich zorgen maken over de koopkracht in de toekomst geven tevens aan het afgelopen jaar het meest te hebben bezuinigd op hun bestedingen. Het verband tussen zorg over de toekomst en daarmee samenhangende onzekerheid over toekomstig inkomen en de consumptieve bestedingen is terug te vinden in de traditionele economische modellen. Een hogere onzekerheid over toekomstig inkomen leidt tot meer voorzorgsbesparingen en dus tot minder bestedingen nu om abrupte neerwaartse aanpassingen in toekomstige bestedingen te kunnen vermijden of verzachten (Christelis *et al.*, 2016). Voor zover deze zorgen een reële uiting zijn van feitelijke onzekerheid, is er niet noodzakelijk een rol weggelegd voor emoties.

stig inkomen (baanzekerheid, zekerheid pensioeninkomen), toekomstige uitgaven (betaalbare zorg) en macro-economische ontwikkelingen die hierop invloed hebben (economische groei, werkloosheid, woningmarkt). Mensen die zich zorgen maken over de koopkracht in de toekomst geven tevens aan het afgelopen jaar het meest te hebben bezuinigd op hun bestedingen. Het verband tussen zorg over de toekomst en daarmee samenhangende onzekerheid over toekomstig inkomen en de consumptieve bestedingen is terug te vinden in de traditionele economische modellen. Een hogere onzekerheid over toekomstig inkomen leidt tot meer voorzorgsbesparingen en dus tot minder bestedingen nu om abrupte neerwaartse aanpassingen in toekomstige bestedingen te kunnen vermijden of verzachten (Christelis *et al.*, 2016). Voor zover deze zorgen een reële uiting zijn van feitelijke onzekerheid, is er niet noodzakelijk een rol weggelegd voor emoties.

Wat zijn voor u persoonlijk de belangrijkste factoren om meer geld uit te geven? TABEL 1

In procenten (na weging)	
Meer inkomen	47
Zekerheid over betaalbare gezondheidszorg	39
Economische groei	34
Baanzekerheid	33
Zekerheid over pensioen	30
Minder ongerustheid over de euro	15
Herstel woningmarkt	14
Stroom van positief economisch nieuws	12
Dalende werkloosheid	9
Anders (meest genoemd: geen behoefte meer uit te geven)	5
Dat ik makkelijker geld kan lenen	1

Toelichting: De som van de percentages is hoger dan 100, omdat respondenten maximaal drie antwoorden konden geven.

Bron: DNB-enquête, januari 2013

Hebben uw zorgen te maken met aanwijsbare feitelijke oorzaken bij uzelf of met psychologie, gevoel, sentimenten of vertrouwen? TABEL 2

In procenten (na weging)	
Uitsluitend feitelijke oorzaken	8
Voornamelijk feitelijke oorzaken	23
Voor de helft feitelijke oorzaken en voor de helft gevoel	38
Voornamelijk gevoel	24
Uitsluitend gevoel	5
Ik weet het niet	2

Bron: DNB-enquête, januari 2013

In hoeverre hebben de volgende factoren invloed op uw gevoel? TABEL 3

	In procenten (na weging)		
	Verhalen uit de eigen omgeving	Statistische gegevens in de media	Discussies en interpretaties in de media
Heel weinig	13	4	7
Weinig	19	9	14
Neutraal	27	26	29
Veel	33	46	38
Heel veel	6	13	9

Toelichting: Respondenten konden een antwoord geven op een schaal van 1 tot 10. Deze antwoorden zijn als volgt gegroepeerd: heel weinig (1-2), weinig (3-4), neutraal (5-6), veel (7-8), heel veel (9-10). De percentages tellen niet op tot 100 door afrondingen en doordat 2 procent 'weet niet' antwoordt.

Bron: DNB-enquête, januari 2013

Niettemin kunnen emoties wel degelijk een rol spelen bij het ontstaan en de intensiteit van zorgen en onzekerheid. Inzicht hierin wordt verkregen door consumenten direct te vragen of zorgen zijn ingegeven door feiten of door gevoel. Het blijkt dat gevoel bij de meeste consumenten een rol speelt (tabel 2). Slechts 8 procent zegt zich uitsluitend op feitelijke oorzaken te baseren, terwijl 23 procent zich voornamelijk baseert op feitelijke oorzaken. Hier staat echter een nagenoeg even grote groep tegenover die zich voornamelijk of uitsluitend op gevoel baseert (29 procent). Voor de grootste groep (bijna vier op de tien consumenten) spelen feiten en gevoel een even grote rol.

Vervolgens wordt gevraagd waar dit gevoel vandaan komt. Voor een drietal factoren is gevraagd in welke mate deze bijdragen aan het gevoel van consumenten: (1) verhalen uit de eigen omgeving van vrienden/familie en bekenden over baanverlies en dergelijke, (2) statistische gegevens in de media (tv, krant, internet, twitter) over koopkracht, werkloosheid, groei, overheidstekort en dergelijke, en (3) discussies en interpretaties in de media (tv, krant, internet, twitter) van economen, opiniemakers, politici en topondernemers. Tabel 3 laat de uitkomsten zien. Voor veel mensen wordt het gevoel voor een belangrijk deel gevormd door de media. Weliswaar vormen statistische gegevens die via de media tot mensen komen hierbij de belangrijkste input, maar ook de discussies en interpretaties van deskundigen en belanghebbenden spelen een belangrijke rol (Van Praag, 2013). Wellicht opvallend is dat verhalen uit de eigen omgeving voor minder mensen een factor vormen voor het gevoel, hoewel het nog steeds voor grote groepen consumenten meespeelt.

Hoewel inkomen verreweg de belangrijkste factor is voor consumptie, laat deze studie zien dat gevoelens wel degelijk een rol spelen bij de zorgen van consumenten over de toekomst en daarmee voor de consumentenbestedingen. Als consumenten vertrouwen hebben dat zij in de toekomst voldoende inkomsten hebben, hoeven zij nu immers niet uit voorzorg extra te sparen. Hoe hier in economische analyses en modellen het beste rekening mee kan worden gehouden, vormt een blijvende uitdaging.

Verder lezen

Verwachtingen van mannen en vrouwen

Mannen doen meer risicovolle investeringen dan vrouwen. Het is verleidelijk te denken dat dit komt doordat vrouwen risico-averser zijn dan mannen, maar is dat wel zo?

Jacobsen *et al.* analyseren investeringen in aandelen en geven twee alternatieve verklaringen voor het verschil in investeringen tussen mannen en vrouwen. Ten eerste be-

schouwen vrouwen de beurs als risicovoller. Daardoor zijn ze geneigd in veiligere producten te investeren. Ten tweede hebben mannen en vrouwen verschillende verwachtingen van de toekomst. Mannen zijn optimistischer, waardoor ze meer risico durven te nemen. Wat echter opvalt is dat erg optimistische vrouwen vijf procent meer in aandelen investeren dan erg optimistische mannen.



Jacobsen, B., J.B. Lee, W. Marquering en C.Y. Zhang (2014) Gender differences in optimism and asset allocation. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 107, 630–651.

Uit 1990: Overvloed en onbehagen

“De Britse historicus Simon Schama (...) beschrijft hoe onze gouden eeuw werd gekenmerkt door een plotselinge welvaart, die ons Calvinistische geweten voor de vraag stelde hoe er in verantwoordelijkheid mee om te gaan, rentmeester te zijn over het onverwacht verkregene.

Wij leven, naar de objectieve maat van gezondheidsstatistiek, in overvloed. De overvloed van gezondheid en gezondheidszorg wordt subjectief echter anders ervaren, voor zover die subjectiviteit in maat en getal is weer te geven. Er is bij alle overvloed een onbehagen over eigen gezondheid, een streven en verwachting van meer en beter.

Wij verwachten voor onszelf te alle tijde een optimale gezondheid en zijn in dat streven teleurgesteld als geneeskunde daaraan niet kan voldoen. In onze zelfontplooiing is gezondheid een ideaal geworden in het najagen van persoonlijk levensgeluk en wordt onze levensvervulling in dit eenmalige bestaan gezocht, zonder ziekte, gebrek of lijden. “

Dunning, A.J. (1990) Overvloed en onbehagen. *ESB*, 75(3781), 1011.



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 er 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 jij 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 gelukkig 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.



GEDRAG

Rechtvaardig en onrechtvaardig gedrag in verschillende contexten

Overwegingen rond rechtvaardigheid lijken van invloed te zijn op de menselijke besluitvorming, maar de sociale structuur zwakt deze invloed op het gedrag af. Onze theoretische en experimentele analyses laten zien dat onrechtvaardige structuren, zoals hiërarchieën, zelfzuchtig gedrag oproepen, terwijl meer egalitaire structuren leiden tot billijker resultaten. Aldus suggereren deze bevindingen dat er een sterke behoefte leeft om het ontwerp van organisaties te veranderen, en dat er tevens een potentieel is om dit doel te bereiken.

TAHEREH**REZAEI KHAVAS**

Promovenda aan de Universiteit Utrecht (UU)

STEPHANIE**ROSENKRANZ**

Hoogleraar aan de UU

BASTIAN**WESTBROCK**

Universitair docent aan de UU

Een klassieke aanname in de economische theorie is dat mensen louter hun eigenbelang nastreven en financiële voordelen uitruilen tegen kosten. Vandaar dat de *homo economicus* zijn eigen materiële *payoff*, het nut van zijn consumptiegedrag of zijn winst als producent tracht te maximaliseren. Vanuit de gedragseconomie is er echter steeds meer bewijsvoering die laat zien dat menselijke besluitvorming wordt aangestuurd door een verscheidenheid aan psychologische factoren. Dit bewijsmateriaal suggereert, dat mensen niet uitsluitend door eigenbelang worden gedreven, maar zich ook bekommeren

om het welzijn en gedrag van anderen (Fehr en Schmidt, 2006). Hoewel motieven zoals altruïsme en naastenliefde vanzelfsprekend lijken als we liefdadigheid bezien, spelen niet-egoïstische motieven ook een rol bij het coöpereren en gezamenlijk produceren in markten en binnen bedrijven.

Het empirisch bewijs uit de gedragseconomie vindt zijn neerslag in de ontwikkeling van nieuwe theorieën over de menselijke beslisser. De meest prominente theorieën op het gebied van *other-regarding* preferenties (voorkeuren die rekening houden met anderen) breken echter niet volledig met de economische traditie. Ze gaan ervan uit dat, bij het nemen van een beslissing, mensen hun eigen materiële *payoffs* afwegen tegen de *payoffs* en/of de gedragsuitingen van anderen (Fehr en Schmidt, 1999; Bolton en Ockenfels, 2000; Rabin, 1993). Ondanks hun geringe verschil met de klassieke literatuur, zijn deze theorieën verrassenderwijs veel succesvoller in het verklaren van menselijk gedrag – zowel binnen het kader van de dagelijkse realiteit als bij laboratoriumexperimenten. Echter, een groot deel van dit onderzoek richt zich op simpele sociale structuren, zoals onderhandelingen tussen twee partijen en werkgever-werknemerrelaties. Onderzoek binnen meer realistische en complexe contexten, zoals markten met professionele handelaren, vindt weinig steun voor deze *other-regarding* preferenties (List, 2006).

Een voor de hand liggende verklaring is dat we nog niet in staat zijn om een *one-size-fits-all*-theorie te formuleren. Andere gedragswetenschappers hebben inderdaad aangetoond dat settings die schijnbaar identieke keuzes bieden, kunnen leiden tot ander gedrag als ze worden gepresenteerd binnen verschillende frames of contexten (Kahneman en Tversky, 1979; Roth, 1995). Vandaar dat ons onderzoek de reikwijdte van de contexten uitbreidt om zo het other-regarding gedrag van mensen te bestuderen. Hoe belangrijk zijn voorkeuren die met anderen rekening houden in de individuele besluitvorming? Hoe belangrijk is context bij het verklaren van hoe rechtvaardig mensen zich gedragen? Moeten we het model van de homo economicus maar helemaal vaarwel zeggen, of zouden er ook omstandigheden kunnen zijn waarin zulke other-regarding voorkeuren geen rol van betekenis spelen? En zo ja, langs welke dimensies kunnen we dergelijke omstandigheden dan typeren?

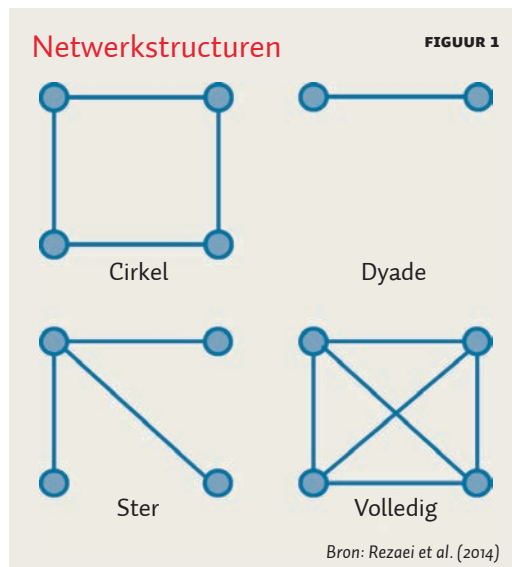
Marginale rechtvaardigheids-overwegingen lijken voldoende te zijn om aan te zetten tot eerlijk gedrag in gedecentraliseerde structuren

Uitgaande van een eenvoudig geval met slechts twee personen, wordt de utiliteitsfunctie van een individu i met sociale voorkeuren uitgedrukt door $u_i(x_i, x_j)$ in plaats van door de standaard zelfzuchtige utiliteitsfunctie $u_i(x_i)$. Twee simpele en duidelijke voorbeelden van sociale voorkeuren zijn puur altruïsme en nijd. De utiliteit van een altruïstisch persoon neemt toe met het welzijn van andere mensen, zoals we in het algemeen mogen verwachten dat het welzijn van de liefhebbende ouder positief geassocieerd is met het welzijn van het kind. Het tegenovergestelde geldt voor iemand die nijd voelt (Fehr en Schmidt, 2006). Als mensen zich bezighouden met rechtvaardigheid (of afkerig zijn van ongelijkheid) – een derde type qua sociale voorkeur – lijden ze utiliteitsverlies wanneer ze een meer of minder dan billijk deel van het resultaat ontvangen. Dit utiliteitsverlies zou bijvoorbeeld het gevolg kunnen zijn van gevoelens van respectievelijk schuld en afgunst.

RECHTVAARDIGHEIDSKWESTIES IN VERSCHILLENDE SOCIALE CONTEXTEN

Om ook meer realistische contexten in aanmerking te nemen, hebben we gekeken naar de impact van de sociale structuur op rechtvaardig gedrag (Rezaei *et al.*, 2014). Met het oog hierop hebben we een laboratoriumexperiment ontworpen, waarbij deelnemers binnen diverse gestileerde sociale structuren interacteerden. Een aantal van deze structuren waren ook zelf te beschouwen als ‘onrechtvaardig’. Vooral de specifieke positie van een deelnemer binnen zo’n sociale structuur bepaalde hoezeer zijn of haar welzijn te beïnvloeden was door de handelingen van anderen.

Het experiment is uitgevoerd in het Experimentele Laboratorium voor Sociologie en Economie (ELSE) van de Universiteit Utrecht. De verschillende sociale structuren werden vertegenwoordigd door netwerken (zie figuur 1 voor vier van deze netwerken). Alle deelnemers binnen een netwerk speelden een collectieve-goederspel. In onze versie van dit spel beslisten deelnemers in het geheim hoeveel ze wilden bijdragen aan een algemene pot. Alle bijdragen in deze pot werden vermenigvuldigd met een bepaalde factor (groter dan één en kleiner dan het aantal personen). Deze ‘collectieve-goed’-payoff werd vervolgens evenredig verdeeld over alle deelnemers, terwijl elke deelnemer ook persoonlijke kosten moest betalen voor de aan het collectieve goed geleverde bijdrage.



In ons experiment speelden de deelnemers in groepen van vier. Het specifieke kenmerk van het collectieve-goederenspel in ons experiment is dat de bijdrage van een deelnemer alleen bijdroeg aan de payoffs van de partners met wie hij of zij een link deelde.

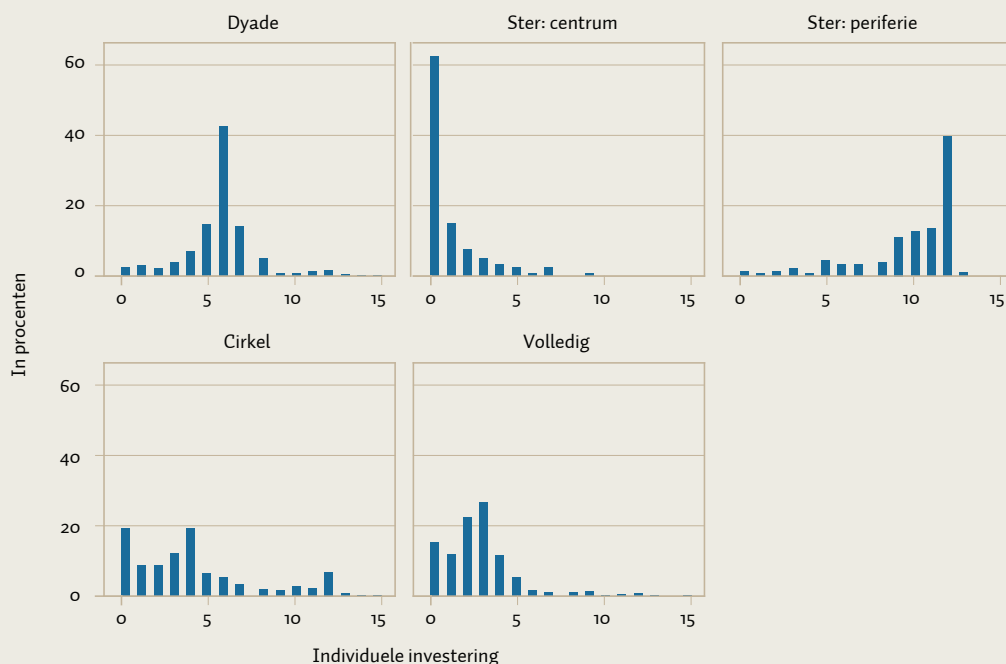
Zoals figuur 1 duidelijk maakt, waren sommige netwerken in ons experiment 'onvolledig', in zo verre dat de bijdrage van een deelnemer niet iedereen in dezelfde mate ten goede komt. In de ster, bijvoorbeeld, is de positie van de persoon in het centrum (in de rechterbovenhoek van de ster in figuur 1) gunstiger dan van die in de periferie: het centrum profiteert van de bijdragen van iedereen in de periferie, terwijl elke persoon in de periferie alleen maar voordeel heeft van de bijdragen van de persoon in het centrum. Hoewel 'volledige structuren', zoals de dyade en het volledige netwerk, voornamelijk werden bestudeerd in laboratoriumexperimenten, zijn ze in de werkelijke wereld als uitzonderingen te beschouwen. In veel teamwerk-contexten profiteren werknemers alleen

van de door een beperkt aantal collega's verschaftte inspanningen of informatie. Bovendien zullen de inspanningen van hun collega's ook weer afhankelijk zijn van de beschikbaarheid van de collega's van deze laatsten. Voorbeelden van dergelijke onvolledige en dus vaak 'asymmetrische structuren' zijn de netwerken van professionele kenniswerkers, maar zelfs ook de sociale netwerken zoals buurt- of vriendennetwerken.

Door deze situaties te modelleren als *games* of spelen waarin individuen kunnen verschillen wat betreft het gewicht dat zij geven aan payoffs van anderen (dat wil zeggen, de kracht van hun rechtvaardigheidsoverwegingen), kunnen we voorspellingen doen over hoeveel ze zullen gaan bijdragen aan het collectieve goed binnen de verschillende sociale contexten. Wanneer alle individuen in een netwerk puur in hun eigenbelang zijn geïnteresseerd, dan kan er een veelvoud aan bijdrageprofielen ontstaan in alle ingezette netwerken, waarvan sommige zelfs tamelijk rechtvaardig lijken qua resulterende payoffs. Van een persoon die sterk rechtvaardig-

Individuele bijdragen per netwerkpositie

FIGUUR 2



Grafieken naar type knooppositie in figuur 1

Bron: Rezaei Khavas et al. (2014)

heidsgericht is, wordt daarentegen verwacht dat hij of zij met een bedrag komt dat de payoffs gelijkstelt aan de payoffs van partners die aan hem of haar gelinkt zijn.

Deze beide voorspellingen werken niet echt goed in ten minste een van onze netwerken. Hoewel rechtvaardigheidsoverwegingen een rol lijken te spelen in de bijdragen van de deelnemers aan het collectieve goed, wordt het effect alleen naar rechtvaardig gedrag vertaald in de rechtvaardige structuren: de dyade en het volledige netwerk. In figuur 2 zien we dit aan de pieken bij respectievelijk de helft van de optimale bijdrage voor de dyade (6 eenheden) en bij een vierde van de optimale bijdrage (3 eenheden) voor het volledige netwerk. In de onvolledige en asymmetrische netwerken daarentegen lijken rechtvaardigheidsoverwegingen 'uitgeschakeld' te zijn. Vooral deelnemers in de middenpositie van de ster 'rijden zwart mee' op de bijdragen vanuit de periferie. Maar zelfs in de schijnbaar symmetrische maar onvolledige cirkelstructuur, pieken de bijdragen respectievelijk bij nul en bij de volle contributie. Dit wijst erop dat er deelnemersgroepen zijn waarin elke tweede deelnemer zwartrijdt op de bijdragen van de andere twee. Onze bevindingen geven dus aan dat de eenvoudige en symmetrische spellen die in het merendeel van de eerdere experimentele studies onderzocht zijn, neigen tot het produceren van schijnbaar rechtvaardig gedrag. Dit gedrag vervaagt echter zodra we overgaan op meer on-

volledige en asymmetrische interactiestructuren.

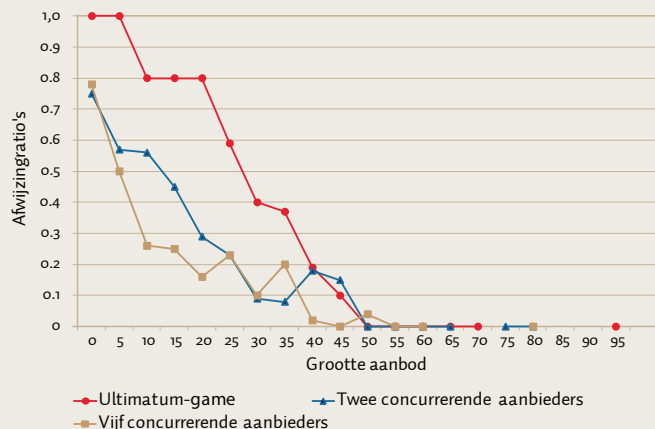
Betekent dit nu dat onze bevindingen niet te rijmen zijn binnen het kader van other-regarding voorkeuren? We constateren dat de resultaten van ons experiment te verklaren zijn door positieve maar beperkte rechtvaardigheidsoverwegingen. Het meest verrassend is dat zelfs zulke marginale rechtvaardigheidsoverwegingen voldoende zijn om te leiden tot de geobserveerde gelijke verdeling van bijdragen als het unieke resultaat bij zowel de dyade als het volledige netwerk. Voor alle andere netwerken zijn de voorspellingen hetzelfde als die voor het gedrag uit puur eigenbelang. Het gaat misschien tegen het gevoel in, maar geringe rechtvaardigheidsoverwegingen kunnen zelfs het geobserveerde zeer 'onrechtvaardige' bijdrageprofiel in het ster-netwerk produceren. Vandaar dat een goede verklaring voor onze experimentele bevindingen is dat alle deelnemers inderdaad rechtvaardigheidsgericht waren, hoewel slechts marginaal.

RECHTVAARDIGHEIDSOVERWEGINGEN IN VERSCHILLENDE STRATEGISCHE CONTEXTEN

Onze theorie van de marginale rechtvaardigheidsoverwegingen is ook in staat om het gedrag te voorspellen in andere experimentele spellen, zoals onderhandelingsgames (Rezaei en Rosenkranz, 2016). Camerer en Fehr (2006) bijvoorbeeld bestudeerden een-op-een-onderhandelingen in de ultimatum-game (UG) alsmede bij onderhandelingen tussen twee (PC2 = 'proposer competition with two proposers'), respectievelijk vijf (PC5) met elkaar concurrerende voorstellers. De voornaamste bevindingen van hun experiment zijn weergegeven in figuur 3. In lijn met de voorspellingen van een theorie aangaande overwegingen die beperkt met anderen rekening houden, verwierp de reagerende partij het aanbod van de voorsteller(s) minder vaak in de twee PC-games dan in de UG. Deze daling in het aantal afwijzingen is echter in tegenspraak met een werkelijk rechtvaardigheidsgerichte reagerende partij die ofwel alle positieve aanbiedingen in de PC-games zou moeten afwijzen, als hij of zij echt zou streven naar een rechtvaardig groepsresultaat; ofwel elk positief aanbod hoe dan ook zou moeten accepteren in zowel de UG als PC-games wanneer hij of zij werkelijk om het groeps-welzijn zou geven.

We concluderen dat rechtvaardigheidsoverwegingen een rol lijken te spelen bij menselijke besluitvorming en dat het eerder ontwikkelde theoretische kader

Afwijzingsratio's van reagerende partijen in een-op-een- en meer-op-een onderhandelings spellen FIGUUR 3



Bron: Camerer en Fehr (2006)

van other-regarding voorkeuren de mogelijkheid biedt om dit weer te geven. Het effect van rechtvaardigheids-overwegingen op het gedrag lijkt echter gering te zijn. Mensen proberen inderdaad om het verschil tussen hun eigen payoffs en die van anderen te minimaliseren, of ze geven echt om welzijn, maar alleen als het voor hen niet tot grote financiële kosten leidt. Een andere implicatie die uit onze studies voortvloeit, is dat het effect van rechtvaardigheidsoverwegingen op het gedrag sterk wordt afgezwakt door de context ervan. Echter, wat lijkt uit te maken, is niet zozeer dat individuen onderhandelen over de prijs van een goed of dat ze investeren in de productie van een gedeeld goed. Het is veeleer de asymmetrie en onvolledigheid van de sociale structuur waarbinnen de individuen interacteren, die bepaalt of hun rechtvaardigheidsoverwegingen tot uitdrukking komen. Oneerlijke structuren resulteren in egoïstisch gedrag, terwijl rechtvaardige structuren leiden tot meer billijke resultaten.

HET BEREIKEN VAN RECHTVAARDIGE RESULTATEN IN MARKTEN EN BIJ TEAMWERK

Hoe moeten we onze bevindingen interpreteren in het licht van het huidige debat over de toenemende ongelijkheid in westerse samenlevingen? Er zitten twee kanten aan onze bevinding dat rechtvaardig gedrag wordt afgezwakt door de sociale structuur op micro-niveau. Er is ten eerste een behoefte om onrechtvaardige sociale structuren te veranderen en zo tot meer billijke verdelingen van overschotten te komen, en er bestaat ten tweede ook een duidelijk potentieel om dit doel te bereiken. Eerdere studies hebben zich al gebogen over het nut van evenwichtige markten, met aan weerszijden een gelijk aantal kopers en verkopers. Er is aangetoond dat dit niet alleen de efficiëntie van de markt ten goede komt, maar ook stimuleert tot rechtvaardige onderhandelingsresultaten (Fehr en Gächter, 2000; Cook en

Emerson, 1978). Onze studies breiden de reikwijdte van deze conclusie uit tot een (intra-)organisatiecontext, waarin veel van het werk bestaat uit de gezamenlijke productie van een gedeeld goed. Studies door Joung *et al.* (2012) en Ramzan *et al.* (2012) suggereren dat 'zwartrijden' vaker voorkomt in P2P- ofwel *peer-to-peer*-netwerken (dat wil zeggen in sociale netwerken voor de uitwisseling van informatiemiddelen zoals video's, bestanden enzovoort) die als vaste en gecentraliseerde netwerken zijn georganiseerd, dan in gedecentraliseerde of puur ongestructureerde P2P-netwerken. Deze laatste resulteren doorgaans – in tegenstelling tot de meer gecentraliseerde structuren – in gelijkere bijdragen van collega's en een gelijkere uitruil onderling. Onze experimentele resultaten geven een verklaring voor deze bevinding: rechtvaardigheidsoverwegingen, zelfs als die slechts marginaal zijn, lijken voldoende te zijn om aan te zetten tot eerlijk gedrag en minder 'zwartrijden' in gedecentraliseerde structuren. Op een meer algemeen niveau wijzen onze resultaten op het voordeel van de niet-hiërarchische organisaties als het gaat om de vraag welke institutionele vorm het meest bevorderlijk is voor een coöperatief, onzelfzuchtig en eerlijk samenwerkingsgedrag.

In het kort

- ▶ Onrechtvaardige structuren leiden tot zelfzuchtig gedrag; meer egalitaire structuren tot rechtvaardig gedrag.
- ▶ Mensen zijn wel rechtvaardigheidsgericht, maar slechts in beperkte mate.
- ▶ Door markten en organisaties evenwichtiger te maken, kan onzelfzuchtig en rechtvaardig gedrag bevorderd worden.

Relaties en economie

De export van de krachtige, modelmatige methodologie van economen naar andere wetenschappen vraagt tegelijkertijd om de import van inzichten vanuit deze disciplines. Een meer relationeel mensbeeld is het gevolg: de sociale omgeving vormt waarden en identiteiten, en mensen hechten intrinsiek aan relaties. Een rijker mensbeeld voorkomt welzijnsverlies als gevolg van financialisering, economisering en technocratisering. Het maakt economen ook minder naïef over hun eigen vooronderstellingen.

LANS BOVENBERG
Hoogleraar aan
Tilburg University

MARCEL CANOY
Distinguished lecturer
aan de Erasmus
Universiteit Rotterdam
en adviseur
bij de Autoriteit
Consument &
Markt

De traditionele welvaartseconomie – en de daarop gebaseerde maatschappelijke kosten-batenanalyse – stoelt op een aantal veronderstellingen. De eerste is de rationaliteit van de individuele mens: mensen doen dat wat in het licht van de beschikbare informatie optimaal is. Mensen zijn één als individu: ze hebben hun wensen eenduidig (en stabiel) geordend, en beschikken over voldoende wilskracht om dat te doen wat hun welzijn bevordert. Een tweede veronderstelling is dat mensen individuen in plaats van relationele personen zijn. Ze hebben geen anderen nodig om te weten welke waarden ze het beste kunnen nastreven. De voorkeu-

ren van mensen worden niet door anderen gevormd. De derde veronderstelling is dat mensen niet intrinsiek hechten aan samenwerking. Relaties zijn geen doel maar een middel. Mensen zijn alleen geïnteresseerd in resultaten, niet in hoe die tot stand komen.

MEER DAN MATERIËLE VRUCHTEN ALLEEN

De laatste decennia is er sprake van een evolutie binnen de economische wetenschap, omdat de genoemde veronderstellingen soms niet goed aansluiten bij de geobserveerde feiten en ervaringen. Zo geeft de gedragseconomie aan dat mensen niet altijd doen wat ze willen (Kahneman, 2011). Mensen maken systematische fouten. Ook hebben mensen vaak geen eenduidige en stabiele preferenties: ze ervaren interne conflicten – bijvoorbeeld tussen hun emoties en hun verstand. Welke preferenties worden geactiveerd en ontwikkeld, hangt mede af van de omgeving. We baseren ons op anderen om te ontdekken wat waardevolle doelen zijn. Ook hechten mensen aan meer dan alleen de materiële vruchten van relaties. Ze ontleen zelfrespect en identiteit aan de groep waartoe ze behoren (Akerlof en Kranton, 2010). Ze willen zinvol bezig zijn door dienstbaar te zijn aan anderen met wie ze zich identificeren (Ariely, 2012).

Verder hechten mensen waarde aan rechtvaardigheid en wederkerigheid. Ze waarderen los van de materiële baten van samenwerking ook de kwaliteit van relaties en de motivaties en het vertrouwen van an-

deren (Fehr en Firschbacher, 2002). Zie kader 1 voor een nadere beschouwing over een meer relationeel mensbeeld.

RELATIONEEL MENSBEELD EN BELEID

Hoewel de wetenschap is geëvolueerd, baseren toegepaste modellen en beleidsmakers zich nog te veel op de verouderde veronderstellingen. Dit leidt tot verstoringen in beleidsaanbevelingen. Hierbij signaleren we drie tendensen die raken aan het welzijn van mensen: financialisering, economisering en technocratisering.

Financialisering

Geld is één van de grootste sociale innovaties. Het uitwisselen van beloften van een debiteur die iedereen vertrouwt, maakt handel mogelijk in grote, anonieme samenlevingen waarin mensen elkaar niet persoonlijk kennen. Geld is een essentieel onderdeel van onze sociale infrastructuur. Als geld zijn integriteit verliest, wordt de samenleving een jungle waarin het recht van de sterkste heerst.

Hoe waardevol geld ook is, financiële contracten en extrinsieke prikkels kennen hun beperkingen – zeker in complexe, persoonlijke relaties. In kleinschalige samenwerkingsverbanden zijn andere bestuursvormen relevant. In plaats van geld, vertrouwen mensen daarin vaak liever op persoonlijke beloften en contacten. Als zulke relaties volledig gefinancialiseerd worden, schaadt dit de kwaliteit van de relatie en daarmee het welzijn. Zo kunnen financiële prikkels intrinsieke motivatie schaden (Frey en Jegen, 2001).

De veronderstelling dat mensen gedreven worden

door egoïsme en hebzucht resulteert in scepticisme en argwaan, en kan daarmee een zichzelf vervullende verwachting worden. Kleine verbanden waarin mensen elkaar kunnen schaden, kunnen we modelleren als een gevangenendilemma. Experimenten laten echter zien dat de menselijke maat van kleinschalige samenwerkingsverbanden sociale preferenties activeert wat betreft identiteit, conformisme en reciprociteit – ook al gaat het slechts om kortstondige interacties (Bowles, 2016). De mentale beloningen van reciprociteit zorgen er voor dat partijen vaker samenwerken.

Een dergelijk coöperatief evenwicht vraagt vertrouwen, waarvoor zelfbinding en moed nodig is. Verder zijn ook ‘vergevende strategieën’ van belang om na fouten of misverstanden vertrouwen terug te winnen. Tegelijkertijd moet men waken voor het gevaar van naviteit, want samenwerken blijft een risico. Onze capaciteit om ons in de ander te verplaatsen, blijft immers beperkt. Bovendien is de ander vrij om te reageren – relaties zijn niet volledig maakbaar en fundamenteel onzeker.

Economisering

Concurrentie gebaseerd op individuele vrijheid is een belangrijk coördinatiemechanisme. Dit stimuleert mensen om rekening te houden met elkaars belangen. Naast dit bestuurlijke argument heeft vrijheid intrinsieke waarde als bron van geluk (Sachs, 2015).

Tegelijkertijd kent ‘inwisselbaarheid’, gebaseerd op de vrijheid om andere samenwerkingspartners te zoeken, ook nadelen – vooral in een complexe, dynamische samenleving waarin de interacties tus-

Keerzijden van het relationele mensbeeld

KADER 1

Economie lijkt door een meer relationeel mensbeeld van haar harde kanten ontdaan te worden. Dat is echter betrekkelijk. Een meer relationeel mensbeeld impliceert geen naïef geloof in de goedheid van de mens (Van Damme, 2015). Dat mensen aangewezen zijn op anderen om te weten wat verstandig is, resulteert in potentiële belangenconflicten en bestuursproblemen. Mensen kunnen immers anderen proberen te misleiden om daar

zelf beter van te worden. Leaders kunnen proberen hun eigen positie te versterken door identiteiten te ontwikkelen op basis van vijandbeelden en het creëren van zondebokken. Het verlangen bij een groep te horen, beperkt vaak iemands inlevingsvermogen in mensen buiten de groep. Altruïsme blijkt ook zeer beperkt; welwillendheid hangt af van het gedrag en de identiteit van anderen. Mensen hechten bijvoorbeeld aan negatieve reci-

prociteit; ze zijn bereid kosten te maken om anderen te schaden die hen geschaad hebben. Deze intrinsieke voorkeur voor conformisme maakt relaties fragiel. Fouten en misverstanden resulteren al snel in een destructieve cyclus van ‘besmetting’ – een vicieuze cirkel van angst, wantrouwen en wraak. Keynes zag scherp hoe kuddedrag giftig kan uitpakken in de macro-economie (Akerlof en Shiller, 2009).

sen mensen zich moeilijk laten contracteren. Het gebrek aan wederzijdse binding, dat samengaat met inwisselbaarheid, maakt het moeilijker elkaar te leren kennen. Hetzelfde geldt voor het opbouwen van wederzijdse genegenheid en een gezamenlijke identiteit. Wederzijdse binding beantwoordt bovendien aan een intrinsieke behoefte – los van de daarmee verkregen materiële baten (Frey en Stutzer, 2005). Economen prediken vaak de zegeningen van groot-schalige verbanden, globalisering, controle en liquiditeit: hoe meer zielen, hoe meer vreugd. Burgers daarentegen stellen deze ‘economisering’ niet altijd op prijs. Zij waarderen ook stabiele verbanden waarin mensen langdurig aan elkaar verbonden zijn in kleinschalige vertrouwensrelaties (Gui en Sugden, 2005). Een breder mensbeeld corrigeert de neiging van economen om te kiezen voor inwisselbaarheid en liquiditeit ten koste van wederzijdse verankering.

Technocratisering

Met behulp van de hierboven beschreven veronderstellingen kunnen economen als technocraten uitspraken doen over het gewenste beleid. Dit disciplineert de politieke besluitvorming en is op sommige terreinen een goede benadering. Tegelijkertijd moet men oog hebben voor de beperkingen van de vooronderstellingen van de welvaartseconomie. Zo laat de gedragseconomie zien dat welzijn niet altijd kan worden afgeleid van feitelijk keuzegedrag (Bernheim, 2009). Bovendien bepaalt de manier waarop zaken worden gepresenteerd welke preferenties er worden geactiveerd en ontwikkeld. Mensen doen niet alleen wat ze willen, ze willen ook dat waar- toe ze worden geprikkeld (Lindenberg, 2012).

Dit inzicht biedt ook nieuwe beleidsinstrumenten. Het creëren van waarden en identiteiten is bijvoorbeeld van belang in het funderend onderwijs. Naast cognitieve vaardigheden gaat het daarbij steeds meer om niet-cognitieve vaardigheden, zoals samenwerking, burgerschap en het vermogen tot zelfbinding (Heckman, 2000). Mensen helpen om deugden te ontwikkelen kan het individuele en collectieve welzijn vergroten. Generositeit, vertrouwen en sociale relaties zijn sterk gecorreleerd met geluk en andere succesfactoren (Sachs, 2015). En verder verzoent zelfbeperking samenwerking met vrijheid.

Ook in andere samenwerkingsverbanden kan het bestuur niet zonder normatieve uitgangspunten bij het vormen van waarden en identiteit. In de traditie

van Aristoteles gaat het in de politiek en in andere samenwerkingsverbanden niet alleen om het bevorderen van goede instituties, maar ook om het ontwikkelen van deugdzaam mensen (Bowles, 2016). Democratie behelst meer dan doen wat mensen willen. Politiek vormt de identiteit en waarden van mensen. Wanneer politici alleen hun kiezers napraten en vooral nationale identiteiten cultiveren, erodeert de waardering voor samenwerking met andere landen.

Ook bedrijven proberen de intrinsieke motivatie van hun werknemers te stimuleren door gezamenlijke identiteiten te vormen – zeker nu de regelgeving en financiële prikkels tegen hun grenzen aanlopen in onze dynamische kenniseconomie (Akerlof en Kranton, 2010). Ook geven bedrijven bewust vorm aan de identiteit van hun consumenten. Een breder mensbeeld waarin we elkaars preferenties en waarden vormen, resulteert in allerlei nieuwe potentiële belangenconflicten met de daaraan gerelateerde bestuurlijke en ethische vragen (Akerlof en Shiller, 2015).

RELATIONEEL MENSBEELD EN NORMATIVITEIT

Een breder relationeel mensbeeld maakt economen minder naïef en meer zelfkritisch in hun rollen als wetenschapper, onderwijzer en beleidseconoom. Dat lichten we voor elk van deze drie rollen hieronder toe.

Wetenschap: positionele objectiviteit

Wetenschap dient zo veel mogelijk objectief te worden bedreven en vooringenomenheid dient te worden vermeden. Objectiviteit gebaseerd op feiten is een goed moreel uitgangspunt. Maar laten we niet naïef zijn door te denken dat we wetenschap kunnen scheiden van onze eigen waarden en belangen. Dit zelfbewustzijn dient een kritische houding. Iedere keuze voor een bepaald model is gebaseerd op subjectieve overwegingen die samenhangen met onze waarden. Modelselectie is meer een kunst dan een exacte wetenschap (Rodrik, 2015). Dat economie gebaseerd is op intuïtie, betekent niet dat het niet-wetenschappelijk is. Harde rationaliteit en zachte ervaringen, hoofd en hart, data en theorie beïnvloeden elkaar en hebben elkaar nodig – ook in de wetenschap. Het afleiden van causale relaties uit data kan niet zonder identificerende veronderstellingen, dat wil zeggen: theoretische restricties gebaseerd op subjectieve vooronderstellingen die zelf niet kunnen worden getoetst. Alleen binnen een goed gedefinieerd theoretisch kader kunnen de data spreken.

Onderwijs: vormen van waarden

De weerstand van economen tegen het creëren van waarden en identiteiten is begrijpelijk. De geschiedenis heeft het gevaar ruimschoots aangetoond van het bespelen van emoties en het ontwikkelen van identiteiten op basis van vijandbeelden. Het past niet om vanuit een beperkt eigenbelang de identiteiten, waarden en emoties van leerlingen te ontwikkelen. Juist om mogelijke belangenconflicten te voorkomen, dienen economen zich in het onderwijs bewust te zijn van hun eigen vormingsideaal en de eigen onderwijsvisie, om deze helder te kunnen expliciteren. Wij willen niet op ons geweten hebben dat jongeren worden opgeleid met de gedachte dat economie vooral gaat over eigenbelang, wantrouwen en de ander de loef afsteken. Dit is geen door ons bedachte stropop maar we krijgen dit terug als feedback van docenten en leerlingen. Dergelijke effecten van het economieonderwijs zijn ongetwijfeld onbedoeld. Maar laten we niet naïef zijn. Strikte neutraliteit bestaat niet in het onderwijs: ook het rationele, individualistische mensbeeld waarmee hele generaties leerlingen opgroeiden, is normatief en versterkt het egoïsme van studenten. Zo komen Wang *et al.* (2011) op basis van uitgebreide experimenten tot de conclusie dat er een positieve relatie bestaat tussen het genieten van economie-onderwijs en de attitude ten opzichte van hebzucht.

Beleidseconomie: keuzevrijheid en medeverantwoordelijkheid

Economen zijn huiverig om mensen te beperken in hun vrijheid om zelf te kiezen, en hechten veel waarde aan keuzevrijheid. Dat is terecht. Keuzevrijheid en gewetensvrijheid zijn belangrijke intrinsieke waarden en blijken een belangrijke voorwaarde voor welzijn. Tegelijkertijd beïnvloeden we onvermijdelijk elkaars preferenties en waarden. In plaats van een causale re-

latie van individuele preferenties naar beleid is er een wederzijdse relatie tussen waarden en beleid. Daarom kunnen economen die beleidsaanbevelingen doen zich niet verschuilen als technocraten die slechts doen wat mensen willen. Het libertair paternalisme erkent dit door bewust na te denken over keuzearchitecturen (via *defaults* en *nudges*) op basis van expliciete doelstellingen voor de gewenste waarden en gedragingen van anderen (Thaler en Sunstein, 2008). We dragen een zekere verantwoordelijkheid voor elkaar en het is goed ons daarvan bewust te zijn. Maar de verantwoordelijkheid blijft beperkt. Want iedere persoon kiest immers uiteindelijk zelf.

CONCLUSIES

De economische wetenschap kent een krachtige methodologie: expliciteren van vooronderstellingen en relaties, die vervolgens worden getoetst op basis van empirische data. Deze methode wint terrein. Ze wordt nu ook toegepast op domeinen die traditioneel buiten het blikveld van de economische wetenschap lagen. Denk bijvoorbeeld aan de opvoeding, het onderwijs, de relaties binnen het gezin en de huwelijksmarkt.

De export van methodologie kan niet zonder het importeren van inzichten uit andere wetenschappen, zoals de psychologie, sociologie en geesteswetenschappen. De grotere diversiteit aan modellen corrigeert de blinde vlekken van economen als gevolg van het rationele, individualistische mensbeeld met stabiele voorkeuren. Een meer relationeel mensbeeld doet recht aan bestuursvormen, zoals het ontwikkelen van gezamenlijke identiteiten en intrinsieke motivatie. Dat biedt nieuwe manieren om het welzijn te vergroten. Maar er ontstaan ook nieuwe mogelijkheden voor mensen om zichzelf te bevoordelen ten koste van anderen. Ethische en bestuurlijke dilemma's zijn het gevolg.

In het kort

- ▶ In de economische wetenschap ontwikkelt zich een meer relationeel mensbeeld.
- ▶ Toepassing van dit mensbeeld in beleid voorkomt welvaartsverlies door financialisering, economisering en technocratisering.
- ▶ Een breder relationeel mensbeeld maakt economen meer zelfkritisch als wetenschapper, onderwijzer en beleids-econoom.

Plan Romeo

Wist u dat vrouwen liever trouwen met een man die minstens even lang is als zichzelf? En dat, als de staat toch al inkomen herverdeelt, rijke mensen het minder erg vinden om met een arme partner te trouwen? En vraagt u zich wel eens af of het verstandig is om – uit diversificatie-oogpunt – een relatie te beginnen met iemand wiens inkomen niet, of negatief, gecorreleerd is aan dat van uzelf? Voor wie nog twijfelt, het antwoord op die laatste vraag is ja! Amerikaanse data laten overduidelijk zien dat liefde met de tijd uitdooft, terwijl de voordelen van inkomenshedging blijven bestaan.

Al deze, en vele andere mooie bevindingen, openbaren zich aan degene die in het RePEc-archief de zoekterm *love* invoert – en even voorbij de *love of wealth* en de *love of variety* kijkt (Belot en Fidrmuc, 2009; Konrad en Lommerud, 2008; Hess, 2001). Relaties: economen smullen ervan en vullen vele pagina's met resultaten als die hierboven. Dat is wellicht verrassend voor degenen die economen zien als saaie dorknopers, die de avond eerder met een rekenmachine dan met een partner doorbrengen. Het sluit ook niet helemaal aan bij de beleving van de liefde. Lengte? Herverdeling? Inkomens-cor-re-latie? Jonge mensen hebben wel iets beters te doen. De populaire opvatting is dat liefde juist de structuur, die de econoom zo dierbaar is, moet doorbreken.

Dat idee is al eeuwen oud. Was het Romeo en Julia niet verboden om van elkaar te houden, vanwege de verhouding tussen hun families? In het idee dat liefde structuren moet doorbreken heeft Shakespeare sinds een jaar of twintig een machtige bondgenoot gekregen in de filmindustrie, meer bepaald in het genre van de romantische komedie. Romeo en Julia met een vleugje blijspel: een geheide kaskraker sinds pak 'm beet *Four weddings and a funeral*.

In de *RomKoms* verzetten geliefden zich niet zelden tegen de economie zelf. Het meisje is verloofd met een bankier maar kiest na vele omzwervingen toch voor de (arme en laag-productieve) Engelsman, of in de Nederlandse versie, voor



THIJS KNAAP
Senior strateeg bij APG Asset
Management Asia

de zzp'er met hoogst variabel en seizoensgebonden inkomen. Zonder uitzondering volgen de acteurs hun hart, en laten belangrijke vraagstukken als inkomenshedging binnen het gezin onbesproken. Liefde is sterker dan praktische bezwaren, en hoe de tortelduifjes later de aangifte inkomstenbelasting invullen, wordt ons kijkers niet verteld.

Maar populair of niet, er gaapt een gat tussen de wereld op het witte doek en de werkelijkheid. Hoewel het lijkt alsof Net5 al jaren zeker één romantische komedie per avond uitzendt, nemen economische overwegingen in het echte leven alleen maar in belang toe. Die empirische resultaten over partnerkeuze komen niet uit het niets. Het leven voelt

misschien als in het dagboek van Bridget Jones, uiteindelijk overwint steeds vaker het verstand. Zo wordt de huwelijkspartner nog maar hoogst zelden in een compleet ander stratum gevonden: sinds mannen en vrouwen in gelijke mate hoogopgeleid zijn, trouwen bankiers niet meer met hun secretaresse, of een dame uit het café, maar met andere bankiers. Vooral de studiejaren spelen hierin een grote rol. Onderzoek onder Deense studenten laat zien dat circa de helft van het rendement op de studie bestaat uit de mogelijkheid om een succesvolle man of vrouw aan de haak te slaan (Bruze, 2015).

Die rationaliteit zorgt voor een mooie productie aan economisch onderzoek, maar zo'n huwelijksmarkt kent ook nadelen. Economische sortering in de liefde leidt tot een versnelde tweedeling in de samenleving. Een tweedeling die zorgt voor grotere armoede en politieke instabiliteit. Hoewel het moeilijk is om tegen één bepaald huwelijk te zijn, is deze ontwikkeling op macroniveau onwenselijk.

De oplossing is duidelijk: het is tijd voor een plan Romeo waarin we het slechte imago van de economie omarmen en de irrationele liefde aanmoedigen. Kijk naar Net5! Trouw met degene die je familie niet ziet zitten! De externe effecten zijn het waard.

Verder lezen

De voldoening van een donatie



Bij een donatie kan onderscheid gemaakt worden tussen de toezegging, het besluit om te doneren en de daadwerkelijke donatie. Andreoni *et al.* laten zien dat de donateur uit elke stap voldoening kan halen. Doordat er echter tijd tussen de verschillende stappen zit, heeft deze ook de mogelijkheid om de donatie terug te trekken. De donateur krijgt dan een goed gevoel van de toezegging, maar maakt niet de kosten van de daadwerkelijke donatie.

Het blijkt dat mensen vrijgevinger zijn als de daadwerkelijke betaling een week na de toezegging

is dan als gevraagd wordt onmiddellijk te betalen. Het totaal aantal betalingen is echter gelijk, doordat een deel van de mensen die toegezegd hebben, zich bedenkt. Door een eenvoudige interventie bij de donateurs die een week bedenktijd hebben, het sturen van een ‘thank-you e-mail’, stijgt het aantal donaties met 44 procent.

Andreoni, J., M. Serra-Garcia, M. en A.K. Koessler (2015) *Toward understanding the giving process: deciding to give versus giving*. Paper te vinden op <http://econweb.ucsd.edu>.

Uit 1961: Wat de mens ons waard is

“Als ons uitgangspunt in de economie wordt gevormd door de goederen en diensten, die uitgewisseld worden, dan kan onze economie net zo goed gelden voor de pinguïns, de bavianen of de robots. Niet *wie* produceert en *wie* consumeert, noch ook *wie* diensten verleent staat centraal maar dat er productie, consumptie en dienstverlening *is*.

Het is verraad om eerst te trachten het nuttig effect te berekenen en vervolgens te besluiten dat men de drenkeling te gelegener tijd wel zal bijstaan. De drenkeling vraagt onze help *nú*. En – het gekste nog – wij zien niet hoe wij in wezen zelf drenkeling zijn!

De cyclus der producten wordt bestudeerd, gestimuleerd, met alle middelen, tot elke prijs. Want de vergroete omzet zal volautomatisch zegen brengen, de zegen van méér geld, méér vrije tijd, méér pk's per man, meer eenzaamheid en meer doelloosheid.

Zolang wij in zaken het zakelijke denken laten zegevieren zullen wij zien dat onze menselijke relaties verzakelijken, dat het allemaal vervreemdt van elkaar en dat de enige band nog die is van het “wat wordt ik er wijzer van”, de modern-Nederlandse uitdrukking voor materieel voordeel.

Altijd wanneer en zolang wij het economisch principe verheffen tot laatste basis van handelen, als enig verantwoordelijke basis, zal de medemens pas voor ons bestaan voor zoveel dat principe het gedooft. Medemenselijkheid is dan een tweederangs goed.”

Fentener van Vlissingen, R. (1961) *Wat de mens ons waard is*, 46(2267), 4-6.



Naschrift

Generaties economiestudenten, managers en bestuurders zijn opgeleid met het idee van het mensbeeld van de *homo economicus*. De drogreden van de *homo economicus* wordt vandaag de dag te pas en te onpas gebruikt, zowel binnen de wetenschappelijke wereld als in het maatschappelijke debat. Voor een breder publiek staat 'de econoom' gelijk aan eigenbelang, rationaliteit, efficiency, concurrentie, marktwerking (uiteraard zonder moraal), kostenbatenanalyses, kil rekenen in geldtermen en prikkels gebaseerd op materieel gewin. De economische wetenschap wordt niet voor niets *the dismal science* genoemd. Economen hoeven hier niet somber en naargeestig van te worden, want er vinden uiterst spannende ontwikkelingen plaats.

Voor het bevorderen en het nastreven van een goed leven in meer of minder gelijkwaardige samenlevingen denkt de lezer misschien in eerste instantie niet aan de gereedschapskist van economen. Maar daar kan verandering in komen. De grondlegger van de economische wetenschap, Adam Smith, liet zien dat een realistisch mensbeeld gebaseerd is op, al dan niet verlicht eigenbelang, menselijke welwillendheid en de 'figuur van de onpartijdige toeschouwer'. Hij richtte de aandacht ook op de menselijke onvolkomenheid, waarbij ten minste rekening wordt gehouden met begrensde rationaliteit, moraliteit en wilskracht.

De invloed op de economie van sociale en historische condities, alsmede ethische kwesties, zou meer onder ogen moeten worden gezien. Het zou goed zijn om niet alleen te zoeken naar 'natuurwetten', maar ook om oog te hebben voor *narratives*, verhalen die hout snijden. Het idee is dan ook dat de economische wetenschappen naast de wisselwerking met de bètawetenschappen nu ook de dialoog zoekt met onderdelen van de sociale- en geesteswetenschappen. Als economen breed onderlegde specialisten willen worden, kunnen



HARRY COMMANDEUR

Hoogleraar aan de Erasmus
Universiteit Rotterdam en houder van
de Goldschmeding leerstoel

zij door samen te werken met de sociale en geesteswetenschappen aandacht besteden aan vraagstukken over schuldgevoel, vertrouwen, relaties, liefde en geluk. Zij kunnen hierdoor denken vanuit een realistischer mensbeeld, maar met behoud van de methodologische en empirische hardheid.

Het *ESB* Dossier dat u net gelezen heeft, laat enkele voorbeelden zien, waar de 'harde' economie met de sociale en geesteswetenschappen in onderzoek, onderwijs en valorisatie wordt verbonden. Aan de Erasmus Universiteit Rotterdam zijn er inmiddels twee instituten opgericht die zich bezighouden met economisch onderzoek naar emoties en geluksbeleving (EHE-

RO) en rationaliteit en wijsheid (EIPE). Daarnaast is er het ERGO-initiatief (Economie, Religie, Governance en Organisatie inzake liefde, agape en liefdadigheid) dat mede mogelijk gemaakt is door de Goldschmeding Foundation. Vernieuwen, verankeren en verbinden zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden. Grenzeloos (be)leven gaat niet vanzelf. Mensen kunnen het verschil maken door een realistisch mensbeeld als vertrekpunt te nemen in al hun drijfveren, al dan niet deugdelijk handelen en omgaan met elkaar.

Het is nu belangrijk om door te zetten. Juist nu is het ook van belang om middelbare scholieren en studenten kennis te laten maken met de idee dat een toekomstige beroeps- en levenshouding mede is gebaseerd op een werkelijke verbondenheid met anderen. Dit klinkt misschien soft, maar de keiharde realiteit leert ons dat een goed leven niet gaat lukken in een samenleving die is gebaseerd op meer ik, minder wij, meer externe prikkels, minder intrinsieke motivatie en meer wetten, regels, procedures en minder idealisme. Er gloort een bijzonder mooie toekomst voor een economie die is gebaseerd op een realistische 'menselijke' kijk op de wereld. Geluk, hoop en liefde zijn goed voor een economie.

LITERATUUR

- Akerlof, R. (2016) 'We thinking' and its consequences. *American Economic Review*, 106(5), 415–419.
- Akerlof, G.A. en R.H. Kranton (2010) *Identity economics: how our identities shape our work, wages, and well-being*. Princeton: Princeton University Press.
- Akerlof, G.A. en R.J. Shiller (2009) *Animal spirits: how human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism*. Princeton: Princeton University Press.
- Akerlof, G.A. en R.J. Shiller (2015) *Phishing for phools: the economics of manipulation and deception*. Princeton: Princeton University Press.
- Altman, M. (2008) *Behavioral economics, economic theory, and public policy*. Working Paper te vinden op <http://papers.ssrn.com>.
- Angner, E. (2012) *A course in behavioral economics*. New York: Palgrave MacMillan.
- Angrist, J.D. en J.-S. Pischke (2010) The credibility revolution in empirical economics: how better research design is taking the con out of econometrics. *Journal of Economic Perspectives*, 24(2), 3–30.
- Ariely, D. (2012) *The honest truth about dishonesty: how we lie to everyone – especially ourselves*. Durham, NC: Duke University Press.
- Ashraf, N., C. Camerer en G. Loewenstein (2005) Adam Smith, behavioral economist. *Journal of Economic Perspectives*, 19(3), 131–145.
- Aumann, R. (1985) What is game theory trying to accomplish? In: K. Arrow en S. Honkapohja (red.), *Frontiers of economics*. Oxford: Blackwell.
- Azariadis, C. en J. Stachurski (2005) Poverty traps. In: P. Aghion en S.N. Durlauf (red.), *Handbook of Economic Growth*, vol. IA. Amsterdam: North Holland, 295–384.
- Bain, A. (1859) [1865] *The emotions and the will*. Londen: Longmans, Green and Co.
- Baker, J.A. en M.D. White (red.) (2016) *Economics and the Virtues: building a new moral foundation*. Oxford: Oxford University Press.
- Banerjee, A.V. en E. Duflo (2011) *Poor economics: a radical rethinking of the way to fight global poverty*. New York: Public Affairs.
- Banerjee, A.V., E. Duflo, R. Chattopadhyay en J. Shapiro (2011) Targeting the hard-core poor: an impact assessment. *Jameel Poverty Action Lab Working Paper*.
- Barsky, R.B. en E.R. Sims (2009) Information, animal spirits, and the meaning of innovations in consumer confidence. *The American Economic Review*, 102(4), 1343–1377.
- Baumeister, R. (2005) *The cultural animal; human nature, meaning and social life*. Oxford: Oxford University Press.
- Bell, W.J. en L.W. Labaree (red.) (1956) *Mr. Franklin: a selection from his personal letters*. New Haven, Conn.: Yale University Press.
- Belot, M. en J. Fidrmuc (2009) Anthropometry of love – height and gender asymmetries in interethnic marriages. *CESifo Working Paper Series*, 2846.
- Bentham, J. (1776) *A fragment on government*.
- Bentham, J. (1789) *Introduction to the principles of morals and legislation*.
- Berg, M. en R. Veenhoven (2010) Income inequality and happiness in 119 nations. In: B. Greve (red.), *Happiness and social policy in Europe*. Cheltenham: Edward Elgar, 174–194.
- Bergsma, A. en M. Ardel (2011) Self reported wisdom and happiness: an empirical investigation. *Journal of Happiness Studies*, 13(3), 481–499.
- Bernard, T., S. Dercon, K. Orkin en A.S. Taffesse (2013) Learning with others: a field experiment on the formation of aspirations in rural Ethiopia. *Working Paper, Oxford University*.
- Bernardo, A.B.I. (2010) Extending hope theory: internal and external locus of trait hope. *Personality and Individual Differences*, 2010(49), 944–949.
- Bernheim, D. (2009) Behavioral welfare economics. *Journal of the European Economic Association*, 7, 267–319.
- Bertland, A. (2009) Virtue ethics in business and the capabilities approach. *Journal of Business Ethics*, 84, 25–32.
- BIT (2014) *EAST: four simple ways to apply behavioural insights*. Londen: The Behavioural Insights Team.
- BIT (2015) *The behavioural insights team update report 2013–2015*. Londen: The Behavioural Insights Team.
- Boef, S. de, en P.M. Kellstedt (2004) The political (and economic) origins of consumer confidence. *American Journal of Political Science*, 48(4), 633–649.
- Boele, A.M., J.A.J. Croonen, L. Luesink en D.J. Schreur (2015) Team Gedragsverandering/EHI/Belastingdienst.
- Bolton, G.E. en A. Ockenfels (2000) ERC: a theory of equity, reciprocity, and competition. *The American Economic Review*, 90(1), 166–193.
- Bouman, M. (2016) Wetenschappelijk bewezen: werken en studeren maken niet gelukkig. Dansen en vrijen wel! *Het Financieele Dagblad*, 6 februari 2016, p. 16.
- Boumans, M. en J. Davis (2010) *Economic methodology*. New York: Palgrave MacMillan.
- Bovi, M. (2009) Economic versus psychological forecasting: evidence from consumer confidence surveys. *Journal of Economic Psychology*, 30(4), 563–574.
- Bowles, S. (2016) *The moral economy: why good incentives are no substitute for good citizens*. New Haven: Yale University Press.
- BPMO (2011) *A transcript of a speech given by the Prime Minister on well-being on 25 November 2010*. The British Prime Minister's Office. Te vinden op <https://www.gov.uk>.
- Brulé, G. en R. Veenhoven (2014) *Participatory teaching and happiness in developed nations*. *Journal Advances in Applied Sociology*, 4, 235–245.
- Bruni, L. en R. Sugden (2007) The road not taken: how psychology was removed from economics, and how it might be brought back. *The Economic Journal*, 117(1), 146–173.
- Bruni, L. en R. Sugden (2013) Reclaiming virtue ethics for economics. *Journal of Economic Perspectives*, 27(4), 141–164.
- Bruze, G. (2015) Male and female marriage returns to schooling. *International Economic Review*, 56, 207–234.
- Bryson, A. en G. MacKerron (2016) Are you happy while you work? *Economic Journal*, te verschijnen.
- Bundesregierung (2014) Pressekonferenz von BK'in Merkel und BM Gabriel nach der Kabinettsklausur in Meseberg. Te vinden op <http://www.bundesregierung.de>.
- Camerer, C. (1999) Behavioral economics: reunifying psychology and economics. *Proceedings of the National Academy of Science*, 96, 10575–10577.
- Camerer, C. (2005) *Behavioral economics*. Paper for the World Congress of the Econometric Society. Londen, 18–24 augustus 2005.
- Camerer, C., L. Babcock, G. Loewenstein en R. Thaler (1997) Labor supply of New York City cabdrivers: one day at a time. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 407–441.
- Camerer, C. en E. Fehr (2006) When does 'economic man' dominate social behavior? *Science*, 311(5757), 47–52.
- Camerer, C., G. Loewenstein en M. Rabin (2004) *Advances in behavioral economics*. New York: Princeton University Press.
- Cantril, H. (1965) *The pattern of human concern*. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press.
- Carrol, C.D., J.C. Fuhrer en D.W. Wilcox (1994) Does consumer sentiment forecast household spending? If so, why? *The American Economic Review*, 84(5), 1397–1408.
- Carruthers, B.G. en W.N. Espeland (1991) Accounting for rationality: double-entry bookkeeping and the rhetoric of economic rationali-

- ty. *American Journal of Sociology*, 97(1), 31–69.
- Cartwright, E. (2011) *Behavioral economics*. Abingdon: Routledge.
- Christelis, D., D. Georgarakos, T. Jappelli en M. van Rooij (2016) Consumption uncertainty and precautionary saving. *DNB Working paper*, 496.
- Colander, D., R. Holt en J. Rosser (2004) The changing face of mainstream economics. *Review of Political Economy*, 16(4), 485–499.
- Colander, D., R. Holt en J. Rosser (2010) *The changing face of economics – conversations with cutting edge economists*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Comte-Sponville, A. (1997) *Kleine verhandeling over de grote deugden*. Amsterdam: Atlas.
- Cook, K.S. en R.M. Emerson (1978) Power, equity and commitment in exchange networks. *American Sociological Review*, 43(5), 721.
- Coquery, N., F. Menant en F. Weber (2006) *Écrire, compter, mesurer: vers une histoire des rationalités pratiques*. Parijs: Editions ENS.
- Creton, H. (red.) (2001) *Victorian diaries: the daily lives of Victorian men and women*. Londen: Mitchell Beazley.
- Dalai Lama (2013) *Beyond religion; ethics for a whole world*. Londen: Ebury Publishing.
- Dalai Lama en H. Cutler (2009) *The art of happiness: a handbook for living*. Londen: Hodder & Stoughton.
- Damasio, A. (1994) *Descartes' error: emotion, reasoning and the human brain*. New York: Avon Books.
- Damme, E. van (2015) Liefde en economie. *ESB*, 100(4723-4724), 724–726.
- Darwin-on-line (2016) Te vinden op <http://darwin-online.org.uk>.
- Dées, S. en P.S. Brinca (2011) Consumer confidence as a predictor of consumption spending: evidence for the United States and the euro area. *European Central Bank Working Paper*, 1349. Europese Centrale Bank.
- Deringer, W.P. (2012) *Calculated values: the politics and epistemology of economic numbers in Britain, 1688–1738*. PhD-proefschrift, Princeton University.
- Deutscher Bundestag (2013) *Abschlussbericht Projektgruppe 2 'Entwicklung eines ganzheitlichen Wohlstands- bzw. Fortschrittsindikators'*. Enquete-Kommission Wachstum, Wohlstand, Lebensqualität. Inclusief een 'Änderungsantrag der Fraktion Bündnis 90/Die Grünen' en een 'Bericht der Fraktion Die Linke'. Berlijn, Deutscher Bundestag.
- Duflo, E. (2012) *Human values and the design of the fight against poverty*. Cambridge: Tanner lectures.
- Dunn, E. en M. Norton (2013) *Happy money: the science of smarter spending*. New York: Simon and Schuster.
- D&B (2013) *Verdieping gedragsonderzoek Spitsmijden in Brabant*. Te vinden op <http://www.dbgedrag.nl>.
- Easterlin, R.A. (1974) Does economic growth improve the human lot? Some empirical evidence. In: P.A. David en M.W. Reder (red.), *Nations and households in economic growth*. New York: Academic Press.
- Eliot, G. (1871–1872) [1986] *Middlemarch*. Edited by David Carroll. Oxford: Clarendon Press.
- Engelhardt, L. (2011) *Behavioral economics: an overview for principles of microeconomics students*. Working Paper te vinden op <http://www.lucasmengelhardt.com>.
- Etzioni, A. (2015) The moral effects of economic teaching. *Sociological Forum*, 30(1), 228–233.
- Evensky, J. (2005) Adam Smith's Theory of Moral Sentiments: on morals and why they matter to a liberal society of free people and free markets. *Journal of Economic Perspectives*, 19(3), 109–130.
- Fehr, E. en S. Gächter (2000) Fairness and retaliation: the economics of reciprocity. *Journal of Economic Perspectives*, 14(3), 159–182.
- Fehr, E. en U. Fischbacher (2002) Why social preferences matter: the impact of nonselfish motives on competition, cooperation, and incentives. *Economic Journal*, 112, C1–C33.
- Fehr, E. en K.M. Schmidt (1999) A theory of fairness, competition, and cooperation. *The Quarterly Journal of Economics*, 114(3), 817–868.
- Fehr, E. en K.M. Schmidt (2003) Theories of fairness and reciprocity – evidence and economic applications. In: M. Dewatripont, L. Hansen en S. Turnovsky (red.), *Advances in economic theory, Eighth World Congress of the Econometric Society*. Cambridge: Cambridge University Press, 208–257.
- Fehr, E., en K.M. Schmidt (2006) The economics of fairness, reciprocity and altruism: experimental evidence and new theories. In: S.-C. Kolm en J. Mercier Ythier (red.), *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity*, vol. 1. Amsterdam: Elsevier, 615–691.
- Friedman, M. (1953) The methodology of positive economics. In: M. Friedman, *Essays in Positive Economics*. Chicago: Chicago University Press, 3–34.
- Friedman, M. (1966) *Essays in positive economics*. Chicago: University of Chicago Press.
- Frey, B.S. en R. Jegen (2001) Motivation crowding theory. *Journal of Economic Surveys*, 15, 589–611.
- Frey, B.S. en A. Stutzer (2005) Beyond outcomes: measuring procedural utility. *Oxford Economic Papers*, 57, 90–111.
- Fukuyama, F. (1992) *The end of history and the last man*. New York: Free Press.
- Gigerenzer, G. en P.M. Todd (1999) *Simple heuristics that make us smart*. Oxford: Oxford University Press.
- Gigerenzer, G. en T. Sturm (2012) How (far) can rationality be naturalized? *Synthese*, 187(1), 243–268.
- Grol, R. (2016) *Investigating economic classroom experiments*. Proefschrift. Nijmegen: Radboud Universiteit.
- Grol, R. en E.-M. Sent (2015) De oorzaak van de crisis, dat zijn de anderen! *Tijdschrift voor het Economisch Onderwijs*, 3, 28–30.
- Guala, F. (2005) *The methodology of experimental economics*. West Nyack, NY: Cambridge University Press.
- Gui, B. en R. Sugden (2005) *Economics and social interaction: accounting for interpersonal relations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gul, F. en W. Pesendorfer (2005) *The case for mindless economics*. Working Paper te vinden op <http://old.hss.caltech.edu>.
- Harrison, G. en J. List (2004) Field experiments. *The Journal of Economic Literature*, 42(4), 1009–1055.
- Haushofer, J. en J. Shapiro (2016) The short-term impact of unconditional cash transfers to the poor: evidence from Kenya. *Quarterly Journal of Economics*, te verschijnen.
- Heckman, J. (2000) Policies to foster human capital. *Research in Economics*, 54, 3–56.
- Helliwell, J., R. Layard en J. Sachs (2015) *World happiness report 2015*. Te vinden op <http://worldhappiness.report>.
- Helliwell, J., R. Layard en J. Sachs (2016) *World happiness report 2016 Update*. Te vinden op <http://worldhappiness.report>.
- Hess, G.D. (2001) Marriage and consumption insurance: what's love got to do with it? *CESifo Working Paper Series*, 507.
- Heukelom, F. (2011) Behavioral economics. In: J. Davies en D. Hands (red.), *The Elgar Companion to Recent Economic Methodology*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 19–38.
- Heukelom, F. (2014) *Behavioral economics: a history*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hirschman, A.O. (1997) *The passions and the interests: political arguments for capitalism before its triumph*. Princeton: Princeton University Press.
- Hopwood, A.G. (1994) *Accounting and everyday life: an introduction*.

- Accounting, *Organizations and Society*, 19(3), 299–301.
- House of Parliament (2012) *Measuring national well-being*. Londen: The Parliamentary Office of Science and Technology.
- Iyengar, S.S. en M.R. Lepper (2000) When choice is demotivating: can one desire too much of a good thing? *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 995–1006.
- Jevons, W.S. (1871) [2013] *The theory of political economy*. Londen: Palgrave Macmillan.
- Joung, Y.J., T.H.Y. Chiu en S.M. Chen (2012) Cooperating with free riders in unstructured P2P networks. *Computer Networks*, 56(1), 198–212.
- Kahneman, D. (2003a) A psychological perspective on economics. *The American Economic Review*, 93(2), 162–168.
- Kahneman, D. (2003b) Maps of bounded rationality: psychology for behavioral economics. *The American Economic Review*, 93(5), 1449–1475.
- Kahneman, D. (2011) *Thinking, fast and slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Kahneman, D. en A. Deaton (2010) High income improves evaluation of life but not emotional well-being. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 107(38): 16489–16493.
- Kahneman, D. en A. Tversky (1979) Prospect Theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291.
- Katona, G. (1968) Consumer behavior: theory and findings on expectations and aspirations. *The American Economic Review*, 58(2), 19–30.
- Kinnging, A.A. en T. Slootweg (2015) *Deugdethiek, levensbeschouwing en religie*. Houten: Spectrum Uitgeverij.
- Kitchiner, W. (1825) *The housekeeper's ledger. And, the elements of domestic economy. To which is added Tom Thrifty's essay on the pleasure of early rising*. Londen: Hurst, Robinson and Co.
- Kleist, C. (2013) A discourse ethics defense of Nussbaum's capabilities theory. *Journal of Human Development and Capabilities*, 24(2), 266–284.
- Knabe, A., S. Rätzl, R. Schöb en J. Weimann (2010) Dissatisfied with life but having a good day: time-use and well-being of the unemployed. *The Economic Journal*, 120(547), 867–889.
- Koch, B.A. (2014) Who are the prosperity gospel adherents? *Journal of Ideology*, 36, 2–46.
- Konrad, K.A. en K.E. Lommerud (2008) Love and taxes – and matching institutions. *WZB Discussion Paper*, SP II 2008-04.
- Kwan, S.S. (2010) Interrogation “Hope” – pastoral theology of hope and positive psychology. *International Journal of Practical Theology*, 14(1), 47–67.
- Letts's *Diary* (1856) Londen: Letts's and Co.
- Levitt, S.D. (2016) Heads or tails: the impact of a coin toss on major life decisions and subsequent happiness. *NBER Working Paper*, 22487.
- Lindenberg, S. (2012) How cues in the environment affect normative behavior. In: L. Steg, A.E. van den Berg en J.I.M. de Groot (red.), *Environmental psychology: an introduction*. New York: Wiley.
- List, J.A. (2006) The behavioralist meets the market: measuring social preferences and reputation effects in actual transactions. *Journal of Political Economy*, 114.1 (2006), 1–37.
- Lopez, S.J., C.R. Snyder en J.T. Pedrotti (2003) Hope: many definitions, many measures. In: C.R. Snyder (red.), *Positive Psychological Assessment: A Handbook of Models and Measures*. Washington DC: American Psychological Association, 91–106.
- Ludvigson, S.C. (2004) Consumer confidence and consumer spending. *The Journal of Economic Perspectives*, 18(2), 29–50.
- Luyendijk, J. (2015) *Dit kan niet waar zijn: onder bankiers*. Amsterdam: Uitgeverij Atlas Contact.
- Lybbert, T.J. en B. Wydick (2016) Poverty, aspirations, and the economics of hope: a framework for study with preliminary results from the Oaxaca hope project. *NBER Chapters*.
- Maas, H. (2016) Letts calculate: moral accounting in the Victorian period. In: M. Bianchi en N. De Marchi (red.) (2016) *Economizing mind, 1870–2015: when economics and psychology met ... or didn't*. Annual Supplement to *History of Political Economy*, 48, 16–43.
- MacInnis, D.J. en H.E. Chun (2006) Understanding hope and its implications for consumer behavior: I hope, therefore I consume. *Foundations and Trends in Marketing*, 1(2), 97–189.
- Mäki, U. (2005) Models are experiments, experiments are models. *Journal of Economic Methodology*, 12(2), 303–315.
- Matz, S., J. Gladstone en D. Stillwell (2016) Money buys happiness when spending fits our personality. *Psychological Science*, (april), 1–11.
- McCarthy, M.A. (2013) *The accidental diarist: a history of the daily planner in America*. Chicago: University of Chicago Press.
- McCloskey, D.N. (1997) *De zondeval der economen: over wetenschappelijke zonden en burgerlijke deugden*. Amsterdam: Amsterdam University Press.
- McCloskey, D.N. (2007) *The Bourgeois Virtues: Ethics for an Age of Commerce*. Chicago: Chicago University Press.
- McCloskey, D.N. (2008) Adam Smith, the last of the former virtue ethicists. *History of Political Economy*, 40(1), 43–71.
- McElvoy, A. (2016) What is ‘Mayism’? The PM must move fast to explain her vision. *The Guardian*, 14 augustus 2016.
- Miller, P. (1992) Accounting and objectivity: the invention of calculating selves and calculable spaces. *Annals of Scholarship*, 9(1–2), 61–86.
- Miller, P. en T. O’Leary (1987) Accounting and the construction of the governable person. *Accounting, Organizations and Society*, 12(3), 235–265.
- Millim, A.-M. (2013) *The Victorian diary: authorship and emotional labour*. Farnham, V.K.: Ashgate.
- Ministerie van Economische Zaken (2014) *Kabinetsreactie op adviesrapporten van Rli, RMO en WRR over de benutting van gedragswetenschappelijke kennis in beleid*. Tweede Kamer, vergaderjaar 2014–2015, 34 000 XIII, nr. 140.
- Moïsi, D. (2009) *De geopolitiek van emotie*. Amsterdam: Nieuw Amsterdam.
- Morgan, M. (2005) Experiments versus models: new phenomena, interference and surprise. *Journal of Economic Methodology*, 12(2), 317–329.
- Morgan, M. en M. Rutherford (red.) (1998) *From interwar pluralism to postwar neoclassicism*. Durham: Duke University Press.
- Mullainathan, S. en R. Thaler (2000) *Behavioral Economics*. Working Paper.
- Mustafa, S., I. Ara, D. Banu et al. (1996) *Beacon of hope: an impact assessment study of BRAC's rural development program*. Dhaka: BRAC.
- Neisingh, P. en A. Stokman (2013) What drives consumer confidence in times of financial crisis? Evidence for the Netherlands. *DNB Working Paper*, 394.
- Ng, W. en E. Diener (2014) What matters to the rich and the poor? Subjective well-being, financial satisfaction and post material needs across the world. *Journal of Personality and Social Psychology*, 107(2), 326–388.
- Nofsinger, J.R. (2005) Social mood and financial economics. *Journal of Behavioral Finance*, 6(3), 144–160.
- Nullens, P. (2014) Slim omgaan met ethische dilemma's: een hermeneutisch model. *Tijdschrift voor Management en Organisatie*, (68.5/6), 91–107.
- Nussbaum, M.C. (2000) *Women and human development: the capabilities approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Nussbaum, M. (2001) *Upheavals of thought: the intelligence of the emotions*. Cambridge, VK: Cambridge University Press.

- Nussbaum, M.C. (2014) *Oplevingen van het denken: over de menselijke emoties*. Amsterdam: Ambo.
- OESO (2011) *OECD Better life initiative. Compendium of OECD well-being indicators*. Parijs: OESO.
- OESO (2016) *OECD Better life index*. Te vinden op www.oecdbetterlifeindex.org.
- Oswald, A.J., E. Proto en D. Sgroi (2015) Happiness and productivity. *Journal of Labor Economics*, 33(4), 789–822.
- Ott, J.C. (2010) Good governance and happiness in nations: technical quality precedes democracy and quality beats size. *Journal of Happiness Studies*, 11(3), 353–368.
- Ott, J.C. (2011) Government and happiness in 130 nations: good governance fosters higher level and more equality of happiness. *Social Indicators Research*, 102(1), 3–22.
- Pesendorfer, W. (2006) Behavioral economics comes of age: a review essay on advances in behavioral economics. *The Journal of Economic Literature*, 44, 712–721.
- Peterson, C. en M.E.P. Seligman (2004) *Character Strengths and Virtues: a Handbook and Classification*. Washington, DC: Oxford University Press.
- Pleeging, E. en M. Burger (2016) *Fifty shades of hope and subjective wellbeing*. EHERO Working Paper. Erasmus Happiness Economics Research Organisation.
- Praag, M. van (2013) De schijn van onafhankelijkheid. *ESB*, 98(4556), 188.
- Putnam, H. (2002) *The collapse of the fact/value dichotomy and other essays*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Rabin, M. (1993) Incorporating fairness into game theory and economics. *The American Economic Review*, 83(5), 1281–1302.
- Rabin, M. (1998) Psychology and economics. *The Journal of Economic Literature*, 36, 11–46.
- Rabin, M. (2002) A perspective on psychology and economics. *European Economic Review*, 46, 657–685.
- Ramzan, N., H. Park en E. Izquierdo (2012) Video streaming over P2P networks: challenges and opportunities. *Signal Processing: Image Communication*, 27(5), 401–411.
- Rezaei Khavas, T., S. Rosenkranz, U. Weitzel en B. Westbrook (2014) Fairness concerns revisited. *Discussion Paper*, 14-13. Utrecht: Tjalling C. Koopmans Research Institute.
- Rezaei Khavas, T. en S. Rosenkranz (2016) Fairness concerns in strategic contexts. Ongepubliceerd Working Paper.
- Ridder, J. den, W. Mensink, P. Dekker en E. Schrijver (2016) Continu onderzoek burgerperspectieven 2016(2). Den Haag: Sociaal en Cultureel Planbureau.
- Rli (2014) *Doen en laten: effectiever milieubeleid door mensenkennis*. Den Haag: Raad voor de leefomgeving en infrastructuur.
- RMO (2014) *De verleiding weerstaan: grenzen aan beïnvloeding van gedrag door de overheid*. Den Haag: Raad voor Maatschappelijke Ontwikkeling [in 2015 opgegaan in de Raad voor Volksgezondheid en Samenleving (RVS)].
- Robbins, L. (1932) *An essay on the nature and significance of economic science*. New York: Mac Millan.
- Roberts, R.C. (2003) *Emotions: An Essay in aid of Moral Psychology*. Cambridge, VK: Cambridge University Press.
- Robertson, D. (1956) What does the economist economize? In: D. Robertson, *Economic Commentaries*. London: Staples Press, 147–154.
- Rodrik, D. (2015) *Economics rules: the rights and wrongs of the dismal science*. New York: Norton.
- Roth, A.E. (1995) Bargaining experiments. In: J.H. Kagel en A.E. Roth (red.), *The handbook of experimental economics*. Princeton: Princeton University Press, 253–348.
- Rylance, R. (2000) *Victorian psychology and British culture, 1850–1880*. Oxford: Oxford University Press.
- Sachs, J. (2015) Investing in social capital. In: J.F. Helliwell, R. Layard en J. Sachs (red.), *World Happiness Report 2015*. New York: United Nations.
- Santos, A. (2011) Experimental economics. In: J. Davies en D. Hands (red.), *The Elgar Companion to Recent Economic Methodology*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 39–60.
- Sekizawa, Y., N. Yoshitake en Y. Goto (2016) *Consumer confidence and psychological variables*. Tokio: Research Institute of Economy, Trade and Industry. Artikel te vinden op www.cepr.org.
- Sen, A. (1980) Equality of what? In: S.M. McMurrin (red.) *Tanner lectures on human values*. Cambridge: Cambridge University Press, 195–220.
- Sen, A. (1987) *On ethics and economics*. Oxford, VK; New York, NY: B. Blackwell.
- Sen, A. (1992) Capability and wellbeing. In: A. Sen en M. Nussbaum (red.), *The quality of life*. Oxford: Clarendon Press, 30–53.
- Sen, A. (2014) The contemporary relevance of Buddha. *Ethics and International Affairs*, 28(1), 15–27.
- Sent, E.-M. (2004) Behavioral economics: how psychology made its (limited) way back into economics. *History of Political Economy*, 36(4), 735–760.
- Shuttleworth, S. (1984) *George Eliot and nineteenth-century science: the make-believe of a beginning*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Simon, H. (1959) Theories of decision-making in economics and behavioral science. *The American Economic Review*, 49(3), 253–283.
- Simon, H. (1982) *Models of bounded rationality* (2 delen). Cambridge, MA: MIT Press.
- Smith, A. (1759) *Theory of Moral Sentiments*.
- Smith, A. (1776) *The Wealth of Nations*.
- Snyder, C.R. (2000) The past and possible futures of hope. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 19(1), 11–28.
- Solomon, R.C. (1992) *Ethics and Excellence: cooperation and integrity in business*. New York: Oxford University Press.
- Solomon, R.C. (2004) *In Defense of Sentimentality*, New York: Oxford University Press.
- Stam, E. (2014) Ecosystemen voor ambitieus ondernemerschap. *ESB Dossier*, 99(46985), 6–12.
- Staveren, I. van (2009) Virtue ethics. In: J. Peil en I. van Staveren (red.), *Handbook of economics and ethics*. Cheltenham: Elgar.
- Steeg, M. van der, en I. Waterreus (2015) Gedraginzichten benutten voor beter onderwijsbeleid. *ESB*, 100(4707), 219–221.
- Steinitz, R. (2011) *Time, space, and gender in the nineteenth-century British diary*. Londen: Palgrave Macmillan.
- Stiglitz, J. (2008) The fruit of hypocrisy. *The Guardian*, 16 september 2008. Artikel te vinden op www.guardian.co.uk.
- Stiglitz, J.E., A. Sen en J.-P. Fitoussi (2009) *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*. Te vinden op <http://www.insee.fr>.
- Thaler, R.H. (1985) Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, 4(3), 199–214.
- Thaler, R.H. (1999) Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(3): 183–206.
- Thaler, R.H. en C.R. Sunstein (2008) *Nudge: improving decisions about health, wealth, happiness*. New Haven: Yale University Press.
- Tijdelijke commissie Breed welvaartsbegrip (2016) *Welvaart in kaart*. Tweede Kamer, vergaderjaar 2015–2016, 34 298, nr. 3.
- Tolles, F.B. (1947) Benjamin Franklin's business mentors: the Philadelphia Quaker Merchants. *William and Mary Quarterly: A Magazine of Early American History*, 4(1), 60–69.
- Tongeren, P. van (2013) *Leven is een kunst: over morele ervaring, deugdeethiek en levenskunst*. Zoetermeer: Uitgeverij Klement.

Touburg, G. en R. Veenhoven (2015) *Mental health care and average happiness: strong relationship in developed nations. Administration and Policy in Mental Health and Mental Health Services Research*, 42(4), 394–404.

Tugwell, R. (1922) Human nature in economic theory. *The Journal of Political Economy*, 30(3), 317–345.

Tversky, A. en D. Kahneman (1974) Judgment under uncertainty: heuristics and biases. *Science*, 185, 1124–1131.

Tversky, A. en D. Kahneman (1986) Rational choice and the framing of decisions. *The Journal of Business*, 59(4), S251–S278.

Veenhoven, R. (1984) *Conditions of happiness*. Dordrecht/Boston: Kluwer Academic.

Veenhoven, R. (2000a) The four qualities of life: ordering concepts and measures of the good life. *Journal of Happiness Studies*, 1(1), 1–39.

Veenhoven, R. (2000b) Well-being in the welfare state: level not higher, distribution not more equitable. *Journal of Comparative Policy Analysis*, 2(1), 91–125.

Veenhoven, R. (2012) Happiness and society. *Soziale Sicherheit*, 9, 298–302.

Veenhoven, R. (2016a) *World Database of Happiness: continuous register of scientific research on subjective enjoyment of life*. Erasmus Universiteit Rotterdam. Te vinden op <http://worlddatabaseofhappiness.eur.nl>.

Veenhoven, R. (2016b) Measures of happiness. In: R. Veenhoven (2016a).

Veenhoven, R. (2016c). Happiness in Netherlands. In: R. Veenhoven (2016a).

Veenhoven, R. (2016d) Findings on happiness and economic affluence in nations. In: R. Veenhoven (2016a).

Veenhoven, R. (2016e) Findings on happiness and retirement. In: R. Veenhoven (2016a).

Veenhoven, R. (2016f) Finding on happiness and gender equality in nations. In: R. Veenhoven (2016a).

Veenhoven, R. en F. Vergunst (2014) The Easterlin illusion: economic

growth does go with greater happiness. *International Journal of Happiness and Development*, 1(4), 311–343.

Vrooman, C., M. Gijsberts en J. Boelhouwer (2014) *Verschied in Nederland. Sociaal en Cultureel Rapport 2014*. Den Haag: Sociaal en Cultureel Planbureau.

Waal, F. de (2009) *How bad biology killed the economy*. *RSA Journal*, 155(5540), 10–15.

Walker, S.P. (1998) How to secure your husband's esteem: accounting and private patriarchy in the British middle class household during the nineteenth century. *Accounting, Organizations and Society*, 23(5–6), 485–514.

Wang, L., D. Malhotra en J.K. Murnighan (2011) Economics education and greed. *Academy of Management Learning and Education*, 10(4), 643–660.

Weber, M. (1975) Marginal utility theory and 'the fundamental law of psychophysics' [vert. L. Schneider]. *Social Science Quarterly*, 56(1), 21–36.

Weber, R. en C. Camerer (2006) 'Behavioral experiments' in economics. *Experimental Economics*, 9, 187–192.

Wells, T. en J. Graafland (2012) Adam Smith's bourgeois virtues in competition. *Business Ethics Quarterly*, 22(2), 319–350.

Weng, H., A. Fox, A. Shackman et al. (2013) Compassion training alters altruism and neural responses to suffering. *Psychological Science*, 24(7), 1171–1180.

Wight, J.B. (2015) *Ethics in economics: an introduction to moral frameworks*. Stanford, CA: Stanford Economics and Finance.

Wilkinson, N. en M. Klaes (2012). *An introduction to behavioral economics* (2nd edition). Basingstoke: Palgrave / MacMillan.

Winden, F. van (2016) *Political economy at a crossroads*. Te vinden op <http://www.creedexperiment.nl>

WRR (2014) *Met kennis van gedrag beleid maken*. Amsterdam: Amsterdam University Press.

Colofon

Economisch Statistische Berichten (ESB) signaleert nieuwe ontwikkelingen in de economische wetenschap. Daarnaast worden in ESB economische inzichten toegepast om beleidsrelevante aanbevelingen te doen voor de overheid, maatschappelijke instellingen en bedrijven. Ook analyseert ESB de belangrijkste ontwikkelingen in de Nederlandse economie. Artikelen in ESB verschijnen op persoonlijke titel.

Redactie

Hoofdredacteur: Jasper Lukkezen
Eindredacteur: Joyce Delnoij
Redacteur: Ruben van Oosten, Paul Metzmakers
Redactiedewerkers: Gertjan Dordmond, Irene de Vries
Tekstredactie: De Twee Hanen v.o.f.
Vormgeving: Jacques van Schie
Uitgever: Mildred Hutten

Commissie van redactie

H.G. van Dissel (voorzitter), P.H.B.F. Franses, P. Vergaauwen, J. Plantenga, J.H. Garretsen, A.C. Meijdam en W.W.F. Verschoor

Rechten

ESB is een uitgave van FD Mediagroep.
De Koninklijke Vereniging voor de Staathuishoudkunde is houder van de merknaam ESB.

Foto's: Hollandse Hoogte / Kick Smeets, Spaarnestad photo; iStock / Idan Shechter, Ivanko.Brnjakovic, tuk-69tuk, innered, Skarie20, champja, 19msa05, Nastco, Meshmerize; Flaticon.com / Madebyoliver, Freepik; The Bodleian Library, University of Oxford/Arch. AA. D. 105 Titlepage.

Publiceren

Aanwijzingen voor het aanleveren van kopij vindt u op www.esb.nu/service/publiceren.

Abonneren

U kunt een abonnement direct online afsluiten. Ga hiervoor naar www.esb.nu/service/abonneren.

Adverteren

Neem contact op met Jeannette van Zeijst, 020 592 86 35, jeannette.van.zeijst@fdmediagroep.nl

Contact

Telefoon redactie: 020 592 87 77
Email redactie: redactie@esb.nu
Telefoon klantenservice: 0800 333 33 34
Email klantenservice: klantenservice@esb.nu
Postadres: Postbus 216, 1000 AE Amsterdam
Bezoekadres: Prins Bernhardplein 173, 1097 BL Amsterdam. Webadres: www.esb.nu
ISSN: 0013-0583

Dit esb dossier werd mogelijk gemaakt door HERO (EUR) en ETF (Leuven).



Verschijningsdata ESB t/m einde 2016

- 13 oktober (RVS verenigingsnummer)
- 17 november
- 22 december

Masterclass Hoop: drijfveer van geluk Handvatten voor managers en ondernemers

14 december 2016 in Rotterdam



Hoopvolle medewerkers zijn significant productiever. En zijn tevredener met hun baan en leven. Toch wordt hier niet of nauwelijks op gestuurd. Terwijl bekend is dat hoop inspireert, motiveert en de motor achter geluk wordt genoemd. Waarom doen we niets met de kracht van hoop?

In de wetenschap is hoop nog een relatief nieuw begrip. Toch is er wel degelijk onderzoek naar gedaan. EHERO van de Erasmus Universiteit en het Institute of Leadership and Social Ethics uit Leuven introduceren samen met de Goldschmeding Foundation de eerste Masterclass 'Hoop als drijfveer'.

In deze eendaagse Masterclass krijgt u grip op de inspirerende kracht van hoop. Met oog voor de praktijk vanuit een breed wetenschappelijk perspectief. Met inzichten vanuit de psychologie, economie, filosofie en theologie. Bedoeld voor economen, bedrijfskundigen en bestuurders en voor bedrijfspsychologen, organisatiedeskundigen en HR-professionals. Voor hen die openstaan voor vernieuwing om daarmee organisaties en de samenleving de 21e eeuw in te leiden.

Sprekers	
Patrick Nullens	Hoop, van gevoel tot deugd
Martijn Burger	Hoop in de economie & meten van hoop
Ruut Veenhoven	Wat weten we over hoop en geluk
Matthijs Steeneveld	Positief psychologisch kapitaal
Mark Hillen	Hoop en sociaal ondernemerschap
Leo Bormans	De kracht van hoop en geluk
Ehero.nl/hoop	

Aanmelden

Via ehero.nl/hoop of mail naar pleeinging@ese.eur.nl.

Deze masterclass wordt ook op 18 januari 2017 in het Engels aangeboden in Leuven, België.

Tijd en locatie

14 december 2016

Van 9.00 uur tot 19.00 uur, gevolgd door diner

De Nieuwe Poort

Weena 771

3013 AM Rotterdam, Nederland

Investering

€495, inclusief lunch en afsluitend diner.

Contact

Contact voor meer informatie Emma Pleeinging via 010 - 408 58 82 of pleeinging@ese.eur.nl

EHERO

Tinbergen gebouw, kamer H10-26

Postbus 1738

3000 DR Rotterdam



ESB Dossiers:

RECENTE DOSSIERONDERWERPEN UITGELICHT

Het ESB Dossier is een thematische uitgave en verschijnt een aantal keren per jaar. Het dossier behandelt per editie één actueel economisch onderwerp en vormt een platform voor discussie tussen economen, wetenschappers uit andere disciplines en beleidsmakers. Een ESB Dossier wordt samen opgezet met instanties en organisaties die bij het onderwerp zijn betrokken.

Hieronder volgen een aantal dossiers die eerder zijn verschenen:

Consumentenwelvaart als beleidsdoelstelling

De samenvoeging van consumentenbeleid en mededingingsbeleid heeft voor ACM tot een hernieuwde strategische afstemming van doelstellingen geleid. De consument dient te worden beschermd tegen marktmacht en informatieproblemen. Maar de grote uitdaging schuilt in een zuivere afbakening van deze doelstellingen, transparantie over bestaande afritten en voorspelbaarheid van het gevoerde beleid. Dit dossier behandelt de verschillende doelstellingen van ACM en toont de beleidsmatige en wetenschappelijke discussie hierover.

ESB 4683S, april 2014



Ecosystemen voor ondernemen

Een nieuwe benadering van ondernemerschap zet niet de onderneming centraal maar de ondernemer. Samenwerking van start-ups met lokale overheden, kennisinstellingen en andere partijen blijft belangrijk voor succesvol ondernemerschap, maar de ondernemer neemt zelf het initiatief tot een gezond ecosysteem waarbinnen hij productief kan zijn. Deze ecosysteembenadering vraagt om een herwaardering van de rol van de overheid in het bevorderen van ondernemerschap als bron van productiviteit, innovatie en werk.

ESB 4698S, november 2014



MKBA: maatwerk in gebruik

In 2013 is de Algemene leidraad MKBA verschenen. Deze geeft richting aan het gebruik van maatschappelijke kosten-baten analyses in de beleidsvoorbereiding op elk denkbaar beleidsterrein. Maar wat zijn aandachtspunten en valkuilen bij het gebruik van MKBA en de nieuwe leidraad? En hoe kan op elk afzonderlijk beleidsterrein het maatwerk worden geleverd dat een goed gebruik van MKBA vereist? Dit dossier behandelt deze vragen en toont de laatste ontwikkelingen bij MKBA's.

ESB 4696S, oktober 2014



Keuzevrijheid en pensioenen

Keuzevrijheid is een centraal thema in de discussie over de toekomst van het pensioenstelsel. Nu nemen de meeste werknemers verplicht deel aan een pensioenregeling van een bedrijfstak- of ondernemingsfonds waarbinnen ze weinig kunnen kiezen, maar dat is door steeds diversere arbeidspatronen steeds minder wenselijk. Er zijn echter vele vormen van keuzevrijheid in het pensioenstelsel denkbaar, die stuk voor stuk verschillende effecten kunnen hebben. De auteurs in het dossier schetsen de mogelijkheden en onmogelijkheden van keuzevrijheid.

ESB 4703S, februari 2015



Heeft u interesse in de gezamenlijke opzet van een ESB Dossier, neem dan contact op met de redactie.

