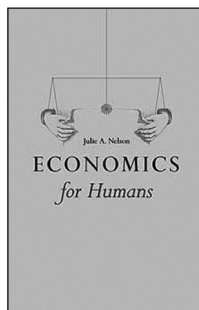
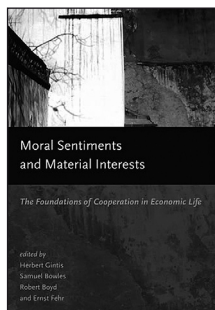
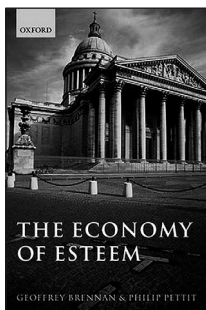


# Altruïstisch straffen: de sleutel voor sociaal gedrag?



## **The Economy of Esteem: An Essay on Civil and Political Society**

Geoffrey Brennan en Philip Pettit, Oxford/New York: Oxford University Press 2004

## **Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life**

Herbert Gintis, Samuel Bowles, Robert Boyd en Ernst Fehr (red.), Cambridge (Mass.)/London: The MIT Press 2005

## **Economics for Humans**

Julie A. Nelson, Chicago/London: The University of Chicago Press 2006

PAUL DE BEER

- 42 Nu het marktdenken in de politiek over zijn hoogtepunt heen lijkt, dringt een ander marktfenomeen steeds nadrukkelijker op de voorgrond. Het ongeduldige kapitaal, dat via *private equity* en *hedge funds* in zo kort mogelijke tijd een zo hoog mogelijk rendement wil behalen, tracht de macht te grijpen in beursgenoteerde ondernemingen

**Over de auteur** Paul de Beer is bijzonder hoogleraar Arbeidsverhoudingen aan de Universiteit van Amsterdam en redacteur van S&D

die het aandeelhoudersbelang onvoldoende prioriteit zouden geven. Stork, Nielsen (voorheen VNU), Ahold, PCM, ABN-AMRO — het zijn niet de kleinste bedrijven die door de aandeelhouders onder druk worden gezet om hun koers te wijzigen. Het lijkt erop dat de harde wetten van het hedendaagse globale kapitalisme steeds minder ruimte laten voor een compromis tussen economische en sociale belangen, tussen welvaart en welzijn, tussen eigenbelang en solidariteit.

De Amerikaanse econome Julie Nelson verzet

zich in haar boek *Economics for Humans* echter fel tegen het idee dat de ‘economische machine’ — die draait op geld, winst, markten en bedrijven — een geestloos, amoreel lichaam is (‘soulless body’), terwijl we voor ethiek en moraal (‘soul’) buiten de economische sfeer moeten zijn. Zowel

## *In de economische sfeer telt niet louter eigenbelang, zo min als buiten de economische sfeer louter sociale motieven zouden tellen*

de aanhangers als de tegenstanders van het vrijemarktdenken vergissen zich als zij een scherpe scheidslijn trekken tussen de economische sfeer, waarin het najagen van het eigen belang centraal staat, en de sociale sfeer, waarin moraliteit en altruïsme leidende beginselen zijn. Volgens de aanhangers van het marktmechanisme is het onvermijdelijk dat in de economische sfeer geld, winst en eigen belang de dominante drijfveren zijn. Die staan immers garant voor efficiëntie en een zo hoog mogelijke welvaart. Voor hun tegenstanders is dit juist een belangrijke reden om het economische domein te willen indammen om meer ruimte te creëren voor sferen waarin economische motieven er niet toe doen.

Nelson vindt dit een schijn tegenstelling. In werkelijkheid zijn ‘soul’ en ‘body’ onlosmakelijk met elkaar verbonden. ‘Liefde en geld’ en ‘zaken en ethiek’, zoals de twee centrale hoofdstukken van haar boek heten, gaan wel degelijk samen. De eerste combinatie is bijvoorbeeld aan de orde voor mensen die zorg verlenen. Het is een misverstand dat een financiële vergoeding voor het bieden van zorg — of het nu om professionele zorgverleners of mantelzorgers gaat — ten koste zou gaan van de intrinsieke motivatie om kwalitatief hoogwaardige zorg te verlenen. Wat betreft de combinatie ‘zaken en ethiek’ is het een misvatting dat bedrijven per definitie alleen uit zijn op winstmaximalisatie, ten koste van bredere

maatschappelijke doeleinden. In werkelijkheid streven bedrijven bijna altijd ook andere, bijvoorbeeld maatschappelijke doelen na. Zij kunnen zich dit permitteren omdat op de meeste markten geen sprake is van ‘volkomen concurrentie’ die ervoor zorgt dat alleen de meest efficiënte bedrijven overleven. Vooral grote bedrijven hebben vaak monopoliede macht, die hen de ruimte biedt om zich ook op andere doeleinden te richten, zoals maatschappelijk verantwoord ondernemen.

In zulke algemene termen geformuleerd valt er op Nelsons betoog weinig af te dingen. Er is geen reden om te veronderstellen dat mensen en organisaties in de economische sfeer louter door eigenbelang en buiten de economische sfeer louter door sociale motieven worden gedreven. Veelal zal er sprake zijn van een mengeling van motieven. Maar daarmee is natuurlijk niet gezegd dat er geen tegenstellingen en spanningen tussen die motieven bestaan. Of dat de balans tussen beide in de loop van de tijd kan verschuiven. In feite erkent zij dit aan het slot van haar boek wanneer zij zowel spreekt van een crisis in de zorg (vanwege het tekort aan publieke middelen) als van een crisis in het bedrijfsleven (vanwege de vele boekhoudschandalen). Toch lijkt Nelson te geloven dat deze crises simpelweg kunnen worden bezworen als we maar over de scherpe tegenstelling tussen de ‘body’ en de ‘soul’ van de economische machine heen stappen.



### *Altruïsme*

Ook de bundel onder redactie van Herbert Gintis, Samuel Bowles, Robert Boyd en Ernst Fehr gaat over de (vermeende) tegenstelling tussen *Moral sentiments and material interests*. Waar Nelson zich baseert op algemene observaties van het gedrag van individuen en organisaties, maakt deze bundel gebruik van de inzichten die experimenteel economisch-psychologisch onderzoek recent heeft opgeleverd. Sinds de jaren negentig hebben economen steeds meer belangstelling gekregen voor gedrag van mensen dat moeilijk te rijmen valt met het neoklassieke

paradigma van de *homo economicus* die alleen zijn eigenbelang najaagt. Veel voorkomende gedragingen als (anonieme) giften aan goede doelen, vrijwilligerswerk, het geven van fooien en stemmen bij parlementsverkiezingen golden lange tijd als anomalieën, waaraan men als uitzonderingen op de regel achteloos voorbij kon gaan. Experimenten in een laboratoriumomgeving, waarin proefpersonen om geld een spel spelen, hebben echter uitgewezen dat dergelijk ogenschijnlijk 'irrationeel' gedrag veel algemener is dan de meeste economen veronderstellen. Telkens bleek weer dat mensen zich veel minder eenzijdig op hun directe eigenbelang richten dan het standaard economische model veronderstelt.

Een mooi voorbeeld hiervan is het publieke-goedspel dat onder meer wordt beschreven in het inleidende hoofdstuk van de bundel. In het publieke-goedspel ontvangt een aantal (bijvoorbeeld vier) spelers, die voor elkaar anoniem blij-

### *In economisch opzicht irrationeel gedrag blijkt voor iedereen beter uit te pakken dan wanneer ieder zijn directe eigenbelang zou najagen*

44 ven, een bedrag van de spelleiding, zeg vier euro. Iedere speler kan vervolgens, onafhankelijk van de anderen, een deel van dat bedrag in de gezamenlijke pot stoppen, in de wetenschap dat dit bedrag door de spelleiding wordt verdubbeld en vervolgens over alle spelers wordt verdeeld. Als iedere speler het volledige bedrag van vier euro in de pot zou stoppen, ontvangen allen na afloop dus een bedrag van acht euro. Een individuele speler is echter het beste af als hij of zij niets in de pot stopt, terwijl de anderen wel het hele bedrag in de pot doen. Dan eindigt hij/zij immers met tien euro (zes euro uit de pot plus de oor-

spronkelijke vier euro). Maar als iedere speler zo redeneert en dus niets in de pot stopt, houdt iedereen precies de vier euro die hij/zij aan het begin gekregen heeft. Volgens de standaard economische theorie is dit de dominante strategie, zodat het spel in een maatschappelijk suboptimale uitkomst resulteert. Als het spel in het laboratorium wordt gespeeld, blijken de spelers gemiddeld echter de helft van hun vier euro in de pot te doen en dus met zes euro te eindigen. Dat is weliswaar minder dan het maximaal haalbare, maar méér dan wanneer iedereen zuiver egoïstisch zou redeneren en al zijn of haar geld zou houden. Gedrag dat volgens economen irrationeel is, blijkt voor iedereen beter uit te pakken dan wanneer ieder zijn directe eigenbelang zou najagen.

Zo bezien is het niet verwonderlijk dat ook in een 'marktomgeving' sociaal gedrag veelvuldig voorkomt: dat levert immers voor iedereen een gunstigere uitkomst op. Maar die verklaring is te simpel. Als de meeste mensen zich sociaal gedragen zullen immers degenen die zich asociaal gedragen het meest profiteren. Dat zijn de *freeriders* die geen belasting betalen maar wel profiteren van de publieke voorzieningen. Als asociaal gedrag in een sociale omgeving het meeste voordeel oplevert, zou men verwachten dat steeds meer mensen asociaal gedrag gaan vertonen. De socialen worden door de asocialen weggeconcurrerd. Het laboratoriumexperiment bevestigt dit. Als we het publieke-goedspel meerdere keren achter elkaar spelen, wordt het bedrag dat de deelnemers gemiddeld in de pot doneren, snel kleiner. Na acht ronden bedraagt de gemiddelde donatie minder dan een euro en daarna daalt ze nog verder. De verklaring hiervoor is eenvoudig: als een speler constateert dat een andere speler minder in de pot heeft gestopt dan hij of zijzelf, maar wel een even groot bedrag uit de pot ontvangt, besluit hij of zij de volgende ronde ook minder bij te dragen. Zo zet zich een neerwaartse spiraal in beweging.

Maar als mensen die zich aanvankelijk sociaal gedragen, hun gedrag aanpassen aan de asocialen, hoe komt het dan dat er toch nog

steeds sociaal gedrag voorkomt? De Zwitserse experimenteel-economen Ernst Fehr en Urs Fischbacher vonden hiervoor een mogelijke verklaring door de spelers een extra optie te bieden: zij kunnen een andere speler straffen door hem een boete op te leggen. Maar wie een ander een straf oplegt, betaalt daarvoor zelf ook een prijs: om een boete van een euro op te leggen, moet men zelf een halve euro betalen. Spelers ergeren zich echter zozeer aan asociaal gedrag van medespelers dat zij hiertoe maar al te graag bereid zijn! En dat blijkt uiterst effectief: als het spel wordt voortgezet loopt de gemiddelde bijdrage aan de pot al na een paar ronden op tot bijna het maximale bedrag. Als de spelers elkaar kunnen straffen voor asociaal gedrag, gedraagt iedereen zich sociaal. Met als resultaat dat iedereen beter af is.

In de bundel wordt dit verschijnsel aangeduid als 'sterke reciprociteit', dit is een vorm van gedrag dat het midden houdt tussen eigenbelang en altruïsme. Economen gaan doorgaans uit van eigenbelang: een persoon is alleen bereid iets voor een ander te doen als hij ervan verzekerd is dat de ander met gelijke munt terugbetaalt. Altruïsme houdt in dat men iets voor een ander doet *ongeacht* of die ander iets terugdoet. Sterke reciprociteit betekent dat men zich in eerste instantie sociaal (coöperatief) gedraagt, maar een ander straft als blijkt dat deze zich asociaal gedraagt, zelfs als dat voor eerstgenoemde extra kosten en geen voordeel met zich meebrengt. In geval van sterke reciprociteit zijn mensen volgens de samenstellers van de bundel zowel *conditional cooperators* als *altruistic punishers*.



#### Erosie

Dat sterke reciprociteit in een laboratorium-experiment met een beperkt aantal spelers een succesvolle strategie blijkt te zijn, is echter nog niet voldoende om te verklaren waarom zij ook in een moderne samenleving nog voorkomt. Daarin is immers lang niet altijd sprake van een spel dat men een groot aantal keren met dezelfde spelers speelt. Binnen relatief kleine

groepen, zoals een club of een (afdeling van een) bedrijf, doen zich misschien vergelijkbare omstandigheden voor, maar dat geldt veel minder in de openbare ruimte waar men veel anonieme mensen slechts éénmaal ontmoet. Waarom zou

### *Respect kost degene die een ander respecteert niets terwijl het voor de ander toch van grote waarde kan zijn*

men een fooi geven in een restaurant dat men niet verwacht nog ooit te bezoeken of waarom zou men een donatie doen aan een goed doel?

Verschillende auteurs doen pogingen om dergelijk gedrag te verklaren. Robert Boyd, Herbert Gintis, Samuel Bowles en Peter Richerson laten in hun bijdrage aan de bundel zien dat 'sterke reciprociteit' zich in een samenleving kan handhaven als er maar genoeg mensen zijn die dit gedrag vertonen. Immers, als veel mensen bereid zijn asociaal gedrag te straffen, ook als zij daar zelf niet direct baat bij hebben, dan levert asociaal gedrag zo weinig voordeel op, dat slechts weinigen zich asociaal zullen gedragen. En naarmate minder mensen zich asociaal gedragen kost het ook minder om die paar asociale te bestraffen.

Deze verklaring overtuigt echter maar half. Zolang het kosten met zich meebrengt om iemand te straffen (al is het maar vanwege het risico dat de ander terugslaat), is de meest aantrekkelijke strategie om jezelf wel sociaal te gedragen, maar asociale niet te straffen. Maar als dat het dominante gedrag wordt, lopen asociale steeds minder risico om gestraft te worden. Als gevolg daarvan zullen steeds meer mensen asociaal gedrag gaan vertonen, tot dit het dominante gedragspatroon wordt.

De genoemde auteurs stellen dat dit gevaar niet zo groot is, omdat de kosten van straffen in het begin zo laag zijn dat de sociale die niet

straffen nauwelijks een voordeel hebben ten opzichte van de socialen die wel straffen. Het is echter de vraag of dit kleine voordeel op den duur toch niet tot erosie van het aantal 'altruïstische straffers' zal leiden.



### Niet fair

De analyse zou echter veranderen als degenen die asocialen straffen, daarvoor worden beloond. Nu is het belonen van goed gedrag in het algemeen veel kostbaarder dan het straffen van ongewenst gedrag. Immers, naarmate straffen effectiever is, hoeft men het minder toe te passen en wordt het goedkoper. Naarmate belonen effectiever is, moet men het juist steeds vaker doen, waardoor het kostbaarder wordt. Dat geldt echter alleen als belonen inderdaad kosten met zich meebrengt. Bij een financiële beloning is dit evident, maar bij een immateriële beloning niet.

De econoom Geoffrey Brennan en de politiek-filosof Philip Pettit betogen in hun boek *The Economy of Esteem*, dat mensen vaak minstens zo gevoelig zijn voor immateriële blijken van goed- en afkeuring als voor materiële straffen en beloningen (zoals een geldboete of gevangenisstraf). De behoefte van mensen aan eer, waardering en respect van anderen is zo groot, dat deze een belangrijke drijfveer vormt voor hun gedrag. Naast financieel voordeel, dat de voornaamste prikkel vormt in de economische sfeer, en macht, dat in hiërarchische relaties het gedrag beïnvloedt, vormt de markt van eer en respect (*esteem*) volgens hen een cruciaal derde coördinatiemechanisme. Behalve door de onzichtbare hand van de markt en de ijzeren hand van de staat wordt het gedrag van mensen ook gereguleerd door de 'ontastbare' (*intangible*) hand van eer en respect. Een belangrijk kenmerk van respect is dat het degene die een ander respecteert niets kost, terwijl het voor de ander toch van grote waarde kan zijn. Eerbetoon, een blijk van waardering en respect geeft men vaak spontaan, zonder merkbare inspanning, maar hij kan toch van grote invloed zijn op het gedrag van de ander. Hetzelfde geldt voor blijken van

afkeuring en minachting. Naarmate men die (min)achting van meer mensen ondervindt en van mensen die men zelf hoger acht, is het effect groter.

Als we de analyse van Brennan en Pettit verbinden met die van Boyd et al. kunnen we beter begrijpen hoe sterke reciprociteit zich in een samenleving duurzaam kan handhaven. Als het altruïstisch straffen van mensen die zich asociaal gedragen bij anderen veel waardering oproept, staat er tegen de kosten van straffen namelijk een beloning in de vorm van respect. Hierdoor zijn de altruïstische straffers toch niet in het nadeel ten opzichte van degenen die zich wel sociaal gedragen maar die asocialen niet straffen. Aldus kan er een stabiele situatie ontstaan waarin de grote meerderheid van de bevolking zich sociaal gedraagt, doordat degenen die zich asociaal gedragen een grote kans lopen daarop aangesproken te worden.

Keren we terug naar het publieke-goedspel waarin de spelers de mogelijkheid hebben elkaar te straffen, dan lijkt de behoefte aan achting en respect echter niet te verklaren waarom spelers bereid zijn kosten te maken om een 'vals-speler' te straffen. Omdat de spelers voor elkaar anoniem blijven en niet met elkaar kunnen communiceren, is het onmogelijk om respect te betuigen aan een altruïstische straffer. Deze zou de waardering door anderen dan zo vanzelfsprekend moeten achten, dat hij of zij er geen concreet bewijs van nodig heeft. Als na afloop van het spel aan de spelers wordt gevraagd waarom zij een medespeler hebben gestraft, dan antwoorden zij echter dat zij boos waren op het feit dat een ander geen faire bijdrage heeft geleverd. En boosheid is toch een geheel ander motief dan de behoefte aan eer en respect.

Het gaat hier om meer dan een puur academische discussie. Inzicht in de motieven van mensen om zich coöperatief te gedragen, en om anderen die dat niet doen op hun gedrag aan te spreken, is van groot belang voor veel actuele maatschappelijke kwesties. Te denken valt bijvoorbeeld aan de (vermeende) toename van normoverschrijdend gedrag ('hufferigheid', kleine

criminaliteit, boekhoudfraude), maar ook aan de (vermeende) erosie van het draagvlak onder de verzorgingsstaat en de bereidheid van mensen om zich onbaatzuchtig in te zetten voor anderen (vrijwilligerswerk, mantelzorg).



#### *Neerwaartse spiraal*

Het recente psychologisch-economische onderzoek laat onomstotelijk zien dat de traditionele economische benadering, waarin mensen worden verondersteld louter op hun eigenbelang gericht te zijn, tekortschiet bij de analyse van dit gedrag. De maatregelen die uit een dergelijke eenzijdige analyse voortvloeien, zullen waarschijnlijk dan ook onvoldoende effect sorteren.

Als de bereidheid om aan collectieve voorzieningen bij te dragen vooral afhankelijk is van de perceptie van de bijdrage van anderen, dan wordt het draagvlak voor die voorzieningen niet versterkt door erop te bezuinigen om zodoende de belasting te kunnen verlagen. Dat zal eerder een neerwaartse spiraal in beweging zetten, waarbij de steun voor de publieke sector steeds verder afkalft. Veel belangrijker is het dat mensen die voorzieningen als *fair* ervaren, dat wil zeggen dat ze ten goede komen aan degenen die er het meest behoefte aan hebben en die behoefte niet aan eigen gedrag te wijten hebben en dat iedereen er naar draagkracht aan bijdraagt. Komt dat niet aardig in de buurt van wat sociaal-democraten altijd al voor ogen stond?