

ETHIEK IN HET ECONOMIE-ONDERWIJS

Lans Bovenberg

Mathijs Nicolai

INHOUD

INLEIDING	5
HOOFDSTUK 1: HET GEVANGENENDILEMMA	11
HOOFDSTUK 2: COÖPERATIEF SPELEN	19
HOOFDSTUK 3: HET COÖRDINATIESPEL	27
HOOFDSTUK 4: SEQUENTIËLE SPELEN	33
HOOFDSTUK 5: HET ULTIMATUMSPEL	41
HOOFDSTUK 6: COLLECTIEVE GOEDEREN	49
HOOFDSTUK 7: VERDELING	57
AANBEVELINGEN	65
LITERATUUR	71

Inleiding

Deze publicatie beoogt de economieleraar op de middelbare school handvatten te geven om ethiek, identiteit, burgerschap en brede welvaart een plaats te geven in het economie-onderwijs. In deze inleiding motiveren we eerst waarom we het huidige eindexamenprogramma als uitgangspunt nemen, zetten daarna uiteen welke ontwikkelingen vragen om meer aandacht voor ethiek en besluiten met een leeswijzer.

1. Waarom het conceptuele hart van economie-onderwijs behouden?

Behoud het goede

Volgens sommigen moet het economie-onderwijs radicaal op de schop vanwege een aantal maatschappelijke ontwikkelingen, zoals de transitie naar een duurzame economie alsmede de groeiende aandacht voor inclusiviteit en identiteit. Maar het risico van een radicaal andere aanpak is dat we het kind met het badwater weggooien. Juist door haar conceptuele karakter verdient economie een centrale plaats in het middelbaar onderwijs. Vanuit het kernconcept schaarste leren jongeren namelijk verstandig kiezen. Vanuit het kernconcept ruil leren ze goed samenwerken. Met die bagage kunnen ze verantwoordelijkheid dragen voor hun eigen leven en voor de kleine samenwerkingsverbanden waar ze deel van uitmaken, maar ook als burger voor de plaats (regio, land, continent of wereld) waar ze wonen. Het huidige conceptuele hart van het economie-onderwijs helpt namelijk niet alleen bij keuzes in het persoonlijke leven maar ook bij het aanpakken van maatschappelijke uitdagingen.

Wederkerigheid als grondwet

In plaats van voor een revolutionaire aanpak, kiezen we dan ook voor een meer evolutionaire aanpak die aansluit bij het bestaande curriculum. Zo benutten we de speltheoretische technieken uit de bestaande lespraktijk om ethisch handelen te definiëren en het belang er van te laten zien. Belangrijker nog is dat we de twee kernconcepten die het huidige curriculum funderen en samenbinden als uitgangspunt nemen: schaarste en ruil. Beide kernconcepten draaien om wederkerigheid als de grondwet van economie. Bij schaarste betreft het wederkerigheid tussen opbrengsten en kosten (tegenover het verkrijgen van schaarse goederen staat het opgeven van andere schaarse goederen), bij ruil gaat het om wederkerigheid tussen geven en nemen (rechten komen niet zonder plichten).

Ethiek en moraliteit

Juist de grondwet van wederkerigheid geeft ethische waarden een logische plaats in het economie-onderwijs. Morele gevoelens internaliseren de grondwet van rechtvaardigheid als wederkerigheid namelijk in ons geweten. Als geestelijk vader van de moderne economie én moraalfilosoof doorzag Adam Smith dat de wederkerigheid van ruil en samenwerking de basis is voor niet alleen materiële welvaart (zie zijn befaamde boek *The Wealth of Nations*), maar ook morele gevoelens (zie zijn boek *The Theory of Moral Sentiments*). Mensen houden intrinsiek van wederkerigheid als doel op zich en niet alleen als middel voor materiële welvaart. Tegenover rechten staan plichten. Iedereen is doel én middel: menselijke waardigheid draait om ontvangen maar ook om van betekenis te kunnen zijn voor anderen.

2. Waarom nieuwe accenten zetten?

Vier redenen voor nieuwe accenten

Alhoewel het hart van het curriculum behouden moet worden, vraagt een viertal redenen om meer aandacht voor ethiek in de les- en examenpraktijk. In willekeurige volgorde zijn dat: ontwikkelingen in de economische wetenschap, de beperkte intrinsieke motivatie van leerlingen om te leren, de groeiende vraag vanuit de samenleving naar burgerschap en de kloof tussen het formele eindexamenprogramma en de les- en examenpraktijk.

2.1 Wetenschappelijke ontwikkelingen

Experimentele economie

Empirisch onderzoek in met name de experimentele economie geeft aan dat de meeste mensen in relationele contexten waarin ze elkaars welvaart beïnvloeden niet alleen gericht zijn op hun materiële eigen belang (zie de publicaties van Akerlof, Bowles, Fehr, Frank, Gintis, Sapolsky en Seabright in de literatuurlijst). De meeste mensen zijn bereid degenen die hen (of de groep waarmee ze zich identificeren) helpen te belonen en degenen die hen schaden te straffen, ook wanneer dat ten koste gaat van hun materiële eigen belang. Blijkbaar ontlenen mensen niet alleen welvaart aan de geruilde goederen, maar ook aan wederkerigheid als zelfstandig doel.

Biologie en psychologie

Evolutionaire psychologie kan de emotionele zelfbinding aan wederkerigheid goed verklaren uit de materiële meerwaarde van wederkerigheid. Groepen die goed samenwerken omdat ze houden van wederkerigheid kunnen beter overleven (Bowles en Gintis, 2013). Morele sentimenten geven mensen de vrijheid zichzelf geloofwaardig te binden aan beloften, ook al gaan de gedane beloften na verloop van tijd conflicteren met het materiële eigen belang. Hersenonderzoek laat zien hoe de zogenoemde prefrontale cortex niet alleen abstract denken mogelijk maakt, maar ook het met anderen meevoelen. Door er betekenis aan te ontlenen, kunnen mensen intrinsiek gemotiveerd zijn om moeilijke maar morele keuzes te maken die niet direct leuk zijn (Sapolsky, 2017).

2.2 Intrinsieke motivatie van leerlingen

Intrinsieke nieuwsgierigheid laat te wensen over

De intrinsieke motivatie van Nederlandse leerlingen om op school te leren is voor verbetering vatbaar. De extrinsieke motivatie van voldoende resultaten voor toetsen in het algemeen en het eindexamen in het bijzonder is dominant. Leerlingen, maar ook leraren, ontlenen hun inspiratie minder aan de vakinhoud en hun eigen leergierigheid.

Contextselectie demotiveert

Eén van de redenen waarom de intrinsieke motivatie te wensen overlaat is de contextselectie in het economie-onderwijs. Het startpunt is vaak de abstracte context van een markt waarop partijen perfect inwisselbaar zijn. Omdat individuele keuzes geen consequenties hebben voor de welvaart van anderen, is iedereen vrij het materiële eigen belang na te jagen. De a-

relationele context van een markt met volledige mededinging staat ver af van de belevingswereld van de leerlingen. Daar komt bij dat het marktdomein in het examenprogramma meer aandacht besteedt aan de motivaties van bedrijven dan de drijfveren van individuen zoals leerlingen zelf.

Vervreemdend gedragsmodel en smal welvaartsbegrip

Ook het dominante gedragsmodel van de werkt niet mee bij het motiveren van leerlingen omdat jongeren er zich niet goed mee kunnen identificeren. Om goed te kunnen kiezen hoeft deze figuur niets te leren en niet op anderen te vertrouwen. Verder hecht de *homo economicus* alleen aan het materiële eigen belang. Met dit smalle welvaartsbegrip zijn anderen slechts instrumenten voor het vervullen van de eigen materiële behoeften.

Blinde modelselectie

In het marktdomein wordt het model van volkomen concurrentie verrijkt met andere markt vormen, maar het gedragsmodel van de *homo economicus* wordt niet kritisch bevraagd. Dit gedragsmodel uit een perfecte markt wordt zonder discussie overgezet naar relationele contexten waarin beslissers de welvaart van anderen kunnen beïnvloeden. De motivaties van de *homo economicus* worden niet vergeleken met de waarden van leerlingen. Niet de leerling, maar een abstract modelmens speelt de hoofdrol in de economieles.

2.3 Persoonsvorming en burgerschap

Persoonsvorming en identiteitsontwikkeling

Jongeren krijgen door het beperkte welvaarts- en waardenbegrip in de huidige les- en examenpraktijk een verwrongen beeld van wat het goede leven inhoudt. Dit doet hun persoonsontwikkeling geen goed. Zo leren ze uit het berovingsprobleem dat je maar beter niet als eerste kunt investeren in relaties omdat anderen dan misbruik zullen maken van je kwetsbare positie. Verder zullen agenten principalen altijd beroven als belangen botsen. Onbesproken blijft dat ook andere, morele gedragsmotieven een rol kunnen spelen in relationele contexten waardoor je bijvoorbeeld vertrouwen en welwillendheid kunt opbouwen als je als eerste durft te investeren. Door het eenzijdige mensbeeld dreigen jongeren bindingsangst te ontwikkelen waardoor ze minder verbinding met en betekenis voor anderen ervaren. Ze leren zich niet te identificeren met groepen en gemeenschappen en betekenis te ontlenen aan inzet voor anderen. Dit schaadt hun welvaart in een complexe samenleving die juist lef, initiatief en samenwerking verlangt.

Vraag naar burgerschap

De samenleving vraagt het onderwijs om jongeren burgerschap te leren. De complexe maatschappelijke problemen van duurzaamheid, polarisatie, eenzaamheid en mentale druk kunnen namelijk niet opgelost worden door ieder voor zich en de overheid als god voor ons allen. Een vrije, welvarende samenleving vereist burgers die zich vrijwillig binden aan samenwerking zonder dat een politiestaat hen daartoe voortdurend moet dwingen.

Aanbod van burgerschap

Empirisch onderzoek geeft aan dat mensen bereid zijn als burgers medeverantwoordelijkheid te dragen voor de plaats waaraan zij verankerd zijn, maar dat vraagt wel vertrouwen dat ook

anderen die daar wonen zich coöperatief gedragen. Ook vereist burgerschap een sterke, inclusieve groepsidentiteit. Juist het vak economie kan burgerschap op de middelbare school van een stevig conceptueel en empirisch fundament voorzien.

2.4 Kloof tussen formele eindexamenprogramma en les- en examenpraktijk

De recentelijk aangescherpte havo- en vwo-syllabi bieden voldoende aanknopingspunten voor een relationeler mensbeeld gebaseerd op een breder welvaartsbegrip. Een aantal examentermen komt nog niet of nauwelijks aan de orde in de les- en examenpraktijk.

Morele sentimenten en pay-offs als welvaartsmaatstaven

Voorbeelden van onderbenutte examentermen zijn examenterm F1.8 uit de vwo-syllabus en examenterm F2.5 uit de havo-syllabus over de invloed van sociale normen op de *pay-offs* en daarmee de welvaart van beslissers. Hetzelfde geldt voor examenterm F1.9 uit de vwo-syllabus. Dit betreft het effect van het tijdens het spel opgebouwde vertrouwen op de *pay-offs*: hoe meer intrinsiek wederkerige spelers elkaar vertrouwen, hoe meer ze de materiële *pay-offs* van anderen waarderen in hun eigen brede welvaart. Deze examenterm illustreert dat spelers een strategische prikkel hebben om zichzelf te binden aan coöperatief gedrag om vertrouwen en welwillendheid, het zogenoemde sociaal kapitaal van een groep, op te bouwen. De invloed van de zelfbinding op de geloofwaardigheid van een belofte komt aan de orde in havo-examenterm F3.4 en is daarmee een goede aanvulling op vwo-examenterm F2.1.

Het ultimatumspel

De vernieuwde havo-syllabus behandelt naast het (simultane) gevangenendilemma als samenwerkingsspel ook het (sequentiële) ultimatumspel als onderhandelingspel. De uitkomsten van dit spel kunnen niet worden verklaard uit materiële drijfveren alleen. De morele sentimenten van intrinsieke wederkerigheid die spelers binden aan een *tit-for-tat*-strategie maken de dreiging geloofwaardig om degenen die zich niet coöperatief gedragen te straffen, ook al gaat deze straf ten koste van de materiële welvaart van degene die straft.

Het één keer herhalen van het gevangenendilemma

Een andere vernieuwing in de havo-syllabus is het mentaal internaliseren van collectieve uitkomsten in individuele welvaart (examenterm F3.3). Ook bevat deze syllabus een sequentiële versie van het gevangenendilemma (examenterm F1.6) als aanvulling op vwo-examenterm F1.11. Zonder morele gevoelens komt doelmatige samenwerking dan niet van de grond, maar met intrinsiek wederkerige spelers wel. Intrinsieke wederkerigheid maakt namelijk *tit-for-tat*-gedrag in de tweede ronde geloofwaardig. Daardoor hebben spelers in de eerste ronde een strategische reden om samen te werken. Dit sluit goed aan bij examenterm F1.7 uit de vwo-syllabus: zelfbinding aan coöperatief gedrag kan in het welbegrepen eigen belang zijn van degenen die in een sequentieel spel als eerste mogen kiezen. Dit vanwege het strategische effect op het vertrouwen en daarmee het gedrag van andere spelers die door morele sentimenten emotioneel gebonden zijn aan *tit-for-tat*-gedrag in plaats van een dominante niet-coöperatieve strategie.

3. Leeswijzer

Zes spelen

De eerste zes hoofdstukken bespreken zes voor de economiedocent herkenbare speltheoretische situaties: (1) het gevangenendilemma, (2) het coöperatieve spel, (3) het coördinatiespel, (4) het sequentiële gevangenendilemma, (5) het ultimatumspel en (6) het collectieve goederenspel. Het laatste hoofdstuk combineert het ultimatumspel met het collectieve goederenspel om te laten zien hoe iedereen, inclusief degenen met hoge inkomens, kan profiteren van inkomensherverdeling.

Drie mensbeelden

Binnen deze spelen is er aandacht voor drie mensbeelden over wat mensen motiveert als het eigen belang botst met het belang van anderen: de ik-gerichte egoïst (de hoofdrolspeler in het huidige economie-onderwijs), de wij-gerichte altruïst (het andere uiterste) en de intrinsiek wederkerige conformist (die blijkens de empirie het meest lijkt op hoe mensen zich daadwerkelijk gedragen). We laten zien hoe en waarom het gehanteerde mensbeeld invloed heeft op de doelmatigheid van de samenwerking.

Twee boxen

Ieder hoofdstuk eindigt met twee boxen: een blauwe box met de belangrijkste lessen uit ieder hoofdstuk en een groene box die het hoofdstuk toepast op het bestrijden van klimaatverandering. Deze groene boxen kunnen worden gelezen als een doorlopend verhaal over deze context. Na de zeven inhoudelijke hoofdstukken volgt een uitleiding met aanbevelingen voor het economie-onderwijs. Ten slotte geeft de literatuurlijst een overzicht van publicaties die onze inspiratiebron zijn geweest.

HOOFDSTUK 1: HET GEVANGENEN- DILEMMA

Ethiek en economie: het gevangenendilemma

Door ethisch handelen te definiëren als het internaliseren van externe effecten, laten we zien dat ethiek een belangrijke economische functie vervult door bij te dragen aan doelmatigheid. Dit is het geval als belangen botsen bij complexe samenwerking waarbij wederkerigheid tussen ontvangen en geven moeilijk te organiseren is. Het gevangenendilemma illustreert hoe morele sentimenten partijen helpen om hun belangen uit te ruilen. Morele sentimenten binden partijen aan de sociale norm om rekening te houden met elkaar.

Doelmatig samenwerken

Doelmatig samenwerken is het maximaliseren van het gezamenlijke surplus van alle belanghebbenden, zonder daarbij het surplus en daarmee de welvaart van één van hen te schaden. Doelmatige samenwerking komt dus neer op ruilen tussen twee of meer belanghebbenden: alle mogelijke Pareto-verbeteringen worden benut door belangen uit te ruilen. Neem ter illustratie de klasgenoten Achmed en Berdien die bij de kerstviering van de mentor een cadeau krijgen. Het cadeau van Achmed valt Berdien meer in de smaak dan hem en dan haar eigen cadeau. Andersom geldt voor het cadeau van Berdien hetzelfde. Door de cadeaus te ruilen gaan beiden er op vooruit en neemt het gezamenlijke surplus toe.

Wederkerigheid tussen ontvangen en geven doet onzichtbare hand werken

De belangen van Achmed en Berdien botsen niet omdat de klasgenoten hun eigen welvaart alleen kunnen vergroten door gelijktijdig ook de ander te laten winnen. Beide spelers hebben strategische redenen om de ander te dienen: ze krijgen alleen een leuker cadeau wanneer ze het eigen, minder leuke cadeau opgeven. Doordat ze zichzelf niet kunnen verrijken door de ander van welvaart te beroven, strookt het collectieve belang van Achmed en Berdien bij het maximaliseren van het gezamenlijke surplus met het individuele belang van beiden. Daardoor komt samenwerking eenvoudig tot stand, zelfs als ze alleen hechten aan hun eigen belang. Wederkerigheid tussen geven en ontvangen zet de onzichtbare hand van Adam Smith in werking: partijen werken succesvol samen als ze hun welbegrepen individuele belang dienen en hoeven niet intrinsiek te hechten aan de welvaart en daarmee de belangen van de ander. Bij de simpele samenwerking van directe ruil internaliseert het strategische effect van coöperatief gedrag op de keuze van de ander om samen te werken het externe effect van coöperatief gedrag op de welvaart van de ander.

Complexe samenwerkingsverbanden

De transactie tussen Achmed en Berdien was betrekkelijk simpel, maar bij complexe samenwerking gaat het organiseren van wederkerigheid tussen ontvangen en geven vaak gepaard met hoge transactiekosten. Stel dat Achmed goed in Engels is, maar zwak in wiskunde en dat voor Berdien het tegenovergestelde geldt. Achmed zou zich een uur kunnen voorbereiden om Berdien goed te kunnen helpen met Engels. Als Berdien zich als tegenprestatie een uur voorbereidt om Achmed goed te helpen met wiskunde besparen ze beiden per saldo $\frac{1}{2}$ uur studie.

Twee valkuilen: tijd (beroving) en informatie (principaal-agent)

Het organiseren van wederkerigheid tussen ontvangen en geven is complexer dan bij het ruilen van cadeaus. Dat komt omdat asymmetrische informatie over de kwaliteit van de geleverde diensten zorgt voor een dubbelzijdig principaal-agentprobleem waarbij beide spelers zowel agent (beslisser) als principaal (belanghebbende) zijn. Berdien kan de kwaliteit van Achmeds bijles pas bepalen wanneer ze examen doet en vice versa. Daardoor is er sprake van een dubbelzijdig berovingsprobleem. De kosten die Achmed en Berdien maken zijn immers in de relatie verzonken: ze kunnen hun inspanning niet terugdraaien als ze ontdekken wat de kwaliteit van de wederdienst is geweest. In plaats van een transactie waarbij partijen gelijk oversteken en elkaar in kunnen wisselen voor anderen is er sprake van een relatie: Achmed en Berdien zijn op elkaar aangewezen voor de samenwerking.

Samenwerken als ruil

Complexe samenwerking waarbij partijen niet gelijk kunnen oversteken staat centraal in het gevangenendilemma. Figuur 1 beschrijft de dienstenruil tussen Achmed en Berdien. Voor elke partij is het zich inspinnen door de les voor te bereiden doelmatig. De baten van deze inspanning voor het samenwerkingsverband ($1\frac{1}{2}$ uur) overtreffen namelijk de kosten (1 uur) zodat het gezamenlijke surplus toeneemt (met $1\frac{1}{2} - 1 = \frac{1}{2}$ uur). Als beide spelers zich inspinnen wordt de samenwerkingswinst verdubbeld tot 1 uur en krijgen beide spelers de helft van het gezamenlijke surplus zodat ze er beiden op vooruit gaan.

Figuur 1. Complexe ruil tussen Achmed en Berdien als gevangenendilemma

Achmed / Berdien	Inspannen	Niet inspinnen
Inspannen	$(1\frac{1}{2} - 1 = \frac{1}{2}, 1\frac{1}{2} - 1 = \frac{1}{2})$	$(-1, 1\frac{1}{2})$
Niet inspinnen	$(1\frac{1}{2}, -1)$	$(0, 0)$

Wederkerigheid niet gegarandeerd

De cellen linksonder en rechtsboven in figuur 1 geven aan dat wederkerigheid tussen genieten en betalen niet kan worden afgedwongen omdat er sprake is van complexe samenwerking. Een partij die zich niet inspant voor de ander (en dus niet geeft of betaalt) kan meeliften op de inspanning van de ander. De meelifter wint per saldo $1\frac{1}{2}$ uur studietijd (in plaats van $\frac{1}{2}$ uur als deze partij zich wel zou inspinnen) omdat de meelifter geen tijd besteedt aan voorbereiding (maar wel blijft profiteren van de inspanningen van de ander). De andere partij verliest per saldo 1 uur studietijd: deze partij moet zich namelijk wel 1 uur voorbereiden maar krijgt daarvoor niets terug.

Zonder wederkerigheid botsen belangen

In feite rooft de meelifter in figuur 1 de verzonken kosten die de andere partij in de relatie heeft geïnvesteerd: de meelifter kan zichzelf verrijken door de ander van welvaart te beroven. Het slachtoffer kan niet reageren op deze beroving met een *tit-for-tat*-strategie waarbij het slachtoffer de investering in de samenwerking ongedaan maakt als de ander niet meewerkt. De keuze van een speler om niet samen te werken heeft daarom geen invloed op de keuze van de ander. Met andere woorden: strategische effecten op het gedrag van de ander ontbreken. In plaats van een transactie waarbij de betrokkenen direct oversteken is er sprake van complexe samenwerking waarbij wederkerigheid tussen geven en ontvangen niet kan worden afgedwongen. Door het ontbreken van strategische effecten, kunnen de spelers hun eigen surplus verhogen ten koste van dat van de ander. Met andere woorden: externe effecten worden niet geïnternaliseerd door strategische effecten. Daardoor ontstaat er een conflict tussen het ik-belang (van het maximaliseren van het eigen surplus) en het wij-belang (van het maximaliseren van het gezamenlijke surplus).

Moreel wangedrag

Als in figuur 1 wordt verondersteld dat spelers slechts geven om het eigen belang – en het externe effect van keuze op de welvaart van de ander dus niet internaliseren – dan is doelmatige samenwerking in de cel linksboven geen Nash-evenwicht. Spelers schrikken er namelijk niet voor terug om zichzelf te verrijken ten koste van de ander door mee te liften op de inspanning van de ander. We noemen dit meeliftgedrag moreel of ethisch wangedrag.

Internaliseren van externe effecten en categorisch imperatief

Ethisch handelen is hier economisch gedefinieerd: ethische keuzes maximaliseren het gezamenlijke surplus en dienen het wij-belang, ook als dat ten koste gaat van het ik-belang. Met andere woorden: de morele sentimenten van een ethisch handelende beslisser internaliseren de externe effecten van zijn gedrag op de andere belanghebbenden. Andere mensen worden dan niet als middel gebruikt ten behoeve van het eigen belang, maar worden beschouwd als doel op zich. Deze sociale norm van het rekening houden met de belangen van anderen kan afgeleid worden uit het categorisch imperatief van Immanuel Kant. Als algemene wet kan het internaliseren van externe effecten door iedereen worden onderschreven omdat iedereen ervan profiteert als iedereen er zich eraan houdt.

Gevangenendilemma: gebrek aan wederkerigheid en gebrek aan ethisch gedrag

Samenwerkingsfalen in het gevangenendilemma heeft twee oorzaken die zich tegelijk moeten voordoen om doelmatige ruil te doen mislukken. Alleen wanneer er niet alleen een belangenconflict is (door het ontbreken van wederkerigheid), maar spelers ook moreel wangedrag (het najagen van het eigen belang ten koste van het collectieve belang) verkiezen boven ethisch handelen (het nastreven van het collectieve belang ten koste van het eigen belang), slagen spelers er niet in samen te werken. Bij eenvoudige, directe ruil waarbij wederkerigheid tussen ontvangen en geven eenvoudig kan worden afgedwongen slaagt de samenwerking, zelfs als spelers de ander zien als een middel ten behoeve van de eigen welvaart. Denk aan het ruilen van kerstcadeaus door Achmed en Berdien. Maar ook bij complexe samenwerking waarbij wederkerigheid tussen genieten en betalen niet (direct) kan

worden georganiseerd, kan samenwerken alleen slagen als iedereen zich ethisch gedraagt en zich houdt aan de sociale norm van rekening houden met elkaars belang.

Economische definitie van ethiek

Dit hoofdstuk heeft laten zien dat ethiek niet alleen economisch gedefinieerd kan worden, maar ook een belangrijke economische functie heeft. Ethisch handelen is gedefinieerd in economische termen als rekening houden met de effecten van je keuzes op de welvaart van andere belanghebbenden. Morele sentimenten internaliseren deze externe effecten in de welvaart van de beslisser. De subjectieve welvaart van de beslisser overstijgt dan de eigen materiële welvaart en bestaat ook uit de immateriële welvaart die de beslisser ontleent aan het van betekenis zijn voor anderen. Deze mentale internalisering van de welvaart van anderen neemt belangenconflicten weg. Door de eigen brede welvaart te maximaliseren, zorgt de beslisser ervoor dat ook het gezamenlijke surplus maximaal wordt. De morele gevoelens functioneren dus als een soort wij-rationaliteit waardoor mensen het collectieve belang nastreven in plaats van het nauwe materiële eigen belang.

Economische rol van ethiek

Het gevangenendilemma laat zien dat ethiek en morele sentimenten een belangrijke economische functie hebben. Ze zorgen namelijk voor doelmatige ruil bij complexe samenwerking waarbij voortdurende wederkerigheid tussen geven en ontvangen niet kan worden afgedwongen omdat het organiseren van transacties gepaard gaat met hoge transactiekosten. In een dergelijke relationele omgeving waarin niet alle externe effecten kunnen worden weggenomen door deze te beprijzen, botst het materiële ik-belang met het wij-belang. Doelmatigheid vereist dan dat beslissers ethisch handelen door hun welvaart te verbreden met de betekenis die ze hebben voor anderen, zodat ze het wij-belang voorrang geven boven het materiële eigen belang. De havo-syllabus verwoordt het zo: wanneer belangen van individuele actoren conflicteren, levert samenwerken meer surplus op voor partijen dan te vertrouwen op het nastreven van eigen belang.

Slotsom hoofdstuk 1

- *Bij complexe samenwerking is geen sprake van voortdurende wederkerigheid tussen ontvangen en geven waardoor belangen botsen.*
- *Als partijen bij botsende belangen kiezen voor hun eigen belang noemen we dat moreel wangedrag, maar als partijen dan het collectieve belang verkiezen boven het eigen belang spreken we van ethisch handelen.*
- *Als beide partijen zich ethisch misdragen resulteert complexe samenwerking waarbij twee partijen niet gelijk kunnen oversteken in een gevangenendilemma. Ethisch handelen van beide partijen zorgt dan voor doelmatige samenwerking.*

Wereldbewoners delen het gezamenlijke huis van de aarde. Ze kunnen profiteren van minder klimaatverandering en meer biodiversiteit zonder daar zelf aan bij te dragen. Dit gebrek aan wederkerigheid tussen betalen en genieten zorgt voor conflicten tussen het individuele en het collectieve belang bij de keuze om al dan niet bij te dragen aan bescherming van het klimaat. Omdat de kosten daarvan voor het individu zijn, maar de opbrengsten vooral voor anderen is het voor elk individu beter om vanuit de optiek van het eigen belang niet bij te dragen aan het onderhouden van het gezamenlijke huis. Vanuit de optiek van de wereld als geheel zou het echter beter zijn als iedereen wel bij zou dragen. Er is sprake van moreel wangedrag als beslissers het eigen belang verkiezen boven het collectieve belang van de planeet als geheel door niet bij te dragen. Kiest een wereldburger er daarentegen wel voor bij te dragen aan het bestrijden van klimaatverandering dan handelt deze burger ethisch en draagt deze persoon bij aan doelmatige samenwerking bij het 'schoonhouden' van het gezamenlijke huis. Als alle wereldburgers zich ethisch gedragen is iedereen beter af vergeleken met de situatie van moreel wangedrag waarbij niemand zich inspant voor het klimaat. De 'wet' van ethisch gedrag is dus Pareto-efficiënt als iedereen zich eraan houdt.

HOOFDSTUK 2: COÖPERATIEF SPELEN

Van gevangenendilemma naar coöperatief spel

Na in het vorige hoofdstuk vast te hebben gesteld dat het gevangenendilemma optreedt vanwege twee tegelijk optredende problemen – namelijk moreel wangedrag en transactiekosten die wederkerigheid tussen geven en nemen in de weg staan – wordt in dit hoofdstuk onderzocht hoe doelmatig samenwerken gerealiseerd kan worden door van het gevangenendilemma een coöperatief spel te maken. Er blijken twee wegen te leiden naar het Rome van doelmatige ruil: centrale dwang gebaseerd op wet- en regelgeving en zelfregulering op basis van de sociale norm van ethisch handelen.

Eerste medicijn: coöperatief gedrag afdwingen

Het eerste medicijn van centrale wet- en regelgeving dwingt coöperatief gedrag af door de mogelijkheid voor spelers om zichzelf ten koste van anderen te verrijken weg te nemen. Centrale bestuurders beïnvloeden de *pay-offs* van decentrale beslissers met een straf voor niet-coöperatief gedrag. In de context van Achmed en Berdien: als Berdien verzuimt zich in te spannen voor Achmed krijgt ze een straf, waardoor het dienen van Achmeds belang ook vanuit het ik-belang van Berdien rationeel wordt.

Van gevangenendilemma naar coöperatief spel

Figuur 2 introduceert een straf (S) voor niet-coöperatief gedrag in een simultaan gevangenendilemma. Als deze straf, bijvoorbeeld in de vorm van een boete, hoger is dan de kosten (K) van het dienen van het belang van de ander wordt coöperatief gedrag de dominante strategie voor beide spelers en is doelmatig samenwerken het enige Nash-evenwicht. De straf transformeert het gevangenendilemma in een coöperatief spel. Het gezamenlijke surplus is maximaal zodat er sprake is van Pareto-efficiëntie: geen enkele speler kan erop vooruitgaan zonder een ander te schaden.

Figuur 2. Coöperatief spel door centrale dwang

Achmed / Berdien	Inspannen	Niet inspannen
Inspannen	$(B - K, B - K)$	$(-K, B - S)$
Niet inspannen	$(B - S, -K)$	$(0 - S, 0 - S)$

Transactiekosten aan de voorkant: onderhandelen

Hoewel de uitkomst in figuur 2 voor beide spelers beter is dan in het gevangenendilemma van figuur 1 komt deze zelden gratis tot stand. Transactiekosten doen hun intrede aan de voorkant als betrokkenen moeten onderhandelen over de afspraken om hun belangen uit te ruilen. De onderhandelingspartners weten meestal niet van elkaar hoeveel waarde ze

toekennen aan de uitgeruide goederen. Vanwege deze asymmetrische informatie over de betalingsbereidheid van de onderhandelaars lopen onderhandelingen vaak stroef. Centrale bestuurders die afspraken verplicht kunnen opleggen zijn weliswaar in staat sneller te handelen, maar komen niet altijd tot goede afspraken omdat ook zij vaak over onvoldoende informatie beschikken over de betalingsbereidheid van de belanghebbenden. Daardoor kunnen ze niet goed beoordelen onder welke omstandigheden samenwerking doelmatig is.

Transactiekosten aan de achterkant: handhaving

Ook ontstaan er transactiekosten aan de achterkant wanneer centrale bestuurders toe moeten zien op naleving van afspraken. Doen de samenwerkingspartners wel waartoe ze verplicht zijn en krijgen ze wel waar ze recht op hebben? Controle op naleving van opgelegde afspraken vereist niet alleen toezichthouders, handhavers en rechters, maar gaat meestal ook ten koste van de vrijheid en de privacy van betrokkenen. Verder moeten degenen die de afspraken handhaven beschikken over voldoende informatie over de uitgewisselde goederen. Om corruptie te voorkomen moeten ze bovendien ethisch handelen door het collectieve belang van goede handhaving prioriteit te geven boven hun eigen belang op korte termijn.

Relationele goederen

Ten slotte heeft centrale dwang vaak een eroderend effect op zogenoemde relationele goederen, bijvoorbeeld onderling vertrouwen en respect. Zo zien veel mensen in dwang een signaal dat ze niet worden vertrouwd en gerespecteerd. Vanwege deze bijwerkingen moet het medicijn van centrale dwang met terughoudendheid worden toegepast. Mensen willen nu eenmaal niet in een politiestaat leven.

Tweede medicijn: sociale normen en ethische vaardigheden

Bij de tweede manier om een gevangenendilemma om te zetten in een coöperatief spel, ontwikkelen bestuurders sociale normen die coöperatief gedrag voorschrijven en sociale waarden die deze normen afdwingen. Een sociale norm is een ongeschreven gedragsregel binnen een groep. Het kan worden beschouwd als een verbond of stilzwijgende 'wet' die weliswaar niet juridisch afdwingbaar is, maar waaraan mensen zich toch houden. Aan gedragingen conform een sociale norm van een groep waarmee men zich identificeert, ontlene mensen namelijk immateriële welvaart, denk bijvoorbeeld aan zelfrespect, identiteit, verbinding en betekenis.

Externe effecten internaliseren

Vanuit de optiek van economie als kunst van het maximaliseren van welvaart door doelmatige samenwerking is de belangrijkste sociale norm dat mensen rekening houden met elkaars belangen. In economische termen: beslissers internaliseren in hun eigen welvaart de externe effecten van hun gedrag op de belanghebbenden die door hun keuzes geraakt worden. Achmed en Berdien gedragen zich ethisch als ze zich bij hun keuzes niet alleen laten leiden door het eigen belang maar ook door het belang van de ander. In figuur 3 kijken ze dan dus niet alleen naar hun eigen, materiële *pay-offs*, maar ook naar de materiële *pay-offs* van de ander (vetgedrukt).

Figuur 3. Coöperatief spel door (volledig) internaliseren externe effecten

Achmed / Berdien	Inspannen	Niet inspannen
Inspannen	$(B - K + B - K,$ $B - K + B - K)$	$(-K + B, B - K)$
Niet inspannen	$(B - K, -K + B)$	$(0, 0)$

Opnieuw een coöperatief evenwicht

Wanneer beide spelers de externe effecten internaliseren en zo het collectieve belang behartigen, is coöperatief gedrag hun dominante strategie en is samenwerken het enige Nash-evenwicht. Doordat de spelers zich houden aan de sociale norm van rekening houden met elkaars belangen en dus het collectieve belang voorrang geven boven hun materiële eigen belang, wordt het gevangenendilemma omgezet in een coöperatief spel. Het gezamenlijke surplus is maximaal en iedereen is beter af ten opzichte van het gevangenendilemma in figuur 1.

Relationele goederen

De vetgedrukte onderdelen van de *pay-offs* in figuur 3 kunnen worden geïnterpreteerd als relationele goederen: van betekenis zijn voor Berdien (door zich in te spannen) maakt Achmed gelukkig, terwijl meeliften op de inspanning van Berdien (zonder zelf te leveren) hem ongelukkig maakt. Zo bezien is samenwerken waarbij mensen zich voor elkaar inspannen niet alleen een middel ten behoeve van materiële welvaart, maar ook een doel op zich waaraan mensen immateriële welvaart ontleen. Dit brengt een voordeel aan het licht van het tweede medicijn (vrijwillige binding aan sociale normen) in vergelijking met het eerste medicijn (dwang door centrale bestuurders). Sociale normen leiden tot meer brede welvaart dan wet- en regelgeving omdat mensen immateriële welvaart ontleen aan vrijwillige in plaats van gedwongen samenwerking.

Gedeeltelijk internaliseren van externe effecten

Het coöperatieve spel in figuur 3 veronderstelt dat Achmed en Berdien de externe effecten van hun keuzes op de welvaart van de ander volledig internaliseren in hun brede welvaart. Figuur 4 scheidt ruimte voor een tussenweg tussen het niet en het volledig internaliseren van externe effecten. De parameter a die het gewicht beschrijft dat Achmed en Berdien toekennen aan de *pay-off* van de ander ligt namelijk tussen 0 en 1. Deze parameter kan ook verschillen tussen verschillende mensen en tussen verschillende contexten.

Figuur 4. Deels internaliseren van externe effecten: $0 < a < 1$

Achmed / Berdien	Inspannen	Niet inspannen
Inspannen	$(B - K + a(B - K), B - K + a(B - K))$	$(-K + aB, B - aK)$
Niet inspannen	$(B - aK, -K + aB)$	$(0, 0)$

Ethische vaardigheden dragen bij aan doelmatigheid

Figuur 4 formaliseert de positieve relatie tussen ethische vaardigheden en doelmatige samenwerking. Bij een hoge waarde voor a kennen spelers een groot gewicht toe aan het belang van de ander. Zelfs bij een klein positief samenwerkings surplus ($B - K > 0$) is samenwerken de dominante strategie en komt doelmatige samenwerking van de grond. Maar wanneer de waarde voor a laag is, komt doelmatige samenwerking alleen tot stand als het samenwerkings surplus groot is. Met andere woorden: hoe sterker spelers geven om de belangen van de ander en hoe sterker de ethische vaardigheden zijn, hoe meer doelmatige samenwerking kan worden gerealiseerd. Ethiek schept zo welvaart voor alle betrokkenen.

Extrinsieke versus intrinsieke motivatie

Het eerste medicijn van het centraal maken en afdwingen van afspraken maakt centrale bestuurders verantwoordelijk voor het organiseren van wederkerigheid. Door aan de voorkant restricties op te leggen aan meelifters en hier aan de achterkant op toe te zien, krijgen beslissers strategische motieven om samen te werken: als ze kiezen om zich in te spannen voor het collectief ontlopen ze een straf. De motivatie om samen te werken is dan extrinsiek, namelijk van buitenaf opgelegd en als middel om de eigen materiële welvaart te verhogen. Bij het tweede medicijn ligt de motivatie om samen te werken bij de beslissers zelf. Zij worden intrinsiek – van binnenuit – gemotiveerd om samen te werken: ze internaliseren de belangen van anderen als doel op zich in hun eigen brede welvaart, omdat ze relationele goederen en daarmee immateriële welvaart ontleen aan het rekening houden met anderen.

Centrale dwang versus zelfbinding

Bij het eerste medicijn dragen centrale bestuurders als agenten de verantwoordelijkheid voor het maken en afdwingen van afspraken. Asymmetrische informatie over zowel de waardering van betrokken principalen als de uitgewisselde goederen kunnen dan tot aanzienlijke transactiekosten leiden bij het maken en handhaven van centrale afspraken. Bovendien staat centrale dwang op gespannen voet met de intrinsieke waarde die mensen hechten aan keuzevrijheid, verbinding met anderen en privacy. Daardoor kunnen mensen zich gaan verzetten door zich niet te houden aan de afspraken en wordt centrale dwang contraproductief bij het bevorderen van samenwerking. Het tweede medicijn kent deze

nadelen niet: de sociale norm van het internaliseren van externe effecten is zelfhandhavend. Daar staat tegenover dat het aanleren van sociale normen en ethische vaardigheden, net als het maken en handhaven van juridisch afdwingbare afspraken door centrale bestuurders, gepaard kan gaan met kosten. Bovendien is het maar de vraag of beslissers voldoende informatie hebben over de omvang van de externe effecten, ook al zijn ze intrinsiek gemotiveerd om deze effecten vrijwillig internaliseren.

Beide medicijnen in samenhang bezien

Het meest wenselijke medicijn is afhankelijk van de context. In contexten waarin onvoldoende sociaal kapitaal is ontwikkeld (en de parameter α laag is), is centrale dwang vaak het enige beschikbare medicijn, terwijl in contexten met voldoende sociaal kapitaal en/of grote potentiële samenwerkingswinsten sociale normen en ethische vaardigheden vaak de voorkeur genieten. Verder is het van belang beide medicijnen in samenhang te bezien: beide medicijnen kunnen elkaar versterken door elkaars zwakke punten te beperken. Zo maken sociale normen wetten makkelijker handhaafbaar. Omgekeerd kan het centraal vastleggen van sociale normen in wet- en regelgeving de bindende kracht van deze normen versterken.

Slotsom hoofdstuk 2

- *Het gevangenendilemma kan op twee manieren getransformeerd worden tot coöperatief spel waarin belangen parallel lopen.*
- *Door decentrale beslissers die het collectieve belang schaden te straffen zorgen centrale bestuurders ervoor dat de materiële eigen belangen van de decentrale beslissers parallel lopen met het algemene belang.*
- *Het tweede medicijn betreft sociale normen en waarden. Vanwege meer verbinding met en betekenis voor elkaar, ervaren decentrale beslissers meer immateriële welvaart als ze zich inzetten voor het collectief.*

Klimaatverandering kan op twee manieren worden bestreden. De eerste manier is een wereldregering die alle landen dwingt zich in te spannen voor het klimaat. De tweede manier is wanneer wereldburgers zich vrijwillig inspannen voor een beter klimaat. Er is ook een combinatie van beide medicijnen mogelijk. Op wereldniveau onderhandelen landen over gezamenlijke doelstellingen en de verdeling van inspanningen over verschillende landen. Vervolgens gaan deze afgesproken regels functioneren als sociale normen waaraan de landen zich vrijwillig houden. De landen leggen dan verplichtende wetten op aan hun burgers. De meeste burgers houden zich vrijwillig aan deze wetten, maar als stok achter de deur hebben de landen de mogelijkheid om meelifers die zich niet aan de afspraken houden te straffen. Dit vergroot de geloofwaardigheid van de wetten als sociale normen.

HOOFDSTUK 3: HET COÖRDINATIE- SPEL

Intrinsieke wederkerigheid: van gevangenendilemma naar coördinatiespel

In de eerste twee hoofdstukken stonden wat-als-scenario's centraal. Wat gebeurt er in spelen als decentrale beslissers hun ik-belang prioriteit geven of juist voor het wij-belang kiezen? In dit hoofdstuk staat de empirie centraal: hoe gedragen mensen zich feitelijk in relationele contexten waarin individuele en collectieve belangen botsen? Veel beslissers blijken dan intrinsiek van wederkerigheid te houden waardoor een gevangenendilemma omgezet wordt in een coördinatiespel met, afhankelijk van het onderlinge vertrouwen, een coöperatief of een niet-coöperatief Nash-evenwicht.

Twee veronderstellingen over motieven en welvaart

In de eerste twee hoofdstukken kwamen twee alternatieve mensbeelden aan de orde in relationele contexten waarin door de complexiteit van de samenwerking het ik-belang botst met het wij-belang. Het eerste mensbeeld stelt dat mensen altijd voor hun eigen belang kiezen, zelfs als dat belang botst met dat van het collectief. Potentiële ruil wordt dan een gevangenendilemma waarin samenwerking faalt. Het tweede, alternatieve, mensbeeld stelt dat mensen – doordat zij de externe effecten van hun beslissingen volledig internaliseren in hun eigen welvaart – te allen tijde kiezen voor het wij-belang, zelfs als dat het materiële ik-belang schaadt. Met dit mensbeeld wordt het gevangenendilemma een coöperatief spel waarin mensen ook in complexe situaties doelmatig samenwerken.

Middenweg: voorwaardelijk coöperatief

Empirische resultaten uit de experimentele economie laten zien dat het feitelijke gedrag van de meeste mensen tussen het eerste, egoïstische en het tweede, altruïstische mensbeeld in ligt. De meeste mensen zijn voorwaardelijk coöperatief in situaties waarin het ik-belang botst met het wij-belang: als de groep (geen) rekening houdt met mijn belangen, houd ik (geen) rekening met de belangen van de groep. Deze voorwaardelijke samenwerkingsgezindheid wordt ook wel intrinsieke wederkerigheid genoemd. Een intrinsiek wederkerige speler kiest afhankelijk van de omstandigheden voor het eigen ik-belang of het collectieve wij-belang als deze twee belangen botsen. De omstandigheden, en dus niet alleen onze persoonskenmerken, zijn van wezenlijk belang voor hoe we omgaan met conflicten tussen het eigen belang en dat van het collectief.

Intrinsieke wederkerigheid in de pay-offmatrix

Figuur 5 beschrijft andermaal het complexe samenwerkingsverband tussen Achmed en Berdien waarin wederkerigheid tussen geven en nemen niet kan worden afgedwongen door contracten en/of wet- en regelgeving. Ditmaal houden beide spelers intrinsiek van wederkerigheid, waardoor ze hechten aan het wij-belang als de ander zich voor hen inspant. Als Achmed zich inspant voor Berdien, internaliseert Berdien de externe effecten van haar gedrag op de welvaart van Achmed en richt ze zich op het collectieve belang. In figuur 5 zijn de vetgedrukte delen van Berdiens *pay-offs* in de linkerkolom de effecten van haar keuze op haar immateriële welvaart: ze ontleent betekenis en voldoening aan haar inspanning voor Achmed. Als Achmed zich niet inspant voor Berdien daarentegen, richt Berdien zich alleen op haar eigen belang en houdt ze geen rekening met de externe effecten van haar beslissing op

de welvaart van Achmed. In figuur 5 zijn daarom geen (extra) immateriële *pay-offs* toegevoegd aan de *pay-offs* van Berdien in de rechterkolom. Merk op dat voor Achmed hetzelfde geldt: alleen in de bovenste rij (wanneer Berdien zich inspant voor hem) internaliseert hij de externe effecten van zijn beslissing op de welvaart van Berdien. Merk op dat de *pay-offs* in figuur 5 een middenweg zijn tussen de *pay-offs* in figuur 1 (waarin spelers altijd alleen aan het eigen belang hechten) en die in figuur 3 (waarin spelers altijd aan het collectieve belang hechten).

Figuur 5. Coördinatiespel door intrinsieke wederkerigheid

Achmed / Berdien	Inspannen	Niet inspanssen
Inspannen	$(B - K + B - K, B - K + B - K)$	$(-K, B - K)$
Niet inspanssen	$(B - K, -K)$	$(0, 0)$

Optimaal gedrag: conformistische tit-for-tat-strategie

Analyse van figuur 5 leert dat de *best-response* van intrinsiek wederkerige spelers een soort *tit-for-tat*-strategie is: wanneer Achmed zich inspant voor Berdien loont het voor Berdien om zich ook in te spannen voor Achmed ($B - K + B - K > B - K$), maar wanneer Achmed zich niet inspant voor Berdien maximaliseert Berdien haar welvaart door zich ook niet voor hem in te spannen ($0 > -K$). Gegeven het symmetrische karakter van de matrix in figuur 5 geldt voor Achmed hetzelfde. Achmed en Berdien conformeren zich dus aan het gedrag van de ander. Ze zijn dus, in tegenstelling tot in het gevangenendilemma, geen meelifters, maar ook, anders dan in het coöperatieve spel, geen onvoorwaardelijke samenwerkingswezens.

Coördinatiespel: twee Nash-evenwichten

Gegeven de conformistische *tit-for-tat*-strategie van beide spelers heeft het simultane spel in figuur 5 twee Nash-evenwichten: een coöperatief evenwicht en een niet-coöperatief evenwicht. Welk evenwicht daadwerkelijk gerealiseerd wordt hangt af van de verwachtingen die spelers koesteren over het gedrag van de ander. Als het sociaal kapitaal in het samenwerkingsverband – dat meet hoe groot het vertrouwen binnen de groep is dat de groepsleden zich houden aan de sociale norm van rekening houden met elkaar en hoe groot daardoor de onderlinge welwillendheid is – groot (klein) is, zullen spelers coöperatief (niet-coöperatief) gedrag van de ander verwachten en als reactie daarop samenwerken (niet samenwerken).

Positieve feedback tussen verwachtingen en gedrag

De oorzaak van het bestaan van twee evenwichten is de positieve terugkoppeling tussen (gebrek aan) vertrouwen en (gebrek aan) samenwerking. In het coöperatieve Nash-

evenwicht wordt het vertrouwen van spelers in elkaar bevestigd door het daadwerkelijke coöperatieve gedrag, waardoor het onderlinge vertrouwen groeit. Zo gezien bestaat er een positieve terugkoppeling tussen vertrouwen en samenwerking. In het niet-coöperatieve Nash-evenwicht bevestigt niet-coöperatief gedrag het wantrouwen van spelers in elkaar, waardoor het wantrouwen groeit. Zowel vertrouwen als wantrouwen vervullen zichzelf.

Goed en slecht nieuws

Het goede nieuws is dat, in tegenstelling tot het gevangenendilemma tussen zelfzuchtige spelers, het coördinatiespel tussen intrinsiek wederkerige spelers een coöperatief evenwicht kent. Er is een betere uitkomst mogelijk dan in het gevangenendilemma omdat mensen geen meelifers, maar conformisten zijn: als anderen zich inspannen voor de groep maken mensen daar geen misbruik van, maar sluiten ze zich aan bij het coöperatieve gedrag van anderen. Het slechte nieuws is dat intrinsiek wederkerige spelers zich ook conformeren wanneer anderen in het samenwerkingsverband niet samenwerken, of wanneer zij niet-coöperatief gedrag van anderen verwachten. Een misverstand, een fout of een speler die weinig vertrouwen heeft en zich daardoor niet-coöperatief gedraagt kunnen een negatieve spiraal tussen wantrouwen en niet-coöperatief gedrag in gang zetten. Angst en zelfzucht gaan dan viraal, waardoor het sociaal kapitaal erodeert. Omdat mensen elkaar dan niet meer dienen raakt een relatie verstrikt in een armoedeval waarin iedereen welvaart verliest.

Slotsom hoofdstuk 3

- *In complexe, relationele contexten blijken de meeste mensen intrinsiek te houden van wederkerigheid. Als tussenweg tussen een dominante coöperatieve of niet-coöperatieve strategie kiezen ze voor een conformistische tit-for-tat-strategie.*
- *Intrinsieke wederkerigheid maakt van complexe samenwerkingsverbanden coördinatiespelen met een niet-coöperatief en een coöperatief Nash-evenwicht afhankelijk van het onderlinge vertrouwen, het zogenoemde sociaal kapitaal.*
- *Het coöperatieve evenwicht in een coördinatiespel is kwetsbaar voor een vertrouwensval waarbij een misverstand of een fout een negatieve spiraal tussen angst en niet-coöperatief gedrag in gang zet.*

Of mensen mee willen werken aan het bestrijden van klimaatverandering hangt af van hun verwachtingen van anderen. De meeste mensen willen wel bijdragen als ze er op kunnen vertrouwen dat ook anderen hun steentje bijdragen, maar ze willen geen 'gekke Henkie' zijn. Als ze denken dat anderen niet meedoen, gooien ook zij het bijtje erbij neer. De intrinsieke wederkerigheid van mensen verklaart waarom het laten zien van hoeveel er al in de buurt aan energiebesparing gebeurt een effectieve manier is om mensen te stimuleren om mee te doen aan energiebesparing. De meeste mensen willen zich namelijk conformeren aan het gedrag van anderen waarmee ze zich identificeren: ze willen graag bij de groep horen.

HOOFDSTUK 4: SEQUENTIËLE SPELEN

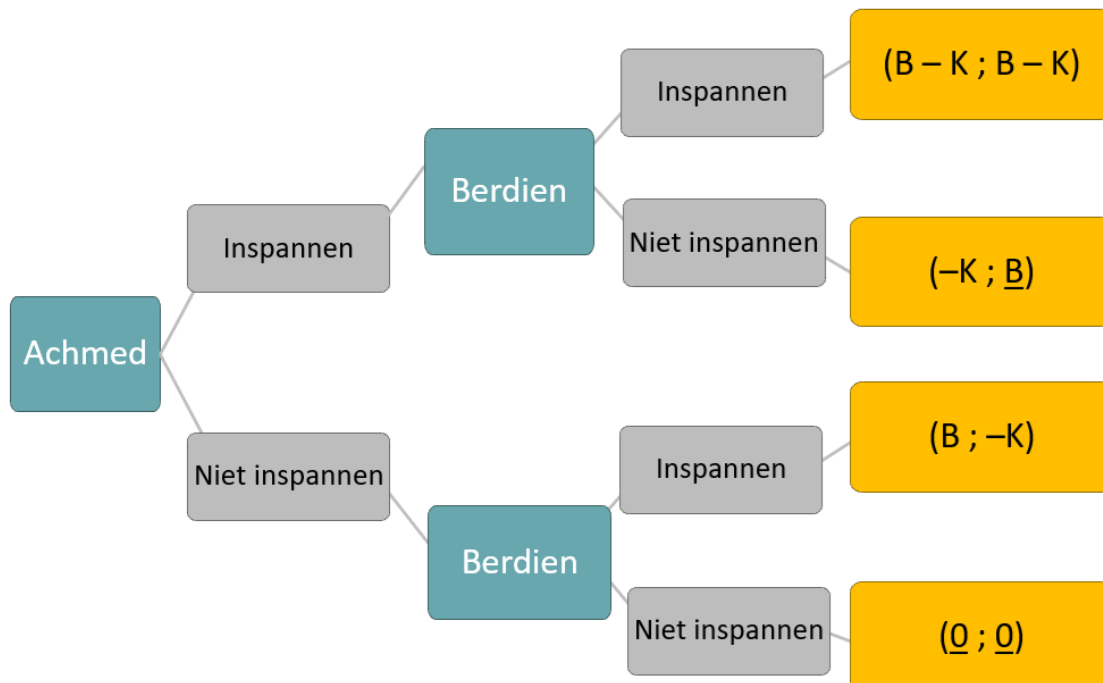
Intrinsieke wederkerigheid in sequentiële spelen: van gevangenendilemma naar samenwerkingswinst

Tot dusverre zijn simultane spelen onderzocht waarin een gebrek aan wederkerigheid tussen geven en nemen ervoor zorgt dat het materiële eigen belang botst met het collectieve belang. Er zijn dan drie mogelijke uitkomsten: (1) het suboptimale Nash-evenwicht uit een gevangenendilemma als gevolg van de dominante strategie van moreel wangedrag, (2) het optimale Nash-evenwicht uit een coöperatief spel als gevolg van de dominante strategie van ethisch gedrag en (3) een optimaal én een suboptimaal Nash-evenwicht in een coördinatiespel als spelers intrinsiek wederkerig zijn. Dit hoofdstuk laat zien hoe een rationele leider een simultaan coördinatiespel met intrinsiek wederkerige spelers kan omzetten in een coöperatief sequentieel spel door zich te committeren aan samenwerking: door als eerste zichtbaar te investeren in verzonken kosten, schept de leider vertrouwen en stimuleert daarmee anderen om ook samen te werken.

Sequentiële spelen: leider en volger

In figuur 6 is het gevangenendilemma tussen Achmed en Berdien uit figuur 1 omgezet van een simultaan spel naar een sequentieel spel: Achmed is de zogenoemde leider die als eerste (onomkeerbaar) zijn keuze maakt waarop Berdien als zogenoemde volger reageert. Figuur 6 veronderstelt net als figuur 1 dat zowel Achmed als Berdien alleen rekening houden met hun materiële eigen belang.

Figuur 6. Sequentiële versie van het gevangenendilemma ($B > K$)



Achterwaarts oplossen

Een sequentieel spel zoals in figuur 6 wordt achterwaarts opgelost. Eerst bezien we dus de *best-response* van Berdien. Dit is een dominante strategie: onafhankelijk van de keuze van

Achmed als leider kiest Berdien voor 'niet inspannen' ($0 > -K$ en $B > B - K$). Zelfs als Achmed zich inspannt, en Berdien dus niet bang meer hoeft te zijn voor beroving door Achmed, kiest Berdien ervoor om mee te liften op Achmeds inspanning. Gewapend met deze kennis over de dominante strategie van Berdien, zal Achmed in het sequentiële spel, net als in de simultane variant, opteren voor 'niet inspannen' ($0 > -K$). Daardoor kent het sequentiële spel in figuur 6 hetzelfde, niet-coöperatieve, Nash-evenwicht als het simultane spel in figuur 1. Zelfbinding door als eerste te kiezen en anderen die nog niet gekozen hebben te laten zien wat jij gekozen hebt, heeft in het gevangenendilemma geen effect. De reden is dat Achmed de keuze van Berdien niet beïnvloedt omdat Berdien een dominante strategie heeft. Zonder strategische effecten op het gedrag van Berdien heeft Achmed geen voordeel van de mogelijkheid om zich als leider als eerste te binden.

Het sequentiële gevangenendilemma als berovingsprobleem

Het sequentiële spel in figuur 6 lijkt op het berovingsprobleem. Een leider die zich inspannt – en daarmee kosten maakt die verzonken zijn in de relatie – wordt beroofd in plaats van beloond als de volger zelfzuchtig is en daarom altijd het materiële eigen belang verkiest boven het collectieve belang. Een rationele leider voorziet dit berovingsprobleem en spant zich daarom niet in. Doelmatige samenwerking komt dus niet van de grond.

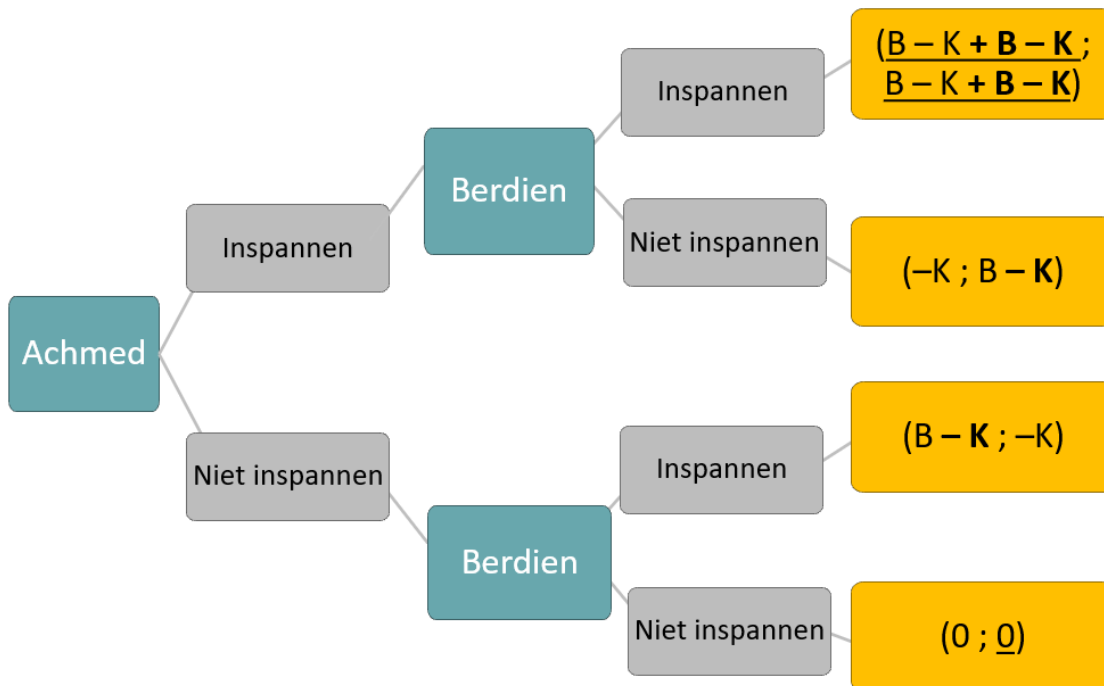
Het sequentiële gevangenendilemma als principaal-agentprobleem

Een andere manier om het sequentiële spel in figuur 6 te bekijken is als een principaal-agentprobleem. Een leider kan als principaal de volger als agent betalen om een inspanning voor de principaal te leveren maar de leider kan vanwege een informatieachterstand niet goed beoordelen of de agent wel een tegenprestatie levert voor die betaling. Als de agent alleen hecht aan het materiële eigen belang zal deze agent kiezen om zich niet in te spannen. Een rationele principaal die dat morele wangedrag van de agent voorziet, betaalt de agent niet omdat de principaal geen vertrouwen heeft in de wederkerigheid tussen diens betaling en de tegenprestatie van de agent. Ook hier wordt het potentiële surplus van samenwerking dus niet gerealiseerd.

Sequentieel spel met intrinsieke wederkerigheid

Figuur 7 introduceert de morele sentimenten van intrinsieke wederkerigheid in het sequentiële spel uit figuur 6. De spelers hechten dan niet alleen aan hun materiële eigen belang, maar houden ook rekening met de externe effecten van hun keuze op de welvaart van de ander indien de ander zich voor hen inspannt. Ze worden dus gemotiveerd door niet alleen materiële welvaart (zoals in figuur 6), maar ook door immateriële welvaart. De immateriële *pay-offs* zijn in figuur 7 vetgedrukt.

Figuur 7. Sequentieel spel ($B > K$) met intrinsieke wederkerigheid



Morele sentimenten en tit-for-tat-gedrag van volgers

Het sequentiële spel in figuur 7 wordt weer achterwaarts opgelost. De implicaties van morele sentimenten voor de *best-response* van Berdien als volger worden onderzocht voordat daaruit de gevolgen voor het gedrag van Achmed als leider worden afgeleid. Haar morele sentimenten beïnvloeden Berdiens gedrag niet als Achmed zich niet inspant voor haar: een intrinsiek wederkerige Berdien kiest dan, evenals een zelfzuchtige Berdien, voor 'niet inspannen' ($0 > -K$). Als Achmed zich wel inspant voor Berdien, kiest een intrinsiek wederkerige Berdien ervoor om zich, in tegenstelling tot een zelfzuchtige Berdien, wel in te spannen voor Achmed ($B - K + B - K > B - K$). In plaats van mee te liften op het coöperatieve gedrag van Achmed, conformeert ze zich aan dat gedrag van Achmed. In plaats van de dominante, niet-coöperatieve strategie uit figuur 6, hanteert de intrinsieke wederkerige Berdien in figuur 7 een soort *tit-for-tat*-strategie.

Zelfbinding van leider aan coöperatief gedrag

Achmed kiest in de wetenschap dat de intrinsiek wederkerige Berdien zijn inspanning voor haar beloond door zich voor hem in te spannen voor 'inspannen' ($B - K + B - K > 0$). Achmed kiest zelfs voor samenwerken als hij zelfzuchtig is en enkel hecht aan zijn eigen materiële *pay-offs* ($B - K > 0$). Hoewel een zelfzuchtige Achmed in een simultaan spel (waarin hij het gedrag van Berdien als gegeven aanneemt) een dominante, niet-coöperatieve strategie heeft, kiest Achmed als leider in een sequentieel spel (waarin hij het gedrag van Berdien kan beïnvloeden) uit welbegrepen eigen belang voor zelfbinding aan coöperatief gedrag. Het indirecte, strategische effect van zijn inspanning op het vertrouwen en daarmee het gedrag van de intrinsiek wederkerige Berdien doet hem samenwerken uit welbegrepen eigen belang.

Coöperatief spelen zonder coöperatieve motieven

Bij een leider hoeft coöperatief gedrag in een sequentieel spel niet voort te komen uit coöperatieve (ethische) motieven, maar kan samenwerken ook voortkomen uit het doordenken van de indirecte, strategische gevolgen van zijn gedrag. De kosten (K) van zijn inspanning zijn voor de leider als het ware een investering in de inspanning van de volger die voor de leider een rendement (B) opbrengt die de kosten overtreft ($B > K$). Met zijn inspanning betaalt de leider de volger als het ware voor de inspanning die de volger voor hem of haar verricht.

Moraliteit én rationaliteit

De twee menselijke eigenschappen van moraliteit en rationaliteit verklaren waarom mensen in staat zijn om waarde te scheppen door elkaar te dienen. Deze twee menselijke eigenschappen versterken elkaar bovendien in het bevorderen van samenwerking. Zonder moraliteit van volgers zijn er geen strategische redenen voor leiders om samen te werken; de worst van wederkerigheid die volgers de leider voorhouden als de leider samenwerkt, is alleen geloofwaardig als de volgers intrinsiek wederkerig zijn. En zonder rationaliteit van leiders stimuleren de morele sentimenten van volgers leiders niet om samen te werken. De capaciteit van leiders om te doordenken hoe het eigen gedrag de keuzes van intrinsiek wederkerige volgers beïnvloedt, is essentieel voor het tot stand brengen van samenwerking.

Verklaren menselijke rationaliteit en moraliteit

De materiële meerwaarde van samenwerken en biologische groepsselectie kunnen verklaren waarom mensen niet alleen met rationaliteit begiftigd zijn, maar ook met de morele sentimenten van intrinsieke wederkerigheid. Groepen uitgerust met rationaliteit en moraliteit zijn beter in staat surplus te scheppen door het organiseren en afdwingen van wederkerigheid en hebben daardoor een evolutionair voordeel om te overleven (Bowles & Gintis, 2013, Seabright, 2010). Moraliteit is in wezen een vorm van rationaliteit op groepsniveau, een soort wij-rationaliteit. Net zoals Coase de institutie van het bedrijf verklaart uit het bestaan van kosten voor het organiseren van wederkerigheid, kunnen ook morele sentimenten uit deze transactiekosten verklaard worden. De morele sentimenten van intrinsieke wederkerigheid van de belanghebbenden nemen de rol van externe, centrale toezichthouders over bij het afdwingen van wederkerigheid.

Coöperatie door zelfregulering

Zowel in figuur 2 als in figuur 7 is sprake van een coöperatief spel, maar er is een belangrijk verschil: in plaats van de centrale dwang in figuur 2 is er in figuur 7 sprake van zelfregulering. Daarmee laat een vergelijking tussen figuren 2 en 7 zien hoe de menselijke eigenschappen van moraliteit en rationaliteit de bestuurlijke rol van centrale dwang kunnen overnemen bij het maken en afdwingen van afspraken om samen te werken. Top-down wet- en regelgeving gaat gepaard met een aantal nadelen. In de eerste plaats verliezen de beslissers hun beslissingsvrijheid waaraan ze vaak intrinsieke waarde hechten. Mensen willen niet leven in een politiestaat waarin anderen voor hen beslissen en ze voortdurend worden gecontroleerd. Van boven opgelegde regels kunnen contraproductief zijn in het bevorderen van samenwerken als mensen deze dwang als een niet-coöperatieve daad beschouwen van de centrale bestuurders waartegen ze zich willen verzetten. In de tweede plaats is het maar

de vraag of centrale bestuurders over voldoende informatie beschikken om doelmatige samenwerking te kunnen afdwingen. Zo moeten de centrale wetgevers de individuele waarderingen van de belanghebbenden kennen. Verder moeten handhavers beschikken over verifieerbare informatie over de goederen die de belanghebbenden uitwisselen. In de derde plaats introduceert het delegeren van het bestuur aan centrale bestuurders een principaal-agentprobleem. Hebben de belanghebbenden er als principalen voldoende vertrouwen in dat de centrale wetgevers en centrale handhavers de belangen van de principalen nastreven?

Niet door morele sentimenten alleen...

Hoofdstuk 3 heeft laten zien dat feitelijke morele sentimenten van intrinsieke wederkerigheid niet vanzelf tot doelmatige samenwerking leiden in een simultaan spel (figuur 5). Dit hoofdstuk demonstreert onder welke twee extra voorwaarden deze morele sentimenten wel tot een coöperatief spel leiden. In de eerste plaats moeten de beslissingen volgtijdelijk worden genomen zodat er sprake is van een sequentieel spel. De volger heeft dan geen informatieachterstand meer over de door de leider geleverde goederen en de leider is dan in staat zich zichtbaar en geloofwaardig te binden aan samenwerken. In de tweede plaats moet de leider rationeel zijn. De leider moet zich bewust zijn van de strategische effecten van zijn keuzes op het gedrag van de volger en van de externe effecten van het gedrag van de volger op zijn eigen welvaart.

...maar ook niet ziet zonder morele sentimenten

Ook het belang van morele sentimenten bij het scheppen van welvaart werd helder in dit hoofdstuk. Zonder de morele sentimenten van intrinsieke wederkerigheid zou het *tit-for-tat*-gedrag van de volger niet geloofwaardig zijn. Een rationele leider zou daardoor onvoldoende vertrouwen hebben om zich kwetsbaar op te durven stellen door als eerste te geven. Door de angst van de leider voor moreel wangedrag van de volger degenerereert het sequentiële spel dan zoals in figuur 6 in een berovingsprobleem. Verzonken kosten zijn dan geen zegen maar een vloek; zonder morele gevoelens leiden verzonken kosten tot beroving in plaats van dat ze een investering in onderling vertrouwen zijn. Zonder morele gevoelens zou complexe samenwerking alleen mogelijk zijn door centrale dwang waarbij spelers niet alleen hun vrijheid inleveren maar centrale bestuurders ook moeten beschikken over voldoende informatie en motivatie om de belanghebbenden te kunnen dienen.

Slotsom hoofdstuk 4

- *Met intrinsiek wederkerige spelers biedt een sequentieel spel een voordeel ten opzichte van een simultaan gevangenendilemma.*
- *Rationele leiders binden zich in een sequentieel spel aan coöperatief gedrag omdat ze rekening houden met de strategische effecten van deze zelfbinding op het vertrouwen en daarmee het gedrag van de volgers.*
- *De combinatie van morele sentimenten (die de volgers emotioneel binden aan tit-for-tat-gedrag) en cognitieve rationaliteit (die de leiders ertoe brengt zichzelf te binden aan coöperatief voorbeeldgedrag) zorgt voor samenwerking, alhoewel geven en ontvangen niet direct aan elkaar gekoppeld zijn.*

Grote landen of landenblokken zoals de Europese Unie hebben een strategische prikkel om als eerste te investeren in het bestrijden van klimaatverandering. Deze landen hoeven het gedrag van anderen namelijk niet als gegeven aan te nemen, maar kunnen het beïnvloeden door hun eigen gedrag. Als zij bijdragen aan klimaatverandering, zal het voor anderen ook aantrekkelijker worden om mee te doen omdat deze andere landen niet meer bang hoeven te zijn dat ze 'gekke Henkie' zijn. Het voorbeeldgedrag van de leiders zorgt er namelijk voor dat er een sociale norm ontstaat om bij te dragen aan een schonere planeet. De landen die de eerste stap zetten werken aan het opbouwen van vertrouwen en daarmee het sociaal kapitaal in de wereldgemeenschap. Het wordt dan ook legitiem om landen te straffen die zich aan hun verplichting onttrekken om mee te werken aan het collectieve goed van een duurzame planeet.

HOOFDSTUK 5: HET ULTIMATUMSPEL

Intrinsieke wederkerigheid in het ultimatumspel

Hoofdstuk 4 heeft laten zien dat samenwerking in een sequentieel gevangenendilemma mogelijk is door een combinatie van rationeel strategisch gedrag van de leider (waarbij rekening wordt gehouden met het effect van keuzes op het gedrag van de volger) en morele sentimenten van intrinsieke wederkerigheid bij de volger (waardoor een soort tit-for-tat-strategie wordt gevolgd). Dit hoofdstuk laat zien hoe de combinatie van morele sentimenten en het rationeel doordenken van strategisch effecten van keuzes tot een gelijkere uitkomst leidt in het zogenoemde ultimatumspel waarin de onderhandelingsmacht ongelijk verdeeld is. Morele sentimenten maken de dreiging van de partij met de zwakkere onderhandelingspositie geloofwaardig om de andere partij te straffen als deze partij haar sterke onderhandelingspositie gebruikt om het surplus ongelijk te verdelen, zelfs als dat straffen ten koste gaat van het materiële eigen belang van de zwakkere partij.

Het ultimatumspel als onderhandelingsspel...

Het ultimatumspel is een sequentieel onderhandelingspel tussen twee spelers waarbij één van de twee spelers (de leider of *proposer*) de andere speler (de volger of *responder*) een voorstel kan doen over de verdeling van een gegeven bedrag. Vervolgens kan de tweede speler de voorgestelde verdeling accepteren of verwerpen. Als de volger het bod accepteert ontvangen beide spelers het deel van de middelen dat de leider heeft voorgesteld. Bij verwerping van het bod krijgen beide spelers niets.

...met scheve onderhandelingsmacht door geloofwaardige dreiging

De spelregels geven de leider een sterke onderhandelingspositie. De volger kan het bod namelijk alleen accepteren of weigeren, maar geen tegenbod doen. Het *take-it-or-leave-it*-bod van de leider heeft het karakter van een ultimatum, vandaar ook de naam van het spel.

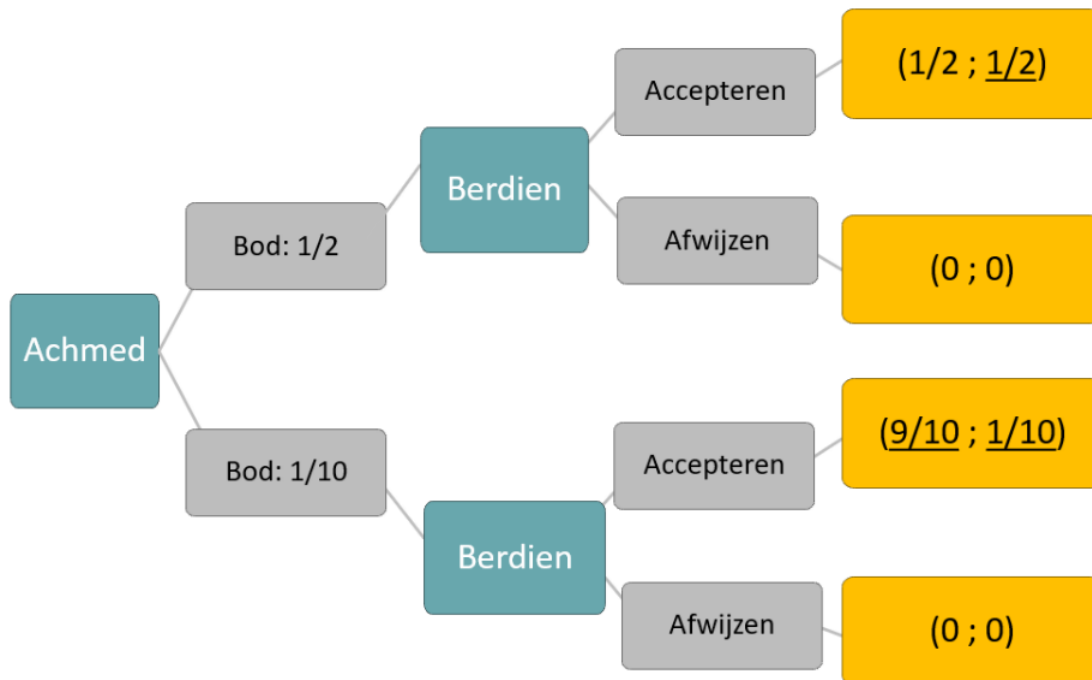
Amorele spelers

In figuur 8 komt Achmed als leider in de positie om Berdien als volger een *take-it-or-leave-it*-bod voor de verdeling van een euro te doen. Om de essentie van de relatie tussen leider en de volger zo eenvoudig mogelijk in beeld te brengen, kan Achmed slechts kiezen uit twee mogelijke voorstellen: een *fifty-fifty*-verdeling en een scheve verdeling ten gunste van hemzelf. In figuur 8 is de gedragsveronderstelling dat beide spelers alleen hechten aan hun eigen materiële opbrengsten en dat ze bovendien van elkaar weten dat ze louter door geld worden gemotiveerd. Morele sentimenten spelen dus geen rol.

Minimaal bod als Nash-evenwicht

Zoals altijd wordt ook het sequentiële spel in figuur 8 achterwaarts opgelost, te beginnen met de *best-response* van Berdien. Dit is een dominante strategie: onafhankelijk van Achmeds bod accepteert Berdien de voorgestelde verdeling. Ook bij een laag bod van Achmed is Berdien immers materieel beter af als ze het bod accepteert ($1/10 > 0$). Gewapend met deze kennis over het gedrag van Berdien, zal Achmed kiezen voor het laagste bod om zijn eigen materiële opbrengsten te maximaliseren ($9/10 > 1/2$). Het Nash-evenwicht in figuur 8 geeft dus een scheve verdeling in het voordeel van de leider.

Figuur 8. Ultimatumspel zonder morele sentimenten



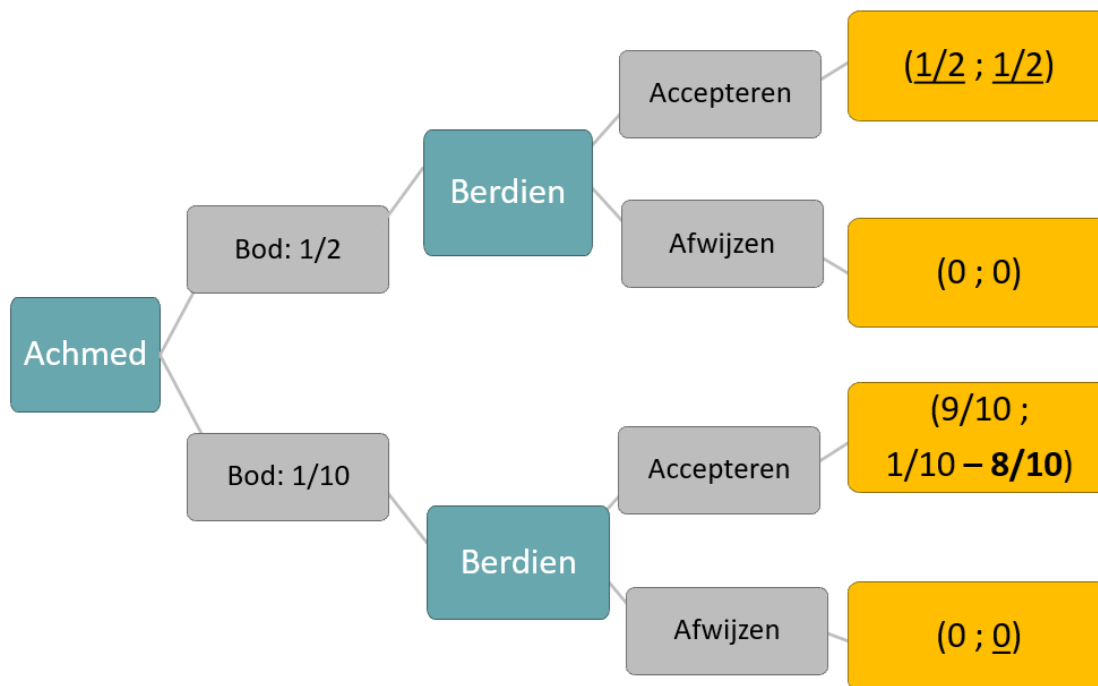
Empirische resultaten

Maar in daadwerkelijk uitgevoerde experimenten met het ultimatumspel komen scheve verdelingen zoals beschreven in figuur 8 weinig voor. Wanneer een leider toch een laag bod doet, wordt dit meestal afgewezen door de volger. Klaarblijkelijk hechten volgers niet alleen aan hun materiële eigen belang, maar hanteren ze een breder welvaartsbegrip waarin ook morele sentimenten over de verdeling een rol spelen.

Morele sentimenten van volger

Figuur 9 scheidt in de situatie uit figuur 8 ruimte voor morele sentimenten om het daadwerkelijk waargenomen gedrag in experimenten te kunnen verklaren. Het verschil is dat in figuur 9 een extra (vetgedrukte) term wordt afgetrokken van Berdiens materiële *pay-off* wanneer ze het lage bod accepteert. Deze term staat voor de immateriële kosten voor Berdien als ze het lage bod van Achmed accepteert en daarmee voor een ongelijke verdeling van de materiële *pay-offs* zorgt. Berdien waardeert de materiële ongelijkheid tussen haar en Achmed ($9/10 - 1/10 = 8/10$) negatief in haar immateriële welvaart en wijst het lage bod van Achmed af omdat haar materiële opbrengsten ($1/10$) lager zijn dan de immateriële kosten van de materiële ongelijkheid ($8/10$). Merk op dat een extra (vetgedrukte) term ontbreekt wanneer Berdien een *fifty-fifty*-verdeling accepteert omdat er dan geen materiële ongelijkheid is.

Figuur 9. Ultimatumspel met morele sentimenten van volger.



Gelijkere verdeling als welbegrepen eigen belang van leider

Berdiens morele sentimenten beïnvloeden de keuze van Achmed. Als Achmed Berdien een laag bod doet, krijgt Achmed niets omdat Berdiens morele sentimenten haar ertoe zullen brengen het bod af te wijzen. Als Achmed de euro gelijk verdeeld staan Berdiens morele sentimenten acceptatie van het bod niet in de weg en krijgt Achmed de helft van de euro. Geredeneerd vanuit het materiële eigen belang van Achmed is het nu rationeel om de middelen gelijk te verdelen.

Sociale norm als afspraak om risico's te delen

De uitkomst van het ultimatumspel is te verklaren door de *fifty-fifty*-verdeling te zien als een sociale norm. Deze sociale norm vloeit voort uit een stilzwijgend verbond tussen risico-averse burgers om risico's met elkaar te delen. Voordat ze weten of ze volger of leider zijn, spreken burgers als het ware af om de euro *fifty-fifty* te verdelen. Zo delen ze het risico dat ze onverhoopt opgescheept worden met een zwakke onderhandelingspositie. Omdat ze risico-avers zijn, hechten ze meer waarde aan de bescherming die de sociale norm biedt als ze pech hebben (omdat ze de rol van volger toebedeeld krijgen), dan de verplichting om hun sterke onderhandelingspositie niet uit te buiten als ze geluk hebben (omdat ze de rol van leider toebedeeld krijgen).

Tit-for-tat als houden van wederkerigheid

Als een leider afwijkt van de sociale norm door zelf het grootste deel van de euro op te eisen, interpreteert de volger dit als een niet-coöperatieve actie. Als de volger intrinsiek wederkerig is, betaalt de volger de leider met gelijke munt terug door zich ook niet-coöperatief te gedragen en het bod af te wijzen en de leider daarmee een deel van de euro door de neus te boren, ook al gaat dat ook ten koste van de materiële welvaart van de volger. Het morele

sentiment verbonden aan het handhaven van de sociale norm (door een overtreder te straffen) weegt voor de volger zwaarder dan de misgelopen materiële *pay-off*.

Intrinsieke wederkerigheid en rationaliteit

Het *tit-for-tat*-gedrag van de volger in figuur 9 lijkt op dat in het sequentiële gevangenendilemma in figuur 7. In beide gevallen handhaaft de volger de afspraak om samen te werken, ook als dat ten koste gaat van het materiële eigen belang. De volger kent dus een breder welvaartsbegrip dan materiële welvaart alleen. Doordat de morele sentimenten van intrinsieke wederkerigheid de volger binden aan *tit-for-tat*-gedrag wordt het voor de leider aantrekkelijk om zich coöperatief op te stellen vanwege strategische redenen. Net als het sequentiële gevangenendilemma van het vorige hoofdstuk laat het ultimatumspel zien dat de moraliteit van intrinsieke wederkerigheid en de cognitieve rationaliteit van het kunnen doordenken van de indirecte, strategische effecten van keuzes elkaar aanvullen bij het bevorderen van samenwerken.

Belonen versus straffen

Een verschil met figuur 7 is dat de morele sentimenten van de volger in figuur 9 de volger ertoe brengen de leider te straffen bij niet-coöperatief gedrag in plaats van te belonen bij coöperatief gedrag. Terwijl de volger in figuur 7 altruïstisch beloont, straft ze altruïstisch in figuur 9. In figuur 7 gaat de beloning namelijk ten koste van het materiële eigen belang, maar in figuur 9 botst de straf met het materiële eigen belang. In beide figuren zorgen de morele sentimenten voor zelfbinding. In figuur 7 borgt de zelfbinding van de morele sentimenten de geloofwaardigheid van de belofte van de beloning, maar in figuur 9 de geloofwaardigheid van de dreiging van de straf. Paradoxaal genoeg zorgt in figuur 9 de geloofwaardige dreiging van de volger om een ondoelmatige keuze te maken ervoor dat de leider zich bindt aan de doelmatige afspraak om risico's te delen. Met andere woorden: de geloofwaardige dreiging met ondoelmatige straffen resulteert in meer doelmatigheid. Wie vrede wil moet zich voorbereiden op oorlog (*si vis pacem, para bellum*).

Slotsom hoofdstuk 5

- *De morele sentimenten van intrinsieke wederkerigheid maken niet alleen de belofte van een altruïstische beloning geloofwaardig, maar ook de dreiging van een altruïstische straf.*
- *Dat blijkt uit de empirische uitkomsten van het zogenoemde ultimatumspel. Hierin zorgen de morele sentimenten van volgers voor een gelijkere verdeling van de onderhandelingsmacht.*
- *Door hun morele sentimenten maken de volgers een sociale norm geloofwaardig die in het belang is van alle burgers voordat ze weten welke onderhandelingspositie ze krijgen. Door risico's te delen, verzekeren risico-averse burgers zich tegen het risico van een zwakke onderhandelingspositie.*

Door hun morele sentimenten hebben arme landen (of arme burgers) een prikkel om afspraken die klimaatverandering bestrijden af te wijzen als deze afspraken niet gepaard gaan met herverdeling ten gunste van de armen. Terwijl ze een materieel belang hebben bij het bestrijden van klimaatverandering, geven ze de voorkeur aan een warmere wereld met minder materiële voorspoed maar een gelijkere verdeling boven een wereld met minder klimaatverandering en meer materiële voorspoed maar met meer ongelijkheid. De morele waarde die ze toekennen aan gelijkheid maakt de dreiging geloofwaardig om zich te verzetten tegen een overeenkomst die weliswaar het klimaat helpt, maar te weinig doet aan het aanpakken van de ongelijkheid in de wereld. Zo bezien geeft het collectieve goed van het bestrijden van klimaatverandering armen een sterkere onderhandelingspositie om overdrachten van rijken af te dwingen. Dit verklaart waarom mensen uit lagere sociaal-economische klassen stemmen op populistische partijen die geen hoge prioriteit geven aan het bestrijden van klimaatverandering.

HOOFDSTUK 6: COLLECTIEVE GOEDEREN

Collectieve goederen: meer samenwerkingswinst, grotere bestuurlijke uitdagingen

Tot dusverre waren bij samenwerking steeds slechts twee personen betrokken, maar in de praktijk werken mensen vaak in grotere verbanden samen. Denk aan een studentenhuis, organisaties of een staatkundige eenheid. Door het grotere aantal betrokkenen kunnen deze samenwerkingsverbanden meer waarde scheppen. Daartegenover staat dat het grotere aantal betrokkenen het moeilijker maakt om voor elke individu op elk moment wederkerigheid te organiseren. Daardoor botsen individuele en collectieve belangen. Morele sentimenten geactiveerd door een groepsidentiteit kunnen dan samenwerking bevorderen doordat groepsleden betekenis ontleen aan het zich binden aan sociale normen die het collectieve belang prioriteit geven.

Niet-rivale goederen en samenwerken

Berdien woont met vier vriendinnen in een studentenhuis waar het schoonmaken van de gemeenschappelijke ruimtes elke week twee en een half uur duurt. Het niet-rivaliserende karakter van het collectieve goed van een schoon huis geeft de vijf vriendinnen een goede reden om samen te werken. Ze spreken af om ieder een half uur per week te besteden aan het schoonhouden van hun gemeenschappelijke ruimtes. Iedereen spaart zo twee uur uit omdat ze de gemeenschappelijke ruimtes niet op hun eigen houtje schoon hoeven te maken.

Schaalvoordelen: hoe meer zielen, hoe meer vreugd

Bij een niet-rivaal goed levert samenwerken meer op naarmate het aantal betrokkenen groter is. Een kleinere individuele inspanning volstaat dan namelijk om het goed samen te produceren: hoe meer zielen, hoe meer vreugd. In algemene zin zorgen schaalvoordelen er voor dat samenwerking meer waarde schept naarmate het aantal betrokkenen toeneemt. Berdien en haar huisgenoten ervaren die schaalvoordelen aan den lijve, maar ook bij de ontwikkeling van bijvoorbeeld publiek beschikbare kennis dalen de gemiddelde kosten als het aantal betrokkenen stijgt. Neem in dit verband de ontwikkeling van vaccins: zo lang men onderzoeksresultaten deelt, is een toename van het aantal onderzoekers een zegen.

Niet-uitsluitbaarheid resulteert in belangenconflicten

Tegenover de potentiële voordelen van samenwerken met een grotere groep staat dat wederkerigheid tussen betalen en genieten meestal moeilijker te organiseren is naarmate het aantal betrokkenen stijgt. Niet-rivale goederen zijn namelijk vaak ook niet-uitsluitbaar. Door het niet-uitsluitbare karakter van de gemeenschappelijke ruimtes in het studentenhuis kunnen Berdiens huisgenoten genieten van de vruchten van Berdiens inspanningen zonder dat zij Berdien hier direct voor hoeven te belonen. Zoals uitgelegd in het eerste hoofdstuk dreigen er conflicten tussen individuele en collectieve belangen als wederkerigheid tussen genieten en betalen niet kan worden afgedwongen: huisgenoten staan bloot aan de verleiding om mee te liften op elkaars inspanningen. Als ze het ik-belang prioriteit geven boven het wij-belang maakt niemand goed schoon en wonen ze ongelukkig in een onfris huis.

Coöperatief gedrag afdwingen door centrale dwang

Net als in het tweede hoofdstuk zijn er hier twee medicijnen om de belangenconflicten die het gevolg zijn van het ontbreken van directe wederkerigheid tussen geven en nemen uit de weg te ruimen. Het eerste medicijn is het alsnog organiseren van wederkerigheid door centrale wet- en regelgeving die wordt afgedwongen door boetes. Zo zouden de huisgenoten een meeliftboete kunnen introduceren voor degenen die niet meewerken aan het schoon houden van het huis. Als deze boete de kosten van het leveren van de afgesproken inspanning overtreft, zorgt de boete ervoor dat het individuele belang parallel loopt met het collectieve belang (zie de analogie met figuur 2 in hoofdstuk 2).

Hoe meer zielen, hoe meer smart bij het maken van afspraken...

Het op één lijn krijgen van belangen door het maken en handhaven van afspraken wordt moeilijker naarmate de groep groter wordt. Allereerst wordt het lastiger om te onderhandelen over een doelmatige afspraak. Dit komt doordat betrokkenen elkaar vaak minder goed kennen in een grote, vaak anonieme, groep. Daarbij komt dat het bereiken van overeenstemming waarmee iedereen kan leven een collectief goed met een niet-uitsluitbaar karakter is. In een grotere groep staan onderhandelaars daarom bloot aan een grotere verleiding om voor henzelf in de onderhandelingen het onderste uit de kan te halen ten koste van langere onderhandelingen voor iedereen en ten koste van het risico dat er geen overeenstemming wordt bereikt.

...en bij het handhaven van afspraken

Ook het handhaven van de afspraken wordt complexer in een grotere groep. Hoe groter het aantal betrokkenen, hoe meer informatie er vereist is om zeker te zijn dat iedereen zich aan de afspraken houdt. Daar komt bij dat ook handhaving het niet-uitsluitbare karakter van een collectief goed heeft. Daardoor dreigt meeliftgedrag bij de handhaving zodat degenen die de afspraken aan hun laars lappen er mee weg kunnen komen.

Centrale afspraken laten maken en afdwingen door onafhankelijke partijen

Een grotere groep kent ook voordelen bij het maken en afdwingen van afspraken over wederkerigheid. Zo kunnen in een grotere groep enkele bestuurders zich specialiseren in het maken van afspraken en het uitvoeren en handhaven van deze afspraken. De groepsleden kunnen deze centrale bestuurders het gezag geven om spelregels verplicht op te leggen aan degenen die er niet vrijwillig mee akkoord gaan. Dit om te voorkomen dat groepsleden elkaar gijzelen in lange onderhandelingen om het onderste uit de kan te halen. De samenwerkingspartners geven hun veto dan op ten behoeve van doelmatiger onderhandelingen. Verder kunnen de belanghebbenden centrale bestuurders de bevoegdheid geven om degenen die zich niet aan de afgesproken regels houden te straffen zodat wederkerigheid tussen betalen en genieten gehandhaafd wordt en individuele en collectieve belangen parallel lopen. De centrale bestuurders zijn dan de agenten van de belanghebbenden als principalen met als opdracht ervoor te zorgen dat er afspraken gemaakt en gehandhaafd worden die ervoor zorgen dat de belanghebbenden doelmatig samenwerken.

Houden van de sociale norm van coöperatief gedrag

Het tweede medicijn waarmee de belangenconflicten tussen Beldien en haar huisgenoten kunnen worden weggewerkt betreft, net als in hoofdstuk 2, de sociale norm van coöperatief gedrag. Als de huisgenoten aan deze stilzwijgende afspraak hechten, genieten ze niet alleen van de schone ruimte, maar ontleneu ze ook immateriële welvaart aan het zich houden aan die sociale norm, ook al gaat dat in eerste instantie ten koste van hun eigen materiële welvaart. De huisgenoten zijn dan intrinsiek gemotiveerd om samen te werken omdat hun subjectieve welvaart breder is dan materiële welvaart alleen. De waarde die andere huisgenoten ontleneu aan hun inspanningen telt namelijk als een immaterieel, relationeel goed mee in de individuele welvaart van de huisgenoten. De parameter α meet net als in figuur 4 van hoofdstuk 2 het immateriële welvaartsgewicht dat men toekent aan het materiële belang van de anderen.

Morele sentimenten als zelfbinding aan de afspraak om samen te werken

Bij $\alpha = 1$ houden beslissers evenveel van hun eigen materiële welvaart als van dat van anderen (zie de analogie met figuur 3 in hoofdstuk 2). Ze internaliseren de externe effecten van hun keuzes op de welvaart van andere belanghebbenden dan volledig zodat de individuele belangen van de beslissers parallel lopen met het collectieve belang van de groep. De beslissers zijn in dat geval wij-rationeel: ze identificeren zich met de groep en ervaren daardoor de welvaart van de groep als hun eigen welvaart. Deze morele sentimenten maken afspraken om samen te werken geloofwaardig omdat deze emoties samenwerkingspartners in staat stellen zich geloofwaardig te binden aan afspraken om samen te werken. De groepsgrootte is voor deze morele sentimenten zowel een zegen als een vloek. Enerzijds ervaart een persoon meer betekenis als deze zich inspannt voor een grotere groep waarin meer mensen profiteren van diens inspanning. Anderzijds is de emotionele binding aan een grotere, vaak anoniemere groep meestal kleiner dan de binding aan een kleinere groep waarin de groepsleden elkaar persoonlijk kennen.

Beldien en haar intrinsiek wederkerige huisgenoten

Evenals in hoofdstukken 3 en 4 kan worden aangenomen dat Beldien en haar huisgenoten – zoals de meeste mensen – intrinsiek wederkerig zijn. De huisgenoten conformeren zich in dat geval aan het gedrag dat ze van andere huisgenoten verwachten. Samenwerking hangt dan sterk samen met vertrouwen. Het slechte nieuws is dat dit samenwerking kwetsbaar maakt voor misverstanden en fouten. Daartegenover staat het goede nieuws dat huisgenoten spelregels zo kunnen ontwerpen dat ze maximale prikkels hebben om zich te binden aan coöperatief gedrag. Zo kunnen ze het huis op verschillende momenten schoonmaken. Er is dan sprake van een sequentieel spel waarin huisgenoten op elkaar kunnen reageren. Ze hoeven elkaars gedrag dan niet, zoals in een simultaan spel, als gegeven te nemen. Rationele huisgenoten die de gevolgen van hun keuzes op het gedrag van de andere, morele huisgenoten doorzien, hebben dan strategische redenen om zichzelf te binden aan coöperatief gedrag. Door deze voor anderen zichtbare zelfbinding bouwen ze aan het vertrouwen van anderen waardoor meer spelers zich coöperatief gaan gedragen.

Hoe meer zielen, hoe meer smart...

Een groter aantal betrokkenen compliceert de samenwerking tussen intrinsiek wederkerige

spelers. Samenwerking wordt fragieler omdat een paar spelers die niet in de samenwerking geloven door hun niet-coöperatieve gedrag een negatieve spiraal in gang kunnen zetten waardoor het sociaal kapitaal van de groep erodeert. Deze vertrouwensval komt mede doordat de goeden lijden onder de kwaden als de groepsleden minder gaan schoonmaken om de meelifters als het ware te straffen. Vaak kunnen meelifters namelijk niet gericht worden gestraft omdat het onduidelijk is wie heeft verzaakt.

...maar ook hoe meer morele sentimenten door groepsidentiteiten...

Maar er is ook goed nieuws voor samenwerking in een grotere groep op basis van de sociale norm van wederkerigheid. Empirisch onderzoek geeft namelijk aan dat mensen zich graag willen identificeren met een groep, zelfs al kennen ze niet alle groepsleden persoonlijk (Akerlof & Kranton, 2011, Bowles & Gintis, 2013, Collier, 2019, Seabright, 2010). Als groepsleden voldoende vertrouwen hebben dat de groep hun belangen dient en hen waardeert, identificeren zij zich met het collectief en ontlenen ze betekenis aan inzet voor het wij-belang van de groep, ook al gaat dat ten koste van het materiële eigen belang. Mensen ontlenen ook welvaart aan verbinding en betekenis aan het zich inzetten voor anderen waarmee ze zich identificeren. Zo zijn ze bereid meelifters die de groep schaden gericht te bestraffen, ook al kost dit *tit-for-tat*-gedrag ze materiële welvaart (Fehr & Gächter, 2002). In feite treden spelers dan op als handhavers van het onderlinge verbond van de sociale norm. Men spreekt dan van altruïstisch straffen, een begrip dat in het vorige hoofdstuk ook aan de orde is gekomen in de context van het ultimatumspel. Iemand die altruïstisch straft, bindt zich aan niet-coöperatief gedrag jegens potentiële meelifters, ook al gaat dat ten koste van het materiële eigen belang. Deze geloofwaardige dreiging met straf voor degenen die zich niet-coöperatief gedragen vergroot de geloofwaardigheid van coöperatieve sociale normen en daarmee het sociaal kapitaal van de groep. Deze productieve rol van altruïstisch straffen zien we niet alleen bij collectieve goederen maar ook bij het doelmatig delen van risico's in de context van het ultimatumspel in het vorige hoofdstuk.

...en spelers die zich ontwikkelen tot leiders

Een ander voordeel van een grotere groep voor het ontstaan van coöperatieve sociale normen in een groep van intrinsiek wederkerige mensen is dat er in een grotere groep vaak gezaghebbende leiders ontstaan die een voorbeeldfunctie vervullen bij het uitdragen van deze sociale normen. Normstellende leiders voorzien dat anderen hun coöperatieve gedrag uiteindelijk zullen beantwoorden, ook al kan dat enige tijd duren. De verzonken kosten die leiders hierbij maken zijn voor andere groepsleden een teken van hoop in tijden waarin zij geneigd zijn hun inspanningen voor de groep op te schorten.

Schaduwkanten van exclusieve groepsidentiteiten

De geneigdheid van mensen om zich te conformeren aan sociale normen van een groep vanwege het verlangen naar verbinding en betekenis heeft ook schaduwkanten vanuit de optiek van het bevorderen van samenwerking. Dat geldt met name als deze groepsidentiteiten gebaseerd zijn op vijandbeelden van anderen. Deze exclusieve identiteiten bevorderen namelijk collectieve actie bij niet alleen het produceren van

collectieve goederen binnen een groep maar ook bij grootschalige conflicten met andere groepen.

Tabel 1. De voor- en nadelen van samenwerken op grote schaal

Zegen	Vloek
Schaalvoordelen door het niet-rivale karakter van collectieve goederen.	Directe wederkerigheid ontbreekt door het niet-uitsluitbare karakter van collectieve goederen.
Groepsleden kunnen zich specialiseren tot bestuurders (centrale dwang) of normstellende leiders (sociale normen) waaraan anderen gezag toekennen.	Afspraken moeilijker te maken en moeilijker te handhaven vanwege het niet-uitsluitbare karakter van overeenstemming en handhaving.
Meer immateriële welvaart door het grotere aantal partners dat profiteert van individuele inspanningen.	Minder immateriële welvaart door zwakkere emotionele binding aan grotere, anoniemere groep.
Groepsidentiteiten kunnen mensen aanzetten tot samenwerken uit het verlangen bij een groep te horen en tot het investeren in het sociaal kapitaal van een groep.	Grotere kans op vertrouwensval als gevolg van het gedrag van een aantal 'rotte appels' die met hun niet-coöperatieve gedrag de rest van de groep besmetten.
	Exclusieve groepsidentiteiten gebaseerd op vijandbeelden kunnen tot grootschalige conflicten tussen groepen leiden.

Harde en zachte instituties vullen elkaar aan

Harde instituties (formele afspraken over rechten en plichten die afgedwongen worden door extrinsieke prikkels zoals boetes) en zachte instituties (informele sociale normen waaraan de groepsleden zich vrijwillig houden omdat de immateriële welvaart die ze eraan ontleen hen intrinsiek motiveert) kunnen elkaar versterken bij het bevorderen van vertrouwen in wederkerige dienstbaarheid. Dat geldt met name voor groepen die vooral bestaan uit intrinsiek wederkerige mensen.

Harde instituties versterken zachte instituties

Eenzijds kunnen harde instituties het vertrouwen in coöperatieve sociale normen versterken door deze vast te leggen in juridisch afdwingbare wetten. Intrinsiek wederkerige groepsleden kunnen er dan op vertrouwen dat meeliften beperkt blijft omdat niet-coöperatief gedrag hard wordt aangepakt. Omdat ze daardoor niet bang hoeven te zijn dat ze beroofd of bedrogen worden door andere groepsleden, groeit het onderlinge vertrouwen en de onderlinge welwillendheid alsmede het wij-gevoel binnen de groep. Wederkerige dienstbaarheid in plaats van roof en diefstal wordt zo de sociale norm.

Zachte instituties versterken harde instituties

Anderzijds kunnen zachte instituties gericht op wederkerige dienstbaarheid harde instituties helpen bij het bevorderen van samenwerking. Zo zijn formele regels die coöperatief gedrag voorschrijven gemakkelijker handhaafbaar als een groot sociaal kapitaal binnen de groep de groepsleden intrinsiek motiveert om zich in te spannen voor elkaar. Bovendien wordt het voor bestuurders op centraal niveau gemakkelijker doelmatig te onderhandelen over onderlinge afspraken als er een groot wij-gevoel is omdat de groepsleden elkaar vertrouwen en zich met elkaar verbonden voelen. Groepsleden gunnen elkaar dan namelijk wat en voelen zich verbonden met elkaar. Iedereen heeft het vertrouwen dat de groep hun belangen waardeert en beschermt, ook als personen tot een minderheid behoren of om een andere reden kwetsbaar zijn. Tenslotte voedt sociaal kapitaal het vertrouwen van de groep dat de

centrale bestuurders het collectieve belang van de groep prioriteit geven boven hun persoonlijke belangen. Ook dat vertrouwen geeft bestuurders gezag bij zowel het maken als het afdwingen van afspraken.

Slotsom hoofdstuk 6

- *Door het niet-rivale karakter van collectieve goederen is samenwerking waardevoller naarmate er meer belanghebbenden bij betrokken zijn. Tegelijkertijd verzwakt het niet-uitsluitbare karakter van deze goederen dan de wederkerigheid tussen betalen en genieten.*
- *Gelukkig kennen de twee bestuurlijke medicijnen om belangenconflicten te verminderen schaalvoordelen in grotere groepen.*
- *Voor wat betreft het eerste medicijn van collectieve dwang kunnen in een grotere groep bestuurders zich meer specialiseren in het maken en handhaven van coöperatieve afspraken.*
- *Voor wat betreft het tweede medicijn van sociale normen en waarden identificeren personen zich graag met grotere groepen door zich te houden aan sociale normen.*

Bij het klimaat zijn een groot aantal belanghebbenden betrokken. Aan de ene kant is het bestrijden van klimaatverandering van groot belang voor duurzame welvaart van iedereen. Aan de andere kant is het daadwerkelijk realiseren van samenwerking moeilijk omdat de opbrengsten van een duurzamere toekomst niet tegen goede komen aan degenen die actie ondernemen: minder klimaatverandering is een niet-uitsluitbaar goed waarvan alle wereldburgers (en hun nageslacht) profiteren. Het sociale karakter van de mens maakt het mogelijk een identiteit van wereldburger te ontwikkelen waardoor mensen betekenis ervaren aan het zich inzetten voor het algemeen belang van de planeet. Verder kunnen er charismatische leiders opstaan die mensen inspireren om zich daadwerkelijk in te zetten voor het klimaat en die er afspraken over maken binnen en tussen landen.

HOOFDSTUK 7: VERDELING

Inkomensgelijkheid als collectief goed door morele sentimenten

Door morele sentimenten van intrinsieke wederkerigheid kan herverdeling van rijk naar arm vanwege twee redenen in het belang van rijken zijn. De eerste reden – de onderhandelingsinterpretatie – betreft doelmatige onderhandeling in het ultimatumspel: door middelen over te dragen aan de armen, betalen de rijken voor de bescherming van eigendomsrechten en andere collectieve goederen. De tweede reden – de verzekeringsinterpretatie – betreft een stilzwijgende afspraak om risico's te delen. Bij beide redenen is herverdeling een collectief goed. Collectieve dwang en sociale waarden voorkomen aan beide kanten van de inkomenskloof dat mensen meeliften op de bijdragen van anderen.

Inkomensverdeling als ultimatumspel

Het ultimatumspel kan worden toegepast op onderhandelingen tussen rijk en arm over eigendomsrechten en herverdeling op het (politieke) niveau van de samenleving als geheel. Hierin stellen de rijken als *proposer* een bepaalde tertiaire inkomensverdeling voor, waarbij ze een deel van hun primaire inkomen afdragen aan de armen. Als de armen als *responder* deze verdeling accepteren worden de eigendomsrechten van de rijken gerespecteerd en werken burgers goed samen.

Geloofwaardige dreiging door morele sentimenten

Wanneer de armen de inkomensverdeling afwijzen is deze voor hen illegitiem en zullen de morele sentimenten van de armen zich verzetten tegen de ongelijke verdeling: de armen zien zichzelf als verliezers die niet profiteren van de samenleving. Door de maatschappelijke onrust die hiervan het gevolg is zijn de eigendommen van de rijken niet langer veilig. Wat de rijken de armen niet vrijwillig geven, dreigen de armen dan zelf te komen halen.

De rijken richten zich zonder vertrouwen op bescherming

Zonder vertrouwen dat de vruchten van hun inspanningen veilig zijn, richten de rijken zich op het beschermen van zichzelf en hun eigendomsrechten in plaats van dat ze hun productiemiddelen inzetten om hun inkomen te vergroten door goederen voor anderen te produceren. De samenleving dreigt zo verstrikt te raken in een vertrouwensval waarin mensen elkaar naar het leven staan in plaats van dat ze elkaar dienen. Zonder de collectieve goederen van sociaal kapitaal en een inclusieve overheid die alle burgers beschermt, komt samenwerking niet van de grond en blijft iedereen arm.

Belastingen als prijs van beschaving

De afdrachten van rijken aan armen kunnen worden gezien als een prijs voor de bescherming van hun eigendommen en collectieve goederen zoals sociaal kapitaal, veiligheid en de publieke infrastructuur. De rijken hebben – onder meer vanwege hun eigendommen – het meest te verliezen als collectieve goederen niet op orde zijn. Progressieve belastingen waarbij de rijken een groter deel hun inkomen afdragen kunnen dan ook gezien worden als een profijtheffing: de belasting die een persoon betaalt, is gerelateerd is aan het profijt dat diezelfde persoon geniet van collectieve voorzieningen die met belastingen worden gefinancierd.

Ruil en Pareto-efficiëntie

Een gelijkere inkomensverdeling en het respecteren van eigendomsrechten kunnen zo gezien worden als een wederzijds voordelige ruil tussen arm en rijk. In ruil voor de overdrachten die ze van de rijken ontvangen, accepteren de armen de ongelijke verdeling van eigendomsrechten. Aan de ene kant profiteren de armen van deze ruil door de overdrachten van de rijken: hun extra materiële welvaart als gevolg daarvan overtreft de emotionele kosten van het accepteren van een ongelijke verdeling. Aan de andere kant profiteren ook de rijken van deze ruil met de armen. De baten van hogere primaire inkomens en meer veiligheid als gevolg van beter beschermde eigendomsrechten wegen op tegen de kosten van de overdrachten aan de armen.

Evenwichtige inkomensverdeling en economische dynamiek

Landen met een gelijkere inkomensverdeling kennen meestal ook meer sociaal kapitaal zodat goede samenwerking gemakkelijker van de grond komt zonder veel transactiekosten. Verder kunnen meer burgers hun talenten ontwikkelen. Gevrijwaard van het juk van armoede en gebrek zijn burgers in staat te investeren in scholing en ondernemerschap. Ook dat draagt bij aan een sterke economie met een hogere productiecapaciteit waarvan iedereen meeprofiteert, niet in de laatste plaats de rijken.

Zelfbinding: cognitief en emotioneel, koud en warm

Voor het al dan niet betalen van afdrachten door rijken geldt dat wat onverstandig is in een simultaan spel (waarin de rijken het gedrag van armen als gegeven aannemen) rationeel is in een sequentieel spel waarin de rijken het gedrag van de armen kunnen beïnvloeden en deze strategische effecten doorzien. Zelfbinding aan het belang van armen is het welbegrepen eigen belang van de rijken vanwege het *tit-for-tat*-gedrag van de armen dat haar oorsprong vindt in de emotionele zelfbinding van de armen aan de morele sentimenten van intrinsieke wederkerigheid (Frank, 1988). De cognitieve, koude zelfbinding van de rijken aan de belofte van coöperatief gedrag is dus het gevolg van de emotionele, warme zelfbinding van de armen aan de dreiging van niet-coöperatief gedrag.

Cognitie en emotie versterken wederzijds

Net als in de vorige drie hoofdstukken versterken ook hier cognitieve rationaliteit (van de rijken) en emotionele moraliteit (van de armen) elkaar wederzijds bij het bevorderen van doelmatige samenwerking. Deze twee menselijke eigenschappen maken de mens tot een sociaal wezen dat door een onzichtbare hand goed is geëquipeerd om samen te werken.

Altruïstisch straffen

Tevens zien we weer evenals in de vorige twee hoofdstukken de paradox van altruïstisch straffen waarbij het dreigen met ondoelmatig, niet-coöperatief gedrag tot doelmatige samenwerking leidt: het geloofwaardig dreigen met straf (die in eerste instantie ten koste gaat van jezelf) als gevolg van de morele sentimenten van (negatieve) intrinsieke wederkerigheid geven anderen rationele, strategische motieven om samen te werken. Terwijl de emotionele motieven van de armen de dreiging met straf geloofwaardig maken, leiden de cognitieve motieven van de rijken die daarvan het gevolg zijn tot doelmatige samenwerking.

Herverdeling als risicodeling tussen burgers

Er is een tweede manier waarop morele sentimenten herverdeling van rijk naar arm ook de rijken doet profiteren. Herverdeling is dan onderdeel van een stilzwijgende afspraak tussen burgers om risico's te delen. Ongeacht hun toevallige afkomst of aanleg krijgen alle burgers bestaanszekerheid en kansen om hun talenten te ontwikkelen. Risico-averse burgers geven – zolang hun plek in het inkomensgebouw en dat van hun geliefden nog niet duidelijk is – de voorkeur aan een gelijke inkomensverdeling: de zekerheid van een inkomen boven de armoedegrens (als arme) is hen het afnemen van een deel van de rijkdom (als rijke) waard. Overdrachten van rijk naar arm kunnen zo gezien worden als een verzekeringspremie. Door de armen te helpen houden de rijken de sociale norm van onderlinge solidariteit – en daarmee de zekerheid van een leven boven de armoedegrens – voor alle burgers, inclusief zichzelf en hun geliefden, nu en in de toekomst in stand.

Morele sentimenten binden rijken aan verzekeringscontract

Vanuit het idee van een stilzwijgende verzekering is te begrijpen waarom de meeste burgers houden van een samenleving zonder grote inkomens- en vermogensverschillen. De morele sentimenten van een intrinsieke voorkeur voor een gelijkere verdeling maakt risicodeling geloofwaardig door de rijken te binden aan het verzekeringscontract, ook al hebben ze dit contract in materiële zin niet (langer) nodig. Wat vanachter het Rawlsiaanse gordijn van onwetendheid een verzekering is op basis van welbegrepen eigen belang, is nadat rijken hun plek in de samenleving kennen een warme, intrinsieke voorkeur voor solidariteit geworden op basis van een breder welvaartsbegrip waarin ook het lot van de armen een plek heeft. Hoe sterk de verplichting is die de geluksvogels voelen om de pechvogels te helpen, hangt af van hun onderlinge verbondenheid en het wij-gevoel als gevolg van een gedeelde identiteit van de burgers. Hoe sterker de onderlinge verbondenheid, hoe meer een evenwichtige verdeling van inkomen en vermogen bijdraagt aan hun welvaart.

Pareto-efficiëntie

Net als in de onderhandelingsinterpretatie profiteren in de verzekeringsinterpretatie niet alleen de armen maar ook de rijken van herverdeling: tegenover een lagere materiële welvaart voor de rijken (als gevolg van een lager tertiair inkomen) staat voor hen een hogere immateriële welvaart (als gevolg van minder ongelijkheid). De rijken profiteren dus omdat hun welvaartsbegrip breder is dan materiële welvaart alleen.

Tabel 2. Motivatie van rijken om middelen over te dragen aan armen

Onderhandelingsinterpretatie	Verzekeringsinterpretatie
Extrinsieke, strategische motivatie	Intrinsieke motivatie
Herverdeling = middel	Herverdeling = doel
Materiële welvaart	Immateriële welvaart
Zelfbinding = 'koud' / cognitief	Zelfbinding = 'warm' / emotioneel
Smal welvaartsbegrip	Ruim welvaartsbegrip

Strategische motieven versus intrinsieke motieven

Tabel 2 geeft een samenvattend overzicht van de verschillen tussen de onderhandelingsinterpretatie en de verzekeringsinterpretatie. Het eerste, belangrijke verschil is dat in de verzekeringsinterpretatie de rijken intrinsieke motieven hebben om de armen te helpen, terwijl in de onderhandelingsinterpretatie extrinsieke, strategische motieven de rijken ertoe brengen de armen te helpen. Met andere woorden: in de onderhandelingsinterpretatie is herverdeling een middel voor meer materiële welvaart, maar in de verzekeringsinterpretatie is herverdeling een doel op zich voor de rijken waaraan ze immateriële welvaart ontleen. In het eerste geval is zelfbinding cognitief ('koud') en gericht op het materiële eigen belang en in het tweede geval is de zelfbinding emotioneel ('warm') en gericht op het maximaliseren van een breder welvaartsbegrip waardoor de rijken ook intrinsiek hechten aan het (materiële) lot van de armen.

Herverdeling als niet-uitsluitbaar goed

Een evenwichtige inkomensverdeling is een niet-uitsluitbaar goed. Als iemand met een hoog inkomen een deel van zijn inkomen beschikbaar stelt voor herverdeling, profiteren alle andere burgers van de voordelen van een gelijkere inkomensverdeling. Het niet-uitsluitbare karakter van een evenwichtige inkomensverdeling maakt herverdeling kwetsbaar voor meelifers: rijken die wel profiteren van de collectieve baten van een gelijkere inkomensverdeling, maar daar zelf niet aan bijdragen door een deel van hun inkomen af te staan.

Streng, integere belastingdienst beschermt belastingmoraal

Net als bij andere collectieve goederen ontstaan er belangenconflicten door het gebrek aan directe wederkerigheid. Voorkomen moet worden dat een kleine groep meelifers de andere rijken besmet en de sociale norm van het bijdragen aan een gelijkere inkomensverdeling zijn gezag verliest. Het bewaken van vertrouwen in wederkerigheid vraagt ook hier om een combinatie van de harde institutie van collectieve dwang en de zachte institutie van een sterke belastingmoraal bij de burgers. Borgen dat de overheid erop kan vertrouwen dat de meeste burgers hun belasting betalen zonder dat ze daarbij voortdurend op de vingers gekeken moeten worden vraagt een competente, integere belastingdienst die belastingontduiking snel ontdekt en hard aanpakt. Alleen dan hebben burgers vertrouwen dat anderen ook hun belasting betalen en zullen ze zich conformeren aan de belastingmoraal door ook braaf hun deel af te dragen.

Moreel wangedrag van lagere inkomens

Ook binnen de groep armen vraagt inkomensherverdeling om coördinatie. In de onderhandelingsinterpretatie moeten de armen samen een vuist maken tegen de rijken om geloofwaardig te kunnen dreigen. Zo moeten op de arbeidsmarkt werknemers zich verenigen in een vakbond om stakingen geloofwaardig te maken. Omdat alle werknemers meeprofiteren van hogere lonen – ook als ze niet meestaken en niet bijdragen aan de stakingspot – moeten werknemers waken voor destabiliserende meelifers. Vandaar ook dat vakbondsleden zich vaak kwader maken om stakingsbrekers dan op de werkgever die deze mensen verleid om aan het werk te blijven. In de risicodelingsinterpretatie hebben de armen er belang bij dat anderen het nest niet bevullen door onterecht gebruik te maken van sociale

voorzieningen. De goeden dreigen dan te lijden onder de kwaden omdat het de bereidheid van de bevolking om solidair te zijn met de armen uitholt.

Herverdeling = win-win...

Dit hoofdstuk heeft laten zien dat ook de rijken bij herverdeling te winnen hebben. In de onderhandelingsinterpretatie zijn de rijken materieel beter af omdat hogere primaire inkomens de hogere afdrachten meer dan compenseren. Herverdeling is dan als het ware een investeringsgoed in de productiecapaciteit van de rijken. In de verzekeringsinterpretatie compenseert de hogere immateriële welvaart als gevolg van minder maatschappelijke ongelijkheid de materiële afdrachten. Herverdeling is dan een immaterieel consumptiegoed.

...mogelijk gemaakt door morele sentimenten

In beide interpretaties van herverdeling spelen morele sentimenten van intrinsieke wederkerigheid een hoofdrol. In de onderhandelingsinterpretatie betreft het de morele sentimenten van de armen die de dreiging geloofwaardig maken om rijken te straffen als de rijken te weinig middelen afstaan. In de verzekeringsinterpretatie zijn het de morele sentimenten van de rijken die de belofte om risico's te delen geloofwaardig maken.

Speaking softly but carrying a big stick

In beide interpretaties is herverdeling een collectief goed. Collectieve dwang en sociale normen voorkomen dat mensen met hogere inkomens als belastingontduikers meeliften op de bijdragen van anderen en dat mensen met lagere inkomens zich onttrekken aan de noodzaak om samen sterk te staan of zich in te spannen om hun beroep op de solidariteit van de rijken zoveel mogelijk te beperken. Ook hierbij spelen morele sentimenten een rol. De geloofwaardige dreiging met straf voor potentiële meelifters is mede het gevolg van het wij-gevoel binnen de groep(en). Het altruïstisch straffen van meelifters door groepsleden kan gezien worden als een altruïstische beloning voor degenen in de groep die wel samenwerken. Morele sentimenten verklaren zowel de geloofwaardige dreiging om degenen die niet meewerken te straffen (*bad guy*) als de geloofwaardige belofte om degenen die wel meewerken te belonen (*good guy*).

Slotsom hoofdstuk 7

- *Morele sentimenten van intrinsieke wederkerigheid kunnen er op twee manieren voor zorgen dat herverdeling in het belang van rijken kan zijn.*
- *De eerste manier is dat herverdeling de primaire inkomens van rijken verhoogt omdat armen daardoor bereid zijn de eigendomsrechten van de rijken te accepteren en het sociale kapitaal in de samenleving wordt vergroot.*
- *Een tweede manier is dat herverdeling de immateriële welvaart van rijken verhoogt omdat ze de bestaanszekerheid van anderen internaliseren in hun brede welvaart.*
- *De baten van herverdeling hebben een niet-uitsluitbaar karakter. Daarom moet binnen zowel de rijken als de armen worden voorkomen dat meelifters de morele prikkels om her te verdelen uithollen.*

Rijke landen en rijke burgers kunnen twee motieven hebben om de strijd tegen klimaatverandering te laten samengaan met herverdeling van rijk naar arm. In de eerste plaats kunnen ze herverdelen vanwege welbegrepen eigen belang. Ze beseffen dat ze door middel van herverdeling de armen kunnen overhalen om ook mee te werken aan een duurzamere toekomst waarin hun eigendommen veilig zijn en hun kinderen en kleinkinderen duurzaam kunnen genieten van een goed klimaat. De tweede reden voor rijken om de armen te helpen is dat ze de welvaart van de armen internaliseren in hun eigen brede welvaart. Ze houden niet van een wereld waarin het klimaat weliswaar goed is maar waarin de armen een hoge prijs moeten betalen voor dat collectieve goed.

AANBEVELINGEN

Aanbevelingen

Dit afsluitende hoofdstuk bevat een aantal aanbevelingen voor het economie-onderwijs om in te kunnen spelen op de in de inleiding geschetste ontwikkelingen. Het gaat om een herbalancering langs de vier lijnen in figuur 10. Het bijtrekken van het zwakke been doet ook het andere been vaak beter functioneren. We sluiten af met wat verschillende belanghebbenden bij het economie-onderwijs te doen staat om ethiek een volwaardige plaats te geven in het economie-onderwijs.

Figuur 10. Herbalancering van het economie-onderwijs



1. Meer relaties, minder transacties

Relaties verbinden mensen langdurig met elkaar

De eerste lijn voor meer balans betreft meer aandacht voor relaties en minder voor transacties. Mensen brengen nu eenmaal de meeste tijd door in relaties waarin mensen elkaars welvaart beïnvloeden en niet in anonieme transacties waarin partijen gelijk oversteken en inwisselbaar zijn voor anderen.

Zelfbinding aan relaties schept vertrouwen en immateriële welvaart

Vrijwillige zelfbinding aan relaties geeft partijen het vertrouwen dat men elkaars belangen serieus neemt door elkaar te leren kennen, vertrouwen en waarderen. Zo zijn aanbieders van productiefactoren vaak voor langere tijd aan elkaar gebonden binnen bedrijven en organisaties. Bovendien zijn relaties een zelfstandige bron van immateriële welvaart omdat mensen verbinding met en betekenis voor elkaar ervaren. Vanwege het relationele karakter van mensen zijn externe effecten en verzonken kosten niet alleen een vloek (omdat het mensen kwetsbaar maakt voor opportunistisch gedrag van anderen) maar ook een zegen (omdat mensen er verbinding en betekenis aan ontleen).

2. Meer zelfregulering, minder centrale dwang

Belanghebbenden als medebestuurders maken inclusief centraal bestuur mogelijk

De tweede lijn voor meer balans is meer aandacht binnen relaties voor zelfregulering door belanghebbenden en minder voor *top-down* dwang en controle door centrale bestuurders. Samenwerking is vaak te complex om wederzijdse rechten en plichten in detail van tevoren vast te leggen in afspraken die centrale bestuurders vervolgens kunnen afdwingen.

Doelmatige samenwerking vraagt daarom om een balans in bevoegdheden tussen aan de

ene kant centrale bestuurders die afspraken maken en aan de andere kant decentrale belanghebbenden die afspraken kunnen uitvoeren omdat ze over de benodigde informatie beschikken. Zo is een sterke, civiele samenleving met actieve burgers die medeverantwoordelijkheid nemen voor het algemeen belang een voorwaarde voor een inclusieve overheid die hecht aan het belang van alle burgers (Acemoglu & Robinson, 2020).

Minder macht maar meer gezag

Het delegeren van beslissingsmacht aan decentrale beslissers lijkt centrale bestuurders kwetsbaarder te maken voor opportunistisch gedrag van decentrale beslissers. Maar het uit handen geven van controle kan leiders paradoxaal genoeg juist meer gezag geven. Als leiders hun meer vertrouwen geven, kunnen decentrale beslissers namelijk meer gemotiveerd worden om het collectieve belang te dienen. Ook voor centrale bestuurders geldt het principe van de wederkerigheid: vertrouwen en gezag verwerven vereist vaak het opgeven van controle en van het verlangen naar maakbaarheid.

3. Meer warme zelfbinding aan het wij, minder koude zelfbinding aan het ik

Emotionele versus cognitieve zelfbinding

De derde lijn voor meer balans is meer aandacht voor emotionele, warme zelfbinding en minder voor cognitieve, koude zelfbinding. Mensen binden zichzelf aan het belang van anderen niet alleen vanwege strategische redenen en welbegrepen eigen belang, maar ook omdat ze vanwege warme, morele gevoelens intrinsiek gemotiveerd zijn om het belang van anderen te dienen. Mensen houden nu eenmaal van wederkerigheid als doel op zich en niet alleen als instrument voor hun eigen materiële welvaart. Hun welvaart is dus breder dan materiële welvaart alleen.

Collectieve wij-belang versus individuele ik-belang

Het economie-onderwijs dient meer aandacht te besteden aan de selectie van gedragsmodellen. In de transactionele contexten van het marktdomein van het examenprogramma waarin individuele en collectieve belangen parallel lopen wordt gedrag goed beschreven door het streven naar het eigen materiële belang. Maar dit gedragsmodel past minder goed bij relationele contexten waarin niet alle belangenconflicten worden weggenomen door externe effecten te beprijzen of door wet- en regelgeving. In deze contexten zijn de meeste mensen niet alleen ik-denkers, maar ook wij-denkers die de welvaart van anderen kunnen internaliseren in hun brede welvaart.

4. Meer endogene waarden, minder exogene waarden

Intrinsieke in plaats van extrinsieke prikkels

De vierde lijn voor meer balans is meer aandacht voor intrinsieke prikkels van de beslissers in het samenwerkingsverband om rekening te houden met het collectieve belang van de groep in plaats van alleen extrinsieke prikkels. Bij complexe samenwerking hebben centrale bestuurders namelijk vaak een informatieachterstand ten opzichte van decentrale beslissers. Hierdoor kunnen de bestuurders de beslissers steeds minder goed *top-down* sturen via dwang en andere extrinsieke prikkels. Centrale bestuurders krijgen daardoor een ander rol. Door normen te stellen en waarden te belichamen, motiveren leiders de belanghebbenden

intrinsiek om rekening te houden met collectieve belangen. Deze bestuurders kunnen dus gezien worden als sociale 'wet'gevers: net als juridische wet- en regelgeving worden ook sociale normen en waarden ontwikkeld door mensen.

Endogene waarden en identiteiten

Sociale waarden en identiteiten zijn niet gegeven, maar worden beïnvloed door bedrijven, politici, overheden en media. Net als kennis, heeft sociaal kapitaal het karakter van een niet-rivaal, schaars goed dat bewust wordt ontwikkeld door er in te investeren. Politiek gaat steeds meer over identiteit: telt iedereen even zwaar mee of hebben we een bijzondere verantwoordelijkheid voor degenen die op dezelfde plaats wonen? Wie behoren tot de groep waarmee we een sociaal contract of verbond hebben gesloten en wat houden die sociale normen in? Hoe groot is het gevaar dat sterke groepsidentiteiten die samenwerking binnen een groep mogelijk maken, leiden tot wij-zij-denken dat samenwerking tussen groepen juist bemoeilijkt?

De cultuurvormende rol het onderwijs

Ook het economie-onderwijs beïnvloedt de sociale waarden van leerlingen. Studenten die economie hebben gestudeerd gedragen zich blijkens Amerikaans onderzoek minder sociaal dan anderen (Frank, Gilovich en Regan, 1993, alsmede Ifcher en Zarghamee, 2018). Hoewel het verband tussen egoïsme en economie-onderwijs beide richting op lijkt te gaan (er is een selectie-effect en een indoctrinatie-effect) en onderzoeken zich richten op studenten (en geen scholieren), zijn deze onderzoeksresultaten aanleiding voor het economie-onderwijs om bewust om te gaan met haar cultuurvormende rol. Verschuilen achter waardenvrijheid om deze verantwoordelijkheid te ontlopen is naïef. Of we het nu willen of niet, het economie-onderwijs draagt medeverantwoordelijkheid voor de waarden en overtuigingen van jongeren. Leraren doen er daarom goed aan bewust om te gaan met deze rol.

5. Hoe nu verder?

Belanghebbenden

Om de inhoudelijke versterking van het economie-onderwijs te laten slagen zijn inspanningen vereist van een groot aantal belanghebbenden, zoals leraren, de vakvereniging, lerarenopleiders, schoolleiders, inspecteurs, methodemakers, examenmakers, leerlingen, ouders en de burgermaatschappij (*civil society*).

Verantwoordelijkheden van belanghebbenden

Leraren zullen als belangrijkste uitvoerders hun lessen en programma's kritisch moeten beoordelen en waar nodig moeten aanpassen. Maar leraren kunnen dit niet alleen. Leraren hebben opleiders nodig die hen vakinhoudelijk en didactisch voldoende uitrusten, een vakvereniging die de inhoudelijke evolutie van het vak faciliteert en zo nodig bijstuurt, schoolleiders die sturen op intrinsiek waardevol onderwijs, inspecteurs die toezien of de geest van het formele curriculum belichaamd wordt in de les- en examenpraktijk en methodemakers en examenmakers die materiaal ontwikkelen dat recht doet aan het volledige curriculum. Leerlingen, ouders en de burgermaatschappij moeten zich intussen

inzetten voor brede economische vorming die verder gaat dan transacties, centrale dwang en ik-denken alleen.

Coördineren van acties

Voor al deze inspanningen geldt dat individuele inspanningen van beperkte waarde zijn als andere belanghebbenden niet voldoende meewerken. Deze publicatie heeft laten zien dat complexe samenwerking op grote schaal zowel uiterst waardevol als uiterst kwetsbaar kan zijn. Met een groot aantal betrokkenen kan een gedeelde groepsidentiteit ontstaan, mede omdat een aantal individuen zich ontpoppen als inspirerende leiders die de rest van de kudde het vertrouwen geven dat inhoudelijke verandering mogelijk is.

Vakexperts als leiders

Leraren die zich aangesproken voelen door de oproep in deze publicatie om het economie-onderwijs inhoudelijk te versterken zouden zich, gesteund en gefaciliteerd door hun scholen, lerarenopleidingen en vakvereniging, moeten kunnen ontwikkelen tot inspirerende, leidende vakexperts die de missie belichamen om het economie-onderwijs inhoudelijk te versterken, bijvoorbeeld door *good practices* te verspreiden. Als voorlopers kunnen deze *influencers* zo de drempel voor rest van de beroepsgroep verlagen om ook een been bij te zetten. Als leraren zich veilig voelen binnen een beroepsgroep waarmee ze zich identificeren is veel mogelijk.

De eerste stappen

Om het lonkende perspectief van deze publicatie te bereiken dient de weg der geleidelijkheid bewandeld te worden. Ter afsluiting doen we een aantal suggesties voor de eerste stappen op die weg.

Regionale en landelijke initiatieven voor versterken beroeps cultuur

Ten eerste ligt er voor de vakvereniging en andere organisaties (denk aan de organisaties die betrokken zijn bij *De Week van het Economie-onderwijs*) een taak om leraren en eventueel ook andere belanghebbenden regionaal en landelijk bij elkaar te brengen om het economie-onderwijs inhoudelijk te versterken. Dit kan bijdragen aan het versterken van de beroeps cultuur van leraren gebaseerd op een professionele groepsidentiteit. Hierbij ligt ook een belangrijke taak voor de eerder genoemde vakexperts. De vakvereniging en andere organisaties die docenten verenigen zouden zich kunnen inspannen om de verbindingen tussen deze vakexperts en de rest van de beroepsgroep.

Onderbouw

Daarnaast zullen methodemakers en leraren materiaal moeten ontwikkelen waarmee leraren zich veilig voelen om in beweging te komen. Wellicht is het ontwikkelen van materiaal of een methode voor de onderbouw het snelst te bereiken. Er is in de onderbouw meer ruimte om te experimenteren. Verder bereikt een onderbouwmethode een groter publiek dan een bovenbouwmethode.

Schoolexamen

Tot slot biedt ook het schoolexamen leraren ruimte om een inhoudelijke identiteit te ontwikkelen en de mogelijkheden om te experimenteren met nieuw materiaal. Bovendien zijn er schaalvoordelen bij het gezamenlijk ontwikkelen van schoolexamens. Leraren kunnen

daarbij samenwerken. Ook past het in deze publicatie behandelde materiaal goed bij de schoolexamendomeinen B (schaarste) en C (ruil).

Digitale ontmoetingsplek

In het recente verleden hebben initiatieven en ontwikkelingen als *PO in Actie* en *Formatief Handelen* laten zien dat een digitale ontmoetingsplaats voor gelijkgestemden een nuttige bijdrage kan leveren aan het ten goede veranderen van het onderwijs. Ook voor dit initiatief is een digitaal dorpsplein gecreëerd waarop geïnteresseerden elkaar kunnen informeren en inspireren. Sluit je vandaag nog aan bij de openbare LinkedIn-groep *Ethiek in het economie-onderwijs* om aan te haken en op de hoogte te blijven.

LITERATUUR

- Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2013). *Why nations fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. Profile Books(GB).
- Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2020). *The narrow corridor: States, Societies, and the Fate of Liberty*. Penguin.
- Akerlof, G. A., & Kranton, R. E. (2011). *Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being*. Princeton University Press.
- Akerlof, G. A., & Shiller, R. J. (2010). *Animal spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*. Princeton University Press.
- Akerlof, G. A., & Shiller, R. J. (2016). *Phishing for Phools: The Economics of Manipulation and Deception*. Princeton University Press.
- Bauman, Y., & Rose, E. (2011). Selection or indoctrination: Why do economics students donate less than the rest? *Journal Of Economic Behavior And Organization*, 79(3), 318–327. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2011.02.010>
- Bowles, S. (2017). *The moral economy: Why Good Incentives are No Substitute for Good Citizens*. Castle Lectures in Ethics, Pol.
- Bowles, S., & Gintis, H. (2013). *A cooperative species: Human Reciprocity and Its Evolution*. Princeton University Press.
- Collier, P. (2019). *The Future of Capitalism: Facing the New Anxieties*.
- Fehr, E., & Fischbacher, U. (2002). Why Social Preferences Matter – the Impact of non-Selfish Motives on Competition, Cooperation and Incentives. *The Economic Journal*, 112(478), C1–C33. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00027>
- Fehr, E., & Fischbacher, U. (2003). The nature of human altruism. *Nature*, 425(6960), 785–791. <https://doi.org/10.1038/nature02043>
- Fehr, E., & Gächter, S. (2000). Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments. *The American Economic Review*, 90(4), 980–994. <https://doi.org/10.1257/aer.90.4.980>
- Fehr, E., & Gächter, S. (2002). Altruistic punishment in humans. *Nature*, 415(6868), 137–140. <https://doi.org/10.1038/415137a>
- Frank, R. H. (1988). *Passions within reason: The Strategic Role of the Emotions*. W. W. Norton.

- Frank, R. H., Gilovich, T., & Regan, D. T. (1993). Does studying economics inhibit cooperation? *Journal Of Economic Perspectives*, 7(2), 159–171.
<https://doi.org/10.1257/jep.7.2.159>
- Gintis, H. (2000). Strong Reciprocity and Human Sociality. *Journal Of Theoretical Biology*, 206(2), 169–179. <https://doi.org/10.1006/jtbi.2000.2111>
- Gintis, H., Bowles, S., Fehr, E., & Boyd, R. (2007). Moral Sentiments and Material Interests – The Foundations of Cooperation in Economic Life. *Journal Of Economics*, 90(2), 215–218. <https://doi.org/10.1007/s00712-006-0236-0>
- Grant, A. (2013). *Give and Take: A Revolutionary Approach to Success*. Hachette UK.
- Harari, Y. N. (2015). *Sapiens: A Brief History of Humankind*. Vintage Books.
- Hardin, G., & Diamond, J. M. (1997). Guns, Germs, and Steel: The Fates of Human Societies. *Population And Development Review*, 23(4), 889. <https://doi.org/10.2307/2137390>
- Ifcher, J., & Zarghamee, H. (2018). The rapid evolution of homo economicus: Brief exposure to neoclassical assumptions increases self-interested behavior. *Journal Of Behavioral And Experimental Economics*, 75, 55–65.
<https://doi.org/10.1016/j.socec.2018.04.012>
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. <http://ci.nii.ac.jp/ncid/BB2184891X>
- Rajan, R. (2020). *The third pillar: How Markets and the State Leave the Community Behind*. Penguin.
- Rodrik, D. (2016). *Economics rules: The Rights and Wrongs of the Dismal Science*. National Geographic Books.
- Sapolsky, R. M. (2017). *Behave: The Biology of Humans at Our Best and Worst*.
<https://ci.nii.ac.jp/ncid/BB25578034>
- Seabright, P. (2010). *The Company of Strangers: A Natural History of Economic Life*. Princeton University Press.
- Shiller, R. J. (2020). *Narrative Economics: How Stories Go Viral and Drive Major Economic Events*. Princeton University Press.
- Sitskoorn, M. M. (2008). *Maakbare brein / druk 28: gebruik je hersens en word wie je wilt zijn*.
- Tirole, J. (2017). *Economics for the Common Good*. <https://doi.org/10.2307/j.ctvc77hng>

