

De ethiek van geld

Volgens economen is ieder mens alleen geïnteresseerd in persoonlijk gewin. Maar uit nieuwe inzichten uit de gedragseconomie blijkt dat de mens bovenal wordt gemotiveerd door altruïsme, niet door hebzucht.

Jeremy Mercer | 116 mei 2009 issue ODE



Eind vorig jaar verkeerde de stad Yonkers, vlak bij New York, in moeilijkheden. Het financiële tekort liep op en de economische crisis maakte het alleen maar erger. Er moesten ontslagen vallen en zes van de slachtoffers waren brandweerlieden, onder wie een jongeman die pas nog een aantal kinderen uit een brandend appartementengebouw had gered. Het ontslag moest in de eerste week van januari ingaan.

Maar toen gebeurde er iets bijzonders. De brandweerlieden van Yonkers boden aan om het komende half jaar een aantal dagen voor niets te werken, zodat de gemeente geld kon besparen en hun collega's aan het werk konden blijven. De afspraak werd door 75 procent van de brandweerlieden goedgekeurd en het ontslag ging niet door. 'Iedereen weet hoe de economie ervoor staat', legde Patrick Brady uit, de voorzitter van de plaatselijke afdeling van de brandweerliedenbond. 'We hebben de handen ineengeslagen en hebben besloten onze collega's te helpen. 'Bij alle ontslagen, huisuitzettingen en faillissementen van deze recessie zijn dit soort berichten een klein lichtpuntje. Over de hele wereld delen mensen hun baan of accepteren ze een lager loon om collega's te helpen en nog grotere werkloosheid te voorkomen. De Amerikaanse president Barack Obama prees deze initiatieven in zijn inauguratiespeech in januari en zei dat 'de onbaatzuchtigheid van werknemers die liever zelf arbeidstijdvermindering accepteren dan te moeten toezien dat een vriend zijn baan verliest, ons door deze donkere tijden heen helpt'.

Dit altruïsme is inderdaad hartverwarmend. Het bewijst dat de economische theorie waarop ons financiële stelsel berust, hopeloos tekortschiet. De afgelopen vijftig jaar is het economische beleid vergiftigd door de cynische vooronderstelling dat de mens in wezen egoïstisch en materialistisch is. Dit mensbeeld wordt onderwezen bij de studie economie, die weer de basis vormt voor een groot deel van het overheidsbeleid, zoals de deregulering van de banksector, en daaruit is de graaicultuur van de beurzen voortgekomen: hebzucht is goed.

En nu worden de grondslagen van de economie opnieuw geëvalueerd. Uit de talrijke onderzoeken van gedragseconomen blijkt steeds duidelijker dat altruïsme niet alleen simpelweg bestaat, maar ook een belangrijke bron van motivatie is, ook als het om geld gaat. Als een aantal progressieve economen het voor het zeggen heeft, staat er een menselijker tijdperk voor de deur, waarin onbaatzuchtigheid in plaats van hebzucht de grondslag voor ons economische stelsel vormt.

'Het wordt steeds duidelijker dat mensen worden gemotiveerd door morele principes', vertelt Herbert Gintis, een van de toonaangevende economen die zich bezighouden met altruïsme. 'Misschien maken we nog wel een renaissance van de economische theorie mee.'

Lange tijd was economie een treurigstemmende wetenschap vanwege de harteloze opvatting dat mensen uitsluitend oog hebben voor hun eigen financiële of materiële belangen. De oorsprong van deze theorie ligt bij de achttiende-eeuwse filosoof Adam Smith, omdat volgens hem egoïstisch handelende individuen een 'onzichtbare hand' vormen, die de best mogelijke maatschappij oplevert. 'Wanneer de mens zijn eigenbelang nastreeft', schreef Smith in *The Wealth of Nations*, 'bevordert hij dat van de maatschappij vaak beter dan wanneer hij dat bewust probeert te doen.' Een eeuw later kwam John Stuart Mill met zijn definitie van de mens als 'een wezen dat onvermijdelijk datgene doet waardoor hij de grootst mogelijke hoeveelheid levensbehoeften, gemakken en luxeartikelen kan verwerven met de minst mogelijke hoeveelheid inspanning en zelfopoffering', wat aanleiding gaf tot de term 'homo economicus'.

Deze uitgangspunten werden het fundament van de traditionele economie en werden aanvaard door alle grootheden die het gezicht van de economie van de tweede helft van de twintigste eeuw hebben bepaald. De theorie van het *trickle-down-effect*, het kapitalisme van het *laissez faire* en de zogeheten aanbodeconomie gaan uit van de vooronderstelling dat mensen rationele, calculerende wezens zijn die hun eigenbelang nastreven. Deze leer is het best verwoord door George Stigler, de Nobelprijswinnaar die opriep tot een kruistocht tegen overheidsregulering: 'Smiths concept van het op eigenbelang gerichte individu in een competitieve omgeving is net zo universeel geldig als de zwaartekracht.'

Dat was een misvatting. Adam Smith was eigenlijk een humanist die in *The Theory of Moral Sentiments* een lans brak voor de altruïstische impuls. 'Hoe zelfzuchtig de mens ook wordt genoemd', schreef Smith, 'er zijn in zijn natuur duidelijk principes werkzaam waardoor hij zich het lot van anderen aantrekt en hun geluk belangrijk vindt, al levert dat hem uitsluitend het genoegen op er getuige van te zijn.' Het probleem voor Smith en hele generaties economen was dat 'morele overtuigingen' moeilijk te kwantificeren zijn. Daarom bleven ze uiteindelijk buiten de economische theorie.

De evolutiebiologen waren met hun praktijk van veldonderzoek uiteindelijk degenen die de vraag empirisch benaderden. Het begon met Charles Darwin, die zich verbaasde over de samenwerking van bijen; daarna kwam William Hamilton, die altruïsme onder konijnen bestudeerde, en toen Robert Trivers, met zijn werk over samen delen bij vampiers. Toen altruïsme in de natuur eenmaal een erkend verschijnsel was, richtte het analytische onderzoek zich onvermijdelijk op de mens. In 1973 werd een cruciaal experiment uitgevoerd bij

twee bloedbanken in Amerika. Het was geïnspireerd op Richard Titmuss' theorie over 'verdringing', de gedachte dat mensen bepaalde dingen, zoals bloed geven, in het algemeen belang doen, maar dat hun motivering zou worden verdrongen als er een financiële vergoeding tegenover stond. De twee bloedbanken vormden een ideale testcase, omdat bij beide 'bereidheidslijsten' waren aangelegd met de namen van vroegere donoren. In dit experiment kreeg een controlegroep de standaardbrief waarin een inzamelingsactie werd aangekondigd, en kreeg een testgroep dezelfde brief waarin echter ook een vergoeding van tien dollar per donatie werd aangeboden. De uitkomst liet niets aan duidelijkheid te wensen over: van de controlegroep reageerde 93 procent op de oproep, en van degenen aan wie geld was aangeboden, gaf slechts 65 procent bloed. 'Voor mij was het een echte doorbraak', weet Bill Upton nog, de psychologiestudent van Cornell University die het experiment leidde. 'Het was een duidelijk bewijs dat geld niet per se een stimulans is.'

Het resultaat was om twee redenen opmerkelijk. Ten eerste werd de economische standaardtheorie erdoor weerlegd en het bestaan van altruïsme bij mensen bewezen. Ten tweede was dit nieuwe inzicht in de financiële motivering ontdekt door een psychologiestudent die een sociologische theorie gebruikte. Waar bleven de economen?

De economie is bijna zolang als ze al bestaat een zuiver theoretische discipline. Volgens Philippe Fontaine, specialist in de geschiedenis van de economie en het altruïsme, en docent aan de Ecole Normale Supérieure in Parijs, werden economen pas tot een meer empirische benadering gedwongen toen biologen en sociologen zich over kwesties als motivering begonnen te buigen. Uit deze ommekeer ontstond de gedragseconomie, waarin met experimenten en inzichten uit de sociale wetenschappen wordt gewerkt aan een vollediger beeld van motivering en besluitvorming bij mensen.

Toen het experimenteel onderzoek eenmaal ingang vond, stortten de heilige huisjes van de economische theorie in. De belangrijkste ontwikkeling was misschien wel het Ultimatumspel, dat in 1982 door economen van de Universiteit van Keulen werd bedacht. Bij dit experiment krijgt speler A een klein bedrag, zeg 10 euro, en speler B niets. Speler A moet speler B een aanbod doen; de spelers mogen het geld alleen houden als het aanbod wordt geaccepteerd. Volgens de standaardtheorie zou het minimum, 1 euro, moeten worden - aangeboden en geaccepteerd, want dat betekent voor speler B een duidelijk financieel voordeel. Maar in de duizenden keren dat het experiment is gedaan, is het gemiddelde geaccepteerde aanbod 4 euro en worden aanbiedingen van minder dan 3 euro regelmatig afgewezen. Mensen bleken meer gericht op gelijkheid dan op financieel gewin. 'Eerlijkheid is vrijwel universeel', concludeerde Werner Guth, een van de economen die het experiment bedachten en uitvoerden.

Het lijkt een bijna banale bewering. Er wordt per slot van rekening al eeuwen gespeeld met het idee dat mensen van nature zedelijke wezens zijn, vanaf Plato met zijn *Meno* tot de negentiende-eeuwse Franse filosoof Auguste Comte, die het woord 'altruïsme' bedacht. Maar voor economen, die het model van de homo economicus met de paplepel ingegoten hebben gekregen, was het bewijs van het bestaan van zoiets simpels als eerlijkheid revolutionair.

En de bewijzen waren niet alleen afkomstig van gecontroleerde experimenten. In de jaren negentig wilde de Zwitserse regering een opslag voor kernafval bouwen bij het dorp Wolfenschiessen. Na een stevige publiciteitscampagne werd het plan door een krappe meerderheid van de dorpsbewoners - 51 procent - gesteund. In de hoop nog meer mensen mee te krijgen, bood de overheid een bedrag van 6500 euro per persoon. Daarop kelderde de steun naar 25 procent. De dorpingen noemden het omkoping en voelden zich beledigd, omdat hun morele dilemma was gebagatelliseerd tot een financiële transactie. 'De boodschap was duidelijk: mensen zijn veel altruïstischer dan in de standaardtheorie wordt aangenomen', meent Bruno Frey, een econoom van de Universiteit van Zurich die de zaak Wolfenschiessen heeft bestudeerd. 'Het is de kunst voor economen om die intrinsieke motivering te stimuleren in plaats van te verdringen.'

De gedragseconomen Uri Gneezy en Aldo Rustichini deden een ander onthullend onderzoek. Verscheidene creches in Israel hadden problemen met ouders die hun kinderen te laat kwamen ophalen en de economen bedachten een systeem van kleine boetes, zo'n drie euro voor elke keer dat ze te laat waren, om te zien of de ouders dan punctueler zouden worden. Maar dat werkte averechts. Door de boetes werd te laat komen juist acceptabel, omdat het een financiële transactie was geworden, terwijl sociale normen, zoals beleefdheid tegenover de crechemedewerkers, eerder tot punctualiteit aanspoorden. Hierdoor geïntrigeerd, hebben Gneezy en Rustichini daarna nog aangetoond dat vrijwilligers meer geld inzamelen voor goede doelen dan betaalde collectanten.

'Van oudsher wordt er in de economie van uitgegaan dat mensen alles doen voor materieel voordeel', vertelt Gneezy. 'Met die aanname is de economie een heel eind gekomen en het is in bepaalde omstandigheden nog steeds een goede aanname, bijvoorbeeld voor twee handelaars op de beursvloer, maar er zijn situaties waarin andere relaties, gemeenschappelijke relaties, de doorslag geven.'

Geen wonder dat traditionele economen hebben geprobeerd dit soort uitkomsten in hun bestaande modellen in te passen. De theorie van het 'warme gevoel' stelt bijvoorbeeld dat onbaatzuchtig gedrag genot verschaft, een voordeel waardoor altruïsme niet meer 'zuiver' is. Met andere experimenten werd bewezen dat mensen zich in het openbaar eerder onzelfzuchtig zullen gedragen, waardoor altruïsme de prijs wordt die je betaalt voor je goede naam. Maar ook al kijk je een gegeven paard in de bek om te zien of er rotte tanden in zitten, daarmee is de gift nog niet verdwenen. Het belangrijkste was bereikt: economen moesten schoorvoetend erkennen dat altruïsme bestaat.

Mocht het lijken dat economen ten onrechte verwijten wordt gemaakt, neem dan eens het volgende voorbeeld. In de jaren negentig testte de Amerikaanse econoom Robert Frank de hypothese dat 'mensen tot zelfzuchtig gedrag worden aangezet door blootstelling aan het in de economie gangbare model van eigenbelang'. Daarbij bleek onder meer dat studenten economie minder genereuze aanbiedingen deden in het Ultimatumspel, dat economiedocenten minder aan goede doelen gaven dan hun collega's van andere faculteiten en dat de kans dat een economiestudent een gevonden biljet van 100 dollar zelf hield, drie keer zo groot was als de kans dat een student sterrenkunde dat deed. 'Van een opleiding economie word je niet

eelijker', concludeert Frank. 'Dat is praktisch onmogelijk. Dat is zoiets als water dat tegen de berg op stroomt.'

Deze cynische opmerking heeft verontrustende consequenties: negativiteit brengt negativiteit voort. De Zwitserse economen Armin Falk en Michael Kosfeld hebben in 2004 een invloedrijk onderzoek gedaan over wantrouwen in het bedrijfsleven. Ze ontdekten dat mensen die wantrouwend worden behandeld, minder gemotiveerd zijn. Als in een onderneming bijvoorbeeld privegebruik van internet op kantoor wordt verboden, is er niets aan de hand, maar zodra er spionagesoftware op de computers van de medewerkers wordt geïnstalleerd, wordt het moreel ondermijnd.

Ook dit economische verschijnsel herinnert aan de evolutiebiologie, en wel aan de overlevingsstrategie 'lik-op-stuk'. In dit model moet het eerste gebaar tegenover een onbekende verzoenend zijn (een glimlach of een uitgestoken hand zijn demonstraties van goede wil bij mensen). Maar daarna doe je precies hetzelfde als de onbekende: vijandig of inschikkelijk, al naar gelang zijn gedrag. Kortom: behandel een ander zoals hij u behandelt. Dus als mensen in een economisch stelsel worden behandeld als geldwolven, dan worden ze volgens deze redenering ook geldwolven. Maar het omgekeerde geldt ook: als je mensen behandelt als morele, altruïstische wezens, dan worden de meesten dat ook.

Het is nu de kunst om met dit scala aan nieuwe inzichten nieuwe economische modellen te bedenken die uitmonden in praktisch beleid. Een van de pioniers is Herbert Gintis, die als eerste auteur van *Moral Sentiments and Material Interests* het boek over altruïsme en economie in feite heeft geschreven. De genuanceerdere economische theorie die Gintis voorstaat, is deels terug te voeren op zijn eclectische achtergrond. In zijn jeugd was hij marxist en in de jaren zestig was hij adviseur van mensenrechtenactivist Martin Luther King. Maar hij heeft ook hogere wiskunde gestudeerd en is aan Harvard gepromoveerd in de economie. Na veertig jaar onderzoek is hij tot de volgende nuchtere conclusie gekomen: altruïsme is niet irrationeel,' zegt hij, 'want anders waren sociopaten de enige rationele mensen.' Natuurlijk zullen er altijd gewetenloze mensen zijn die gespeend zijn van altruïsme, maar die zijn de uitzondering op de regel. Gintis heeft een theorie geformuleerd over 'sterke reciprociteit', die stelt dat vertrouwensbanden en samenwerkingsverbanden binnen een gemeenschap een sterkere motivering kunnen vormen dan materiele beloningen. De theorie is gebaseerd op de vooronderstelling dat de mens is geëvolueerd in kleine groepen met sterke sociale contacten en veel contact met onbekenden. Samenwerking binnen het stamverband was een voordeel zolang profiteurs werden bestraft. Samenwerking was ook de beste keuze als men een vreemdeling tegenkwam. Vooral in tijden van hongersnood was samenwerking de enige manier om in leven te blijven, waardoor altruïsme een gunstig evolutionair kenmerk werd.

Dat betekent volgens Gintis dat financiële stimuli weliswaar belangrijke beweegredenen vormen (misschien wel de belangrijkste) maar dat belangeloze impulsen voor kunnen gaan. Die impulsen zijn verantwoordelijk voor de grootste verworvenheden van de mens. 'Dankzij bewegingen voor burgerrechten, burgerlijke

vrijheden en democratie in autoritaire staten zijn de huidige progressieve democratieën ontstaan,' schrijft Gintis, 'maar de deelname aan die bewegingen kan meestal niet worden verklaard uit eigenbelang.'

Er is genoeg bewijs te vinden voor Gintis' theorie. Geslaagde projecten zonder eigenaars, zoals open-source-codes of de opkomst van sociaal verantwoorde investeringen waarbij een lager rendement wordt verwacht op een investering in ethisch verantwoorde projecten, zijn onverklaarbaar voor de standaardmodellen van de economie. Nieuwe theorieën als de sterke reciprociteit zijn misschien geen wondermiddel, maar het cynisme dat het economische denken heeft getekend, kan er misschien wel door worden uitgeroeid. Gintis heeft een eenvoudig recept: richt het onderwijs in bedrijfskunde en economie op dezelfde manier in als rechten en medicijnen. 'Artsen en advocaten leren dat ethiek een essentieel onderdeel vormt van hun beroep en dat hun beroep niet losstaat van andere menselijke aangelegenheden', stelt Gintis. 'Toch weerhoudt dat hen er niet van om behoorlijk te verdienen.'

Het zou wel eens kunnen werken. Gedragseconoom Dan Ariely, auteur van *Predictably Irrational*, heeft onderzoek gedaan naar eerlijkheid. Hij deed experimenten met studenten waaruit bleek dat gesjoemel praktisch kan worden uitgebannen als je de studenten voor een tentamen de tien geboden te lezen geeft of hen een erecode laat ondertekenen. 'Wanneer iemand de kans krijgt materieel voordeel te behalen, zal hij de situatie zo naar zijn hand zetten, dat ze strookt met zijn ethische principes', zegt Ariely. 'Een ethische norm die op het juiste moment wordt herhaald, voorkomt dat mensen in oneerlijk gedrag vervallen.'

Een van de belangrijkste credo's van de standaardtheorie is de trickle-down-economics, het idee dat financiële rijkdom door de samenleving naar beneden doorsijpelt. Maar het enige dat blijktbaar is doorgesijpeld is ordinaire hebzucht en cynisme. Het is vermeldenswaard dat dit denkbeeld in de negentiende eeuw bekendstond als het 'paard-en-mus-model'. Geef een paard genoeg haver en uiteindelijk zal hij er wat van op de weg achterlaten voor de mus. De standaardtheorie doet erg denken aan dat mussenmaaltje.

De economie heeft de mens de afgelopen twee eeuwen gedegradeerd. Economen beweerden niet dat er een paar rotte appels in de mand zitten zoals Bernard Madoff, die onlangs heeft bekend dat hij zich schuldig heeft gemaakt aan de grootste financiële fraude uit de wereldgeschiedenis maar dat iedereen een rotte appel is die zal liegen en bedriegen om zelf rijker te worden. -Gelukkig is er nu een overtuigende hoeveelheid aan studies en een indrukwekkende hoeveelheid bewijsmateriaal waardoor deze smadelijke laster wordt weerlegd. In werkelijkheid zijn er heel veel uitstekende appelen.

Deze recessie biedt, hoe deprimerend ze ook is, de gelegenheid om bepaalde economische principes te herzien en te herschrijven. 'Hoe triest het ook is voor de wereld, het is goed voor de gedragseconomie, want nu zullen meer mensen bereid zijn te luisteren', meent Dan Ariely. Van alle kanten klinkt de roep om verandering. In Groot-Brittannië heeft kardinaal Cormac Murphy-O'Connor verklaard: 'Het kapitalisme moet aan banden worden gelegd met regelgeving en ethische principes.' In Australië heeft premier Kevin Rudd een artikel geschreven, waarin hij stelt: 'Het neoliberalisme en het vrijemarktdenken dat eruit is voortgekomen, bleek weinig meer te zijn dan persoonlijke hebzucht vermomd als economische filosofie.' En

in dezelfde rede waarin president Obama de onbaatzuchtigheid van werknemers prees, veroordeelde hij 'de inheligheid en het onverantwoordelijke gedrag' waardoor de Amerikaanse economie was ondermijnd. In economisch jargon zijn 'externaliteiten' onverwachte kosten of baten die niet door de oorspronkelijke transactie bedoeld waren. De externaliteit van de huidige -recessie waar we allemaal baat bij hebben, is dat de onjuiste denkbeelden die op het economische schoolbord waren geschreven, worden uitgewist. Een heel leger economen studeert nu op altruïsme en samenwerking en dankzij de opbloei van de gedragseconomie zien we in de collegezalen van de academische wereld en de wandelgangen van de macht mannen en vrouwen die verder kijken dan de verouderde, pessimistische modellen over menselijk gedrag. Dit nieuwe slag economen zal niet overdreven optimistisch zijn en zal geen financiële revolutie teweegbrengen, maar ze kunnen wel helpen de giftige leugens van de standaardtheorie te vervangen door een waarachtiger fundament voor het economische beleid. En dan zal er van de economische toppen vast en zeker iets veel appetijtelijkers doorsijpelen dan het mussenmaal van hebzucht en cynisme dat ons nu wordt voorgeschoteld.