

Bedankt voor het downloaden van dit artikel. De artikelen uit de (online)tijdschriften van Uitgeverij Boom zijn auteursrechtelijk beschermd. U kunt er natuurlijk uit citeren (voorzien van een bronvermelding) maar voor reproductie in welke vorm dan ook moet toestemming aan de uitgever worden gevraagd.

# Boom

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet van 1912 gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch door fotokopieën, opnamen of enig andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor zover het maken van kopieën uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikelen 16h t/m 16m Auteurswet 1912 jo. Besluit van 27 november 2002, Stb 575, dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoeding te voldoen aan de Stichting Reprorecht te Hoofddorp (postbus 3060, 2130 KB, [www.reprorecht.nl](http://www.reprorecht.nl)) of contact op te nemen met de uitgever voor het treffen van een rechtstreekse regeling in de zin van art. 16l, vijfde lid, Auteurswet 1912.

Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken (artikel 16, Auteurswet 1912) kan men zich wenden tot de Stichting PRO (Stichting Publicatie- en Reproductierechten, postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, [www.cedar.nl/pro](http://www.cedar.nl/pro)).

*No part of this book may be reproduced in any way whatsoever without the written permission of the publisher.*

[info@boomamsterdam.nl](mailto:info@boomamsterdam.nl)  
[www.boomuitgeversamsterdam.nl](http://www.boomuitgeversamsterdam.nl)

## De homo economicus is dood, maar de overheid verzuimt hem te begraven

*De overheid lijkt er dikwijls van uit te gaan dat mensen uitsluitend geïnteresseerd zijn in de eigen portemonnee. Maar de mens is geen koele homo economicus en wordt niet alleen maar gedreven door eigenbelang en financiële prikkels, zo blijkt uit onderzoek. Het is in zekere zin een selffulfilling prophecy: als de overheid mensen behandelt als calculerende burgers, worden het ook calculerende burgers. De nadruk in het overheidsbeleid zou minder moeten liggen op individuele winstmaximalisatie en meer op betekenisvolle sociale verbanden en maatschappelijke participatie.*

---

door Will Tiemeijer

---

De auteur is senior onderzoeker bij de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid en medeauteur van WRR-verkenning *De menselijke beslisser. Over de psychologie van keuze en gedrag*.

ZELFS EEN VERSTOKT KLUIZENAAAR kan het nauwelijks zijn ontgaan: de homo economicus is dood. Tegenwoordig heeft elke boekhandel van enige omvang een plank vol populairwetenschappelijke boeken waarin met stapels onderzoek wordt aangetoond dat de mens van vlees en bloed absoluut niet voldoet aan het beeld van de rationele beslisser uit de klassieke economie. Bekende voorbeelden zijn de boeken van Thaler en Sunstein, van Kahneman en van Dijksterhuis.<sup>1</sup> (En als het een goede boekhandel is, staat ook de WRR-publicatie *De menselijke beslisser* in de schappen.) Ik ga die publicaties hier niet samenvatten, maar wil me richten op één bevinding die relatief weinig aandacht heeft gekregen, namelijk dat mensen niet (alleen) maar worden gedreven door eigenbelang, maar hun keuzes (ook)

baseren op bekommernis om anderen en gevoelens van rechtvaardigheid. Als je kijkt naar de wereld van beleid en politiek zou je dat niet zeggen. Veel beleid lijkt ervan uit te gaan dat mensen uitsluitend geïnteresseerd zijn in de eigen portemonnee. Willen we dat burgers zuiniger omgaan met energie? Geef dan subsidie op woningisolatie. Willen we rekeningrijden aan de man brengen? Gebruik dan het argument dat daardoor de gemiddelde autorijder goedkoper uit is. Hebben we meer leraren nodig? Verhoog dan de salarissen. En in verkiezingstijd wordt de strijd om de kiezersgunst vaak gevoerd met ‘koopkrachtplaatjes’. Lang leve de homo economicus!

#### SOCIALE DIEREN

Het is een klassieke discussie: is de mens werkelijk begaan met andermans lot, of is dat slechts een dun laagje beschaving dat moet verhullen dat zodra het er echt op aankomt, hij zelfzuchtig is en enkel geïnteresseerd in zijn eigen overleven? ‘Scratch an altruist and watch a hypocrite bleed’, schrijft Ghiselin.<sup>2</sup> Tegen deze nihilistische visie heeft de – inmiddels wereldberoemde – primatoloog Frans de Waal zich met hand en tand verzet. De titels van zijn boeken maken de inzet duidelijk, zoals *Van nature goed* en *Een tijd van empathie*.<sup>3</sup> Volgens De Waal hebben mensen (en sommige andere primaten) in de loop van de evolutie de beschikking gekregen over een natuurlijk vermogen om lief te hebben, empathie en sympathie te ervaren en spontaan hulp te bieden aan anderen in nood.

Dat is ook logisch. Prehistorische mensen konden voor hun overleven niet zonder de hulp van anderen. Daarom hebben genen die samenhangen met sociaal gedrag een relatief grote kans om te worden doorgegeven aan volgende generaties. De evolutie is een survival of the fittest, maar het laatste woord moet wel correct begrepen worden, namelijk als: het best toegerust voor de eisen van zijn omgeving. Voldoende geneigdheid tot prosociaal gedrag biedt een adaptief voordeel. Andere aanwijzingen voor het sociale karakter van mensen schuilen in spraakmakende wetenschappelijke ontdekkingen van de laatste jaren. Zo helpen spiegelneuronen ons te verplaatsen in de gevoelens van een ander,<sup>4</sup> en bevordert de neuropeptide oxytocine dat we ons verbonden voelen met anderen.<sup>5</sup> Omdat sociale uitsluiting zo levensbedreigend was, leidt dit nog steeds letterlijk tot een pijnreactie in de hersens,<sup>6</sup> en langdurig isolement heeft dan ook ernstige geestelijke en lichamelijke gevolgen.<sup>7</sup>

*So far so good.* Hiermee is echter nog niet de vraag beantwoord of prosociaal gedrag werkelijk getuigt van altruïsme, of dat het slechts een hogere vorm van egoïsme is, waarin het de helper enkel te doen is om de voordelen die dergelijk gedrag hemzelf opleveren, zoals de kans op overleven

of ‘het goede gevoel’ dat men krijgt van anderen helpen. Over de vraag of altruïsme echt bestaat, wordt in de wetenschap al lang gekibbeld. Er zijn diverse, soms nogal gecompliceerde experimenten gedaan om daarop een antwoord te verkrijgen. Een proefpersoon wordt bijvoorbeeld geconfronteerd met iemand van wie een moreel appel tot hulp uitgaat (bijvoorbeeld een medestudent die onlangs een verkeersongeluk heeft gehad en daarom hulp nodig heeft bij het studeren). Vervolgens wordt de mate gevarieerd waarin de proefpersoon kan ontsnappen aan dit appel (men kan bijvoorbeeld de kans variëren dat de proefpersoon later deze medestudent nog zal ontmoeten). De vraag is nu: is de proefpersoon bereid het ‘zielige geval’ te helpen? Als mensen alleen worden gemotiveerd door zelfzuchtige overwegingen, zullen zij daartoe minder geneigd zijn als er een eenvoudige ontsnapingsmogelijkheid is. Als zij echter worden gedreven door waarlijk altruïstische motieven, zou het geen verschil moeten maken of die ‘escape’ wel of niet aanwezig is. Dat laatste lijkt inderdaad het geval te zijn.<sup>8</sup>

Alle onderzoek overziend, lijkt het erop dat waarlijk altruïstisch gedrag toch echt bestaat.<sup>9</sup> De psycholoog Miller spreekt zelfs van de ‘mythe van

het eigenbelang’. Natuurlijk *lijkt* het soms alsof mensen alleen maar worden gedreven door eigenbelang. Dat komt echter niet doordat mensen enkel zelfzuchtig zouden zijn, maar doordat de (westerse) samenleving is doortrokken van een norm die stelt dat zolang je eigen belangen niet in het geding zijn, het ongepast is je met andermans zaken te be-

*Net zoals economen leren dat het ‘rationeel’ is om alleen je eigenbelang na te streven, zo leren wij om ons niet met andermans zaken te bemoeien als er voor onszelf niets op het spel staat*

moeien. Net zoals economen leren dat het ‘rationeel’ is om alleen je eigenbelang na te streven, zo leren wij allen om ons niet met andermans zaken te bemoeien als er voor onszelf niets op het spel staat. ‘Mind your own business.’ Hierdoor kunnen altruïstische impulsen worden verhuuld.<sup>10</sup>

#### CROWDING OUT

Mensen worden dus niet alleen maar gedreven door financiële prikkels. Sterker nog, uit onderzoek blijkt dat het belonen van prosociaal gedrag contraproductief kan uitpakken. Als men bijvoorbeeld vrijwilligerswerk financieel gaat belonen, is het mogelijk dat de geneigdheid tot dit gedrag niet toeneemt maar juist afneemt. Door de introductie van de financiële prikkel krijgt het gedrag namelijk een andere betekenis. Het is niet langer lovenswaardig gedrag waartoe mensen intrinsiek zijn gemotiveerd, bij-

voorbeeld uit gemeenschapszin, maar slechts een financiële transactie die wordt ingegeven door eigenbelang.<sup>11</sup> Een vaak aangehaald voorbeeld van een dergelijk contraproductief effect is een onderzoek naar een Israëliisch kinderdagverblijf. Dat wilde voorkomen dat ouders hun kinderen te laat kwamen ophalen, en introduceerde daarom een kleine boete op te laat afhalen. Het onverwachte gevolg was echter dat hierdoor juist *minder* ouders op tijd kwamen. Door de introductie van de boete veranderde het op tijd afhalen van de kinderen van een morele plicht in een economische transactie; de ‘plicht’ kon voortaan zonder schuldgevoel worden afgekocht.<sup>12</sup> Onderzoekers spreken van *crowding out*. De prosociale motieven worden uitgedreven. Er vindt een ‘monetarisering’ van het gedrag plaats, waardoor men er juist minder toe geneigd is. En het vervelende is dat de omgekeerde route veel moeilijker is. Wanneer mensen een bepaald gedrag eenmaal beschouwen als een gedrag dat men met financiële prikkels kan reguleren, is het moeilijk om de klok terug te draaien en hen weer zover te krijgen het gewenste gedrag als ‘morele plicht’ te beschouwen.

#### EEN RECHTVAARDIGE VERDELING

De spanning tussen eigenbelang en collectief belang is ook veelvuldig onderzocht in spelexperimenten. Een bekend voorbeeld is het *public goods*-spel. Daarin krijgt een groep mensen een bepaald budget dat gelijkelijk onder de spelers wordt verdeeld. Vervolgens kan elke speler het totale budget van de groep vergroten door een (deel van) zijn aandeel te ‘investeren’ in een collectieve pot. De spelleider verdubbelt daarna het bedrag in de pot, en vervolgens wordt het totaal weer gelijkelijk verdeeld over alle spelers. Wat is nu voor een individuele en zelfzuchtige speler de meest rationele strategie? Niets bijdragen aan de pot. Dan maak je immers geen kosten, maar je deelt wel in de winst uit de inleg van anderen. Onderzoek laat echter zien dat de meeste mensen in eerste instantie wel degelijk geneigd zijn zelf bij te dragen aan de gezamenlijke pot. Pas wanneer ze zien dat anderen kiezen voor de egoïstische strategie, stappen zij ook daarop over. Niemand wil gekke Henkie zijn. Men ergert zich ook aan dergelijk freeridergedrag. Als het spel de mogelijkheid kent om free riders te straffen, gebeurt dat veelvuldig, zelfs als het uitdelen van die straf alleen maar geld kost.<sup>13</sup>

Een ander bekend spel is het ultimatumspel. Dat wordt gespeeld door twee personen. De één wordt aangewezen als ‘de verdeler’ en de andere als ‘de ontvanger’. De verdeler krijgt een bedrag, zeg tien euro, en mag dit bedrag naar eigen goeddunken verdelen over hemzelf en de ontvanger. Hij kan bijvoorbeeld zelf zeven euro houden en de ontvanger drie euro geven. Als de ontvanger het bod accepteert, mogen de beide spelers het bedrag

houden, maar als de ontvanger het bod niet accepteert, moet de verdeler al het geld teruggeven aan de spelleider. Wat is nu voor zelfzuchtige deelnemers aan dit spel de voordeligste strategie? Als mensen strikt rationeel zouden zijn, zou de verdeler zo veel mogelijk zelf moeten houden, en slechts één euro aan de ontvanger geven. Op zijn beurt zal de ontvanger dit bod accepteren, want ook al krijgt hij maar één euro, dat is nog altijd beter dan niets. Zo blijkt het echter niet te gaan. Experimenten wijzen steeds weer uit dat een dergelijk minimaal bod niet wordt geaccepteerd. Kennelijk vinden ontvangers een laag bod zo oneerlijk dat ze liever de verdeler straffen door ervoor te zorgen dat hij niets krijgt, dan zelf die minimale winst te incasseren. Gelukkig blijken zulke scheve verdelingen in de minderheid. Het blijkt namelijk dat de meeste verdelingen slechts iets lager dan fiftyfifty zijn.<sup>14</sup> Kennelijk wordt ook de verdeler gedreven door gevoelens van rechtvaardigheid, of anticipeert hij erop dat een laag aanbod niet zal worden geaccepteerd. Dit ‘irrationele’ gedrag lijkt universeel te zijn. Je komt het in allerlei culturen tegen<sup>15</sup> en ook bij zeer hoge bedragen (bijvoorbeeld ter hoogte van driemaal een maandsalaris).<sup>16</sup> Gevoelens van rechtvaardigheid spelen dus wel degelijk een rol.

#### ‘IRRATIONEEL’ STEMMEN

Ook bij verkiezingen draait het om de spanning tussen eigenbelang en algemeen belang. Kies je voor de partij die het best is voor het land, of voor de partij die het best is voor je eigen portemonnee? Vaak wordt gedacht dat kiezers vooral kijken naar het laatste. Men spreekt van *pocketbook voting*. Maar hoe vanzelfsprekend het ook mag lijken dat mensen in hun politieke attitudes uitgaan van hun (financiële) eigenbelang, er is nauwelijks empirische steun gevonden voor deze veronderstelling. Op basis van tientallen onderzoeken concluderen Sears en Funk dat ‘self-interest ordinarily does not have much effect on the mass public’s political attitudes [...] the general public thinks about most political issues, most of the time, in a disinterested frame of mind.’<sup>17</sup> (Er is slechts één uitzondering, namelijk als het specifiek over belastingverhoging of -verlaging gaat. Alleen dan is zo volstrekt ondubbelzinnig welk persoonlijk belang er op het spel staat, dat dit een rol begint te spelen in het politieke oordeel.) De praktijk toont dan ook geregeld ‘irrationeel’ stemgedrag. Mensen die weinig verdienen of werkloos zijn, stemmen geregeld op rechtse partijen die een beleid voorstaan dat hun financieel-economische positie waarschijnlijk zal schaden, en mensen met riant inkomens stemmen soms op een linkse partij die hun beurs zeker niet zal spekken.

## OPDRINGEN VAN MENSBEELDEN

Van welk mensbeeld *willen* we eigenlijk uitgaan? Elke overheidssturing gaat onvermijdelijk gepaard met een bepaalde theorie over wat burgers drijft. Zoals gezegd wordt in veel beleid op mensen het beeld geprojecteerd van de homo economicus. Dat is geheel in overeenstemming met het advies van David Hume. Die schreef al in 1754 dat ‘in contriving any system of government [...] every man ought to be supposed a knave and to have no other end, in all his actions, than private interest’.<sup>18</sup> Inmiddels is duidelijk dat deze veronderstelling vaak niet klopt. Wat gebeurt er als de overheid desondanks toch uitgaat van dit mensbeeld? Eén mogelijkheid is natuurlijk dat het beleid mislukt. Een andere mogelijkheid is dat het beleid slaagt doordat mensen zich gaan voegen naar het geprojecteerde beeld.

Zou dat inderdaad kunnen gebeuren? Dat is zeker niet uitgesloten, zo leert onderzoek onder economiestudenten. Zij worden in hun opleiding dagelijks geconfronteerd met de stelling dat het nastreven van eigenbelang rationeel is. Heeft dat effect op hun bereidheid tot coöperatie? Het lijkt er wel op. Eerstejaars economiestudenten blijken in een public goodsspel vaker te kiezen voor de freerideroptie dan andere eerstejaars.<sup>19</sup> Ook zijn ze in het ultimatumspel ‘rationeler’ dan niet-economiestudenten. Als een economiestudent de verdeler is, biedt hij de ontvanger gemiddeld een lager aandeel, en als hij de ontvanger is, is hij eerder geneigd een laag aandeel te accepteren.<sup>20</sup> Economiestudenten kiezen dus vaker zelfzuchtig. De grote vraag is hoe dit komt. Wordt dit veroorzaakt door zelfselectie (ofwel: zijn mensen die economie gaan studeren reeds ‘van nature’ zelfzuchtiger?), of is er sprake van een ‘leereffect’? Voor beide hypothesen is empirische evidentie gevonden.<sup>21</sup> Het is echter vooral de bevestiging van de tweede hypothese die hier relevant is. Mensen kunnen zich blijkbaar gaan gedragen conform de modellen die op hen worden geprojecteerd.

*Wanneer de overheid burgers  
eenzijdig benadert als homo  
economicus, kan dat ertoe leiden  
dat zij keuzes maken die haaks  
staan op hun ware voorkeuren*

Moeten we ons een dergelijk mensbeeld laten opdringen? Met enige regelmaat verschijnen er cultuurpessimistische beschouwingen over de leegheid van het leven in een systeem dat het authentieke van mensen niet respecteert en dat hen in een wezensvreemde logica dwingt. Wanneer de overheid bur-

gers eenzijdig benadert als homo economicus, kan dat ertoe leiden dat zij keuzes maken die haaks staan op hun ware gevoelens en voorkeuren, en tot het nastreven van doelen die hun niet werkelijk bevrediging schenken. Ge-

luksonderzoek wijst bijvoorbeeld uit dat wanneer de overheid het subjectief welbevinden van burgers tot uitgangspunt zou nemen, haar beleid er vermoedelijk anders uit zou zien. De nadruk zou minder liggen op individuele winstmaximalisatie en meer op betekenisvolle sociale verbanden en maatschappelijke participatie.<sup>22</sup> Maar ook wie betogen over vervreemding en geluk te zweverig vindt, zou zich zorgen moeten maken over de onderzoeksbevinding dat financiële prikkels ertoe kunnen leiden dat intrinsieke drijfveren tot prosociaal gedrag worden uitgedreven. Het betreffende gedrag wordt niet langer gereguleerd door sociale normen maar door een kosten-batencalculatie, met meer zelfzuchtige keuzes als resultaat. Het is in zekere zin een selffulfilling prophecy. Als de overheid mensen behandelt als calculerende burgers, dan worden het ook calculerende burgers. Of zoals Frey concludeert: 'A constitution designed for knaves tends to drive out civic virtues.'<sup>23</sup>

#### BESLUIT

Hoe moet het dan wel? Als het gaat om de vraag hoe de overheid een bepaald specifiek gedrag kan bevorderen – bijvoorbeeld meer mantelzorg of een zuiniger omgang met energie –, dan is er geen 'one size fits all'-oplossing. Op veel beleidsterreinen spelen meerdere gedragsmotieven een rol, zowel financiële motieven als overwegingen van moraliteit of rechtvaardigheid. Wat de relevante motieven en hun onderlinge krachtsverhoudingen zijn, zal van geval tot geval verschillen. Het beste advies aan beleidsmakers is daarom: zoek het uit! Ga nooit bij voorbaat uit van de *common wisdom* over wat mensen zou bewegen, maar begin elke beleidsontwikkeling met grondig onderzoek naar de relevante drijfveren van de doelgroep.

Dan het mensbeeld dat de overheid ons opdringt. We leven in cynische tijden. Wie het publieke debat volgt, krijgt de indruk dat Nederlanders enkel worden gedreven door materieel eigenbelang, en bovendien geneigd zijn tot alle kwaad, in casu fraude. Niet alleen beschouwen veel burgers alle politici als zakkenvullers, maar kennelijk is het omgekeerde ook het geval. Het zou mij persoonlijk een lief ding waard zijn als de woorden en daden van de overheid zouden getuigen van een rijkere visie op de mens. Meer aandacht voor noties als betrokkenheid op anderen en rechtvaardigheid lijkt me hard nodig. Het empirisch onderzoek dat in dit artikel werd behandeld, maakt aannemelijk dat hierdoor de politiek *herkenbaarder* zal worden voor mensen, en wellicht zo kan helpen politieke vervreemding tegen te gaan. Bovendien wordt daardoor altruïstisch of idealistisch gedrag niet langer impliciet veroordeeld als een vorm van irrationaliteit, maar gelegitimeerd en genormaliseerd. Wat Balkenende met zijn normen-en-



waardenverhaal destijds goed zag, is dat het in politiek om meer gaat dan alleen geld. Helaas verviel zijn initiatief al snel tot een exercitie in het disciplineren van mensen die zich 'onfatsoenlijk' gedragen. Wat mij betreft gaat een volgende aflevering van dit debat niet over de normen en waarden van de burgers, maar over de normen en waarden die politici in hun woorden en daden uitdragen, en over de vraag of dat wel de juiste zijn.

#### Noten

- 1 Richard H. Thaler en Cass R. Sunstein, *Nudge. Improving decisions about health, wealth and happiness*. New Haven: Yale University Press, 2008; D. Kahneman, *Thinking fast and slow*. Londen: Allen Lane, 2011; Ap Dijksterhuis, *Het slimme onbewuste. Denken met gevoel*. Amsterdam: Bert Bakker, 2007.
- 2 M.T. Ghiselin, *The economy of nature and the evolution of sex*. Berkeley: University of California Press, 1974.
- 3 Frans de Waal, *Van nature goed. Over de oorsprong van goed en kwaad in mensen en andere dieren*. Amsterdam: Olympus, 2005; Frans de Waal, *Een tijd voor empathie. Wat de natuur ons leert over een betere samenleving*. Amsterdam: Contact, 2009.
- 4 Marco Iacoboni, *Mirroring people. The new science of how we connect with others*. New York: Farrar, Straus & Giroux, 2008.
- 5 Paul Zak, in een artikel van Ellen de Bruin: 'Het leedvermaakhormoon', *NRC Handelsblad*, 26-27 juni 2010, sectie Wetenschap, p. W8; C. Sue Carter, 'Neuropeptides and the protective effects of social bonds', in: Eddie Harmon-Jones en Piotr Winfieldman (red.), *Social neuroscience. Integrating biological and psychological explanations of social behavior*. New York: The Guilford Press, 2007, pp. 425-438.
- 6 I. Naomi Eisenberger, Matthew D. Lieberman en Kipling D. Williams, 'Does rejection hurt? An fMRI study of social exclusion', *Science* 302 (2003), nr. 5643, pp. 290-292.
- 7 J.T. Cacioppo en B. Patrick, *Loneliness. Human nature and the need for social connection*. New York: W.W. Norton & Company, 2008.
- 8 C.D. Batson en K.C. Oleson, 'Current status of the empathy-altruism hypothesis', *Review of Personality and Social Psychology* 12 (1991), pp. 62-85; Miho Toi en C. Daniel Batson, 'More evidence that empathy is a source of altruistic motivation', *Journal of Personality and Social Psychology* 43 (1982), nr. 2, pp. 281 e.v.
- 9 J.F. Dovidio, J.A. Piliavin, D.A. Schroeder en L.A. Penner, *The social psychology of prosocial behavior*. Mahwah: Erlbaum, 2006.
- 10 Dale T. Miller, 'The norm of self-interest', *The American Psychologist* 54 (1999), nr. 12, pp. 1053-1060.
- 11 Bruno S. Frey en Reto Jegen, 'Motivation crowding theory', *Journal of Economic Surveys* 15 (2001), nr. 5, pp. 589-612.
- 12 U. Gneezy en A. Rustichini, 'A fine is a price', *Journal of Legal Studies* 29 (2000), nr. 1, pp. 1-17.
- 13 Ernst Fehr en Simon Gächter, 'Altruistic punishment in humans', *Nature* 415 (2002), nr. 6868, pp. 137-140.
- 14 Ernst Fehr, Urs Fischbacher en Simon Gächter, 'Strong reciprocity, human cooperation and the enforcement of social norms', *Human Nature* 13 (2002), nr. 1, pp. 1-26.
- 15 Joseph Henrichs, Robert Boyd, Samuel Bowles en Colin Camerer, *Foundations of human sociality. Economic experiments and ethnographic evidence from fifteen small-scale societies*. Oxford: Oxford University Press, 2004.
- 16 L.A. Cameron, 'Raising the stakes in the ultimatum game. Experimental evidence from Indonesia', *Economic Inquiry* 37 (1999), nr. 1, pp. 47-59.
- 17 David O. Sears en Carolyn L. Funk, 'The limited effect of economic self-interest on the political attitudes of the mass public', *The Journal of Behavioral Economics* 19 (1990), nr. 3, pp. 247 e.v.

- 
- 18 Aangehaald in Herbert M. Gintis, Samuel Bowles, Robert T. Boyd en Ernst Fehr (red.), *Moral sentiments and material interests. The foundation in economic life*. Cambridge: The MIT Press, 2005, p. 5.
- 19 Gerald Marwell en Ruth E. Ames, 'Economists free ride, does anyone else?', *Journal of Public Economics* 15 (1981), pp. 295-310.
- 20 John R. Carter en Michael D. Irons, 'Are economists different and if so, why?', *Journal of Economic Perspectives* 5 (1991), nr. 2, pp. 171-177.
- 21 B.S. Frey en S. Meier, 'Are political economists selfish and indoctrinated? Evidence from a natural experiment', *Economic Inquiry* 41 (2003), nr. 3, pp. 448-462; Gebhard Kirchgässner, '(Why) Are economists different?', *European Journal of Political Economy*, 21 (2005), nr. 3, pp. 543-562.
- 22 Mark Elchardus en Wendy Smits, *Het grootste geluk*. Leuven: LannooCampus, 2007; Derek Bok, *The politics of happiness. What government can learn from the new research on well-being*. Princeton: Princeton University Press, 2010.
- 23 Bruno S. Frey, 'A constitution for knaves crowds out civic virtues', *Economic Journal* 107 (1997), nr. 443, pp. 1043-1053.