

## Tilburg University

### Quid pro quo

van Damme, E.E.C.

*Published in:*  
Economisch Statistische Berichten

*Publication date:*  
2006

*Document Version*  
Publisher's PDF, also known as Version of record

[Link to publication in Tilburg University Research Portal](#)

*Citation for published version (APA):*  
van Damme, E. E. C. (2006). Quid pro quo. *Economisch Statistische Berichten*, 91(4492), 415-415.

#### General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal

#### Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.



## QUID PRO QUO

### LITERATUUR:

Dohmen, Thomas, Armin Falk, David Huffman en Uw Sunde (2006) *Homo Reciprocans: Survey Evidence on Prevalence, Behavior and Success*. IZA DP 2205. Bonn: Instituts zur Zukunft der Arbeit. Waal, F. de (1996) *'Van Nature Goed': over de oorsprong van goed en kwaad in mensen en andere dieren*. Amsterdam/Antwerpen: Contact.

'Wonderbelegger' René van den Berg mag vijf jaar brommen omdat hij met een relatief onschuldig piramidespelletje een aantal vrienden en bekenden uit het Gooi iets meer dan honderd miljoen euro armer heeft gemaakt. De ex-Ahold bestuurders Van der Hoeven, Meurs en Andrea speelden het spel slimmer en wisten naïeve beleggers meer geld uit de zak te kloppen, tot ook zij tegen de lamp liepen. Hoewel in één dag meer dan vijf miljard euro in rook opging, nadat eerder al tien miljard vervlogen was, kwamen zij er met voorwaardelijke celstraffen van vier tot negen maanden en geldboetes van 120.000 tot 225.000 euro genadig van af. Wat verklaart het verschil?

Mijn collega van strafrecht mocht het op TV uitlegen. De rechters rekenden het Van den Berg zwaar aan dat hij goedgelovige beleggers voor eigen gewin bedrogen had, om een luxe leventje te leiden. De ex-Ahold bestuurders zouden er daarentegen niet op uit zijn geweest om hun eigen portemonnee te spekken, maar om aanzien als topmanagers te verwerven. De advocaat van Van den Berg betoogde tevergeefs dat ook René slechts uit was op respect in de financiële sector en dat hij vooral geprobeerd had de hebzucht van zijn vrienden te bevredigen. Waarom straffen we streven naar rijkdom strenger dan streven naar roem? Waarom vindt onze maatschappij het eerste meer afkeurenswaardig?

Wij economen staan hier met de mond vol tanden. We hebben geleerd preferenties als gegeven te beschouwen en er niet over te oordelen. Maar dat wil niet zeggen dat we persoonlijke voorkeuren niet bestudeerd hebben. We weten ondertussen dat mensen verschillend zijn en niet alleen gedreven door materiële welvaart of zucht naar status. Naast rijkdom en roem is reciprociteit een belangrijke drijfveer. De meesten van ons zijn geneigd om goed met goed te belonen en kwaad met kwaad. 'Oog om oog, tand om tand', maar 'wie goed doet, goed ontmoet'.

De etholoog Frans de Waal geeft een evolutionaire verklaring voor dergelijke preferenties (De Waal, 1996). Mensen, en andere vleesetende primaten, zijn vooral sociale wezens. De dieren die onze voorouders doodden waren te groot om alleen op te peuzelen en te bederfelijk om te bewaren. Individuen die bereid waren hun vangst te delen, in de hoop in de toekomst te kunnen profiteren van het jachtsucces van een ander, waren in het voordeel en evolutie deed de rest. Wederkerigheid zit in onze genen ingebakken.

Recent Duits onderzoek (Dohmen et al., 2006) laat zien hoe sterk dergelijke gevoelens zijn. De ongeveer

20.000 deelnemers aan het Duitse sociaal-economisch panel (SOEP) werd in 2005 gevraagd in welke mate bij hen positieve reciprociteit (als iemand mij een dienst bewijst, ben ik bereid iets terug te doen) dan wel negatieve (als iemand mij slecht behandelt, zal ik die persoon terugpakken) een rol speelt. De antwoorden moesten gegeven worden op een schaal van 1 ('niet van toepassing') tot 7 ('perfect van toepassing') en de gemiddelde score voor positieve (negatieve) reciprociteit was 5,9 respectievelijk 3,1. Positieve wederkerigheid is klaarblijkelijk een belangrijker drijfveer dan negatieve. Er zijn overigens grote persoonlijke verschillen. Vrouwen zijn sterker positief reciprook dan mannen, en ouderen meer dan jongeren.

Het gegeven dat preferenties wederkerig zijn, is van groot economisch belang. Zo kunnen bijvoorbeeld werkgevers die aardig zijn voor hun werknemers, zeg door deze goed te betalen, erop rekenen dat ze daarvoor beloond worden. Een werknemer die goed behandeld wordt, is bereid iets extra's terug te doen. Het SOEP laat zien dat mensen met een hogere score voor positieve reciprociteit meer uren maken en meer overwerken. Daarentegen zitten uitschieters aan de negatieve kant vaker ziek thuis; ze straffen daarmee werkgevers en collega's voor eerdere negatieve ervaringen op het werk.

De kunst voor werkgevers is natuurlijk om vooral mensen met een sterke positieve reciprociteit aan te nemen. Vrouwen en ouderen hebben daarom de voorkeur. Met betrekking tot jongere mannen is de selectie eigenlijk heel simpel. 'Positiefelingen' vinden het eenvoudiger vriendschappen af te sluiten en in stand te houden. Het aantal goede vrienden dat iemand heeft is daarom een goede indicator voor iemands positieve reciprociteit.

Rijkdom, roem, respect of reciprociteit, waar gaat het om in het leven? Wij economen doen geen uitspraak, mensen moeten het zelf maar weten. Waar het bij Van den Berg en de ex-Ahold top ook om ging, om rijkdom dan wel roem, ze hebben vermoedelijk weinig vrienden meer over en tevreden zullen ze vast niet zijn. Zeker weten we dat mensen met een sterkere geneigdheid tot positieve reciprociteit zeggen gelukkiger te zijn. Gelukkig ligt niet alles vast in onze genen.