

Bachelor scriptie

Bsc Economie en Bedrijfseconomie

‘In hoeverre is sociaal gedrag verschillend tussen rijke en arme mensen?’

Student:	Hendrike Willy (Hilde) Hardeman
Student nummer:	434754
Scriptiebegeleider:	J.T.R. Stoop
Datum:	3/7/2019

Abstract

In dit onderzoek wordt gekeken in hoeverre er verschil zit tussen het sociale gedrag van arme en rijke mensen. Na een uiteenzetting van eerder gedane onderzoeken over dit onderwerp wordt er een eigen onderzoek gedaan. Uit de literatuur blijkt dat er zeker verschil zit in het sociale gedrag van armen en rijken. In het eigen onderzoek wordt gekeken of deze verschillen te verklaren zijn door iemands sociaaleconomische status of mate van empathie, maar in de resultaten wordt hiervoor geen bewijs gevonden.

Inhoudsopgave

Inhoudsopgave	1
Introductie	2
Literatuur	4
Rijken die socialer zijn dan armen	4
Armen die socialer zijn dan rijken	5
Er zitten meer kanten aan	7
Een duidelijk overzicht	8
Methodologie	9
Resultaten	12
Discussie en conclusie	16
Bijlagen	18
Bijlage A	18
Bijlage B	22
Bibliografie	24

Introductie

“Grote bedrijven en de superrijken wakkeren de mondiale ongelijkheid aan. Zij ontwijken belasting, verlagen lonen en beïnvloeden de politiek.”

(www.oxfamnovim.nl, 2019). Dit statement van de internationale beweging tegen armoede Oxfam Novib doet een behoorlijke aanklacht tegen de zogenoemde grote bedrijven en superrijken. Ze zijn niet de enige die zo denken. Het is een heersende opvatting dat rijke mensen egoïstisch en zelfzuchtig zijn en dus weinig tot geen rekening houden met wat hun acties voor invloed hebben op de mensen om hen heen. Als deze opvatting waarheid is, dan kan dit betekenen dat het gevaarlijk is dat deze rijke mensen zo'n grote invloed hebben op bijvoorbeeld de politiek. Hierbij kan men bijvoorbeeld denken aan de discussie die ontstond toen het grote bedrijf Unilever in 2018 besloot toch niet naar Nederland te verhuizen naar aanleiding van de politieke discussie die er bestond over de dividendbelasting.

Toch is het de vraag of het gedrag van deze mensen te wijten is aan hun monetaire rijkdom. Zaken als deze kunnen niet bewijzen dat het onbaatzuchtige gedrag dat de leiders van dit bedrijf hebben gevolgd is van hun rijkdom. Het zou zomaar kunnen zijn dat deze mensen als zij erg arm waren net zo egoïstisch zouden zijn als nu, of misschien nog wel erger. Daarnaast zijn er ook tegengeluiden te horen: multimiljonairs zouden enorm veel geld geven aan goede doelen en hoe rijker zij zijn, hoe meer zij weggeven. Het NRC (2014) stelt dat “80 procent van al het gedoneerde geld komt van de 20 procent grootste gevers.”

De vraag of er een relatie bestaat tussen monetaire rijkdom of juist armoede en asociaal gedrag intrigeert mij en daarom wil ik in deze scriptie ingaan op dit onderwerp. In mijn scriptie wil ik een overzicht geven van wat reeds bestaande onderzoeken met betrekking tot prosociaal gedrag in combinatie met rijke en arme mensen. Daarnaast heb ik zelf een onderzoek opgezet in het onderwerp rijk en arm met betrekking tot sociaal gedrag. Hoe dit onderzoek eruitziet en welke resultaten het heeft gegeven wil ik ook in deze scriptie bespreken. Om dit onderzoek uit te kunnen voeren heb ik de volgende onderzoeksvraag opgesteld:

‘In hoeverre is sociaal gedrag verschillend tussen rijke en arme mensen?’

Als blijkt dat er weinig tot geen verschil zit tussen het prosociale gedrag van deze mensen kan daar rekening mee worden gehouden in verdere onderzoeken. Ook zijn er nu veel vooroordelen over rijke en arme mensen in combinatie met sociaal gedrag en zouden deze vooroordelen tegengesproken kunnen worden op basis van de conclusies van dit onderzoek. Op basis van de onderzoeksvraag verwachtte ik dat er wel degelijk verschillen zouden zijn tussen rijke en arme mensen, maar dat het de vraag was of dat te verklaren was door hun maatschappelijk economische status. Hoewel uit de literatuur wel naar voren komt dat er zeker verschillen zitten tussen sociaal gedrag van armen en rijken, blijkt het eigen onderzoek niet te kunnen bewijzen dat deze verschillen verklaard kunnen worden door mensen hun sociaaleconomische status of empathie.

In deze scriptie is na deze introductie eerst het literatuuroverzicht te vinden. Daarna leg ik de methodologie uit over het onderzoek dat ik heb gedaan en vervolgens in de resultaten bespreek ik wat daaruit is gekomen. Hierop volgt de conclusie met daaropvolgend de bijlagen en bibliografie.

Literatuur

In het literatuurgedeelte wil ik eerst kort een selectie van de literatuur die over dit onderwerp te vinden is bespreken, voordat ik overga tot het behandelen van mijn eigen onderzoek in het volgende gedeelte.

Rijken die socialer zijn dan armen

In het onderzoek van J. Andreoni, Nickos Nikiforakis & J. Stoop: '*Are the rich more selfish than the poor? Evidence from a natural field experiment*' (2018) doen zij een veldexperiment om erachter te komen of rijke mensen fundamenteel egoïstischer zijn dan de armere mensen. Bij zowel rijke als arme huishoudens hebben zij een semi-transparante envelop "verkeerd bezorgd". Op de kaart in de envelop stond overall een identieke handgeschreven boodschap "Lieve Joost, hier is €x voor jou. - opa." Er waren twee condities, in de eerste conditie zat er in de envelop een bankoverschrijving kaart van €5 of €20. Aangezien er voor een bankoverschrijving kaart geen cash geld te krijgen is, is er geen geldelijke winst te verkrijgen door het houden van de envelop. In de cash geld conditie zat een bankbiljet van €5 of €20. In totaal zijn er observaties gedaan bij 360 huishoudens. De huishoudens werden geselecteerd op basis van de waarde van de huizen voor de rijke mensen en de huurprijzen van de huizen van de arme mensen.

Uiteindelijk hebben zij geconcludeerd dat de rijke mensen minder egoïstisch handelden dan de arme mensen; in het algemeen is de kans bij hen twee keer groter dan bij arme mensen dat zij een envelop naar zijn originele bestemming brachten. Echter, door middel van een economische analyse kwamen zij erachter dat deze conclusie uitgelegd kan worden aan de hand van verschillende kosten voor de rijken en armen in plaats van door het verschil in pro-sociale houding. Hun belangrijkste conclusie is verbazingwekkend. Naast dat zij de stereotyperende kijk op egoïstische rijken tegenspreken, benadrukken zij hoe belangrijk het is om rekening te houden met de verschillende factoren die de kosten en opbrengsten van pro-sociaal gedrag beïnvloeden bij mensen in verschillende sociale klassen.

Een onderzoek dat ook uitkwam bij een conclusie dat rijken meer prosociaal zijn dan armen is dat van Korndörfer, M., Egloff, B., and Schmukle, S. C. (2015). Zij zette acht experimenten op om te kijken hoe sociale klasse effect heeft op prosociaal gedrag. In deze experimenten vonden zij geen enkel bewijs voor het idee dat rijkere mensen minder prosociaal zijn dan armere mensen. Rijkere mensen waren in de uitgevoerde experimenten guller in het maken van donaties, vertrouwden meer en waren meer te vertrouwen, waren in het dagelijks leven behulpzamer en eerder bereid vrijwilligerswerk te doen. Auten, G., Sieg, H., and Clotfelter, C. (2002) voeren een experiment uit met als onderzoeksvraag hoe inkomensveranderingen het geven van giften beïnvloed. Zij concluderen dat een vaste positieve verandering in het inkomen leidt tot een substantiële positieve invloed op het geven van donaties.

Armen die socialer zijn dan rijken

Piff, P., Stancato, D., Cote, S., Mendoza-Denton, R., and Keltner, D. (2012) hebben gebruik gemaakt van zeven experimenten, zowel in het laboratorium als in het open veld. Hieruit stelden zij dat er bewijs was gevonden voor het idee dat arme mensen socialer zijn dan rijke mensen. Als reden voeren zij aan dat rijke mensen door hun zelfredzaamheid minder rekening houden met de situatie van mensen om hen heen. Deze conclusie wordt ondersteund door een hypothese gedaan door Piff, P., Kraus, M., Cote, S., Cheng, B., and Keltner, D. (2010). Zij stellen dat arme mensen meer rekening met hun eventueel onveilige omgeving (moeten) houden, en daardoor meer gericht zijn op hoe het met de mensen om hen heen gaat. Deze mens-georiënteerde instelling leidt ertoe dat zij zich pro socialer gaan gedragen. Ook zouden arme mensen meer waarde hechten aan gelijkheid en meer met andere mensen mee leven. Guinote, A., Cotzia, I., Sandhu, S., and Siwa, P. (2015) sluiten zich hier ook bij aan. In hun experimenten komt naar voren dat mensen die zichzelf een lage status toekennen in de economische maatschappij inderdaad meer waarde hechten aan gelijkheid en meer empathie tonen dan mensen die zeggen een hoge economisch maatschappelijke status te ervaren. Lagere klasse individuen laten in een experiment, gedaan door Stellar, Manzo, Kraus, and Keltner (2012), zien dat zij meer begaan zijn met het welzijn van anderen, maar ook met hun eigen welzijn. Dit zou worden beïnvloed door het milieu waarin deze mensen leven; het milieu van armere mensen beïnvloed empathisch gedrag positief.

Een alternatieve kijk op dit onderwerp is gedaan door Jordan, Amir, and Rand (2018). Zij steken het in vanaf de kant van onzekerheid en risico-aversie. Ze beargumenteren dat een kind dat opgroeit onder slechte omstandigheden als slechtere scholen of opvoeding meer risico avers gedrag vertoont en zich in economische spellen pro socialer gedraagt. Miller, Kahle, & Hastings (2015) ondersteunen deze kijk vanuit hun studie waarin zij stellen dat kinderen van minder rijke families zich in grotere mate altruïstisch gedragen dan kinderen die opgroeien in een rijk, welvarend gezin. Deze conclusie trekken zij uit een experiment waarbij kinderen uit beide soorten gezinnen eerst prijsjes winnen, met daarna de mogelijkheid deze gewonnen prijsjes te doneren. Ook Chen, Y., Zhu, L., & Chen, Z. (2013) hebben een experiment met kinderen gedaan. Zij speelden de *Dictator Game* met jonge kinderen en zagen dat kinderen uit families met lagere inkomens bereid waren meer van hun gekregen stickers te doneren dan kinderen uit families met hogere inkomens.

Er is zelfs een experiment uitgevoerd met MDMA-drugs in combinatie met prosociaal gedrag. Zij lieten hun deelnemers, zowel onder invloed als nuchter, beslissingen maken over of zij of een mede-deelnemer geld zouden ontvangen. Uit dit experiment bleek dat deelnemers met een lager inkomen guller waren richting mede-deelnemers dan deelnemers met een hoger inkomen.

Als laatste onderzoek in deze categorie een onderzoek met betrekking tot subjectieve welvaart. Wang, L. and Murnighan, J. K. (2014) beargumenteren dat hoe hoger het inkomen, hoe minder ethisch mensen zich gaan gedragen. Echter, als de subjectieve welvaart ook hoog is speelt ethisch handelen een grotere rol bij deze mensen. Op basis van dit onderzoek heb ik in mijn eigen onderzoek de subjectieve welvaart een rol gegeven, waarover meer te lezen is in het hoofdstuk over de methodologie.

Er zitten meer kanten aan

Niet alle onderzoeken met betrekking tot het onderwerp arm, rijk en sociaal gedrag leiden tot een eenzijdige conclusie. In dit gedeelte wil ik de onderzoeken met een meer gevarieerde conclusie uiteenzetten.

Christian, C. (1994) liet een samenvatting zien van het *'Taxpayer Compliance Measurement Program'* in 1988. Hij laat twee conclusies zien. De eerste stelt dat het naleven van belastingwetten bij erg arme mensen en bij erg rijke mensen vaak misgaat, terwijl het bij de middenklasse vaak goed gaat. De tweede conclusie stelt echter dat het correct betalen van de belasting bij vooral de lage klasse misgaat. Cox, D. (1984) had deze eerste conclusie al getrokken. Hij stelt dat gemiddeld gezien de meeste belastingontwijkende mensen of erg arm, of erg rijk zijn.

Kraus & Callaghan, (2016) laten in een drietal experimenten zien dat in privé situaties arme mensen meer pro sociaal gedrag vertonen, terwijl in publieke situaties de rollen zijn omgekeerd en rijke mensen zich juist pro socialer gedragen. Deze uitkomsten zouden afkomstig zijn van de verschillen in motiverende factoren: rijke mensen zouden meer gedreven worden door trots dan arme mensen. Ook Côté, Piff, & Willer (2013) zeggen in een aansluitende visie dat het verminderde empathisch vermogen van rijke mensen ertoe leidt dat zij beslissingen maken die positief zijn voor de totale maatschappij. In experimenten kwam naar voren dat rijke mensen eerder een persoon benadelen zodat de rest daar beter van wordt dan arme mensen. Côté, House, & Willer, (2015) onderzochten of het daadwerkelijk zo is dat rijke mensen minder gul zijn. Uit hun onderzoek blijkt dat dit het geval is, maar alleen als de economische ongelijkheid groot is. Dus niet in alle gevallen hebben rijke mensen moeite met donaties doen. Whillans, Caruso, & Dunn, (2017) laten zien dat wanneer bij een oproep tot doneren wordt ingestoken op agentschap, rijke individuen meer bereid zijn te doneren. Maar wanneer bij eenzelfde oproep wordt ingestoken op gemeenschap zijn, dat arme individuen meer bereid zijn te doneren. Daaruit volgt dat rijkdom niet automatisch resulteert in egoïsme of zelfzuchtigheid.

Dubois, D., Rucker, D. D., and Galinsky, A. D. (2015) zetten een systematisch, genuanceerde visie neer op de relatie tussen de mate van rijkdom, macht en ethisch

of niet ethisch gedrag. Zij stellen dat een hoge mate van rijkdom niet per sé tot onethisch gedrag leidt, maar wel dat rijkere mensen de neiging hebben zich egoïstischer te gedragen. Armere mensen daarentegen kunnen zich wel onethisch gedragen, maar doen dat vooral wanneer dit onethische gedrag leidt tot een positief effect voor de mensen om hen heen. De onderzoekers beargumenteren daarnaast dat macht een grote factor is in hoe mensen zich besluiten te gedragen. Uiteindelijk gedragen beide groepen mensen zich nu en dan onethisch maar het hoe en waarom daarvan kan erg verschillen.

Trautman, van de Kuilen en Zeckhauser (2013) presenteren een kosten-baten analyse met betrekking tot ethisch gedrag. Zij keuren het idee af dat mensen ethisch al dan niet ethisch zijn, maar stellen dat het afhankelijk is van hoe groot de verleiding is en wat de opbrengst gaat zijn van de eventuele ethische misstap. Uiteraard verschillen de kosten en baten binnen verschillende groepen wel en zullen rijkere mensen andere verleidingen op hun pad krijgen dan armere mensen.

Een duidelijk overzicht

Het is duidelijk dat uit de besproken literatuur een veelvoud aan informatie te halen is. In Bijlage A is een tabel te vinden, hierin is een gestructureerd overzicht te vinden over alle besproken literatuur. De volgende kolommen zijn gemaakt: 'laboratorium of veld'; 'Type objecten'; 'proef grootte'; 'op de hoogte van het experiment'; 'sociaal gedrag'; en 'onderzoeksveld'. Niet alle kolommen waren voor ieder onderzoek even relevant, maar al met al geeft deze tabel een duidelijk overzicht van de conclusies van alle onderzoeken.

Methodologie

Naast het vergelijken van literatuur om tot een conclusie over de onderzoeksvraag te komen, heb ik ook zelf een aanvullend onderzoek opgezet. Dit onderzoek bestaat uit een enquête gemaakt met *Qualtrics Survey Software*.

Mijn enquête bestaat uit vijf vragen. De eerste twee vragen zijn wat standaard informatie vragen over leeftijd en werksituatie. De derde vraag is een versie van de *Dictator Game*. De Dictator Game is een economisch spel waarbij een geldbedrag wordt gegeven aan de eerste speler, de dictator. Hij of zij kan er dan voor kiezen om een gedeelte van dat bedrag weg te geven aan de tweede speler, de responder. Dit bedrag mag het hele bedrag zijn, maar ook nul. De responder heeft geen enkele invloed op het bedrag dat de dictator besluit weg te geven. Als de dictator volledig rationeel zou zijn, zou hij het volle bedrag voor zichzelf houden. Echter blijkt het zo te zijn dat dictators in een Dictator Game regelmatig een gedeelte weggeven, gezien zij waarde hechten aan eerlijkheid. In de opgezette enquête heb ik ervoor gekozen de responder gelijk te stellen aan een goed doel. Dit maakt het voor de mensen die de enquête invullen beter te begrijpen waarom zij opeens geld weg zouden geven. Verder in deze scriptie zal naar de Dictator Game worden gerefereerd met DG.

Vraag vier van de enquête heeft betrekking op empathie. Gezien in de reeds besproken literatuur ook een aantal keer de mate van empathie werd aangedragen als verschil tussen arme en rijke mensen, leek het mij een toevoeging ook de invloed van empathie mee te nemen in mijn onderzoek. De vijfde en dus laatste vraag meet de *MacArthur Scale of Social Economic Status*. Deze methode is opgezet aan de hand van een ladder. De ladder representeert de economische maatschappij. Op de bovenste trede, nummer tien, staan de mensen met het meeste geld, de beste opleidingen en de beste banen. Op de onderste trede, nummer nul, staan de mensen met het minste geld, de slechtste opleidingen en de slechtste of geen banen. Respondenten moeten aangeven op welke trede zij zichzelf plaatsen en zo wordt duidelijk wat zij hun economische status achten. In Bijlage B zijn de exacte

vragen van de enquête te vinden. Verder in deze scriptie zal naar de MacArthur Scale of Social Economic Status worden gerefereerd met SES.

De enquête is verspreid via mijn persoonlijke netwerk, voornamelijk met gebruik van Whatsapp maar ook een enkele keer via Facebook. Door te vragen of deze mensen hem door wilde sturen of wilde delen, is de enquête 141 keer ingevuld. Omdat het een anonieme enquête is, is er geen aanvullende informatie over de respondenten behalve de antwoorden op de vragen. Wel is het aannemelijk dat alleen Nederlanders deze enquête hebben ingevuld, aangezien de vragen in het Nederlands zijn en ik de enquête via alleen Nederlanders heb verspreid.

De verkregen data heb ik verwerkt in SPSS. Naast beschrijvende statistieken heb ik zowel een lineaire als een meervoudige regressie uitgevoerd om uit te vinden wat de invloed is van de SES en de mate van empathie die iemand bezit op het bedrag dat diegene besluit weg te geven in de DG. Hierbij zijn de volgende hypothesen gebruikt:

H0: De SES beïnvloedt het weggegeven bedrag in de DG niet;

Ha: De SES beïnvloedt het weggegeven bedrag in de DG.

Bij dit model hoort de formule $y = \beta_0 + \beta_1 x_1$. Hierbij is β_0 een constante en β_1 de coëfficiënt die bij de onafhankelijke variabele x_1 hoort. De ingevulde score op vraag vijf, de SES vraag, is hier de onafhankelijke variabele, en de score op vraag drie, de DG vraag, is de afhankelijke variabele y . Na deze lineaire regressie heb ik de drie stellingen over empathie toegevoegd om tot een meervoudige regressie te komen. Hierbij gelden de volgende aanvullende hypothesen met Empathie als extra onafhankelijke variabele:

H0-1: De mate van SES en Empathie beïnvloedt het weggegeven bedrag in de DG niet;

Ha-1: De mate van SES en Empathie beïnvloedt het weggegeven bedrag in de DG.

Bij dit model hoort dezelfde formule $y = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \beta_4 x_4$. Hierbij is β_0 een constante, β_1 de coëfficiënt die bij de onafhankelijke variabele x_1 hoort, β_2 de

coëfficiënt die bij de onafhankelijke variabele x_2 hoort enzovoorts. In dit tweede model vertegenwoordigt β_1x_1 de SES en β_2x_2 , β_3x_3 en β_4x_4 de drie stellingen met betrekking tot Empathie.

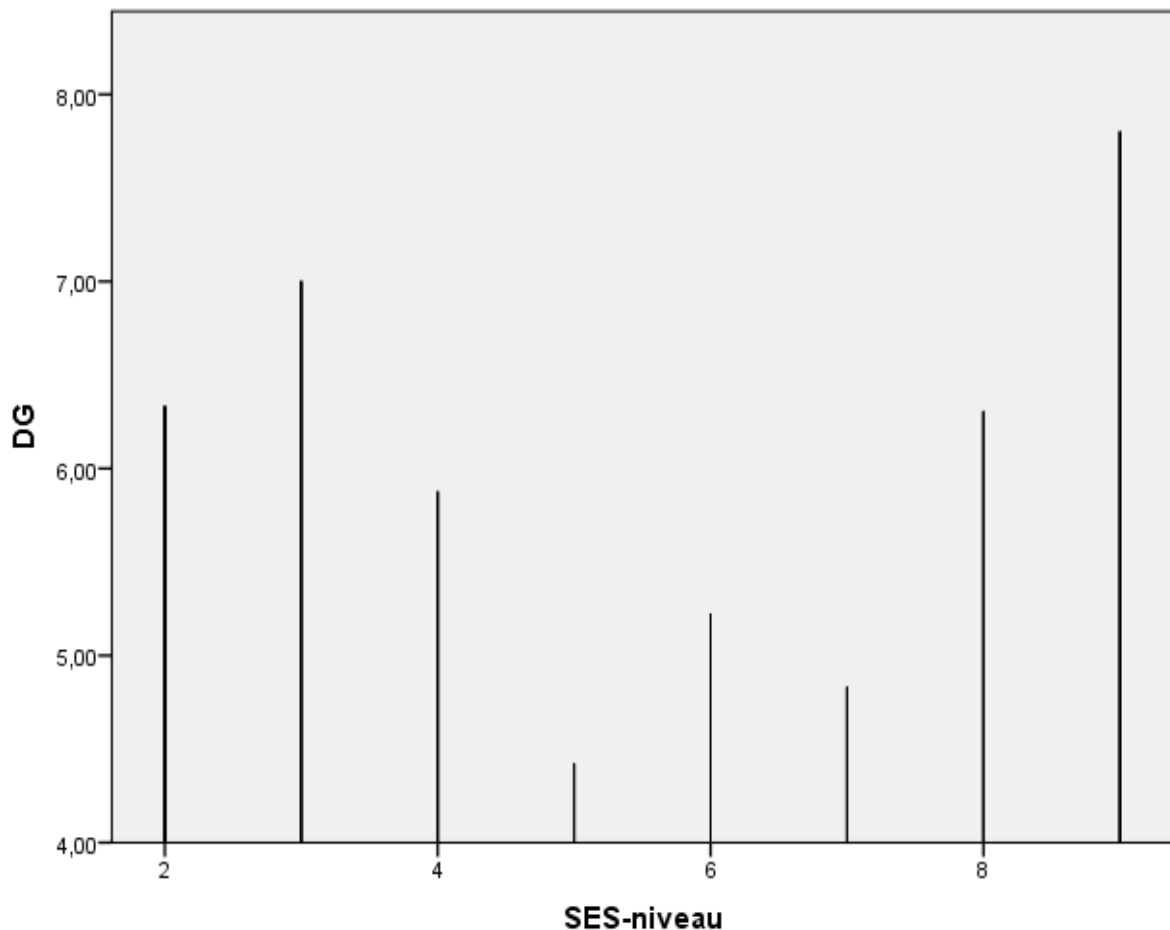
In de regressie tabellen die ik via SPSS genereer komt vervolgens de significantie naar voren, ook geeft SPSS de coëfficiënten die vertellen hoe groot de invloed per variabele is op het gegeven bedrag in de DG. Hoewel er 141 respondenten zijn, zijn er wat missende variabelen doordat sommige vragen niet zijn ingevuld. In de gemaakte vergelijkingen is hier in SPSS rekening mee gehouden door missende data te markeren waardoor er geen ongelijke data met elkaar is vergeleken door SPSS.

De resultaten en hun interpretaties worden uitgebreid besproken in de resultatensectie in het volgende hoofdstuk. Om de data duidelijk en overzichtelijk te kunnen presenteren heb ik de variabelen een korte, duidelijke afkorting gegeven. De eerste variabele die ik test, waarvan de data afkomstig is van de antwoorden op de vijfde vraag over SES, duid ik aan met *SES*. De drie variabelen die bij de tweede regressie worden toegevoegd zijn afkomstig van vraag vier in de enquête waarbij de eerste stelling, 'Ik help anderen graag met hun problemen.', de aanduiding *Emp_1* krijgt. De tweede, 'Ik kan me goed verplaatsen in andermans gevoelens.', wordt aangeduid met *Emp_2*. De derde stelling, 'Als ik een belangrijke beslissing moet nemen over mijn leven, laat ik andermans wensen buiten beschouwing.', wordt aangeduid met *Emp_3*. De verderop gebruikte term Empathie is de overkoepelende term van *Emp_1*, *Emp_2* en *Emp_3*. De overige vragen, die in de beschrijvende tabel naar voren komen, hebben de volgende aanduiding; Vraag 1: 'Wat is uw leeftijd?' wordt besproken als *Leeftijd*; Vraag 2: 'Welke situatie is het meest op u van toepassing?' wordt besproken als *Situatie*; Vraag 3: 'We spelen de Dictator Game...' wordt besproken als *DG*.

Resultaten

In de resultatensectie wil ik de belangrijkste resultaten vervaardigd in SPSS presenteren met hun interpretatie.

Hieronder is in Figuur 1 te zien wat de gemiddelde relatie is tussen het SES-niveau en het weggegeven bedrag in de DG. Hierin is een U-vorm te onderscheiden, mensen met een laag SES-niveau en mensen met een hoog SES-niveau geven gemiddeld meer geld weg in de DG dan mensen die in de middenmoot zitten qua SES-niveau.



Figuur 1. Gemiddeld bedrag weggegeven in DG per SES-niveau

Tabel 1. Beschrijvende statistieken per vraag

	Aantal	Minimum	Maximum	Gemiddelde
<i>Leeftijd</i>	139	<18	65-74	18-24
<i>Situatie</i>	140	nvt	nvt	nvt
<i>DG</i>	136	0	10	5,449
<i>Emp_1</i>	137	2	5	4,070
<i>Emp_2</i>	137	1	5	3,990
<i>Emp_3</i>	138	1	5	2,530
<i>SES</i>	139	2	9	6,470

Om te beginnen staan in Tabel 1 de beschrijvende statistieken per vraag weergegeven. Hierin is te zien dat binnen de DG de extremen van nul en tien euro weggevoerd worden gehaald. De SES-niveaus van nul, een en tien ontbreken. Naast beschrijvende statistieken zijn er ook regressies uitgevoerd. De eerste regressie had als hypothesen:

H₀: De SES beïnvloedt het weggegeven bedrag in de DG niet;

H_a: De SES beïnvloedt het weggegeven bedrag in de DG.

Tabel 2. Coëfficiënten regressie 1: De mate van invloed van SES op DG.

	ongestandaardiseerde coëfficiënten	gestandaardiseerde coëfficiënt	significantie
constante	4,324		,000
<i>SES</i>	,174	,090	,299

Hierin is de onafhankelijke variabele de SES en de afhankelijke variabele de DG. Als het regressie model significant zou zijn dan zou de onafhankelijke variabele x een significante invloed van 0,174 uitoefenen op de afhankelijke variabele y, dus van SES op de DG. Helaas, met P=0,299 is deze groter dan het significantieniveau

$P=0,1$ en dit geeft geen significante invloed voor de coëfficiënt in de lineaire regressie.

Ook is de uitkomst van de waarde die de verklaringskracht van het model $y = \beta_0 + \beta_1x_1$ aangeeft ($p=0,299 > p=0,1$) helaas niet significant. Hierbij moet opgelet worden dat deze waarde hetzelfde is als het getal van de significantie van *SES* in tabel 2, maar wel degelijk een andere waarde betreft. Op basis van deze niet significante verklarende waarden kan H_0 : De *SES* beïnvloedt het weggegeven bedrag in de *DG* niet, dus niet verworpen worden.

De tweede lineaire regressie, maar dan meervoudig, had als hypothesen:

H0-1: De mate van SES en Empathie beïnvloedt het weggegeven bedrag in de DG niet;

Ha-1: De mate van SES en Empathie beïnvloedt het weggegeven bedrag in de DG.

Tabel 3. Coëfficiënten regressie 2: De mate van invloed van *SES*, *Emp_1*, *Emp_2* en *Emp_3* op *DG*.

	ongestandaardiseerde coëfficiënten	gestandaardiseerde coëfficiënt	significantie
constante	1,900		,380
<i>SES</i>	,203	,105	,226
<i>Emp_1</i>	,730	,167	,074
<i>Emp_2</i>	-,034	-,010	,915
<i>Emp_3</i>	-,249	-,080	,356

Dit model is hetzelfde als het model van de eerste regressie maar dan met de onafhankelijke variabele *Empathie* hieraan toegevoegd. Het model, $y = \beta_0 + \beta_1x_1 + \beta_2x_2 + \beta_3x_3 + \beta_4x_4$ bezit dus in totaal 4 onafhankelijke, mogelijk verklarende, variabelen; *SES* en drie variabelen van *Empathie*. In Tabel 3 zijn de mate van invloed te zien die de variabelen uitoefenen op *DG* mochten deze significant zijn. De significanties van *SES*, *Emp_2* en *Emp_3* zijn groter dan $P=0,1$ en daaruit blijkt dat deze variabelen geen significante invloed hebben op *DG*. De variabele *Emp_1* is

met een P van 0,074 echter wel significant. Dit betekent dat bij een toename van 1 in *Emp_1*, het bedrag dat wordt weggegeven in de DG stijgt met 0,730.

Echter, ook hier is er een waarde die de verklaringskracht aangeeft van het totale regressie model. Als deze waarde significant zou zijn dan zou deze tweede regressie, dus van de SES en ook Empathie op de DG, verklarende kracht bezitten. Deze uitkomst met $p=0,174$ nog steeds niet significant, hoewel hij wel lager is en dus dichterbij een significantieniveau van $p=0,1$ komt. Toch kan daarom hier ook H_0-1 : De mate van SES en Empathie beïnvloedt het weggegeven bedrag in de DG niet, niet worden verworpen.

Discussie en conclusie

In de 20 onderzoeken die ik in het literatuurgedeelte heb besproken komen in totaal 23 conclusies naar voren met betrekking tot in hoeverre rijke en arme mensen van elkaar verschillen qua sociaal gedrag. Twaalf keer stellen onderzoekers dat arme mensen meer prosociaal gedrag vertonen dan rijke mensen. Zeven keer worden er argumenten gepresenteerd die erop wijzen dat het omgekeerde het geval is, namelijk dat rijke mensen zich vaker dan arme mensen prosociaal gedragen. Soms komen de onderzoekers ook tot de conclusie dat het verschil in sociaal gedrag hem niet persé zit in het rijk zijn of arm, maar in andere factoren zoals empathie. Ook stelt een onderzoek dat de kosten-baten analyse van groot belang is, en dat deze analyse verschilt voor rijken en armen.

In het eigen onderzoek is gekeken of er een significant verband bestaat tussen het SES-niveau en het weggegeven bedrag in de DG. Naast SES-niveau in de eerste regressie is hier in een tweede regressie Empathie aan toegevoegd. Hoewel op basis van Figuur 1 een U-vorm ontdekt is die aanduidt dat de laagste en hoogste niveau's van SES meer geld weggeven dan de middenniveaus, konden de uitgevoerde regressies door gebrek aan significantie geen bewijs leveren voor een invloed van SES-niveau of Empathie op het bedrag vergeven in de DG.

Hoewel de literatuur ons dus wel in veel gevallen wijst op een verschil in sociaal gedrag tussen rijke en arme mensen, is uit het eigen uitgevoerde onderzoek niet duidelijk geworden of SES en empathie onder andere meespelende factoren voor dit verschil kunnen zijn. In de literatuur wordt empathie aangedragen als mogelijke factor, maar het eigen onderzoek staft deze bewering op basis van onvoldoende significantie niet.

Het onderzoek kan onvolledig genoemd worden gezien er slechts met SES en Empathie is getest. Het zou kunnen zijn dat het weggegeven bedrag in de DG van meer invloeden afhankelijk is en dat daarom bij enkel deze variabelen geen significantie te vinden is met de uitgevoerde regressie. Als er, eventueel op basis van enquêtes, in vervolgonderzoek gekeken kan worden wat mensen zelf aandragen

als motivatie om wel al dan niet een bedrag weg te geven kan er specifiek getest worden hoe groot de invloeden van deze genoemde factoren zijn. Ook zou het de resultaten kunnen beïnvloeden als de DG in het echt zou worden gespeeld in plaats van hypothetisch via een online enquête. Respondenten kunnen anders reageren mocht het om echt geld gaan.

Bijlagen

Bijlage A

Experiment	laboratorium of veld	Type objecten	Proef grootte	Op de hoogte van het experiment	Sociaal gedrag	Onderzoeksveld
Andreoni et al 2018	Veld	Citizens: sample of rich and sample of poor	5 euro en 20 euro	nee	rijk>arm	economie
Pfiff et al 2012	Veld (experiment 1 & 2)	Citizens: randomized (drivers)	-	nee	Arm>rijk	psychologie
Pfiff et al 2012	Lab (experiment 3-7)	Experiment 3 & 4: +/- 100 studenten Experiment 5 en 7: +/- 100 mensen van een landelijke deelnemers groep voor online datacollectie Experiment 6: +/- 200 vrijwilligers	Studiepunten of een kans op het winnen van een 50\$ cadeaukaart	ja	Arm>rijk	psychologie
Pfiff et al 2010	lab	Studenten	betaald of studiepunten	ja	Arm>rijk	psychologie
Korndörfer et al (2015)	lab	Grote wereldwijde steekproef	-	nee	rijk>arm	economie

Trautman et al (2013)	Lab	Nederlands e steekproef	-	Nee	kosten/baten analyse	psychologie
Guinote et al (2015)	Lab	Studenten	-	ja	Arm>rijk	psychologie
Dubois et al (2015)	lab	Inwoners van een grote metropool of voorstads gebied in Europa	-	ja	Rijk=arm	psychologie
Auten et al (2002)		20,000 individuen	-	nee	rijk>arm	economie
Christiaan (1994)	Veld	Random steekproef van belastingbetalers	-	nee	Rijk=arm + rijk>arm	economie
Cox (1984)	Veld		-	nee	Rijk=arm + rijk>arm	economie
Whillans et al (2017)	Veld	In twee landen met meer dan 1000 deelnemers in een inkomens level van 10.000 tot 2,5 miljoen	-	ja		psychologie
Kraus & Callaghan (2016)	Veld (1) & lab (2&3)		-	nee	rijk>arm (1) Arm>rijk (2&3)	psychologie
Côté et al (2015)	lab	nationaal representatieve dataset	-	nee	Arm>rijk (Als ongelijkheid groot is)	management
Jordan et al (2018)	lab	4,714 deelnemers van <i>Amazon's Mechanical Turk</i>	-	ja	Arm>rijk	psychologie

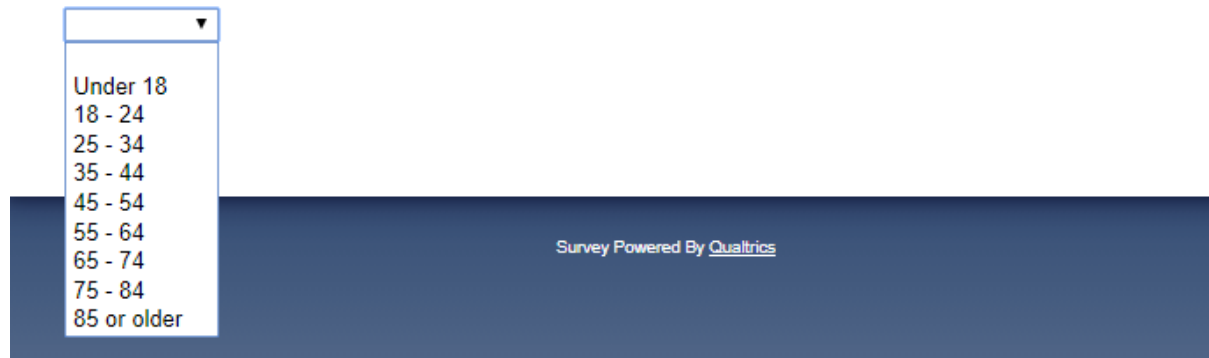
Miller et all (2015)	lab	74 kinderen nog te jong om naar school te gaan	prijsjes die zij zojuist gewonnen hadden	ja	Arm>rijk	psychologie
Kirkpatrick et all (2015)	lab	jong volwassenen met een middelbare school diploma en geen serieuze psychische klachten	betaald	ja	Arm>rijk	psychologie
Côté et all (2013)	lab	deelnemers van <i>Amazon's Mechanical Turk</i>	-	ja	rijk>arm	psychologie
Stellar et all (2011)	lab	Studenten	studiepunten voor een psychologie vak	ja	Arm>rijk	psychologie
Wang and Murnighan (2014)	lab	27,762 werk professionals uit 27 landen + een losstaande dataset op landelijk niveau van 55 landen	-	nee	Arm>rijk	Bedrijfsethiek
Chen et all (2013)	lab	469 kleuterklas kinderen (4 years old) in acht gebieden in landelijk China	4 stickers	ja	Arm>rijk	psychologie

Totaal	Laboratorium: 18 veld: 6	-	-	Ja: 11 Nee: 10	Arm>rijk: 12 Rijk>arm: 7 Rijk=arm: 3 Overig: 1	Psychologie: 13 Economie: 5 Bedrijfsethiek: 1 Management: 1
---------------	-------------------------------------	---	---	---------------------------	---	--

Bijlage B

Vraag 1:

Wat is uw leeftijd?



A screenshot of a survey question. The question is "Wat is uw leeftijd?". Below the question is a dropdown menu with the following options: Under 18, 18 - 24, 25 - 34, 35 - 44, 45 - 54, 55 - 64, 65 - 74, 75 - 84, and 85 or older. The dropdown menu is open, showing the options. The background of the survey is dark blue. In the bottom right corner of the survey area, there is a small text that says "Survey Powered By Qualtrics".

Vraag 2:

Welke situatie is het meest op u van toepassing?

student



werkende



op zoek naar een baan



anders, namelijk..



Vraag 3:

We spelen de Dictator Game.

De Dictator Game bestaat uit een spel waarbij een bepaald bedrag gegeven is aan de eerste speler, de dictator. Deze dictator kan vervolgens kiezen een gedeelte van dit bedrag weg te geven aan de tweede speler, de responder. In ons geval is de responder het goede doel. Vanzelfsprekend heeft het goede doel geen enkele invloed op het bedrag dat de dictator besluit weg te geven, maar kan enkel het bedrag dat de dictator besluit weg te geven accepteren.

U ontvangt als dictator 10 euro. Welk gedeelte van dit bedrag bent u bereid weg te geven aan het goede doel?

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Bedrag in euro's



A horizontal slider bar for the Dictator Game question. The slider bar is currently set to 0. The slider bar is a long horizontal line with a small grey rectangle at the left end, indicating the current selection. The slider bar is positioned below the question text.

Vraag 4:

In hoeverre zijn onderstaande uitspraken op u van toepassing?

--	Niet van toepassing
-	Weinig van toepassing
-/+	Weet ik niet
+	Wel van toepassing
++	Zeer van toepassing

	--	-	-/+	+	++
Ik help anderen graag met hun problemen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik kan me goed verplaatsen in andermans gevoelens.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Als ik een belangrijke beslissing moet nemen over mijn leven, laat ik andermans wensen buiten beschouwing.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Vraag 5:

Denk aan een ladder, deze ladder stelt de maatschappij voor. Op de bovenste trede staan de mensen met de beste financiële positie, de hoogste opleidingen en de beste banen. Op de onderste trede staan de mensen met de slechtste financiële positie, geen of een slechte opleiding en geen of de slechtste banen.

Op welke trede plaatst u zichzelf? Hierbij is 0 de onderste en 10 de bovenste trede.



Bibliografie

Andreoni, Nickos Nikiforakis & J. Stoop: 'Are the rich more selfish than the poor? Evidence from a natural field experiment' (2018).

Auten, G., Sieg, H., and Clotfelter, C. (2002). Charitable giving, income, and taxes: an analysis of panel data. *American Economic Review*, 92(1), 371–382.

Chen, Y., Zhu, L., & Chen, Z. (2013). Family income affects children's altruistic behaviour in the Dictator Game. *PloS one*, 8(11), e80419.

Christian, C. (1994). Voluntary compliance with the individual income tax: Results from the 1988 tcmp study. *The IRS Research Bulletin*, 1500(9-94), 35–42.

Côté, House, & Willer, 2015; High economic inequality leads higher-income individuals to be less generous

Côté, Piff, & Willer, 2013; For Whom Do the Ends Justify the Means? Social Class and Utilitarian Moral Judgment

Cox, D. (1984). Raising revenue in the underground economy. *National Tax Journal*, 37(3), 283–288.

Dekker W. (2018). *Unilever ziet af van verhuizing naar Nederland, topman legt schuld bij politieke discussie over dividendbelasting*. Geraadpleegd via <https://www.volkskrant.nl/nieuws-achtergrond/unilever-ziet-af-van-verhuizing-naar-nederland-topman-legt-schuld-bij-politieke-discussie-over-dividendbelasting~b1b56488/>

Dam Y & van de Vliet H. (2014) *Aan wie schenkt de Nederlandse miljonair? (En hoeveel?)*. Geraadpleegd via <https://www.nrc.nl/nieuws/2014/09/10/hoen-aan-wie-schenkt-de-nederlandse-miljonair-a1500082>

Dubois, D., Rucker, D. D., and Galinsky, A. D. (2015). Social class, power, and selfishness: When and why upper and lower class individuals behave unethically. *Journal of Personality and Social Psychology*, 108(3), 436.

Guinote, A., Cotzia, I., Sandhu, S., and Siwa, P. (2015). Social status modulates prosocial behavior and egalitarianism in preschool children and adults. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 112(3), 731–736

Jordan, Amir, & Rand (2018); An uncertainty management perspective on long-run impacts of adversity: The influence of childhood socioeconomic status on risk, time, and social preferences

Kirkpatrick, Delton, de Wit, & Robertson, 2015; Prosocial effects of MDMA: A measure of generosity

Korndörfer, M., Egloff, B., and Schmukle, S. C. (2015). A large scale test of the effect of social class on prosocial behavior. *PloS One*, 10(7), e0133193.

Kraus & Callaghan, 2016; Social Class and Pro-Social Behaviour: The Moderating Role of Public versus Private Contexts

Miller, Kahle, & Hastings, 2015; Roots and Benefits of Costly Giving: Children Who Are More Altruistic Have Greater Autonomic Flexibility and Less Family Wealth

Piff, P., Kraus, M., Cote, S., Cheng, B., and Keltner, D. (2010). Having less, giving more: The influence of social class on prosocial behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 99, 771–784.

Piff, P., Stancato, D., Cote, S., Mendoza-Denton, R., and Keltner, D. (2012). Higher social class predicts increased unethical behavior. *Proceedings of the National Academy of Sciences, USA*, 109, 4086–4091.

Stellar, Manzo, Kraus, & Keltner, 2012; Class and Compassion: Socioeconomic Factors Predict Responses to Suffering

Trautman, S., van de Kuilen, G., and Zeckhauser, R. (2013). Social class and (un)ethical behavior: Evidence from a large population sample. *Perspectives on Psychological Science*, 8(5), 487–497.

Wang, L. and Murnighan, J. K. (2014). Money, emotions, and ethics across individuals and countries. *Journal of Business Ethics*, 125(1), 163–176.

Whillans, Caruso, & Dunn, 2017; Both selfishness and selflessness start with the self: How wealth shapes responses to charitable appeals