

Erasmus  
School of  
Economics

# Experiment over liegen



Photo by Jametlene Reskp

Erasmus University Rotterdam

# Inleiding

Gedragseconomen bestuderen of en hoe mensen liegen, omdat liegen onderdeel uitmaakt van het economisch verkeer. Een economie die soepel werkt, wordt gekenmerkt door mensen die niet liegen. Maar, vanuit de aanname dat mensen 'rationeel' zijn (alleen om eigen winst geven), is het te verwachten dat mensen wel liegen. Dat botst.

Daarom bestuderen economen welke factoren mensen aanzetten tot liegen en hoe je mensen aan kunt zetten om minder te liegen. Deze informatie is heel erg waardevol in economische transacties. Denk bijvoorbeeld aan de belastingaangiftes of de zelfscandiensten bij bedrijven als Albert Heijn.

The logo for Erasmus, featuring a stylized, handwritten-style signature of the name 'Erasmus' in black ink.

# Gedragseconomie

Gedragseconomen bestuderen in het lab hoe mensen liegen. Vaak wordt een simpele taak bestudeerd, waarbij de uitkomsten heel makkelijk te interpreteren zijn. Maar hoe zegt zo een proef iets over het gedrag in het 'echt'?

Mensen kunnen verschillende redenen en motieven hebben om te liegen bij hun belastingaangifte. In het lab zijn condities en voorwaarden voor iedere deelnemer gelijk.

The Erasmus logo, featuring the word 'Erasmus' in a stylized, cursive script.

# In het lab

Een experiment dat vaak in het lab wordt gedaan is het zogenaamde 'dice under the cup' experiment.

Een deelnemer rolt een dobbelsteen onder een beker. De onderzoeker ziet niet wat er is gegooid. De deelnemer schrijft op wat hij/zij heeft gegooid en verdient een bedrag in euro's.

Dit bedrag is gelijk aan het aantal ogen dat de deelnemer heeft opgeschreven. Is de deelnemer eerlijk over het aantal gegooide ogen?



1 = 1 eur  
2 = 2 eur  
3 = 3 eur  
4 = 4 eur  
5 = 5 eur  
6 = 6 eur

# In de klas

## De opdracht

Ga aan de slag met het 'dice under the cup' en geef antwoord op een zelfbedachte onderzoeksvraag.

Stel dat je wil weten of het bedrag waarover je kunt liegen het verschil maakt. Vergelijk dan het experiment in het lab, met een experiment waarbij je de inkomsten van de deelnemers verdubbelt (je krijgt 2 euro per opgegeven aantal ogen). Of ontdek of jongens meer liegen dan meisjes.

Het aantal mogelijkheden is eindeloos! Wees creatief en probeer interessante onderzoeksvragen te ontdekken!

The Erasmus logo, featuring a stylized signature of the name 'Erasmus' in a cursive font.

# Inspiratie

**Dan Ariely is een vooraanstaand wetenschapper (sociaal psycholoog) en doet veel onderzoek naar liegen.**

In deze korte video geeft hij uitleg over een van zijn experimenten:  
<https://www.youtube.com/watch?v=2KyaVuKmdNE>



*Ariely*

# Hoe verhoudt dit onderzoek zich tot de studie

Gedragseconomie kom je tegen in het eerste jaar van de bachelor Economie en Bedrijfseconomie. In de economie worden veel voorspellingen gedaan aan de hand van economische en financiële modellen. Maar met alleen deze modellen kom je er niet. Het gedrag van mensen is soms anders dan de modellen voorspellen. Je hebt ook psychologische inzichten nodig om met een model succesvolle voorspellingen te doen. In dit vak leer je meer hoe psychologie een bijdrage levert en hoe het voorspellingen kan verbeteren.

The Erasmus logo, featuring the word "Erasmus" in a stylized, cursive script.

# Succes

*Erasmus*