

## ARTIKEL

# Naar een gedragseconomie van het recht

Marin Coerts, Berber Laarman, Jacobien Rutgers, Wolf Sauter & Arjen van Witteloostuijn\*

## Abstract

*Behavioral economics builds on insights from behavioural sciences, primarily psychology, and aims to explain the behaviour of (groups of) individuals under conditions of scarcity. It applies an empirical methodology grounded in econometrics and based on experimental research. The authors' proposition is that behavioural law and economics rooted in experiments is a valuable approach to legal studies that complements pre-existing law and economics. Experiments maximise the opportunity to identify causal links and norms as building blocks of the law as interventions in human behaviour, and hence are well suited in the context of empirical legal studies. The research design menu includes variables such as hypothetical decisions versus actual behaviour, experiments with or without full randomisation, pure or quasi, lab versus field, and natural experiments versus experiments that can be manipulated. Behavioural economics operates under conditions of incentive compatibility and the no-deception principle. In this article, the authors set out a research agenda for behavioural law and economics research, covering private law (consumer and contract law as well as liability and tort law), administrative law, and economic law.*

**Keywords:** behavioural law and economics, law and economics, experimental approach, incentive compatibility.

## 1. Inleiding

De effectiviteit en legitimiteit van de rechtsstaat vereisen dat normen in de praktijk ook adequaat functioneren. Wij willen bijdragen aan de bestudering hiervan met een pleidooi voor een gedragseconomie van het recht. Hoewel deze benadering natuurlijk al geruime tijd bestaat (Zamir & Teichman, 2014; 2019), zeker in de

\* Mr. Marin Coerts is PhD candidate, Faculty of Law at the Vrije Universiteit Amsterdam, The Netherlands. Mr. dr. Berber Laarman is Assistant Professor, Faculty of Law at the Vrije Universiteit Amsterdam, The Netherlands. Prof. mr. dr. Jacobien Rutgers Professor of private law, Faculty of Law at the Vrije Universiteit Amsterdam, The Netherlands. Prof. mr. dr. ds. Wolf Sauter is Professor law markets and behavior, Faculty of Law at the Vrije Universiteit Amsterdam and expert at the Authority for Consumers & Markets (ACM), The Hague, The Netherlands. Prof. dr. Arjen van Witteloostuijn is Dean of the School of Business and Economics at the Vrije Universiteit Amsterdam, The Netherlands and Professor at the Antwerp Management School, Antwerp, Belgium.

Verenigde Staten, is zij nog volop in ontwikkeling, zeker in Nederland. Waar wij voor pleiten is om wat bekend is geworden als ‘law and economics’ van een aanvullende en complementaire vertakking te voorzien die ‘law and behavioral economics’ kan worden genoemd.

Zoals meteen te zien is met een blik op de lijst van winnaars van de Nobelprijs voor de Economie in de afgelopen decennia, heeft ‘behavioral economics’ enorm school gemaakt. Voorbeelden van gedragseconomische winnaars van deze wetenschappelijke prijs der wetenschappelijke prijzen zijn Esther Duflo (2019), Daniel Kahneman (2002), Michael Kramer (2019), Vernon Smith (2002) en Richard Thaler (2017). Verderop zullen wij eerst kort gedragseconomie introduceren, met benadrukking van een paar unieke sterkten van deze aanpak. Daarna leggen wij uit wat een gedragseconomie van het recht zou kunnen betekenen: wat kan een gedragseconomie van het recht toevoegen aan de bestaande gereedschapskist ten behoeve van de bestudering van het recht? Vervolgens werken wij de contouren van een onderzoekagenda uit voor een aantal rechtsdomeinen, met name bestuursrecht, economisch recht en privaatrecht.

Onze bijdrage beoogt niet volledig te zijn, en wij zijn ons ervan bewust dat ook niet-orthodoxe economische benaderingen evident complementaire waarde hebben, zoals de evolutionaire en post-keynesiaanse stromingen. Zie bijvoorbeeld de *Journal of Evolutionary Economics* respectievelijk de *Journal of Post Keynesian Economics*. Noodgedwongen moeten wij die hier laten voor wat zij zijn. Verder ontkennen wij het bestaan van zwakten van de gedragseconomische benadering niet. De beweging ‘Rethinking Economics’ heeft in het laatste decennium – in de jaren na de vorige financieel-economische wereldcrisis – een flinke vlucht genomen. Niet alleen inhoudelijk, maar ook methodologisch kan de nodige kritiek naar voren worden gebracht (zie bijvoorbeeld Van Mandele & Van Witteloostuijn, 2021). Geen enkele benadering kan alles of kent louter sterkten. Goed begrip van de werking van het recht in de praktijk vergt hantering van verschillende, vaak complementaire, lenzen. Onze hoofdstelling is dat één daarvan de gedragseconomie van het recht is.

## 2. Gedragseconomie

De gedragseconomie is een benadering binnen de economische wetenschappen waarmee wordt beoogd economische fenomenen te bestuderen met inachtneming van inzichten uit de gedragswetenschappen. Hierbij wordt vooral kruisbestuiving gezocht met (delen van) de psychologie. Startpunt zijn en blijven de economische wetenschappen. Wat gedragseconomie deelt met (delen van) de psychologie is het doel om het begrip van gedrag te vergroten: wat kan (verschillen in) specifiek gedrag van individuen en groepen in specifieke omstandigheden verklaren? De verschillen met traditionele psychologie zijn echter ook groot, zowel in theoretische als in methodische zin.

Het centrale uitgangspunt van gedragstheorieën in de economische wetenschappen is het vergroten van het inzicht in gedrag dat keuzes vergt in omstandigheden van schaarste: niet alles kan in dat geval; dat maakt afwegingen onvermijde-

lijk. Deze invalshoek betekent dat de economische wetenschappen, inclusief de gedragseconomie, een ongewoon krachtige paradigmatische aanpak kennen die uniek is in de alfa- en gammawetenschappen, inclusief de psychologie. Die invalshoek is dat mensen hun verwachte nut maximaliseren onder randvoorwaarden. Voor een goed begrip van deze benadering is het belangrijk de betekenis van deze vier termen, ook in onderlinge samenhang, te begrijpen: ‘verwachte’, ‘nut’, ‘maximaliseren’ en ‘randvoorwaarden’.

Het centrale concept is ‘nut’. In tegenstelling tot wat vaak door niet-economen wordt beweerd, is nut geen egoïstisch construct. In de zogenaamde nutsfunctie van een ouder kan bijvoorbeeld een plaats worden ingeruimd voor het nut van de kinderen. Na vaststelling van de nutsfunctie van de beslisser kan de geprefereerde beslissing worden vastgesteld via verwachte maximalisatie onder randvoorwaarden. Een consument heeft bijvoorbeeld te maken met een budgetrestrictie. Niet-economen associëren deze ‘rationele’ werkwijze veelal met perfecte kennis en volledige zekerheid. Rationaliteit wordt vaak vereenzelvigd met onbestaanbare perfectie, veelal gevat in een karikatuur van de *homo economicus*. In de economische modelvorming is echter meestal noch sprake van perfectie, noch van volledige zekerheid, met volop ruimte voor imperfecties en onzekerheden (Rabin, 2013; Simon, 1978; Smith, 2003).

Ook methodisch wijkt de standaard voor theorievorming binnen de economische wetenschappen sterk af van die in de overige alfa- en gammawetenschappen, inclusief de psychologie. De aanpak is sterk analytisch-axiomatisch, veelal met gebruikmaking van wiskundige modellering. Deze wiskundige benadering impliceert dat veronderstellingen en concepten glashelder moeten worden geïdentificeerd en gedefinieerd, zodat vervolgens logisch sluitende proposities en, als empirisch pendant, hypothesen kunnen worden afgeleid. Een bijkomend voordeel van deze werkwijze is dat economische theorievorming een sterk cumulatief karakter heeft.

De empirische methodologie wortelt in de econometrie. De economische wetenschappen zijn sterk kwantitatief en positivistisch van karakter. Centraal staan pogingen om zo adequaat mogelijk causale verbanden te identificeren. Het ijkpunt is de ‘randomised controlled trial’ (RCT): een experimentele ontwerpaanpak, waarbij via randomisering van een ‘behandeling’ met gebruikmaking van een interventie- en controlegroep empirische ruis wordt geminimaliseerd. Veel economische data worden echter niet via dergelijke experimenten gegenereerd, maar worden verzameld in het veld. In de econometrie is een veelheid aan technieken ontwikkeld met het oogmerk ook in dergelijke niet-experimentele velddata zo adequaat mogelijk causale verbanden te identificeren.

Ook hierover bestaan veel misverstanden en ook hier valt veel kritiek op te leveren. In de economische wetenschappen is weinig ruimte voor niet-positivistische benaderingen, maar dat is niet het enige. Ook over hoe statistiek zelf moet worden bedreven, bestaat veel debat. Vooral de beroemde en beruchte aanpak via ‘null hypothesis statistical testing’ (bekend onder het acroniem NHST) heeft het zwaar te verduren (Van Witteloostuijn, 2020; Van Hugten & Van Witteloostuijn, 2022). Guido Imbens, een van de winnaars van de Nobelprijs voor de Economie in 2022 en van Nederlandse afkomst, heeft hier zijn levenswerk van gemaakt. Hij staat in een lange traditie in Nederland, met Jan Tinbergen als de eerste winnaar van de Nobel-

prijs voor de Economie in 1969 (samen met Ragnar Frisch) voor zijn econometrische pionierswerk.

### 3. Empirisch-methodisch palet

Binnen de gedragseconomie wordt een strak palet van empirische methodieken gehanteerd. Wij leggen hier de nadruk op de experimentele benadering. Dat doen wij om drie redenen. De eerste reden is dat de experimentele methode de mogelijkheid biedt om via het doordachte ontwerp van de studie de kans op het identificeren van causale verbanden te maximaliseren. Juristen focussen op eisen van rechtvaardigheid en rechtszekerheid, en stellen dat ook doelmatigheid belangrijk is (Van Damme, 2014). De traditionele dogmatische discipline biedt echter geen methode waarmee effecten van regels voorspeld kunnen worden, zodat zij doelmatigheid niet goed met de twee andere criteria kan combineren. Methoden vanuit de gedragseconomie zijn daarom een aanvulling op de traditionele rechtswetenschap. De tweede reden is dat regels – de bouwstenen van het recht – zich uitstekend lenen voor experimenteel onderzoek. Recht is in essentie immers een klassieke interventiemethode, waarbij met regels wordt getracht menselijk gedrag te beïnvloeden. De derde reden is dat ook bij de uitwerking van de experimentele methode de gedragseconomie heeft gekozen voor principes die afwijken van die van de andere gedragswetenschappen, inclusief de psychologie. Hier komen wij verderop kort op terug. De experimentele en de gedragseconomie zijn sterk aan elkaar verwant. Veel gedragseconomie hanteert de experimentele methode, en veel experimentele economie heeft een gedragseconomisch karakter. Over de experimentele methode is meer geschreven dan wij hier kunnen bespreken. Daarom volstaan wij met een illustratie aan de hand van een eenvoudig voorbeeld. Voor een diepgravender introductie verwijzen wij naar de literatuur (Davis & Holt, 2021).

In een introductiecollege privaatrecht kan de hele zaal eerst worden gevraagd een beslissing over de verkoop van een tweedehandsauto te nemen in een markt zonder kwaliteitskeurmerk en daarna in een markt met een dergelijk keurmerk (of vice versa voor de helft van de zaal, om te onderzoeken of de volgorde verschil maakt). In het algemeen duikt vervolgens het klassieke probleem van de ‘market for lemons’ op, dat ook wel bekendstaat als ‘bad money drives out good money’ (Akerlof, 2003). Als consumenten vanwege asymmetrische informatie niet beschikken over een adequate taxatie van de kwaliteit van het gebodene, treedt op wat economen ‘adverse selection’ noemen. De aanbieders van hoogwaardige producten (goede tweedehandsauto’s in het voorbeeld) trekken zich terug uit de markt, zodat alleen nog maar ‘rommel’ wordt aangeboden. Immers: zonder kennis van de kwaliteit van het aanbod zullen potentiële klanten niet bereid zijn een hoge prijs te betalen. In veel gevallen valt de markt volledig stil.

De markt komt pas weer van de grond als met behulp van een betrouwbaar keurmerk, zoals een BOVAG-garantie, het probleem van asymmetrische informatie uit de weg wordt geruimd. In dat geval ontstaan de facto twee markten, die aanbieders en vragers beide als zodanig kunnen herkennen: eentje met lage kwaliteit en lage prijzen en een andere met hoge kwaliteit en hoge prijzen, een fenomeen dat bekendstaat als de ‘lemons market’.

meen dat economen omschrijven met de term ‘separating equilibrium’. Het experiment laat daarmee de studenten aan den lijve ondervinden hoe belangrijk de introductie van regelgeving (hier: de verplichte introductie van een kwaliteitskeurmerk) is, zelfs in een vrije markt. Het voorbeeld maakt ook duidelijk dat de experimentele methode verschillende niveaus van analyse aankan. Want een vervolgvraag kan zijn: kunnen mogelijk verschillen in gedrag tussen individuen worden verklaard? Treden bijvoorbeeld verschillen tussen mannen en vrouwen op? Daarmee wordt niet alleen het effect van een macrobehandeling (de introductie van een regel) op het gemiddelde gedrag bestudeerd, maar wordt ook individuele heterogeniteit onder de loep genomen.

Voordat we overstappen op de verdere uitwerking op het terrein van het recht is een eerste observatie dat binnen de gedragseconomie met verschillende typen experimenten wordt gewerkt. Die hier allemaal bespreken voert te ver (Van Witte-loostuijn, 2015). Wij beperken ons tot vijf belangrijke dimensies:

- 1 Hypothetische beslissing versus werkelijk gedrag. In veel experimenten wordt van de participanten werkelijk gevraagd tot ‘echte’ actie over te gaan. In het voorbeeld zou dat betekenen dat de studenten daadwerkelijk beslissen om een product wel of niet aan te bieden en om wel of niet tot verkoop over te gaan tegen vigerende marktprijzen. Bijvoorbeeld in experimenten met vignetten wordt deelnemers alleen gevraagd wat zij zouden doen, mocht de geschetste beslissing daadwerkelijk voorliggen. In het algemeen is in het laatste geval de behandeling ‘zwakker’, zodat de kans op grotere en dus identificeerbare effecten kleiner is.
- 2 Met of zonder volledige randomisering. Liefst wordt ‘zuivere’ randomisering ingezet, zodat het toeval bepaalt welke deelnemer met welke experimentele conditie wordt geconfronteerd. Helaas is dat lang niet altijd mogelijk of stuit dat op ethische bezwaren. In dat geval moet niet worden uitgesloten dat de verschillende groepen – in het voorbeeld: de groep die wel en de groep die niet van een keurmerk kan profiteren – op relevante kenmerken systematisch van elkaar verschillen, bijvoorbeeld omdat in de ene groep een veel groter percentage mannen terecht is gekomen dan in de andere. Eventuele uitkomstverschillen kunnen dan ook aan dergelijke systematische kenmerkverschillen worden toegeschreven. In de statistische analyses moet daarmee zo veel mogelijk rekening worden gehouden (zie ook dimensie 3).
- 3 Zuiver versus quasi. In quasi- of pseudo-experimenten wordt verwacht dat een deel van de verschillen in gedragseffecten wordt veroorzaakt door kenmerken van individuen of groepen die niet manipuleerbaar zijn en ergo niet in de vorm van een behandeling kunnen worden gegoten. In het voorbeeld wordt dat geïllustreerd door man-vrouwverschillen. In de experimentele context laat een dergelijk kenmerk zich niet via een behandeling manipuleren, zodat de mogelijke invloed hiervan met behulp van statistische analyses achteraf moet worden vastgesteld.
- 4 Lab versus veld. Binnen de (gedrags)economische wetenschappen hebben veldexperimenten de laatste decennia sterk aan populariteit gewonnen. Het nadeel van experimenten in het lab is dat de externe validiteit altijd twijfelachtig is. Dat wil zeggen: ten gevolge van het artificiële karakter van de labcondi-

ties blijft altijd de vraag in hoeverre bevindingen naar de ‘echte’ wereld generaliseerbaar zijn. Om aan dat bezwaar te ontkomen is het wenselijk experimenten in die echte wereld – het veld – uit te voeren. In het voorbeeld zou dat kunnen betekenen dat het keurmerk in de ene regio of stad wel wordt geïntroduceerd en in de andere niet.

- 5 Manipuleerbaar versus natuurlijk. De overheid voert een maatregel in of schaft die juist af. Dergelijke discontinuïteiten impliceren een ‘behandeling’, met een tijd voor en na de introductie van de verandering. In de echte wereld doet zich natuurlijk veel meer ‘ruis’ voor dan in het lab, omdat ook heel veel andere factoren variëren die alternatieve verklaringen voor effecten kunnen vormen. Dat betekent dat van de econometrisch-statistische analyses van dergelijke ‘natuurlijke’ data veel meer moet worden verwacht om zo dicht mogelijk bij een betrouwbare causale identificatie te komen.

Een tweede opmerking heeft betrekking op de striktere aanpak van (gedrags-)economische experimenten in vergelijking met andere gedragswetenschappen, inclusief psychologie. Gedragseconomische experimenten moeten aan een aantal strikte condities voldoen, met name ‘incentive compatibility’ en het ‘no-deception principle’. Prikkelcompatibiliteit impliceert dat deelnemers aan experimenten met echte kosten en baten worden geconfronteerd die aansluiten bij de experimentele condities. Dat is niet alleen nodig ten behoeve van de vergroting van de externe validiteit van de resultaten, maar ook om ervoor zorg te dragen dat participanten het experiment serieus nemen. Concreet betekent dit dat bij (gedrags-)economische experimenten deelnemers een uitbetaling krijgen naar rato van hun ‘prestaties’ in het experiment. Het principe van geen misleiding betekent dat de onderzoeker niet stiekem een ander onderzoek kan doen dan dat wat richting de deelnemers wordt gepresenteerd. Dat laatste is schering en inslag in veel psychologisch lab- en experimenteel onderzoek, maar wordt in kringen van de (gedrags-) economie om ethische en pragmatische redenen (geloofwaardigheid) als een doodzonde beschouwd.

Hier hebben wij extra veel aandacht besteed aan de experimentele methode, maar dat wil niet zeggen dat de gedragseconomie zich tot het gebruik van de experimentele methode beperkt. Veel gedragseconomisch onderzoek is bijvoorbeeld uitgevoerd met behulp van informatie uit archieven of data verzameld via vragenlijsten. Het grote voordeel van de experimentele methode is en blijft echter dat deze causale identificatie veel beter mogelijk maakt.

#### 4. Gedragseconomie van het recht

In het recente sectorplan voor de rechtswetenschappen is een centrale plaats ingeruimd voor het uitbouwen van een traditie in ‘empirical legal studies’ (ELS). Dat betekent dat wordt geïnvesteerd in allerlei vormen van empirisch onderzoek in en naar het recht. Op deze plaats verwijzen wij kort naar het zogenaamde sectorplan



voor de rechtswetenschappen voor meer informatie.<sup>1</sup> Meerdere universiteiten geven een impuls aan empirisch-juridisch onderzoek binnen de rechtswetenschap. Wat wij in onze bijdrage overtuigend hopen aan te tonen, is dat een gedragseconomische benadering uitstekend kan worden ingezet om deze beweging in de richting van ELS verder te versterken. Dat doen wij aan de hand van een aantal voorbeelden per rechtsdomein. In 2020 hebben de Faculteit der Rechtsgeleerdheid en de School of Business and Economics van de Vrije Universiteit Amsterdam (VU) het gezamenlijke initiatief Amsterdam Behavioral Economics and Law-lab (ABEL) gelanceerd dat precies beoogt te entameren wat wij in deze bijdrage bepleiten. Vergelijkbare initiatieven in Nederland zijn bijvoorbeeld de Erasmus research programme Behavioral Approaches to Contract and Tort van de Erasmus Universiteit Rotterdam (EUR), de Research Priority Area Behavioral Economics (RPA-BE) van de Universiteit van Amsterdam (UvA) en de Empirical Research into Institutions for conflict resolution (ERI) van de Universiteit Utrecht (UU). Waar relevant bespreken wij ook andere onderzoeken van deze onderzoeksinstituten in het veld van gedragseconomie van het recht.

#### 4.1 *Privaatrecht*

Het privaatrecht is breed, en tal van mogelijkheden voor een experimentele aanpak zijn denkbaar. Omwille van de ruimte bespreken wij hier slechts de mogelijkheden die wij zien binnen (1) het contractenrecht (specifiek het consumentenrecht) en (2) het (buitencontractuele) aansprakelijkheidsrecht. Economisch-empirisch onderzoek naar het privaatrecht richt zich op centrale noties in het Nederlandse privaatrecht die uitgaan van de eerdergenoemde ‘homo economicus’, maar hanteert daarbij vaak een klassiek strenge conceptie van rationaliteit, waarmee de lat voor de burger in de praktijk vaak onhaalbaar hoog wordt gelegd (Beumers, Van Boom & Loth, 2016; Bovens, Keizer & Tiemeijer, 2017).

##### 4.1.1 *Consumentenrecht*

In het contractenrecht komen we de eerdergenoemde *homo economicus* tegen als de ‘gemiddelde consument’ of ‘rationele consument’, die op basis van de beschikbare informatie een weloverwogen besluit neemt om wel of niet een overeenkomst aan te gaan. De centrale gedachte in het contractenrecht is dat een individu gebonden is aan een overeenkomst omdat hij/zij die heeft gewild. Een overeenkomst komt daarom tot stand door ‘wilsovereenstemming’. Wilsovereenstemming veronderstelt dat contractpartijen onderhandelen en daarna weloverwogen het besluit nemen dat zij de overeenkomst willen sluiten. Er is sprake van wilsovereenstemming als deze besluiten overeenstemmen. In het onderzoek dat binnen ABEL wordt verricht naar het contractenrecht wordt nagegaan in hoeverre de regels betreffende het sluiten van overeenkomsten en de ratio van die regels overeenstemmen met de bevindingen uit gedragseconomisch empirisch onderzoek.

1 Sectorplan Rechtsgeleerdheid: Samenwerking en vernieuwing, deel C van het domeinbeeld ‘Samen Sterker’ van Social Sciences and Humanities (SSH), Februari 2019, <https://sshraad.nl/sectorplan-rechtsgeleerdheid/> (last accessed 31-07-2023).

In een wereld waar in toenemende mate overeenkomsten worden gesloten via internet en niet of nauwelijks wordt onderhandeld over de inhoud van de overeenkomst, bepalen algemene voorwaarden de inhoud van de overeenkomst. Wilsovereenstemming omtrent algemene voorwaarden komt tot stand, zo loopt de juridische redenering, omdat de algemene voorwaarden voor het sluiten van de overeenkomst aan de andere partij ‘ter hand worden gesteld’. Deze partij leest de algemene voorwaarden en neemt weloverwogen een besluit inzake het sluiten van de overeenkomst. Op deze basis wordt wilsovereenstemming verondersteld. Deze notie van wilsovereenstemming staat onder druk. Wanneer een van de contractpartijen meer macht heeft dan de andere partij, beschikt de zwakkere partij echter niet over onderhandelingsruimte inzake de algemene voorwaarden of bepaalde bedingen die daarin zijn opgenomen: het is slikken of stikken. Dit kan onwenselijke maatschappelijke gevolgen hebben, zoals overeenkomsten waarbij een van beide partijen wordt uitgebuit of aanzienlijk wordt benadeeld.

Binnen de Europese Unie is regelgeving geïntroduceerd waarin de consument wordt beschermd als een onderneming oneerlijke algemene voorwaarden hanteert (Richtlijn oneerlijke bedingen).<sup>2</sup> Een dergelijk beding is dan nietig. Een van de elementen van de toets om te bepalen of een beding oneerlijk is, is de ‘gemiddelde consument’ of de ‘rationele consument’ (Schebesta & Purnhagen, 2020). Deze rationele consument leest algemene voorwaarden voordat hij of zij een overeenkomst sluit. Uit empirisch onderzoek blijkt dat dit in veel gevallen helemaal niet gebeurt (Ben-Shahar, 2009; Marotta-Wurgler & Taylor, 2013; Bakos, Marotta-Wurgler & Trossen, 2014; Ben-Shahar & Schneider, 2011; Schebesta & Purnhagen, 2020; Schmitz & Pavillon, 2020). Voor zover consumenten rationeel zijn in de zin van het Europese recht, zijn zij dat in begrensde mate (Van Witteloostuijn, 1988; Simon, 1990). Desondanks houdt het Hof van Justitie van de Europese Unie vast aan de maatstaf van de rationele consument. EU-regelgeving omtrent consumentenbescherming bestaat vooral uit de verplichting voor platformen om bepaalde informatie op duidelijke en begrijpelijke wijze op te nemen in hun algemene voorwaarden, wat ook wel het transparantiebeginsel wordt genoemd. Deze regelgeving heeft dus opnieuw als uitgangspunt dat consumenten de algemene voorwaarden lezen en op grond van de informatie in de algemene voorwaarden worden beschermd. Vanuit de gedragseconomische analyse van het consumentenbeleid worden hier terecht kanttekeningen bij gezet (Luth, 2010).

Voordat een consument een overeenkomst sluit, wordt deze daartoe verleid door middel van allerlei vormen van marketing. Welk marketinggedrag tegenover de consument geoorloofd is, wordt bepaald door de Richtlijn oneerlijke handelspraktijken,<sup>3</sup> waarbij weer de ‘gemiddelde consument’ de maatstaf vormt. In een tijd waarin ondernemingen intensieve vormen van digitale en gepersonaliseerde marketing toepassen, waarbij zij gebruik (of misbruik) maken van de speciale ei-

2 Richtlijn 1993/13/EG van de Raad van 5 april 1993 betreffende oneerlijke bedingen in consumentenovereenkomsten (*PbEG* 1993, L 95).

3 Richtlijn 2005/29/EG van het Europees Parlement en de Raad van 11 mei 2005 betreffende oneerlijke handelspraktijken van ondernemingen jegens consumenten op de interne markt (*PbEG* 2005, L 149/22).



genschappen van een individuele consument, kan experimenteel onderzoek uitwijzen of het huidige juridische instrumentarium afdoende is. Daarnaast zal onderzocht kunnen worden wat het gevolg is van een juridische sanctie op de perceptie van de consument ten opzichte van het product. Blijft die perceptie ondanks juridisch ingrijpen positief, dan zegt ook dat het nodige over de effectiviteit van huidige maatregelen.

Het overgrote deel van het empirische onderzoek ten aanzien van algemene voorwaarden richt zich tot nu toe op consumentengedrag onder de noemer consumentenrecht. In het verlengde hiervan pleiten wij ervoor om het onderzoek over algemene voorwaarden uit te breiden naar het gedrag van (kleinere) ondernemingen. Lezen zij wel de algemene voorwaarden voordat zij een overeenkomst sluiten? Of anders gezegd: worden ondernemingen inderdaad beschermd doordat meer informatie wordt opgenomen in de algemene voorwaarden? Dit kan worden onderzocht door middel van vignettenstudies of door onderzoek met velddata die het mogelijk maken te analyseren in hoeverre bedrijven daadwerkelijk de algemene voorwaarden raadplegen, en zo ja, hoeveel tijd zij daarin steken.

#### 4.1.2 Aansprakelijkheidsrecht

Het aansprakelijkheidsrecht wordt een ‘preventieve functie’ en een ‘compensatiefunctie’ toegekend. De preventieve functie van het aansprakelijkheidsrecht veronderstelt dat het aansprakelijkheidsrecht het handelen van burgers informeert. In werkelijkheid lijkt de gedragsbeïnvloedende werking van het aansprakelijkheidsrecht maar zeer gering te zijn. Een interessante *case study* is wat dat betreft de mate waarin dokters nu wel of niet anders handelen na kennismaking met het medisch aansprakelijkheidsrecht (Studdert et al., 2005; Frakes & Gruber, 2020). Uit zowel internationaal als Nederlands onderzoek blijkt dat een gedragsbeïnvloedende werking van het aansprakelijkheidsrecht bij dokters maar weinig voorkomt, of dat effect nu gewenst is of niet (Wiznitzer, 2021). Zamir en Teichman (2019) concluderen dan ook ‘that in many instances tort law is not the proper legal means of regulating risk-creating activities’ (p. 334).

Traditioneel bepaalt het aansprakelijkheidsrecht welke materiële aanspraken de schadelijgende partij heeft op de schadeveroorzaker. Kijkend naar de compensatiefunctie van het aansprakelijkheidsrecht is (onder meer) interessant dat onderzoek naar motieven en belangen in het aansprakelijkheidsrecht laat zien dat burgers die een verzoek tot schadevergoeding (‘claims’) indienen dat doen omdat zij financiële compensatie wensen, maar ook omdat zij immateriële behoeften hebben (door Zamir en Teichman (2019) besproken onder de noemer van ‘*irrational motives*’) waar de schadeveroorzaker (nog) niet aan tegemoetkwam, zoals eerlijke informatie, het nemen van verantwoordelijkheid en het voorkomen dat hetzelfde een ander overkomt (Vincent, Phillips & Young, 1994; Relis, 2006; Smeehuijzen et al., 2013). Compensatie is dus meer dan schade vergoeden; compenseren behelst ook het herstellen van het evenwicht dat door de schadeveroorzakende gebeurtenis werd verstoord, ook wel omschreven als het aanvullen van het ‘tekort op de emotionele bankrekening’ (Hulst, Akkermans & Van Buschbach, 2014). Gedragseconomisch onderzoek kan ons helpen inzicht te krijgen in de mate waarin het aanspra-

kelijkheidsrecht dat doel bereikt, en waarom dat (niet) zo is (Akkermans & Van Wees, 2007; Akkermans, 2020; Laarman, 2022).

Dat heeft er in ieder geval deels mee te maken dat het Nederlands aansprakelijkheidsrecht gebaseerd is op foutaansprakelijkheid (*fault based liability*) en is ingericht ‘op tegenspraak’, waarbij uitgangspunt is dat ‘wie eist, bewijst’. Dat houdt kort gezegd in dat rechtzoekenden de bewijslast dragen voor normschending, causaal verband en financiële consequenties, en dat de wederpartij dat bewijs tegensprekt. Het aansprakelijkheidsrecht wordt dan ook, nogal beeldend, wel omschreven als een ‘toernooimodel’, waarin de ‘partijen’ tegenover elkaar komen te staan. Dit adversariële karakter van letselschadeprocedures wordt door rechtzoekenden als belastend ervaren, en kan ook aan fysiek en emotioneel herstel in de weg staan (Elbers, 2013). Empirisch onderzoek laat grote verschillen zien in ervaren rechtvaardigheid en gezondheid in een systeem gebaseerd op foutaansprakelijkheid of ‘no-fault’ aansprakelijkheid (Elbers et al., 2016).

Vertekeningen voortvloeiend uit het adversariële systeem zelf kunnen bovendien bijdragen aan escalatie. Zamir en Teichman (2019) noemen de mogelijkheid dat onder invloed van het adversariële systeem een negatieve indruk ontstaat van de (standpunten van de) wederpartij, wat ertoe kan leiden dat minder bereidheid bestaat om samen naar een oplossing toe te werken. Daarnaast werkt het systeem *fixed pie*-denken in de hand, waarbij alleen winst wordt behaald als de ander verliest. Experimenteel gedragseconomisch onderzoek kan zich richten op interventies in het proces, om daarmee meer inzicht te krijgen in manieren om tot meer non-adversariële, integratieve oplossingen te komen, die niet alleen betrekking hebben op financiële compensatie, maar ook op de immateriële behoeften van rechtzoekenden.

In de rechtswetenschap bestaat in het verlengde hiervan bijvoorbeeld veel aandacht voor de rol van excuses in het privaatrecht (Wijntjens, 2020; Van Ruitenbeek-Bart, 2023). Het ontvangen van excuses is een belangrijke immateriële behoefte (Robbennolt, 2009). In de rechtswetenschap wordt dan ook veel nagedacht over de mate waarin het aanbieden van excuses moet worden vergemakkelijkt (Zwart-Hink & Seinen, 2020), of bij de rechter kan worden gevorderd (Van Dijk, 2017). Bestaand experimenteel onderzoek naar excuses richt zich onder meer op de impact van excuses op de bereidheid om tot een schikking te komen (Robbennolt, 2003), de verhouding tussen excuses en materiële compensatie (Reinders Folmer, Desmet & Van Boom, 2017), en de mate waarin de inhoud van het excuus samenhangt met de effectiviteit van het excuus (Reinders Folmer, Mascini & Leunissen, 2019).

Naast de bestudering van non-adversariële werkwijzen kan ook worden onderzocht welke kansen het adversariële systeem wel biedt, maar niet lijkt waar te maken (Shuman, 1994; Gutheil et al., 2000). In theorie biedt het adversariële ‘toernooimodel’ rechtzoekenden de mogelijkheid om de wederpartij ter verantwoording te roepen, het eigen verhaal te doen en een onafhankelijk oordeel van een derde (de rechter) te krijgen. Dat zijn belangrijke factoren in het ervaren van ‘procedurele rechtvaardigheid’ – simpel gezegd, het gevoel eerlijk te zijn behandeld (Lind & Tyler, 1988). Shuman (1994) stelde al de vraag of het adversariële systeem op deze punten – althans in theorie – niet beter functioneert dan een (minder adversarieel)

‘no-fault’ systeem, waarin schadevergoeding wordt uitgekeerd zonder dat hoeft komen vast te staan dat verkeerd is gehandeld. Experimenteel onderzoek kan ons beter doen begrijpen welke mechanismen binnen het aansprakelijkheidsrecht maken dat letselschadeprocedures (deze theoretische mogelijkheden ten spijt) als negatief worden ervaren (Akkermans, 2020).

#### 4.2 Bestuursrecht

Waar verschillende privaatrechtelijke domeinen, zoals het contractenrecht of het aansprakelijkheidsrecht, relatief snel de nodige inzichten en methoden uit de gedragseconomie en de empirie hebben overgenomen, blijft het bestuursrecht voor een groot deel onontgonnen terrein. Een belangrijke uitzondering was de conferentie ‘Getting Beyond Cynicism: New Theories of the Regulatory State’.<sup>4</sup> De verhoudingen die het publiekrecht beheerst, zijn in beginsel asymmetrisch en ongelijk doordat een van de betrokken partijen een overheidsinstelling is. Veel wetten en regelingen gaan over de rechten en plichten die een overheid aan burgers of bedrijven geeft of oplegt (Schlössels & Zijlstra, 2017). Overheidsinstanties (centraal of decentraal) kunnen besluiten nemen over personen en daarmee de rechtspositie van een individu eenzijdig veranderen (zie voor het verborgen eenzijdige karakter van het besluitbegrip ook Van Ommeren & Huisman, 2013; Huisman & Van Ommeren, 2019<sup>5</sup>).

Toepassing van gedragseconomie in het bestuursrecht kan hier enerzijds erop gericht zijn om het gedrag en de juridische processen binnen een rechtssysteem te begrijpen door te kijken naar de (juridische) besluitvorming, de beleidsafwegingen en de belangenbehartiging die spelen binnen verschillende overheidsactoren. Anderzijds kan de impact van wet- en regelgeving op het gedrag van individuen en organisaties worden bestudeerd. Een nieuwe wet kan gedrag in algemene zin beïnvloeden. Hierbij kan het zijn dat wenselijk gedrag wordt bevorderd en/of onwenselijk gedrag wordt ontmoedigd. De introductie van een dergelijke wet impliceert een ‘natuurlijk experiment’; dat maakt het mogelijk de gedragseffecten te taxeren door de gedragingen voor de introductie van de nieuwe wet te vergelijken met die erna.

Op welke manier kan gedragseconomisch onderzoek bijdragen aan de vergroting van het begrip van de gedragingen van overheidsinstellingen en bestuursrechters? Hier ligt een grote kans door gedragseconomisch te onderzoeken hoe specifieke vormen van vertekeningen (‘biases’, in Angelsaksisch vakjargon) binnen de overheids sfeer – vaak ten onrechte, vanuit het perspectief van (gedrags)economen, met ‘irrationaliteit’ aangeduid – het risico op overheidsfalen verhogen. Belangrijke voorbeelden van bijdragen aan de bestudering van ‘irrationaliteit’ onder politieke actoren zijn Guthrie, Rachlinski en Wistrich (2001), Jolls, Sunstein en Thaler (1997), Kuran en Sunstein (1999) en Sunstein (2000). Achter een bestuursorgaan zitten ambtenaren die bij het nemen van een besluit bepaalde keuzes moeten maken en die bepaalde zaken en belangen moeten afwegen, met name wanneer het

4 *Cornell Law Review* 2002, 87, p. 267-696.

5 Onder verwijzing naar CBb 21 september 2006, ECLI:NL:CBB:2006:AY8677, AB 2006/372, m.nt. I. Sewandono en CRvB 9 november 2011, ECLI:NL:CRVB:2011:BU4386, AB 2012/223, m.nt. H.E. Bröring; RV 2011/91, m.nt. P.J. Huisman (*beëindiging noodopvang*).

bestuursorgaan over beleidsruimte beschikt. Beleidsruimte gaat om de mogelijkheden van overheden om zelf te kunnen beslissen over de inzet van hun middelen. In navolging van Duk bestaat deze schematische begrippenindeling rondom beleidsvrijheid in het kader van beleidsruimte (Duk, 1978; 1999).

Nederlandse universiteiten zetten 'biases' in de besluitvorming over regelgeving steeds meer als relevant onderzoeksonderwerp op hun wetenschappelijke agenda, maar hoe deze keuzes worden gemaakt en hoe belangen worden afgewogen, is wel eerder op een sociaalpsychologisch groepsniveau (Coffeng, 2022) onderzocht in Nederland, maar niet op een individueel niveau. Coffeng heeft als een van de eerste onderzoekers in Nederland uitvoerig sociaalpsychologisch experimenteel onderzoek gedaan naar de regelgevende besluitvorming van toezichthouders. Ander voorbeelden van sociaalpsychologisch onderzoek in het bestuursrecht zijn van Hansen en Tummers (2020) en Van den Bos en Hulst (2016).

Daar waar het sociaalpsychologisch onderzoek naar besluitvorming zich voornamelijk richt op besluitvorming in een groep, focussen wij hier meer op intrinsieke motivaties van individuen. Desondanks heeft onderzoek wel al laten zien dat mensen minder geneigd zijn om zich 'rationeel' te gedragen in hun hoedanigheid van politieke actoren dan in hun hoedanigheid van marktspelers (Lucas & Tasic, 2015). Ook wijst onderzoek erop dat mensen verschillend kunnen reageren op dezelfde informatie, afhankelijk van hoe deze wordt gepresenteerd (Kuehnhanss, 2019).

In het buitenland zijn al onderzoeken verricht over de belangenafweging van mensen, maar hoe ambtenaren zich gedragen die onder leiding van de politieke actoren en achter de titel van een bestuursorgaan opereren, en wat hun bewegingsmotieven zijn, is vooralsnog vrijwel onbekend gebleven, alhoewel onderzoeken in andere landen hier wel enige aandacht aan hebben besteed (Zamir & Sulitzeanu-Kenan, 2018). Het kan zo zijn dat zodra sprake is van enige vorm van beleidsruimte, de betrokken ambtenaren andere intrinsieke en mogelijk 'irrationele' belangen en motieven laten meespelen bij het besluit (Kates, 2014; Hallsworth et al., 2018).

Neem het volgende voorbeeld. Als eerder een nieuwsbericht is uitgekomen over de status van de klimaatverandering, kan dit (on)bewust een impact hebben op de manier waarop een ambtenaar naar de beoordeling van een milieuvergunning voor de opslag van gevaarlijke stoffen kijkt.<sup>6</sup> Zo is uit onderzoek gebleken dat regulering vaak wordt gedreven door recente en gedenkwaardige gevallen van schade voor het milieu (Jolls, Sunstein & Thaler, 1997) – een bekende vertekening in de gedragseconomische literatuur. Zo blijkt uit eerder onderzoek dat mensen de neiging hebben om tijdinconsequente keuzes te maken door te veel gewicht te hechten aan het heden en toekomstige gebeurtenissen te verwaarlozen (Kahneman, Knetsch & Thaler, 1991; Samuelson & Zeckhauser, 1988). Hetzelfde zou kunnen gelden voor het nemen van allerlei bestuursrechtelijke besluiten.

Voorals een bepaald gevaar zich recentelijk heeft voorgedaan, zullen mensen waarschijnlijk de kans op het optreden ervan in de toekomst hoger inschatten

6 Zie art. 13.1 e.v. Wet milieubeheer, *Stb.* 2022, 23. Het bestuursorgaan zelf start tegelijkertijd een onderzoek op en stelt bij de voorbereiding regelmatig een milieueffectrapport op, zie art. 7.2 jo. art. 14.4a Wet milieubeheer, *Stb.* 2022, 23.

(Jolls, Sunstein & Thaler, 1997). Deze klassiek cognitieve vertekening is veel onderzocht onder de vlag van de gedragseconomie en zou als onderzoeksmethode een toevoeging bieden aan het bestuderen van de doelmatigheid en de evenredigheid van het nemen van bestuursrechtelijke besluiten. Wat bepaalt uiteindelijk wat voor een invloed nieuwsberichten of andere externe factoren hebben op de intrinsieke motivatie voor het nemen van een besluit? Doordat een besluit weliswaar gemotiveerd moet worden, kan het zo zijn dat andere redenen worden aangevoerd dan de intrinsieke motivaties om een bepaald besluit af te wijzen. Dit is mogelijk indien binnen wet- en regelgeving ruimte bestaat voor het bestuursorgaan om allerlei belangen mee te laten wegen, die bewust of onbewust toch een reden kunnen zijn voor een uiteindelijke beslissing.

In dit kader kan in Nederland onderzoek worden verricht naar het gedrag van ambtenaren bij het nemen van een bepaalde beslissing zodra beleidsvrijheid aan de orde is. In het buitenland proberen onderzoeksprogramma's al de inzichten uit studies van menselijk gedrag toe te passen om bestaande instituties te verbeteren door regels te ontwerpen ter compensatie van (of om te profiteren van) verschillende vooroordelen van mensen (Thaler, Sunstein & Balz, 2013). In een experimentele context kan worden gekeken welke intrinsieke afwegingen en motieven, inclusief cognitieve vertekeningen, belangrijk kunnen zijn bij het nemen van een bepaalde beslissing over het verlenen van een recht (Smith, 2017). Heeft het karakter van de persoon of een kenmerk van de aanvrager van een vergunning bijvoorbeeld invloed op de keuzes die gemaakt worden? Of kan alleen het aangehouden beleid van de instantie de overhand nemen bij het maken van een keuze? Door een bepaalde casus te presenteren aan participanten in een experiment, bijvoorbeeld door middel van vignetten of in de vorm van spelsimulaties, kunnen de verschillende normen en waarden worden achterhaald, zodat kan worden getoetst welke invloed zij hebben op de ('irrationele') keuzes die gemaakt worden.

Hierbij moet een onderscheid gemaakt worden in individuele en eenvoudige besluitvorming tijdens een enkele laboratoriumsessie en een collectieve, procedureel gestructureerde en herhaalde besluitvorming door overheidsfunctionarissen gedurende een langere periode. Het laatste vraagt eerder om bijvoorbeeld longitudinaal veldonderzoek, waarmee de uitdagingen van externe validiteit en generaliseerbaarheid van de (overwegend) op laboratorium gebaseerde bevindingen aangepakt worden, zodat vertaling naar complexere en realistischere scenario's rondom de besluitvorming van de overheid mogelijk wordt. De weinige onderzoeken die reeds verricht zijn buiten het lab, geven al een indicatie dat het hierboven beschreven type onderzoek niet enkel kan worden gedaan via individuele beslissingen van proefpersonen in laboratoriumexperimenten, maar dat ook andere methoden waardevol zijn, zoals observaties en zelfrapportages (zie bijvoorbeeld Shu et al., 2012).

Een andere belangrijke kwestie waarbij gedragseconomisch onderzoek interessant zou kunnen zijn, is de beoordeling door bestuursrechters: welke mogelijke vertekeningen spelen hierbij een rol? Uit onderzoek is gebleken dat rechters anders oordelen als het gaat om een enkele zaak die op zichzelf wordt beoordeeld versus als een onderdeel van een vergelijkende beoordeling van een reeks zaken (Hsee et

al., 1999). Alleen al het feit dat rechtbanken één zaak tegelijk behandelen, kan hun beslissingen negatief beïnvloeden (Rachlinski, 2005).

In Nederland zijn eerder onderzoeken uitgevoerd naar het gedrag van de burgerlijke rechter (zie bijvoorbeeld Mascini & Holvast, 2020; Dominioni, Desmet & Visscher, 2019), maar het gedrag van de bestuursrechter kan door een andere wijze van toetsen aan het recht andere beweegredenen en hiaten hebben. De bestuursrechter toetst immers vaak de rechtmatigheid van een al door het bestuursorgaan genomen besluit. Alhoewel uiteraard aan verschillende benaderingen kan worden gedacht, wordt in deze bijdrage kort de methode van een labexperiment belicht. Door ook hier participanten een bepaalde casus voor te leggen kan onderzocht worden hoe zwaar zij bepaalde factoren mee laten wegen, en of zij uiteindelijk tot een ander antwoord komen (a) indien zij meer handvatten krijgen voor het toetsen van de zaak, en (b) wanneer zij ook intensiever mogen toetsen in een bepaalde zaak.<sup>7</sup> Langs deze weg kunnen verschillende scenario's, met verschillende 'behandelingen' of interventies, worden voorgelegd waarbinnen participanten een zaak beoordelen. Dat kan gegoten worden in de vorm van vignetten, maar ook hier zou een spelsimulatie een goede optie kunnen zijn.

Daar waar in andere landen al enige experimenten uitgevoerd zijn gericht op de gedragingen van politieke en rechterlijke actoren in het bestuursrecht, valt op dit terrein – met name binnen Nederland – nog veel winst te behalen. Het uitvoeren van experimenten zou ook hier nieuwe kennis kunnen genereren. Het opdoen van nieuw inzicht inzake de rol van vertekeningen kan ertoe leiden dat beleid meer rekening houdt met de intrinsieke motieven van ambtenaren en rechters bij het beoordelen en bij het nemen van bepaalde besluiten (vergelijk Rachlinski & Farina, 2002; Zamir & Sulitzeanu-Kenan, 2018). Met behulp van deze benadering kan niet alleen het begrip worden vergroot van de gedragseffecten van specifieke regelingen en wetten, het op deze manier bestuderen van het bestuursrecht kan ook helpen kennis te verdiepen omtrent de mogelijke invloeden op besluitvorming door de instanties die de uitvoering van het recht dragen. De realiteit van bestuurlijke en politieke besluitvorming is echter buitengewoon complex en kan daarom niet volledig worden verklaard door een enkele theorie (Calabresi & Melamed, 1972). Een belangrijke uitdaging voor toekomstig onderzoek is om de contexten en omstandigheden af te bakenen waaronder een bepaalde theorie (of een combinatie van theorieën) een meer vruchtbare verklaring van de werkelijkheid geeft, om daar conclusies en beleidsimplicaties uit op te maken die betekenisvol zijn voor een verdieping van het bestuursrecht.

### 4.3 Marktordeningsrecht

Het derde aandachtsgebied is het nationale en Europese marktordeningsrecht. De regulering en inrichting van de markt door de overheid met juridische instrumenten staan hier centraal, en dus ook de interactie tussen overheden, ondernemingen

7 Zie over de terughoudende toetsing van de bestuursrechter bijvoorbeeld ABRvS 9 mei 1996, ECLI:NL:RVS:1996:ZF2153 (*Kwantum Nederland B.V./Praxis en Maxis*). De terughoudende toetsing aan het evenredigheidsbeginsel is sinds 2022 losgelaten, zie ABRvS 2 februari 2022, ECLI:NL:RVS:2022:285.



en consumenten.<sup>8</sup> Tot voor kort werd vooral gekeken naar de gewenste mate van overheidsingrijpen en mogelijke beperkingen van de ondernemingsvrijheid, en de typen instrumenten die daarbij worden ingezet. Inmiddels worden ook vragen aan de orde gesteld over andere legitieme doelen en de wenselijke taakverdeling tussen overheid, markt en onderneming, zoals de rol van zelfregulering en normconform gedrag ('compliance') (Van Rooij & Sokol, 2021). Ook de verhouding tussen efficiëntie en billijkheidsoverwegingen staat steeds vaker ter discussie (Gerard & Lianos, 2019; Broulik & Cseres, 2022).

Onderzoek op het gebied van marktordeningsrecht vanuit de meer klassieke 'law and economics'-benadering is in Nederland goed vertegenwoordigd. Internationaal bekende centra zijn ACLE aan de UvA en TILEC in Tilburg, die ook een Europees netwerk (CLEEN) hebben opgezet,<sup>9</sup> en ECRi in Rotterdam.<sup>10</sup> Deze centra zijn echter veel minder actief ten aanzien van de combinatie van gedragseconomie en marktordeningsrecht. Tot op heden is bovendien in het consumentenrecht en het mededingingsrecht de gedragseconomie vooral toegepast op consumentengedrag, en slechts in mindere mate op het gedrag van ondernemingen, die veelal nog steeds worden verondersteld klassieke, door winst gedreven economische actoren te zijn (Tor, 2014; 2019). Dit geldt bijvoorbeeld voor de bestudering van 'dark patterns' door psychologische manipulatie van consumentenvooroordelen in de digitale marketing van ondernemingen (ACM, 2020; Mathur et al., 2019). Denk ook aan de uitbuiting van consumenten door een overbelasting met informatie, zoals in de vorm van volumineuze, eenzijdige en daarmee onbillijke algemene voorwaarden (Rutgers & Sauter, 2021).

In het marktordeningsrecht staat doorgaans echter de onderneming centraal. Dat betekent dat de gedragseconomische inzichten die tot nu toe vooral zijn ontwikkeld op basis van de individuele menselijke psychologie, moeten worden toegepast op ondernemingen zoals die opereren binnen de context van in belangrijke mate door overheidsingrijpen gereguleerde markten. Een belangrijke vraag die wij bij de VU binnen ABEL willen beantwoorden, is daarom in hoeverre een toepassing van de gedragseconomie op ondernemingen mogelijk is en hoe deze geoperationaliseerd kan worden. Daarbij gaat het om de samenhang tussen normen, prikkels en geobserveerd gedrag, en uiteindelijk om het zoeken naar beleidsrelevante onderzoeksresultaten. Binnen ABEL zullen wij bij voorkeur gebruik maken van de experimentele methode, binnen het lab of in het veld, met het oogmerk causale verbanden te identificeren.

8 Dit bestrijkt onderdelen van het staats- en bestuursrecht, alsook het economisch strafrecht, en de private handhaving van marktordeningsregels. Meer in detail omvatten de rechtsgebieden die worden bestreken door het economisch publiekrecht onder meer het mededingings- en staatssteunrecht, de regels voor markt en overheid (concurrentievervalsing waar de overheid de markt als aanbieder betreedt), de sectorregulering voor bijvoorbeeld energie- en telecommunicatienetwerken en -diensten en voor digitale markten, alsmede belangrijke onderdelen van het consumenten-, agri-/nutri- en milieurecht.

9 Amsterdam Center for Law & Economics, <https://acle.uva.nl/> en Tilburg Law and Economics Center, [www.tilburguniversity.edu/research/institutes-and-research-groups/tilec](http://www.tilburguniversity.edu/research/institutes-and-research-groups/tilec). Zie ook Competition Law and Economics European Network, [www.tilburguniversity.edu/research/institutes-and-research-groups/tilec/research/projects-networks/cleen](http://www.tilburguniversity.edu/research/institutes-and-research-groups/tilec/research/projects-networks/cleen).

10 Erasmus Competition & Regulation institute, <https://ecri.nl/>.

In dit verband loopt bijvoorbeeld een gedragseconomisch-juridisch onderzoeksproject over de vraag waarom ondernemingen zich aan regels houden: *why do firms comply?* (zie eerder Rangone, 2018; Nuñez, 2017). Hierbij wordt op het niveau van de ‘corporate officer’, van het ondernemingsbestuur en van de markt als geheel getoetst of dezelfde typen structurele vertekeningen of vooroordelen optreden zoals die bij personen zijn vastgesteld. Daarbij speelt een rol of de intrinsieke motivatie om zich aan regels te houden hier bestaat, en of ondernemingen zich net zoals individuen in deze dimensie onderscheiden. Daarbij is het nuttig om ondernemingen te classificeren in de groep die meewerkend (‘compliant’) kan en wil zijn, en vooral informatie nodig heeft, de groep die met lichte sancties geprikkeld kan worden tot conform gedrag, en de groep die alleen reageert onder dwang van steeds strengere sancties, en wellicht zelfs uit de markt gehaald moet worden (Ayres & Braithwaite, 1992; Braithwaite, 2002). Dit onderzoek is toegespitst op het mededingingsrecht. Een voorbeeld van een interventie is het stimuleren van individueel en collectief klikgedrag door klokkenluidende individuen en ondernemingen met een ‘leniency application’ als spijtoptant vrijuit te laten gaan.

In een tweede onderzoeksproject wordt de vraag gesteld welk type regels wanneer het meest effectief is om ondernemingsgedrag te beïnvloeden. Het onderzoek richt zich vooral op het verdringingseffect van prosociale motivatie door externe interventies, het zogenaamde ‘crowding out’-effect, met betrekking tot milieuregels. Eerder onderzoek laat zien dat het invoeren van een regel of een sanctie spontaan normconform gedrag op grond van intrinsieke motivatie zodanig kan ontmoedigen dat het netto-effect negatief is (Reinders Folmer, 2021; Mooiman et al., 2017). Het bekendste voorbeeld uit de literatuur (Gneezy & Rustichini, 2000) toont aan dat het invoeren van boetes voor het te laat terugbrengen van kinderen naar de opvang gepercipieerd werd als een recht op te laat komen, en zo leidde tot ondermijning van zowel de eerder bestaande sociale norm als het gewenste gedrag. Zoals bijvoorbeeld gebleken is bij bloeddonaties (Titmuss, 1970), kan zelfs een beloning of een subsidie averechts werken. Ons onderzoek kijkt naar de invloed van de vorm van de norm: (1) of het een gesloten regel of open standaard betreft, (2) de wijze en het niveau waarop deze wordt bepaald (van bovenaf opgelegd of zelfregulering), en (3) of de beoogde prikkel uitgaat van een positieve stimulans, zoals een subsidie, of van een straf.

In beide gevallen is sprake van experimenteel onderzoek in het lab. Hierbij wordt een bekende speltheoretische context gehanteerd (zoals een publiek goed spel of een gevangenendilemma). Door van dergelijke standaardspelen gebruik te maken kunnen we beschikken over een welbekend comparatief ijkpunt. De bedoeling daarvan is om in een eerste stap de onderliggende mechanismen te identificeren, zodat deze in een tweede stap kunnen worden toegepast om die evenwichtssituatie te bereiken die sociaal gezien wenselijker is dan die welke zonder toepassing van de juiste combinatie van normen en prikkels werd bereikt. Dit moet niet alleen leiden tot effectiever mededingings- en milieubeleid, of tot mededingingsbeleid dat bijdraagt aan een beter milieu, maar ook tot een doelmatiger marktordeningsrecht.

## 5. Een agenda

In dit artikel hebben wij een pleidooi gehouden voor een gedragseconomische benadering van het recht. In Nederland wordt al enige tijd onderzoek uitgevoerd in dit kader, maar in tijden waarin binnen de rechtswetenschappen het belang van empirisch onderzoek meer en meer wordt benadrukt, kan een dergelijke benadering een belangrijke bijdrage leveren aan het vergroten van het inzicht in de werking van het recht. De mogelijkheden van deze benadering worden nog onvoldoende benut. De bestaande onderzoeksinstituten richten zich meer op economie alleen of 'law and economics' in algemene zin. In het huidige onderzoeksveld vinden we gedragseconomie alleen of gedragseconomische benaderingen slechts hier en daar op een sectorspecifiek rechtsgebied. Zoals de voorbeelden uit de rechtsgebieden die wij hebben besproken laten zien, kan het onderzoek dat wij voorstaan zich richten op zowel de verdieping van de verklaring van het gedrag van de verschillende actoren in het rechtssysteem zelf als de effecten van het recht op de gedragingen van de agenten voor wie dat recht is bedoeld.

Tot slot willen wij graag nogmaals benadrukken waarom deze benadering meerwaarde heeft. In de eerste plaats is gedragseconomie veel flexibeler dan vaak wordt gedacht op basis van een tekstboekkarikatuur van de economische wetenschappen. Zeker: de *homo economicus* bestaat, maar de perfecte verschijningsvorm waaraan vaak meteen wordt gedacht, is niet meer dan een ideaaltypisch ijkpunt. Uiteindelijk is de *homo economicus* een economische agent die het verwachte nut maximaliseert onder allerlei randvoorwaarden, inclusief de vertekeningen die gepaard gaan bij besluitvorming vanwege de cognitieve en sociale begrenzingen van wat vaak wordt aangeduid met de verwarrende term rationaliteit, die de *homo economicus* zou kenmerken. Door deze brede conceptie van de *homo economicus* te hanteren opent gedragseconomie de weg om allerlei vertekeningen en vooroordelen in het onderzoek mee te nemen.

Nog belangrijker is dat de gereedschapskist van de gedragseconomie vol theoretische en empirische instrumenten zit die het fundament bieden voor de ontwikkeling van een krachtige onderzoekagenda. Bij theorievorming maakt de gedragseconomie, in tegenstelling tot andere gedragswetenschappelijke benaderingen, veel gebruik van de analytische taal van de wiskunde. Dat heeft als groot voordeel dat (a) alle veronderstellingen en gevolgtrekkingen analytisch expliciet moeten zijn en (b) de kennisopbouw een sterk cumulatief karakter kent. Maar een nog groter voordeel is dat de combinatie van weldoordachte onderzoekontwerpen (altijd met de RCT als ijkpunt) en geavanceerde econometrie het mogelijk maakt allerlei subtiele en vaak complexe causale verbanden te identificeren. Wij zijn ervan overtuigd dat ook het recht van deze sterkten zal profiteren.

## Literatuur

ACM (2020)31-07-2023 Leidraad bescherming van de online consument. Grenzen aan online beïnvloeding. Retrieved from [acm.nl](https://www.acm.nl) (last accessed 31-07-2023).

- Akerlof, G. A. (1970). The market for 'lemons': Quality uncertainty and the market mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500.
- Akerlof, G. A. (2003). Writing the "The market for lemons": A personal and interpretive essay. Retrieved from [www.nobelprize.org](http://www.nobelprize.org) (last accessed 31-07-2023).
- Akkermans, A. J. (2020). Achieving justice in personal injury compensation: The need to address the emotional dimensions of suffering a wrong. In A. Akkermans & P. Vines (Eds.). *Unexpected consequences of compensation law* (pp. 15-37). Oxford: Hart Publishing.
- Akkermans, A. J. & Van Wees, K. (2007). Het letselschadeproces in therapeutisch perspectief: hoe door verwaarlozing van zijn emotionele dimensie het afwikkelingsproces van letselschade tekortschiet in het nastreven van de eigen doeleinden. *Tijdschrift voor Vergoeding Personenschade*, 10(4), 103-118.
- Ayres, I. & Braithwaite, J. (1992). *Responsive regulation: Transcending the deregulation debate*. Oxford: Oxford University Press.
- Bakos, Y., Marotta-Wurgler, F. & Trossen, D. R. (2014). Does anyone read the fine print? Consumer attention to standard form contracts. *Journal of Legal Studies*, 43, 1-35.
- Bazerman, M. H., Loewenstein, G. F. & White, S. B. (1992). Reversals of preference in allocation decisions: Judging an alternative casus versus choosing among alternatives. *Administrative Science Quarterly*, 37, 220-240.
- Ben-Shahar, O. (2009). The myth of the 'opportunity to read' in contract law. *European Review of Contract Law*, 1, 1-28.
- Ben-Shahar, O. & Schneider, C. (2011). The failure of mandated disclosure. *University of Pennsylvania Law Review*, 159, 647-749.
- Benoliel, U. & Becher, S. (2019). The duty to read the unreadable. *Boston College Law Review*, 60, 2256-2296.
- Beumers, M. T., Van Boom, W. & Loth, M. (2016). De maatmens-benadeelde in het aansprakelijkheidsrecht. In *Aansprakelijkheidsrecht en maatmens* (Preadviezen van de Vereniging voor Aansprakelijkheids- en Schadevergoedingsrecht (VASR)) (pp. 1-32). Deventer: Wolters Kluwer.
- Bovens, M., Keizer, A.-G. & Tiemeijer, W. (2017). *Weten is nog geen doen. Een realistisch perspectief op redzaamheid*. Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (WRR).
- Braithwaite, J. (2002). *Restorative justice & responsive regulation*. Oxford: Oxford University Press.
- Broulik, J. & Cseres, K. (Eds.) (2022). *Competition law and economic inequality*. London: Bloomsbury Press.
- Calabresi, G. & Melamed, D. (1972). Property rules, liability rules, and inalienability: One view of the cathedral. *Harvard Law Review*, 85(6), 1089-1128.
- Coffeng, T. (2022). *Bias in supervision: A social psychological perspective on regulatory decision-making* (Doctoral dissertation, Utrecht University, Utrecht).
- Collins, H. (1999). *Regulating contracts*. Oxford: Oxford University Press.
- Davis, D. D. & Holt, C. A. (2021). *Experimental economics*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Dominioni, G., Desmet, P. & Visscher, L. (2019). Judges versus jurors: Biased attributions in the courtroom. *Cornell International Law Journal*, 52, 235-265.
- Duk, W. (1978). De zachte kern van het bestuursrecht. *RMThemis*, (6), 574-583.
- Duk, W. (1999). *Recht en slecht. Beginselen van algemene rechtsleer*. Nijmegen: Ars Aequi Libri.
- Eigen, Z. J. (2012). Experimental evidence of the relationship between reading the fine print and performance of form-contract terms. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 168, 124-149.

- Elbers, N. A. (2013). *Empowerment of injured claimants: Investigating claim factors, procedural justice and e-health* (Doctoral dissertation, Vrije Universiteit, Amsterdam).
- Elbers, N. A., Collie, A., Hogg-Johnson, S., Lippel, K., Lockwood, K. & Cameron, I. D. (2016). Differences in perceived fairness and health outcomes in two injury compensation systems: A comparative study. *BMC Public Health*, 16(1), 1-13.
- Frakes, M. & Gruber, J. (2020). Defensive medicine and obstetric practices: Evidence from the military health system. *Journal of Empirical Legal Studies*, 17(1), 4-37.
- Gerard, D. & Lianos, I. (Eds.) (2019). *Reconciling efficiency and equity: A global challenge for competition policy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gneezy, U. & Rustichini, A. (2000). A fine is a price. *Journal of Legal Studies*, 25, 1-17.
- Gutheil, T. G., Bursztajn, H., Brodsky, A. & Strasburger, L. H. (2000). Preventing 'critogenic' harms: Minimizing emotional injury from civil litigation. *The Journal of Psychiatry & Law*, 28(1), 5-18.
- Guthrie, C., Rachlinski, J. J. & Wistrich, A. J. (2001). Inside the judicial mind. *Cornell Law Review*, 86, 777-810.
- Hallsworth, M., Egan, M., Rutter, J. & McCrae, J. (2018). Behavioural government: Using behavioural science to improve how governments make decisions. Retrieved from [www.bi.team](http://www.bi.team) (last accessed 31-07-2023).
- Hansen, J. A. & Tummers, L. (2020). A systematic review of field experiments in public administration. *Public Administration Review*, 80(6), 921-931.
- Heinemann, A. (2015). Behavioral antitrust. In K. Mathis (Ed.). *European perspectives on behavioural law and economics* (pp. 211-224). Cham: Springer.
- Hsee, C. K., Loewenstein, G. F., Blount, S. & Bazerman, M. H. (1999). Preference reversals between joint and separate evaluations of options: A review and theoretical analysis. *Psychological Bulletin*, 125, 576-590.
- Huisman, P. J. & Van Ommeren, F. J. (2019). *Hoofdstukken van privaatrechtelijk overheids-handelen. Publiekrechtelijke en privaatrechtelijke rechtspersonen op de grens van publiek- en privaatrecht*. Deventer: Wolters Kluwer.
- Hulst, J. E., Akkermans, A. J. & Van Buschbach, S. (2014). *Excuses aan verkeersslachtoffers: een onderzoek naar baten, effectiviteit en methode van het bevorderen door verzekeraars van het aanbieden van excuses aan verkeersslachtoffers*. Den Haag: Boom Lemma uitgeverij.
- John, P. & Stoker, G. (2019). Rethinking the role of experts and expertise in behavioural public policy. *Policy & Politics*, 47(2), 209-226.
- Jolls, C., Sunstein, C. R. & Thaler, R. (1997). A behavioral approach to law and economics. *Stanford Law Review*, 50, 1519-1548.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L. & Thaler, R. H. (1991). Anomalies: The endowment effect, loss-aversion, and status quo bias. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 193-206.
- Kates, K. (2014). *Free market economics. An introduction for the general reader*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Ltd.
- Kuehnhanss, C. R. (2019). The challenges of behavioural insights for effective policy design. *Policy and Society*, 38(1), 14-40.
- Kuran, T. & Sunstein, C. R. (1999). Availability cascades and risk regulation. *Stanford Law Review*, 51, 683-768.
- Laarman, B. S. (2022). *De rol van het recht als er iets misgaat in de gezondheidszorg: over openheid in de praktijk, de manco's van het medisch tuchtrecht en een betere afwikkeling van schade* (Doctoral dissertation, Vrije Universiteit, Amsterdam).
- Lind, E. A. & Tyler, T. R. (1988). *The social psychology of procedural justice*. New York: Springer Science & Business Media.

Marin Coerts, Berber Laarman, Jacobien Rutgers, Wolf Sauter & Arjen van Witteloostuijn

- Lucas, G. M., Jr. & Tasic, S. (2015). Behavioral public choice and the law. *West Virginia Law Review*, 118, 199-264.
- Luth, H. A. (2010). *Behavioural economics in consumer policy: The economic analysis of standard terms in consumer contracts revisited*. Cambridge: Intersentia Publishing.
- Marotta-Wurgler, F. & Taylor, R. (2013). Set in stone? Change and innovation in consumer standard-form contracts. *New York University Law Review*, 88, 240-285.
- Mascini, P. & Holvast, N. L. (2020). Explaining judicial assistants' influence on adjudication with principal-agent theory and contextual factors. *International Journal for Court Administration*, 11(2), 1-18.
- Mathur, A., Acar, G., Friedman, M. J., Lucherini, E., Mayer, J., Chetty, M. & Narayananet, A. (2019). Dark patterns at scale: Findings from a crawl of 11K shopping websites. *Proceedings of the ACM Human-Computer Interaction*, 3. <https://doi.org/10.1145/3359183>.
- Messick, D. M. & Sentis, K. (1979). Fairness and preference. *Journal of Experimental Social Psychology*, 15, 418-434.
- Mooijman, M., Van Dijk, W., Van Dijk, E. & Ellemers, N. (2017). On sanction-goal justifications: How and why deterrence justifications undermine rule compliance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 112, 577-588.
- Nuñez, B. (2017). Developing behavioral economics as a practical tool for market authorities: Lessons learned from the first era of behavioral case work. *Journal of Antitrust Enforcement*, 5, 375-406.
- Rabin, M. (2013). Incorporating limited rationality into economics. *Journal of Economic Literature*, 51(2), 528-543.
- Rachlinski, J. J. (2005). Rulemaking versus adjudication: A psychological perspective. *Florida State University Law Review*, 32, 539-541.
- Rachlinski, J. J. & Farina, C. R. (2002). Cognitive psychology and optimal government design. *Cornell Law Review*, 87(2), 549-615.
- Radin, M. J. (2014). *Boilerplate, the fine print, vanishing rights, and the rule of law*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Rangone, N. (2018). Making law effective: Behavioral insights into compliance. *European Journal of Risk Regulation*, 9, 483-501.
- Reinders Folmer, C. P. R. (2021). Crowding out effects of laws, policies and incentives on compliant behaviour. In B. van Rooij & D. D. Sokol (Eds.). *The Cambridge handbook of compliance* (pp. 326-340). Cambridge: Cambridge University Press.
- Reinders Folmer, C. P. R., Desmet, P. T. & Van Boom, W. H. (2017). Is it really not about the money? Victim needs following personal injury and property loss and their relative restoration through monetary compensation and apology. SSRN, DOI:10.2139/ssrn.3156149 (last accessed 31-07-2023)
- Reinders Folmer, C. P., Mascini, P. & Leunissen, J. M. (2019). Rethinking apology in tort litigation deficiencies in comprehensiveness undermine remedial effectiveness. *Review of Law & Economics*, 15(1), <https://doi.org/10.1515/rle-2018-0042>.
- Relis, T. (2006). It's not about the money: A theory of misconceptions of plaintiffs' litigation aims. *University of Pittsburgh Law Review*, 68, 701-746.
- Richman, B. D. (2004). Firms, courts, and reputation mechanisms: Towards a positive theory of private ordering. *Columbia Law Review*, 104, 2328-2368.
- Robbennolt, J. K. (2003). Apologies and legal settlement: An empirical examination. *Michigan Law Review*, 102(3), 460-516.
- Robbennolt, J. K. (2009). Apologies and medical error. *Clinical Orthopaedics and Related Research*, 467(2), 376-382.



- Rutgers, J. & Sauter, W. (2021). Promoting fair private governance in the platform economy: EU competition and contract law applied to standard terms. *Cambridge Yearbook of European Legal Studies*, 22, 343-381.
- Samuelson, W. & Zeckhauser, R. (1988). Status quo bias in decision making. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1(1), 7-59.
- Schebesta, H. & Purnhagen, K. (2020). Island or ocean: Empirical evidence on the average consumer concept in the UCPD. *European Review of Private Law*, 2, 293-310.
- Schlössels, R. J. N. & Zijlstra, S. E. (2017). *De Haan/Drupsteen/Fernhout. Bestuursrecht in de sociale rechtsstaat*. Deventer: Wolters Kluwer.
- Schmitz, B. & Pavillon, C. (2020). Measuring transparency in consumer contracts: The usefulness of readability formulas empirically assessed. *Journal of European Consumer and Market Law*, 9, 191-200.
- Shu, L. L., Mazar, N., Gino, F., Ariely, D. & Bazerman, M. (2012). Signing at the beginning makes ethics salient and decreases dishonest self-reports in comparison to signing at the end. *Proceedings of the National Academy of Sciences (USA)*, 109(38), 15197-15200.
- Shuman, D. W. (1994). The psychology of compensation in tort law. *University of Kansas Law Review*, 43, 39-77.
- Simon, H. A. (1978). Rationality as process and as product of thought. *American Economic Review*, 68(2), 1-16.
- Simon, H. A. (1990). Bounded rationality. In J. Eatwell, M. Milgate & P. Newman (Eds.). *Utility and probability* (pp. 15-18). London: Palgrave Macmillan.
- Smeehuijzen, J., Van Wees, K., Akkermans, A. J., Legemaate, J., Van Buschbach, S. & Hulst, J. (2013). *Opvang en schadeafwikkeling bij onbedoelde gevolgen van medisch handelen*. Amsterdam: Vrije Universiteit.
- Smith, A. C. (2017). Utilizing behavioral insights (without romance): An inquiry into the choice architecture of public decision-making. *Monthly Law Review*, 82, 737-766.
- Smith, V. L. (2003). Constructivist and ecological rationality in economics. *American Economic Review*, 93(3), 465-508.
- Studdert, D. M., Mello, M. M., Sage, W. M., DesRoches, C. M., Peugh, J., Zapert, K. & Brennan, T. A. (2005). Defensive medicine among high-risk specialist physicians in a volatile malpractice environment. *JAMA*, 293(21), 2609-2617.
- Sunstein, C. R. (2000). Cognition and cost-benefit analysis. *Journal of Legal Studies*, 29, 1059-1103.
- Thaler, R. H., Sunstein, C. R. & Balz, J. P. (2013). Choice architecture. In E. Shafir (Ed.). *The behavioral foundations of public policy* (pp. 428-439). Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Titmuss, R. (1970). *The gift relationship: From human blood to social policy*. London: Allen & Unwin.
- Tor, A. (2014). The market, the firm and behavioral antitrust. In E. Zamir & D. Teichman (Eds.). *The Oxford handbook of behavioral economics and the law* (pp. 539-567). Oxford: Oxford University Press.
- Tor, A. (2019). Justifying competition law in the face of consumers' bounded rationality. In L. Mathis & A. Tor (Eds.). *New developments in competition law and economics* (pp. 3-26). Cham: Springer.
- Tversky, A. & Griffin, D. (1991). Endowment and contrast in judgments of well-being. In F. Strack, M. Argyle & N. Schwarz (Eds.). *Subjective well-being: An interdisciplinary perspective* (pp. 101-118). New York: Pergamon.
- Van den Bos, K. & Hulst, L. (2016). On experiments in empirical legal research. *Law and Method*, 1, 1-18.

Marin Coerts, Berber Laarman, Jacobien Rutgers, Wolf Sauter & Arjen van Witteloostuijn

- Van Damme, E. E. C. (2014). Verwevenheid van recht en economie. In: M. Groenhuijsen, E. Hondius & A. Soeteman (Eds.). *Recht in geding*. Den Haag: Boom Juridische uitgevers.
- Van Dijck, G. (2017). The ordered apology. *Oxford Journal of Legal Studies*, 37(3), 562-587.
- Van Hugten, J. & Van Witteloostuijn, A. (2022). The state of the art of hypothesis testing in the social sciences. *Social Sciences and Humanities Open*, 5, in press.
- Van Mandele, H. & Van Witteloostuijn, A. (2021). *A future for economics*. Amsterdam: VU University Press.
- Van Ommeren, F. J. & Huisman, P. J. (2013). Van besluit naar rechtsbetrekking: een groeimodel. In *Het besluit voorbij. Verslag van de algemene vergadering gehouden op 24 mei 2014* (pp. 7-102). Den Haag: Boom Juridische uitgevers.
- Van Rooij, B. & Sokol, D. D. (Eds.) (2021). *The Cambridge handbook of compliance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Van Ruitenbeek-Bart, F. M. (2023). *En de veroorzaker dan? Een empirisch-juridisch onderzoek naar de plaats van de veroorzaker in de civiele letselschadepraktijk* (Doctoral dissertation, Erasmus University, Rotterdam).
- Van Witteloostuijn, A. (1988). Maximising and satisficing: Opposite or equivalent concepts? *Journal of Economic Psychology*, 9, 289-313.
- Van Witteloostuijn, A. (2015). Toward experimental international business: Unraveling fundamental causal linkages. *Cross-Cultural and Strategic Management* (formerly known as *Cross-Cultural Management*), 22, 530-544.
- Van Witteloostuijn, A. (2020). New-day statistical thinking: A bold proposal for a radical change in practices. *Journal of International Business Studies*, 51, 274-278.
- Van Wijk, H. D., Konijnenbelt, W. & Van Male, R. M. (2014). *Hoofdstukken van bestuursrecht*. Den Haag: Elsevier Juridisch.
- Vincent, C., Phillips, A. & Young, M. (1994). Why do people sue doctors? A study of patients and relatives taking legal action. *The Lancet*, 343(8913), 1609-1613.
- Wijntjens, L. (2020). *Als ik nu sorry zeg, beken ik dan schuld? Over het aanbieden van excuses in de civiele procedure en de medische tuchtprocedure* (Doctoral dissertation, Tilburg University, Tilburg).
- Wiznitzer, S. N. P. (2021). *Defensieve dokters? Een juridisch-empirisch onderzoek naar de invloed van het medisch aansprakelijkheidsrecht op het professionele handelen van zorgverleners* (Doctoral dissertation, Universiteit Utrecht, Utrecht).
- Zamir, E. & Sulitzeanu-Kenan, R. (2018). Explaining self-interested behavior of public-spirited policy makers. *Public Administration Review*, 78(4), 579-592.
- Zamir, E. & Teichman, D. (Eds.) (2014). *The Oxford handbook of behavioral economics and the law*. Oxford: Oxford University Press.
- Zamir, E. & Teichman, D. (2019). *Behavioral law and economics*. Oxford: Oxford University Press.
- Zwart-Hink, A. & Seinen, C. (2020). Excuseswetgeving: een veilige haven voor het spontaan aanbieden van excuses? Over de wenselijkheid en haalbaarheid van het invoeren van excuseswetgeving in Nederland. *Aansprakelijkheid, Verzekering & Schade*, (3), 85-96.