

**Van *homo economicus universalis* naar *homo economicus particularis***

*De Academische Boekengids* 31, februari 2002, pp. 7-8.

**In psychologenland hebben economen een buitengewoon slechte naam. In psychologenogen zijn economen - de heterodoxe buitenstaanders daargelaten - de kortzichtige imperialisten in de sociale wetenschappen die met de *homo economicus* en calculustechnieken op zak vol overtuiging elk denkbaar sociaal-wetenschappelijk vraagstuk te lijf gaan. Twee schijnbaar onverenigbare werelden van 'imperialistische economen' en 'prutsende psychologen', waartussen een brug maar moeilijk te leggen valt.**

Nobel-prijswinnaar Gary Becker is het boegbeeld van de economenstroming in de sociale wetenschappen. Criminaliteit, partnerkeuze, heroïnegebruik, kinderaantal, vrije-tijdbesteding, *you name it* - alle menselijke gedragingen kunnen met behulp van het neo-klassieke apparaat worden begrepen. Een intelligente invulling van de relevante (verwachte) nutsfunctie in combinatie met dito inzicht in de relevante (vooral geld- en tijd) restricties is genoeg. Mocht sprake zijn van interacterende agenten, dan moet hieraan een evenwichtbegrip worden toegevoegd zodat alle gedragingen van de betrokken partijen samenvallen in de gedeelde rationaliteit van de *homo economicus universalis*. Schotel een econoom een sociaal-wetenschappelijk vraagstuk voor, en hij of zij rekt een oplossing uit.

In de wereld der economen worden psychologen in het algemeen - met uitzondering van een enkele nutsmaximaliserende rekenaar in de hoek van de besliskundigen - met neerbuigend erbarmen weg-gezet als *fröbelende* open-deurenintrapppers. Via theorieeloos geëxperimenteer, individuele introspectie, participerende observatie, oppervlakkige prietpraat of data-gestuurd vragenlijstenonderzoek wordt aangetoond dat fundamentele onzekerheid risicovol of risico-avers gedrag in de hand kan werken, dat latere psychische klachten kunnen worden toegeschreven aan fnuikende jeugdervaringen, dat persoonlijke aandacht positieve emoties kan oproepen, en dat man en vrouw na het huwelijk naar elkaar toegroeien of voor het huwelijk een geestverwant selecteren. Kortom: de *aha-erlebnis* voert de boventoon. Het resultaat is dat voor elke specifieke gedraging een even specifiek modelletje of theorieetje wordt ontworpen, zodat van cumulatieve theorievorming geen sprake kan zijn. En macrovraagstukken die het niveau van de kleine groep overstijgen, vallen zeker buiten het gezichtsveld van de psychologische *homo sapiens particularis*.

Uit deze evidente tekenen van wederzijds onbegrip moet elke intelligente waarnemer kunnen opmaken dat het combineren van de studies economie en psychologie alleen frustratie en schizofrenie kan genereren. Deze fout heb ik echter gemaakt: vier ploeterjaren lang verruilde ik met grote regelmaat de economische collegezaal voor het psychologische laboratorium en vice versa. Mijn toekomst leek na een aantal jaren spagaatstuderen weinig rooskleurig: een martelaarvermaling tussen het economerschap en de psychologenwal lag in het verschiep. Na door toeval te zijn beland in een baan als beter-betaalde AiO *avant la lettre* (de toenmalige afkorting was WA: Wetenschappelijk Assistent), deed ik treurigstemmende pogingen beide werelden te overbruggen. De *homo economicus universalis* verzoenen met de *homo sapiens particularis* bleek echter geen sinecure. In een gezelschap van economen viel ik op door tragische pogingen de *homo economicus universalis* aan te kleden met het particuliere psychologenpak van de *homo sapiens particularis*. Het vernietigende verwijt van orthodoxe economenzijde was standaard: de *ad-hoc*-introductie van psychologische inzichten, vermomd als realistisch-bedoelde veronderstellingen in een neo-klassiek nutsmaximalisatiemodel, legde de bijl aan de wortel van het heilige huis van het individuele rationalisme. Einde oefening: het huiswerk moest worden overgemaakt. Ook in de kring der psychologen was een dubieuze reputatie snel gevestigd: een esoterische modellenbouwer die ingewikkelde goochelerij loslaat op versies van de nutsmaximaliserende *homo economicus universalis*, stuk voor stuk zinloos behept met een reeks wereldvreemde en irrelevante eigenschappen. Ergo: slijt deze rommel maar elders.

**De *homo economicus universalis***

En inderdaad: de *homo economicus universalis* is een eigenaardige verschijning. Een aansprekend voorbeeld hiervan is de onderneming. Buiten de kleine kring van heterodoxe economen wordt een bedrijf gemodelleerd als een efficiënte en eectieve informatiemachine in de vorm van een productiefunctie met of zonder toenemende schaalopbrengsten die op elk beslismoment zijn verwachte en verdisconteerde winsten maximaliseert in interactie met eventuele (gevestigde of potentiële) concurrenten in het licht van de vigerende vraagverdeling en andere relevante omstandigheden. Natuurlijk: de ene kostenfunctie kan efficiënter zijn dan de andere, het ene bedrijf kan groter zijn dan de andere en/of de ene ondernemer kan onzekerder zijn dan de andere. Deze vormen van heterogeniteit laten echter onverlet dat de standaardveronderstelling ongeschonden overeind blijft staan: elke onderneming gedraagt zich als een *homo economicus universalis* door alle relevante en beschikbare informatie te verwerken (eventueel na een metakosten-batenanalyse) ten behoeve van een winstmaximaliserende beslissing. Dat wil zeggen: alle bedrijven gedragen zich identiek indien zij (a) worden gekenmerkt door dezelfde objectieve eigenschappen en (b) worden geconfronteerd met dezelfde (veelal markt)omstandigheden. Kortom:

bedrijven hebben geen eigen persoonlijkheid. In deze tak van de economische wetenschappen (de zogenaamde industriële economie) is klonen sinds jaar en dag de dominante wetenschapspraktijk.

Een illustratie is de modeluitwerking van het concurrentiespel tussen gevestigde ondernemingen en potentiële concurrenten (Van Wegberg & Van Witteloostuijn, 1992). De subtiele interactie tussen winstmaximaliserende ondernemingen met verschillende maar gerelateerde thuismarkten kan marktuitkomsten genereren die overeenkomen met perfecte concurrentie (marginale kostprijzen en nulwinsten) in oligopolioïde marktstructuren waarin grote bedrijven kostprijzen stellen onder de druk van de dreiging met toetreding door gelijkaardige concurrenten in aanpalende oligopolie-markten. Dat wil zeggen: zelfs in markten met dominant-grote producenten kan de dreiging van toetreding door potentiële concurrenten ervoor zorgen dat nulwinsten worden geboekt. Een noodzakelijke voorwaarde in deze context is dat de toetredingsdreiging van potentiële concurrenten geloofwaardig is. Deze conditie impliceert bijvoorbeeld dat van bindende capaciteitsrestricties geen sprake mag zijn omdat in dat geval (afhankelijk van de precieze rationeerregel aan de hand waarvan de marktvrage over de identieke producenten wordt verdeeld) ondercapaciteit de mogelijkheid geeft om winstgevendende prijsverhogingen te introduceren. Immers: bindende capaciteitsrestricties impliceren positieve opportuniteitskosten omdat ten behoeve van toetreding capaciteit moet worden onttrokken aan de thuismarkt. Omdat alle ondernemingen deze inzichten vooraf incalculeren, is een evenwicht - na uiteraard de imponerende inzet van het gebruikelijke (speltheoretische) calculusgeslacht - gauw gevonden: lage prijzen zonder winsten en met toetreding-voorkomende investeringen. Het is denkbaar dat de huidige telecommarkt hiervan een voorbeeld is. Uit angst in de (nabije) toekomst opzij te worden geschoven door een buitenlandse toetreders zijn de KPNen van deze wereld ertoe overgegaan massaal onbetaalbare investeringen te doen in veelbelovende nieuwe technologieën, met alle gevolgen van dien voor de schulden- en winstposities.

### **De homo sapiens particularis**

De *homo sapiens particularis* lijkt in weinig op de *homo economicus universalis*. Mede vanwege specifieke fysieke eigenschappen en sociale omstandigheden, en in interactie met de idiosyncratische context, is elk mens anders en gedraagt elk individu zich anders. Een klassiek voorbeeld is de persoonlijkheidspsychologie, waarin een lange traditie bestaat van onderzoek naar de verbanden tussen persoonlijkheidstrekken enerzijds en individuele gedragingen (of cognities) anderzijds. In de context van deze psychologische subdiscipline is bijvoorbeeld een indrukwekkende reeks meetinstrumenten ontwikkeld waarmee individuele persoonlijkheidstrekken kunnen worden vastgesteld die (a) een robuust kenmerk vormen van individuen met (b) zichtbare consequenties voor menselijk gedrag en dito cognitie. Een voorbeeld van een dergelijke persoonlijkheidstrekk is de zogenoemde locus van beheersing (LvB). Een individu met een externe LvB-trek schrijft falen en succes toe aan (on)gelukkige omstandigheden in de omgeving, terwijl een *homo sapiens particularis* met een interne LvB-eigenschap de oorzaken van haar of zijn prestaties zoekt in de eigen gedragingen. Een 'extern' individu gedraagt en voelt zich heel anders dan zijn of haar 'interne' tegenvoeter. De eerste heeft bijvoorbeeld meer en sneller last van *stress*, en vertoont een voorkeur voor risico-averse gedragingen.

Een ander voorbeeld van een robuuste karaktertrek is sensatiezoeken. De ene persoon heeft een grotere (en tijd-consistente) voorkeur voor sensationeel en risicovol gedrag, terwijl het andere individu de risico-averse rust van routine-omstandigheden preferereert. De één is een grote liefhebber van *bungy-jumpen* en *sky-diven*, terwijl de ander alleen bij de gedachte hieraan al wordt overvallen door nachtmerries. In experimentele studies is de relatie tussen reactie-opwekking, hersenactivatie en sensatiezoekvoorkeur onderzocht (De Brabander, Boone, Gerits & van Witteloostuijn 1995). In de context van semantische en visuele reactie-computerexperimenten wordt de subtiele invloed van de hormoonhuishouding en de sensatiezoeken-eigenschap op hersenactivatie en reactiesnelheid geschat. De bevinding is dat individuen met een sterke voorkeur voor sensatiezoeken andere opwekking- en reactiepatronen vertonen dan personen met een zwakke sensatiezoekpreferentie, waarbij de precieze verschillen afhankelijk zijn van de taakhoud. Kortom: vanwege diepliggende hormonale en persoonlijkheidseigenschappen zijn de gedragingen van de ene *homo sapiens particularis* taak- en tijd-consistent afwijkend van die van de andere *homo sapiens particularis*.

### **De homo economicus particularis**

De eigenwijze onderzoeker is een volhouder. In mijn geval ben ik niet opgehouden met mijn pogingen om een brug te slaan tussen de economiewereld van de *homo economicus universalis* en het psychologenrijk van de *homo sapiens particularis*. Het resultaat van deze kruispogingen is een merkwaardige species: de *homo economicus particularis*. In een speltheoretische analyse of een empirisch-econometrische studie kunnen heterogene agenten worden geïntroduceerd die verschillende gedragingen vertonen onder dezelfde objectieve omstandigheden (met name in de sfeer van interne bedrijfskenmerken en externe marktomstandigheden). Daarmee wordt de *homo economicus particularis* in economisch onderzoek geïntroduceerd. De volgende drie staccatovoorbeelden geven hiervan een illustratie.

De speltheoretische analyse van het uitredingspel op een krimpende markt maakt duidelijk dat een bedrijf zonder 'zuiver' winstmotief een 'pure' winst-maximaliserende concurrent kan verslaan (Van Witteloostuijn 1998). Dat wil zeggen: een winst-maximaliserende producent kan door een groei-verliefde concurrent van de markt worden verdreven, zelfs indien de eerste kostenefficiënter is dan de tweede. Uit een veelheid van organisatiepsychologische onderzoeken is gebleken dat de doelstellingen van het

ene managementteam inderdaad radicaal kunnen afwijken van de oogmerken van het andere managementteam, met alle gevolgen van dien voor concurrentieprocessen en -verhoudingen.

In een doorsnede-analyse in de Belgische meubelindustrie is de invloed op de concurrentiestrategieën en financiële prestaties geschat van de LvB-persoonlijkheidstrek van de bedrijfsleider (Boone, De Brabander & Van Witteloostuijn 1996). Interne LvB-bedrijfsleiders blijken een significant grotere voorkeur te hebben voor productdifferentiatie strategieën die, *ceteris paribus*, lagere winstgevendheden genereren. Externe LvB-bedrijfsleiders prefereren de - in deze markt - superieure kostenleiderschapstrategieën. Desalniettemin is de rechtstreekse invloed van de LvB-internaliteit van de bedrijfsleider op de financiële prestaties significant positief. Blijkbaar beschikt een interne LvB-bedrijfsleider over positieve leidinggevende capaciteiten die domineren over het negatieve effect dat uitgaat van de keuze voor een inferieure strategie.

Een longitudinale studie naar de relatie tussen de levensduur van Nederlandse accountantskantoren enerzijds en menselijke- en sociaal-kapitaaleigenschappen van accountants anderzijds over de periode 1880-1992 laat zien dat ervaring, netwerk en opleiding van medewerker- en partneraccountants van doorslaggevende betekenis zijn (Pennings, Lee & Van Witteloostuijn 1998). Dat wil zeggen: op basis van eenvoudige proxies van het menselijke en sociale kapitaal van medewerkers en vooral partners kan een groot deel van de variatie in levensduur van kantoren worden verklaard. Bijvoorbeeld het percentage partners met een academische opleiding is positief geassocieerd met de overlevingskans van het accountantskantoor.

Deze voorbeelden illustreren dat ook een onderneming een eigen karakter heeft via de mensen van vlees en bloed die ervoor zorgen dat het bedrijf doet wat het doet. Philips met Cor Boonstra is een andere onderneming dan Philips met Jan Timmer. Rijkman Groenink maakt van De Bank een andere bank, deze keer zonder de hulp van Jan Wouters. Deze karakterwijzigingen kunnen vervolgens verstreckende gevolgen hebben voor het concurrentieproces op de relevante markten. Immers: in het spel van actie en reactie zitten ook de concurrenten niet stil. Uiteraard is het van cruciaal belang om de precieze eigenschappen van de *homo economicus particularis* economisch-relevant te funderen in psychologisch onderzoek. Het antwoord op de vraag of met de voorgaande en andere pogingen de volhoudende onderzoeker in staat is te winnen, moet geduldig worden afgewacht.

### **Mannen en vrouwen**

Een belangrijk kenmerk van de *homo economicus particularis* is geslacht. Ook hier is de bevinding van uitgebreid psychologisch onderzoek eenduidig: mannen en vrouwen kiezen in het algemeen voor verschillende gedragingen en strategieën in dezelfde (spel)context. Een voorbeeldstudie heeft betrekking op het prijsstellingsgedrag van economiestudenten in een reeks van vijf gevangenendilemma's in de vorm van Bertrand-duopolie-interacties waarin paarsgewijze prijsconcurrentie centraal staat (Boone, De Brabander & Van Witteloostuijn 1999). De studenten moeten in paren beslissingen nemen over prijzen. Wanneer beide spelers voor een lage prijs kiezen, zijn verliezen het gevolg (een prijzenoorlog). Bij wederzijdse hoge-prijsstelling worden kartelwinsten geboekt. Eenzijdige onderbieding leidt tot grote verliezen voor de dure en grote winsten voor de goedkope producent.

Ook in deze context blijken persoonlijkheidstreken (zoals locus van beheersing en sensatiezoeken) een groot deel van de individuele variatie te kunnen verklaren: in dezelfde spelcontext heeft de ene *homo economicus particularis* een voorkeur voor het stellen van lage prijzen, terwijl de andere studentenspeler significant vaker voor hoge prijzen kiest. Ook de etnisch-culturele achtergrond en het studieprofiel van de speler zijn van grote invloed op de keuze voor agressieve (competitieve) of vredelievende (coöperatieve) gedragingen. Het geslacht van de studenten heeft eveneens een significant effect op het prijsstellingsgedrag. In het algemeen is de robuuste bevinding in psychologisch onderzoek dat mannen kiezen voor agressieve of competitieve strategieën (hier: lage prijzen), terwijl vrouwen een voorkeur hebben vredelievende of coöperatieve gedragingen (hier: hoge prijzen). Het is daarom niet ondenkbaar dat een emancipatie van het bedrijfsleven, en zeker die van managementkringen, verstreckende gevolgen heeft voor de theorie en praktijk van concurrentiestrategieën en -processen.

**Arjen van Witteloostuijn** is hoogleraar economie aan de Rijksuniversiteit Groningen.

### **Besproken boeken:**

**Boone, C., B. de Brabander & A. van Witteloostuijn** (1996) 'CEO locus of control and small firm performance: an integrative framework and empirical test', *Journal of Management Studies* 33: 667-699.

**Boone, C., B. de Brabander & A. van Witteloostuijn** (1999b) 'The impact of personality on behavior in five prisoner's dilemma games', *Journal of Economic Psychology* 20: 343-377.

**De Brabander, B., C. Boone, P. Gerits & A. van Witteloostuijn** (1995) 'Relationship between arousal and activation, and sensation seeking', *Personality and Individual Differences* 18: 373-384.

**Pennings, J.M., K. Lee & A. van Witteloostuijn** (1998) 'Human capital, social capital, and firm

dissolution', *Academy of Management Journal* 41: 425-440.

**Wegberg, M. & A. van Witteloostuijn** (1992) 'Credible entry threats into contestable markets: a symmetric multi-market model of contestability', *Economica* 59: 437-452.

**Witteloostuijn, A. van** (1998) 'Bridging behavioral and economic theories of decline: organizational inertia, strategic competition, and chronic failure', *Management Science* 44: 501-519.