

Economics made fun

Een nieuwe genre, ter lering en vermaak

De laatste jaren verschijnen er veel populair-economische boeken. Boeken waarin economie leuk blijkt te zijn: ze zijn toegankelijk, gaan over interessante onderwerpen en bevatten vaak onverwachte conclusies. Wat is de achtergrond van dit fenomeen?

In het kielzog van de kaskraker *Freakonomics* (2005) zijn we overspoeld door boeken waarin een bonte verzameling aan onderwerpen met een economische bril wordt bekeken. Als je de boeken met elkaar vergelijkt, treden onderlinge verschillen snel aan het licht. Worden in het ene boek vooral bestaande economische studies uit de vakliteratuur aangehaald om een actuele kwestie te commentariëren, in een ander boek denkt de auteur-als-econoom vooral voor eigen rekening. Toch hebben deze boeken genoeg met elkaar gemeen om te spreken van een nieuw genre waar ze alle toe behoren. Er zijn inmiddels al verschillende namen voor dit genre in omloop. Benamingen als *pop economics* en *kiosk economics* lijken gepast, aangezien de boeken een poging doen het economisch denken te populariseren en zij veelal opzichtig geëtaleerd worden in kiosken. *Economics made fun* heeft echter mijn voorkeur, omdat deze benaming benadrukt dat de boeken in dit genre ons vooral willen vermaken. Zij willen ons allereerst vermaken met smeugige en soms bizarre onderwerpen. Zo wordt uit de boeken gedaan waarom drugsdealers vaak nog bij hun moeder in huis wonen en waarom veiliger seks juist door meer seks kan worden bereikt. Economie hoeft niet alleen maar te gaan over gortdroge zaken als economische groei en conjunctuurgolven, zo luidt de boodschap hier: zij bestrijkt ook dingen met een hogere *human interest*-factor als seks, drugs en rock & roll. Ook de diepere vragen des levens ontsnappen niet aan de aandacht. Titels als *The Logic of Life* en *The Big Questions* laten zien dat het de auteurs niet aan ambitie ontbreekt.

‘ECONOMIE HOEFT NIET ALLEEN MAAR TE GAAN OVER GORTDROGE ZAKEN ALS ECONOMISCHE GROEI EN CONJUNCTUURGOLVEN.’

In de hier besproken boeken worden vaak verrassende verbanden gelegd tussen zaken die op het eerste gezicht niets met elkaar te maken lijken te hebben. Zo worden in *Freakonomics* onderwijzers vergeleken met sumoworstelaars. Wat onderwijzers en sumoworstelaars met elkaar gemeen hebben, stellen Levitt en Dubner, is dat zij de boel bedriegen als daar veel mee te winnen valt. Alleen de manier waarop zij dat doen verschilt. Daar waar onderwijzers frauderen met slagingspercentages van tentamens, blijken sumoworstelaars hun partijen te verkopen als de verleiding daartoe maar groot genoeg is. Op deze manier willen de auteurs ons de verborgen kant laten zien van dit soort verschijnselen, een kant die pas zichtbaar wordt als economen hun licht hierop laten schijnen. Verschijnselen die op het eerste gezicht heel verschillend zijn, zouden hun onderliggende eenheid vinden in een beperkt aantal economische principes.

Een tweede opzicht waarin economie leuk gemaakt wordt betreft de manier waarop ‘denken als een econoom’ inzichtelijk gemaakt wordt. Economie staat bol van wiskundige modellen. Sla een willekeurig vaktijdschrift open en het duizelt je van alle wiskundige vergelijkingen. Deze modellen zijn soms zelfs voor collega-economen moeilijk te volgen, laat staan dat ze toegankelijk zijn voor niet-ingewijden. Aan die modellen liggen echter slechts een beperkt aantal verklarende principes ten grondslag, principes die ook in informele alledaagse taal zijn uit te drukken. Wiskundige formules, figuren en grafieken worden zonder uitzondering gemeden in de *economics made fun*-boeken. In plaats daarvan worden elementaire economische beginselen op een voor iedereen toegankelijke wijze gebruikt om vaak raadselachtige verschijnselen te verklaren.

Het centrale uitgangspunt in de economische benadering is dat menselijk gedrag reageert op prikkels. Niet alleen in de boeken van Levitt en Dubner maar ook in *The Logic of Life* van Harford wordt dit uitgangspunt (*people respond to incentives*) als een soort mantra tot in den treure herhaald. Volgens Levitt en Dubner vormt dit uitgangspunt ook de sleutel tot het voeren van effectief beleid. Je kunt menselijk gedrag altijd in de gewenste richting sturen als je maar voor de juiste prikkels weet te zorgen. Harford spreekt vooral van rationeel gedrag, maar maakt duidelijk dat hij het in wezen over hetzelfde heeft. Harford stelt zich in zijn boek ten doel niet alleen te laten zien dat ogenschijnlijk irrationeel gedrag vaak toch rationeel is, maar ook dat vele raadselachtige verschijnselen als puzzelstukjes op hun plaats vallen als we eenmaal inzien dat rationeel gedrag eraan ten grondslag ligt. Zelfs het gedrag van verslaafden blijkt volgens Harford minder irrationeel te zijn dan je aanvankelijk zou denken. Zo blijken alcoholisten hun drinkgedrag te matigen als prijsverhogingen van alcoholhoudende dranken worden aangekondigd.

Een derde opzicht waarin economie leuk gemaakt wordt, ten slotte, betreft het soort inzichten dat het denken als een econoom oplevert. Deze zijn niet alleen vaak verrassend, maar halen ook vaak heersende opvattingen onderuit. Sommige van de hier besproken economen scheppen er een duivels genoegen in om heilige huisjes omver te halen. Landsburg is waarschijnlijk de meest uitgesproken exponent hiervan. Waar anderen zich beperken tot het verklaren van verschijnselen, deinst Landsburg er niet voor terug om normatief-ethische kwesties te beslechten. Een van de kwesties die hij in zijn *The Big Questions* aan

de orde stelt is de volgende. Stel een miljard mensen hebben een beetje hoofdpijn en die zal nog een uur aanhouden tenzij één van hen, een willekeurige onschuldige persoon, wordt gedood; in dat geval stopt de hoofdpijn onmiddellijk. Is het geoorloofd om iemand om te brengen opdat de hoofdpijn van een miljard mensen verdwijnt?

‘HET CENTRALE UITGANGSPUNT IN DE ECONOMISCHE BENADERING IS DAT MENSELIJK GEDRAG REAGEERT OP PRIKKELS.’

Volgens Landsburg is dat niet alleen geoorloofd, het is zelfs geboden. Hij redeneert als volgt. Ten eerste blijkt uit studies dat mensen maar weinig over hebben voor maatregelen om bijvoorbeeld hun auto veiliger te maken. Hieruit kan worden afgeleid dat vrijwel niemand er een dollar voor over heeft om een kans op overlijden van één op een miljard te voorkomen. Ten tweede kunnen we er gevoelig van uitgaan dat mensen er wel een dollar voor over hebben om een milde hoofdpijn te laten verdwijnen. Blijkbaar vinden mensen een milde hoofdpijn erger dan een kans op overlijden van één op een miljard. En hieruit kan weer worden afgeleid dat we mensen een dienst bewijzen door hun hoofdpijn te vervangen door het lopen van een kans op overlijden van één op een miljard. Dit is precies wat er gebeurt als we in dit voorbeeld het lot iemand aan laten wijzen om gedood te worden. Landsburg is er niet alleen van overtuigd dat deze redenering door economen als vanzelfsprekend correct wordt gezien, maar ook dat de redenering ethisch gezien juist is. Landsburg noemt het onderliggende principe dat hier wordt gehanteerd de *economist's golden rule* en stelt dat dit principe meestal een goede richtlijn voor goed gedrag levert. De *economist's golden rule* verbiedt dat dingen worden gedaan die niet productief zijn; dingen waarvan de totale kosten voor iedereen hoger zijn dan de totale opbrengsten voor iedereen.

‘ECONOMEN WILLEN GRAAG DAT MEER MENSEN KENNIS NEMEN VAN DE RIJKDOM AAN INZICHTEN DIE DE ECONOMISCHE THEORIE BIEDT.’

Het zou een grove misvatting zijn uit bovenstaande drie manieren waarop economie leuk gemaakt kan worden, te concluderen dat *economics made fun*-boeken louter vermaak willen bieden. Er is veel waarover gelachen mag worden, over de bizarre onderwerpen die worden besproken bijvoorbeeld en de vreemde verbanden die worden gelegd, maar niet over wat er inhoudelijk over wordt gezegd. Dat worden we geacht bloedserius te nemen. De inzet is niet louter om te tonen hoe de werkelijkheid er volgens een econoom uitziet, maar ook hoe de werkelijkheid echt in elkaar zit. Vergeet wat zelfbenoemde deskundigen over de besproken onderwerpen zeggen; leg je oor te luister bij wat economen er over te zeggen hebben en je weet hoe de vork echt in de steel zit. *Economics made fun*-boeken worden kortom geacht ook tot lering, niet alleen tot vermaak te strekken.

Waarom heeft dit genre zo'n vlucht genomen? Ik denk dat hier verschillende redenen voor zijn. Een voor de hand liggende reden is dat economen en journalisten na het enorme verkoopsucces van *Freakonomics* zagen dat er een markt is voor dit soort boeken. Het zou raar zijn als uitgerekend economen hier ongevoelig voor zouden zijn. Je zou echter kunnen zeggen dat deze verklaring de vraag alleen maar verschuift. Waarom is er blijkbaar zo'n grote markt voor dit soort boeken? Was die markt er al een tijd en duurde het gewoon even voordat economen en journalisten er lucht van kregen? Of is de vraag naar dit soort boeken tamelijk recent? Deze vragen zijn niet eenvoudig te beantwoorden. Feit is in ieder geval wel dat de opkomst van het genre past in een meer algemene trend van het populariseren van wetenschap, denk bijvoorbeeld aan *Wij zijn ons brein* van Dick Swaab. Het is alleen onduidelijk of het grote publiek een boek als *Freakonomics* koopt om op de hoogte gesteld te worden van recente inzichten in de economische wetenschap. Aangezien geen enkel ander boek in het *economics made fun*-genre qua verkoopcijfers in de buurt is gekomen van *Freakonomics*, rijst ook de vraag of *Freakonomics* niet specifieke eigenschappen had die weinig van doen hebben met de popularisering van de economie als wetenschappelijke discipline.

Tot zover de ietwat ondoorzichtige vraagkant van het fenomeen. Wat er gebeurt op een markt, zo kan iedere econoom je vertellen, is echter niet alleen afhankelijk van vraagfactoren maar ook van aanbodfactoren. Wat brengt economen ertoe om een groter publiek te zoeken? Aan de oprechtheid van hun vertrouwen in een grote verklarende kracht van de economische theorie hoeft niet te worden getwijfeld. Economen willen graag dat meer mensen kennis nemen van de rijkdom aan inzichten die de economische theorie biedt. Net zoals je ongeletterden de kracht van het woord niet wilt ontzeggen, wil je toch ook economisch analfabeten al die inzichten niet onthouden? Naast deze ‘zendingsdrang’ kunnen nog andere factoren worden aangewezen die de groei van dit genre boeken verklaren.

Sommigen lijken het gewoon beu te zijn om als econoom in het verdomhoekje te worden geplaatst. Al sinds haar ontstaan is de economische wetenschap achtervolgd door het verwijt een naargeestige wetenschap (the dismal science) te zijn. Niet alleen zijn de oplossingen die economen aandragen voor beschaafder en gevoeliger lieden als Thomas Carlyle vaak onverteerbaar cru, ook haar mensbeeld van de homo economicus geeft weinigen een warm gevoel. De economische mens, die alleen maar kosten en baten vermag te zien en die steeds het onderste uit de kan wil halen, lijkt misschien nog het meeste op Charles Dickens' personage Ebenezer Scrooge. Deze intuïtieve afkeer van de economie heeft economen nooit lekker gezeten, al hebben ze tijdens gedaan alsof het hen niet deerde. Maar nu lijkt het erop dat ze vanuit een herwonnen zelfbewustzijn de strijd aanbinden met deze in hun ogen onterechte karikatuur. De boodschap die met name Diane Coyle in haar *The Soulful Science* wil uitdragen is dat, lieden als Carlyle ten spijt, economie goedbeschouwd nooit een naargeestige wetenschap is geweest. En dat is zij

nu, met allerlei nieuwe ontwikkelingen in het vakgebied, minder dan ooit. Economen zijn steeds meer geïnteresseerd in menselijk gedrag, bijvoorbeeld, en zijn mede op grond daarvan steeds meer geneigd om te veronderstellen dat mensen aan meer dingen waarde hechten dan alleen hun eigen rijkdom. Ook hebben zij steeds meer oog voor irrationele kanten van gedrag. De boeken van gedragseconoom Dan Ariely, *Predictably Irrational* en *The Upside of Irrationality*, dragen met name deze laatste boodschap uit.

‘ECONOMEN ZIJN STEEDS MEER GENEIGD OM TE VERONDERSTELLEN DAT MENSEN AAN MEER DINGEN WAARDE HECHTEN DAN ALLEEN HUN EIGEN RIJKDOM.’

Nog een andere drijfveer is wellicht de wens om het toepassingsgebied van de economische theorie uit te breiden. Dit wordt wel economisch imperialisme (of economie-imperialisme) genoemd.

Nobelprijswinnaar Gary S. Becker wordt meestal als kwade genius gezien van dit imperialisme. Net als grootmachten als de VS hun invloedssfeer proberen te vergroten om de goedkope aanvoer van grondstoffen veilig te stellen, zouden economen streven naar annexatie van verschijnselen en problemen die traditioneel tot andere disciplines behoren. Een soort territoriumdrift of gewoon ordinair landjepik dus. Een probleem met deze verklaring is dat economen niet bijster geïnteresseerd lijken te zijn in het beïnvloeden van andere sociale wetenschappen en gedragswetenschappen. Inhoudelijk en methodisch niet, maar ook institutioneel en professioneel niet. Economen proberen doorgaans niet vooraanstaande posities te bemachtigen in andere wetenschapsgebieden, zij proberen vooraanstaande posities te bemachtigen in hun eigen discipline. Een interessante hypothese die in dit verband geopperd is, is dat er voor jong aanstormend talent in de economie weinig eer meer te behalen valt bij de van oudsher grote en belangwekkende thema's in de economie (zoals economische groei en conjunctuurgolven). Deze thema's zijn al zo veelvuldig door de groten van de economische wetenschappen bestudeerd dat het erg moeilijk is voor jonge talenten om daar nog iets aan toe te voegen. Een econoom zou zeggen dat hier sprake is van afnemende marginale meeropbrengsten. Dit zou de gretigheid kunnen verklaren waarmee jong talent in de economie zich stort op relatief nieuwe onderwerpen, onderwerpen die traditioneel tot het onderzoeksgebied worden gerekend van andere sociale wetenschappen en gedragswetenschappen.

‘DE BESTUDERING VAN EEN ONDERWERP DOOR DE ENE DISCIPLINE VERMINDERT NIET DE MOGELIJKHEDEN VOOR EEN ANDERE DISCIPLINE OM HETZELFDE ONDERWERP TE BESTUDEREN.’

Ook op dit punt kun je het vocabulaire van de economische theorie gebruiken om aan te geven wat er mis is met de gedachte dat hier sprake zou zijn van landjepik. Onderwerpen en thema's die door wetenschapsdisciplines worden behandeld (zoals bijvoorbeeld criminaliteit) zijn geen private maar collectieve goederen. De bestudering van een onderwerp door de ene discipline vermindert niet de mogelijkheden voor een andere discipline om hetzelfde onderwerp te bestuderen. Een onderwerp is niet als een appel, die als hij wordt opgegeten door de een niet meer beschikbaar is voor een ander. Economen voelen er meer voor om de bestudering van hetzelfde onderwerp door meerdere disciplines te zien als een vrije markt voor ideeën. Het opwerpen van toetredingsdrempels voor andere disciplines betekent alleen maar dat de traditionele manier van bestudering niet op de proef gesteld kan worden door alternatieve verklaringswijzen. Hoe meer concurrentie, hoe beter. Laat de beste theorie winnen. Laat bijvoorbeeld juristen en criminologen maar aantonen dat hun 'traditionele' verklaringen van veranderingen in criminaliteit beter zijn dan economische. Als dat niet lukt, dan kan het natuurlijk zijn dat 'traditionele' juristen en criminologen in het gedrang komen in hun eigen vakgebieden. Maar nogmaals, dit lijkt niet iets te zijn waar economen op uit zijn. En, belangrijker, dit zou het gevolg zijn van eerlijke concurrentie en niet van een wil tot overheersing of dwang.

Niet dat economen het een slechte zaak zouden vinden als hun verklaringen aan terrein zouden winnen in andere disciplines. Er zijn nogal wat economen die hun neus ophalen voor het niveau en de kwaliteit van andere sociale wetenschappen. Die kunnen wel een kwaliteitsimpuls gebruiken. Economen zien de economische discipline graag als de koningin van de sociale wetenschappen. Maar, zoals eerder al aangestipt, het gebrek aan waardering is geheel wederzijds. Veel sociologen en psychologen, bijvoorbeeld, hebben weinig op met het in hun ogen al te simplistische mens- en maatschappijbeeld dat ten grondslag zou liggen aan de economische theorie.

Slagen de auteurs in hun opzet om het grote publiek kennis te laten maken met de economische principes die volgens hen de sleutel bieden, niet alleen tot het doorgronden van allerlei verschijnselen maar ook tot het oplossen van allerlei problemen? Vermaak weten ze zeker te bieden. Natuurlijk zal het niet ieders smaak zijn. Maar het valt niet te ontkennen dat de auteurs weten hoe ze een groot publiek moeten boeien. Hoe zit het met de lering? De boeken slagen er goed in om de typisch economische manier van denken over het voetlicht te krijgen. De combinatie van een informele uitleg van elementaire economische principes en een toepassing ervan op allerlei alledaagse voorbeelden werkt didactisch wonderwel. Robert H. Frank heeft waarschijnlijk gelijk met zijn in *The Economic Naturalist* verwoorde stelling dat een dergelijke *less is more*-onderwijsmethode tot een beter en duurzamer begrip leidt van de economische benadering dan de gebruikelijke, meer wiskundig georiënteerde methode. Maar slagen de auteurs er ook in om aannemelijk te maken dat de economische benadering de sleutel biedt tot het onthullen van 'de verborgen kant van alles'?

Nee, dat zeker niet. Toepassing van elementaire economische principes levert soms een verfrissende kijk op die tot verder nadenken stemt. De auteurs zijn op hun best als ze als een kwajongen met een

onbevangen blik de kat de bel aanbinden. Zo presenteert met name Steven Levitt zich het liefst en ik denk dat dit voor een deel het ongeëvenaarde succes van *Freakonomics* verklaart. Maar op hun slechtste momenten gedragen deze economen zich als arrogante betweters die menen dat respect voor de data, gecombineerd met toepassing van eenvoudige economische principes, altijd afdoende is om verschijnselen, hoe complex en hoe niet-economisch ook, te doorgronden. Soms lijken ze de plank volledig mis te slaan. Het laatste hoofdstuk in *Superfreakonomics* over het broeikas-effect heeft tot verhitte discussies met klimaatdeskundigen geleid. Levitt en Dubner trekken in twijfel of er überhaupt wel een systematische stijging van de temperatuur is op aarde en ook of kooldioxide (CO₂) wel de grote boosdoener is. Zij beweren dat een van de twee klimaatdeskundigen bij wie zij te rade zijn gegaan, Ken Caldeira, het op dit punt met hen eens is. Ook zien zij niets in pogingen om het energiegebruik terug te dringen. Zij zien meer heil in nogal spectaculaire maatregelen, zoals het gecontroleerd nabootsen van vulkaanuitbarstingen, waardoor rond het aardoppervlak een schild tegen schadelijke straling zou worden opgetrokken. Levitt en Dubner wordt door klimaatdeskundigen voor de voeten geworpen dat ze onwetend zijn van de relevante feiten en literatuur, dat ze opmerkingen van Caldeira (die helemaal niet gezegd zou hebben dat CO₂ niet de grote boosdoener is) uit hun verband rukken en dat ze hun rekenwerk gewoon niet goed hebben gedaan. Het lijkt erop dat Levitt en Dubner niet alleen de politieke gevoeligheid maar ook de complexiteit van het onderwerp schromelijk hebben onderschat. Dat Levitt en Dubner zich niet grondig in de materie hebben verdiept is misschien niet verwonderlijk voor economen die geen hoge pet op hebben van andere disciplines. Maar het verklaart wel de irritatie en weerstand die dit soort beschouwingen terecht bij anderen oproepen. Het is te gemakkelijk om te zeggen dat de economische theorie volledig heeft afgedaan nadat ze de kredietcrisis niet eens heeft zien aankomen (laat staan dat ze die heeft weten te voorkomen). Maar het zou economen sieren als ze een toontje lager zongen, zeker als het gaat om zaken waar ze niet grondig kennis van hebben genomen.

‘HET ZOU ECONOMEN SIEREN ALS ZE EEN TOONTJE LAGER ZONGEN, ZEKER ALS HET GAAT OM ZAKEN WAAR ZE NIET GRONDIG KENNIS VAN HEBBEN GENOMEN.’

Een ander probleem is dat de elementaire economische principes die worden gehanteerd helemaal niet zo eenduidig zijn. Neem bijvoorbeeld het centrale principe dat mensen reageren op prikkels. Dit principe is eenduidig zolang we onder prikkels monetaire beloningen, in de vorm van subsidies bijvoorbeeld, en monetaire straffen, bijvoorbeeld in de vorm van belastingen, verstaan. Zo hebben economen prikkels ook lange tijd opgevat. Maar dat is veranderd. Inmiddels wordt het bestaan van sociale prikkels (zoals blijken van goed- en afkeuring van anderen) en zelfs ook morele prikkels (zoals het aanspreken van mensen op hun morele verantwoordelijkheid) door steeds meer economen erkend. Hiermee is het principe dat mensen reageren op prikkels aanzienlijk in betekenis verruimd. Voor de hand liggende kritiek, dat mensen niet altijd slechts op monetaire prikkels reageren, lijkt hiermee te kunnen worden ontzenuwd. Maar het principe is daarmee ook steeds inhoudslozer geworden. Het krijgt steeds meer tautologische trekjes. Mensen die geen biologische producten kopen omdat die te duur zijn? Logisch, want mensen reageren nu eenmaal op prikkels (monetaire prikkels in dit geval). Mensen die wel biologische producten kopen omdat ze niet door anderen willen worden gezien als onverantwoorde egoïsten? Logisch, want mensen reageren nu eenmaal op prikkels (sociale prikkels in dit geval). Zo beschouwd is het probleem met economische principes niet zo zeer dat ze alles zouden reduceren tot een nuttigheidsrekening van kosten en baten. Economen lijken voorgoed van het naargeestige beeld van de *homo economicus* verlost. Het probleem is eerder dat er te veel vrijheidsgraden zijn in hoe we ‘kosten’ en ‘baten’ kunnen opvatten, zodat vrijwel alle gedrag begrepen kan worden als een rationele kosten-batenafweging. Daarmee heeft de moeder aller economische principes veel aan zeggingskracht ingeboet.

Voor de mobiele versie klik hier.

Jack Vromen is hoogleraar theoretische filosofie aan de Erasmus Universiteit Rotterdam.

Besproken boeken:

FREAKONOMICS - A ROGUE ECONOMIST EXPLORES THE HIDDEN SIDE OF EVERYTHING

door **Steven Levitt en Stephen J. Dubner**
William Marrow/HarperCollins. New York 2005.
336 pag.
€ 15,50

Nederlandse vertaling: DE (ON)LOGICA VAN ONS GEDRAG
Business Contact. Amsterdam 2011 [2008]. 256 pag., € 15,00

Nederlandse vertaling: FREAKONOMICS
De Bezige Bij. Amsterdam 2006.
300 pag., € 12,50

Nederlandse vertaling: SUPERFREAKONOMICS
De Bezige Bij. Amsterdam 2009. 300 pag
€ 12,50

Nederlandse vertaling: VOLKOMEN ONLOGISCH
Business Contact. Amsterdam 2012. 288 pag., € 19,95

PREDICTABLY IRRATIONAL - THE HIDDEN FORCES THAT SHAPE OUR DECISIONS
door **Dan Ariely**
Harper. New York 2009 [revised edition].
400 pag.
€ 16,50

SUPERFREAKONOMICS - GLOBAL COOLING, PATRIOTIC PROSTITUTES, AND WHY SUICIDE BOMBERS SHOULD BUY LIFE INSURANCE
door **Steven Levitt en Stephen J. Dubner**
William Marrow/HarperCollins. New York 2009.
288 pag., € 9,95

THE BIG QUESTIONS - TACKLING THE PROBLEMS OF PHILOSOPHY WITH IDEAS FROM MATHEMATICS, ECONOMICS, AND PHYSICS
door **Steven E. Landsburg**
The Free Press. New York 2009.
267 pag.

€ 12,50

THE ECONOMIC NATURALIST - IN SEARCH OF EXPLANATIONS FOR EVERYDAY ENIGMAS
door **Robert H. Frank**
Basic Books. New York 2008.
240 pag.
€ 15,50

THE LOGIC OF LIFE - THE RATIONAL ECONOMICS OF AN IRRATIONAL LIFE
door **Tim Harford**
Random House. New York 2008.
272 pag.
€ 12,95

THE SOULFUL SCIENCE - WHAT ECONOMISTS REALLY DO AND WHY IT MATTERS
door **Diane Coyle**
Princeton University Press. Princeton, NJ 2009 [revised edition].
304 pag.
€ 24,50

THE UPSIDE OF IRRATIONALITY - THE UNEXPECTED BENEFITS OF DEFYING LOGIC AT WORK AND AT HOME
door **Dan Ariely**
Harper. New York 2010.
352 pag., € 16,50

Literatuur:
Externe links

Bij Freakonomics hoort een professioneel gemaakte book trailer:
www.youtube.com/watch?v=ZfC-ZHJ4A5U

Op de website bij het boek Freakonomics zijn leuke relevante videoclipps te vinden (ook podcasts):
www.freakonomics.com/videos/

Mankiws tien principes van economie uitgelegd voor leken door stand-up comedian Yoram Bauman:
www.youtube.com/watch?v=VVp8UGjECt4

Dan Ariely in een Ted Talk uit 2008 over de (ir)rationaliteit van onze beslissingen:
http://www.ted.com/talks/dan_ariely_asks_are_we_in_control_of_our_own_decisions.html

Jack Vromen schreef eerder over economics made fun een uitgebreider artikel in de Erasmus Journal for Philosophy and Economics:

