

David Hollanders

Waarom drugsdealers nog bij hun moeder wonen

De zachte kanten van de economie

De Academische Boekengids 55, maart 2006, pp. 7-8.

Economie als wetenschap wordt niet alleen begrensd door cijfers en feiten, maar ook door de irrationele patronen van het menselijk gedrag. Drie nieuwe boeken over geld en geluk, markt en psychologie.

Op de vraag wat hun vakgebied inhoudt en of daarin vooruitgang te ontwaren valt, luidt het standaardgrapje van economen: *'Economics is what economists do.'* Ware woorden, al duiden ze ook op enige verlegenheid. Wellicht is de vraag onbeantwoordbaar, maar twijfel over de betekenis betekent in dit geval nog geen impasse. Dat blijkt wel uit de drie recent verschenen titels *New Frontiers in Economics*, *Freakonomics* en *Geld en geluk*. In het eerste boek wordt de vraag naar vooruitgang in de economische wetenschap expliciet gesteld, in de andere twee boeken wordt hij tussen de regels door beantwoord aan de hand van maatschappelijke vraagstukken.

Het boek *New Frontiers in Economics*, onder redactie van Michael Szenberg en Lall Ramrattan, is een verzameling van tien essays over de laatste wetenschappelijke ontwikkelingen in de economie en over de vraag of alle verschuivingen en vernieuwingen een vooruitgang mogen heten. Zo schrijft de bekendste auteur, de Nobelprijswinnaar Joseph Stiglitz, over de toenemende rol van onvolledige informatie in economische modellen, ter vervanging van de aanname dat marktpartijen over volledige informatie beschikken, bijvoorbeeld omtrent de kwaliteit van goederen. Een voorbeeld daarvan is de markt voor tweedehandsauto's: de verkoper weet meer over de kwaliteit van de auto's dan de koper. Dat heeft tot gevolg dat acties informatie bevatten: het wel of niet afgeven van een garantie bevat informatie over de kwaliteit. Dat mag voor de hand liggend klinken, deze afwijking van standaardaannamen heeft wel gevolgen voor modeluitkomsten: de prijswerking hoeft niet langer te zorgen voor gelijkheid van vraag en aanbod. Ook is een mogelijke uitkomst dat bijvoorbeeld tweedehandsauto's met een hoge kwaliteit niet verkocht worden, omdat de koper auto's van verschillende kwaliteit niet kan onderscheiden.

De gedragseconoom Matthew Rabin bespreekt een aantal bekende maar overtuigende voorbeelden ter staving van de stelling dat mensen niet (altijd) rationeel handelen. Zo blijkt uit de 'Wet van de kleine aantallen' dat mensen de kans overschatten dat een kleine steekproef de eigenschap van de onderliggende kansverdeling heeft. We schatten bijvoorbeeld de kans dat minstens vier van vijf muntworpen kop opleveren even groot als de kans dat minstens tachtig procent van dertig muntworpen kop is - terwijl die in het eerste geval groter is. De mens is dus kennelijk niet (in staat) rationeel (te zijn).

De overige essays bespreken de ontwikkelingen op andere terreinen, bijvoorbeeld in financiering, de macro- en internationale economie. De auteurs hanteren daarbij verschillende criteria van vooruitgang. Rabin richt zich met name op de plausibiliteit van aannamen (hier rationaliteit), terwijl de vernieuwing van Stiglitz is dat hij een aanname zo verandert dat de uitkomst van het model meer in overeenstemming is met werkelijk geobserveerde verschijnselen - hier: ongelijkheid van vraag en aanbod, of het onverkocht blijven van goederen van hoge kwaliteit.

Hoewel voor iedere individuele benadering iets valt te zeggen, is de bundel als geheel onbevredigend. Sommige bijdragen zijn weliswaar sterk, met name het artikel van Rabin, maar tien essays met een kaft eromheen vormen nog niet per definitie een coherente bundel. De lezer weet na afloop veel over de laatste stand van zaken in de economie, maar nog steeds niet wat wetenschappelijke vooruitgang is, en of die wel plaatsgevonden heeft.

In hun boek *Freakonomics* stellen de economen Steven Levitt en Stephen Dubner zich - anders dan de auteurs van *New Frontiers in Economics* - niet de vraag wat wetenschappelijke vooruitgang is. Toch beantwoorden zij hem wel impliciet, in de vele voorbeelden van interessant economisch onderzoek, met name dat van henzelf. Hun eerste uitgangspunt is eenvoudig: economie bestudeert *'how people get what they want'*. De kiezende mens reageert daarbij volgens hen op prikkels. Hun tweede uitgangspunt is dat de economische methodologie op alle menselijk gedrag toegepast kan worden. Dat levert onconventionele onderwerpen op die schijnbaar niets maar na het stellen van de juiste vraag toch alles met economie te maken hebben.

Eén van de voorbeelden van de kracht van prikkels: als drugsdealers zo rijk zijn, waarom wonen zij dan nog bij hun moeder? Het antwoord luidt: omdat zij - uitgezonderd de topdealers - *niet* rijk zijn. Levitt becijfert aan de hand van de boekhouding van een *gang* dat een straatdealer per uur 3,30 dollar verdient, minder dan het minimumloon. Dat zij toch blijven dealen komt door de prikkel om bij de top te komen. Inderdaad: *'Get rich or die tryin.'* Dit zogenaamde tournamentmodel is ook bruikbaar voor het verklaren van topsalarissen binnen grote bedrijven: het hoge salaris motiveert de betreffende werknemer misschien niet zoveel extra, maar iedereen daaronder des te meer.

‘SOMS HEEFT DE ECONOMIE HULP NODIG VAN ANDERE WETENSCHAPPEN, ZOALS DE PSYCHOLOGIE, OM GEDRAG TE BEGRIJPEN.’

Maar prikkels zijn volgens Levitt niet noodzakelijkerwijs financieel van aard. Zo stelt hij dat in de Verenigde Staten minder bloed werd gedoneerd toen daar een financiële vergoeding tegenover kwam te staan. Ook haalden ouders vaker hun kind te laat van de crèche op nadat een boete van drie dollar was ingevoerd om dat juist tegen te gaan. Niet langer werd een beroep gedaan op sociale (schuldgevoel van de ouders) of morele prikkels (doneren uit altruïsme). De conclusie luidt dat verscheidene soorten prikkels bestaan en dat zij elkaar kunnen verdringen.

Een ander voorbeeld: Levitt analyseerde het televisieprogramma *The Weakest Link* (in Nederland uitgezonden als *De zwakste schakel*). Deze quiz is zo opgezet dat het strategisch is om de slechte medekandidaten in het begin en de goede aan het eind weg te stemmen. Maar de oudere spelers, ongeacht hoe goed zij het doen, worden zowel in het begin als aan het eind van het spel vaker weggestemd dan de jongere. *Hispanics* worden in het begin vaker en aan het eind minder vaak weggestemd. De uitleg is dat beide groepen gediscrimineerd worden, zij het op verschillende gronden. Niemand wil ouderen erbij, en iedereen denkt dat *Hispanics* minder intelligent zijn.

Het toepassen van economie op maatschappelijke en sociale vragen mag vooruitgang heten. Op Levitt valt maar één ding aan te merken: hij houdt niet consequent vast aan zijn eigen uitgangspunt ‘*how people get what they want*’. In het ene geval streven mensen immers een duidelijk doel na, zoals een hoog inkomen, in het andere gaat het handelen – ingegeven door discriminatie – juist in tegen het eigenbelang.

Zoals veel economen heeft Levitt buiten de psychologie gerekend. In *Geld en geluk* zoekt Henriëtte Prast een verklaring voor economische vraagstukken in de psychologie. Het boek bestaat uit een aantal columns die eerder verschenen in *Het Financieele Dagblad*. Prast richt zich op de oude, vertrouwde economische onderwerpen. Haar uitgangspunt is dat economisch gedrag van mensen op de arbeidsmarkt, de huizenmarkt of de beurs niet te begrijpen valt zonder de psychologie erbij te betrekken.

Prast geeft boeiende voorbeelden. Zo betoogt zij dat spijtaversie verklaart waarom prijzen op de huizenmarkt lange tijd hoog blijven, zoals de Nederlandse Vereniging van Makelaars ook dit jaar weer verwacht. Verkopers blijven hun prijs ook in een inzakkende markt hoog houden om te voorkomen dat ze spijt krijgen als de prijs later weer gaat stijgen. In een laagconjunctuur zorgt een psychologisch – en niet zozeer een economisch – mechanisme er blijkbaar voor hoe deze markt zich ontwikkelt.

Een ander voorbeeld van het belang van psychologische factoren is de vermeende rechtvaardigheid en onrechtvaardigheid van winsten. In het algemeen blijkt men stijgende prijzen als gevolg van gestegen kosten niet onredelijk te vinden. Maar als de verkoper van handschoenen een week nadat de vorst definitief heeft ingezet zijn prijzen verhoogt – omdat de vraag nu eenmaal toegenomen is – wordt dat als onrechtvaardig gezien. Rechtvaardigheidsgevoelens, opnieuw een psychologisch mechanisme, leggen daarmee beperkingen op aan winstmogelijkheden. Ook haalt Prast als voorbeeld aan dat het arbeidsaanbod nauwelijks reageert op loonstijgingen. Hoeveel uren mensen werken is veeleer cultureel bepaald, en heeft daarom wellicht minder met allerlei arbeidsmarktflexibilisering te maken dan menig econoom meent te kunnen beweren.

De ultieme vraag van de psychologie van de economie is natuurlijk of geld gelukkig maakt, of, anders geformuleerd, of geluk te koop is. Het antwoord luidt bevestigend. Zij het met de aantekening dat geluk wel erg duur is, bijna onbetaalbaar. Prast haalt onderzoek aan waar geluk (gemeten door zelfrapportage) gerelateerd wordt aan kenmerken als inkomen, werk en burgerlijke staat. Een gezondheidsafname van ‘uitstekend’ naar ‘matig’ kost 750.000 euro; dit kan althans met dat bedrag gecompenseerd worden. Trouwen draagt voor ruim een ton bij aan geluk.

‘VOORUITGANG IN DE ECONOMISCHE WETENSCHAP KAN NIET THEORETISCH GEDEFINIEERD OF BENOEMD WORDEN, MAAR WEL GETOOND.’

Dit zijn aardige voorbeelden, maar enige bezwaren vallen wel te maken. Prast noemt bijvoorbeeld de interpretatieproblemen van zelfrapportage niet, zij zegt niets over de gehanteerde economische technieken of over hoe betrouwbaar en valide de data zijn. Maar in een bundel columns is dit onvermijdelijk en op het eindoordeel mag dat nauwelijks invloed hebben. Prast bespreekt veel interessante zaken en helpt de economische wetenschap vooruit met haar psychologische benadering van economische vraagstukken. De *cri de coeur* van veel sociale wetenschappers, dat de mens toch niet geheel rationeel is, is bij Prast geen loze kreet maar een met overtuigende voorbeelden onderbouwde stellingname.

De drie besproken boeken maken duidelijk dat de economische benadering, soms pas na een uitbreiding van de definitie – tot bijvoorbeeld sociale en morele prikkels – een belangrijke manier kan zijn om antwoorden te krijgen op maatschappelijke vraagstukken. Waar die uitbreiding niet voldoende is, heeft de economie hulp nodig van andere wetenschappen, zoals de psychologie, om gedrag te begrijpen. Economie is immers geen exacte wetenschap, en van een sociale wetenschap kan men ook bezwaarlijk anders verwachten. Daarom is het moeilijk vast te stellen wanneer er sprake is van wetenschappelijke

vooruitgang binnen de economie. Zoals uit *Frontiers of Economics* wel blijkt, valt die vraag niet te beantwoorden. Vooruitgang kan niet theoretisch gedefinieerd of benoemd worden, maar wel getoond. Levitt, maar ook Rabin, Stiglitz en Prast zijn daarvan recente voorbeelden. Zij belichamen met hun werk de vooruitgang in letterlijke zin.

David Hollanders is promovendus aan de Faculteit Economie van de Universiteit van Amsterdam en werkt bij SEO Economisch Onderzoek.

Besproken boeken:

Freakonomics. A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything

door **S.D. Levitt en S.J. Dubner**

Allan Lane/Penguin Books. Londen 2005.

256 pag., € 11,95

Geld en geluk. Over emoties, economie en ethiek

door **H. Prast**

Uitgeverij Business Contact. Amsterdam 2004.

144 pag., € 14,90

New Frontiers in Economics

door **M. Szenberg en L. Ramrattan (red.)**

Cambridge University Press. Cambridge 2004.

336 pag., € 28,30