

# Een gesprek met Robert Skidelsky over de ontwikkelingsgang van de economische wetenschap

www.mejudice.nl

juli 20ste, 2017

## Achtergrond

Robert Skidelsky is emeritus professor in de politieke economie aan de Universiteit van Warwick. Naast dat hij bij het grotere publiek bekend staat als dé biograaf van Keynes, geldt Skidelsky als expert op het gebied van historische en recentere ontwikkelingen in de economische wetenschap. In die hoedanigheid is Skidelsky actief betrokken bij hervormingen in het economieonderwijs, onder andere als voorzitter van het “UK Economics Curriculum Committee” van het Institute for New Economic Thinking (INET).

Lord Robert Skidelsky is is emeritus professor in de politieke economie aan de Universiteit van Warwick. Hij heeft verschillende boeken geschreven waaronder de driedelige biografie van John Maynard Keynes (Skidelsky, 1983; 1992; 2000). Als lid van het Hogerhuis is hij voornamelijk betrokken geweest bij het debat rondom economisch beleid sinds de crisis van 2008. En sinds 2010 zit hij in de adviesraad van de Institute for New Economic Thinking (INET).

*U bent actief betrokken bij het debat rondom de problemen van de huidige economische discipline. Wat zijn volgens u de grootste problemen?*

“Ik zie vijf grote problemen in de huidige economische wetenschap. Ten eerste is de mate van abstractie buitensporig. De link tussen de analyse en de werkelijke wereld wordt afgesneden door de veelheid aan onrealistische assumpties. Dit wordt ook wel de Ricardian Vice genoemd. Deze term is afgeleid van David Ricardo, die beargumenteerde dat hij alle directe economische consequenties buiten beschouwing kon laten om zo het evenwicht op de lange termijn goed te kunnen bekijken. Het opzetten van de ideale gedachtewereld waarin geen verstoringen zijn met de mechanismen van het model, is tegenwoordig dominant in de wetenschap.

Een tweede probleem is het evenwichtdenken, ook wel *physics envy* genoemd. Dit is het idee dat met wiskundige methoden wetten over samenlevingen te vinden zijn.

Onderdeel ervan is het idee dat economieën een natuurlijke neiging hebben tot een optimaal evenwicht met volledige werkgelegenheid. Volgens mij klopt dit simpelweg gewoon niet.

Een derde probleem is de mate van formalisering: alles tot wiskundige vergelijkingen reduceren is problematisch. Het is namelijk onmogelijk alle onderdelen en eigenschappen van economieën uit te drukken in wiskunde. Neem bijvoorbeeld het vakgebied ontwikkelingseconomie, waarin centraal staat waarom sommige landen arm zijn. Wiskunde kan hier helpen door bijvoorbeeld relaties tussen besparingen, investeringen en rentestanden te beschrijven. Maar een belangrijk onderdeel in dit vraagstuk is de rol en kwaliteit van staten, corruptie en relaties tussen kolonies en hun kolonisatoren. Dat is belangrijk maar valt niet in wiskunde uit te drukken.

Ten vierde is de monocultuur binnen de economische wetenschap problematisch, het geloof dat er slechts één juiste manier is om economie te bestuderen. En ten slotte het methodologisch individualisme, dat de economische wereld reduceert tot Robinson

Crusoes - die heldhaftig hun nut maximaliseren terwijl sociale, psychologische, antropologische en biologische eigenschappen van mensen zijn uitgewist - is problematisch."

***U noemde zonet psychologische factoren. Is de opkomst van de gedragseconomie de oplossing voor de problemen in de economische wetenschap?***

"De opkomst van gedragseconomie is een vooruitgang ten opzichte van het bestaande omdat het besluitvorming realistischer probeert te maken door experimenten te doen en niet gewoon aan te nemen dat een homo economicus rationeel zijn nut maximaliseert. Daniel Kahneman is hierbij natuurlijk erg invloedrijk geweest, en is zo ook de eerste psycholoog die de Nobelprijs voor de economische wetenschappen heeft ontvangen.

Wat gedragseconomie echter niet doet is een verband leggen tussen individueel gedrag en de samenleving als geheel. Gedragseconomie is namelijk onderdeel van een speltheoretische manier om naar individuen te kijken. Het gevaar is hierbij dat het al het gedrag dat niet binnen het neoklassieke paradigma van rationaliteit valt, als irrationeel gedrag behandelt, terwijl dit niet altijd terecht is. Veel gedrag is redelijk maar conformeert zich niet tot de neoklassieke versie van rationaliteit. Als er bijvoorbeeld onvoldoende informatie over de toekomst is om waarschijnlijkheden van gevolgen van bepaalde handelingen accuraat te berekenen, is het rationeel om een andere methode te gebruiken om tot besluiten te komen. Maar zodra we hier andere methoden voor gebruiken, zeggen neoklassieke economen dat we evident irrationeel gedrag vertonen.

Gedragseconomie moet verder gaan dan een tweedeling tussen rationaliteit en irrationaliteit. Deze tweedeling is niet zo fundamenteel van belang om te begrijpen hoe mensen keuzes maken. Uiteraard speelt het wel een rol. Neem bijvoorbeeld Donald Trump; is hij rationeel? Hij lijkt sommige keuzes wel erg snel te maken, op basis van emoties of iets vergelijkbaars. Een veel interessantere vraag is echter: wat is de beste manier om tot een beslissing te komen als je niet weet wat de toekomst zal brengen? Dan kan worden nagedacht over de verschillende manieren waarop mensen keuzes maken en dat is denk ik de belangrijkste vraag voor gedragseconomen".

***Sommige economen hebben een "Whig-interpretatie" van de ontwikkelingen in de economische wetenschap. Dit betekent dat kennis accumuleert en de discipline daarmee lineaire vooruitgang boekt. De enige reden dat wetenschappelijke inzichten veranderen, is dat ze verbeteren. De beste theorieën hebben de meeste invloed en zo is hetgeen wat dominant is, het beste. Is dit een juiste interpretatie?***

"Nee. De reden dat de Whig-interpretatie onjuist is, is dat het onmogelijk is binnen de economische wetenschap dingen écht te bewijzen. Met empirisch onderzoek als data-analyses en experimenten kunnen economische theorieën niet gefalsificeerd worden omdat het aantal voorwaarden waar aan voldaan moet worden te groot is. Daarom neemt het werken met aannames in modellen zo'n centrale plek in de economische wetenschap in.

Het is onjuist te denken dat de geschiedenis van het economisch denken een lineair proces naar verbetering is.

Een goed voorbeeld van de onjuistheid van de Whig-interpretatie is de kwantiteitstheorie van het geld, de oudste theorie in de macro-economie. Mensen hebben over deze theorie driehonderd jaar gediscussieerd, en ze zijn het nog steeds oneens. Door aandacht te schenken aan de geschiedenis van het economisch denken wordt men bewust van het feit dat argumenten herhaaldelijk ingebracht worden en een resolutiemechanisme afwezig is. Daarom is het verkeerd studenten enkel één dominant paradigma te presenteren. Het verarmt het onderwerp door de grootste denkers uit de

discussie te snijden en alles te reduceren tot een aantal modellen . Dat dit de manier is waarop de natuurwetenschappen onderwezen worden impliceert niet dat in het economieklaslokaal ook zo moet. De economie is geen natuurwetenschap.”

***Als de Whig-interpretatie onjuist is, welke zaken hebben dan wel invloed op de ontwikkeling van de economische wetenschap?***

“Ik denk dat er een relatie is tussen ideeën, belangen en ideologie, maar dat deze relatie erg ingewikkeld is en dat niemand een erg bevredigende analyse heeft hoe deze precies met elkaar samenhangen. De ideeën van Marx over de boven- en onderbouw in een samenleving zijn een goed startpunt het vraagstuk aan te pakken, maar zij vertellen zeker niet alles. Het belangrijke inzicht van Marx is dat de bovenbouw van samenlevingen - de cultuur en politiek - rust op en dus afhankelijk is van de onderbouw, die bestaat uit de economie en materialistische omstandigheden. Marx' visie impliceert daarom dat de economische wetenschap, onderdeel van de bovenbouw, enkel de huidige economische structuren legitimeert. Hier zijn ze immers van afhankelijk.

Dit is een te simplistische visie omdat de relatie tussen ideeën, belangen en ideologie veel complexer is. Dit komt met name doordat economen hun ideeën graag een wetenschappelijke status toekennen. Zo is het logisch dat economen ontkennen dat ideologie en belangen een plek hebben binnen hun ideeën. Economen houden niet van het idee dat ze “paid guns” zijn van het bedrijfsleven, net als dat overheden niet houden van het idee dat ze simpelweg de wensen van de financiële gemeenschap uitvoeren. In werkelijkheid eisen economen, net als andere groepen, allemaal een beetje autonomie op. Dat verzwakt de afhankelijkheid die de bovenbouw van de onderbouw zou hebben. Daarmee is het moeilijk te zeggen hoe de wisselwerking tussen ideeën, belangen en ideologie in elkaar steekt.

Georganiseerde disciplines hebben hun interne hiërarchie, hun priesters, kerk en heilige boeken. Zelden verandert dit proces van binnenuit.

Desalniettemin is het duidelijk dat het erg lastig is te verklaren waarom een bepaalde groep ideeën dominant is op een bepaald moment, zonder rekening te houden met de trits van ideeën, belangen en ideologieën. De sociologie van het succes, zoals Schumpeter dit betitelde, en het werk van Thomas Kuhn over paradigma's zijn hierin belangrijk omdat deze kijken naar hoe het economisch vakgebied zichzelf georganiseerd heeft. Ze verklaren hoe een bepaalde groep ideeën zich vormen, verspreiden en verdedigen zodat zelfs wanneer deze ideeën geen goede resultaten meer produceren, ze dominant blijven. Georganiseerde disciplines hebben hun interne hiërarchie, hun priesters, kerk en heilige boeken. Zelden verandert dit proces van binnenuit. Gebruikelijker voor dit soort, laten we zeggen “wetenschappelijke religies” is dat niemand meer in ze gelooft en ze op een gegeven moment uitsterven. Dit proces duurt echter enorm lang omdat er veel in geïnvesteerd wordt de ideeën overeind te houden.”

**Referenties:**

Skidelsky, R. (1983) *John Maynard Keynes: Hopes Betrayed, 1883-1920*. Penguin, New York.

Skidelsky, R. (1992) *John Maynard Keynes: The Economist as Savior, 1920-1937*. Penguin, New York.

Skidelsky, R. (2000) *John Maynard Keynes: Fighting for Britain, 1937-1946*. Penguin, New York.

Skidelsky, R. (2010), The Crisis of Capitalism: Keynes Versus Marx. *The Indian Journal of Industrial Relations*, Vol. 45, No. 3. pp. 321-335.

