

# De econoom die schoot op de homo economicus

By Carola Houtekamer, [www.nrc.nl](http://www.nrc.nl)

oktober 9de, 2017

Geef een groep testpersonen een koffiemok, een doodgewone mok van een paar euro uit de universiteitswinkel. Geef de andere groep geen mok. Vertel ze dat de mensen zonder mok er eentje mogen kopen van de personen mét.

Wat verwacht de econoom die uitgaat van een rationeel handelend mens die altijd de optimale keuze maakt? De testpersonen zijn willekeurig over de groepen verdeeld, beide groepen zullen de mokken dus gemiddeld evenveel waard vinden. En dus zal ongeveer de helft van de mokken van eigenaar wisselen. Zegt de theorie.

Helemaal niet, zag gedragseconoom Richard Thaler, die samen met psycholoog Daniel Kahneman in 1990 dit experiment uitvoerde en erover publiceerde. Mensen die een mok hadden, vroegen er een veel hogere prijs voor dan mensen zonder mok er bereid waren voor te betalen. Thaler noemde dit het *endowment effect*, het 'schenkingseffect'. Wat je hebt, wil je houden.

## Irrationele eigenschappen

Het is maar één van de effecten die rammelen aan het, inmiddels vrij gedateerde, beeld van een alwetende, rationele *homo economicus* - een beeld dat in de economie lang dominant is geweest. De Amerikaanse Richard H. Thaler (72) van de Universiteit van Chicago vond meer van dit soort effecten.

In experimenten liet de gedragseconoom zien hoe menselijke eigenschappen economische keuzes beïnvloeden. Daarmee gaf hij de psychologie een plek in de economische wetenschap. Mensen kiezen vaak niet voor de optimale uitkomst, concludeerde hij, omdat ze beperkte rationaliteit hebben, omdat ze een gebrek aan zelfcontrole hebben, of omdat eigen ideeën over eerlijkheid een rol spelen. Zo accepteren mensen wel de algemene economische 'wet' dat bij toegenomen vraag

de prijs van een product omhoog gaat. Maar als een winkelier prompt de prijs van een sneeuwschuiver verhoogt na een sneeuwbuï, vinden mensen dat toch oneerlijk. En boycotten ze die winkel misschien wel.

De effecten die Thaler vond, integreerde hij in analyses van economische beslissingen, zoals sparen voor pensioen of beleggingsstrategieën. Maandag kreeg hij er van het Nobelcomité van de Zweedse Academie van Wetenschappen de Nobelprijs voor de Economie voor.

Thaler werd bij het grote publiek bekend door zijn populair-wetenschappelijke boek *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness* (2008), dat hij schreef met jurist en Harvard-hoogleraar Cass Sunstein. Het was Thaler die het begrip *nudging* in de economische wetenschap introduceerde. Menselijke (economische) keuzes zijn te beïnvloeden zonder regels of verboden op te leggen, liet Thaler zien.

Mede op basis van zijn onderzoek opende de toenmalige Britse premier David Cameron in 2010 een speciale ‘*nudge unit*’ binnen de overheid. Die moest innovatieve manieren vinden om goed gedrag bij de bevolking aan te moedigen - van het drinken van minder alcohol en het betalen van boetes tot het invullen van een donorcodicil. Vier jaar later al werd de unit voor een groot deel geprivatiseerd.

## **Irrationeel spenderen**

De Nobelprijs voor Economie werd in 1969 voor het eerst uitgereikt. De Nederlander Jan Tinbergen was toen een van de winnaars. Officieel heet deze Nobelprijs de ‘Prijs van de Zweedse Rijksbank voor Economische Wetenschappen ter Herinnering aan Alfred Nobel’. De prijs is later toegevoegd aan de andere Nobelprijzen, die uit 1901 stammen.

Met zijn onderzoek naar beperkte rationaliteit staat Thaler in de traditie van de Amerikaanse politicoloog en econoom Herbert A. Simon, die de Nobelprijs voor Economie won in 1978. Psycholoog Daniel Kahneman, met wie Thaler het mokken-experiment publiceerde, won al een Nobelprijs - in 2002. Ook Kahneman kent veel belang toe aan niet-rationele overwegingen bij onze keuzes.

De Nobelprijs bedraagt 9 miljoen Zweedse kronen (945.000 euro). Toen Thaler maandag hoorde dat hij de Nobelprijs zou krijgen, beloofde hij het geld in ieder geval „zo irrationeel mogelijk” te spenderen.

De indruk dat de economie een exacte wetenschap is, leidt tot zelfoverschatting bij economen, schrijft Joris Luyendijk. Lees ook zijn pleidooi: 'Schaf de Nobelprijs voor Economie af'