

Adam Smith als gedragseconoom

De afgelopen vier decennia hebben gedragseconomen enorm veel empirisch onderzoek verricht naar het menselijk gedrag in economische situaties. Toch zijn de uitkomsten van dit onderzoek al grotendeels te vinden in *The theory of moral sentiments* van Adam Smith. De gedragseconomie kan daardoor, met evenveel recht als de traditionele micro-economie, Adam Smith als haar inspirator beschouwen.

AD MARIJS

Docent aan de Hogeschool Windesheim en vertaler van *The theory of moral sentiments*

Economen en beleidsmakers beroepen zich vaak op het gedachtegoed van Adam Smith als zij de markt beschrijven en de instituties daaromheen vormgeven. Als zij zich hierop beroepen, gaat het veelal om een rechtvaardiging van het handelen uit welbegrepen eigenbelang, ook al omdat dergelijk handelen in het algemeen belang is. De onderliggende aanname daarbij is dat mensen sterk egoïstisch handelen.

De afgelopen decennia is dit mensbeeld echter door de gedragseconomie en de speltheorie sterk bijgesteld. Mensen handelen vaak volgens waarden die niet alleen op henzelf van toepassing zijn, maar ook op anderen en op het behoud van gemeenschappen (Bowles, 2016; Cartwright, 2011). Zij doen vrijwilligerswerk omdat zij er zelf bevrediging in vinden en omdat dit ten goede komt aan degenen die het object ervan zijn. Het geven aan goede doelen bezorgt de gever een ‘warm gevoel’ en de gemeenschap vaart er wel bij.

Voor economen en beleidsmakers is het essentieel om deze diversiteit aan motieven van het menselijk handelen te beseffen, omdat zij anders instituties in het leven roepen waar echte mensen slecht in passen. Met teleurstellende resultaten tot gevolg.

Het besef van diversiteit schept een perspectief voor beter beleid. Zo stelt Bowles (2016) dat het mogelijk is om per markt en institutie nauwkeurig vast te stellen in welke mate en verhouding de morele en economische prikkels een rol spelen, en om daarvan afhankelijk de voorwaarden te scheppen voor zo’n markt of institutie. Op basis van een

EIGENDOMSEFFECT

Mensen kennen, bij de ruil van vrijwel identieke goederen, meer waarde toe aan wat zij bezitten dan aan wat zij daar eventueel voor in ruil kunnen ontvangen (Cartwright, 2011, p. 43).

“Een man raakt gesteld op zijn snuifdoos, op een pennenmes, op een wandelstok waarvan hij lang gebruik heeft gemaakt. Hij krijgt er iets van een werkelijke liefde en affectie voor. Als hij ze breekt of verliest, is hij buiten alle verhouding tot de waarde van de schade, gebelgd.” (Smith, p. 112)

RISICOOVERSIE

De meeste mensen hebben een aversie tegen het nemen van kleine risico’s (Cartwright, 2011, p. 91), maar als er grote bedragen op het spel staan, nemen zij soms wel grote risico’s, zeker als zij op verlies staan. Mensen zijn bij hun gokken of beurshandel vaak tot grote risico’s bereid, en dreigen dan nog veel meer te verliezen. Adam Smith probeert dit gedrag te verklaren via het menselijk eergevoel.

“‘Grote gevaren’, zegt de Kardinaal de Retz, ‘hebben hun charmes, omdat er enige roem is te behalen, zelfs als we falen. Maar kleine gevaren hebben alleen iets afstotends, omdat in deze gevallen het gebrek aan succes altijd samengaat met het verlies van reputatie.’” (Smith, p. 73)

BILLIJKHEID

Mensen, en waarschijnlijk alle primaten, hebben een aangeboren hang naar billijkheid. Zij hebben de neiging te belonen en te bestraffen, ook als zij daar zelf geen direct belang bij hebben (Bowles, 2016, p. 230; Nava et al., 2005).

“Met het doel de achting voor de rechtvaardigheid te versterken, heeft de natuur daarom in de menselijke borst dat bewustzijn van schuld of tekortkoming geplant. Het is de angst voor een verdiende straf die behoort bij de schending van het recht. De grote bewakers van de samenleving van mensen zijn: de zwakken te beschermen, de gewelddadigen in te tomen en de schuldigen te kastijden.” (Smith, p. 104)



SYSTEEM 1 EN SYSTEEM 2

Het onderscheid bij het functioneren van het menselijk verstand in een moeiteloos, snel, intuïtief en emotioneel deel dat binnen fracties van seconden beslissingen kan nemen (Systeem 1), en in een deel dat via lange overwegingen met grote moeite tot beslissingen komt (Systeem 2) (Kahneman, 2011; Cartwright, 2011, p. 40), vormt in zekere zin de basis voor de gedragseconomie, omdat daarmee het antropologische uitgangspunt van de micro-economie wordt ondergraven dat mensen rationeel en egoïstisch zijn, onbeperkte calculatiekracht en informatie bezitten en nooit systematische fouten maken (Cartwright, 2011, p. 3).

“Maar hoewel we op deze manier zijn bedeed met een erg sterk verlangen voor deze doelen, heeft zij [de Natuur] ons niet toevertrouwd aan de erg langzame en onzekere gehoorzaamheid aan onze rede om uit te vinden wat de gepaste middelen zijn om deze voort te brengen. De Natuur laat ons voor het grootste deel hiervan besturen door oorspronkelijke en onmiddellijke instincten. Honger, dorst, de passie die de twee seksen verenigt, de liefde voor plezier en de angst voor pijn dwingen ons deze middelen direct toe te passen. Ze weegt daarbij hun invloed op de weldadige doelen die de grote Bestuurder van de natuur door hen voort wilde brengen, niet af.” (Smith, p. 92)

HUMAN ECONOMY

Economie gaat gewoonlijk over transacties die een juridische component kennen, ze zijn afdwingbaar op grond van een welomschreven contract. Meestal gaan we er daarbij van uit dat contracten compleet zijn (Bowles, 2004) en er na de afwikkeling geen discussie meer over hoeft te zijn. Veel contracten zijn echter incompleet omdat niet alles is vast te leggen, maar ook omdat de toekomst onvoorspelbaar is. Op diverse markten worden langdurige contracten afgesloten die onderhevig kunnen zijn aan onvoorspelbare gebeurtenissen, zodat op voorhand vrij weinig inzicht bestaat over de afwikkeling. Dat geldt vooral voor de financiële markten en de arbeidsmarkten. Voor het soepele

verloop van zulke markten is er een smeermiddel nodig, bestaande uit vertrouwen tussen de partijen. Dit vertrouwen dient te worden gevoed met activiteiten die de relaties tussen partijen in stand houden en versterken. De *human economy* bestaat uit handelingen die niet in eerste instantie verhoging van nut op het oog hebben, maar menselijke relaties (Graeber, 2011, p.130). Men vindt overal dergelijke activiteiten, en voor zover er schaarse middelen mee zijn gemoeid, behoren ze per definitie tot het object van de economische wetenschap. In TMS vindt men deze gedachte overal terug in twee begrippentritsen: enerzijds weldadigheid (of generositeit) – dankbaarheid – beloning en anderzijds tekortkoming – vergeldingsdrang – bestraffing. Het woord

dankbaarheid is een van de meest voorkomende begrippen in TMS. Mensen vormen netwerken met behulp van dit soort gevoelens en activiteiten.

“Stel dat iemand niet uit een frivole gril, maar uit gepaste motieven een vrijgevege handeling heeft verricht. Hij kijkt naar degenen die hij een dienst heeft bewezen. Hij voelt zichzelf het natuurlijke voorwerp van hun liefde en dankbaarheid. (...) Hij kijkt zijn medeschepselen aan met vertrouwen en welwillende tevredenheid. Hij is er zeker van dat hij zichzelf waardig heeft gemaakt voor hun meest gunstige hoogachting.” (Smith, p. 102)

HYPERBOLISCHE DISCONTOVOET

Uit de gedragseconomie is bekend dat de meeste mensen een enorme discontovoet hebben op de korte termijn: zij hebben een sterke voorkeur voor een geldbedrag nu boven een geldbedrag later (Cartwright, 2011, p. 137; Nava et al., 2005).

“Het genoeg dat wij over tien jaar zullen genieten, interesseert ons weinig in vergelijking met wat wij vandaag kunnen genieten. De passie die we hebben van genot over tien jaar is van nature zwak in vergelijking met die krachtige emotie die het huidige genot geeft.” (Smith, p. 197)

VERLIESAVERSIE

Verlies veroorzaakt naar verwachting een grotere daling aan nut dan een overeenkomstige winst aan toename van nut oplevert (Cartwright, 2011, p. 42; Nava et al., 2005).

“Ik heb al de gelegenheid gehad op te merken dat pijn in bijna alle gevallen een scherper gevoel geeft dan het tegenovergestelde en overeenkomstige genoeg.” (Smith, p. 137)

ALTRUIËTISCH GEDRAG

Uit experimenten met het dictatorspel blijken mensen, tegen hun eigenbelang in, een deel van hun opbrengst te kunnen gunnen aan anderen (Bowles, 2016, p. 229). Vooral als deze anderen bekende partijen zijn, is het gedoneerde bedrag hoger. Veel mensen vertonen vormen van altruïstisch gedrag, dat weliswaar afneemt naarmate de relaties verderaf gelegen zijn. Adam Smith verklaart dit uit eigenschappen van de menselijke natuur.

“Een welwillend mens plukt altijd wel wat vruchten van zijn welwillendheid. Hij krijgt ze niet altijd van degenen van wie hij ze behoort te krijgen. Maar dan krijgt hij ze bijna altijd van andere mensen en soms het tienvoudige. Vriendelijkheid is de moeder van vriendelijkheid.” (Smith, p. 235)

dergelijke analyse zijn de doelstellingen van de beleidsmakers beter haalbaar.

De vraag is nu of met deze verbreding van het werkveld van economen het werk van Adam Smith buiten spel komt te staan. Kunnen we Smith nog wel als de vader van de economische wetenschap beschouwen?

Dat blijkt wel degelijk het geval. In wat volgt, zet ik een aantal kernbegrippen uit de gedragseconomie op een rij en flanker die met citaten uit het werk van Adam Smith. Hierbij put ik uit de recent door mij naar het Nederlands vertaalde *The theory of moral sentiments* (Smith, 2018).

The theory of moral sentiments (TMS) publiceerde Adam Smith in 1759, zeventien jaar voor zijn bekendere werk *The wealth of nations*. Waar *The wealth of nations* als het boek geldt waaraan de homo economicus en veel van de moderne economische wetenschap zijn ontsproten, start TMS vanuit de premisse dat mensen onderling door empathie zijn verbonden en dat, voor het aansturen van menselijk gedrag, gevoelens belangrijker zijn dan rationele overwegingen.

Op een manier die doet denken aan de gedrags-economie, onderscheidt Smith in TMS de sociale gevoelens, de onsociale gevoelens en het gevoel gericht op de eigen persoon. Deze gevoelens worden gedurende het samenleven met anderen gepolijst en beteugeld. Anderen vellen een oordeel over iemands gedrag en karakter. Dergelijke oordelen worden geïnternaliseerd, waardoor 'de onpartijdige toeschouwer' (het geweten) deze oordelen kan ondersteunen. Zo ontstaan de deugden weldadigheid, rechtvaardigheid en prudentie.

Na de uitbreiding van de economische wetenschap met de sociologische economie, de gedragseconomie, de speltheorie, de netwerkeconomie en de neurologische economie is het dus zeker mogelijk om Smith als vader van het economische gedachtegoed te blijven beschouwen. Wel moet Smith dan ook breder worden opgevat, met naast de

The wealth of nations ook veel meer ruimte voor *The theory of moral sentiments*.

Als onderbouwing van mijn betoog neem ik elf gedragseconomische begrippen onder de loep en illustreer ik die met citaten uit TMS. Alle citaten komen uit mijn vertaling naar het Nederlands en zijn op basis van de zesde, nog door Smith zelf geredigeerde druk uit 1790. De paginanummers bij de citaten verwijzen daarnaar.

LITERATUUR

- Bowles, S. (2004) *Microeconomics: behavior, institutions and evolution*. Princeton: Princeton University Press.
- Bowles, S. (2016) *The moral economy: why good incentives are no substitute for good citizens*. New Haven: Yale University Press.
- Bowles, S. en H. Gintis (2011) *A cooperative species: human reciprocity and its evolution*. Princeton: Princeton University Press.
- Cartwright, E. (2011) *Behavioral Economics*. Londen: Routledge.
- Graeber, D. (2011) *Debt: the first 5000 years*. New York: Melville house publishing.
- Kahneman, D. (2011) *Thinking, fast and slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Nava, A., C. F. Camerer en G. Loewenstein (2005) Adam Smith, behavioral economist. *Journal of Economic Perspectives*, 19(3), 131–145.
- Smith, A. (1790) *The theory of moral sentiments*. Tekst te vinden op www.ibiblio.org.
- Smith, A. (2018) *Theorie van de morele gevoelens* [vertaald en ingeleid door Ad Marijs]. Raalte: A&W Uitgeverij.

BIJDRAGEN AAN PUBLIEKE GOEDEREN

Uit de speltheorie weten we dat mensen bereid zijn om aan publieke goederen bij te dragen, ook als de kosten daarvan voor henzelf naar verwachting hoger zijn dan de opbrengsten. (Bowles, 2016, p. 228). Dit noemt men 'altruïstisch gedrag' (Bowles en Gintis, 2011, p. 2).

“De wijze en deugdzaam mens is het er ten allen tijde mee eens dat zijn eigen particuliere belang wordt opgeofferd aan het publieke belang van zijn eigen bijzondere stand of gemeenschap.” (Smith, p. 245)

PROJECTIEFOUT

Mensen gaan ervan uit dat het nut van iets dat ze pas hebben gekocht en het ongeluk van de ellende die ze hebben meegemaakt, voor eeuwig zullen blijven bestaan. Dat hun toekomstige preferenties en smaken zich niet aanpassen, maar zullen lijken op hun huidige (Cartwright, 2011, p. 405). Vaak daalt echter het nut naar het vorige niveau door gewenning, en ook het lijden slijt als mensen gewend zijn aan een bepaalde situatie.

“Iemand met een houten been lijdt zonder twijfel. Hij verwacht dat hij gedurende de rest van zijn leven aan een aanzienlijk ongemak moet lijden. Maar hij zal het snel zien precies zoals elke onpartijdige toeschouwer het ziet. Het is een ongemak waarmee hij nog wel kan genieten van alle gewone genoegens als hij alleen is en ook samen met anderen.” (Smith, p. 158)

UITSLUITING

De meest primitieve 'institutes' waarmee groepen mensen elkaar dwingen om aan de groepsnormen te voldoen zijn roddel en uitsluiting, die gevoelens van schaamte, spijt, schuld en dergelijke opwekken (Bowles en Gintis, 2011, p. 186).

“De herinnering aan zijn misdaden in de harten van zijn medeschepselen heeft hem buitengesloten van alle medegevoel. De gevoelens die zij met betrekking tot hem koesteren, zijn het echte voorwerp waar hij het meest bang voor is. (...) Hij wil nederig smeken om een beetje bescherming van de aanwezigheid van deze ware rechters, van wie hij weet dat ze hem al unaniem hebben veroordeeld. Zo is de aard van dat sentiment, dat terecht spijt wordt genoemd.” (Smith, p. 102)