

Animal spirits



Eric van Damme

De auteur is als hoogleraar economie verbonden aan het CentER van de Universiteit van Tilburg en is directeur van het Tilburg Center for Law and Economics (TILEC).
eric.vandamme@uvt.nl

Vertouwen. Voor het goed draaien van de economie zijn weinig dingen belangrijker. Er is ook weinig dat op dit moment schaarser is.

In juli was het producentenvertrouwen verder gedaald en het consumentenvertrouwen erg laag. De CBS-cijfers van deze week zijn gebaseerd op een enquête van begin augustus. Toen was het slecht weer. Dat maakt somber en doet het vertrouwen geen goed.

Vertrouwen. Een begrip met veel aspecten. Je vertrouwt een ontwikkeling, een handelspartner of mensen in het algemeen. Of niet natuurlijk. Economie is mensenwerk, vooral vertrouwen in anderen is daarom cruciaal. We missen vertrouwen in diegenen die ons besturen. Het kabinet slaagt er niet in duidelijk te maken waarom de, onzeker makende, hervormingen nodig zijn.

Vertrouwen. Weinig begrippen die, tot voor kort, slechter begrepen werden, maar dankzij diverse Nederlandse wetenschappers is dat veranderd. Interdisciplinariteit loont. De wiskundige Vincent Buskens, gepromoveerd in de sociologie, kreeg in 2000 de KVS-penning voor het beste economische proefschrift. Chris Snijders doorliep een vergelijkbaar opleidingstraject en gaf recent zijn intrede (Snijders, 2005) als hoogleraar technologie en innovatie aan de TU Eindhoven. NWO stimuleert interdisciplinair onderzoek en poogt via het programma 'Evolutie en Gedrag' de samenwerking tussen de sociale wetenschappen en de levenswetenschappen te bevorderen en zo meer inzicht te krijgen in de evolutionaire basis van menselijk gedrag. Een recente publicatie in *Nature*, met een in Nederland gepromoveerde wiskundige econoom als eerste auteur, laat zien dat dergelijk fundamenteel onderzoek ook voor het beleid vruchten kan afwerpen (Kosfeld, 2005).

Balkenende's ploeg kan onconventionele ideeën om het vertrouwen op te krikken goed gebruiken. De stuurlied aan wal roepen immers ook nu weer tegenstrijdige dingen. Van rechts roept het IMF dat de richting goed is, maar dat er vooral harder geroeid moet worden om de klippen snel voorbij te zijn. Van links schreeuwen vakbonden en werkgevers om lastenverlichting en overheidsinvesteringen. "In een recessie worden we allemaal Keynesianen" zei VNO-NCW-topman Wientjes (NRC, 2005). Interessant, maar weinig behulpzaam, is de REA, die zich voortdurend van de linker- naar de rechteroever spoedt en daarbij vooral voor veel deining, maar weinig stuwingszorg. Zonder nieuw bloed zal Balkenende's bootje in de zelfgecreëerde draaikolk ten onder gaan.

Keynes zag *animal spirits* als een bijzondere vorm van vertrouwen: naïef optimisme, dat in het bijzonder bij ondernemers te vinden zou zijn. Zij zouden zich vooral laten leiden door de kans op winst en weinig oog hebben voor de kans op verlies: "the thought of ultimate loss (...) is put aside as a healthy man

puts aside the expectation of death". Meer algemeen: "a large proportion of our positive activities depends on spontaneous optimism rather than mathematical expectations" (Keynes, 1936, 161). Veel eerder had Adam Smith er al op gewezen dat dingen die er echt toe doen te belangrijk zijn om aan de rede over te laten. Bij de voortplanting zetten we het verstand op nul en moeten we het van de passie hebben. Bij Smith waren biologie en economie nauw met elkaar verbonden.

De gedachte het economisch beleid ook langs biologische weg vorm te geven, dringt zich op. Inspelen op instinct en emotie. Kan optimisme worden opgewekt? Vergelijk het met een warenhuis dat onze koopbereidheid via bepaalde geurstoffen stimuleert. Kosfeld laat zien dat het wondermiddel oxytocine is, een hormoon dat wordt aangemaakt in de hypofyse en dat ons, net als andere dieren, in staat stelt vertrouwen aan anderen te schenken. In synthetische vorm is het middel overigens als neusspray bij de apotheek verkrijgbaar (Kosfeld, 2005).

Kosfeld liet tweetallen van (voor elkaar onbekende) studenten, het *Trust Game* spelen. Ieder krijgt € 8 en de eerste kan besluiten een deel van zijn geld (0, 2, 4 of 8 euro) in een relatie met de ander te investeren. Het geïnvesteerde bedrag wordt door de onderzoekers verdriedubbeld, waarna de ontvanger een gedeelte terug kan schenken; dit bedrag wordt echter niet door de onderzoekers aangevuld. Maximaal kunnen de spelers dus € 32 verdelen.

Vertrouwen van de investeerder in de ander is essentieel: hij moet maar afwachten of hij iets terugkrijgt. Een *rational fool* verwacht dat de ander zelfzuchtig is en niets terug geeft, hij investeert niets en de economie presteert slechts op halve kracht: € 16 in plaats van € 32. Studenten blijken beter van vertrouwen te zijn, maar ze zijn niet helemaal gek. De maximale uitkomst wordt niet bereikt. Slechts één op de vijf investeert alles en gemiddeld wordt € 27 verdeeld. Na toediening van een beetje neusspray investeert echter bijna de helft van de studenten alles en wordt gemiddeld € 30 verdiend: 10% meer. Oxytocine verhoogt het (gerechtvaardigde) vertrouwen van de investeerder dat de ander zijn gift zal retourneren. Die ander geeft overigens alleen de investering, maar niets meer dan dat terug, want hij houdt het volledige surplus zelf. Adam Smith had het al voorspeld: het zijn vooral de anderen die van de 'irrationaliteit' van de ondernemers profiteren.

Animal spirits zijn reëel en te beïnvloeden. Past het toedienen van drugs om het vertrouwen te vergroten bij een beleid dat vooral normen en waarden heeft benadrukt? Ik geloof dat deze vraag door de wetenschap, hoe interdisciplinair ook, niet te beantwoorden is. ■

Literatuur

- Keynes, J. M. (1936) *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Macmillan.
- Kosfeld, M., M. Heinrichs, P. Zak, U. Fischbacher & E. Fehr (2005) Oxytocin increases trust in humans. *Nature*, 435/2, juni.
- NRC Handelsblad (2005) Vertrouwen is niet te koop. 9 juli.
- Snijders, C. (2005) *De weg naar Ithaca*. Intrede TU Eindhoven, beschikbaar op <http://snijders.tue-tm-soc.nl/>.