

# Homo economicus: van positief naar normatief

*Homo economicus* werd in de interpretatie van neoklassieke economen zoals Milton Friedman als basis voor ‘positieve’ voorspellingen gepositioneerd. Dat zijn voorspellingen over wat is. Gedragseconomen zoals Amos Tversky en Daniel Kahneman zetten de homo economicus juist weg als zijnde ‘normatief’. Dat wil zeggen, deze maakt slechts duidelijk hoe een rationele agent zou moeten handelen. In plaats daarvan positioneerden zij de *descriptieve homo gedragseconomicus*.

## ROEL GROL

Vakdidacticus aan de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen

## ESTHER-MIRJAM SENT

Hoogleraar aan de Radboud Universiteit

De neoklassieke benadering van de economie kan worden gekenschetst door een ‘heilige drie-eenheid’ van rationaliteit, eigenbelang en evenwicht (Colander *et al.*, 2004). Onder rationaliteit wordt verstaan dat mensen optimale afwegingen en keuzes maken om hun doelen te bereiken. Eigenbelang gaat om het najagen van vooral de eigen individuele voordelen. Evenwicht, ten slotte, verwijst naar een ideale situatie of uitkomst waarin alles met elkaar in balans is. Dergelijke aannames verschaffen neoklassieke economen de mogelijkheid om de complexiteit van het menselijk gedrag te reduceren tot een model.

## DE HOMO ECONOMICUS ALS BASIS VOOR POSITIEVE VOORSPELLINGEN

Een verpersoonlijking van deze veronderstellingen kan worden gevonden in de iconische *homo economicus*. Deze kan worden beschreven als een rationeel, volledig geïnformeerd en het eigenbelang nastrevende persoon die tot optimale keuzes en beslissingen komt (Bruni en Sugden, 2007; Cartwright, 2011; Grol en Sent, 2015). Een dergelijke basis biedt neoklassieke economen de mogelijkheid om te komen tot modelmatig-technische en ‘objectieve’ economische analyses (Morgan en Rutherford, 1998). Per definitie zijn dergelijke modellen slechts vereenvoudigde weergaven van een gedeelte van de economische werkelijkheid (Boumans en Davis, 2010; Friedman, 1966; Guala, 2005; Mäki, 2005; Morgan, 2005).

Het is dan ook niet verwonderlijk dat deze homo economicus een kleine eeuw geleden al werd beschreven als een persoon “die de complexe en irrationele kenmerken van de menselijke figuur ontbeert” (Tugwell, 1922, p. 317). Dit irrealisme ten aanzien van de manier waarop menselijk gedrag door neoklassieken is gerepresenteerd, is sindsdien een terugkerend punt van discussie geweest. Milton Friedman heeft een belangrijke rol vervuld in dit debat door het onderscheid te benadrukken tussen economie als een positieve wetenschap (“een verzameling van gesystematiseerde kennis over wat is”) en economie als een normatieve wetenschap (“een verzameling van gesystematiseerde kennis betreffende criteria over wat

zou moeten zijn”). Daarbij hield hij een vurig pleidooi voor positieve economie en betoogde hij dat de homo economicus hier onderdeel van was.

Volgens Friedman waren onrealistische aannames aangaande de homo economicus namelijk niet problematisch zolang het betreffende model voldoende accurate voorspellingen opleverde. Met andere woorden, het ‘positieve’ had met name betrekking op de voorspellingen, minder op de veronderstellingen. Deze zogenaamde *Friedman-twist* maakte het economen jarenlang mogelijk om allerhande psychologische inzichten over menselijk gedrag terzijde te schuiven en om ‘positieve’ wetenschap te bedrijven (Camerer, 1999; 2005; Heukelom, 2014; Kahneman, 2003a; Sent, 2004). Dit maakte dat psychologen in de eerste helft van de twintigste eeuw in economische kringen toch vooral werden beschouwd als *persona non grata* (Wilkinson en Klaes, 2012).

### DE MISLUKTE HOMO GEDRAGSECONOMICUS

Hoewel de meerderheid van de economen zich tot ver in de jaren zestig van de vorige eeuw baseerde op neoklassieke veronderstellingen ontstond er, in de nasleep van de cognitieve revolutie, onder gedragswetenschappers langzaam maar zeker een verhoogde erkenning van het belang van de menselijke geest, waarneming, redeneervermogen en mentale functies (Angner, 2012; Camerer *et al.*, 2004). Een belangrijke bijdrage in dit kader kan worden toegeschreven aan Herbert Simon. Hij stelde onder meer voor om de empirisch vastgestelde en beperkte capaciteiten van mensen als uitgangspunt te nemen, in plaats van een gemodelleerde volledig rationele homo economicus (Sent, 2004; Simon, 1959). Zijn notie van de *homo gedragseconomicus* zou een vollediger beeld van het economisch handelen van de mens hebben moeten opleveren.

Echter, Simon zette zich met deze ideeën (te) sterk af tegen de gangbare, neoklassieke benadering van de economie (Camerer *et al.*, 2004). Ook droeg hij weinig formele bewijslast aan die de noodzaak zou hebben kunnen onderbouwen waarom het concept van volmaakte rationaliteit zou moeten worden vervangen door dat van begrensde rationaliteit. Bovendien ontwikkelden zich net in deze periode geavanceerde wiskundige benaderingen die economen in staat stelden om complexere modellen te bouwen en analyses uit te voeren (Camerer, 1999; Cartwright, 2011; Sent, 2004). Tezamen hebben deze factoren eraan bijgedragen dat er eind jaren zestig geen revolutionaire verandering plaatsvond in de

manier waarop mainstream-economen naar het modeleren van menselijk economisch gedrag keken – en de eerder genoemde drie-eenheid bleef fier overeind.

### DE NORMATIEVE HOMO ECONOMICUS

In de jaren zeventig en tachtig van de vorige eeuw kwamen cognitief psychologen die economische keuzes en besluitvorming bestudeerden tot belangrijke inzichten (Angner, 2012; Camerer, 1999). In hun baanbrekende publicatie in *Science* illustreerden Amos Tversky en Daniel Kahneman (1974) op basis van empirisch onderzoek onder meer dat mensen in de echte wereld meestal niet tot optimale economische keuzes kwamen op basis van volledig rationele en foutloze berekeningen en afwegingen. In plaats daarvan baseerden mensen hun economische beslissingen veelal op heuristieken, ofwel eenvoudige vuistregels. Het gebruik van dergelijke heuristieken kan echter leiden tot allerhande beoordelingsfouten als gevolg van meerdere cognitieve vertekeningen. Op hun beurt kunnen deze zogenaamde *biases* resulteren in niet-optimale uitkomsten. Veel onderzoeken die volgen uit dit *heuristics and biases*-programma maken duidelijk dat het feitelijke gedrag van mensen in de echte wereld vaak afwijkt van het optimale gedrag dat ten grondslag ligt aan de neoklassieke modellen (Engelhardt, 2011; Kahneman, 2003b; Mullainathan en Thaler, 2000; Pesendorfer, 2006; Rabin, 1998; Rabin, 2002; Sent, 2004). Deze bevindingen hebben eraan bijgedragen dat er een steeds sterkere noodzaak werd gevoeld om te komen tot nieuwe theorie over het economische gedrag van echte mensen.

De wijze waarop wetenschappers zoals Tversky en Kahneman opereerden, kan worden gekarakteriseerd als “het constructief inzetten van het economische standaardmodel om een beter begrip van het economische gedrag te krijgen” (Cartwright, 2011, p. 4). Daarbij positioneerden zij de homo economicus als een ‘normatief’ concept, in die zin dat het duidelijk maakt hoe een rationele agent zou moeten handelen. Tegelijkertijd streefden zij zelf naar een bijdrage aan de beschrijving: “Het belangrijkste thema van dit artikel is dat de gekozen normatieve en beschrijvende analyses moeten worden gezien als afzonderlijke ondernemingen. Deze conclusie suggereert een onderzoeksagenda. Om het rationele model in zijn gebruikelijke beschrijvende rol te behouden, moeten de relevante ondersteunende aannames worden gevalideerd. Waar deze veronderstellingen falen, is het leerzaam om de gevolgen van de beschrijvende analyse na te traceren.” (Tversky en Kahneman,

1986, p. S275). Daarmee ontstond ruimte voor een descriptieve homo gedragseconomicus die parallel aan de normatieve homo economicus kon opereren (Heukelom, 2014). Oftewel, waar de homo economicus volgens Friedman aan de basis stond van 'positieve' voorspellingen, werd diezelfde basis door Kahneman en Tversky als 'normatief' weggezet. In plaats daarvan zochten zij een 'descriptieve' basis in de homo gedragseconomicus.

### DE DESCRIPTIEVE HOMO GEDRAGSECONOMICUS

Vandaag de dag hanteren gedragseconomen een aanpak in lijn met die van Tversky en Kahneman. Zij nemen de bestaande economische theorie als uitgangspunt. Zorgvuldig ontworpen economische laboratorium-experimenten en andere methoden – zoals simulaties, vragenlijsten of veldonderzoek – stellen gedragseconomen in staat om mogelijke afwijkingen van het economische standaardmodel te identificeren en te onderzoeken (Harrison en List, 2004; Heukelom, 2011; Santos, 2011). Empirisch vastgestelde afwijkingen van de bestaande theorie leiden vervolgens tot aanbevelingen voor herformulering van dat beschrijvende gedeelte van de theorie (Angner, 2012; Camerer *et al.*, 2004; Weber en Camerer, 2006; Sent, 2004). Op deze wijze draagt gedragseconomisch onderzoek bij aan de aanpassing of nuancering van bestaande economische inzichten (Altman, 2008; Santos, 2011). Gedragseconomisch onderzoek nuanceert aldus vanuit de empirie het beeld van de neoklassieke, normatieve homo economicus. De nuance wordt door Mullainathan en Thaler (2000) verwoord middels de termen 'begrensde rationaliteit', 'begrensde wilskracht' en 'begrensd eigenbelang'. Het eerste aspect beschrijft in wezen dat de beperkte cognitieve capaciteiten waarover mensen beschikken eraan bijdragen dat zij niet in alle omstandigheden tot volledig juist berekende of beredeneerde optimale keuzes komen (Engelhardt, 2011; Rabin, 1998; Tversky en Kahneman, 1974). Onder begrensde wilskracht wordt verstaan dat

mensen niet altijd beslissingen nemen die in hun eigen langetermijnbelang zijn. Zo blijkt uit onderzoek van Camerer *et al.* (1997) dat taxichauffeurs in New York op regenachtige dagen vroeg stoppen met werken (ze hebben door de regen al veel klanten gehad en de buit is dan al vroeg op de dag binnen) in plaats van gewoon door te werken om hun toekomstige vermogen te maximaliseren. Met begrensd eigenbelang ten slotte wordt bedoeld dat mensen niet alleen hun eigen voordelen nastreven, maar ook geven om de welvaart en het welzijn van andere mensen (Mullainathan en Thaler, 2000). Dit laatste onderstreept het belang van het bestuderen van sociale voorkeuren van mensen, zoals wederkerigheid, reputatie of eerlijkheid (Fehr en Schmidt, 2003).

### AFSLUITEND

Ondanks de stellingnames dat economen zich eerder niet expliciet ten doel hadden gesteld om economische modellen te voorzien van mensen van vlees en bloed, en dat economische modellen alleen kunnen worden beoordeeld met inachtneming van hun eigen randvoorwaarden, doelstellingen en bewijzen (Gul en Pesendorfer, 2005), lijkt er een verandering te ontstaan in de manier waarop het gedrag van de mens in de economische wetenschap gestalte krijgt (zie hoofdstukken 1 en 5 van Grol (2016) voor meer informatie). In eerste instantie werd de homo economicus als basis gezien voor positieve voorspellingen, waarbij de aandacht vooral naar die voorspellingen uitging. Later verschoof de focus naar de beschrijving van de basis en werd de homo economicus juist als normatief weggezet. Daarmee maakte hij ruimte voor de descriptieve homo gedragseconomicus. Gedragseconomisch onderzoek levert op deze wijze een bijdrage aan zowel veranderingen binnen de economische discipline als aan de nuancering van de drie centrale elementen in het neoklassieke denken (Colander *et al.*, 2004; 2010). Tegelijkertijd wordt de homo gedragseconomicus gedreven door emoties als geluk, hoop en liefde, zoals elders in dit dossier beschreven.

#### In het kort

- ▶ De rationele, door eigenbelang gedreven homo economicus werd jarenlang gebruikt om positieve voorspellingen te doen.
- ▶ Nu wordt de homo economicus als normatief weggezet: deze maakt duidelijk hoe iemand zich zou moeten gedragen.
- ▶ Met de homo gedragseconomicus beschrijven economen hoe mensen zich echt gedragen.