

Relaties en economie

De export van de krachtige, modelmatige methodologie van economen naar andere wetenschappen vraagt tegelijkertijd om de import van inzichten vanuit deze disciplines. Een meer relationeel mensbeeld is het gevolg: de sociale omgeving vormt waarden en identiteiten, en mensen hechten intrinsiek aan relaties. Een rijker mensbeeld voorkomt welzijnsverlies als gevolg van financialisering, economisering en technocratisering. Het maakt economen ook minder naïef over hun eigen vooronderstellingen.

LANS BOVENBERG
Hoogleraar aan
Tilburg University

MARCEL CANOY
Distinguished lecturer
aan de Erasmus
Universiteit Rotterdam
en adviseur
bij de Autoriteit
Consument &
Markt

De traditionele welvaartseconomie – en de daarop gebaseerde maatschappelijke kosten-batenanalyse – stoelt op een aantal veronderstellingen. De eerste is de rationaliteit van de individuele mens: mensen doen dat wat in het licht van de beschikbare informatie optimaal is. Mensen zijn één als individu: ze hebben hun wensen eenduidig (en stabiel) geordend, en beschikken over voldoende wilskracht om dat te doen wat hun welzijn bevordert. Een tweede veronderstelling is dat mensen individuen in plaats van relationele personen zijn. Ze hebben geen anderen nodig om te weten welke waarden ze het beste kunnen nastreven. De voorkeu-

ren van mensen worden niet door anderen gevormd. De derde veronderstelling is dat mensen niet intrinsiek hechten aan samenwerking. Relaties zijn geen doel maar een middel. Mensen zijn alleen geïnteresseerd in resultaten, niet in hoe die tot stand komen.

MEER DAN MATERIËLE VRUCHTEN ALLEEN

De laatste decennia is er sprake van een evolutie binnen de economische wetenschap, omdat de genoemde veronderstellingen soms niet goed aansluiten bij de geobserveerde feiten en ervaringen. Zo geeft de gedragseconomie aan dat mensen niet altijd doen wat ze willen (Kahneman, 2011). Mensen maken systematische fouten. Ook hebben mensen vaak geen eenduidige en stabiele preferenties: ze ervaren interne conflicten – bijvoorbeeld tussen hun emoties en hun verstand. Welke preferenties worden geactiveerd en ontwikkeld, hangt mede af van de omgeving. We baseren ons op anderen om te ontdekken wat waardevolle doelen zijn. Ook hechten mensen aan meer dan alleen de materiële vruchten van relaties. Ze ontleen zelfrespect en identiteit aan de groep waartoe ze behoren (Akerlof en Kranton, 2010). Ze willen zinvol bezig zijn door dienstbaar te zijn aan anderen met wie ze zich identificeren (Ariely, 2012).

Verder hechten mensen waarde aan rechtvaardigheid en wederkerigheid. Ze waarderen los van de materiële baten van samenwerking ook de kwaliteit van relaties en de motivaties en het vertrouwen van an-

deren (Fehr en Firschbacher, 2002). Zie kader 1 voor een nadere beschouwing over een meer relationeel mensbeeld.

RELATIONEEL MENSBEELD EN BELEID

Hoewel de wetenschap is geëvolueerd, baseren toegepaste modellen en beleidsmakers zich nog te veel op de verouderde veronderstellingen. Dit leidt tot verstoringen in beleidsaanbevelingen. Hierbij signaleren we drie tendensen die raken aan het welzijn van mensen: financialisering, economisering en technocratisering.

Financialisering

Geld is één van de grootste sociale innovaties. Het uitwisselen van beloften van een debiteur die iedereen vertrouwt, maakt handel mogelijk in grote, anonieme samenlevingen waarin mensen elkaar niet persoonlijk kennen. Geld is een essentieel onderdeel van onze sociale infrastructuur. Als geld zijn integriteit verliest, wordt de samenleving een jungle waarin het recht van de sterkste heerst.

Hoe waardevol geld ook is, financiële contracten en extrinsieke prikkels kennen hun beperkingen – zeker in complexe, persoonlijke relaties. In kleinschalige samenwerkingsverbanden zijn andere bestuursvormen relevant. In plaats van geld, vertrouwen mensen daarin vaak liever op persoonlijke beloften en contacten. Als zulke relaties volledig gefinancialiseerd worden, schaadt dit de kwaliteit van de relatie en daarmee het welzijn. Zo kunnen financiële prikkels intrinsieke motivatie schaden (Frey en Jegen, 2001).

De veronderstelling dat mensen gedreven worden

door egoïsme en hebzucht resulteert in scepticisme en argwaan, en kan daarmee een zichzelf vervullende verwachting worden. Kleine verbanden waarin mensen elkaar kunnen schaden, kunnen we modelleren als een gevangenendilemma. Experimenten laten echter zien dat de menselijke maat van kleinschalige samenwerkingsverbanden sociale preferenties activeert wat betreft identiteit, conformisme en reciprociteit – ook al gaat het slechts om kortstondige interacties (Bowles, 2016). De mentale beloningen van reciprociteit zorgen er voor dat partijen vaker samenwerken.

Een dergelijk coöperatief evenwicht vraagt vertrouwen, waarvoor zelfbinding en moed nodig is. Verder zijn ook ‘vergevende strategieën’ van belang om na fouten of misverstanden vertrouwen terug te winnen. Tegelijkertijd moet men waken voor het gevaar van naïviteit, want samenwerken blijft een risico. Onze capaciteit om ons in de ander te verplaatsen, blijft immers beperkt. Bovendien is de ander vrij om te reageren – relaties zijn niet volledig maakbaar en fundamenteel onzeker.

Economisering

Concurrentie gebaseerd op individuele vrijheid is een belangrijk coördinatiemechanisme. Dit stimuleert mensen om rekening te houden met elkaars belangen. Naast dit bestuurlijke argument heeft vrijheid intrinsieke waarde als bron van geluk (Sachs, 2015).

Tegelijkertijd kent ‘inwisselbaarheid’, gebaseerd op de vrijheid om andere samenwerkingspartners te zoeken, ook nadelen – vooral in een complexe, dynamische samenleving waarin de interacties tus-

Keerzijden van het relationele mensbeeld

KADER 1

Economie lijkt door een meer relationeel mensbeeld van haar harde kanten ontdaan te worden. Dat is echter betrekkelijk. Een meer relationeel mensbeeld impliceert geen naïef geloof in de goedheid van de mens (Van Damme, 2015). Dat mensen aangewezen zijn op anderen om te weten wat verstandig is, resulteert in potentiële belangenconflicten en bestuursproblemen. Mensen kunnen immers anderen proberen te misleiden om daar

zelf beter van te worden. Leaders kunnen proberen hun eigen positie te versterken door identiteiten te ontwikkelen op basis van vijandbeelden en het creëren van zondebokken. Het verlangen bij een groep te horen, beperkt vaak iemands inlevingsvermogen in mensen buiten de groep. Altruïsme blijkt ook zeer beperkt; welwillendheid hangt af van het gedrag en de identiteit van anderen. Mensen hechten bijvoorbeeld aan negatieve reci-

prociteit; ze zijn bereid kosten te maken om anderen te schaden die hen geschaad hebben. Deze intrinsieke voorkeur voor conformisme maakt relaties fragiel. Fouten en misverstanden resulteren al snel in een destructieve cyclus van ‘besmetting’ – een vicieuze cirkel van angst, wantrouwen en wraak. Keynes zag scherp hoe kuddedrag giftig kan uitpakken in de macro-economie (Akerlof en Shiller, 2009).

sen mensen zich moeilijk laten contracteren. Het gebrek aan wederzijdse binding, dat samengaat met inwisselbaarheid, maakt het moeilijker elkaar te leren kennen. Hetzelfde geldt voor het opbouwen van wederzijdse genegenheid en een gezamenlijke identiteit. Wederzijdse binding beantwoordt bovendien aan een intrinsieke behoefte – los van de daarmee verkregen materiële baten (Frey en Stutzer, 2005). Economen prediken vaak de zegeningen van groot-schalige verbanden, globalisering, controle en liquiditeit: hoe meer zielen, hoe meer vreugd. Burgers daarentegen stellen deze ‘economisering’ niet altijd op prijs. Zij waarderen ook stabiele verbanden waarin mensen langdurig aan elkaar verbonden zijn in kleinschalige vertrouwensrelaties (Gui en Sugden, 2005). Een breder mensbeeld corrigeert de neiging van economen om te kiezen voor inwisselbaarheid en liquiditeit ten koste van wederzijdse verankering.

Technocratisering

Met behulp van de hierboven beschreven veronderstellingen kunnen economen als technocraten uitspraken doen over het gewenste beleid. Dit disciplineert de politieke besluitvorming en is op sommige terreinen een goede benadering. Tegelijkertijd moet men oog hebben voor de beperkingen van de vooronderstellingen van de welvaartseconomie. Zo laat de gedragseconomie zien dat welzijn niet altijd kan worden afgeleid van feitelijk keuzegedrag (Bernheim, 2009). Bovendien bepaalt de manier waarop zaken worden gepresenteerd welke preferenties er worden geactiveerd en ontwikkeld. Mensen doen niet alleen wat ze willen, ze willen ook dat waar- toe ze worden geprikkeld (Lindenberg, 2012).

Dit inzicht biedt ook nieuwe beleidsinstrumenten. Het creëren van waarden en identiteiten is bijvoorbeeld van belang in het funderend onderwijs. Naast cognitieve vaardigheden gaat het daarbij steeds meer om niet-cognitieve vaardigheden, zoals samenwerking, burgerschap en het vermogen tot zelfbinding (Heckman, 2000). Mensen helpen om deugden te ontwikkelen kan het individuele en collectieve welzijn vergroten. Generositeit, vertrouwen en sociale relaties zijn sterk gecorreleerd met geluk en andere succesfactoren (Sachs, 2015). En verder verzoent zelfbeperking samenwerking met vrijheid.

Ook in andere samenwerkingsverbanden kan het bestuur niet zonder normatieve uitgangspunten bij het vormen van waarden en identiteit. In de traditie

van Aristoteles gaat het in de politiek en in andere samenwerkingsverbanden niet alleen om het bevorderen van goede instituties, maar ook om het ontwikkelen van deugdzaam mensen (Bowles, 2016). Democratie behelst meer dan doen wat mensen willen. Politiek vormt de identiteit en waarden van mensen. Wanneer politici alleen hun kiezers napraten en vooral nationale identiteiten cultiveren, erodeert de waardering voor samenwerking met andere landen.

Ook bedrijven proberen de intrinsieke motivatie van hun werknemers te stimuleren door gezamenlijke identiteiten te vormen – zeker nu de regelgeving en financiële prikkels tegen hun grenzen aanlopen in onze dynamische kenniseconomie (Akerlof en Kranton, 2010). Ook geven bedrijven bewust vorm aan de identiteit van hun consumenten. Een breder mensbeeld waarin we elkaars preferenties en waarden vormen, resulteert in allerlei nieuwe potentiële belangenconflicten met de daaraan gerelateerde bestuurlijke en ethische vragen (Akerlof en Shiller, 2015).

RELATIONEEL MENSBEELD EN NORMATIVITEIT

Een breder relationeel mensbeeld maakt economen minder naïef en meer zelfkritisch in hun rollen als wetenschapper, onderwijzer en beleidseconoom. Dat lichten we voor elk van deze drie rollen hieronder toe.

Wetenschap: positionele objectiviteit

Wetenschap dient zo veel mogelijk objectief te worden bedreven en vooringenomenheid dient te worden vermeden. Objectiviteit gebaseerd op feiten is een goed moreel uitgangspunt. Maar laten we niet naïef zijn door te denken dat we wetenschap kunnen scheiden van onze eigen waarden en belangen. Dit zelfbewustzijn dient een kritische houding. Iedere keuze voor een bepaald model is gebaseerd op subjectieve overwegingen die samenhangen met onze waarden. Modelselectie is meer een kunst dan een exacte wetenschap (Rodrik, 2015). Dat economie gebaseerd is op intuïtie, betekent niet dat het niet-wetenschappelijk is. Harde rationaliteit en zachte ervaringen, hoofd en hart, data en theorie beïnvloeden elkaar en hebben elkaar nodig – ook in de wetenschap. Het afleiden van causale relaties uit data kan niet zonder identificerende veronderstellingen, dat wil zeggen: theoretische restricties gebaseerd op subjectieve vooronderstellingen die zelf niet kunnen worden getoetst. Alleen binnen een goed gedefinieerd theoretisch kader kunnen de data spreken.

Onderwijs: vormen van waarden

De weerstand van economen tegen het creëren van waarden en identiteiten is begrijpelijk. De geschiedenis heeft het gevaar ruimschoots aangetoond van het bespelen van emoties en het ontwikkelen van identiteiten op basis van vijandbeelden. Het past niet om vanuit een beperkt eigenbelang de identiteiten, waarden en emoties van leerlingen te ontwikkelen. Juist om mogelijke belangenconflicten te voorkomen, dienen economen zich in het onderwijs bewust te zijn van hun eigen vormingsideaal en de eigen onderwijsvisie, om deze helder te kunnen expliciteren. Wij willen niet op ons geweten hebben dat jongeren worden opgeleid met de gedachte dat economie vooral gaat over eigenbelang, wantrouwen en de ander de loef afsteken. Dit is geen door ons bedachte stropop maar we krijgen dit terug als feedback van docenten en leerlingen. Dergelijke effecten van het economieonderwijs zijn ongetwijfeld onbedoeld. Maar laten we niet naïef zijn. Strikte neutraliteit bestaat niet in het onderwijs: ook het rationele, individualistische mensbeeld waarmee hele generaties leerlingen opgroeiden, is normatief en versterkt het egoïsme van studenten. Zo komen Wang *et al.* (2011) op basis van uitgebreide experimenten tot de conclusie dat er een positieve relatie bestaat tussen het genieten van economie-onderwijs en de attitude ten opzichte van hebzucht.

Beleidseconomie: keuzevrijheid en medeverantwoordelijkheid

Economen zijn huiverig om mensen te beperken in hun vrijheid om zelf te kiezen, en hechten veel waarde aan keuzevrijheid. Dat is terecht. Keuzevrijheid en gewetensvrijheid zijn belangrijke intrinsieke waarden en blijken een belangrijke voorwaarde voor welzijn. Tegelijkertijd beïnvloeden we onvermijdelijk elkaars preferenties en waarden. In plaats van een causale re-

latie van individuele preferenties naar beleid is er een wederzijdse relatie tussen waarden en beleid. Daarom kunnen economen die beleidsaanbevelingen doen zich niet verschuilen als technocraten die slechts doen wat mensen willen. Het libertair paternalisme erkent dit door bewust na te denken over keuzearchitecturen (via *defaults* en *nudges*) op basis van expliciete doelstellingen voor de gewenste waarden en gedragingen van anderen (Thaler en Sunstein, 2008). We dragen een zekere verantwoordelijkheid voor elkaar en het is goed ons daarvan bewust te zijn. Maar de verantwoordelijkheid blijft beperkt. Want iedere persoon kiest immers uiteindelijk zelf.

CONCLUSIES

De economische wetenschap kent een krachtige methodologie: expliciteren van vooronderstellingen en relaties, die vervolgens worden getoetst op basis van empirische data. Deze methode wint terrein. Ze wordt nu ook toegepast op domeinen die traditioneel buiten het blikveld van de economische wetenschap lagen. Denk bijvoorbeeld aan de opvoeding, het onderwijs, de relaties binnen het gezin en de huwelijksmarkt.

De export van methodologie kan niet zonder het importeren van inzichten uit andere wetenschappen, zoals de psychologie, sociologie en geesteswetenschappen. De grotere diversiteit aan modellen corrigeert de blinde vlekken van economen als gevolg van het rationele, individualistische mensbeeld met stabiele voorkeuren. Een meer relationeel mensbeeld doet recht aan bestuursvormen, zoals het ontwikkelen van gezamenlijke identiteiten en intrinsieke motivatie. Dat biedt nieuwe manieren om het welzijn te vergroten. Maar er ontstaan ook nieuwe mogelijkheden voor mensen om zichzelf te bevoordelen ten koste van anderen. Ethische en bestuurlijke dilemma's zijn het gevolg.

In het kort

- ▶ In de economische wetenschap ontwikkelt zich een meer relationeel mensbeeld.
- ▶ Toepassing van dit mensbeeld in beleid voorkomt welvaartsverlies door financialisering, economisering en technocratisering.
- ▶ Een breder relationeel mensbeeld maakt economen meer zelfkritisch als wetenschapper, onderwijzer en beleids-econoom.