



Grenzen aan het domein van de economie

Auteur(s):

Kroesveld, E.B.K., van

Werkzaam bij het United Nations Development Programme (UNDP). De auteur dankt Sylvia Buis, Maarten Janssen, Jan Prij, Arjan Verschoor en Jack Vromen voor nuttig commentaar op eerdere versies. Een uitgebreide Engelstalige versie kan worden opgevraagd bij de auteur.

Verschenen in:

ESB, 85e jaargang, nr. 4246, pagina 192, 10 maart 2000

Rubriek:**Trefwoord(en):**

Stemgedrag, discriminatie, zelfmoord en liefdadigheid zijn alle verschijnselen die weinig te maken lijken te hebben met het economische aspect van de schaarste. Toch zijn ze de afgelopen vijftig jaar in toenemende mate door economen bestudeerd. Dit artikel verkent aan de hand van anonieme giften de grenzen aan de toepassingsmogelijkheden van economische analyse.

Met name de zogenoemde economisch imperialisten hebben het domein van de economie de afgelopen eeuw aanzienlijk uitgebreid door talrijke verschijnselen te bestuderen, die traditioneel tot het studieterrein van andere disciplines behoorden. Ze achten de economische benadering in feite van toepassing op al het menselijk gedrag.

Anderen zetten vraagtekens bij de geschiktheid van de economische benadering, in het bijzonder bij de gedragsveronderstelling van de neo-klassieke theorie. Zij stellen dat het economisch domein wel degelijk grenzen kent en dat ook de economisch imperialisten deze moeten respecteren. Dit artikel verkent deze grenzen aan de hand van een concreet verschijnsel: anonieme giften aan goede doelen. Het betoogt dat anoniem geven, vooral vanwege zijn morele dimensie, deels buiten het economisch domein valt. Dit heeft niet alleen gevolgen voor de economie in de verhouding tot andere wetenschappen, maar ook voor het gebruik van beleidsinstrumenten die expliciet of impliciet zijn gebaseerd op de neo-klassieke theorie, zoals de fiscale aftrekbaarheid van giften.

Anonieme giften aan goede doelen

Internationaal beschouwd zijn Nederlanders genereus en wordt jaarlijks bijna zes miljard aan goede doelen geschonken, waarvan meer dan de helft rechtstreeks door huishoudens. Hoewel van significant economisch belang, zijn het vooral sociologen en antropologen geweest die sinds het begin van de vorige eeuw uitvoerig onderzoek hebben gedaan naar giften. Oorspronkelijk maakten zij onderscheid tussen de ruil van goederen en de uitwisseling van giften. Goederenruil of handel via de markt werd getypeerd als wederzijds voordelig, waarbij de partijen in een onafhankelijke en onpersoonlijke relatie tot elkaar staan. Giften daarentegen zijn onvervreembare goederen tussen partijen, die in persoonlijke relatie tot elkaar staan en onderling afhankelijk zijn. Hoewel vrijwillig, zijn ze in de praktijk bedoeld om een relatie op te bouwen of te onderhouden en vragen om een tegenprestatie.

Anonieme giften aan goede doelen zijn moeilijk in te passen in dit begrippenkader. Weliswaar zijn dergelijke giften vrijwillig en onpersoonlijk, overeenkomstig markttransacties, maar ze zijn niet gebaseerd op wederzijds voordeel. Daarnaast impliceert de anonimiteit van giften dat ze niet rechtstreeks zichtbaar zijn voor derden. Voor een beter begrip van anonieme giften en hun onderliggende motivatie is Titmuss' onderzoek naar bloeddonaties nuttig. Hoewel eigenbelang bijna altijd een rol blijkt te spelen, typeert hij de bloeddonatie vooral als een 'vrije gift' zonder een financiële tegemoetkoming, formeel contract, wettelijke binding, schaamte- of schuldgevoel of expliciete garantie tot reciprociteit. Volgens hem is dit type donatie een altruïstische of zelfs morele handeling uit vrije wil en geweten¹.

Grenzen aan het economisch domein

Klassieke economen typeerden de economische wetenschap als de studie van menselijk gedrag, voorzover dit verband houdt met materiële welvaart. In zijn bekende essay breekt Robbins met deze traditie en kiest voor een analytische definitie: de economische wetenschap beperkt zich niet tot een bepaald type gedrag, maar bestudeert een bepaald aspect van het menselijk gedrag. Het economische aspect is de 'bijna alomtegenwoordige schaarste', oftewel de spanning tussen de talrijke doeleinden en de beperkte, alternatief aanwendbare middelen en tijd². In de jaren zeventig en tachtig zijn economen als Becker, Tullock en Stigler verantwoordelijk voor een verdere expansie van het economische domein. Zij propageren de 'economische benadering' als het allesomvattende raamwerk voor het begrip van alle menselijke gedragingen.

Anderen betogen dat het economisch domein wel degelijk begrensd is. McKenzie, een voormalig economisch imperialist, stelt dat de grenzen in principe worden bepaald door de aard van de gemaakte veronderstellingen en het doel van de economische theorie³. Veronderstellingen zijn per definitie abstract en in die zin onrealistisch. Een theorie vormt immers een gestyleerde weergave van de werkelijkheid en is niet bedoeld als een encyclopedie. Wel kan men zich afvragen of het type abstractie dat economen hanteren altijd het juiste is. Abstraheren is alleen gerechtvaardigd als het economisch aspect niet alleen aanwezig, maar ook essentieel is in het studieobject. Het gebruik van abstracte veronderstellingen door economen heeft de uitbreiding naar andere studieterranen weliswaar vergemakkelijkt, maar het heeft ook de afstand tussen de theorie en de empirie vergroot.

Dit brengt ons bij het tweede deel van McKenzie's stelling, namelijk het doel van de economische theorie. Hier wordt gesteld dat verklaren het belangrijkste doel van de economische wetenschap is. Verklaren komt neer op het vinden van een antwoord op de vraag waardoor dingen gebeuren, oftewel op zoek te gaan naar de essentiële causale mechanismen. De neo-klassieke verklaring wordt in de kern bepaald door de veronderstelling ten aanzien van menselijke motieven en gedrag. Is de theorie in staat een consistente en plausibele verklaring te geven voor bijvoorbeeld anoniem geven, dan kan worden geconcludeerd dat dit fenomeen binnen het economisch domein ligt.

De neo-klassieke gedragsveronderstelling

In de neo-klassieke modellering van het menselijk gedrag wordt de interne, subjectieve wereld van een individuele economische agent geconfronteerd met de externe, objectieve wereld waarin zij haar persoonlijke doelstellingen probeert te realiseren. De essentiële veronderstelling is dat de agent haar individuele nut maximaliseert en daartoe op rationele wijze de middelen kiest die deze doelen het best dienen, gegeven de omstandigheden. Deze gedragsveronderstelling bestaat in feite uit drie componenten: methodologisch individualisme, instrumentele rationaliteit en nut als uiteindelijk doel.

Methodologisch individualisme betekent dat verklaringen moeten luiden in termen van individuele handelingen, voorkeuren of verwachtingen. Het staat los van een moreel gezichtspunt en betekent evenmin dat gedrag altijd gebaseerd is op strikt eigenbelang. Hetzelfde geldt voor de notie van rationaliteit. Als rationaliteit gelijk gesteld wordt aan de maximalisatie van eigenbelang, zou ze tegelijkertijd de aard van de doeleinden en de wijze waarop deze worden nagestreefd beschrijven. Het is analytisch zuiverder om rationaliteit te definiëren als doel-middel rationaliteit: een individu is rationeel in de zin dat zij er voor kiest de beschikbare middelen aan te wenden op een wijze die het meest geschikt is voor het realiseren haar voorkeuren, gegeven de aanwezige informatie.

Deze definitie veronderstelt dat een individu een zogeheten voorkeursordering heeft die aan drie voorwaarden voldoet. Ten eerste moet de ordening reflectief zijn: de individu kent een unieke subjectieve waarde toe aan elke mogelijke combinatie van goederen en diensten. Daarnaast dient de voorkeursordering compleet te zijn in de zin dat de individu een waarde

toekent aan elke denkbare combinatie. Ook moet de ordening transitief zijn: waardeert de individu de combinatie a boven b en b boven c, dan zal ze ook a boven c verkiezen. De voorkeursordering kan worden weergegeven door een nutsfunctie, als deze continu is. Dit betekent dat, aan de marge, een goed altijd kan worden 'afgeruild' tegen een ander goed om een nieuwe combinatie te vormen die even veel nut oplevert als de oorspronkelijke combinatie. Dit komt grafisch neer op een ononderbroken nutscurve.

Voorts impliceert de instrumentele aard van rationaliteit dat middelen en doeleinden volstrekt onafhankelijk zijn; als een individu bepaalde middelen

aanwendt, heeft dit op zich geen invloed op haar voorkeursordering. Evenmin zijn er middelen nodig om de voorkeursordering te bepalen. Minstens zo belangrijk is dat wordt verondersteld dat zij volledig doelgericht is in haar acties; niets wordt om louter intrinsieke redenen gedaan.

De neo-klassieke consumententheorie vangt deze doeleinden onder het algemene concept van nut. Vaak wordt nut verengd tot iemands eigenbelang, maar voorkeuren kunnen ook altruïstisch zijn. Een persoon verkiest dan uitkomsten waarin een ander meer consumeert of een hoger nut realiseert. Of dit daadwerkelijk tot altruïstisch gedrag leidt, hangt af van het relatieve gewicht van de voorkeuren en de relatieve prijzen.

Het Scheermes van Occam

Het is een wetenschappelijk ideaal om veel te verklaren met weinig veronderstellingen. Dit ideaal is beter bekend als 'het scheermes van Occam'. Het zou ronduit gemakkelijk zijn als al het menselijk gedrag kon worden afgedaan als het rationeel nastreven van strikt eigenbelang. Zo wordt wel gesuggereerd dat mensen geven uit angst voor sociale sancties, omwille van hun status en reputatie of op grond van verlicht eigenbelang. Dergelijke motieven zijn belangrijk voor persoonlijke giften; ze zijn echter moeilijk te rijmen met de specifieke aard van anonieme giften. Men zou ook kunnen beweren dat mensen geven omdat ze er eenvoudigweg een goed gevoel aan over houden. Maar in dat geval veronderstellen we slechts; de verklaring komt hooguit neer op een tautologie. Daarbij komt dat als we alle gedrag in termen van eigenbelang verklaren, eigenbelang zijn inhoudelijke betekenis verliest en de verklaring in feite leeg wordt. We stuiten op een inherent conflict tussen de eenvoud en de verklarende kracht van een theorie.

Een volgende stap is giften binnen het neo-klassieke raamwerk te verklaren in termen van altruïstische motieven. Becker heeft dit aan de hand van inzichten uit de socio-biologie geprobeerd. Hij lijkt er echter niet in te slagen giften aan volstrekt onbekenden op een plausibele en consistente wijze te verklaren ⁴.

Minstens zo belangrijk is dat dergelijke pogingen geen aandacht besteden aan de onmiskenbare morele aard van anoniem geven, zoals dat door Titmuss in zijn onderzoek onder donoren naar voren is gebracht.

In de context van dit artikel wordt moraliteit gedefinieerd als alle concepties ten aanzien van 'goed' handelen. In tegenstelling tot -egoïstische danwel altruïstische - voorkeuren, zijn deze niet descriptief, maar evaluerend. Er zijn dan twee soorten morele uitgangspunten: utilistische en deontologische. Bij de eerste wordt iemands handelen beoordeeld naar de consequenties en de mate waarin ze bijdragen aan een bepaald doel, zoals maximaal menselijk geluk of maximale welvaart in de samenleving. Bij deontologische waarden wordt menselijk gedrag daarentegen beoordeeld naar de mate waarin het overeenstemt met bepaalde plichten. Het gaat niet om de instrumentele, maar om de intrinsieke waarde van menselijk gedrag. Dergelijke plichten worden ontleend aan religieuze bronnen, een hypothetisch contract zoals in de theorie van Rawls, of gekend door intuïtie of de menselijke rede, zoals in Kant's theorie. Ze kunnen mensen ertoe aanzetten aan hun eigen contingente voorkeuren voorbij te gaan en te geven.

Waarden zijn betwistbaar

Neo-klassieke economen hebben voorgesteld morele waarden net als gewone voorkeuren op te nemen in de individuele nutsfunctie. In de zogenoemde mono-nutscuve zijn morele waarden dus niet wezenlijk anders dan een voorkeur voor een Monet of een Magnum. Ook beschouwen economen deze voorkeuren als gegeven en constant: 'de gustibus non est disputandum'⁵. Daar kan tegen in worden gebracht dat een smaak waarover een individu wel twist, niet langer een smaak is, maar een morele waarde wordt: 'de valoribus est disputandum'. De neo-klassieke gedragsveronderstelling negeert dat morele waarden evaluerend van aard zijn en ontkent dat een mens enige distantie kan nemen tot zijn eigen voorkeuren en gedrag en deze kan bijstellen. Eerder is in meer technische zin aangegeven dat de economische agent verondersteld wordt een volledige voorkeursordering te hebben. Dit impliceert dat alle opties 'commensurabel' zijn, dat wil zeggen dat ze op dezelfde schaal kunnen worden gemeten en allemaal tegen elkaar kunnen worden afgeruild. Een eenvoudige parabel kan verhelderen waarom dat niet zo hoeft te zijn in het geval van anonieme giften. Veronderstel dat een boer veel aardappels heeft geoogst en een sociaal werker vraagt hem enkele kilo's te schenken aan aantal onbekende families. Hij beschouwt dit als een beroep om zijn moreel bewustzijn en vindt dat hij hieraan gehoor moet geven. Een dag later komt er echter een handelaar langs die hem, vanwege een dreigende hongersnood, een zeer goede prijs biedt voor de oogst. Hij besluit de aardappels alsnog te verkopen in plaats van ze weg te geven. Vanuit een neo-klassieke benadering heeft hij de ene voorkeur met de andere vergeleken, ze vervolgens afgeruild en daarmee is de kous af. Men kan zich echter goed voorstellen dat het verzoek van de sociaal werker nog steeds aan zijn geweten knaagt. Het is de morele dimensie van dit verzoek die een volledige vergelijking met gewone voorkeuren in de weg staat. Oftewel: morele waarden en mondaine voorkeuren zijn niet commensurabel.

Verscheidene economen, zoals Harsanyi, Margolis en Sen, hebben voorstellen gedaan om de complexiteit van de menselijke psyche te modelleren, bijvoorbeeld in de vorm van 'vector-nutscurven' of 'morele rangorden van voorkeursordeningen'. Hoewel ze een zwakte van de neo-klassieke theorie blootleggen, zijn de voorstellen moeilijker te operationaliseren dan de standaardtheorie. In feite stuiten we opnieuw op het methodologisch dilemma tussen verklarende kracht en eenvoud (ofwel operationaliteit) van een theorie. **Contrapreferentiële keuze**

Pogingen om deontologische waarden te incorporeren in de consumententheorie stuiten op andere knelpunten. Handelingen op grond van deontologische overwegingen hebben een intrinsieke waarde; de mate waarin ze aan een bepaald doel bijdragen is nauwelijks relevant. Ze kunnen dus niet begrepen worden in termen van de instrumentele rationaliteit van de neo-klassieke theorie; middel en doel vallen in feite samen. Technisch staan deontologische overwegingen op gespannen voet met de continuïteit van de nutsfunctie, die veronderstelt dat voorkeuren altijd onderling tegen elkaar worden afgeruild. Daarentegen kunnen deontologische waarden strikt genomen nooit worden afgeruild tegen andere voorkeuren.

Dit kan worden verduidelijkt door de voorgaande parabel precies omgekeerd te vertellen. Aangezien de boer niet voor niets boer is geworden, is zijn voorkeur de aardappels te verkopen. Het plotselinge morele beroep van een sociaal werker doet hem echter van gedachten veranderen en hij geeft de aardappels weg. De fenomeen wordt wel getypeerd als contra-preferentiële keuze. Men zou kunnen tegenwerpen dat dit gedrag ook verklaard kan worden door een verandering van voorkeuren te veronderstellen. Dit leidt echter tot ad hoc-verklaringen, die uiteindelijk leeg zijn en geen rekening houden met het specifieke karakter van morele waarden. Sen spreekt in dit verband van 'commitment': iemand kiest op een wijze te handelen die hem persoonlijk minder nut oplevert dan een alternatief⁶. Zo stemmen mensen vaak op een partij die niet direct in hun voordeel is, maar die ze als het beste voor de samenleving beschouwen.

Opnieuw geldt dat de alternatieve benadering moeilijk te operationaliseren is. Dat neemt niet weg dat ze een belangrijke retorische functie vervult door de zwakte van de neo-klassieke theorie bloot te leggen en inzichtelijk te maken dat deze tekortschiet in de verklaring van verschijnselen als anoniem geven. Op zijn minst mag worden geconcludeerd dat dergelijke verschijnselen, vooral door hun morele dimensie, in ieder geval deels buiten het domein van de economische wetenschap liggen.

Grenzen aan beleid

Deze conclusie suggereert dat er ook grenzen zijn aan het gebruik van beleidsinstrumenten die expliciet of impliciet op de neo-klassieke theorie zijn gebaseerd, in casu de fiscale aftrekbaarheid van giften aan goede doelen. Door deze belastingfaciliteit draagt de Nederlandse staat jaarlijks ruim een half miljard gulden bij aan goede doelen. Ze kan worden opgevat als een prikkel, niet zozeer voor het geven op zich, maar veeleer om een hoger bedrag te geven. Experimenteel psychologisch onderzoek geeft evenwel aan dat een te groot vertrouwen op prijsprikkel verborgen kosten met zich mee kan brengen, waardoor deze uiteindelijk minder geschikt zijn als beleidsinstrumenten. Dit komt bijvoorbeeld naar voren uit onderzoek onder groepen kinderen die een tekening maken. Aanvankelijk tekenen ze vooral om een intrinsieke reden. Wordt vervolgens een beloning geïntroduceerd, dan heeft dit vaak een positief effect op frequentie en kwaliteit. Wordt de beloning weer ingetrokken, dan komen frequentie en kwaliteit lager uit dan het oorspronkelijk niveau. Dit fenomeen wordt wel aangeduid de 'overjustification hypothesis'⁷.

Op basis van zijn vergelijkend onderzoek naar bloeddonthaties in de VS, waar vergoedingen worden verstrekt aan donoren, en het VK, waar dit niet het geval is, gaat Titmuss nog een stap verder. Hij stelt dat een vergoeding voor een in wezen morele handeling de sociale cohesie uiteindelijk ondermijnt, terwijl een zuiver vrijwillig systeem de sociale cohesie juist bevordert. Gechargeerd gesteld komt dit gezichtspunt neer op een morele variant van de Wet van Gresham: 'slechte' motieven drijven 'goede' motieven uit. Titmuss waarschuwt voor een hellend vlak naar een samenleving waarin mensen elkaar uitsluitend als kopers en verkopers ontmoeten. De samenleving verwordt dan van 'Gemeinschaft' tot 'Gesellschaft'⁸.

Als een reactie hierop onderkent Arrow dat morele motivatie een sociaal wenselijke institutie is die de economische efficiëntie kan bevorderen⁹. Tegelijkertijd betoogt hij dat morele motivatie schaars is en niet eindeloos kan worden opgerekt. Dit komt overeen met de invalshoek die Robertson kiest in zijn essay *What does the economist economize?*¹⁰. Zijn antwoord luidt: 'liefde', een verzamelbegrip voor zaken als burgerplicht, altruïsme en moraal. De omvang ervan vormt voor beleidsmakers een gegeven en zij dienen er zo zuinig mogelijk mee om te springen in de vormgeving van instituties.

Hirschman neemt in deze discussie een tussenpositie in. Hij wijst er op dat moreel gedrag vroeg of laat ten koste gaat van eigenbelang of zelfbehoud, aangezien tijd en middelen beperkt zijn. Hoewel morele motivatie zou kunnen uitsterven als ze niet wordt beoefend, kan ze tegelijkertijd slechts beperkt worden vergroot. Waar deze gevarenczones, die sterke gelijkenis vertonen met de beperkingen van het kapitalisme respectievelijk communisme, precies liggen is volgens hem moeilijk vast te stellen¹¹.

Door giften fiscaal aftrekbaar te maken creëert de beleidsmaker een spanning tussen twee doeleinden van sociaal beleid: enerzijds de bevordering van de steun aan goede doelen, anderzijds het behoud van morele motivatie in de samenleving. Het is denkbaar dat hij het eerste doel bereikt ten koste van het tweede. Voor de Nederlandse situatie is het kwaad in dat opzicht al geschied en zou het schrappen van de fiscale stimulans juist averechts kunnen uitpakken.

Een wetenschappelijke synthese?

Na deze politiek-ethische discussie keren we terug naar de methodologische grenzen van de economische wetenschap. Om een goede verklaring te geven van anonieme giften en vergelijkbare verschijnselen, lijkt het onvermijdelijk de grenzen van het economisch domein te overstijgen in plaats van te verleggen. Dit vormt de kern van het debat tussen de economische imperialisten en de zogenoemde socio-economen, dat in feite al in de jaren dertig woedde tussen met name Souter en Parsons. Terwijl de econoom Souter de economische benadering als vehikel zag voor een samensmelten van de sociale wetenschappen, vond de socioloog Parsons dat andere disciplines te zeer zouden worden gedwongen in het methodologische harnas van de economische wetenschap.

De hedendaagse socio-economen proberen een synthese te realiseren van verschillende disciplines en de rationale en sociale mens te combineren. Terwijl deze benadering rijk is in termen van empirisch materiaal, is ze vooralsnog zwak in de zin van van een omvattende theorie met analytische en operationele concepten. Dit is precies de kracht van de neo-klassieke traditie. Volgens een oud gezegde moeten we oude schoenen niet weggoeien voordat we nieuwe hebben. Maar wellicht evenzeer geldt: econoom, hou je bij je leest.

1 R.M. Titmuss, *The gift relationship, from human blood to social policy*, 1970.

2 L. Robbins, *Essay on the nature and significance of economic science*, 1932.

3 R.B. McKenzie, *The limits of economic science; Essays on methodology*, 1983.

4 G.S. Becker, *The economic approach to human behavior*, 1976, en R. Sugden, On the economics of philanthropy, *The Economic Journal*, 1982, blz. 341-350.

5 G.J. Stigler en G.S. Becker, De gustibus non est disputandum, *American Economic Review*, 1977, blz. 76-90.

6 A. Sen, Rational fools: a critique of the behavioral foundations of economic theory, *Philosophy & Public Affairs*, 1977, blz. 84-106.

7 M.R. Lepper en D. Greene, *The hidden costs of reward: new perspectives on the psychology of human motivation*, 1978.

8 A.L. Bovenberg en Th.C.M.J. van de Klundert, [Christelijke traditie en neo-klassieke economie in gesprek](#), *ESB*, 18 november 1999, blz. 848-852.

9 K. Arrow, Gifts and exchanges, *Philosophy & Public Affairs*, 1972, blz. 343-362.

10 D. Robertson, What does the economist economize?, *Economic Commentaries*, 1956, blz 147-55.

11 A.O. Hirschman, Against parsimony: three easy ways of complicating some categories of economic discourse, *Economics and Philosophy*, 1985, blz. 7-21.