

Het individu binnen de economie

J.B. Davis

De auteur is hoogleraar Geschiedenis van de Economische Wetenschap en de Methodologie van de Economie aan de Universiteit van Amsterdam en hoogleraar Economie aan Marquette University. Vertaling en bewerking door Maarten Biermans, m.biermans@seo.nl, j.b.davis@uva.nl

De economische wetenschap miskent de sociale verankering van het individu. Een economisch subject is niet slechts een verzameling preferenties. Sociale verankering is echter onvoldoende basis voor een realistischer mensbeeld. De meeste mensen hebben moeite vrijelijk te participeren in sociale groepen.

Economie wordt traditioneel gezien als een positivistische, waardevrije, sociale wetenschap. Maar bij dit beeld wordt voorbijgegaan aan de vele ideaalbeelden die in de economische wetenschap worden gehanteerd, zoals de theorie van rationaliteit. Deze theorie baseert haar verklaringen op individueel gedrag. De *homo economicus* wordt daarbij opgevat als een verzameling van subjectieve geestestoestanen; van preferenties. Zijn vermogens zijn beperkt tot het maximaliseren van zijn nut. Individuen hebben evenwel vermogens die hen in staat stellen om te reageren op hun omgeving. Zij hebben invloed op de wijze waarop ze in de wereld staan en reageren niet alleen aan de hand van hun gegeven voorkeuren.

Wat ontbreekt, is een adequate opvatting van het menselijk individu, die als fundament voor economische verklaringen zou kunnen dienen. Dit gebrek wordt bevestigd in experimenteel onderzoek. Zo blijkt de standaardopvatting van het individu geen goede voorspeller te zijn in economische experimenten waarin wederkerigheid en rechtvaardigheid een rol spelen. Voor de economie als wetenschap is dat een probleem, omdat het ontbreken van een verdedigbare notie van het individu impliceert dat haar ultieme verklaringsgrond ontbreekt.

De economische wetenschap verliest het individu uit het oog en is zich daarvan niet bewust of erger, staat daar onverschillig tegenover. Dit is een zorgelijke ontwikkeling. Ik wil daarom een oprechte normatieve bezorgdheid met het individu terugbrengen in de economische wetenschap. Individuen kunnen niet van elkaar worden onderscheiden wanneer zij worden gezien als verzamelingen van preferenties. Het individu is een sociaal verankerd wezen. Ook het idee van het verankerde individu is een ideaalbeeld, maar een ideaalbeeld dat, zo zal ik betogen, ons in staat stelt te beschrijven hoe individuen van elkaar kunnen verschillen.

Het gemodelleerde subject

Het standaardbeeld van het individu dat thans in de economie wordt gehanteerd, is niet gefundeerd in een theoretisch raamwerk dat verklaart wat het betekent om een individu te zijn. Weliswaar wordt de term 'individu' veelvuldig in economische modellen gebruikt, maar de betekenis van deze term is volledig afhankelijk van de specifieke betekenis die een modelbouwer er aan geeft. De flexibiliteit van het wiskundige model maakt dat modelbouwers niet in staat zijn individuen te identificeren. Het is daarom niet verwonderlijk dat er binnen de economische wetenschap een aanzienlijke literatuur is ontstaan over meervoudige identiteiten. (Davis, 2003: 4).

In eerste instantie was het idee van meervoudige identiteiten een reactie op het idee dat individuen altijd louter eigenbelang nastreven. Individuen zouden twee bundels preferenties hebben: een zelfzuchtige en een ethische bundel (Harsanyi, 1955). Hierdoor was het niet meer uit te sluiten dat individuen nog veel meer identiteiten, preferentiebundels of nutsfuncties zouden bezitten (Steedman & Krause, 1986). De vraag werd: hoe kunnen al deze interne persoonlijkheden worden georganiseerd tot één enkel 'ik'?

Antwoorden zijn gezocht in de eenheid van het 'ik' in termen van een 'authentieke ik' dat zelfbeheersing heeft over alle verschillende authentieke identiteiten van het individu (Schelling, 1984); in de hypothese dat een individu een hiërarchie in voorkeuren bezit (Sen, 1977); en in de gedachte dat een individu verschillende typen strategieën nastreeft om irrationale beslissingen te voorkomen (Elster, 1979). Deze antwoorden ontstonden uit de bestudering van sociale omgevingen van strategische interactie. Voorbeelden hiervan zijn het *prisoners' dilemma*, de paradox van stemmingen bij meerderheid en de onmogelijkheidstheorema's van Arrow.

Elk van deze oplossingen gaat, impliciet dan wel expliciet, uit van beginselen die verder gaan dan de traditionele opvatting van het individu als een verzameling van subjectieve preferenties. Individuen kunnen niet zuiver en alleen herkend worden aan de hand van hun voorkeuren. Alle oplossingen veronderstellen dat individuen capaciteiten hebben die hen in staat stellen om te reageren op hun omgeving (en invloed hebben op de wijze waarop dit gebeurt) in plaats van alleen te reageren aan de hand van hun gegeven voorkeuren. Een adequaat begrip van het individu biedt altijd op z'n minst een sociaal verankerd individu.

Het sociaal verankerde individu

Individuen zijn sociaal verankerd wanneer zij worden gezien in termen van hun externe relaties. De belangrijkste vraag is nu op welke wijze sociaal verankerde individuen als onderling verschillend kunnen worden gezien en daardoor als aparte individuen effect kunnen uitoefenen op sociale structuren. Deze uitdaging kan worden geformuleerd als de vraag of er een opvatting bestaat van het verankerde individu die kan aantonen dat het individu actieve mogelijkheden heeft en zich gedraagt als een authentiek agent. Een interpretatie van het individu als agent behelst het zien van het individu als een reflexief wezen. Een reflexief wezen vertoont zelfverwijzend gedrag en kan zichzelf en anderen als een object herkennen.

De analyse van reflexief, zelfverwijzend gedrag is in de sociale psychologie al ver ontwikkeld. Binnen de economie staat deze

analyse pas in de kinderschoenen. Een voorbeeld is de theorie van de rationale verwachtingen, een concept dat sinds de jaren tachtig een centrale rol speelt in de macro-economie. Andere voorbeelden zijn de evolutionaire concepten en leertheorieën, die trachten te verklaren hoe individuen zichzelf evalueren met betrekking tot hun handelen uit het verleden. Een ander, hoewel betwistbaar, voorbeeld is de theorie van menselijk kapitaal, die als impliciete eis heeft dat individuen zichzelf waarderen aan de hand van hun vaardigheden, wanneer zij een investeringsbeslissing nemen.

De individualiteitstest

Kan een opvatting van het sociaal verankerde individu dat zelfverwijzend gedrag vertoont individuen onderling onderscheiden? Om aan deze individualiteitstest te voldoen, gebruik ik een specifieke vorm van de theorie van collectieve intentionaliteit. Deze theorie, een recente ontwikkeling in het filosofisch denken over intentionaliteit, kijkt naar uitingen van individuele intenties in de eerste vorm meervoud in plaats van in de eerste enkelvoudvorm.

Het belangrijkste verschil tussen de collectieve intenties van een individu en de meer bekende individuele intenties is dat collectieve intenties – die de ‘wij’-taal bezigen – afhankelijk zijn van een interactieve, overkoepelende structuur voor verschillende individuen voor wie die ‘wij’-taal van toepassing is. Er zijn verscheidene manieren waarop een dergelijke interactieve structuur kan worden verklaard. Het centrale punt is dat het hanteren van ‘wij’-taal vereist dat het individu dat de taal hanteert, moet overwegen of diegene die hij insluit, dit accepteren.

In het economische leven uitend individuen regelmatig collectieve intenties. Bijvoorbeeld in bedrijven, huishoudens, vakbonden, overheid en zelfs in de markt, waarbij gedeelde ervaringen met herhaalde ruil en vertrouwensrelaties vaak een rol spelen. Dat wil niet zeggen dat het economische leven onafhankelijk handelen en individuele intenties uitsluit. Het duidt er slechts op dat beide vormen van gedrag bestaan.

De individualiteitstest kijkt of individuen die de ‘wij’-taal bezigen, zichzelf daardoor onderscheiden. Wanneer individuen de ‘wij’-taal gebruiken, committeren zij zichzelf aan wat zij menen dat anderen zullen vinden van dat gebruik van die taal. Maar zij committeren zichzelf vrijwillig. Men kan niet zeggen dat iets intentioneel is en tegelijkertijd onvrijwillig. Kortom, individuen leggen zichzelf collectieve intenties op. Door het gebruik van ‘wij’-taal verankeren individuen zich sociaal en bevestigen zij zich als individuen.

De heridentificatietest

De vraag is nu of individuen gedurende hun leven in staat blijven om te participeren in sociale omgevingen. In termen van de theorie van collectieve intentionaliteit betekent dit dat de verbondenheid en de vrijwilligheid die geïmpliceerd zijn in het gebruik van ‘wij’-taal, verenigbaar moeten zijn met de continu wisselende sociale omstandigheden.

Om deze mogelijkheid te onderzoeken, hanteer ik Amartya Sen's raamwerk van vermogens (*capabilities*) (Sen, 1993). Dit raamwerk stelt ons in staat om te bepalen hoe sociaal verankerde individuen in de loop der tijd hun vermogen behouden om te participeren in sociale omstandigheden.

De aanpak van Sen verschilt van de theorie van het menselijk kapitaal in de notie van individueel voordeel. In de laatste visie is individueel voordeel een kwestie van nut of toename van welzijn. Sen stelt dat individuen naast nut en welzijn ook

andere doelen hebben. Hij noemt deze doelen handelingsdoelen (*agency goals*); de doelen van “*someone who acts and brings about change, and whose achievements can be judged in terms of her own values and objectives*” (Sen, 1999: 19).

Vervolgens maakt Sen ook een onderscheid tussen verschillende betekenissen van handelen, te weten tussen het in staat zijn om je eigen doelstellingen te verwezenlijken – wat die ook mogen zijn – en een ‘*real opportunities sense*’ voor vrijheid van handelen waarvoor men opties heeft ter verwezenlijking, ongeacht of men daar ook gebruik van maakt (Sen, 1993: 39).

Met deze twee principes classificeert Sen verschillende vormen van vermogens, enerzijds door ze te relateren aan welzijn of andere handelingsdoelen en anderzijds door ze te relateren aan de mogelijkheden ter verwezenlijking van deze doelstellingen.

Het specifieke vermogen dat hier van belang is – het vermogen om te participeren in vernieuwende en veranderende sociale omgevingen van collectieve intenties – kan het beste worden omschreven als een handelingsdoel: het hebben van ‘echte mogelijkheden’ voor vrijheid van handelen. De vraag is nu of het raamwerk van het sociaal verankerde individu voor de heridentificatie een test biedt. Ontwikkelen individuen vermogens in deze enge zin gedurende hun veranderende ervaring in sociale omgevingen? Een eerlijk antwoord zal moeten zijn dat vele individuen in de hedendaagse wereld niet over deze vermogens beschikken. De meesten slagen er niet in om te voldoen aan de verantwoordelijkheden die verbonden zijn aan het participeren in sociale groepen. Zij zijn, zoals Granovetter het formuleert, ‘over-gesocialiseerd’, als wezens die “*adhere slavishly to a script written for them by the particular intersection of social categories that they happen to occupy*” (Granovetter, 1985: 487).

Conclusie

De economische wetenschap ontbeert een opvatting van het menselijk individu die als fundament voor economische verklaringen zou kunnen dienen. Het sociaal verankerde individu biedt goede vooruitzichten in dit verband. De opvatting van het verankerde individu schiet niet tekort, omdat de opvatting inadequaat is, maar omdat mensen feitelijk niet in staat blijken te zijn zich het vermogen van sociale interactie eigen te maken. Het faalt vanwege de eigenschappen van de wereld en niet omdat er een inherent probleem is met het idee dat individuen een autonomie kunnen hebben. Individen kunnen een vermogen ontwikkelen voor het vrijelijk participeren in verschillende sociale omgevingen. De meesten slagen daar echter niet in. ■

John Davis

Literatuur

- Davis J. (2003) *The Theory of the Individual in Economics*. London: Routledge.
 Elster (1979) *Ulysses and the Sirens*. Cambridge: Cambridge University Press
 Granovetter, M. (1985) Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91 (3): 481-510.
 Harsanyi, J. (1955) Cardinal welfare, individualistic ethics and interpersonal comparisons of utility. *Journal of Political Economy*, 63: 309-21
 Schelling, T. (1984) Self-command in practice, in policy and in a theory of rational choice. *American Economic Review*, 74: 1-11.
 Sen, A. (1977) Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory. *Philosophy and Public Affairs*, 6: 317-344.
 Sen, A. (1993) Capability and well-being. In: M. Nussbaum & A. Sen (red.) *The Quality of Life*, 30-53, Oxford: Oxford University Press.
 Sen, A. (1999) *Development as Freedom*. New York: Knopf.
 Steedman, I. & U. Krause (1986) Goethe's Faust, Arrow's possibility theorem and the individual decision-taker. In: J. Elster (red.) *The Multiple Self*, 197-231, Cambridge: Cambridge University Press.