

Nobelprijs voor Richard Thaler

De Koninklijke Zweedse Academie voor Wetenschappen maakte op 9 oktober bekend dat de prijs van de Zweedse Rijksbank voor Economische Wetenschappen ter nagedachtenis aan Alfred Nobel dit jaar naar Richard Thaler (Universiteit van Chicago) gaat. De ultieme onderscheiding wordt daarmee toegekend aan een doorzetter die een groot deel van zijn carrière door collega's als afvallig werd beschouwd.

MARTIJN VAN DEN ASSEM
Hoogleraar aan de Vrije Universiteit Amsterdam (VU)

DENNIE VAN DOLDER
Universitair docent aan de VU

Richard Thaler is een van de grondleggers van gedragseconomie, de subdiscipline die economisch onderzoek over oude grenzen heeft doen kijken en verrijkte met psychologische inzichten. Hij liet zien dat het traditionele paradigma van de zelfzuchtige en calculerende homo economicus te vaak en te veel afwijkt van werkelijke menselijke gedragspatronen. Al in 1980 legde hij uit dat het hoog tijd was voor verandering (Thaler, 1980).

RATIONALITEIT, WILSKRACHT EN ZELFZUCHT

Het Nobelprijsc comité roemt Thaler om zijn identificaties van anomalieën op het gebied van rationaliteit, wilskracht en zelfzucht. Hij stond aan de basis van inmiddels welbekende concepten als het *endowment effect* (het in eigendom hebben van goederen maakt deze meer waard; Kahneman et al., 1991), *mental accounting* (hoe mensen hun economische activiteiten indelen en evalueren; Thaler, 1999), en het *planner-doer*-model (het spanningsveld tussen lange- en kortetermijnbehoeftebevredestiging; Thaler en Shefrin, 1981). Aan de hand van onder andere zijn eigen *dictator game* – waarin mensen ongestraft een zelfzuchtige keuze kunnen maken – liet hij de relevantie van sociale preferenties zien (Kahneman et al., 1986).

Daarnaast was Thaler belangrijk voor het ontstaan van het vakgebied *behavioral finance*. Veel financieel economen zullen zijn onderzoek met Werner de Bondt naar

prijsvorming op Wall Street kennen (De Bondt en Thaler, 1985). Hun vaststelling van sterke overreactie in meerjarige aandelenrendementen werd – via de achterdeur van een *conference-proceedings*-uitgave – gepubliceerd in het vlaggenschip-tijdschrift *The Journal of Finance*, en bracht een schok teweeg in een tijd van heilig geloof in de efficiëntie van liquide financiële markten.

Buiten de academische wereld heeft Thaler naam gemaakt met *Nudging* (Thaler en Sunstein, 2008). Samen met Cass Sunstein en Shlomo Benartzi liet hij zien hoe gedragseconomische kennis kan worden ingezet om mensen te helpen keuzes te maken die goed zijn voor henzelf en voor anderen, zonder hun keuzevrijheid daarbij te beperken. Dankzij vooral Thaler heeft de economische wetenschap er een prescriptieve rol bij gekregen, een rol die wereldwijd heeft aangezet tot nieuwe perspectieven en nieuw beleid in politieke en ambtelijke kringen.

Een gemene deler in Thalers werk is de relatieve eenvoud van zijn analyses en concepten. Zijn toegankelijke stijl – ruim gebruikmakend van herkenbare voorbeelden – is zonder twijfel een belangrijke verklaring voor de grote invloed die hij heeft gehad en nog steeds heeft.

MISDRAGINGEN

In zijn recente boek *Misbehavior* (Thaler, 2015) doet hij uitgebreid verslag van de weerstand die hij tijdens zijn carrière ondervond. De treffende titel verwijst zowel naar zijn eigen tegendraadse opstelling als wetenschapper, als naar de mens die als homo sapiens voorspelbare 'overtreddingen' begaat door zich niet te gedragen als de homo economicus die we kennen van de traditionele economische modellen.

Een van de kritieken die Thaler regelmatig voor zijn kiezen kreeg, is dat gedragseconomische onderzoeksresultaten niet zonder meer generaliseerbaar zijn vanwege het tekortschieten van prestatieprikkels (Levitt en List, 2008). Gedragseconomische inzichten zijn veelal verkregen door middel van experimenten, en in experimenten staat meestal niets of slechts een klein bedrag op het spel.



In reactie op deze kritiek heeft Thaler, samen met ons, televisiespellen gebruikt om risicogedrag, onderhandelingsgedrag en coöperatie te bestuderen (Post et al., 2008; Van den Assem et al., 2012; Van Dolder et al., 2015). In televisiespellen wordt vaak om grote prijzen gespeeld. Meestal vonden we dat spelshowkandidaten dezelfde gedragspatronen laten zien als deelnemers aan experimenten.

Met *Misbehaving* publiceerde Thaler op een goed getimed moment zijn memoires, en doet hij op persoonlijke wijze verslag van de opkomst van gedragseconomie. Het boek staat vol met vermakelijke anekdotes. Een van die anekdotes – misschien wel de opmerkelijkste en in ieder geval een die illustratief is voor de diepgewortelde antipathie die Thaler ondervond – betreft een uitspraak van Merton Miller, een van de winnaars van de Nobelprijs in 1990. Sinds 1995 werkt Thaler bij de Universiteit van Chicago, een universiteit van economen die wereldwijd bekend stonden om hun doctrine van rationele besluitvorming. Merton Miller was een van die economen, en toen een journalist hem vroeg waarom hij de aanstelling van de ‘afvallige’ Thaler niet blokkeerde, verwees Miller naar zijn jongere collega’s: “because each generation has got to make its own mistakes”. Thaler en Miller werkten vijf jaar aan dezelfde faculteit (Miller overleed in 2000) en zagen elkaar dus regelmatig. De twee hebben elkaar echter nooit gesproken.

Inmiddels zijn we een generatie verder, en belooft de Koninklijke Zweedse Academie voor Wetenschappen Richard Thaler met de Nobelprijs Economie. Na eerdere toekenningen aan Daniel Kahneman (2002) en Robert Shiller (2013) komt de teller voor gedragseconomie op drie. Deze goedgevulde prijzenkast maakt duidelijk wat de fout van Millers eigen generatie is geweest, en is een niet te missen

boodschap aan hedendaagse economen die nog twijfelen: gedragseconomie is geen hype. Anno 2017 richt de sociale-wetenschapsdiscipline economie zich op de homo sapiens. Zoals het hoort. Met dank aan Richard Thaler.

LITERATUUR

- Assem, M.J. van den, D. van Dolder en R.H. Thaler (2012) Split or steal? Cooperative behavior when the stakes are large. *Management Science*, 58(1), 2–20.
- De Bondt, W.F.M. en R.H. Thaler (1985) Does the stock market overreact? *The Journal of Finance*, 40(3), 793–805.
- Dolder, D. van, M.J. van den Assem, C.F. Camerer en R.H. Thaler (2015) Standing united or falling divided? High stakes bargaining in a TV game show. *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 105(5), 402–407.
- Kahneman, D., J.L. Knetsch en R.H. Thaler (1986) Fairness and the assumptions of economics. *The Journal of Business*, 59(4), S285–S300.
- Kahneman, D., J.L. Knetsch en R.H. Thaler (1991) Anomalies: the endowment effect, loss aversion, and status quo bias. *The Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 193–206.
- Levitt, S.D. en J.A. List (2008) Homo economicus evolves. *Science*, 319(5865), 909–910.
- Post, G.T., M.J. van den Assem, G. Baltussen en R.H. Thaler (2008) Deal or no deal? Decision making under risk in a large-payoff game show. *American Economic Review*, 98(1), 38–71.
- Thaler, R.H. (1980) Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1(1), 39–60.
- Thaler, R.H. (1999) Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(3), 183–206.
- Thaler, R.H. (2015) *Misbehaving: the making of behavioral economics*. New York: W.W. Norton.
- Thaler, R.H. en H.M. Shefrin (1981) An economic theory of self-control. *Journal of Political Economy*, 89(2), 392–406.
- Thaler, R.H. en C.R. Sunstein (2008) *Nudge: improving decisions about health, wealth, and happiness*. New Haven: Yale University Press.