

Procrustes

De economische wetenschap wordt beter getypeerd door haar werkwijze dan door haar werkterrein. Economen proberen het individuele gedrag te begrijpen door het te beschouwen als een verzameling keuzen. Deze invalshoek is zo vruchtbaar gebleken dat ze niet alleen op het traditionele terrein van de economie, de voortbrenging en verdeling van het maatschappelijke produkt, is toegepast, maar ook daarbuiten. Dit heeft geresulteerd in economische theorieën van bij voorbeeld de politieke besluitvorming en het gezin.

In de ogen van de econoom ligt aan iedere menselijke handeling een weloverwogen beslissing ten grondslag. Zo'n beslissing is een keuze, waarbij omstandigheden en keuzemogelijkheden als gegeven worden beschouwd. Zo maakt de consument, op basis van zijn voorkeuren en gegeven zijn inkomen en de heersende prijzen, een keuze uit de beschikbare goederen en diensten. Hij wordt geacht zich bij het maken van die keuze op te stellen als 'homo economicus', dat wil zeggen, hij wordt geacht altijd dat alternatief te kiezen dat zijn nut maximaliseert. Hij springt dus zorgvuldig met zijn middelen om, weegt alle aanwendingsmogelijkheden tegen elkaar af en maakt op grond van die afweging een keuze.

Een keuze is in economisch opzicht rationeel wanneer de consequenties ervan te prefereren zijn boven die van alle alternatieven. Het uitgangspunt dat mensen rationeel handelen is dus redelijk plausibel, zeker wanneer de preferenties worden afgeleid uit de keuzen die worden gemaakt. De homo economicus is een tautologie; menselijk gedrag wordt 'verklaard' door te stellen dat mensen doen wat ze willen. De preferenties van mensen worden door economen als gegeven beschouwd; het verklaren daarvan is een zaak van andere sociale wetenschappers.

De plausibiliteit wordt echter twijfelachtig wanneer men nagaat waartoe mensen in staat moeten zijn om rationale keuzen te maken. Voor iedere boodschap die een consument doet bestaat in feite een ontelbaar aantal alternatieven. Hij is niet van alle alternatieven op de hoogte en het is bovendien niet mogelijk binnen de beperkte tijd die beschikbaar is alle alternatieven tegen elkaar af te wegen, omdat het optimaliseringsprobleem dat daarvoor moet worden opgelost veel te complex is.

Om dit methodologische probleem te ondervangen zijn twee oplossingen aangedragen, te weten het instrumentalisme en het concept van de begrensde rationaliteit. Het instrumentalisme is in het begin van de jaren vijftig geïntroduceerd door Milton Friedman. Volgens Friedman is het niet relevant of de mens zich in werkelijkheid gedraagt als homo economicus. Het realiteitsgehalte van de vooronderstelling doet niet ter zake, het gaat om de verklaringskracht van de erop gebaseerde theorie. Of een biljarter iets van natuurkunde weet is niet interessant, maar de beste manier om te verklaren hoe hij een carambole maakt is te veronderstellen dat hij daarbij gebruik maakt van zijn kennis van de mechanica. De neoklassieke theorie is in deze visie een goede theorie, niet omdat het concept van de homo economicus plausibel is, maar omdat ze een goede verklaring biedt voor de werking van het marktmechanisme.

Het concept van de begrensde rationaliteit is, ook in de jaren vijftig, geïntroduceerd door Herbert Simon. Volgens Simon streven mensen niet naar het beste alternatief, maar naar iets dat goed genoeg is. Wanneer zo'n alternatief is gevonden wordt er niet van afgewe-

ken tot de tevredenheid ermee onder een kritieke waarde is gedaald. Pas dan wordt een 'heroverwegingsprocedure' gestart om te komen tot een nieuwe keuze.

Deze invalshoek kan worden geïllustreerd aan de hand van de producententheorie. In de neoklassieke theorie passen producenten hun prijzen in iedere periode aan de marktverhoudingen aan. In werkelijkheid gebeurt dit niet. Ondernemers hanteren min of meer vaste prijzen. Deze worden eens in de zoveel tijd vastgesteld op basis van vuistregels, bij voorbeeld door een opslag op de kosten te leggen. De prijzen en de vuistregels worden pas aangepast wanneer de resultaten die ermee worden gehaald niet langer bevredigend zijn.

Hetzelfde geldt bij technische ontwikkeling. Bedrijven zijn niet constant bezig hun productieproces te perfectioneren. De gehanteerde techniek wordt niet fundamenteel ter discussie gesteld zolang de resultaten die ermee worden behaald bevredigend zijn. Pas als de winsten beneden een bepaalde kritieke waarde dalen en de noodzaak van vernieuwingen evident is, wordt gezocht naar nieuwe mogelijkheden.

Op de arbeidsmarkt is een soortgelijk gedrag te bespeuren. Het komt maar zelden voor dat mensen die net een nieuwe baan hebben alle advertenties naspeuren om te zien of er geen beter (betaald) werk voorhanden is. Pas als men op het werk is uitgekeken of er andere redenen zijn voor ontevredenheid gaat men op zoek naar een nieuwe baan.

De hypothese van het 'satisficing' gedrag is door de neoklassieken wel bestreden door het te beschouwen als een bijzonder geval van optimaliserend gedrag. Het nemen van beslissingen en het daartoe vergaren van informatie over de keuzemogelijkheden en de consequenties daarvan kost tijd en moeite. Wanneer de verwachte opbrengst van een verandering van het gedrag niet tegen die kosten opweegt, is het hanteren van vuistregels een optimale oplossing. Het toegeven aan de macht der gewoonte is impliciet een keuze.

Het blijft echter de vraag hoeveel informatie moet worden vergaard. Omdat de opbrengst van extra informatie per definitie onbekend is, is het onmogelijk hieromtrent een rationale keuze te maken. Wanneer de keuzemogelijkheden niet gegeven zijn en de omstandigheden onbekend verliest het traditionele rationaliteitsbegrip zijn inhoud. Dat een keuze rationeel is, is niet meer zo belangrijk, het gaat erom waarop hij is gebaseerd; wat wel in de overweging wordt meegenomen en wat niet.

Hiermee is overigens niet gezegd dat de benadering van de begrensde rationaliteit wél een oplossing biedt voor alle problemen. Hoewel gewoontevorming en het hanteren van vuistregels aansprekende aspecten zijn, geeft de theorie geen verklaring van de aspiratieniveaus van mensen; het is niet op voorhand duidelijk wanneer mensen ontevreden worden met de heersende situatie en hoe zij in reactie daarop hun gedrag zullen veranderen.

Menselijk gedrag is niet eenvoudig te vangen in modellen. Dat is op zich geen reden om die modellen niet te gebruiken. Ze kunnen inzichten bieden die op een andere manier moeilijk te verkrijgen zijn. Wanneer ze echter dienst gaan doen als Procrustesbed waar de werkelijkheid met geweld wordt ingepast, schieten ze hun doel voorbij, en belemmeren ze het zicht op aspecten die er niet direct in passen.

M.A. Langman