

Binnen de economische wetenschap is de gedragseconomie, *behavioral economics*, sinds een aantal jaren sterk in opkomst. De geschiedenis van de gedragseconomie begint aan de faculteit psychologie van de University of Michigan in de jaren vijftig van de twintigste eeuw. Onder leiding van psychologen als Clyde Coombs en Ward Edwards ontstond daar een nieuwe wetenschappelijke aanpak van menselijk keuzegedrag, *behavioral decision research* gedoopt. De focus in deze nieuwe discipline was de empirische vraag of, en zo ja wanneer, individuen fouten maken in hun keuzegedrag. Bijvoorbeeld of individuen in een loterij wel altijd het lot met de hoogste verwachte waarde kiezen. Hierbij golden verwachte keuzetheorie, logica en bayesiaanse statistiek als een set regels voor hoe men een rationele keuze maakt. Dit werd onder de noemer van normatieve theorie samengevat.

In tegenstelling tot zijn leermeester Edwards, ontstond bij Amos Tversky gedurende de jaren zestig de overtuiging dat *behavioral decision research* een fundamenteel probleem had omdat zijn experimenten lieten zien dat menselijk keuzegedrag systematisch van de normatieve theorie afweek, en dus niet kleine, willekeurige vergissingen waren. Aangezien de normatieve theorie begrepen werd als opgesteld voor en door normale, dat wil zeggen over het algemeen rationele, individuen betekende dit dat er ofwel iets mis was met de experimentele onderzoeksmethode en de uitkomsten ervan dus ongeldig waren, ofwel dat de normatieve theorie niet de juiste beschrijving van rationeel gedrag was.

Daniel Kahneman, zelf afkomstig uit een heel andere hoek van de psychologie, bood Tversky in 1969 een ingenieuze, conceptuele oplossing voor dit probleem. Als de normatieve theorie niet door mensen zijn gemaakt, maar universele regels voor rationeel keuzegedrag zijn, dan kunnen zowel deze normatieve regels als de experimentele resultaten overeind worden gehouden door keuzegedrag van individuen te zien als systematische afwijkingen van de rationele keuze zoals gedicteerd door de normatieve theorie. Deze nieuwe aanpak vormde de basis voor het beroemd geworden werk van Kahneman en Tversky, waaronder *Heuristics and biases* (1974) en *Prospect theory* (1979).

Met cruciale steun van eerst de Alfred P. Sloan Foundation en later de Russell Sage Foundation, werd de psychologie van Kahneman en Tversky vanaf begin jaren tachtig de financiële economie binnengebracht en ontstond *behavioral finance*. Behavioral finance bood een verklaring voor gevonden inefficiënties in financiële markten, zoals het



Heuvelom, F. (2009) *Kahneman and Tversky and the making of behavioral economics*. Amsterdam: Universiteit van Amsterdam.

beroemde januari effect, dat laat zien dat aandelenrendementen in januari structureel hoger zijn dan in december. Vanaf begin jaren negentig verbreedde behavioral finance zich en vond de naam behavioral economics, oftewel gedragseconomie, ingang. Een heikel punt in het incorporeren van het werk van Kahneman en Tversky in de economie was de term normatief. Voor Kahneman en Tversky was normatief de noemer waaronder alle universele regels voor rationeel gedrag geschaard werden, waarbij normatief tegenover het descriptieve domein van daadwerkelijk keuzegedrag stond. Voor de economen echter, verwees normatief naar het domein van de politici, iets waar ze zich als waarde vrije weten-

schappers buiten dienden te houden. Uiteindelijk werd dit probleem opgelost door de termen normatief en descriptief van Kahneman en Tversky te vervangen door de termen volledige rationaliteit en beperkte rationaliteit.

Tot de opkomst van de gedragseconomie begrepen economen zichzelf als waarde vrije wetenschappers die een taak hadden de beleidsmakers uit te leggen hoe de economie werkt, maar zich niet mochten bemoeien met welke politieke keuzes werden gemaakt. In de gedragseconomie is de economische wetenschap alles omvattend geworden. Het bekendste en meest succesvolle voorbeeld hiervan zijn de pensioenspaarplannen in de Verenigde Staten. De gedragseconomen weten welk percentage rationeel gezien gespaard moet worden voor het pensioen. Daarnaast zien ze dat Amerikanen systematisch minder sparen en dus een beperkt rationele keuze maken. Tot slot verzinnen ze een slim systeem dat ervoor zorgt dat deze beperkt rationele individuen meer gaan sparen voor hun pensioen, bijvoorbeeld door onherroepelijke afspraken te maken voor extra pensioenstortingen bij de volgende salarisverhoging. In de gedragseconomie zijn de beleidsmakers daarmee overbodig geworden. De gedragseconomie verbindt de economie met de psychologie, en legt economen een morele verplichting op in te grijpen zodra ze irrationeel gedrag bespeuren.

LITERATUUR

- Kahneman, D. en A. Tversky (1979) Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 313–327.
Tversky, A. en D. Kahneman (1974) Judgment under uncertainty: heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124–1131.

FLORIS HEUVELOM

Universitair docent Radboud Universiteit Nijmegen.