

# Reactie op: Economen in het laboratorium

**W**ereldwijd doen economen steeds meer laboratoriumexperimenten die de kijk op menselijk gedrag fundamenteel veranderen. Begrensd rationaliteit en sociale voorkeuren vervangen traditionele veronderstellingen als perfecte rationaliteit en egoïsme. Niet voor niets concluderen Falk en Heckman (2009): *“Lab experiments are a major source of knowledge in the social sciences.”* Nieuwe inzichten en methoden roepen ook weerstand op. Zo pleit Van der Klaauw (2010) ervoor om in beleidsmodellen vast te houden aan de traditionele homo economicus en experimentele inzichten voorlopig te negeren.

Om zijn punt te onderbouwen refereert Van der Klaauw aan studies die aantonen dat niet-studenten en onvrijwillige deelnemers nog minder egoïstisch zijn dan studenten en vrijwillige deelnemers. Dit toont echter juist aan dat beleidsmodellen, die allen uitgaan van egoïsme, aangepast dienen te worden aan experimentele inzichten: namelijk dat voorkeuren persoons- en contextafhankelijk zijn en doorgaans niet egoïstisch.

Daarnaast gaat Van der Klaauw voorbij aan een veel fundamenteeler probleem voor de homo economicus: mensen zijn niet rationeel. Uit experimenten blijkt dat mensen gevoelig zijn voor een heel scala aan systematische inschattingfouten (Kahneman, 2003). Dit is bijzonder problematisch voor beleidsmodellen, die gestoeld zijn op extreme vormen van rationaliteit.

Er kan uiteraard wel een geïnformeerd debat over de validiteit van experimentele resultaten worden gevoerd. Een hoge interne validiteit is vanwege de controle een groot voordeel van experimenten. Het aantonen van externe validiteit vereist zorgvuldig onderzoek, zoals bij elke empirische methode. Een richtingenstrijd is dan ook contraproductief: *“there is no hierarchy among these methods, and the issue of generalizability of results is universal to all of them”* (Falk en Heckman, 2009). Zorgvuldig onderzoek leert op welke dimensies er kan worden gegeneraliseerd. Experimenteel economen onderzoeken hiertoe systematisch de vele factoren die het gedrag beïnvloeden (Falk en Heckman, 2009). Neem bijvoorbeeld een beleidsrelevant terrein als competitieve markten en veilingen. Uit laboratoriumexperimenten blijkt dat gedrag in deze situaties weinig gevoelig is voor context en cultuur (Roth *et al.*, 1991). Daarnaast worden verschillende afwijkingen van homo-economicus-gedrag die in het laboratorium zijn gevonden ook gerepliceerd in het veld, zoals de schending van het befaamde theorema

dat verschillende typen veilingen dezelfde opbrengst zouden moeten genereren (Kagel en Levin, 2008). Ten slotte, de huidige inzichten van de gedragseconomie zijn bijzonder relevant voor beleid. Zo is het in de Verenigde Staten een groot probleem dat mensen te weinig pensioen opbouwen, omdat ze beperkt rationeel handelen.

Gedragseconomen hebben laten zien hoe bedrijven en overheden hun pensioenbeleid daartoe kunnen aanpassen (Choi *et al.*, 2004). In 2008 publiceerden Sunstein en Thaler (2008) het invloedrijke *Nudge* dat volledig handelt over de beleidsimplicaties van gedragseconomie. Sunstein brengt zijn ideeën nu in de praktijk als toezichtsaar van Obama. Het verbaast dat economen, zoals Van der Klaauw, midden in deze financiële crisis de verwachting uitspreken dat de homo economicus in de relevante beleidsomgeving zal standhouden. Het is evident dat mensen juist niet rationeel waren en onverantwoorde risico's namen. Iedereen heeft dit toegegeven, van huizenkopers tot CEO's en Alan Greenspan aan toe. Wereldwijd hebben mensen hun baan, huis en meer verloren. Dit is niet in geringe mate veroorzaakt door bankiers, economen en beleidsmakers die heilig geloofden in hun homo-economicus-modellen en gedragseconomen negeerden. Vertrouwen in de rationaliteit van individuen voorkwam voldoende toezicht en actief macro-economisch beleid (Krugman, 2009). Oproepen om experimentele inzichten te blijven negeren, lijken dan ook onverantwoord.

## LITERATUUR

- Choi, J., D. Laibson en B. Madrian (2004) Plan design and 401(k) savings outcomes. *National Tax Journal*, 57(2), 275–298.
- Falk, A. en J. Heckman (2009) Lab experiments are a major source of knowledge in the social sciences. *Science*, 326(5952), 535–538.
- Kagel, J.H. en D. Levin (2008) Auctions: experiments. In: Blume, L.E. en S.N. Durlauf (red.) *New Palgrave dictionary of economics*. Basingstoke en New York: Palgrave Macmillan.
- Kahneman, D. (2003) Maps of bounded rationality: psychology for behavioral economics. *American Economic Review*, 93(5), 1449–1475.
- Klaauw, B. van der (2010) Economen in het laboratorium. *ESB*, 95(4578), 79.
- Krugman, P. (2009) How did economists get it so wrong? *New York Times*, 6 september.
- Roth, A.E., V. Prasnikar, M. Okuno-Fujiwara en S. Zamir (1991) Bargaining and market behavior in Jerusalem, Ljubljana, Pittsburgh, and Tokyo: an experimental study. *American Economic Review*, 81(5), 1068–1095.
- Sunstein, C. en R. Thaler (2008) *Nudge: improving decision about health, wealth and happiness*. New Haven: Yale University Press.

**ADRIAN DE GROOT  
RUIZ**

Promovendus aan de Universiteit van Amsterdam

**THOMAS DE HAAN**

Promovendus aan de Universiteit van Amsterdam

**JONA LINDE**

Promovendus aan de Universiteit van Amsterdam

De redactie behoudt zich het recht voor inzending voor de rubriek reactie te wijzigen, in te korten, aan te passen of te redigeren ten behoeve van de leesbaarheid en argumentatie. **SINDS 1916**