

Rijden onder invloed

Verkeersongevallen zijn de belangrijkste doodsoorzaak van personen tussen de één en vierendertig jaar in de VS. In bijna de helft van de gevallen is alcohol in het spel. Geschat wordt dat ongeveer 40% van de Amerikaanse bevolking op een zeker moment in zijn leven betrokken raakt bij een verkeersongeluk dat verband houdt met alcohol. Het is duidelijk dat de negatieve externe effecten van het rijden onder invloed zeer groot zijn. Het tegengaan van dit verschijnsel is dan ook een belangrijke doelstelling van zowel overheidsinstanties als bij voorbeeld particuliere verzekeringsmaatschappijen.

Het overheidsbeleid richt zich in het algemeen op het verhogen van de verwachte 'kosten' van het rijden onder invloed, bij voorbeeld door het intrekken van de rijbevoegdheid, het opleggen van boetes en gevangenisstraffen, het bevorderen van sociale afkeuring van rijden onder invloed en het verhogen van de prijs van alcohol. Is dit beleid effectief?

In navolging van Beckers analyse van crimineel gedrag, waarbij wordt verondersteld dat de beslissing om iets illegaals te ondernemen berust op een weloverwogen afweging van de verwachte marginale kosten en opbrengsten, hebben Mullahy en Sindelar ook de beslissing om 'al dan niet onder invloed te rijden' vanuit een economisch perspectief proberen te analyseren¹. De auteurs gaan ervan uit dat automobilisten de beslissing tot dronken rijden nemen op grond van twee elementen: hun behoefte aan het rijden onder invloed en de prijs die daar tegenover staat. Zij onderzoeken of de behoefte om met een stuk in de kraag in de auto te stappen, afneemt met het stijgen van de prijs (dalende vraagcurve). Daarbij wordt de verwachte prijs van een 'eenheid' dronken rijden (mede) bepaald door drie mogelijke beleidsmaatregelen: de hoogte van de alcoholaccijns, de hoogte van de boete voor het rijden onder invloed en het wel of niet intrekken van het rijbewijs in geval van overtreding.

Uit het onderzoek van de auteurs blijkt dat de vraagcurve naar dronken rijden inderdaad een dalend verloop kent. Voorts blijkt dat elk van de drie genoemde maatregelen een significante invloed heeft op de beslissing tot rijden onder invloed. De auteurs zijn zeer positief over de betekenis van deze resultaten: "the evidence (...) gives policy makers a clear indication of the most effective instruments in preventing drunk driving" (blz. 392).

Wat kunnen we met dit soort studies aan? In de benadering van Mullahy en Sindelar wordt de beslissing tot rijden onder invloed voorgesteld als een nuchtere afweging van de kosten en opbrengsten van rijden onder invloed. Zij hanteren wat in de economische psychologie bekend staat als een *paramorf* model. Een paramorf model heeft niet de pretentie exact te beschrijven hoe een beslissing plaatsvindt en op grond waarvan, maar presenteert als het ware een metafoor van de realiteit. Laten we eens doen alsof mensen zo en zo beslissen, tot wel-

ke keuze zouden ze dan komen? Een *isomorf* model daarentegen tracht zo exact mogelijk te beschrijven hoe gedrag tot stand komt.

Zo'n isomorf model zou beginnen met een onderscheid te maken tussen mensen die categorisch weigeren te drinken als ze nog moeten rijden, en mensen die bereid zijn een bepaalde hoeveelheid alcohol te consumeren. De eerste beslissing is dus tussen wel of niet drinken en (nog) niet tussen wel of niet onder invloed rijden. De invloed van deze eerste beslissing wordt wellicht beïnvloed door de factoren die door Mullahy en Sindelar worden aangegeven.

Binnen de categorie personen die bereid zijn tot alcoholconsumptie is vervolgens geen sprake van een enkelvoudige beslissing, maar gaat het om een reeks van beslissingen om nog een glas te nemen. Het probleem hierbij is dat de kwaliteit van elke volgende beslissing mede bepaald wordt door de voorgaande beslissingen. Hoe meer men onder invloed raakt, hoe moeilijker het is een vergelijking te maken tussen kosten en opbrengsten, en hoe waarschijnlijker het is dat de kosten het in de vergelijking moeten afleggen tegen de opbrengsten. Immers, de kosten betreffen tamelijk abstracte zaken die zich op termijn eventueel zouden kunnen voordoen.

Naarmate iemand meer onder invloed raakt, neemt de mogelijkheid om zich toekomstige situaties (boete, gevangenis, ongeluk) voor te stellen af, en hetzelfde geldt voor de inschatting van de bijbehorende waarschijnlijkheden (pakkans). Hier komt nog bij dat, binnen een bepaalde range, het zelfvertrouwen toeneemt met het alcoholpromillage, met als gevolg dat de subjectieve inschatting van de eigen rijcapaciteiten gelijk blijft of zelfs groter wordt bij een afnemende objectieve waardering van die capaciteiten. Door de combinatie van beide effecten kan de beslissing om 'nog één glas te nemen' de drinker verzeild doen raken in een alcoholspiraal waaruit het moeilijk ontsnappen is.

De vergelijking tussen een isomorfe en een paramorfe benadering laat zien waarom Beckers analyse van de beslissing tot crimineel gedrag niet te transponeren is naar de beslissing tot het rijden onder invloed. Er zijn wel beslissingen om niet te drinken, maar vervolgens geen gelijkwaardige afwegingen om al dan niet onder invloed te rijden. Kostenverhogende maatregelen zullen alleen effect sorteren op het moment dat de beslissing om wel of niet te drinken wordt genomen, en voor diegenen die wel drinken worden deze maatregelen steeds minder effectief naarmate meer gedronken wordt. Het beleid dient zich dus te concentreren op de beslissing wel of niet drinken (alvorens te rijden) en niet op de beslissing wel of niet onder invloed te rijden.

Theo Poiesz*

1. J. Mullahy en J.L. Sindelar, Do drinkers know when to say when? An empirical analysis of drunk driving, *Economic Inquiry*, jg. 32, juli 1994, blz. 383-394.

* De auteur is hoogleraar economische psychologie aan de Katholieke Universiteit Brabant.