

Rolmodellen

Rolmodellen – er wordt veel over gepraat, maar weinig door economen. In hoeverre zijn goede voorbeelden belangrijk voor de keuzes, het gedrag of zelfs de prestaties van mensen? We denken wel veel na over onderwijs en training, beloningen en belastingen om het gedrag van mensen te beïnvloeden. Maar rolmodellen als beleidsinstrument? Daar hoor je bij economen weinig over. Gek eigenlijk, want voorbeelden en rolmodellen inzetten is tamelijk voor de hand liggend. Bovendien hoeft het ook niet duur te zijn: mensen fungeren volgens mij graag als rolmodel. Bijvoorbeeld als rolmodellen om top-ondernemerschap te stimuleren. Ondernemers komen graag hun verhaal vertellen aan groepen studenten of jonge ondernemers. Rolmodellen om

het stoppen met roken te bevorderen. Rolmodellen om migrantenjongeren uit achterstandswijken te inspireren een opleiding mét arbeidsmarktperspectief te kiezen en af te maken. Rolmodellen om meer te sporten of om veiligheid en emancipatie te bevorderen – noem maar op. Dus best een goed idee eigenlijk. Of niet soms?

De effectiviteit van rolmodellen is wel onderzocht, met name in de sociale psychologie. Recent heb ik aan enkele onderzoeken bijgedragen waaruit we mogen opmaken dat rolmodellen het ondernemerschap kunnen bevorderen. Rolmodellen zijn personen die een betekenisvol voorbeeld zijn. Ze zijn herkenbaar voor en vaak bekenden van degene die ze inspireren. Ze zijn dichtbij en meestal geen iconen. Het rolmodel dat iemand uitkiest lijkt vaak op hem- of haarzelf. Vrouwen hebben bijvoorbeeld vaak vrouwelijke rolmodellen. Ook voor ondernemers blijkt hun rolmodel in het algemeen aan deze *homophily*-criteria te voldoen (Bosma *et al.*, 2012). Maar hoe weten we nu dat rolmodellen ondernemerschap ook daadwerkelijk bevorderen?

Bij een studie naar de vraag of ondernemerschap meer het resultaat van *nature* of van *nurture* is, hebben we 5000 geadopteerde Zweden gevolgd (Lindquist *et al.*, 2015). Alle arbeidsmarktgegevens zijn bekend van deze groep. Verder is ook de arbeidsmarkthistorie van de adoptieouders bekend. Bovendien – en zoiets zou onbestaanbaar zijn in Nederland – kennen we deze historie ook voor de biologische ouders van de geadopteerden (die zelf hun biologische ouders niet kennen). En wat blijkt? De ondernemende activiteiten van de geadopteerde kinderen hangen zeer sterk samen met het onderne-



MIRJAM VAN PRAAG
Hoogleraar aan Copenhagen
Business School

merschap van hun ouders, maar dat was al bekend. Wat nog niet bekend was is dat biologische ouders (*nature*) een belangrijke rol spelen: kennelijk zijn er een aantal genetisch bepaalde eigenschappen of vaardigheden die ondernemerschap bevorderen. Maar de adoptieouders (*nurture*) spelen een nog veel belangrijkere rol, want hun invloed is twee keer zo groot als die van biologische ouders. Bij een nadere duiding van die grote rol van de adoptieouders bleek dat zonen praktisch uitsluitend beïnvloed worden door ondernemende vaders en dochters idem door moeders. Dit wordt gezien als een aanwijzing dat ouders als (sterke) rolmodellen fungeren.

Uit een zeer recente studie op basis van Deense data (er wordt nog aan gewerkt), zien we ditzelfde patroon voor

ondernemende bazen en werknemers. Met econometrische technieken bestuderen we de invloed van ondernemers die personeel in dienst nemen op de kans dat het personeel zelf ook gaat ondernemen. Ook hier blijkt dat ondernemers hun werknemers met name inspireren tot ondernemerschap als ze van hetzelfde geslacht zijn. En vooral bij vrouwen is het effect heel sterk. Rolmodellen kunnen dus zelfs bijdragen aan een kleinere arbeidsmarktkloof tussen mannen en vrouwen.

Deze resultaten geven echt stof tot nadenken. Rolmodellen worden al breed ingezet op allerlei terreinen. Degenen die een rolmodel hebben, kunnen daar daadwerkelijk door beïnvloed worden. Bovendien lijken rolmodellen het zelf ook aardig te vinden om deze rol op zich te nemen. Echter, de onderbouwing ontbreekt vaak en het wordt zelden gezien als een alternatief voor beloning, straf, training of andere gedragsbeïnvloedende maatregelen. En ook niet als een alternatief om de arbeidsmarktverschillen tussen mannen en vrouwen te slechten. Het zou mij niet verbazen als nader onderzoek zou aantonen dat rolmodellen op allerlei economische (of gerelateerde) terreinen een effectief en goedkoop alternatief zijn.

LITERATUUR

- Bosma, N., J. Hessels, V. Schutjens, C.M. van Praag en I. Verheul (2012) Entrepreneurship and role models. *Journal of Economic Psychology*, 33(2), 410–422.
- Lindquist, M., J. Sol en C.M. van Praag (2015) Why do entrepreneurial parents have entrepreneurial children? *Journal of Labor Economics*, 33(2), 269–296.