

Vakidiotie

De staathuishoudkunde heeft deze eeuw twee revoluties doorgemaakt, die van Pareto en Popper. De Paretiaanse revolutie bracht de klassieke politieke economie ten val, met een verbod op nutsvergelijking in de 'calculation of happiness'. Om geen nut te hoeven vergelijken heeft het vak zich sedertdien teruggetrokken op het bastion van de allocatie, waar we ons vastklampen aan rationaliteit, eigenbelang en algemeen evenwicht als referentiekaders. Zo'n vernauwd blikveld leidt uiteindelijk tot een immuniserende verwijdering van de werkelijkheid, zoals bij voorbeeld in het leerstuk van de rationele verwachtingen. In de beste traditie van de 'high fashion' is daarmee veel relevantie opgeofferd aan elegantie.

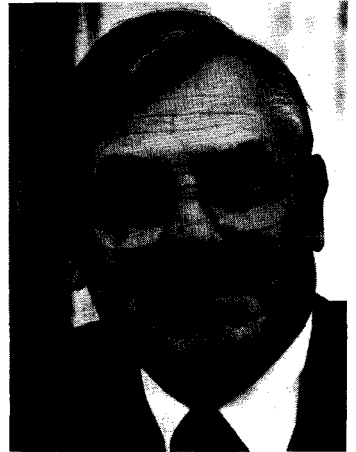
Nog nauwelijks bekomen van de Paretiaanse revolutie vielen we vervolgens voor de Popperiaanse, met zijn strenge eis dat beweringen weerlegbaar moeten zijn om wetenschappelijke status te verwerven. Bewijsbaar is niet nodig, maar wel vatbaarheid voor weerlegging door empirische toetsing. Dat streven heeft veel moois opgeleverd aan econometrische toetsingsmethodes. De meer complexe paradigma's van de macro-economie blijken evenwel niet weerlegbaar, want paradigma's zijn, per definitie, combinaties van empirische inzichten en ideologieën of geloofsartikelen. In zijn *Spelregels voor economen* geeft Klant een prachtig voorbeeld van waar het hier om gaat: "Met citroen en heet water geneest griep" is een weerlegbare redenering. Voeg een metafysisch element toe, en de weerlegbaarheid is zoek: "met citroen, heet water en Gods hulp geneest griep". Gelóóft u dat? Mooi; dan hoeft u het van mij ook niet hard te maken.

Zeker, de moderne economie toont zich een meester door haar beperkingen te kennen. Waar het mij evenwel om gaat is dat die beperkingen zo nutteloos zijn. Want nutsvergelijkingen zijn op zichzelf niet onmogelijk, al zijn ze onweerlegbaar. Meer in het algemeen varieert de weerlegbaarheid van economische beweringen met de gevoeligheid van de onderzochte relatie voor de voorspelbaarheid en het metafysische element van het menselijk gedrag. Natuurlijk is nutsvergelijking mogelijk. We doen het iedere dag: "doe dat even; voor jou is dat een geringe moeite". Spreek dat maar eens tegen, als je wéét – nee dat niet – als je vóelt (gelóóft) dat die ander daar een punt heeft. Nutsvergelijking is dus geen kwestie van weten, maar van (in)voelen. Mag het dáárom niet, in de economie? Geen wonder dat anderen ons als barbaren zien! Economie is geen exacte wetenschap, en moet dat ook niet willen zijn, want mensen zijn geen exacte wezens. Het is nuttig om naar weerlegbaarheid te streven, ja, in die gevallen waarin nutsvergelijkingen of individuele verschillen in gedrag er niet toe doen, zoals bij de econometrische bepaling van een vraagelasticiteit. Maar waar die verschillen er wél toe doen, moeten we ons beperken tot een 'if-then' methodiek: als dit en dat de relevante voorkeu-

ren/normen/geloofsartikelen zijn, dan zijn zus en zo de opties. Als mensen hun verwachtingen rationeel vormen, dan wordt de theorie daaromtrent alsnog relevant.

Wie zo redeneert kan zich met Amartya Sen afvragen waarom economen de mens modelleren als een 'rational fool', die alleen met zijn eigenbelang bezig is. Binnen de gezichtskring van een psychologisch georiënteerde economische analyse zijn ook meer levensechte hypothesen denkbaar: dat mensen maar wat aanrommelen, en althans gedeeltelijk gemotiveerd worden door altruïsme, plichtsbef of 'aardig gevonden willen worden'. Evenmin is er reden waarom de ervaring van economen met het identificeren van voorkeuren voor goederen en diensten niet gebruikt zou kunnen worden voor het achterhalen van de normen en waarden die in de gemeenschap opgeld doen, in een economische politologie. Sterker nog, de economische sociologie kan de handreiking doen dat 'value learning' niet beperkt is tot 'mores leren' aan de ingang van een handelingsperspectief. Het is evenzeer de resultante van een (wijziging in een) productieproces: wie de conducteur van de tram haalt moet niet verbaasd zijn dat het rijden zwarter en zwarter wordt, en bij de introductie van een regulerende milieuheffing gaat het niet om de opbrengst, maar om de 'verinnerlijking' van een tot dan toe buiten onze afwegingen gebleven milieuwaaarde. Zo zijn we weer terug bij Adam Smith, de grootvader van de sociale wetenschap, die zocht naar het verband tussen morele waarden als inzet en economische waarden als uitkomst van productie- en consumptieprocessen; het verband tussen 'moral sentiment' en 'value'. Wie dit soort verbanden onderkent, begrijpt waarom Hirschleifer de economie ziet als de grammatica waarop de sociale wetenschappen zich kunnen verenigen.

Het antwoord op de uitdagingen van Pareto en Popper is dat we de door de vijanden van het economenvolk bedachte *homo economicus* voor altijd moeten begraven. We moeten het héle mensbeeld betrekken in de analyse van het omgaan met schaarse middelen. Wij zijn geen barbaren, wij zijn "the trustees, not of civilisation, but of the possibility of civilisation", zoals Lord Keynes het bescheiden uitdrukte bij zijn afscheid als hoofdredacteur van *The Economic Journal*. Met leermeesters als Smith, Keynes, Klant, Sen en Hirschleifer moeten we onze methodes niet laten vernauwen tot naäperij van de natuurkunde of bezigheidstherapie voor wiskundigen. We moeten ons als vakidioten gewoon lekker breed maken binnen de sociale wetenschappen. Weerleg dat maar eens.



D.J. Wolfson