

Promotie

Veel van de belangrijkste beslissingen die mensen nemen – het kiezen van een carrière, het kopen van een huis en het beleggen van vermogen – brengen risico's met zich mee. Zeer terecht krijgen beslissingen met risico daarom veel onderzoeks aandacht en de financiële crisis heeft de aandacht voor het omgaan met risico bovendien nog versterkt. Ook het proefschrift onderzoekt beslissingen met risico, maar voegt daar een element aan toe, namelijk het effect van de sociale omgeving. Hoewel onderzoek naar de sociale invloeden op beslissingen van recenter datum is, wordt er nauwelijks meer getwijfeld aan het belang ervan. Mensen helpen anderen ten koste van zichzelf, vertonen coöperatief gedrag en zijn soms bereid te betalen om anderen te schaden.

Onderzoek naar de invloed van de sociale omgeving en onderzoek naar het omgaan met risico speelden zich tot voor kort volledig onafhankelijk van elkaar af. Er is echter genoeg reden om te veronderstellen dat sociale factoren ook keuzes met risico beïnvloeden. We weten dat mensen in risicovolle situaties mogelijke uitkomsten vergelijken met een als neutraal ervaren referentiepunt. Vaak is dat de status quo, maar verwachtingen of de manier waarop een keuze wordt gepresenteerd kunnen ook het referentiepunt beïnvloeden. Uitkomsten boven het referentiepunt – winsten – worden anders gewogen dan uitkomsten eronder – verliezen –, waardoor het referentiepunt grote invloed heeft op beslissingen. Aangezien mensen hun inkomen vaak met dat van anderen vergelijken, lijkt het goed mogelijk dat het inkomen van een ander ook een referentiepunt kan zijn.

Als dat zo is, betekent dat mogelijk dat mensen met een lager inkomen anders met risico omgaan dan mensen met een hoger inkomen. Volgens de bekende *prospect*-theorie nemen mensen meer risico als de mogelijke uitkomsten onder dat referentiepunt liggen dan wanneer de mogelijke uitkomsten erboven liggen. Als het inkomen van andere mensen de rol van een referentiepunt inneemt, zou dat betekenen dat mensen meer risico nemen als ze zichzelf als relatief arm zien.

Helaas is het onmogelijk om dit te onderzoeken met velddata, omdat mensen met een lager inkomen op allerlei, ook niet-waarneembare, manieren verschillen van mensen met een hoger inkomen, zowel in keuzemogelijkheden als in preferenties. In het laboratorium kunnen we echter de sociale omgeving van mensen beïnvloeden om daarmee de gevolgen daarvan te onderzoeken. Hoofdstuk twee van het proefschrift rapporteert de uitkomst van een laboratoriumexperiment waarin dat gebeurt.

In het experiment worden mensen geconfronteerd met twee verschillende keuzesituaties. In beide situaties kiezen ze



JONA LINDE
Post-doctoraal onderzoeker
bij TIER Amsterdam

tussen dezelfde twee loterijen, maar het inkomen van een persoon met wie ze zich kunnen vergelijken verschilt. In de winstkeuzesituaties verdient de beslisser minstens zo veel als de ander en in de verlieskeuzesituaties verdient de beslisser hooguit zo veel als de ander. Het blijkt dat mensen in de winst-situaties meer risico nemen dan in de verlies-situaties. Wanneer het inkomen van de ander een referentiepunt zou zijn, voorspelt de prospect-theorie precies het omgekeerde. Klaarblijkelijk heeft de sociale omgeving wel degelijk invloed op keuzes met risico, maar niet op een manier die verklaard kan worden met een voor de hand lig-

gende uitbreiding van bestaande theorieën.

Het derde hoofdstuk van het proefschrift onderzoekt een andere manier waarop de sociale omgeving risicovolle keuzes kan beïnvloeden. Er bestaat een scala aan sociale preferentietheorieën die proberen te verklaren waarom mensen bereid zijn kosten te maken om anderen te helpen of te schaden. Veel van deze theorieën doen ook voorspellingen in situaties waarin mensen geen invloed hebben op anderen. Als een risicovolle keuze niet alleen iemands inkomen, maar ook de inkomensverdeling binnen zijn sociale omgeving bepaalt, beïnvloeden verschillende soorten sociale preferenties het gedrag op verschillende manieren. Hoofdstuk drie van het proefschrift bestudeert dit soort keuzesituaties in een experiment.

In het experiment worden aan alle deelnemers dezelfde keuzesituaties gepresenteerd, maar bij de helft van de deelnemers bepaalt de keuze ook de inkomensverdeling in een groep van drie deelnemers, zonder dat de beslisser de verdiensten van anderen kan beïnvloeden. Er wordt geen verschil gevonden tussen de twee treatments, in tegenstelling tot de voorspellingen van veel sociale preferentietheorieën. Het is echter wel in overeenstemming met zogenaamde procedurele rechtvaardigheidsmodellen die ervan uitgaan dat niet de uiteindelijke, maar de verwachte verdiensten van belang zijn voor hoe rechtvaardig een situatie wordt gezien.

De twee experimentele onderzoeken laten zien dat de interactie tussen sociale factoren en risicokeuzes op onverwachte manieren kan beïnvloeden. Bestaande theorieën kunnen daarom niet simpelweg worden toegepast in situaties waar zowel de sociale omgeving als het risico belangrijk is. Sommige theorieën doen echter wel goede voorspellingen in deze nieuwe situaties. Procedurele rechtvaardigheidsmodellen verklaren bijvoorbeeld het geobserveerde gedrag in het experiment uit hoofdstuk drie.

PROEFSCHRIFT

Linde, J. (2012) *Experimenting with new combinations of old ideas*. Amsterdam: Universiteit van Amsterdam.

De auteur heeft verklaard dit artikel alleen te publiceren in ESB en niet elders te publiceren in wat voor medium dan ook. Het is wel toegestaan om het artikel voor eigen gebruik en voor publicatie op een intranet van de werkgever van de auteur aan te wenden.