

# Inleiding: Gedragseconomie

*Sander Onderstal*

De meeste economen hebben de recente financiële en economische crisis mogelijk niet zien aankomen omdat in de standaardmodellen de hoofdrol wordt gespeeld door de *homo economicus*, een hyperrationele en emotieloze egoïst.<sup>1</sup> De gedragseconomie kan een bijdrage leveren om deze misser in de toekomst te voorkomen. Gedragseconomen verfijnen namelijk de standaardanalyse door sociale overwegingen, cognitieve beperkingen en emoties mee te nemen als ze economische beslissingen van mensen analyseren.

Dit themanummer bevat zes artikelen op het gebied van de gedragseconomie. De volgorde van de artikelen loopt in lijn met drie opeenvolgende stappen die gedragseconomen kunnen zetten om hun inzichten te laten uitmonden in concreet beleid. De eerste stap is fundamenteel onderzoek dat onthult waardoor mensen zich laten drijven in hun economische beslissingen. Een goed voorbeeld is het boek *Advances in Behavioral Economics* onder redactie van Camerer et al. (2005) dat lessen uit dit onderzoek bundelt. In de tweede stap vertaalt de onderzoeker de resultaten van het fundamentele onderzoek in concrete beleidsaanbevelingen. Zie bijvoorbeeld het recente overzichtsartikel van Riedl (2010). Maar daarmee zijn we er nog niet: de derde stap is namelijk deze beleidsaanbevelingen hapklaar maken voor beslissers in de economie zoals kiezers, politici en beleidsmakers. Zo geven Thaler en Sunstein (2008) in hun boek *Nudge* aan hoe beleidsmakers consumenten ‘duwtjes in de goede richting’ kunnen geven.

Jeroen van de Ven vat fundamenteel onderzoek samen dat onthult hoe intermenselijke communicatie coöperatief gedrag bevordert. Dit blijkt bijvoorbeeld uit laboratoriumexperimenten waarin de deelnemers een zogenoemd gevangenendilemma spelen. Subjecten kiezen veel vaker de coöperatieve optie als ze vooraf met hun tegenspeler kunnen praten. De verklaring lijkt te liggen in aversie tegen liegen: Als iemand belooft zich

---

<sup>1</sup> Harry van Dalen gaat in zijn inaugurele rede dieper in op de vraag waarom de gemeenschap van economen gefaald heeft de crisis te voorspellen. Dit themanummer bevat een verkorte versie van zijn oratie.

coöperatief op te stellen, weerhouden schuldgevoelens hem of haar ervan deze belofte te breken. Van de Ven concludeert dat communicatie substantiële economische baten kan hebben, bijvoorbeeld omdat mensen geen kostbare expliciete contracten hoeven op te stellen.

Jona Linde gaat ook in op fundamenteel onderzoek. Hij betoogt dat individuen zich in hun economisch keuzegedrag laten leiden door zowel hun risicohouding als hun sociale voorkeuren. Recent onderzoek suggereert het volgende over menselijk gedrag in situaties waarin zowel risico als sociale aspecten spelen:

- We trekken ons weinig aan van de risico's die een ander loopt.
- We vinden procedurele gelijkheid belangrijker dan gelijkheid van uitkomsten.
- We gedragen ons competitiever naarmate de keuzes risicovoller zijn.
- We nemen minder risico's als we minder verdienen dan een ander.
- We accepteren 'natuurlijke' risico's makkelijker dan risico's die anderen teweegbrengen.

Linde schets de mogelijke gevolgen hiervan op arbeidsmarkt- en personeelsbeleid.

Stéphanie Van der Geest en Marco Varkevisser richten zich daarentegen op een specifieke beleidstoepassing. In hun artikel bestuderen ze het keuzegedrag van staar- en spataderpatiënten. In 2009 heeft De Friesland Zorgverzekeraar een experiment uitgevoerd waarbij de klanten de kosten voor een operatie niet uit hun eigen risico hoefden te betalen als ze kozen voor een door de zorgverzekeraar geselecteerde zorgaanbieder. Hoewel het financiële voordeel voor patiënten aanzienlijk kon zijn, vinden de auteurs slechts een bescheiden effect op het keuzegedrag. Dit is dus moeilijk te verklaren vanuit het standaard economische raamwerk. Van der Geest en Varkevisser geven verschillende suggesties hoe zorgverzekeraars het gedifferentieerd eigen risico effectiever zouden kunnen inzetten: een hoger generiek eigen risico, een hoger startpunt van het eigen risico voor chronisch zieken en ouderen, en een verlaging van het eigen risico als de klant kiest voor een voorkeursaanbieder.

Ben Vollaard past in zijn bijdrage inzichten uit de gedragseconomie toe op preventiegedrag van potentiële slachtoffers van diefstal. Daarbij voert hij Paris Hilton ten tonele als model voor inbraakslachtoffers. Hij beargumenteert dat potentiële slachtoffers van inbraak zich, net als Paris Hilton, anders gedragen dan wat het rationele keuzemodel voorspelt. Zo nemen ze pas preventie maatregelen nadat er bij hen is ingebroken. Vollaard presenteert vervolgens suggesties voor beleid dat kan voorkomen dat mensen te weinig aan preventie doen vóór daadwerkelijk slachtofferschap. De be-

langrijkste les is dat Rijk, gemeenten en politie verder moeten gaan dan mensen voor te lichten over diefstalpreventie. Potentiële slachtoffers zullen pas preventiemaatregelen nemen als ze een duwtje in de goede richting krijgen. Praktijkvoorbeelden zijn een huurverhoging in ruil voor een betere beveiliging van een huurwoning, verplichte inbraakwerende ramen en deuren in woningen, en verplichte startonderbrekers in auto's.

José Mulder richt zich ook op specifiek beleid, namelijk schadevergoeding voor slachtoffers van misdrijven. Als voorbeeld haalt ze een casus aan van een studente die in de Amsterdamse binnenstad werd beroofd en verkracht. Wat is een redelijke vergoeding voor de immateriële schade die de studente geleden heeft? Op basis van standaard economische theorie concluderen sommige economen dat deze vergoeding gelijk is aan het bedrag waarvoor het slachtoffer de opgelopen schade vooraf verzekerd zou hebben. De implicatie is dat slachtoffers geen vergoeding voor hun pijn en verdriet zouden moeten krijgen. Mulder betoogt echter dat deze benadering te beperkt is: Inzichten uit de psychologische en sociologische literatuur kunnen tot andere conclusies leiden.

Floris Heukelom en Esther-Mirjam Sent geven tot slot aan hoe (gedrags)economen hun beleidsaanbevelingen kunnen overbrengen aan het grote publiek. Ze beargumenteren dat economen inzichten uit hun wetenschappelijk onderzoek aantrekkelijker moeten verpakken om het grote publiek te overtuigen. Eenvoudig is dat niet: Volgens de auteurs is de wetenschappelijke autoriteit van economen aan het verkruimelen door de economische crisis. De auteurs stellen de retorische benadering van Deirdre McCloskey voor om het wetenschappelijk gezag te herwinnen. Ze lichten deze benadering toe aan de hand van drie economische verhalen die hun wortels hebben in de gedragseconomie: Beslissers hebben een duwtje in de goede richting nodig om een verstandige hypotheek te kiezen, minder vlees te eten en vrouwelijk potentieel in de top van het bedrijfsleven beter te benutten.

## Literatuur

- Camerer, C., G. Loewenstein en M. Rabin (eds.), 2005, *Advances in Behavioral Economics*, Princeton University Press, Princeton.
- Riedl, A., 2010, Behavioral and Experimental Economics Do Inform Public Policy, *FinanzArchiv: Public Finance Analysis*, vol. 66(1): 65-95.
- Thaler, R.H. en C.R. Sunstein, 2008, *Nudge: Naar Betere Beslissingen over Gezondheid, Geluk en Welvaart*, Business Contact, Amsterdam.