

# Economen moeten meer duelleren

In de economie bestaan al vele decennia conflicterende theorieën naast elkaar, wat de geloofwaardigheid en beleidsrelevantie aantast. Om uit deze impasse te komen, moeten er meer logische duellen plaats vinden. Het sociale rationaliteitsmodel uit de sociologie kan als voorbeeld dienen voor de ontwikkeling van een nieuw theoretisch kader.

Einstein heeft ooit gezegd: “*Theory determines what we observe*” (Bolles, 2004). Deze stelling geldt niet alleen voor de natuurkunde, maar evenzeer voor de economie. Immers, in de economie bestaan vele verschillende theorieën en dus verschillende visies op economische problemen. Dit blijkt onder andere uit de haaks op elkaar staande aanbevelingen voor de bestrijding van de financieel-economische crisis. Terwijl de neo-keynesianen grootschalige overheidsinjecties en belastingverlaging aanbevelen, met als gevolg een olopend financieringstekort, bepleiten neoklassieke economen juist forse bezuinigingen om het financieringstekort te verkleinen.

Verschillende theorieën vormen geen belemmering voor wetenschappelijke vooruitgang, echter op voorwaarde dat ze aanzetten tot wat Tarde (1898) noemde *logical duels* en Popper (1994) *processes of error elimination*. Het logische duel en het elimineren van fouten moeten leiden tot de verwerping van hetzij de ene, hetzij de andere theorie, of tot de synthese van beide, of tot een zoektocht naar een nieuwe theorie die leidt tot de verwerping van de oorspronkelijke theorieën. Naast elkaar voortbestaan zonder logisch duel, en vooral handhaving en gebruik van een verworpen theorie, is een belemmering voor wetenschappelijke vooruitgang. De richtlijnen van Tarde en Popper worden door de hedendaagse economen niet goed nageleefd, maar voor verbetering van hun praktijk kunnen ze te rade gaan bij de moderne sociologie.

## Een versnipperd theoretisch landschap

Binnen de economie bestaan vele, zeer uiteenlopende en vaak tegenstrijdige theorieën. Binnen de micro-economie zijn de neoklassieke, de gedrags- en de nieuwe institutionele economie de bekendste. De neoklassieke economie is de basis van de huidige micro-economie en gaat uit van soevereine consumenten met stabiele, rationele, preferenties; ze bezitten perfecte informatie, gedragen zich consistent en maximaliseren hun nut onder budgetrestricties. Soortgelijke aannames gelden ook ten aanzien van de producenten. Ook zij zijn rationeel, beschikken over perfecte informatie, gedragen zich consi-

stent en maximaliseren hun winst onder beperkingen die voortvloeien uit de set van hun technologische productiemogelijkheden. Vraag en aanbod worden op elkaar afgestemd via de institutie markt. Met behulp van evenwichtsanalyse worden consumenten- en producentengedrag verklaard en voorspeld, alsmede de consequenties ervan.

Het neoklassieke standaardmodel is gebaseerd op extreme veronderstellingen, die alle sterk bekritiseerd zijn. Ruim een halve eeuw geleden wees Simon (1957) er al op dat individuen met onzekerheid te maken hebben en over beperkte informatie beschikken. Bovendien maximaliseren ze geen nutsfunctie, maar nemen beslissingen die ze als voldoende (*satisfactory*), maar niet noodzakelijk als de beste, beschouwen. Met andere woorden, in Simon's theorie van *bounded rationality satisficing behavior* maken individuen keuzes uit een beperkt menu met behulp van simpele stopregels (Gilovich *et al.*, 2002).

Er bestaat ook een wereld aan empirische literatuur die aantoont dat het neoklassieke model fundamenteel verschilt van wat zich in de realiteit afspeelt. Zo is er een omvangrijke psychologische literatuur volgens welke besluitvorming niet een louter rationeel, maar een duaal proces is, waarin intuïtieve en rationele overwegingen samenspelen (Kahneman, 2003). Bovendien is er sprake van beperkte wilskracht. Dat wil zeggen, dat zelfs wanneer individuen precies weten wat in hun belang is, ze lang niet altijd het beste alternatief kiezen vanwege gebrek aan zelfcontrole. Het gevolg zijn onder andere tijdsinconsistente preferenties (Akerlof, 1991; Loewenstein en Elster, 1992; Laibson, 1997). Ook het axioma van het puur op eigen belang gerichte individu is onhoudbaar, zelfs als benadering. Brennan en Buchanan (1985) en Sen (1987) tonen aan dat de beslissingen van individuen beperkt worden door instituties en beïnvloed worden door het bestaan en het gedrag van andere individuen. Op grond van deze bevindingen breiden Brecchetti *et al.* (2008) het nutsbegrip uit tot “subjectief welzijn”, dat afhangt van sociale preferenties en intermenselijke relaties. Bij de realisering van subjectief welzijn speelt zelfregulering een belangrijke rol, waarbij de sociale omstandigheden van invloed zijn (Lindenberg, 2008).

Niet alleen consumenten hebben beperkte cognitieve capaciteiten en rationaliteit, maar ook producenten. Cyert en March (1963) toonden aan dat bedrijven geleid worden door managers met dezelfde soort psychologische eigenschappen als consumenten.

---

### HENK FOLMER

Hoogleraar aan de Rijksuniversiteit Groningen

---

### SIEGWART LINDENBERG

Hoogleraar aan de Rijksuniversiteit Groningen en aan de Universiteit van Tilburg

ten, en dat zij handelen in een complexe besluitvormingsstructuur met verschillende partijen binnen en buiten het bedrijf, die uiteenlopende belangen hebben. Bovendien is winstmaximalisatie slechts een van de doelstellingen in een complex geheel van maatschappelijke verantwoordelijkheden (Forest *et al.*, 2008).

In reactie op de extreme axioma's van de neoklassieke economie kwamen de gedragseconomie en de nieuwe institutionele economie tot ontwikkeling. De eerste heeft haar vertrekpunt in de neoklassieke theorie, maar vult deze aan met inzichten uit de andere sociale wetenschappen, vooral de psychologie. Zij incorporeert verschillende kritieken op de neoklassieke veronderstellingen, zij het niet alle gelijktijdig. Zij erkent dat emoties, percepties, verwachtingen en gewoonten, in plaats van louter objectieve feiten, economisch gedrag medesturen. Zij gaat uit van de cognitieve beperkingen en beperkte zelfcontrole van economische actoren, die veelvuldig irrationale en inconsistente beslissingen nemen. Ook erkent zij dat actoren zich niet alleen laten leiden door hun eigen materiële belang, maar ook door overwegingen van rechtvaardigheid, solidariteit en altruïsme, alsmede door sociale normen, sociale waardering en sociale status (Fehr en Schmidt, 2006).

De nieuwe institutionele economie heeft haar vertrekpunt ook in de neoklassieke economie, maar erkent niet alleen het markt- en prijsmechanisme als gedragsbeïnvloedende institutie, maar ook wetten, eigendomsrechten, waarden en sociale, ethische en religieuze normen (Williamson, 1975; North, 1990). Verder beschouwt zij instituties niet alleen als gedragsrestricties, maar ook als sociaal kapitaal en dus als productiefactor. Volgens North (1990) en Bowles (1998) indiceren instituties wat voor gedrag gerespecteerd wordt, wat intrinsieke en extrinsieke motivatie bevordert en coördinatie vergemakkelijkt.

### Dominantie van het neoklassieke model

Ondanks de fundamentele kritiek en het bestaan van plausibele alternatieven is de neoklassieke economie nog steeds de dominante theorie. Weliswaar zijn er binnen deze theorie vele wezenlijke verfijningen ontwikkeld, zoals de speltheorie, maar desondanks komen neoklassieke standaardanalyses, gebaseerd op de meest extreme veronderstellingen, nog steeds veelvuldig voor. Bovendien zijn ook in de minder extreme varianten nuts- en winstmaximalisatie en evenwichtsanalyse de standaardbenaderingen voor de verklaring en voorspelling van gedrag.

Hoe kan een zo fundamenteel bekritiseerde theorie als de neoklassieke blijven voortbestaan als de meest dominante? Het is niet de onbekendheid met de kritiek. Immers, zelfs de meest verstokte neoklassiek econoom zal instemming betuigen met de

---

## In reactie op de extreme axioma's van de neoklassieke economie kwamen de gedragseconomie en de nieuwe institutionele economie tot ontwikkeling

principes van de gedrags- en nieuwe institutionele economie, om vervolgens over te gaan tot de orde van de dag van nuts- of winstmaximalisatie. Volgens Bovenberg en Van de Klundert (2006) houden de meeste economen vast aan het neoklassieke model en de daarin centraal staande homo economicus, omdat anders de evenwichtstheorie op losse schroeven komt te staan. Een andere reden is dat er nog geen goede theorie van begrensde rationaliteit en van vorming van preferenties zou bestaan. Ook speelt de hang naar analytische oplossingen een rol, die zonder de problematische neoklassieke veronderstellingen, vooral van nuts- of winstmaximalisatie, moeilijk of niet te geven zijn. De vraag rijst echter wat de waarde is van een theorie die op hoogst implausibele veronderstellingen gebaseerd is en een sterk vertekend beeld geeft van de werkelijkheid. Een andere oorzaak van de voortdurende dominantie

van het neoklassieke model is dat de theoretische uitkomsten ervan lang niet altijd aan empirische toetsing onderworpen worden, met als gevolg dat het een eigen leven, tamelijk los van de empirie, is gaan leiden (Folmer en Johansson-Stenman, 2011).

Bovenberg en Van de Klundert (2006) wijzen erop dat verwerping van de veronderstelling van de homo economicus ruimte zou bieden voor een combinatie van economie met andere sociale wetenschappen. Zij verwijzen in dit verband naar de sociologie die de ontwikkeling van preferenties verklaart uit sociale interacties en de daaraan gekoppelde externe sancties, en naar de psychologie die analyseert hoe gewoonten, verslavingen en dwangmatig gedrag tot stand komen. In het sociale rationaliteitsmodel, ontwikkeld door Lindenberg en Frey (1993) en Lindenberg (2001a; 2001b) komt deze combinatie tot stand.

### Sociale rationaliteitsmodel

In het sociale rationaliteitsmodel zijn fysiek en sociaal welzijn de universele, substantiële doelstellingen van de sociale actor. Deze doelstellingen betreffen materiële goederen, maar evenzeer de sociale omgeving, natuur, leefbaarheid en cultuur. Ze zijn verbonden met operationele doelstellingen die, algemeen geformuleerd, verbetering van de levensomstandigheden betreffen. Ook de verwerving van de middelen voor de realisering van de substantiële doelstellingen maakt deel uit van de operationele doelstellingen. Relatieve verbetering ten opzichte van andere situaties, referentiesituaties, en andere sociale groepen, referentiegroepen, is minstens zo belangrijk, en vaak belangrijker dan absolute verbetering. Voorkoming van verslechtering van de heersende omstandigheden en beperking van verlies vallen ook onder verbetering, evenals de ontwikkeling van nieuwe, nog onbekende alternatieven (Lindenberg en Frey, 1993). Met andere woorden, de actor is allereerst producent in plaats van consument.

De realisering van de operationele doelstelling vindt plaats binnen een kader van fysieke en sociale beperkingen, zoals financiële restricties en sociale normen, en is onder meer gericht op de verruiming van de beperkingen. De operationele doelstellingen worden gerealiseerd in een probleemoplossend proces, waarbij de referentiepunten waaraan de realisering afgemeten wordt, mede bepaald zijn door sociale normen, referentiegroepen en sociale vergelijkingsprocessen. In dit proces worden op heuristische wijze verwachtingen gevormd en stopregels toegepast, waarbij van beperkte in plaats van volledige informatie gebruik wordt gemaakt. De verwachtingen en stopregels worden aangepast op basis van ervaringen waarbij sociale interactie van invloed is. Een noodzakelijke voorwaarde voor handeling is dat de actiesituatie goed gedefinieerd en afgebakend is. Hierbij speelt doel-*framing* een belangrijke rol, dat wil zeggen een interpretatiekader vanuit een bovengeordend doel dat zowel subdoelen als middelen ter realisering van de subdoelen beïnvloedt (Lindenberg, 2008).

Het sociale rationaliteitsmodel gaat dus uit van een algemene handelingstheorie ten aanzien van rivaliserende doelstellingen en is gebaseerd op onvolledige informatie en beperkte rationaliteit. Het biedt derhalve een alternatief voor maximaliserend gedrag onder beperkingen, ofwel de homo economicus. Het veronderstelt geen constante en stabiele preferenties, biedt ruimte voor tijdsinconsistentie van

voorkeuren en de mogelijkheid dat actoren genomen beslissingen willen herzien (Laibson, 1997; Ariely *et al.*, 2003). Binnen het model passen ook actoren die beschikken over beperkte wilskracht, die niet altijd het optimale alternatief kiezen, zelfs wanneer zij dat kennen (Akerlof, 1991). Verder benadrukt het model het sociale karakter van de actor doordat het rekening houdt met het welzijn van derden (Sen, 1987; Archibald en Donaldson, 1979), en de invloed van derden op de eigen framingprocessen (Lindenberg, 2008). Ten slotte biedt het een alternatief voor die beoefenaren van de economische wetenschap die volgens Heertje (2010) “ten prooi vallen aan een dramatische verschraling. Verschraling door een economische beschouwing in te snoeren tot een financiële calculatie, het verabsoluteren van de uitkomsten daarvan, het miskennen van de veronderstelling waarop de reikwijdte van modelmatige uitspraken berust en door het verwarren van lokale met globale optimaliteit.”

Het sociale rationaliteitsmodel vormt een kader voor de uitkomst van een logisch duel tussen de verschillende stromingen binnen de micro-economie, aangezien het een synthese vormt van de beginselen waarop de gedragseconomie en de nieuwe institutionele economie gebaseerd zijn. Bovendien omvat het de neoklassieke economie als bijzonder geval (Lindenberg, 2001a; Folmer, 2009). Tevens biedt het een adequaat kader voor de specificatie, interpretatie en integratie van empirische modellen (Folmer en Johansson-Stenman, 2011). Van belang in dit verband is dat de sociologie een veel sterkere interactie tussen theorie en empirie kent dan de neoklassieke economie. Theoretische analyses waarvan de uitkomsten niet getoetst worden, komen in de sociologie veel minder voor dan in de neoklassieke economie. Bovendien wordt de theorie veel sterker gevoed door empirische resultaten. Sociologisch onderzoek begint met een conceptueel model dat uit een aantal theoretische concepten bestaat met daartussen hypothetische verbanden als tentatieve antwoorden op de onderzoeksvragen (Segers, 1999). Het conceptuele model dient als instrument voor de selectie en specificatie van de aspecten die relevant zijn voor het onderzoeksprobleem. Verder vormt het de basis voor de keuze van de meest geschikte onderzoeksmethode en dient het als kader voor de interpretatie van de gevonden onderzoeksresultaten. Bij de formulering van het conceptuele model dient een theoretisch basismodel, zoals het sociale rationaliteitsmodel, als heuristiek en checklist.

## Conclusie

Het voortbestaan van de sterk bekritiseerde neoklassieke theorie als dominant model en de gebrekkige synthese van de gedragseconomie en de nieuwe institutionele economie duiden op de afwezigheid van logische duellen binnen de economie. Ten gevolge hiervan wordt zowel de wetenschappelijke voortgang als de beleidsrelevantie gehinderd. Om uit de impasse te geraken, kunnen economen gebruikmaken van het sociale rationaliteitsmodel uit de sociologie. Door zich in de richting van de sociale zusterwetenschappen te ontwikkelen gaan economen een weg op die ook bewandeld werd door illustere voorgangers als Adam Smith en Michio Morishima.

## LITERATUUR

- Akerlof, G.A. (1991) Procrastination and obedience. *American Economic Review*, 81(2), 1–19.
- Archibald, C.G. en D. Donaldson (1979) Notes on economic equality. *Journal of Public Economics*, 12(2), 205–214.
- Ariely, D., G. Loewenstein en D. Prelec (2003) Coherent arbitrariness: stable demand curves without stable preferences. *Quarterly Journal of Economics*, 118(1), 73–105.
- Bolles, E.B. (2004) *Einstein defiant: genius versus genius in the Quantum Revolution*. Washington, DC: Joseph Henry Press.
- Bovenberg, A.L. en T.C.M.J. van de Klundert (2006) Christelijke traditie en neoklassieke economie in gesprek. *ESB*, 84(4230), 21–26.
- Bowles, S. (1998) Endogenous preferences: the cultural consequences of markets and other economic institutions. *Journal of Economic Literature*, 36(1), 75–111.
- Brecchetti, L., A. Pelloni en F. Rosetti (2008) Relational goods, sociability, and happiness. *Kyklos*, 61(3), 343–363.
- Brennan, G. en J.M. Buchanan (1985) *The reason of rules. Constitutional political economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cyert, R.M. en J.G. March (1963) *A behavioral theory of the firm*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Fehr, E. en K. Schmidt (2006) The economics of fairness, reciprocity and altruism. Experimental evidence and new theories. In: Kolm, S.-C. en J.M. Ythier (red) *Handbook on the economics of giving, altruism and reciprocity*. Amsterdam: Elsevier/North-Holland, 615–691.
- Folmer, H. (2009) Why sociology is better conditioned to explain economic behaviour than economics. *Kyklos*, 62(2), 258–274.
- Folmer, H. en O. Johansson-Stenman (2011) Does environmental economics produce aeroplanes without engines? Or the need for an environmental social science. *Environmental and Resource Economics*. Te verschijnen.
- Forest L.R., R.N. Stavins en R.H.K. Vietor (2008) Corporate social responsibility through an economic lens. *Review of Environmental Economics and Policy*, 2(2), 219–239.
- Gilovich, T., D. Griffin en D. Kahneman (red) (2002) *Heuristics and biases: the psychology of intuitive judgment*. New York: Cambridge University Press.
- Heertje, A. (2010) Integrale Economie. *ESB* 95(4600), 788–789.
- Kahneman, D. (2003) A perspective on judgement and choice: mapping bounded rationality. *American Psychologist*, 58(9), 697–720.
- Laibson, D. (1997) Golden eggs and hyperbolic discounting. *Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 443–447.
- Lindenberg, S.M. (2001a) Social rationality as a unified model of man (including bounded rationality). *Journal of Management and Governance*, 5(3–4), 239–251.
- Lindenberg, S.M. (2001b) Intrinsic motivation in a new light. *Kyklos*, 54(2–3), 317–342.
- Lindenberg, S. (2008) Social rationality, semi-modularity and goal-framing: what is it all about? *Analyse & Kritik*, 30(2), 669–687.
- Lindenberg, S. en B. Frey (1993) Alternatives, frames, and relative prices: a broader view of rational choice. *Acta Sociologica*, 36(3), 191–205.
- Loewenstein, G. en J. Elster (red) (1992) *Choice over Time*. New York: Russell Sage.
- North, D.C. (1990) *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Popper, K.R. (1994) *All life is problem solving*. Londen: Routledge.
- Segers, J. (1999) *Methoden van de maatschappijwetenschappen*. Assen: Van Gorcum.
- Sen, A. (1987) *On ethics and economics*. Oxford: Basil Blackwell.
- Simon, H. (1957) *Models of man, Social and rational*. New York: Wiley.
- Tarde, G. (1898) *Les lois sociales*. Parijs: Les empêcheurs de penser en rond/Institut Synthélabo.
- Williamson, O.E. (1975) *Markets and hierarchies. Analysis and antitrust implications*. New York: Free Press.

