

---

# Grote kwesties

---

## 'Economie-voor-de-lol'

---

Wie geregeld de iets betere boekhandel binnenloopt en er grasduint in het non-fictie aanbod kan ze onmogelijk ontlopen. De stapels boeken over economische onderwerpen. Meer specifiek, boeken die duidelijk maken dat en hoe lieden die door de economische bril kijken de wereld (beter) begrijpen. Boeken met bekende economen als auteurs en niet een of andere nobele onbekende. Ik weet het wel. Een tijdje geleden heb ik u er ook al op geattendeerd en heb ik zelfs een paar van de meest in het oog springende exemplaren iets uitvoeriger voorgesteld. Maar het grote succes van deze publicaties en de snelheid waarmee ze kennelijk ook in Nederlandse vertaling beschikbaar komen blijft mij intrigeren.

Waarom, zo kan men zich afvragen, begeven lieden met naam en faam in de academische wereld zich op dit pad? Waarom spenderen ze een deel van hun tijd aan publicaties, die in het geheel van hun wetenschappelijke prestaties – citatie-indexen, weet je wel? – en dus voor hun academische carrière nauwelijks meetellen? Platvloers geldelijk winstbejag misschien? En zelfs gemakkelijk platvloers winstbejag, want meestal zijn deze publicaties voor het grote publiek afgeleide producten – bundelingen van columns in kranten en weekbladen, zoals in het geval van *The Economic Naturalist* van Robert Frank, of van herwerkingen van artikels in professionele tijdschriften door een journalist, zoals in het geval van Steven Levitt en Stephen Dubner in *Freakonomics*. Ze vergen dus weinig bijkomende inspanning, maar beloven wel redelijk wat royalty's. Bovendien, het argument dat deze publicaties weinig 'academische winst' opleveren, is niet echt van tel. Zeker voor figuren als Frank of Levitt geldt dat hun academische carrière niet meer stuk kan. De recente heisa rond de financiële en economische crisis zal zeker ook wel een rol spelen en een

gedeeltelijke verklaring vormen voor de grotere interesse van de boekenverkopers en uitgevers en misschien ook van het publiek. Maar ik betwijfel of men het ook echt als aanleiding kan zien voor deze stroom van boeken die het grote publiek proberen duidelijk te maken hoe economen denken en welke voordelen het opzetten van een economische bril oplevert. Trouwens, alvast voor de hiervoor geciteerde voorbeelden geldt dat ze dateren van voor de crash en ook qua inhoud weinig of niets van doen hebben met financiële markten, beursnoteringen of economische crisis.

Recent publiceerde de filosoof Jack Vromen, academisch directeur van het Erasmus Institute for Philosophy and Economics van de universiteit van Rotterdam, een interessante beschouwing over de maatschappelijke betekenis van dergelijke publicaties. Het boek waarop Vromen zich het meest concentreert, is het onvermijdelijke *Freakonomics*, de bestseller van Steven Levitt en Stephen Dubner. Vromen beschouwt dit boek, dat recent trouwens een vervolg kreeg met als titel *Superfreakonomics*, als de trendzetter en meest typische representant van een verzameling van publicaties die men in de pers en op de websites van boekenverkopers, zoals Amazon, meestal typeert met termen als 'pop economics', 'cute-o-nomics' of 'economics made fun'. Omdat al deze boeken belangrijke karakteristieken gemeen hebben mag men in dit geval terecht spreken over een apart 'genre', zegt Vromen. De belangrijkste karakteristiek is wellicht dat al deze auteurs trachten het bredere publiek van niet-specialisten te bereiken. Om de typische denkwijze van economen over te brengen op leken rapporteren zij daarbij allemaal nieuwe, zelfs baanbrekende onderzoeksresultaten, die op de grens liggen van de economische discipline. Vromen geeft er de voorkeur aan om dit genre te typeren als 'economics-made-fun'. Want ook dat is een gemeenschappelijke karakteristiek van dit genre. Inderdaad, alle publicaties

die ertoe behoren tonen aan – of doen daartoe toch een poging – dat men aan economie bedrijven, plezier kan beleven. Ze leggen de economische principes niet alleen uit op een plezierige manier, zonder gebruik te maken van wiskundige vergelijkingen, grafieken, formele modellen of andere zaken die economische artikels meestal zo esoterisch maken. Ze behandelen vooral ook onderwerpen die veel interessanter zijn en meer intrigeren dan wat men meestal onder ‘economie’ begrijpt. Bovendien laten deze publicaties de lezer toe om een ‘verborgen realiteit’ te zien en een andere waarheid te ontdekken onder wat zich oppervlakkig als conventionele zienswijze aandient.

*Superfreakonomics*, het recente tweede boek van Levitt en Dubner, vormt een perfecte illustratie van de stelling van Vromen. Geen formules en slechts enkele hele simpele tabellen; verhalen “in which the global financial meltdown is entirely ignored in favor of more engaging topics” en die gaan over “things you always thought you knew but didn’t.” Of wat dacht u van de volgende aanhef van een hoofdstuk met de titel ‘Why should suicide bombers buy life insurance?’: “If you knew someone in southeastern Uganda who is having a baby next year, you should hope with all your heart that the baby isn’t born in May. If so, it will be roughly 20 percent more likely to have visual, hearing or learning disabilities as an adult. Three years from now, however, May will be a fine month to have a baby. But the danger will only have shifted, not disappeared; April would now be the cruelest month. What can possibly account for this bizarre pattern? Before you answer consider this: the same pattern has been identified halfway across the world, in Michigan. In fact, a May birth in Michigan may carry an even greater risk than in Uganda.” (p.57) Niet direct gebald en van hetzelfde allooi als bijvoorbeeld de fameuze openingszin van Salingers’ *The Catcher in the Rye*, zult u zeggen. Akkoord. Maar toch intrigerend genoeg om de vergelijking te doorstaan met de aanhef van menige ‘who-dunnit’ en om de lezer aan te zetten tot nieuwsgierig verder lezen.

### Maar geen ‘lollige economie’ ...

Dat dit genre best te typeren valt als ‘economics-made-fun’ betekent volgens Vromen niet dat deze auteurs hun voor groot publiek bedoelde

publicaties niet ernstig zouden nemen. Dat men economie bedrijven en lezen plezierig wil maken, betekent niet dat economen grappig moeten zijn of dat men economische geschriften moet opvatten als een grap. Ter illustratie verwijst hij naar een publicatie die de aanleiding vormde tot een hevige discussie, om niet te zeggen ruzie tussen de auteur en Steven Levitt.

In deze publicatie, in de klassieke vorm van een wetenschappelijk paper en opgenomen in de reeks discussiepapers van een economisch departement van een bekende universiteit, bracht men verslag uit van een onderzoek waarin men probeerde te bepalen welke van de twee vocalisten van de hard-rock band AC/DC het meest efficiënt is. De auteurs beoordelen deze efficiëntie op experimentele wijze door de mensen die onderdeel vormen van onderhandelingsituaties twee verschillende songs te laten horen en na te gaan welke song (en dus welke vocalist) de ‘beste’ invloed heeft op de resultaten van de onderhandelingen. Levitt, die vanuit zijn interesse voor experimenteel onderzoek én ‘freaky topics’ deze paper niet aan zich kon laten voorbijgaan, maakte er na lectuur op zijn blog een aantal uitermate denigrerende opmerkingen over. Uit zijn reactie bleek duidelijk dat hij dit soort onderzoek redelijk onzinnig vindt en hij besloot met de opmerking dat hij hoopte dat de betrokken onderzoeker zijn vaste benoeming al binnen had, want anders ... Redelijk gepikeerd maakte de auteur van het stuk duidelijk dat het in feite om een grap ging, om ‘pastiche’ waarin hij rapporteert over een gefingeerd onderzoek. Dat iemand als Levitt dit niet onmiddellijk doorzag, gaat mijn begripsvermogen te boven, repliceerde de man. Waarop Levitt zich prompt publiek afvroeg waarom de tekst dan wel werd opgenomen in een reeks wetenschappelijke publicaties, gepatroneerd door een economisch departement.

Dit voorval zou men kunnen afdoen als een teken dat het Levitt aan humor en relativiseringsvermogen ontbreekt. Maar dat is niet de interpretatie die Vromen eraan geeft. Integendeel, het voorval illustreert voor hem dat ‘economics-made-fun’ voor de auteurs die dit genre beoefenen zeker niet gelijk staat met ‘funny economics’ of ‘economists-can-be-funny’. Integendeel, “books in the economics-made-fun genre are ... taken very serious by their authors”. Hun ultieme doelstelling is om de kloof

tussen specialisten en het grote publiek te doorbreken en zo burgers beter te wapenen door op bredere schaal hun inzicht in maatschappelijke mechanismen te verbeteren.

### Economisch imperialisme?

Vromen besteedt in zijn beschouwing ook erg veel aandacht aan de beschuldiging die door sommige kritische lezers van dit genre wordt geuit. Voor hen vormen deze publicaties een duidelijk teken van een (toenemend) 'economisch imperialisme' oftewel van het doordringen van de economische blik in domeinen die men niet alleen traditioneel beschouwt als het wingewest van andere disciplines, maar waarvan men meent dat ze door het importeren van economische denkwijzen als het ware een verminking oplopen. Vromen is het met deze kritiek niet helemaal eens.

Wat het 'economics-made-fun' genre vooral kenmerkt is het mantra: "people respond to incentives". De grote boodschap van de publicaties in dit genre is dat men pas een goed zicht krijgt op waarom mensen bepaalde keuzes maken als men de aansporingen waaraan ze bloot staan in kaart brengt en tegenover elkaar afweegt. Op zich is deze boodschap volledig in overeenstemming met de manier waarop economen – ik zou met enige overdrijving bijna zeggen sinds mensenheugenis – de analyse van menselijk gedrag aanvatten. Vromen toont echter op overtuigende wijze aan dat 'aansporingen' in deze literatuur zeker niet beperkt blijven tot financiële kosten en baten, maar dat auteurs zoals Levitt en Frank ook oog hebben voor het belang van sociale en morele aansporingen. Andere dan traditionele economische onderwerpen behandelen leidt in hun geval kennelijk ook tot oog hebben voor andere dan traditionele economische aansporingen en overwegingen. "... economic analysis, as it is promoted in the economics-made-fun movement, is wedded neither to the view that agents pursue their own interests, nor to the view that agents engage (in a 'coldly rational' way) in instrumental reasoning in order to attain their goals." Er is ruimte voor gevoelens van schuld, toewijding, betrokkenheid en plicht, zelfs in analyses die ervan uitgaan dat mensen reageren op aansporingen en dat het kosten-baten principe een erg sterke verklaringsgrond biedt in alle maatschappelijke domeinen.

Vreemd daarbij is natuurlijk wel, merkt hij op, dat deze economen nauwelijks blijk geven kennis te hebben van het feit dat sommige van hun analyses bij sociologen, zij het in een andere terminologie al lang gemeen goed zijn. In die zin is de intuïtie achter de kritiek op het 'economisch imperialisme' mogelijk wel gegrond. "One might rightly wonder whether moral feelings and moral considerations are done justice when attempts ... are made to squeeze them into the standard terminology of economic analysis." Maar de gebruikte terminologie is volgens Vromen eerder contraproductief. Ze doet zeker geen recht aan de belangrijke kwestie waar deze intuïtie op wijst. "... discussing this concern in terms of economic imperialism and its alleged attendant attributes, such as exploitation and appropriation, does not help a jot. In a sense, such discussions badly distort what is questionable about such attempts."

Ik ben het met deze beschouwingen van Vromen grotendeels eens. Lees bijvoorbeeld het laatste boekje van wijlen Charles Tilly, *Credit & Blame*, om te beseffen welk genuanceerd palet van zingeving men mist als men het begrip 'krediet geven' enkel en alleen als een technisch-economisch begrip zou hanteren. Maar ik blijf met betrekking tot de verklaring voor de opkomst van het 'economics-made-fun' genre toch wat op mijn honger zitten. De uitbreiding van het domein waarover men vanuit een economische blik uitspraken doet, is een kwestie waarover ik geregeld heb lopen peinen sinds ik een kwarteeuw geleden, in de Polekar-publicatie *Het laboratorium van de crisis*, een eerste poging ondernam om er enig inzicht in te krijgen. Of ik ooit de tijd zal vinden om het onderzoeksprogramma dat ik voor ogen heb uit te voeren – en vooral ook een sponsor om deze onderneming te financieren – is een andere zaak. Tegen de heersende opinie in op vervroegd pensioen gaan, misschien? In ieder geval, het eerste werk zou erin bestaan om na te gaan wanneer het voor economen winstgevend werd om echt 'freaky' onderwerpen te behandelen. Heel dikwijls wijst men op het werk van Gary Becker als hét 'discursieve evenement' dat de deur opent voor de uitwaaiering van de economische blik. Ik twijfel niet aan de invloed van het werk van Becker op dit vlak. Maar deze lectuur veronachtzaamt drie zaken. Het besef dat men keuzegedrag op niet-economische domeinen kan begrijpen vanuit het denkkader dat men gebruikt

binnen het economische domein is minstens sinds het einde van de 19e eeuw aanwezig, bijvoorbeeld in het werk van Wicksteed. Bovendien, zelfs als velen het als schokkend ervoeren dat hij kinderen conceptueel gelijk stelde met duurzame consumptiegoederen en op gezinnen modellen uit het domein van de internationale handel toepaste, in vergelijking met de huidige publicaties kan men de topics die Becker behandelde niet echt beschouwen als 'freaky'. Tenslotte, toen Becker vanuit een economische invalshoek zaken als discriminatie begon te bestuderen, was de reactie van zijn omgeving uitermate negatief. Dat is bij de huidige golf van publicaties veel en veel minder het geval. Er is dus meer aan de hand. Simplistisch gesteld: wat maakte dat men tot Becker diende te wachten op de 'economic approach to human behavior' en dat recent economen zich met veel minder negatieve reacties dan Becker ondervond te buiten kunnen gaan aan analyses van 'freaky' topics?

Wat dit laatste betreft wijst Jack Vromen op een opmerkelijke ontwikkeling. Het aantal publicaties over 'freaky' topics lijkt het jongste decennium toe te nemen, ook in economische A-tijdschriften, zegt hij. "Especially for young economists starting out, writing a clever paper on a 'freakish' subject that no other economist has touched allows academic kudos to be earned more easily and quickly than trying to bring a big, important issue that the brightest minds in the profession have already worked on a tiny bit closer to full resolution." De suggestie, dat analyses van de voor de hand liggende puzzels opgeworpen door het dominerende onderzoeksprogramma (in Kuhniaanse of zelfs Lakatosiaanse zin) steeds minder opbrengen voor jonge onderzoekers en hen derhalve drijft naar topics met groter en sneller resultaat, is verleidelijk omdat ze spoort met het eigen conceptueel raamwerk – afnemende meeropbrengsten, nietwaar – en ook wel omdat men ze ook van toepassing kan achten op de periode waarin Becker zijn blikverwijdende analyses publiceerde.

Of deze verklaring echt voldoet, betwijfel ik. Jonge economen mogen dan onder invloed van de vigerende structuur van aansporingen in de academische wereld hun aanbod van behandelde topics wijzigen, de vraag naar topics moet er ook voor open staan. Minstens de redacties van deze tijdschriften moeten artikels over 'freaky' topics ook in aanmerking nemen voor publicatie. Punt is wel

dat de recente geschiedenis van de economische wetenschap voldoende voorbeelden bevat die suggereren dat er ook op dat vlak belangrijke wijzigingen zijn opgetreden. Het beste voorbeeld is misschien wel het beruchte 'lemons'-artikel waarvoor Akerlof uiteindelijk de Nobelprijs kreeg, maar dat oorspronkelijk door twee hoog aangeschreven tijdschriften werd afgewezen omdat het te veel afweek van de standaard. Ook al was het onderwerp verre van 'freakish'. Dat iemand als Stephen Levitt de leiding heeft van redactie van de uitermate prestigieuze *Quarterly Journal of Economics*, is in dit opzicht zeker relevant. Maar ik kan mij niet van de indruk ontdoen dat bredere maatschappelijke ontwikkelingen hier ook een rol spelen. Ontwikkelingen die men gemakshalve kan aanduiden met verwijzingen naar theorieën over secularisering of rationalisering en die maken dat meer en meer maatschappelijke onderwerpen, die dit vroeger niet waren, nu wel beschikbaar komen voor de economische blik. Trouwens, het zou fout zijn, lijkt mij, om beschouwingen over de uitwaaiering van de economische blik enkel te beperken tot wat economen doen. Misschien is het wel belangrijker om na te gaan welke aansporingen ertoe leiden dat andere menswetenschappers ook meer en meer denkwijzen hanteren die alle kenmerken van de economische blik vertonen. Ook in dit opzicht geldt dat de opmerking van Vromen dat spreken over 'imperialisme' of 'veroveren' eerder contraproductief is.

### En wat met nog veel vroeger ...

En dan nog een laatste puntje. Al is het een beetje dom om te verwachten dat men in het bestek van een artikel 'alles' kan behandelen, toch is het een beetje spijtig dat Vromen de recente 'economics-made-fun' literatuur niet confronteert met oudere publicaties die men in meerdere opzichten als vergelijkbaar kan beschouwen. Gelijkaardig niet enkel omdat de auteurs ervan de nood voelden om de kloof tussen de specialistische publicaties van economen en het bredere publiek te dichten, maar ook omdat men minstens in enkele van deze publicaties een poging ondernam om aan te tonen dat je een dergelijk boek ook zou kunnen lezen omwille van het plezier en niet omwille van het nut. Over hoeveel publicaties het in het verleden gaat en of dit aantal voldoende is om te rechtvaardigen dat men toen al van een 'genre' spreekt, weet ik niet. Zoals

gezegd, te weinig tijd en geen sponsors voor een gedegen onderzoek op het terrein van de geschiedenis van het (recente) economisch denken.

Maar toch. Mijn boekenkast bevat minstens één boek dat voor een dergelijke vergelijking in aanmerking komt: *Economics for Pleasure* van G.L.S. Shackle, gepubliceerd in 1959. Ik kocht het ooit in een tweedehands boekhandel in Londen, erg verrast dat iemand van het allure van Shackle zo'n boek schreef. De man is, zo leert de ervaring mij, vandaag zo goed als onbekend bij de meeste jonge, verstandige academische economen, maar was een van de grote figuren van de periode die ooit door iemand de 'years of high theory' werd genoemd. Tussen haakjes, maar tekenend: Wikipedia ter hulp roepen baat niet, 'G.S.L. Shackle' en zijn (ultra-subjectivistische) kritiek op de dominerende visie op onzekerheid, risico en waarschijnlijkheid zijn er niet gekend.

Het opzet van *Economics for Pleasure* doorstaat zeker de vergelijking op het vlak van wat Vromen als de kern van het 'economics-made-fun' genre aanduidt. Volksverheffing om het met een oude term te zeggen oftewel voorlichting en verbetering van het kennispeil van het algemene publiek als algemene doelstelling. "I could write many weighty paragraphs explaining how useful and indeed essential it is for leaders of modern life to have some knowledge of economic theory; not only for the politician, the civil servant, the banker and the actuary, but also the schoolmaster, the journalist, the engineer, the agriculturist and many more." Maar daar houdt het gelijklopend karakter niet op. Ik pleit ervoor, schrijft Shackle in de inleiding, dat economie zou gelezen worden door een nog breder publiek dan wie er professioneel baat bij heeft. Men zou het moeten lezen omdat het interessant en fascinerend is. Men zou het moeten lezen omwille van het plezier. Als motto fungeert een citaat van de Dean of Faculties van Columbia University: "Some men are so selfish that they read a book or go to a concert for their own sinister pleasure, instead of doing it to improve social conditions, as the good citizen does when drinking cocktails or playing bridge." Welnu, zegt Shackle, dit voorbeeld zou men moeten volgen. Economie lezen "for your own sinister pleasure". Vandaar geen gebruik van formele modellen, moeilijke grafische voorstellingen of esoterische terminologie.

Maar daar stopt dan ook de vergelijking met de boeken van Levitt of Frank. Geen 'freaky' topics voor Shackle, geen 'pimp your economics' om de vorm van de tekst aantrekkelijker te maken. Wel hoofdstukken die vertrekend van dagelijkse ervaring uitleggen welke werktuigen er in de materiaal-kist van economen zitten. Vooral ook geen focus op de verklaring van individueel keuzegedrag, maar hoofdstukken die stuk voor stuk macro-economische leerstukken behandelen. En dat is misschien wel het opvallendste verschil. Want hoe klinkt het daarentegen weer in de epiloog van *Superfreakonomics*? "The branch of economics concerned with issues like inflation, recessions, and financial shocks is known as macro-economics. When the economy is going well, macroeconomists are lauded as heroes; when it turns sour, as it did recently, they catch a lot of blame. In either case, the headlines go to the macroeconomists. We hope that after reading this book, you'll realize there is a whole different breed of economists out there – *micro*-economists – lurking in the shadows. The seek to understand the choices that individuals make, not just in terms of what they buy but also how often they wash their hands and whether they become terrorists."

#### Literatuur

- Vromen, J.J. 2009. The booming economics-made-fun genre: more than having fun, but less than economics imperialism. *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, 2 (1), 70-99.
- Levitt, S.D. & Dubner, S.J. 2009. *Superfreakonomics*. London: Allen Lane.
- Tilly, C. 2008. *Credit & Blame*. Princeton University Press.
- Shackle, G.L.S. 1959. *Economics for Pleasure. The essence of economics in good, plain English without diagrams or mathematics*. Cambridge University Press.

#### Over 'zachte duwtjes' en 'libertarisch paternalisme'

Wie mij al enkele keren in levende lijve ontmoette, begrijpt wellicht waarom mijn dochters het kleurenpalet van mijn kledij ooit omschreven als erg vergelijkbaar met de bonte kleurenpatronen die 'Hawaihemden' kenmerken, maar dan wel 'by night' – dus bestaande uit allerlei tinten van zwart. Toen ik ooit aan mijn gezelschap uitlegde dat men hier niet echt iets principieels diende achter te zoeken, maar eerder gemakzucht omdat nadenken over keuzes zo

niet meer hoefde, merkte één van mijn vrienden op dat ik mij toch wel begoochelingen maakte want dat ik hoe dan ook minstens impliciet wel degelijk keuzes maakte. Men kan niet niet-kiezen, was de stelling van deze nuchtere, rationele en erg analytisch denkend filosoof. Ik moest onwillekeurig terugdenken aan dit voorval bij het lezen van *Nudge* (Yale University Press, 2008), een boek dat kort na verschijnen de bestsellerlijsten in duikelde en ondertussen vooral gekend is als het boek dat tegelijk fungeert als de bijbel van de Obama-administratie en als inspiratiebron van de Britse conservatieve leider, David Cameron. Waarom dit boek mij dat voorval terug in herinnering bracht, wordt later wel duidelijk – hoop ik. Maar laat mij eerst iets zeggen over het boek zelf en zijn auteurs.

*Nudge* is geschreven door twee academici met grote faam – de econoom Richard H. Thaler en de rechtsgeleerde Cass R. Sunstein, allebei verbonden aan de University of Chicago. Het is gebaseerd op erg veel recent onderzoeksmateriaal over hoe mensen keuzes maken, onderzoeksmateriaal dat in het boek op een erg bevattelijke manier en aan de hand van frappante voorbeelden voor het bredere publiek toegankelijk wordt gemaakt. Thaler situeert zich in de slipstream van Amos Tversky en Daniel Kahnemann, psychologen die grote invloed uitoefenden op recente ontwikkelingen in de economie – iets waarvoor Kahnemann trouwens nog niet lang geleden de Nobelprijs Economie kreeg. Sunstein is een oud maatje van Barack Obama. Ze waren collega's in de University of Chicago Rechtsfaculteit en zaten samen in de redactie van een toonaangevend wetenschappelijk tijdschrift. Recent benoemde Obama Sunstein tot hoofd van de Office of Information and Regulatory Affairs – de cel die zich binnen het Amerikaanse administratie Huis bezig houdt met het nakijken van allerlei vormen van overheidsregulering.

In zeker opzicht ligt het voor de hand om *Nudge* in hetzelfde genre onder te brengen als *Freakonomics* of *The Economic Naturalist*. Zeer aantrekkelijk geschreven, onderwerpen behandelend die niet onmiddellijk hun plaats vinden in een doorsnee tekstboek economie en volledig in overeenstemming met de mantra – mensen reageren op 'incentives' – dat het 'economics-made-fun' genre kenmerkt. De ondertitel van het boek maakt duidelijk dat deze publicatie van een ander kaliber is

en zeker in een ander genre thuishoort. Vooreerst omdat *Nudge* vooral gebaseerd is op inzichten ondersteund door materiaal geleverd door zogeheten 'behavioral scientists', in het bijzonder van psychologen zoals Kahneman en Tversky, en waarvan iedereen nu wel weet dat de onderzoeksresultaten in vele opzichten haaks staan op het keuzemodel dat ten grondslag ligt aan traditionele economische modellen. Belangrijker is echter dat de uiteindelijke bedoeling van het boek sterk afwijkt van het opzet van auteurs als Levitt en Frank. Niet 'uitleggen' of 'begrijpen', maar 'verbeteren' en 'beïnvloeden' is hier de mantra. "Improving decisions about health, wealth and happiness," zegt de ondertitel – niet door mensen inzicht te geven in hun eigen keuzegedrag, maar wel door aan te tonen dat regelgeving mits een goed design een belangrijke rol kan spelen in het verbeteren van keuzes. Inderdaad, Thaler en Sunstein presenteren zich in dit boek onomwonden en zonder schroom als pleitbezorgers van een nieuwe sociale beweging, die zij voorzien van de ietwat paradoxale titel: 'libertarian paternalism'. Een Derde Weg, dus – ware het niet dat deze terminologie door de ervaringen van het recente verleden al danig in diskrediet is gebracht.

### Onschendbare keuzevrijheid?

Waar gaat het om? Voor economen, zo luidt het uitgangspunt van de redenering, is keuzevrijheid zowat de alfa en omega van alle mogelijke beleidsadviezen. Het bekende boek van Milton en Rose Friedman, *Free to Choose*, is hiervan wellicht de beste illustratie. Maar pleidooien die uitgaan van de quasi-onschendbaarheid van de individuele (keuze-)vrijheid kenmerken niet enkel de economen. Dit principe vormt ook het uitgangspunt van het klassieke liberalisme of van de meer radicale liberarische bewegingen. Zelfs populistische partijen hanteren dit principe heel dikwijls minstens impliciet in hun kritiek op overheidsmaatregelen, die erop gericht zijn om mensen te beschermen tegen de soms nadelige effecten van hun eigen keuzes. Een kritiek op maatregelen die volgens deze critici zijn ingegeven door een grote mate van paternalisme en die daarom onaanvaardbaar zijn. Denk maar aan discussies over het al dan niet verplicht maken van de autogordel, het dragen van fietshelmen, de kritiek op verplichte inenting en dergelijke meer, maar ook bepaalde vormen van radicale kritiek op

vormen van verplichte verzekeringen tegen ziekte of verplichte vormen van sparen zoals pensioenen en zelfs de verplichting om tot een bepaalde leeftijd onderwijs te volgen.

Welnu, zeggen Thaler en Sunstein, pleidooien die uitgaan van een quasi-onschendbaarheid van de individuele (keuze-)vrijheid en die een onvernegbaarheid zien tussen 'libertarische' en 'paternalistische' visies, zijn gebaseerd op één belangrijke veronderstelling en twee vervelende misvattingen. De foute veronderstelling is dat mensen altijd 'goed' kiezen of minstens dat ze 'beter' kiezen wanneer ze dat zelf doen dan wanneer iemand anders dat in hun plaats doet – waarbij 'goed' en 'beter' in dit geval betekenen: in lijn met hun voorkeuren of wat hun het beste uitkomt. Empirisch onderzoek wijst overduidelijk uit dat deze veronderstelling fout is. We weten, zeggen ze, dat mensen, als ze kiezen tussen verschillende opties, gebruik maken van vuistregels en niet alles tot in de details doorrekenen. We weten ook dat mensen inert zijn en zich bij keuzes veelal laten leiden door het status quo, door ervaringen of voorbeelden die ze zich het gemakkelijkst voor de geest kunnen halen of die nog recent in het geheugen liggen. Mensen maken ook meer dan goed voor hen is, gebruik van de zogeheten 'default'-optie en zijn doorsnee genomen veel te optimistisch en hebben een veel te groot vertrouwen in de keuzes die ze maken. Als ze een bepaald bedrag verliezen geeft het hen een miserabel gevoel dat dubbel zo groot is als het geluksgevoel dat gepaard gaat met het winnen van hetzelfde bedrag. Voor wie het wetenschappelijke werk dat hieraan ten grondslag ligt in detail wil bekijken, vormen een aantal basisartikels van Tversky en Kahneman een goed uitgangspunt. Maar *Nudge* lezen volstaat ruimschoots om een goed algemeen beeld te krijgen. Het boek mobiliseert een overweldigende hoeveelheid materiaal om deze stellingen te staven.

Dat zelfs doorslaande argumenten die aantonen dat mensen niet altijd 'goed' kiezen niet volstaan om pleitbezorgers van de individuele vrijheid ervan te overtuigen dat men vormen van overheidsingrijpen kan rechtvaardigen, berust volgens Thaler en Sunstein op twee spijtige misvattingen. De eerste misvatting is dat 'paternalisme' onvermijdelijk gelijk staat met 'dwang'. De tweede misvatting is dat er een alternatief zou zijn voor 'paternalisme'.

Inderdaad, zo argumenteren ze, denken dat men situaties kan vermijden waarin door organisaties keuzes worden gemaakt die de keuzes van hun leden beïnvloeden, geeft blijk van een ernstig gebrek aan realisme. Bovendien is het gelijk stellen van deze vormen van beïnvloeding met 'dwang' duidelijk een vorm van onzindelijk denken.

### De schoolrefter als voorbeeld

Het voorbeeld dat Thaler en Sunstein in verschillende van hun publicaties gebruiken om deze stelling te illustreren, is de manier waarop in een studenten- of bedrijfsrestaurant de schotels waar tussen men kan kiezen worden uitgesteld. Onderzoek toont aan, zeggen ze, dat de manier en de volgorde waarin men verschillende onderdelen van het menu presenteert een invloed hebben op wat iemand zal kiezen. Als men bij de desserts het fruit voor de zoetigheid zet, verhoogt de kans dat iemand fruit en geen zoetigheid meeneemt en dit effect neemt nog toe als men de zoetigheden een beetje verder of op een andere plaats zou zetten zodat het enige inspanning vergt om ze te gaan halen. De manager van de cafetaria beïnvloedt zo door de schikking waarvoor hij opteert de keuzes van zijn klanten. Hij kan niet niet-kiezen hoe hij zijn goederen aanbiedt. Hij is onvermijdelijk een "choice architect", zegt Thaler en Sunstein, en als dusdanig kan hij verschillende wegen op: a) hij kan de aangeboden schotels zo ordenen dat zijn winst maximaal is, b) hij kan de schotels gewoon in een toevallige volgorde en zonder enig onderliggend principe aanbieden, c) hij kan het voedsel zo presenteren dat de klanten zo veel mogelijk calorieën opnemen, of d) hij kan bij de presentatie rekening houden met wat hij vanuit het standpunt van de klant de beste keuze vindt. Deze laatste optie beschouwt men veelal als 'paternalistisch'. Maar is dat wel zo? Zou men er bezwaar tegen hebben, mochten zelfbedieningsrestaurants steeds het fruit voor de zoetigheden zetten? Bijvoorbeeld in scholen? En zeker als het de consumptie van appels doet stijgen en van chocola en dergelijke doet dalen? En is er in dit opzicht echt een fundamenteel verschil tussen de behandeling van kinderen en deze van volwassenen? Voor Thaler en Sunstein is de conclusie duidelijk. Zolang er geen dwang mee gemoeid is, vinden zij bepaalde vormen van paternalisme best aanvaardbaar. Daarom is voor hen de term

'libertarisch paternalisme' geen oxymoron. Of, zoals Thaler en Sunstein het zelf formuleren in de eerste bladzijden van *Nudge*: "When we use the term *libertarian* to modify the word *paternalism*, we simply mean liberty-preserving. (...) The paternalistic aspect lies in the claim that it is legitimate for choice architects to try to influence people's behavior in order to make their lives longer, healthier, and better. (...) In our understanding, a policy is 'paternalistic' if it tries to influence choices in a way that will make choosers better off, as judged by themselves." Libertarisch paternalisme is bijgevolg een relatief zwak, zacht en weinig indringend paternalisme omdat men geen keuzemogelijkheden afblokt, uitsluit of op een betekenisvolle wijze lastig maakt.

Deze relatief zwakke duwtjes die men via regelgeving aan iemand geeft, duiden Thaler en Sunstein aan met de term 'nudge'. "A nudge, as we will use the term, is any aspect of the choice architecture that alters people's behavior in a predictable way without forbidding any options or significantly changing their economic incentives. To count as a mere nudge, the intervention must be easy and cheap to avoid. Nudges are not mandates. Putting the fruit at eye level counts as a nudge. Banning junk food does not." Geen 'dwang' dus, maar ook geen 'aansporing' (of 'incentive') zoals men dit begrip meestal ziet hanteren in beschouwingen van economen. Twee vergelijkbare situaties waarin men exact dezelfde goederen tegen exact dezelfde prijzen aanbiedt, mogen volgens de modellen die economen – Econs – gebruiken niet leiden tot verschillende keuzes, zelfs niet als de goederen in een verschillende volgorde op de toonbank staan. Echte mensen – Humans – reageren wel op dergelijke elementen. "... a nudge is any factor that significantly alters the behavior of Humans, even though it would be ignored by Econs. Econs respond primarily to incentives. (...) Humans respond to incentives too, but they are also influenced by nudges."

Het 'cafeteria' speelt in *Nudges* een paradigmatische rol. Maar het libertarisch paternalisme van Thaler en Sunstein stopt natuurlijk niet bij dit soort triviale aangelegenheden. Zo bespreken ze (en Thaler publiceerde er als coauteur een artikel over in een vaktijdschrift) een hervorming in het Zweedse sociale zekerheidssysteem, een hervorming die

trouwens een groot aantal karakteristieke gemeen heeft met plannen van de Amerikaanse president Bush. Deze hervorming creëerde de mogelijkheid voor werknemers om gedeeltelijk uit het 'klassieke' sociale zekerheidssysteem te stappen en een deel van hun bijdragen in een soort spaarboekje te stoppen. Thaler en Sunstein tonen hoe de designers van deze hervorming op tal van vlakken opteren voor een 'laissez-faire' aanpak en dat men deze hervorming terecht kan typeren als essentieel 'pro-keuze': 'Geef mensen zoveel mogelijk opties en laat hen daarna doen wat ze willen'. Geen probleem, zeggen Thaler en Sunstein, mochten alle Zweedse burgers Econs zijn. Dan zou de combinatie van vrije toegang, ongebreidelde competitie en veel opties echt groots zijn. Maar Zweedse burgers zijn Humans. En dus leidt het maximaliseren van het aantal keuzes niet noodzakelijk tot de beste uitkomsten. Hervormingen als deze zijn niet echt gemakkelijk op hun merites te beoordelen. Hoe kan men nagaan of de keuzes die de Zweden maken beter aansluiten bij hun voorkeuren dan onder de vorige regelgeving? Maar er zijn wel een aantal indicaties dat de resultaten niet formidabel zijn. Noch in termen van het aantal mensen dat besliste om 'actief' van deze hervorming gebruik te maken, noch in termen van de voordelen voor wie in het 'actieve' systeem participeerde. (Wie hierover meer details wil, verwijs ik naar het hieronder geciteerde artikel van Henrik Cronqvist en Richard H. Thaler.) Een belangrijke opmerking is wat Thaler en Sunstein neerschrijven met betrekking tot de brede publiciteitscampagnes waarmee men de Zweedse burgers sterk aanmoedigde om van het nieuwe systeem gebruik te maken. Wat hen vooral dwars zit, is dat men geen navenante inspanning deed op het vlak van een echte begeleiding of van richtinggevende informatie voor het maken van de keuze. Dit mag men wellicht als het meest bedenkelijke aspect van de hervorming beschouwen, stellen zij. Want "... if the underlying decision is difficult and unfamiliar, and if people do not get prompt feedback when they err, then it's legitimate, even good, to nudge a bit ... (...) The more choices you give people, the more help with decision making you need to provide." Thaler en Sunstein formuleren in hun boek nog meer richtlijnen. Zorg voor (snelle) feedback, want feedback laat mensen niet alleen toe om eventueel hun keuzes te verbeteren maar ook om te leren hoe men foute keuzes in het vervolg kan vermijden. Verwacht dat mensen fouten maken en



hou daar als keuzearchitect rekening mee. Maar het meest belangrijke element van een design – “the key question” – is volgens hen de vorm die men geeft aan de zogeheten default-optie of de situatie waarin iemand zal terecht komen die omwille van inertie of een andere reden niet kiest. In belangrijke mate staat of valt een ‘goed’ design met de mate waarin de default-optie aangepast is.

### Beter af “as judged by themselves”?

Maar aangepast aan wat, hoor ik u vragen? Aangepast in de zin dat ze mensen die kiezen beter af maken “as judged by themselves”, antwoorden Thaler en Sunstein. Een antwoord dat, zoals erg veel critici van de ‘nudgers’ opmerken, een groot probleem creëert. Want als men vertrekt van de stelling dat foute keuzes onvermijdelijk en gemeengoed zijn – waarmee men de economische theorie trouwens beroofd van een van haar belangrijkste bouwstenen: de ‘revealed preference theory’ – waarop kan men zich dan baseren om te beoordelen wat de ‘echte’ voorkeuren zijn waaraan minstens de default-optie van een design moet worden aangepast? Loert hier om de hoek niet het gevaar van een redenering die leidt tot een echt paternalisme? Hoe kan men ervoor zorgen dat de keuzearchitect geen particuliere belangen gaat dienen? Wie valideert de keuzes van de keuzearchitecten en vergt dat op zichzelf geen keuzearchitectuur?

*Nudge* bevat geen sluitend antwoord op deze vragen. Al bevat het wel een aantal suggesties. Bij het bepalen van de ‘echte’ voorkeuren kan men eventueel de markt nabootsen en bij het ontwerpen van regelgeving rekening houden met wat men weet over de voorkeuren van de meerderheid. Een alternatieve mogelijkheid is dat men een design voorziet dat mensen aanzet hun keuzes te expliciteren. Men kan ook trachten een design te ontwerpen dat het aantal mensen dat terugkomt op een gemaakte keuze minimaliseert. Bij keuzes in situaties die weinig voorkomen, kan men afkoelingsperiodes voorzien. Al deze suggesties en een aantal andere die in *Nudge* voorkomen, voldoen de critici echter duidelijk niet. Als Thaler en Sunstein transparantie van het beslissingsproces erg belangrijk vinden en benadrukken dat overheden en organisaties moeten bereid zijn om de voorgestelde hervormingen publiek te beargumenteren en te bepleiten, waarom dan

niet pleiten voor een niet-paternalistisch gebruik van ‘nudging’ en vereisen dat hervormingen door de betrokkenen democratisch bediscussieerd worden, argumenteren Colander en Qi Lin Chong. En, vragen anderen zich af, waarom hanteren Thaler en Sunstein ‘voorkeuren’ en dus een ‘welfaristisch’ principe als benchmark voor ‘nudges’? Misschien is een ‘nudge’ niet echt gelijk te stellen met ‘dwang’ of met ‘paternalisme’, maar toch zal iedere rechtgeaarde liberaal huiveren bij de gedachte aan theorieën die toelaten dat ‘welvaart’ ‘vrijheid’ overtroeft. Een andere fundamentele vraag is of een maatschappij wel op langere termijn leefbaar is als ‘governance by nudges’ het belangrijkste beleidsinstrument is of het doorslaggevende en organisatieprincipe wordt. Kan men zonder expliciete verboden of uitdrukkelijk aangeduide limieten op wat wel en niet kan? Uit de vele reacties in de literatuur mag men minstens besluiten dat *Nudge* uitermate controversiële kwesties behandelt. Volgen hoe dit debat zich in de toekomst ontwikkelt, is zonder twijfel een interessante bezigheid. Dit debat is echter niet alleen interessant vanuit theoretisch oogpunt. Ook voor beleidsmakers en hun ‘slachtoffers’ is de lectuur van deze publicaties en de discussie die zich ontwikkelt van uitermate groot belang.

Een van de belangrijkste boodschappen van *Nudge* is “that seemingly small features of social situations can have massive effects on people’s behavior; nudges are everywhere, even if we do not see them. Choice architecture, both good and bad, is pervasive and unavoidable, and it greatly affects our decisions.” Dus ook de kwaliteit van ons leven, zou ik daar willen aan toevoegen, zowel individueel als collectief. En bijgevolg mogen we hopen dat hervormers het belang van dit debat opmerken en de resultaten ervan wel degelijk ter harte nemen.

Neem nu de retorische ruimte die men opende door de invoering in het maatschappelijke debat van de term ‘transitionele arbeidsmarkt’. Actief aansporen van werknemers om keuzes voor verandering te maken is een van de slagzinnen waarvan alle hervormingsplannen die men binnen deze ruimte ontwerpt, zijn doordongen. De keuzes waarvan men verwacht dat mensen ze meer en meer zullen (moeten) maken zijn onvermijdelijk uitermate complex, meestal in de specifieke vorm waarin ze zich stellen, eenmalig en feedback is zeker niet onmiddellijk voorhanden want de effecten van een

bepaalde keuze manifesteren zich mogelijk pas na jaren of zelfs decennia. En bovendien onvermijdelijk zullen mensen foute keuzes maken. Allemaal redenen om bij het ontwerpen van de keuzes die men aanbiedt – of, zo u wilt, opdringt – met zorg rekening te houden met de opmerkingen die Thaler en Sunstein maken over de wolfijzers en schietgeweren van keuzearchitectuur. Aan de andere kant moeten opdrachtgevers, ontwerpers en gebruikers van regelgeving na lectuur van de beschouwingen en analyses, zoals deze in *Nudge* te vinden zijn, onvermijdelijk meer attent zijn voor het belang van de kleine lettertjes of de details van systemen. Dat het hele debat rond het libertarisch paternalisme daarenboven ook vragen oproept over het democratische gehalte van hervormingen en over de ethische visie waarop ze rusten, kan men in deze context enkel maar beschouwen als een welgekomen bonus.

#### Literatuur

- Thaler, R.H. & Sunstein, C.R. 2003. Libertarian Paternalism. *American Economic Review*, 93 (2), 175-179.
- Sunstein, C.R. & Thaler, R.H. 2003. Libertarian Paternalism Is Not an Oxymoron. *The University of Chicago Law Review*, 70 (4), 1159-1202.
- Cronqvist, H. & Thaler, R.H. 2004. Design Choices in Privatized Social-Security Systems: Learning from the Swedish Experience. *American Economic Review*, 94 (4), 425-428.
- Thaler, R.H. & Sunstein, C.R. 2008. *Nudge. Improving decisions about health, wealth and happiness*. Yale University Press.
- Tversky, A. & Kahneman, D. 1974. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, (New Series), 185 (4157), 1124-1131.
- Tversky, A. & Kahneman, D. 1986. Rational Choice and the Framing of Decisions. *Journal of Business*, 59 (4), S251-S278.
- Colander, D. & Qi Lin Chong, A. 2009. *The Choice Architecture of Choice Architecture: Towards a Non-paternalistic Nudge Policy*. Middlebury College Economics Discussion Paper N°09-16.
- Mitchell, G. 2005. Libertarian Paternalism Is an Oxymoron. *Northwestern University Law Review*, 99 (3), 1245-1277.
- Hausman, D.M. & Welch, B. 2010. To Nudge or Not to Nudge. *Journal of Political Philosophy*, 18 (1), 123-136.
- Bovens, L. *The Ethics of Nudge*. LSE: Department of Philosophy, Logic and Scientific Method, (roneo).

Walter Van Trier