

Gedrag: het drijfzand van de economische theorie

Tom Groot

We leven in economisch turbulente tijden, niet alleen wereldwijd maar zeker ook in Europa. De regeringen in Griekenland en Italië hebben deze turbulentie niet kunnen overleven en zijn inmiddels vervangen. Niet vanwege verkiezingen, maar door de economische situatie waarin deze landen terecht zijn gekomen. De ernst van de crisis werd niet duidelijk door druk van Europese politici of van economische deskundigen, maar door de ongeëvenaarde stijging van de rente op staatsobligaties. Een renteniveau dat de 7% overschrijdt maakte de financiering van het Italiaanse overheidstekort van 1900 miljard euro onbetaalbaar. Dit dwong Berlusconi tot het trekken van de conclusie om af te treden – iets wat talrijke integriteitscommissies voorheen niet voor elkaar hadden gekregen. Het is duidelijk dat financiële markten met hun enorme omvang en dynamiek een grote invloed op de economische ontwikkeling in Europa hebben. Individuele landen kunnen zich aan de tucht van deze markt niet onttrekken en het wordt nu ook duidelijk dat zelfs de gehele Europese Unie niet in staat is om deze markt te beteugelen zoals ze dat voorheen gewend was. De economische toekomst van Europa (en wellicht van de wereld) lijkt daarmee in grote mate bepaald door de werking van financiële markten. Neoklassieke economen zullen daar weinig kwaads in zien, immers het marktmechanisme is het beste coördinerende mechanisme dat er is en het is zeker beter dan politieke besluitvorming. Anderen zijn wellicht wat voorzichtiger en wijzen op de recente ontsporingen van financiële markten, zoals de internet bubble in de jaren negentig en de kredietcrisis amper drie jaar geleden. Prijsvorming op financiële markten komt tot stand op basis van verwachtingen van grote groepen economische subjecten. Hoe rationeler zij opereren, hoe geruster ik zou zijn over de uitkomst. Maar er zijn steeds meer aanwijzingen dat het economisch-rationele subject dat op basis van een heldere voorkeursorde en met volledige informatie economisch optimale beslissingen neemt, eerder uitzondering dan regel is (zie voor een verfrissende kijk op de werking van financiële markten: Fox, 2009). We lopen hiermee het risico dat onze

economische denkbepelden en daarvan afgeleide beleidsadviezen op drijfzand zijn gebaseerd.

Studenten

Ik werd weer eens met mijn neus op de feiten gedrukt toen ik onlangs met 80 studenten een spelletje deed. Dit spel was de afsluiting van het onderwerp 'beslissen onder condities van onzekerheid'. Eén van de centrale thema's bij beslissen onder onzekerheid is dat alternatieven met elkaar kunnen worden vergeleken op de verwachte waarde van elk alternatief, waarbij deze waarde wordt bepaald door de vermenigvuldiging van kans en verwachte uitkomst. Zo laat ik hen kiezen tussen twee opties: (1) '80% kans op een winst van € 4000 en een kans van 20% op geen uitkering' en (2) 'een zekere uitkering van € 3000'. Men kiest massaal voor de tweede optie, terwijl de verwachte waarde van de eerste optie € 200 hoger ligt. Men heeft kennelijk weinig geleerd. Enige tijd later stel ik hen een overeenkomstige vraag, maar nu in het kader van een verliespositie. Welke optie kiest u: (1) '80% kans op een verlies van € 4000 en een kans van 20% op geen verlies' en (2) 'een zeker verlies van € 3000'. Men kiest nu massaal voor de eerste optie. Het wisselen van voorkeur staat wel bekend als het reflectie-effect, één van de elementen van 'prospect theory' (zie Kahneman en Tverski, 1979). Het reflectie-effect bestaat eruit dat voorkeuren in alternatieven die positieve nuttigheden voor de beslisser opleveren tegengesteld zijn aan voorkeuren die negatieve nuttigheden opleveren. In winst-situaties opereren beslissers als oplettende huismoeders die er alles aan doen om het huishoudbudget geen risico's te laten lopen. Komen deze beslissers echter in een verlies-situatie terecht, dan ontpoppen zij zich als roekeloze gokkers die na het huishoudbudget ook nog eens de boot en de oudste dochter inzetten in een uiterste poging het naderend onheil af te wenden. Hoe gaan beslissers op financiële markten en regeringsleiders in landen met een groot begrotingstekort om met het onheil dat hen bedreigt? Worden beide daarmee steeds risicozoekender? Recent onderzoek heeft dit fenomeen nog verder onder-

zoekt, en in dit onderzoek komt men tot de conclusie dat er geen samenvattende nutsfunctie is waarin verschillende elementen van beslissingen kunnen worden samengevoegd, maar dat beslissers verschillende referentiekaders gebruiken, bijvoorbeeld voorkeur en emotie, en van keuze kunnen veranderen door wisseling van referentiekader (Dai et al., 2010). De spelletjes van mijn studenten en de experimenten in Dai et al. (2010) laten zien dat er wetmatigheden zitten in de afwijkingen die economische subjecten laten zien in hun beslissingsgedrag. We zouden die systematische afwijkingen eigenlijk veel beter moeten begrijpen om meer inzicht te hebben in en grip te krijgen op de werking van financiële markten en het budgetgedrag van overheden. Maar er is meer.

Managers

Liggen de problemen dan alleen bij de gedragingen van beslissers op financiële markten? Waarschijnlijk niet. Ook in organisaties kunnen managers onder de druk van dreigende verliesposities te veel risico's nemen. Wat je dan hoopt, is dat de markt zó transparant is dat onacceptabele risico's direct zichtbaar worden en dat de markt hierop zal reageren. Dit veronderstelt onder meer dat managers ook eerlijk over risico en rendement zullen rapporteren. Recent experimenteel onderzoek legt ook op dit punt een waarschuwende vinger: subjecten die vermoeid zijn (bijvoorbeeld omdat ze onder grote prestatiedruk werken) zijn veel eerder geneigd om misleidende informatie te verstrekken dan subjecten die geen vermoeidheid kennen (Gino et al., 2011). Werkdruk blijkt het vermogen van mensen om ethische standaarden op hun handelen toe te passen aanzienlijk te verminderen. Dat betekent dat managers in stressvolle situaties ook minder in staat kunnen worden geacht strikt aan de door henzelf onderschreven ethische normen te voldoen. Juist onder slechte economische condities lopen managers meer risico dat zij zo nu en dan de grenzen van wat ethisch verantwoord is zullen overschrijden.

Controllers

Het financieel-economisch geweten van organisaties wordt vaak belichaamd door de controller. Bij dreigend onheil wordt de financieel-administratieve kolom in organisaties sterker aangesproken. Deze kolom wordt vaak aangestuurd door de corporate controller (of CFO) en bestaat uit een netwerk van business unit controllers die op het middenmanagementniveau in de organisatie actief zijn. In het algemeen verstevigen topbestuurders van organisaties hun grip op de bedrijfsonderdelen door de business unit controllers meer de rol van waakhond van het algemeen organisatiebelang te laten spelen. Recent onderzoek heeft uitgewezen dat de meeste Nederlandse business unit controllers zich het meest vereenzelvigen met het belang van de business unit waar zij werken. Het lijkt in

het algemeen ook leuker om lid van het management team van een business unit te zijn dan een waakhond van het topbestuur. Een groter beroep op de waakhondfunctie blijkt dan ook nogal wat dilemma's en onduidelijkheden bij business unit controllers teweeg te brengen. Zij moeten nu twee bazen tegelijkertijd dienen. Hun uitweg hieruit blijkt te zijn dat zij minder betrouwbaar rapporteren over prestaties en de financiële positie van hun business unit. Hieruit blijkt dat ook op dit punt een grotere druk op business unit controllers om het belang van de organisatie te dienen niet leidt tot méér beheersing, maar juist minder als gevolg van toegenomen onbetrouwbaarheid van de rapportages (Maas en Matejka, 2009).

Het totaalbeeld

Ons denken over economie wordt in grote mate beïnvloed door onze verwachtingen van het gedrag van economische subjecten in markten en in organisaties. Op basis van deze beelden stellen economen hun beleidsadviezen op, nemen beleggers hun financiële beslissingen en besturen managers hun organisaties. Het standaard mensbeeld dat hierbij wordt gebruikt is het beeld van de economisch-rationele beslisser. Veel van onze verwachtingen zijn op dit beeld gebaseerd. Bovenstaande voorbeelden laten echter zien dat dit beeld niet altijd correct is en aanpassing behoeft. De werkelijkheid blijkt vele malen gecompliceerder in elkaar te zitten dan dat de neoklassieke economie ons wil doen geloven. De relatief jonge discipline *behavioral economics* probeert ons beeld van de beslisser te corrigeren en te vervolmaken (Ariely, 2009). Dit is hard nodig, want een incompleet beeld van het gedrag van economische subjecten leidt al snel tot verkeerde voorspellingen van zijn gedrag en dus ook tot verkeerde beleidsadviezen. De invloed van markten op onze economieën is momenteel zó groot, dat het noodzakelijk is om beter te begrijpen wat beslissers op deze markten beweegt om daarmee het gedrag van deze markten beter te begrijpen, te voorspellen en te beheersen. ■



Prof. dr. T.L.C.M. Groot is hoogleraar Management Accounting aan de Faculteit Economie en Bedrijfskunde van de Vrije Universiteit te Amsterdam.

Literatuur

- Ariely, D. (2009), *Predictably irrational* (Revised and expanded ed.), New York: Harper Collins Publishers.
- Dai, X., D. Ariely en C.M. Brendl (2010). Wanting, liking, and preference construction, *Emotion*, vol. 10, no. 3, pp. 324-334.
- Fox, J. (2009), *The myth of the rational market, A history of risk, reward, and delusion on Wall Street*, New York: Harper Business.
- Gino, F., M.E. Schweitzer, N.L. Mead en D. Ariely (2011), Unable to resist temptation: How self-control depletion promotes unethical behavior, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, vol. 115, pp. 191-203.
- Kahneman, D. en A. Tversky (1979), Prospect theory: an analysis of decision under risk, *Econometrica*, vol. 47, no. 2, pp. 263-291.
- Maas, V.S. en M. Matejka (2009), Balancing the dual responsibilities of business unit controllers: Field and survey evidence, *The Accounting Review*, vol. 84, no. 4, pp. 1233-1253.