

# Mensen worden minder geleid door financiële prikkels dan economen denken

DOOR JOOST VAN MIERLO

Economen hebben een belabberde reputatie, waardoor ze niet in staat zijn een bijdrage te leveren aan de cruciale debatten van deze tijd. Dat moet veranderen, aldus Esther Duflo, kersverse winnaar van de Nobelprijs voor de Economie.

Esther Duflo is een vrouw met een missie. De econome kreeg in oktober de Nobelprijs voor Economie toegewezen en is daarmee de tweede vrouw in de geschiedenis die deze eerbiedwaardige prijs heeft ontvangen. Een teken aan de wand, maar dat was niet het enige bijzondere aan de onderscheiding. Ze is met haar 47 jaar ook de jongste winnaar ooit van deze prijs.

Duflo ontving de prijs samen met haar collega (en levenspartner) Abijit Banerjee, met wie ze eerder een gelauwerd boek schreef over de ontwikkelingseconomie. In 'Poor Economics' werden veel heilige huisjes over het bestrijden van armoede omvergegooid, maar het boek wordt inmiddels gezien als het standaardwerk voor wetenschappers op dit gebied. Duflo en Banerjee – en trouwens ook Michael Kremer, met wie de twee de prijs deelden – zijn onderdeel van wat Duflo een 'beweging' noemt. Het gaat hen erom economische theorieën te toetsen in de praktijk en om op basis van de uitkomsten de theorieën aan te passen. Het klinkt logisch, maar de uitreiking van de Nobelprijs is het bewijs dat het bijzonder is.

In de loop der jaren zijn er onder toezicht van het drietal ongeveer duizend verschillende projecten uitgevoerd. De deelnemers leren dat er vrijwel geen algemene regels zijn. Omstandigheden verschillen overal. Politieke maatregelen moeten aan deze specifieke omstandigheden worden aangepast. Duflo dacht jarenlang dat ze al haar kennis in het in 2011 verschenen 'Poor Economics' had gestopt, zo

***Uit een peiling blijkt dat economen door veel mensen als aanzienlijk minder betrouwbaar worden gezien dan weersvoorspellers. Alleen politici scoren nog slechter.***

vertelt ze tijdens een lezing aan de London School of Economics. 'Dit was mijn expertise en we hebben in het boek alles verteld wat we over ontwikkelingseconomie konden vertellen op basis van de ervaringen van decennialang onderzoek.' Maar toen kwam Brexit en daarna kwam Trump. En vervolgens de Franse Gele Hesjes, die een uiting zijn van een al jaren knagend Frans onbehagen, zo legt Duflo uit. Economen speelden in de diverse discussies geen wezenlijke rol. Dat was voor een deel het resultaat van een totaal gebrek aan vertrouwen in de beroepsgroep. Uit een peiling bleek dat economen door veel mensen als aanzienlijk minder betrouwbaar werden gezien dan weersvoorspellers. Alleen politici scoorden nog slechter, herinnert Duflo zich. 'En wat nog erger is, als mensen te horen krijgen dat economen van mening zijn dat een bepaalde maatregel nadelig is, of juist positief, heeft dat geen enkele invloed op de besluitvorming.'

Duflo citeert een onderzoek naar de wenselijkheid van een koolstofheffing ten faveure van een emissieplafond. Economen geven massaal de voorkeur aan de belasting, maar de meeste mensen schrikken bij het idee van zo'n heffing. Zelfs als hun duidelijk wordt gemaakt dat de heffing in de praktijk, volgens economische experts, effectiever is, veranderen ze niet van mening. Dat geeft te denken, realiseerden Duflo en Banerjee zich. Als economen een wezenlijke rol willen spelen bij de maatschappelijke vraagstukken van deze tijd – zoals klimaatverandering, handel, immigratie, ongelijkheid en natuurlijk ook armoede – dan zullen ze eerst iets aan hun reputatie moeten doen. Vandaar toch weer een nieuw boek, zegt Duflo bijna verontschuldigend. Het resultaat is het net verschenen 'Good Economics for Hard Times; Better Answers for our Biggest Problems'.

Economen hebben zichzelf voldoende te verwijten, maakt Duflo duidelijk. Maar een deel van het probleem wordt

veroorzaakt door de perceptie die mensen hebben van een 'econoom'. 'Ze zien op de televisie een 'econoom' van de een of andere zakenbank uitleggen wat er nu weer met de financiële markten gebeurt. Dat heeft natuurlijk erg weinig van doen met wetenschappelijke arbeid, maar het voedt de gedachte dat economen de verdedigers zijn van de marktwerking ten koste van alles. En dat is iets waar de economische wetenschappers allang afscheid van hebben genomen. Tenminste, een belangrijk deel van de wetenschappers.'

Ook in het nieuwe boek wordt tegen heilige huisjes geschopt. Zo denkt Duflo dat de werking van een financiële stimulans structureel wordt overdreven. 'Het is niet zo dat geld niet belangrijk is, maar het is minder belangrijk dan vaak wordt verondersteld. We hebben dat onder andere gezien in ontwikkelingslanden. Daar kregen sommige gezinnen een beloning als ze hun kinderen naar school stuurden. Volgens de gangbare economische theorie zou de motivatie om werk te zoeken daardoor verminderen. Het was een belangrijke reden om tegen dit soort uitkeringen te pleiten, maar in de praktijk bleek daar niets van.' Een ander voorbeeld haalt Duflo uit Alaska, waar bewoners een jaarlijks basisinkomen krijgen uitgekeerd. 'Het heeft geen enkele invloed gehad op het aantal mensen met een volledige baan en heeft zelfs gezorgd voor een stijging van het aantal mensen met een deeltijdbaan.'

Het werkt volgens Duflo ook omgekeerd. 'Iedereen praat altijd maar over belastingverlaging. Dat geldt vooral voor de hogere inkomens. Dat zou op termijn ook heilzame gevolgen hebben voor mensen met lagere inkomens. Maar niemand die het merkt. Geen wonder dat dit argument niet geloofd wordt.' Het omgekeerde is volgens Duflo eerder aan de orde. Mensen hebben veel minder last van belastingverhogingen dan wordt verondersteld. De gevolgen worden overdreven voor mensen met gemiddelde inkomens en ook voor mensen met lagere inkomens. Als het nodig is om bepaalde politieke doelstellingen te bereiken, kunnen belastingen dus worden verhoogd.'

Een van de onderzoeken die voor de publicatie zijn uitgevoerd, leverde een interessant resultaat op. 'Mensen werd gevraagd wat ze zouden doen als ze een basisinkomen zouden krijgen. Slechts 13% van de ondervraagden zei dat hun gedrag daardoor zou veranderen, maar ze veronderstelden dat de helft van de overige mensen minder zou gaan werken. Dat is een interessant dilemma waar ook politici mee te maken krijgen. Mensen vrezen dat ze zullen worden uitgebuit, al zullen ze dat zelf niet doen. Het bewijst dat niets helemaal eenduidig is.'

Een tweede les uit het boek is dat mensen minder flexibel zijn als eerder werd verondersteld. Duflo citeert een onderzoek waaruit blijkt dat het aantal verhuizingen in de

afgelopen decennia aanzienlijk is afgenomen. In 1948 verhuisde 14% van de Amerikanen binnen de eigen gemeentegrenzen. In 2016 was dat gedaald naar 7%. Het aantal verhuizingen buiten de gemeentegrenzen daalde in die periode van 6% naar 4%. 'Het is opvallend dat de wezenlijke verandering vooral heeft plaatsgevonden sinds de jaren negentig. Dat is juist de periode waarin Amerikaanse werknemers de gevolgen begonnen te ondervinden van de toegenomen globalisering en de import van goedkopere producten uit het buitenland.' Economen weten volgens Duflo niet goed raad met deze informatie. 'Maar het is volgens ons een bewijs dat mensen heel huiverig zijn om te verhuizen. Er bestaat een gezegde dat 'niemand zijn huis zal verlaten, behalve als dat huis een haaienbek is'. Dat klopt. Sociale status telt heel zwaar. En waarom zou je naar een plek verhuizen waar je schoonouders niet meer voor je kinderen kunnen zorgen? Flexibiliteit wordt steevast overdreven.'

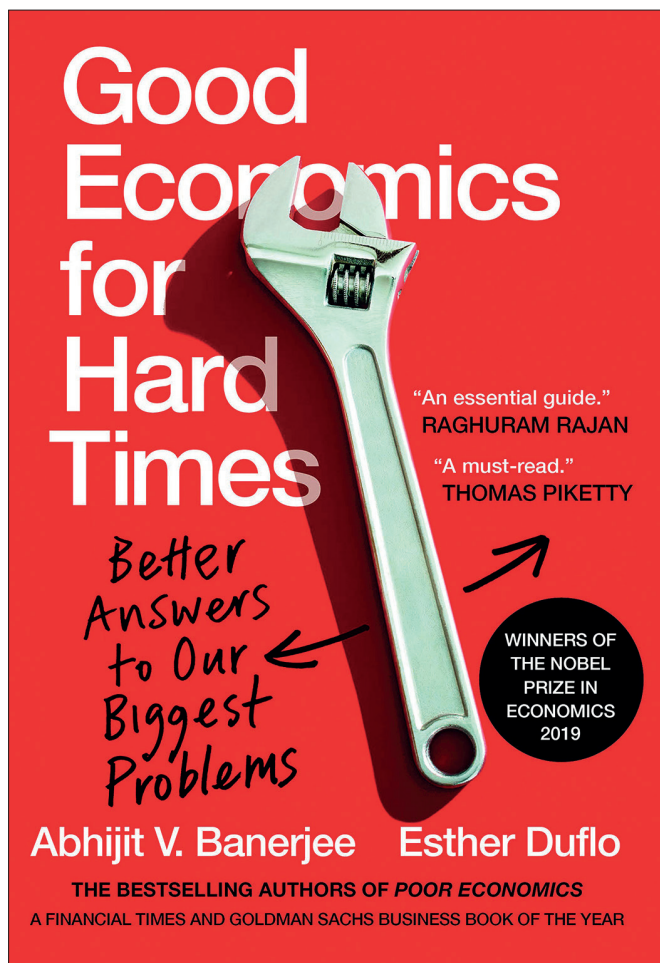
Economen hebben daarentegen traditioneel een te groot vertrouwen in de wezenlijke principes van mensen. 'Het gedrag van mensen kan veranderen op basis van



Foto: Nigel Stead, LSE

## CV

- 1972 Geboren in Parijs
- 1994 École Normale Supérieure Parijs
- 1999 Promotieonderzoek Massachusetts Institute of Technology (MIT)
- 2005 Hoogleraar Ontwikkelingseconomie MIT
- 2010 John Bates Clark Medal voor veelbelovende economen
- 2011 Boek: Poor Economics (met Abhijit Banerjee)
- 2017 Hoofdredacteur American Economic Review
- 2019 Nobelprijs Economie
- 2019 Boek: Good Economics for Hard Times (met Abhijit Banerjee)



veranderende omstandigheden, maar economen hebben traditioneel een groot vertrouwen in de interne motivatie van mensen.' Dat kan wel met een korreltje zout worden genomen', denkt Duflo. Ze baseert zich daarbij op een onderzoek naar het gedrag van Zwitserse bankiers. Deze werd gevraagd om een aantal malen een muntstuk op te gooien. De bankiers kregen een bepaald bedrag al naar gelang kop of munt werd gegooid. Het onderzoek ging niet zozeer om de vraag of ze vals speelden. Dat doen mensen nu eenmaal. De onderzoekers vroegen aan de ene groep om zich te concentreren op hun professionele werk en aan de andere groep om zich te concentreren op het gezin of de activiteiten in het weekeinde. 'De eerste groep speelde aanzienlijk meer vals dan de tweede. Het toont aan dat de motivatie van mensen geen gegeven is, maar afhankelijk van de omstandigheden.'

De vierde belangrijke les uit het boek is dat economen zich dienen te realiseren dat het welzijn van een volk niet wordt bepaald door economische groei of iets dergelijks. 'Wat blijkt is dat mensen hun waardigheid belangrijker vinden dan hun loon. Dit betekent bijvoorbeeld dat een meubelmaker die zijn baan kwijtraakt, niet zo gemakkelijk een baan 200 kilometer verderop aanneemt als hij daar als verkoper van meubels hetzelfde kan verdienen. Zijn

## Het welzijn van een volk wordt niet bepaald door economische groei.

waardigheid binnen de gemeenschap is voor deze persoon veel belangrijker. Een van de meest indrukwekkende onderzoeken waar we in het boek naar verwijzen, is de toegenomen radeloosheid bij mensen. Als je kijkt naar het aantal mensen dat is gestorven aan drugs of alcohol, valt op dat dit aantal de laatste jaren aanzienlijk is toegenomen in de Verenigde Staten. Het is een gevolg van de waardigheid die mensen is afgenomen. Dat maakt hen ook vatbaar voor meer extreme politieke opvattingen, maakt Duflo duidelijk. Het simpelweg bekritisieren van die opvattingen helpt niet bij het bestrijden van het probleem. Mensen vragen erom serieus te worden genomen. Bij het bedenken van politieke oplossingen is dat iets waar we rekening mee moeten houden. Het is daarmee niet gezegd dat het eenvoudig is een oplossing te vinden, maar het zorgt er in ieder geval voor dat een wezenlijke discussie wordt gevoerd.'

Het is die discussie waar economen volgens Duflo aan deel moeten nemen. Dat moeten ze doen door recente ontwikkelingen in de economische wetenschap serieus te nemen. Want natuurlijk hebben economen een bijdrage te leveren als het om de belangrijkste problemen van dit moment gaat. Het betekent niet dat er direct een oplossing voorhanden is. Dat geldt zeker niet als het gaat om problemen die zo complex zijn als sociale ongelijkheid en de klimaatverandering. Maar het is ook niet zo dat economen het zich kunnen veroorloven niet serieus te worden genomen.

Het voorbeeld van de kleinschalige onderzoeken in ontwikkelingslanden, die ieder op zichzelf stukjes opleveren voor de complexe legpuzzel van het armoede-probleem, kan ook voor andere maatschappelijke vraagstukken worden gebruikt. En economen kunnen politici in ieder geval vertellen dat ze meer invloed kunnen uitoefenen dan ze hebben gedacht. Duflo: 'Mensen willen dat hun problemen serieus worden genomen. Dat mag geld kosten, ook in de vorm van hogere belastingen.' «

Waardigheid veel belangrijker dan geld;

Economen hebben gebrekkige waardering aan zichzelf te danken;

Heilige huisjes in de wetenschap moeten omver worden gegooid;

Toename radeloosheid oorzaak van politiek extremisme.