

# Beslissen is menselijk

## Het idee achter deze reeks

Het Kenniscentrum Psychologie en Economisch Gedrag (KCEPG) wil wetenschappelijke kennis voor een breed publiek bereikbaar en bruikbaar maken. Met dit doel schrijven we de reeks 'Beslissen is menselijk': een serie korte en overzichtelijke artikelen die ingaan op steeds een ander onderwerp. Zo weet je na het lezen van de artikelen bijvoorbeeld meer over hoe mensen omgaan met complexiteit van informatie, onzekerheid, emoties zoals spijt en hoe dit hun beslissingen beïnvloedt. Hierbij bespreken we ook hoe deze kennis kan worden gebruikt om verstandige economische beslissingen te nemen en te bevorderen.

## Simpele aannames: aantrekkelijk maar onhoudbaar

In de economie wordt gebruik gemaakt van bepaalde aannames, die Nobelprijswinnaar Richard Thaler ooit samenvatte als: mensen willen zoveel mogelijk voor zichzelf krijgen en zijn bijzonder slim om uit te vinden hoe ze dit moeten doen. Deze twee aannames, van eigenbelang en rationaliteit, zijn inderdaad voor lange tijd heel belangrijk geweest in de economie.

Bij het maken van beleid zijn deze aannames aantrekkelijk. Als je uitgaat van eigenbelang kan je bijvoorbeeld besluiten negatief gedrag financieel onaantrekkelijk te maken (denk aan accijns op tabak) en positief gedrag financieel aantrekkelijk (bijvoorbeeld subsidies voor zonnepanelen). Als mensen zich alleen maar rationeel laten leiden door de gevolgen voor de eigen portemonnee, dan zullen mensen hun gedrag wel bijstellen.

Maar inzichten vanuit de gedragseconomie en de economische psychologie laten zien dat deze aannames niet altijd kloppen. We zijn helemaal niet zo rationeel: we doordenken niet alles perfect en kiezen niet altijd de oplossing met het hoogst haalbare resultaat. En zo gericht op het eigenbelang zijn we niet: we kijken verder dan onszelf en vinden eerlijkheid en dat het goed gaat met anderen belangrijk.

Om economisch gedrag te begrijpen moet je dus de psychologie van de mens begrijpen. Dit is dan ook het doel van ons Kenniscentrum Psychologie en Economisch Gedrag, en het doel van deze serie artikelen. In onze artikelen vind je meer en minder succesvolle voorbeelden uit de praktijk en de wetenschap waar gedragsinzichten zijn gebruikt. Want wij denken dat begrijpen wat werkt en wat niet werkt helpt bij het maken van beleid.

## Ingewikkeld gedrag, ingewikkelde oorzaken

Economisch gedrag is ingewikkeld en gevarieerd en heeft vaak verschillende oorzaken. Soms gaat het om een beslissing waar inderdaad het eigenbelang voorop staat, bijvoorbeeld wanneer iemand voor eigen

winst gaat. Bij andere gedragingen speelt de zorg voor anderen mee, bijvoorbeeld wanneer iemand als vrijwilliger aan de slag gaat of doneert aan een goed doel. Soms gaat economisch gedrag vooral om het hier en nu: je koopt bijvoorbeeld in een impuls die nieuwe jas omdat je er meteen in wilt lopen. Andere gedragingen gaan meer over de voordelen in de toekomst: je spaart voor later of gaat voor de positieve gevolgen van milieuvriendelijk gedrag die pas zichtbaar zijn over een langere tijd.

Deze voorbeelden laten ook zien dat het gedrag van anderen invloed heeft op ons. Zo wordt weleens gezegd dat een beter milieu begint bij jezelf, maar of dat betere milieu er komt hangt natuurlijk ook af van wat anderen doen. Het wordt nog ingewikkelder als we beseffen dat het vaak onzeker is wat precies de gevolgen van beslissingen zijn. Hoeveel levert een investering op? Welke ontwikkeling zullen huizenprijzen doormaken? De psychologie laat zien dat beslissen onder onzekerheid lastig is, en dat deze beslissingen vaak niet helemaal worden doordacht. Mensen willen bijvoorbeeld niet altijd nadenken over onzekere onderwerpen, kunnen risico's niet altijd goed inschatten (ook al staat er bijvoorbeeld ergens bij dat er 15% kans is dat een investering misloopt) en kunnen zich laten leiden door emoties als angst of het feit dat ze spijt kunnen krijgen van beslissingen.

De aannames van de rationele en op zichzelf-gerichte beslisser zijn dus niet altijd houdbaar. Wanneer beleid alleen met deze uitgangspunten ontwikkeld wordt doen we mensen tekort. En belangrijk: het kan leiden tot ineffectief beleid, zelfs wanneer dit met de beste bedoelingen gebeurt. Om economisch gedrag te begrijpen, te voorspellen, en waar nodig bij te sturen helpt een realistischer en completer beeld van menselijk gedrag. Interessant is dat met een bredere kijk op de mens ook de mogelijkheden aan oplossingen voor problemen breder wordt. Beleid wordt pas echt effectief als we rekening houden met hoe mensen echt omgaan met onzekerheid, welke emoties mensen ervaren wanneer ze in geldproblemen zitten, hoe gericht zij zijn op anderen, en wanneer ze beslissingen wel of niet doordenken.

#### **Wil je je inzichten met ons delen? Graag!**

Met onze artikelen willen we inspireren en prikkelen. Heb je suggesties voor een onderwerp? Of heb je na het lezen een ander inzicht, een toevoeging of een vraag? Neem vooral contact met ons op via [info@kcepeg.nl](mailto:info@kcepeg.nl)