

PDF hosted at the Radboud Repository of the Radboud University Nijmegen

The following full text is a publisher's version.

For additional information about this publication click this link.

<http://hdl.handle.net/2066/86697>

Please be advised that this information was generated on 2019-09-15 and may be subject to change.

Verhalen vanuit de gedragseconomie

Floris Heukelom en Esther-Mirjam Sent

Het wetenschappelijke gezag van economen ligt mede als gevolg van de economische crisis zwaar onder vuur. In dit artikel plaatsen we die tanende autoriteit in historisch en cultureel perspectief. Uitgaande van de retorische benadering van Deirdre McCloskey doen we suggesties voor het heroveren van wetenschappelijke autoriteit. Als voorbeeld gebruiken we daarbij de gedragseconomie en doen we drie aanzetten tot verhalen waarmee ons inziens de economie haar wetenschappelijke autoriteit kan legitimeren.

1 Inleiding

Het wetenschappelijke gezag van economen lijkt snel te verdwijnen. Hun deskundigheid wordt steeds meer een autoriteit die voortdurend bewezen en verdedigd moet worden. Een recent voorbeeld is het verwijt aan de economische discipline dat ze de economische crisis van 2008-2009 niet aan heeft zien komen (Bezemer 2009; Buiters 2009; Krugman 2008, 2009). Een ander voorbeeld is de in Nederland steeds weer ter discussie gestelde expertise van het Centraal Planbureau (CPB) of het wijzen op elkaar tegensprekende economen. Uitspraken van een hoogleraar economie lijken te verworden tot één mening tussen velen (Frey 2006; Klamer en Meehan 1999). Maar niet alleen in de economische wetenschap is het gezag tanende. De kritiek op het wetenschappelijk gefundeerde klimaatpanel van de VN bijvoorbeeld, is veelvuldig geciteerd als niet zozeer het gebruikelijke wetenschappelijke proces van kritiek en verbetering, maar als poging om het gezag van wetenschap als zondanig te ondermijnen (250 U.S. scientists, 2010).

In deze bijdrage plaatsen we allereerst de wetenschappelijke autoriteit van economen in historisch en cultureel perspectief. Vervolgens relateren we de vraag hoe economen wetenschappelijke autoriteit verwerven aan de retorische benadering van Deirdre McCloskey. Tot slot bespreken we de

gedragseconomie als een voorbeeld van een economische stroming die met succes een nieuwe vorm heeft gevonden voor het verwerven van wetenschappelijke autoriteit en bieden we in de lijn van de gedragseconomie drie aanzetten tot verhalen waarmee ons inziens de economie haar wetenschappelijke autoriteit kan legitimeren.

2 Wetenschappelijke autoriteit in historisch en cultureel perspectief

Het gezag van het label wetenschappelijk is geen historisch of cultureel vaststaand gegeven. Een van de redenen voor het oprichten van het Logische Positivistische wetenschapsprogramma door de Weense Kring (*Wiener Kreis*) in 1929, was precies het in stand houden van het voetstuk waarop de wetenschap stond door middel van het opstellen van strenge regels voor wetenschapsbeoefening. Het Logisch Positivisme baseerde haar regels voor wetenschapsbeoefening op de twee pijlers van logische redenerie en empirische verifieerbaarheid. Echter, het onderscheiden van wetenschappelijke van niet-wetenschappelijke uitspraken door de *Wiener Kreis* beoogde niet alleen een betere wetenschap, maar wilde daarmee tegelijkertijd voorkomen dat het gezag van de wetenschap bezoedeld zou kunnen worden door uitspraken van discutabele kwaliteit onder de vlag van wetenschap. Het Logisch Positivisme onderwierp beoogde wetenschappelijke uitspraken aan de strengst mogelijke eisen van logica en empirie en wilde wetenschappelijke autoriteit verweven op basis van de claim op het monopolie op de meest rationele uitspraken mogelijk (Uebel 1991).

Maar wetenschappelijke autoriteit is ook op andere manieren geconstrueerd. Marion Fourcades *Economists and Societies* (2009) vergelijkt de verschillende manieren waarop economen in de Verenigde Staten, het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk in de twintigste eeuw aanspraak hebben gemaakt op wetenschappelijke autoriteit. Fourcade (2009) laat overtuigend zien dat in het Verenigd Koninkrijk van de twintigste eeuw de wetenschapper een vanzelfsprekende plaats in het publieke debat innam, waarbij zijn of haar academische positie de legitimiteit was. Enigszins gechargeerd zou men kunnen zeggen dat wetenschappelijke autoriteit werd verkregen middels het hebben van een academische titel en een aanstelling aan een universiteit, net zoals de leden van het Hogerhuis politieke macht verkregen door de adellijke titel die ze bezaten.

In de Verenigde Staten daarentegen opereerden academici sinds het ontstaan van het land in een context die wantrouwend stond tegenover elke hint naar intellectuele superioriteit (Fourcade 2009). Dit had enerzijds tot

gevolg dat economen sowieso een minder grote rol speelden in het publieke debat dan hun Britse of Franse collega's, en anderzijds dat ze hun wetenschappelijke autoriteit op een andere manier moesten zien te verwerven. Dit laatste deden ze op basis van door empirisch onderzoek verkregen getallen. Getallen, zo was de (vaak impliciete) gedachte, representeren objectieve feiten over de (economische) werkelijkheid onafhankelijk van het individu dat ze verzamelt of presenteert. Door het verzamelen van economische getallen en door het aan elkaar relateren van deze objectieve feiten konden Amerikaanse academische economen toch aanspraak maken op een vorm van wetenschappelijke autoriteit.

In tegenstelling tot hun Britse en Amerikaanse collega's, deden economen aan Franse universiteiten geen onderzoek maar gaven zij alleen onderwijs (Fourcade 2009). Autoriteit en expertise verkreeg men als econoom door na of in plaats van de universiteit een opleiding te volgen aan een van de *grandes écoles* en daarna een hoge functie te verwerven binnen de Franse overheid. Zonder een opleiding aan een van de selectieve *grandes écoles* verkreeg men geen goede positie binnen de overheid en de hoge Franse functionarissen als groep vertegenwoordigde daarmee een geaccepteerde groep experts, hoewel ze in verreweg de meeste gevallen zelf geen onderzoek deden of hadden gedaan.

Deze zeer beknopte kenschetsen laten zien dat de manier waarop aanspraak wordt gemaakt op wetenschappelijke autoriteit door de tijd verandert en per land en cultuur kan verschillen. De voorbeelden laten echter ook zien dat het aanspraak maken op wetenschappelijke autoriteit door economen een terugkerend thema is.

3 Verhalen vanuit de gedragseconomie

Een recente ontwikkeling in met name de Verenigde Staten is dat economen proberen wetenschappelijke autoriteit te verwerven door het verpakken van hun economische boodschap in voor het brede publiek toegankelijke en pakkende verhalen. Dat gebeurt op verschillende manieren. Alan Beattie's *False Economy, A Surprising Economic History of the World* (2009), Charles Wheelan's *Naked Economics, Undressing the Dismal Science* (2002), Tim Harford's *The Logic of Life, The Rational Economics of an Irrational World* (2008) en Robert Franks *The Economic Naturalist, In Search of Explanations For Everyday Enigmas* (2007), bijvoorbeeld, "explain our world in a way that is (gasp!) actually entertaining" (Wheelan, 2002, cover). De boeken zetten in vlotte stijl uiteen hoe de econoom tegen de wereld aankijkt en welke contra-intuïtieve, maar desalniettemin logi-

sche inzichten dit oplevert. De centrale boodschap is dat het met name de heldere manier van denken is, onafhankelijk van politieke, morele of culturele voorkeuren, die economen in staat stelt de onderliggende mechanismen van onze hedendaagse samenlevingen te ontrafelen. Iets serieuzer geschreven zijn Diane Coyle's *The Soulful Science, What Economists Really Do and Why It Matters* (2007) en Roger Miller, Daniel Benjamin en Douglass North' *The Economics of Public Issues* (2008). In de laatste worden tweëndertig concrete beleidsvraagstukken – van het gevaar van te hoge sigarettencijns tot een effectieve *Greenhouse Economics* – geanalyseerd en opgelost.

De grootste bestseller in deze nieuwe niche van economische verhalen is zonder twijfel Steven Levitt en Stephen Dubners *Freakonomics* (2005), met in de hoofdrol wereldvreemd maar geniaal econoom Levitt “a rogue economist [who] explores the hidden side of everything” (Levitt en Dubner 2005, cover). In tegenstelling tot de hierboven genoemde boeken, baseren Levitt en Dubner zich bij elk onderwerp op een analyse van bestaande of nieuwe data. Maar net als bij de andere boeken gaat het in wezen om de onverwachte, contra-intuïtieve, maar desalniettemin sluitende verklaring van de onderliggende mechanismen van onze dagelijkse werkelijkheid.

Een subcategorie in deze nieuwe niche van economische verhalen zijn die van de gedragseconomen. Boeken als Richard Thaler en Cass Sunstein's *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness* (2008) en Dan Ariely's *Predictably Irrational* (2008), hanteren een vergelijkbare vlotte schrijfstijl, alledaagse voorbeelden en nadruk op “The Hidden Forces That Shape Our Decisions” (Ariely 2008, cover) als bovengenoemde titels. Een belangrijke oorsprong van deze gedragseconomische boeken zijn Thalers columns voor de *Journal for Economic Perspectives*, waarvan de eerste serie gebundeld werd uitgebracht onder de titel *The Winners Curse: Paradoxes and Anomalies of Everyday Life* (1992). In tegenstelling tot de eerder genoemde titels, echter, populariseren deze boeken een specifiek gebied binnen de economische wetenschap, de gedragseconomie. Ze beogen niet alleen een economische, wetenschappelijke autoriteit te verwerven bij het brede publiek, ze proberen tegelijkertijd de populariteit van een nieuwe subdiscipline binnen de economische wetenschap te vergroten. Al deze boeken proberen wetenschappelijke autoriteit te verwerven voor de auteurs en voor de economische wetenschap door middel van economische verhalen.

Deze aanpak doet sterk denken aan wat door Deirdre McCloskey en Arjo Klamer is samengevat onder de kop retorica, maar er is ten minste één belangrijk verschil. McCloskey (1983, 1994), Klamer en Colander (1990) en Klamer (2007) laten zien dat net als ieder individu dat door middel van tekst (inclusief modellen, getallen en vergelijkingen) een ander wil over-

tuigen, economen zeer welbewust en strategisch omgaan met de opbouw van het verhaal, de juiste voorbeelden op de juiste plaats, enzovoort. Meer specifiek laten ze zien dat in de naoorlogse periode het gebruik van wetenskapelijke autoriteit te verwerven. Echter, het cruciale verschil is dat McCloskey en Klamer analyseren hoe economen autoriteit verwerven *binnen* de economische wetenschap. McCloskey en Klamer laten zien hoe economen opklimmen binnen de hiërarchie van de economische wetenschap. De wereld buiten de economische wetenschap wordt hier verder niet in betrokken.

4 Gedragseconomische verhalen

In de genoemde voorbeelden worden de economische verhalen met name ingezet om een breed publiek voor de economische wetenschap te enthousiasmeren en in het geval van de gedragseconomie om een nieuw subgebied bij vakgenoten onder de aandacht te brengen. Wij zijn echter van mening dat er meer gedaan kan worden met die economische verhalen. Naast het populariseren van de economische wetenschap kunnen de verhalen ingezet worden om een complex economisch beleidsvraagstuk uit te leggen of de voordelen van impopulaire of contra-intuïtieve beleidsveranderingen duidelijk te maken. Met andere woorden, het economisch verhaal kan ons inziens verder ingezet worden ten behoeve van de autoriteit van economische analyses en oplossingen. Hieronder geven we drie aanzetten voor een dergelijk gebruik van het economisch verhaal.

Verhaal 1: De Basishypothek. De financiële en economische crisis die uitbrak in 2008 heeft tot een stroom aan uiteenlopende wetenschappelijke analyses geleid (Akerlof en Shiller 2009; Cassidy 2009; Van Ewijk en Teulings 2009; Reinhart en Rogoff 2009; Stiglitz 2010; Tett 2009). Tegelijkertijd zijn de meeste, zo niet alle economen het erover eens dat enerzijds het kapitalisme nog steeds de beste manier voor welvaartscreatie is, maar dat anderzijds de crisis wel duidelijk maakt dat er betere regelgeving nodig is om de excessen van dat kapitalisme binnen de perken te houden. Met andere woorden, wat we nodig hebben zijn instituties en regels die de welvaartcreërende kenmerken van het kapitalisme in stand houden en bevorderen, terwijl tegelijkertijd de individuen en bedrijven die in dat kapitalisme opereren, en ervan afhankelijk zijn, beschermd worden tegen contra-productieve schokken of uitbuiting van het systeem. Dat is waar de discussies over Bazel III, de economische organisatie van de Europese

Unie, de voorgestelde strengere regels voor banken in de Verenigde Staten en tal van andere voorstellen in de kern over gaan (Basel Committee on Banking Supervision 2010). Het probleem is echter dat dit achterliggende verhaal voor veel individuen in de economie moeilijk te begrijpen is. Het zou daarom goed zijn om daarnaast een voorstel voor nieuwe regelgeving te hebben dat dit verhaal wel duidelijk, of althans duidelijker maakt voor de economisch minder onderlegden. De Basishypothek is zo'n verhaal.

De Basishypothek is een hypothek waarvan de voorwaarden worden vastgesteld door de overheid. Te denken valt bijvoorbeeld aan een annuïteitenhypothek van niet meer dan vijf keer het bruto-inkomen, een looptijd van dertig jaar, een vast rentepercentage, geen verzekeringen anders dan bij wet verplicht, en geen vermogensopbouw via aandelen of anderszins. Hypothekaanbieders worden verplicht om de Basishypothek aan te bieden binnen de door de overheid gestelde regels. Bij twijfel kan de consument altijd bij de overheid terecht voor advies of controle van de hypothek. Naast de Basishypothek blijft het voor consumenten gewoon mogelijk om andere soorten hypotheken af te sluiten, maar dit gebeurt dan op verantwoordelijkheid van de consument zelf.

Het mes van de Basishypothek snijdt aan ten minste drie kanten. Ten eerste beschermt het consumenten tegen hun financiële onwetendheid, of, met andere woorden, tegen de informatie- en kennisvoorsprong van de hypotheekaanbieders. Daarmee zorgt het er tevens voor dat het kapitalistisch systeem haar winst niet gaat halen uit onwetendheid en onkunde. Ten tweede biedt de Basishypothek hypotheekaanbieders de mogelijkheid om te concurreren op de prijs van het product, dat wil zeggen het rentepercentage en op kwaliteit en klantvriendelijkheid. Het zorgt er daarmee voor dat het kapitalisme haar welvaartcreërende werk kan doen. Ten derde zorgt het in stand houden van andere hypothekvormen ervoor dat ondanks de extra geboden zekerheid van de Basishypothek de keuzevrijheid van het individu niet wordt beperkt. Aldus is de Basishypothek een gedragseconomisch antwoord op de crisis, omdat het niet alleen uitgaat van het idee dat economische actoren gedreven worden door (financiële) prikkels, maar daarnaast voorkomt dat er misbruik gemaakt kan worden van de bestaande beperkte rationaliteit in het systeem. En minstens zo belangrijk, het verhaal maakt duidelijk hoe tegen de economische crisis en haar gevolgen wordt aangekeken door (gedrags)economen.

Verhaal 2: Carnivoor? Geef het door! De intensieve veehouderij is ongezond voor het vee, voor het milieu en voor de consumenten.¹ Aangezien

¹ Zie het pleidooi voor duurzame veeteelt, ondertekend door meer dan 250 hoogleraren, met referenties: http://www.duurzameveeteelt.nl/volledige_pleidooi.

een groot deel van deze negatieve effecten extern is, bestaat er een economische reden voor overheidsingrijpen. Dan kan een vleestaks, oftewel een consumptiebelasting, een nuttig middel zijn. Immers, het geeft een prijs-prikkel weg te substitueren naar ander producten dan vlees.

De vraag is alleen of een belasting op de consumptie van vlees de meest effectieve manier is om de negatieve externe effecten te bestrijden. Punt is dat een vleestaks alleen effectief is wanneer vlees van alle directe substituten in consumptie de meeste negatieve externe effecten heeft. Daar zou je dus eerst een beeld van moeten hebben. Daarnaast geldt dat wanneer een extern effect moet worden bestreden dit het beste kan gebeuren bij de bron van het kwaad. Als bijvoorbeeld vleesproductie zo milieuvervuilend is, dan is het beter de productie van vlees te belasten door bijvoorbeeld een belasting.

Voordeel van een consumptietaks over een productietaks is wel dat de eerste geen (direct) internationale dimensie heeft. Immers, al het vlees in de winkel wordt extra belast (mits dat het geval is), ongeacht waar het vandaan komt. (Een beperkte internationale dimensie zou kunnen ontstaan in de grensstreken, wanneer mensen even de grens oversteken om vlees te kopen). Een taks op productie is in dit opzicht veel problematischer, omdat het de concurrentiepositie van de Nederlandse vleesproducerende industrie negatief zou beïnvloeden. Immers, een dergelijke taks kan niet opgelegd worden aan producenten van vlees in het buitenland, dus op geïmporteerd vlees. Tegelijkertijd zou dit kortetermijnnadeel wanneer het over milieu gaat wel eens een langetermijnvoordeel op kunnen leveren voor Nederlandse producenten; immers, producenten worden hier dan nu al geprikkeld op een manier te produceren die in de toekomst bij toenemend milieubewustzijn ook op wereldniveau steeds gangbaarder zal zijn. Hoe dan ook, het bij de bron aanpakken van het kwaad vergt waarschijnlijk een grootschaligere, Europese aanpak.

Daarnaast zijn er inkomensverdelingseffecten, met name de lagere inkomens zullen door de vleestaks getroffen worden, zij besteden een relatief groot aandeel van hun inkomen aan voedingsproducten. Aan de andere kant zou dit de effectiviteit van de maatregel kunnen vergroten: lagere inkomens zijn prijsgevoeliger vanwege hun grotere *budget constraint*. Tegelijkertijd hangt dit ook van de totale volumes af die door de diverse inkomenspercentielen worden gekocht.

Tot zo ver de standaardbenadering. Dan nu het gedragseconomische verhaal. Een consumptietaks zou toch kunnen werken, omdat het bijdraagt aan een bewustwordingsverandering bij consumenten dat vlees milieubelastend is. Dit kan het politieke draagvlak vergroten en daarmee kan het prominenter op de politieke agenda komen. Omdat ook buitenlands vlees in Nederland wordt belast via een consumptietaks zijn er bovendien poli-

tieke spillover-effecten naar het buitenland en zou het uiteindelijk de weg vrij kunnen maken voor overleg hierover in veel breder verband dan alleen Nederland. Kortom, een consumptietaks is misschien wel een noodzakelijke wegbereider om uiteindelijk een productietaks op de Europese agenda te krijgen.

In het geval van de negatieve externe effecten van de intensieve veehouderij zijn er twee redenen waarom economen een goed verhaal nodig hebben. Een eerste reden is wederom dat de economische redenatie niet snel en eenvoudig is uit te leggen. Een goed voorbeeld van een verhaal dat dit wel doet is Jonathan Safran Foers *Eating Animals* (2009), waarin het functioneren van de veehouderij en visindustrie op een gedetailleerde en beeldende manier inzichtelijk wordt gemaakt, terwijl daarmee tegelijkertijd het economisch mechanisme van de sector duidelijk wordt. Los van de misschien onwetenschappelijke nadruk van de boodschap, is dit een voorbeeld van het soort verhaal dat economen nodig hebben.

Een tweede reden is dat door *habit formation* bij consumenten prijsprikkels alleen meestal niet voldoende zijn (Prast 2009). Men is gewend een pond gehakt te kopen, en blijft dus een pond gehakt kopen. Om die reden zou de prijsprikkel vergezeld moeten gaan van een verhaal in de vorm van een duidelijke en omvangrijke voorlichtingscampagne (mag het een onsje minder zijn?). Op menukaarten in restaurants kunnen de vegetarische gerechten in een groter lettertype worden gedrukt dan vlees- en visgerechten. En bij een gemeenschappelijk diner moet je doorgeven als je vleeseter bent. Zoals Henriëtte Prast (2009), hoogleraar Persoonlijke Financiële Planning in Tilburg en raadslid van de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (WRR) het zo mooi zegt: “Carnivoor? Geef het door!”

Verhaal 3: Benutten van vrouwelijk talent. Nederlanders lijken een historisch en cultureel bepaalde afkeer van feminisme te hebben (Giesen 2009). Als gevolg daarvan stuiten bijvoorbeeld oproepen tot meer topvrouwen in het bedrijfsleven op veel weerstand. Maar liefst 60,6 procent van de 99 beursgenoteerde ondernemingen in Nederland heeft nog steeds geen enkele vrouw in de Raad van Bestuur en/of Raad van Commissarissen (Lückerath-Rovers 2010). Het aandeel vrouwen van alle bestuurders en commissarissen blijft steken op 8,1%.

Vanuit economisch oogpunt is dit een jammerlijk gemiste kans. Allereerst is bekend dat diversiteit een succesfactor is. Uit psychologische tests blijkt dat mannen zonder stress risico's beter inschatten dan vrouwen, maar dat in stressvolle situaties dit andersom is (Van den Bos, Harteveld en Stoop 2009). In stabiele economische tijden zijn typisch mannelijke eigenschappen nodig voor het stimuleren van innovatie en groei. In onstabiele economische tijden, is vrouwelijke inbreng in de vorm van behoedzaam-

heid en zorgzaamheid noodzakelijk. In het algemeen blijkt uit economische experimenten dat gemengde teams van vrouwen en mannen de beste resultaten opleveren (Gratton 2007; Kamas, Preston en Baum 2008; Sent, Van Staveren en Vyrastekova 2009).

Echter, als diversiteit inderdaad tot een hoger rendement leidt, waarom nemen de (mannelijke) managers in bedrijven dan niet uit eigen beweging meer (top)vrouwen in dienst? De reden ligt in diep ingesleten vooroordelen over vrouwen. Vrouwen worden (zowel door vrouwen als mannen) systematisch lager gewaardeerd en niet als leiders gezien (Heilman 2001; Norton, Vandello en Darley 2004; Porter, Lindauer Geis en Jennings 1983). Als gevolg van die vooroordelen over vrouwen en zolang de bedrijfscultuur mannelijk is, zullen bedrijven het moeilijk vinden om een geschikte vrouwelijke kandidaat voor een topfunctie te vinden. Vrouwen die zich aanpassen worden als competent en onaardig beschouwd. Vrouwen die zich niet aanpassen worden als incompetent en aardig gezien. Anderzijds is het een kwestie van een gebrek aan het juiste economische verhaal.

Er is wat ons betreft een nieuw en duidelijk economisch verhaal nodig op vier fronten: bij bedrijven, bij mannen, bij vrouwen zelf en bij de Nederlandse cultuur. Voor bedrijven is een economisch verhaal nodig over diversiteit en rendement dat laat zien dat een meer diverse samenstelling van het personeel en (top)management van een bedrijf leidt tot een hoger rendement. Bedrijven moeten het stimuleren van meer vrouwen aan de top aanpakken als een business case en doelstellingen gaan maken én meten. Hier kunnen economen, getraind in het operationaliseren en meten van economische variabelen, een rol spelen. Voor mannen daarentegen is enerzijds een economisch verhaal nodig over het in kaart brengen van de eigen preferenties wat betreft werk, vrije tijd, gezin en dergelijke en het maken van afwegingen in de bevrediging ervan. Anderzijds is wellicht een economisch verhaal nodig over het rendement van flexibilisering en een gebalanceerde levensinvulling.

Voor de Nederlandse cultuur en de Nederlandse vrouwen is een economisch verhaal nodig dat uiteenzet dat een carrière en de andere onderdelen van het leven zoals een gezin, vrije tijd, en dergelijke niet ten koste van elkaar hoeven te gaan. Daarnaast is een nieuw en breder economisch verhaal nodig dat laat zien dat de economie niet alleen een optelsom is van het werk waarvoor mensen betaald krijgen, maar tevens wordt gevormd door 'arbeid' waar geen loon tegenover staat. Zonder het op de wereld zetten, opvoeden en opleiden van uiteindelijk nieuwe arbeidskrachten kan de Nederlandse economie niet voortbestaan. Net zo zijn er kosten verbonden aan een roep om meer veiligheid en politie door afnemende sociale cohesie, en worden daarentegen mensen juist productiever als ze in een omgeving wonen met een rijk cultureel aanbod. Maar dit impliceert ook dat de Neder-

landse cultuur vrouwen net zoveel als mannen zal moeten stimuleren om te werken en om de top te bereiken. Een dergelijke cultuuromslag is alleen mogelijk met een goed verhaal waarbij een beroep wordt gedaan op het zelfreflecterend vermogen van de deelnemers, en waarbij ze zich betrokken voelen bij het stimuleren van meer diversiteit. We hebben met andere woorden een breder economisch verhaal nodig langs de lijnen van zulk verschillende auteurs als Heertje (2006) en Folbre (2009).

5 Conclusie

De voorheen vanzelfsprekende wetenschappelijke autoriteit van economen is langzaam gaan afbrokkelen, en de recente initiatieven van economen om pakkende verhalen te vertellen kan daarmee gezien worden als een poging om die wetenschappelijke autoriteit te heroveren. Wij juichen deze ontwikkeling toe, maar hebben in dit artikel tegelijkertijd betoogd dat er meer nodig is om die wetenschappelijke autoriteit in stand te houden. Economen zouden na moeten denken hoe ze hun economisch-wetenschappelijke verhaal vertellen aan de beleidsmakers en aan het publiek. Hierbij gaat het niet zozeer om traditionele retorische elementen als structuur, opbouw en argumentatie, maar om het vinden van de juiste wijze om een ingewikkeld, contra-intuïtief, of contra-cultureel economisch verhaal voor het voetlicht te brengen.

We hebben een aanzet gegeven voor drie van dergelijke verhalen. Als eerste de Basishypothek als voorbeeld voor de door economen gewenste middenweg tussen puur kapitalisme en complete controle. Als tweede de vleestaks en andere slogans om de door de gedragseconomie onderzochte menselijke beperkingen te overwinnen. Ten slotte een aantal aanzetten tot noodzakelijke nieuwe manieren van denken over het onbenutte potentieel van vrouwen in de Nederlandse economie en een breder economisch begrip van arbeid.

Auteurs

Floris Heukelom (email f.heukelom@fm.ru.nl) is universitair docent economie aan de Radboud Universiteit Nijmegen.

Esther-Mirjam Sent (email e.m.sent@fm.ru.nl) is hoogleraar Economische Theorie en Economisch Beleid aan de Radboud Universiteit Nijmegen.

Literatuur

- 250 U.S. scientists, 2010, An Open Letter from Scientists in the United States on the Intergovernmental Panel on Climate Change and Errors Contained in the Fourth Assessment Report: Climate Change 2007. U.S. Government.
- Akerlof, G.A. en R.J. Shiller, 2009, *Animal Spirits, How Human Psychology Drives the Economy, and Why it Matters for Global Capitalism*. Princeton, Princeton University Press.
- Ariely, D., 2008, *Predictably Irrational, The Hidden Forces That Shape Our Decisions*. New York, Harper.
- Basel Committee on Banking Supervision, 2010, International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring. Basel, Bank for International Settlements.
- Beattie, A., 2009, *False Economy: A Surprising Economic History of the World*. London, Penguin.
- Bezemer, D.J., 2009, *No One Saw This Coming: Understanding Financial Crisis Through Accounting Models*. University of Groningen Working Paper.
- Buiter, W., 2009, The unfortunate uselessness of most 'state of the art' academic monetary economics. *Financial Times*. London. March 3, 2009.
- Cassidy, J., 2009, *How Markets Fail, The Logic Of Economic Calamities*. London, Allen Lane.
- Coyle, D., 2007, *The Soulful Science, What Economists Really Do and Why It Matters*. Princeton, Princeton University Press.
- Ewijk, C. van, en C. Teulings, 2009, *De Grote Recessie, Het Centraal Planbureau over de kredietcrisis*. Amsterdam, Balans.
- Folbre, N., 2009, *Greed, Lust, and Gender*. Oxford, Oxford University Press.
- Fourcade, M., 2009, *Economists and Societies, Discipline and Profession in the United States, Britain, & France, 1890s to 1990s*. Princeton, Princeton University Press.
- Frank, R.H., 2007, *The Economic Naturalist, In Search of Explanations for Everyday Enigmas*. New York, Basic Books.
- Frey, B.S., 2006, How Influential is Economics? *De Economist*, vol. 154(2): 295-311.
- Giesen, P., 2009, Macho met Schortje, *De Volkskrant*, Amsterdam. 31 oktober 2009.
- Gratton, L., 2007, *Hot Spots: Why Some Teams, Workplaces, and Organisations Buzz with Energy – and Others Don't* San Francisco, Berret-Koehler Publishers.
- Harford, T., 2008, *The Logic of Life, The Rational Economics of an Irrational World*. New York, Random House.
- Heertje, A., 2006, *Echte economie, Een verhandeling over schaarste en welvaart en over het geloof in leermeesters en leren* Nijmegen, Valkhof Press.
- Heilman, M.E., 2001, Description and Prescription: How Gender Stereotypes Prevent Women's Ascent Up the Organizational Ladder, *Journal of Social Issues*, vol. 57(4): 657-74.

- Kamas, L. en A. Preston et al., 2008, Altruism in Individual and Joint-Giving Decisions: What's Gender Got to Do With It, *Feminist Economics*, vol. 14(3): 23-50.
- Klamer, A., 2007, *Speaking of Economics: How to Get in the Conversation*. New York, Routledge.
- Klamer, A. en D. Colander, 1990. *The making of an economist*. Boulder, Colorado, Westview Press.
- Klamer, A. en J. Meehan, 1999, The crowding out of academic economics: the case of NAFTA. What do economists know? *New economics of knowledge*. R. F. Garnett. London, Routledge: 65-85.
- Krugman, P., 2008, Lest we Forget. *New York Times*. New York. 28 november 2008.
- Krugman, P., 2009. How Did Economists Get It So Wrong? *New York Times*. New York. 2 september 2009.
- Levitt, S.D. en S. J. Dubner, 2005. *Freakonomics, A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything (Revised and Expanded Edition)*. New York, Harper Collins Publishers.
- Luckerath-Rovers, M., 2010, *Female Board Index 2009*. Rotterdam, Erasmus Universiteit Rotterdam.
- McCloskey, D., 1983, The Rhetoric of Economics, *Journal of Economic Literature*, vol. 21(2): 481-517.
- McCloskey, D.N., 1994, *Knowledge and persuasion in economics*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Miller, R.L., D.K. Benjamin, D.C. North., 2008, *The Economics of Public Issues*. Boston, Pearson.
- Norton, M.I., J.A. Vandello et al., 2004, Casuistry and Social Category Bias, *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 87: 817-31.
- Porter, N., F. Lindauer Geis, J. Jennings, 1983, Are Women Invisible as Leaders?, *Sex Roles*, vol. 9(10): 1035-49.
- Prast, H.M., 2009, Vegetarisme moet de sociale norm worden, de vleeseter de uitzondering. *Me Judice 2*, 30 oktober 2009.
- Reinhart, C.M. en K.S. Rogoff, 2009, *This Time Is Different, Eight Centuries of Financial Folly*. Princeton, Princeton University Press.
- Saffran Foer, J., 2009, *Eating Animals*, New York, Penguin.
- Sent, E.-M., I. van Staveren et al., 2009, Gendered Knowledge in Public Good Games: Do Men Know that Women Are more Cooperative, *Working Paper*.
- Stiglitz, J., 2010, *Free Fall, Free Markets and the Sinking of the Global Economy*. London, Allen Lane.
- Tett, G., 2009, *Fool's Gold: How Unrestrained Greed Corrupted a Dream, Shattered Global Markets and Unleashed a Catastrophe*. London, Little, Brown.
- Thaler, R. 1992, *The Winners Curse : paradoxes and anomalies of economic life*. New York, Free Press.
- Thaler, R.H. en C.R. Sunstein, 2008, *Nudge, Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*.
- Uebel, T., 1991, *Rediscovering the Forgotten Vienna Circle: Austrian Studies on Otto Neurath and the Vienna Circle*. Dordrecht, Kluwer.

Wheelan, C., 2002, *Naked Economics, Undressing the Dismal Science*. New York, W.W. Norton & Company.