

Een risicovolle belegging of juist een veilige spaarrekening? Een vrije ZZP'er of een vaste baan? Onderzoek uit onder meer de sociale psychologie laat zien dat mensen vaak helemaal niet rationeel handelen en niet automatisch voor meer vrijheid voor henzelf kiezen. Er is sprake van een *certainty bias*: de neiging van veel mensen om zekerheid een onevenredig groot gewicht te geven. Dit vormt volgens sociaalpsycholoog Daniel Alink een belangrijke les voor de politiek. Mensen zijn bereid meer onzekerheid voor lief te nemen als ze er maar vertrouwen in hebben dat het uiteindelijk allemaal goed komt.

door Daniel Alink

Risico's? Liever niet!

Over de spanning tussen vrijheid en zekerheid

Tot op de dag van vandaag voeren rationele theorieën de boventoon in het denken over mens en maatschappij. In deze theorieën is een belangrijke rol weggelegd voor het menselijk denk- en redeneervermogen, ofwel de 'Ratio'. Dit denken overheerst al sinds de Verlichting, toen de vrijheid van geest een groot goed werd gevonden. Belangrijke keuzes werden geacht niet langer door de kerk te worden bepaald, maar iedereen kreeg de vrijheid zijn eigen denkvermogen in te zetten om zelf keuzes te maken en daar vervolgens naar te handelen. In recente jaren is er echter steeds meer aandacht voor minder rationele, of zelfs onderbewuste, processen die ten grondslag liggen aan menselijk gedrag. Er zijn sterke aanwijzingen dat onze keuzes vaak worden gemaakt op basis van andere motieven dan die door rationele theorieën

worden verondersteld, en dat we vrijheid wellicht minder belangrijk vinden dan zekerheid bij het maken van onze keuzes.

Rationele besliskunde

De wetenschap die zich bezighoudt met menselijk keuzegedrag is de besliskunde. Een belangrijk rationeel idee op dit gebied is dat men over het algemeen moet streven naar het maximaliseren van de waarde van gemaakte keuzes. Dit rationele denkbeeld lijkt inderdaad nogal voor de hand te liggen als men denkt aan bijvoorbeeld het opbouwen van pensioen; het is de bedoeling dat de totale waarde van een pensioen zo hoog mogelijk is op het moment dat je er recht op hebt. Als je dus moet kiezen tussen een spaarregeling met 3% rendement per jaar en een beleggingsrege-

ling met 6% rendement per jaar, dan lijkt de keuze makkelijk gemaakt. Echter, in het berekenen van de waarde van een bepaalde keuze komt ook vaak een element van kans of risico om de hoek kijken. Zo loopt een beleggingsplan het risico dat er in een gegeven jaar geen 6% rendement, maar 4%, 1% of zelfs een verlies van 5% geboekt wordt. Bij het berekenen van waarde moet dus ook altijd het element van kans worden meegenomen. Kans en waarde worden verenigd in het invloedrijke economische model van 'verwachte waarde'. Dit model houdt in dat de waarde van elke keuze of beslissing berekend kan worden door het vermenigvuldigen van de waarde van de uitkomst van de keuze met de kans dat die uitkomst bereikt wordt. Een eenvoudig voorbeeld: stel, je sluit een weddenschap af voor het opgooien van een munt. Als de uitkomst 'kop' is, win je één euro. Als de uitkomst 'munt' is, win je niets. De kans op 'kop' is 50%. De helft van de keren eindig je dus met één euro, maar de andere helft van de keren eindig je met niets. Gemiddeld gezien eindig je dus elke keer met 50 cent. Hoewel dit geen echte uitkomst kan zijn van de weddenschap, is de 'verwachte waarde' toch 50 cent. Vanuit economisch oogpunt is het dus interessant om deze weddenschap aan te gaan als hij je 49 cent of minder kost. Immers, elke keer als je 49 cent betaalt terwijl je 50 cent verwacht te winnen, maak je virtueel een winst van één cent. Het eenmalig meedoen aan deze weddenschap zou best tot verlies kunnen leiden, maar volgens de Wet van de Grote Getallen moet het veelvuldig meedoen aan zo'n weddenschap altijd tot winst leiden.

Certainty bias

De gevolgen van dit rationele model van menselijk gedrag lijken eenvoudig af te leiden. Bij elke keuze of beslissingsmogelijkheid weegt men simpelweg alle opties tegen elkaar af wat betreft kans en mogelijke uitkomst, en kiest vervolgens die optie met de hoogste verwachte waarde. Observaties uit de realiteit laten echter zien dat deze normatieve benadering van beslissingen vaak geen goede weergave is van werkelijk gedrag. Economen breken zich massaal het hoofd over de vele vormen van 'irrationeel gedrag' die de mens vertoont. Zo blijkt men over het algemeen altijd erg voorzichtig met geld; de grote meerderheid verkiest nog altijd

sparen boven beleggen, ondanks dat berekeningen hebben aangetoond dat op lange termijn beleggingen veel meer opleveren dan spaargelden, zelfs met incidentele crises meegerekend. Ook het afsluiten van verzekeringen lijkt geen rationeel gedrag; men betaalt altijd een maandelijkse premie terwijl de te verzekeren gebeurtenis (brand, een ernstig ongeluk) de meeste mensen bespaard blijft. Het feit dat verzekeringsmaatschappijen over het algemeen winstgevende ondernemingen zijn, houdt al automatisch in dat zij meer verdienen aan de premies dan dat zij uitkeren aan vergoedingen. Hoe is het dan toch mogelijk dat mensen zo massaal kiezen voor de ogenschijnlijk inferieure opties zoals sparen en verzekeren?

De Israëliische psycholoog en econoom Daniel Kahneman en zijn (helaas jong overleden) collega Amos Tversky onderzochten deze fenomenen in de jaren '70 en '80 van de vorige eeuw. Door middel van een aantal ingenieuze keuze-experimenten wisten zij het belang van *zekerheid* voor menselijk keuzegedrag aan te tonen. Dit is immers het aantrekkelijke aspect van zowel sparen als verzekeren; het zorgt voor een voorspelbare en controleerbare financiële toekomst in ruil voor een kleine economische opoffering. Kahneman en Tversky lieten zien dat deze hang naar zekerheid ook in beslissingen op kleinere schaal terugkomt. Zij vonden dat bij een keuze tussen bijvoorbeeld 85% kans op 100 euro en 100% kans op 80 euro de meerderheid kiest voor de zekere optie van 80 euro. Dit is in strijd met het eerder genoemde model van verwachte waarde, omdat de verwachte waarde van 85% op 100 euro 85 euro is, en dus eigenlijk verkozen moet worden boven 80 euro.

Het model van verwachte waarde, hoewel rationeel gezien de beste raadgever, blijkt dus niet altijd een goede beschrijving te geven van menselijk gedrag. Kahneman en Tversky kwamen tot de conclusie dat de mens over het algemeen handelt volgens de *certainty bias*: een neiging om zekerheid een onevenredig groot gewicht te geven. Later onderzoek liet zien dat deze neiging een sterk intuïtief en gevoelsmatig karakter heeft. Zo worden risico's vaak geassocieerd met een negatief gevoel, waardoor je ze wilt vermijden. Dit gevoel kan heel subtiel en zelfs onbewust zijn. In een

bekend onderzoek van Damasio werd gevonden dat mensen risico's vermeden op basis van bijna onmerkbaar zweetreacties in de huid, die duiden op een onbewust gevoel van angst. Het hoeft dus helemaal niet zo te zijn dat mensen risico's bewust uit de weg gaan; het lijkt er zelfs eerder op dat er een instinctieve aversie tegen bestaat.

‘Vrijheid lijkt een luxe. Pas als we een beetje zekerheid hebben over onze nabije toekomst kunnen we ons gaan oriënteren op nieuwe mogelijkheden en hier en daar een risicootje wagen’

Maatschappelijke consequenties

Deze ingebakken behoefte aan zekerheid komt tot uiting in veel sociaal-maatschappelijke dilemma's. Zo is het een belangrijke factor bij de beslissing om je baan op te zeggen en voor jezelf te beginnen, een huis te kopen terwijl je nog veilig in de sociale huur zit, en zelfs bij het nadenken over gezinsuitbreiding als de toekomst van je bedrijf onzeker is. Een gezamenlijk aspect van deze beslissingen is dat ze in sterke mate afhangen van de algemene of persoonlijke economische omstandigheden. Het lijkt logisch dat mensen in tijden van hoge werkloosheid minder snel hun baan opzeggen en bij onzekerheid over hun huidige baan niet graag duurder gaan wonen. Dat hierdoor op korte termijn de keuzevrijheid wat betreft een nieuwe baan of woning beperkt wordt, nemen we dan maar op de koop toe. Wat dat betreft lijkt vrijheid een luxe; pas als we een beetje zekerheid hebben over onze nabije toekomst kunnen we ons gaan oriënteren op

nieuwe mogelijkheden, en hier en daar een risicootje wagen. Beleggen in aandelen doen we in de regel pas als we er niet het geld voor de huur of de dagelijkse boodschappen voor hoeven gebruiken. We gaan voor ons plezier naar het casino om daar met bescheiden bedragen ons geluk te beproeven, maar (bijna) niemand zal het in zijn hoofd halen om aan de roulettetafel zijn hele spaarrekening in te zetten op 'rood'. Deze patronen doen zich ook voor bij grotere beslissingen zoals die over werk of woning; we hebben behoefte aan een bepaald basisniveau van zekerheid voordat we een nieuwe, onzekere stap wagen.

Met deze kennis in de hand kunnen we vele verschijnselen uit de maatschappij verklaren. Zo blijven mensen vaak hangen in banen die ze helemaal niet zo leuk vinden of waar ze voor hun gevoel maar weinig verdienen. Een oplossing voor beide problemen zou kunnen zijn om als ZZP'er voor jezelf te beginnen; een goed opgezet bedrijfje kan voor plezier en een mooi inkomen zorgen. Voor veel mensen is deze stap echter te risicovol; ze prefereren de zekerheid van een vast contract boven de onzekere toekomst als vrij ondernemer. Een ander verschijnsel is de sociale woninghuur. Men is weliswaar verzekerd van een relatief lage huur, maar een groter (en dus duurder) huis past misschien wel beter bij veranderende omstandigheden, zoals gezinsuitbreiding of een betere baan. Ook hier blijft men vaak lang hangen in de zekerheid van een goedkope woning, wat leidt tot ongewenst 'scheefwonen' en een moeizame doorstroming op de woningmarkt.

Herstel van vertrouwen

Met het oog op deze en andere problemen kan de politiek zijn voordeel doen met de kennis over onze zekerheidsbehoefte. Eigen verantwoordelijkheid en vrijheid? Ja, maar niet zonder een bepaalde mate van zekerheid. Een sleutelbegrip in deze context is *vertrouwen*. Bij veel recente gebeurtenissen die een risico betroffen, speelde vertrouwen een belangrijke rol; vertrouwen in banken bij de financiële crisis, vertrouwen in de voedselindustrie bij de EHEC-uitbraak en vertrouwen in kernenergie na de ramp in Fukushima. Bij al deze gebeurtenissen verloren de mensen hun gevoel van zekerheid, omdat hun vertrouwen in de betrokken instanties geschaad was. Het



extreme risicomijdende gedrag dat daaruit voortkwam had vervelende gevolgen; zo kocht niemand meer komkommers, ondanks vele berichten dat de Nederlandse exemplaren gewoon veilig waren.

Het bevorderen van vertrouwen kan een belangrijk instrument zijn om mensen een soort basisgevoel van zekerheid te bieden. Als het vertrouwen aanwezig is, voelen mensen zich niet alleen vrij om komkommers te kopen, maar ook om meer risico's te nemen op de arbeids- en woningmarkt. Onderzoek heeft aangetoond dat er een aantal voorwaarden bestaan voor het bevorderen en in stand houden van vertrouwen. Zo moet men over de capaciteiten beschikken die nodig zijn om risico's te beheersen. Dit kan de politiek bevorderen door bijvoorbeeld goed onderwijs en door het scheppen van een gunstig economisch klimaat. Een tweede voorwaarde is integriteit; er moeten eerlijke en transparante regels zijn. Een derde belangrijke voorwaarde is welwillendheid; de politiek moet laten zien dat men oog heeft voor de problemen en behoeften van de burger. Een

mogelijke uiting hiervan is de sociale zekerheid. Hiermee kan de politiek laten zien dat zij haar burger niet in de kou laat staan als het allemaal even wat minder gaat.

Afsluitend

Zowel in de wetenschap als in de politiek heerst nog steeds het idee dat mensen rationeel handelen en streven naar zoveel mogelijk individuele vrijheid. Onderzoek laat echter zien dat zekerheid een veel belangrijkere drijvende kracht is dan vaak wordt verondersteld. Het vergroten van de individuele vrijheid en verantwoordelijkheid, zoals het huidige kabinet tracht te doen, is een mooi streven. Maar de politiek moet de menselijke behoefte tot zekerheid niet te makkelijk opzij schuiven.

Daniel Alink is als onderzoeker verbonden aan de afdeling Sociale Psychologie van de Universiteit van Amsterdam. Hij onderzoekt hoe mensen met risico's omgaan op basis van hun vertrouwen in publieke instituties.