



Coen Teulings

Onze irrationaliteit is vaak voorspelbaar

Ik wil u een quizvraag voorleggen. U gaat een spelletje spelen, in een kamer met drie deuren. Achter een van die deuren ligt 100.000 euro. U mag een deur aanwijzen om te openen. Daarna zal de spelleider een van de andere twee deuren openen om te laten zien dat de schat daar in ieder geval niet ligt. En dan krijgt u een tweede kans: u mag nog op uw oorspronkelijke keuze terugkomen en die andere nog niet geopende deur kiezen. Wat doet u? Bent u standvastig in uw keus of verandert u?

Nagenoeg iedereen geeft het 'verkeerde' antwoord: wij blijven standvastig, terwijl u de beste kans heeft door te wisselen. Dat valt simpel in te zien. De kans dat u in eerste instantie de juiste deur kiest is eenderde. Door van keus te verwisselen, mist u in dat geval de hoofdprijs. U heeft echter tweederde kans dat u eerst een verkeerde deur heeft gekozen. In dat geval krijgt u door te wisselen met zekerheid de schat. Wisselen geeft dus tweederde kans op winst, niet wisselen maar eenderde. Deze redenering is onbetwistbaar en voor veel mensen toch onnavolgbaar. Vaak worden mensen boos als ze dit wordt uitgelegd. Wij zijn hardnekkig hardleers.

Wij zijn automaten die steeds opnieuw op dezelfde voorspelbare manier reageren

Economie is gebouwd op de veronderstelling dat mensen rationeel zijn. Dat klopt dus niet (overigens: het is verbijsterend om te zien hoe vaak wij juist wel rationeel zijn). 'Economen zouden eindelijk moeten erkennen dat economie een sociale wetenschap is en dat menselijk gedrag onvoorspelbaar is', wordt dan gezegd. Maar dat is niet het punt. Wij mensen zijn in onze irrationaliteit juist wel voorspelbaar. We zijn automaten die steeds opnieuw op dezelfde voorspelbare domme manier reageren: dag in, dag uit. Het is voor de analyse van dit soort irrationele reacties dat Richard Thaler de Nobelprijs voor Economie heeft gekregen, nadat eerder zijn co-auteur Daniel Kahneman hiervoor ook al met de Nobelprijs was beloond.

De analyses van onze irrationaliteit door Thaler en Kahneman roepen nieuwe vragen op. Hoe kan het dat wij met dit soort irrationele reflexen zijn voorgeprogrammeerd? De menselijke soort heeft een lange historie van biologische selectie doorstaan. Dit soort stompzinnig gedrag zou onder druk van die selectie al lang verdwenen moeten zijn.

Waarom is dat niet gebeurd? Het interessante van de speltheorie zoals die zich de afgelopen zeventig jaar in de biologie en de economie heeft ontwikkeld, is dat die dat inmiddels redelijk kan verklaren. Onze irrationaliteit is vaak geen hinderpaal, ze is juist een hulp voor ons.

Neem het spel waar iemand 100 euro mag verdelen tussen zichzelf en een tegenspeler. Die tegenspeler heeft maar twee keuzes: het voorstel accepteren of verwerpen. In het laatste geval worden de 100 euro onverbiddelijk door de plee gespoeld. De rationele strategie voor de eerste speler is een verdeling van 99 voor haarzelf en 1 euro voor de tegenspeler voor te stellen. Immers, de rationele strategie van de tweede speler is om dat voorstel te aanvaarden: iets (1 euro) is beter dan niets. De eerste speler weet echter wel beter: de tweede speler is een irrationele gek, die bij een verdeling 99-1 in een woede uitbarst en al het geld meteen door de plee spoelt. Daarom stelt de eerste speler een verdeling van 60-40 voor. Zijn irrationaliteit helpt de tweede speler dus. Had de eerste speler geweten dat de tweede speler gewoon rationeel was, dan had hij hem maar 1 euro geboden.

Maar met zo'n irrationele gek als tegenspeler kun je maar beter een veiligheidsmarge inbouwen. Het grensvlak tussen twee disciplines, economie en psychologie in dit geval: het levert prachtige nieuwe inzichten op.