



STUDIECENTRUM VOOR ECONOMISCH EN SOCIAAL ONDERZOEK

VAKGROEP PUBLIEKE ECONOMIE

**Hoe verschillen opvattingen over wat
"fair" is tussen economen en
niet-economen?**

J. Konings en W. Nonneman*

Rapport 94/310

September 1994

* *Met dank aan Toon Vandevelde en Walter Van Trier voor nuttige suggesties.*

Universitaire Faculteiten St.-Ignatius
Prinsstraat 13 - B 2000 Antwerpen
D/1994/1169/27

Samenvatting

In dit artikel worden twee onderzoekssporen uit de literatuur samengebracht nl. 1. onderzoek over opvattingen over wat "fair" is en wat niet en de gevolgen hiervan voor de werking van markten en 2. verschillen in opvattingen en gedrag tussen economen en niet-economen. Gebruik makend van de scenario's van Kahneman et. al. (1986) werd een opinie onderzoek verricht bij een aantal UFSIA academici, bestaande uit economen en niet-economen. De globale bevindingen van Kahneman et. al. (1986) omtrent de voorwaarden waarin bepaald prijszettingsgedrag als "eerlijk" of "niet eerlijk" wordt bestempeld, worden weliswaar bevestigd, maar de verschillen in opvattingen tussen economen en niet-economen zijn wezenlijk.

1. Inleiding

In dit artikel worden twee onderzoekssporen uit de literatuur samengebracht nl. 1. onderzoek over de sociale normen inzake "faire" lonen en prijzen en hun invloed op de werking van markten (KAHNEMAN, KNETSCH & THALER 1986) en 2. onderzoek over de verschillen in opinies en gedrag tussen economen en niet-economen (FRANK, GILOVICH & REGAN 1993). Het is de bedoeling om na te gaan of economen en niet-economen gelijke of verschillende opvattingen hebben over "faire" prijzen en lonen.

In paragraaf 2 en 3 worden de beide onderzoekssporen nader beschreven. In paragraaf 4 worden de resultaten van een opinie onderzoek bij leden van het UFSIA academisch personeel - bestaande uit economen en niet-economen - belicht. Tenslotte worden in paragraaf 5 een aantal conclusies geformuleerd.

2. Opvattingen over "fairness" en economisch gedrag

Eén van de boeiende onderzoeksthema's in de economische literatuur is de rol die sociale normen en opvattingen spelen bij de werking van markten. Men zou dit thema "de ontdekking van sociologie door economen" kunnen noemen!

Het met Adam Smith geassocieerde paradigma van de "homo economicus" - waarbij waargenomen gedrag wordt verklaard vanuit de veronderstelling van nuts- of winstmaximalisatie onder beperkingen - vormt nog steeds de harde kern van de economische wetenschap. Toch is er bij economen een toenemende erkenning van en belangstelling voor de gedragsbepalende rol van sociale normen en het met Emile Durkheim geassocieerde paradigma van de "homo sociologicus".

ELSTER's pragmatische opvatting (ELSTER 1989) dat beide paradigma's - nl. dat van de "homo economicus", geleid door instrumentele rationaliteit, "aangetrokken" door toekomstige beloningen, zich voortdurend aanpassend aan veranderende

omstandigheden en steeds op zoek naar verbetering van zijn persoonlijk lot, en dat van de "homo sociologicus", drijvend op sociale normen, "voortgeduwd" door quasi-intertiële krachten, vasthoudend aan algemeen aanvaard gedrag, zelfs als nieuwe en schijnbaar betere opties ter zijner beschikking staan - nuttig kunnen worden ingezet om waargenomen gedrag te verklaren, lijkt meer en meer te worden aanvaard¹.

Een probleem voor het standaard economisch paradigma is dat sommige markten niet of uiterst traag blijken terug te keren naar een nieuwe evenwichtstoestand wanneer de oude verstoord wordt. De arbeidsmarkt is een notoir voorbeeld. Het standaard marktmodel dat uitgaat van nuts- en winstmaximaliserend gedrag voorspelt dat, in recessies en periodes van hoge werkloosheid de lonen zouden moeten dalen, totdat een nieuw evenwicht wordt bereikt bij een lager loonpeil en verminderde werkloosheid. In de praktijk gebeurt dit echter niet en de lonen passen zich niet of bijzonder traag aan bij gewijzigde marktomstandigheden. Diverse auteurs (AKERLOF 1979, SOLOW 1980) zoeken een verklaring voor dit verschijnsel in sociale opvattingen over wat "fair" is.

Ook in sommige markten voor finale goederen en diensten stelt men onevenwichten vast die niet worden weggewerkt door prijsaanpassingen. Zo bijvoorbeeld wijzen lange rijen wachtenden voor musicals, pop-concerten of sportevenementen, wachtlijsten voor populaire nieuwe automodellen, lange leveringstermijnen in periodes van hoogconjunctuur, op een prijs die persistent lager is dan de betalingsbereidheid. Standaard theorie - steunend op nuts- en winstmaximalisatie - voorspelt nochtans dat dergelijke vraagoverschotten worden weggeprijsd door producenten. Dergelijke persistente situaties van vraagoverschotten kunnen worden toegeschreven aan sociale opvattingen over een "faire" prijs die domineren op winstmaximaliserend gedrag, althans op korte termijn (OKUN 1981).

¹ Sommige economen zullen argumenteren dat wat op norm-gedetermineerd gedrag lijkt, toch een vorm is van rationeel op optimerende gedrag. Iedere vorm van gedrag die op het eerste gezicht afwijkt van rationaliteit, wordt een "puzzel" en is een aansporing om op zoek te gaan naar een gepaste constructie die de rationaliteitshypothese redt. Voor dit soort puzzels en spitsvondigheden zie bvb. LANDSBURG (1993).

De meeste economen zullen doorgaans argumenteren dat deze afwijkingen van nuts- of winstmaximerend gedrag slechts schijnbaar zijn en dat het vragen van een "eerlijke" prijs of het bieden van een "fair" loon compatibel is met winstmaximalisatie op lange termijn. Klanten die vermoeden dat ze geen eerlijke prijs betalen zullen op zoek gaan naar een alternatief. AKERLOF (1979, 1980) beziet het vragen van een faire prijs of het betalen van een eerlijk loon als een investering in goodwill en het opbouwen van een goede reputatie. Deze investering wordt gecupereerd door klantentrouw en verhoogde verkopen of, in het geval van werknemers, een betere arbeidsmoraal wat leidt tot een hogere arbeidsproductiviteit². In markten waar diensten of produkten worden geleverd met moeilijk te controleren kwaliteit (het "lemons" probleem van AKERLOF 1970), kan "eerlijk gedrag" leiden tot vertrouwen tussen handelspartners en zodanig besparen op transactiekosten dat markten in stand worden gehouden die anders nooit zouden kunnen bestaan (ARROW 1973). In voorgaande gevallen is het in ieders (lange termijn) belang om zich te houden aan wat fair is, omdat wie zich "oneerlijk" gedraagt in de toekomst wordt afgestraft³. Toch blijkt ook dat de publieke opinie de sociale normen van "faire" prijzen en lonen respecteert en wenst gerespecteerd te zien in situaties waarbij eerlijk gedrag niet afdwingbaar is (KAHNEMAN et. al. 1986).

Een richtinggevend onderzoek over de publieke opvattingen omtrent wat "fair/unfair" of "eerlijk/niet eerlijk"⁴ is in zaken van prijszetting, huurprijs- en loonbepaling werd verricht door KAHNEMAN, KNETSCH & THALER (1986). Deze onderzoekers maakten gebruik van een aantal scenario's waarbij een "onderneming" (handelaar, huiseigenaar of werkgever) een beslissing neemt over prijs, huur of loon met gevolgen voor één of meer "transactoren" (consumenten, huurders, werknemers). De scenario's

² Deze "efficiënte loonhypothese" heeft belangrijke gevolgen voor het gedrag op de arbeids- en produktmarkt (zie KONINGS & WALSH 1994)

³ Het belang van de toekomst om spontane samenwerking op te wekken werd uitvoerig en op een originele manier onderzocht door AXELROD 1984. Voor een beknopte uiteenzetting zie NONNEMAN 1989.

⁴ In dit artikel wordt "fair - unfair" en "eerlijk - niet eerlijk" als synoniem gebruikt. Men kan argumenteren dat deze keuze niet zo gelukkig is, omdat "eerlijk" meer verwijst naar een expliciet systeem van rechten of afspraken.

werden het onderwerp van een telefonische enquête⁵. Aan de deelnemers werd gevraagd of zij de beschreven situatie al dan niet als "fair" beschouwden. De beoordeling blijkt vooral afhankelijk van de voorwaarden van een referentie transactie, de uitkomsten voor de onderneming en de transactoren en de aanleiding voor de actie van de onderneming. Op grond van hun onderzoek formuleren de auteurs enkele regels over de gevolgen van "fairness" overwegingen op het gedrag van ondernemingen bij prijszetting of loonbepaling. In paragraaf 4 wordt het onderzoek van KAHNEMAN et. al. gerepliceerd zodat kan worden nagegaan in welke mate opvattingen over "fairness" cultureel verschillen.

3. Opvattingen van economen vs. niet-economen

Het paradigma van de "homo economicus" vormt voor vele economen nog steeds de kern van hun opleiding. Het is dan ook niet verwonderlijk dat economen bij het verklaren van waargenomen gedrag spontaan veronderstellen dat dit het resultaat is van streven naar eigenbelang.

In de literatuur werd aandacht besteed aan de vraag in welke mate het voortdurende blootgesteld worden aan de opvatting dat de acties van mensen ingegeven zijn door streven naar eigenbelang indoctrinerend werkt en het gedrag van economen doet verschillen van het gedrag van anderen (FRANK, GILOVICH & REGAN 1993).

Hoewel ieder handboek benadrukt dat het model van de homo economicus slechts een instrument is om keuzen onder schaarste te verklaren en niet noodzakelijk een correcte beschrijving is van de werkelijke drijfveren en motieven van mensen, lijkt het bijna onvermijdelijk dat het voortdurend werken met dit model tot een zekere indoctrinatie leidt. Niet alleen worden de opvattingen over de drijfveren van

⁵ De enquête werd telefonisch afgenomen in twee Canadese steden nl. Toronto en Vancouver. Een gelijk aantal mannelijke en vrouwelijke deelnemers werd ondervraagd. Iedere deelnemer werd maximaal vijf scenario's voorgelegd.

menselijk gedrag verengd, maar het voortdurend gebruik van het eigenbelang model maakt ook het gedrag van de beoefenaars van de "dismal science" zelfzuchtiger.

In welke mate economen (of economen in spé) meer zelfzuchtig zijn dan niet-economen kan experimenteel worden vastgesteld. Interessant zijn de zogenaamde "free-rider experiments" (MARWELL & AMES 1981). Deelnemers aan dergelijk experiment krijgen ieder een som geld die ze moeten verdelen over twee rekeningen nl. een privé rekening en een collectieve rekening. Iedere deelnemer houdt het geld dat hij op de privé rekening plaatst. Het geplaatste geld op de collectieve rekening wordt opgeteld en vermenigvuldigd met een factor groter dan één en dan gelijk verdeeld over de deelnemers. De keuze is moeilijk: het is sociaal optimaal om de gehele som op de collectieve rekening te plaatsen, maar wil men geen risico lopen om "gepakt" te worden dan plaatst men alles op zijn privé rekening. MARWELL & AMES (1981) vonden dat economie studenten gemiddeld 20 procent in de collectieve rekening stortten, terwijl niet-economie studenten gemiddeld de helft van hun geld collectief deponeerden.

Een ander typisch experiment gebruikt "ultimatum onderhandelingen" (ultimatum bargaining game). Dit eenvoudig experiment heeft twee spelers nl. een toewijzer en een ontvanger. De toewijzer krijgt een som geld bvb. 100 BF. Hij moet een voorstel over de verdeling van dit geld maken en dit voorleggen aan de ontvanger. De ontvanger kan dit voorstel aanvaarden en in dit geval wordt het geld verdeeld volgens het voorstel. De ontvanger kan dit voorstel ook weigeren, maar in dat geval ontvangen ze beiden niks. Het spel wordt ook maar één keer gespeeld. Het eigenbelang model voorspelt asymmetrische uitkomsten. Als beide spelers strikt hun eigenbelang nastreven, dan is zelfs een voorstel 99 BF voor de toewijzer en 1 BF voor de ontvanger aanvaardbaar voor de ontvanger. Het meest frequente voorstel dat in experimenten wordt geobserveerd is de 50-50 verdeling en te asymmetrische voorstellen worden verworpen omdat ze als "oneerlijk" worden beschouwd (GUTH et al. 1982, KAHNEMAN et al. 1986). CARTER & IRONS (1991) en KAHNEMAN et al. (1986) vergeleken het gedrag van economen en niet-economen in dergelijke

experimenten en kwamen tot de vaststelling dat economen veel frequenter asymmetrische voorstellen formuleerden dan niet-economen.

Een ander experimenteel opzet is het klassieke "dilemma van de gevangenen" (prisoner's dilemma). Dit opzet is de basis voor tal van experimenten, zowel in de economie als in de experimentele psychologie.

Twee spelers moeten simultaan kiezen of ze zullen samenwerken of niet-samenwerken. De resultaten van hun keuze zijn in onderstaande tabel weergegeven.

A B->	samenwerken	niet samenwerken
samenwerken	A ontvangt 2 B ontvangt 2	A ontvangt 0 B ontvangt 3
niet samenwerken	A ontvangt 3 B ontvangt 0	A ontvangt 1 B ontvangt 1

Wat ook de andere speler doet, "niet samenwerken" is de beste actie. Als beide spelers voor "niet samenwerken" kiezen zijn ze nochtans minder goed wanneer ze beiden voor "samenwerken" zouden kiezen. Spelers die kiezen in functie van hun eigenbelang en er van uitgaan dat ook de tegenspeler door eigenbelang geïnspireerd is, opteren eerder voor "niet samenwerken" dan voor "samenwerken".

FRANK et. al. (1993) vergeleken het gedrag van economen vs. niet-economen in een nauwkeurig gecontroleerd experimenteel opzet met (derde cyclus) studenten. Uit hun onderzoek blijkt dat economie studenten in 60 procent van de gevallen voor "niet samenwerking" opteren, terwijl niet-economie studenten in minder dan 40 procent van de gevallen deze keuze maakten. Het onderzoek van FRANK et. al. laat ook toe na te gaan of de grotere zelfzucht van economen al dan niet toe te schrijven is aan het indoctrinerend effect van de opleiding. Het zou immers best kunnen dat precies de meer zelfzuchtige individuen kiezen voor een economie opleiding, waardoor

economie studenten ook meer zelfzuchtig gedrag vertonen dan niet-economie studenten. Uit het onderzoek blijkt dat de mate van samenwerking bij eerstejaarsstudenten economie vs. niet-economie niet verschilt, maar dat de verschillen toenemen naarmate de studie vordert⁶.

Andere indicaties over het meer zelfzuchtig gedrag van economen zijn bijvoorbeeld de relatief geringere giften die ze maken aan liefdadige doelen in vergelijking met anderen en de antwoorden op vragen waarin ethische dilemma's worden voorgelegd (FRANK et. al. 1993).

4. Opvattingen over "eerlijk/niet eerlijk": economen vs. niet-economen

In wat volgt wordt nagegaan of er verschillen zijn in de opvattingen over een "faire" prijs, huur of loon tussen economen en niet-economen. Er wordt gebruik gemaakt van de scenario's ontworpen door KAHNEMAN et. al. (1986). Sommige scenario's werden licht gewijzigd en aangepast aan een Europese context. De scenario's werden onder de vorm van een vragenlijst voorgelegd aan 29 economen en 37 niet-economen, werkzaam aan de UFSIA en vrijwel allen behorend tot het voltijds zelfstandig academisch personeel. De vragenlijst werd voorgelegd als een eerste ontwerp voor een meer uitgebreide studie en er werd gesolliciteerd naar opmerkingen op de scenario's. Hoewel anonimiteit van de antwoorden werd verzekerd, hebben tal van collega's deze regel doorbroken met constructieve bemerkingen⁷. Van de 66 aangeschrevenen hebben 46 een volledig antwoord teruggezonden, wat de globale respons op 70 percent brengt. Iets meer economen (nl. 21 of 72%) hebben geantwoord dan niet-economen (nl. 25 of 68%). Vooral niet-economen - in het bijzonder een aantal filosofen - reageerden met commentaren en vragen op de

⁶ De mate van samenwerking neemt toe met de leeftijd. Voor niet-economie studenten neemt de mate van samenwerking toe naarmate de studie vordert. Economie studenten weerstaan aan het leeftijdseffect.

⁷ Wij danken alle collega's voor het beantwoorden van de vragenlijst en vooral voor de positieve en constructieve respons op onze vraag naar commentaren.

voorgelegde scenario's. Ze wensten vooral meer details en contextuele informatie om een meer gefundeerde uitspraak te kunnen doen⁸. De groep van niet-economen is zeer heterogeen en bestaat uit juristen, filosofen, filologen, sociologen en wiskundigen. De groep economen bestaat voor de helft uit algemeen (of zuivere) economen en voor de helft uit bedrijfseconomen.

Twee vragenlijsten werden gebruikt nl. een A-lijst en een B-lijst. Zowel de A-lijst als de B-lijst bestaat uit 16 scenario's. Beide lijsten hebben 10 gemeenschappelijke scenario's en 6 scenario's die licht verschillend zijn qua contextuele informatie. De subjecten werd gevraagd om elk scenario te beoordelen met "eerlijk" of "niet eerlijk". Hier werd gekozen voor een schaal met twee keuzen, eerder dan voor een schaal met grotere variatie. Kahneman et. al. gebruikten een 4-punten schaal die ze bij de rapportering van de resultaten herleidden tot een 2-punten schaal.

Volgens KAHNEMAN et. al. (1986) kan uit de analyse van de scenario's worden afgeleid dat "fairness" oordelen worden bepaald door drie factoren: 1. een referentie transactie; 2. de uitkomsten voor de "onderneming" en voor de "transactoren" en 3. de aanleiding die tot de beslissing van de "onderneming" heeft geleid.

4.a. Een referentie transactie

Om te beoordelen of een beslissing inzake prijs, huur of loon "eerlijk" is, maakt de publieke opinie gebruik van een "referentie transactie". Een situatie wordt beoordeeld en vergeleken met een precedent dat als referentie dient voor de prijs of het loon, en voor het winstresultaat van een onderneming. Iedere situatie wordt getoetst aan een "dubbel recht" waarbij transactoren recht hebben op de voorwaarden van de referentie transactie, tenzij de gebruikelijke winst van een onderneming in het gedrang komt. De gangbare marktprijs, aangekondigde prijzen of de historische prijzen zijn de belangrijkste referentiepunten.

⁸ Maakt de filosofie het leven moeilijker?

Scenario 1 illustreert dit principe van een referentie transactie en meteen ook het verschil in opvatting tussen economen en niet-economen.⁹

1. Een ijzerhandel verkoopt schoffels om sneeuw te ruimen aan 750 frank. De ochtend na hevige sneeuwval verhoogt men de prijs naar 1000 frank.

	eerlijk	niet eerlijk	n
KKT	18%	82%	107
UFSIA	39%	61%	46
economen	52%	48%	21
niet-ec.	28%	72%	25

$z_1 = 2.8$

$z_2 = 1.7$

Zowel de meerderheid van de door Kahneman et. al. (KKT) ondervraagde subjecten als de niet-economen vinden het afwijken van de referentieprijs onaanvaardbaar. Er is tussen deze beide groepen (KKT en niet-economen) geen significant verschil in antwoorden. Economen reageren heel anders. Het principe van de referentie transactie haalt zelfs geen meerderheid. Economen hebben geleerd te aanvaarden dat relatieve schaarste de prijs commandeert.

Het belang van de voorafgaande geschiedenis wordt zeer duidelijk met scenario's 2A en 2B.

⁹ In de resultaat tabel na ieder scenario refereert KKT naar de uitkomsten van Kahneman et. al. op een identiek of vergelijkbaar scenario. Na iedere tabel worden twee z-statistieken ($z = (p_1 - p_2) / s$) vermeld. z_1 is de z-statistiek of het percentage "fair" verschilt tussen KKT en UFSIA; z_2 is de z-statistiek op het verschil in de proportie "fair" tussen economen en niet-economen. Als vuistregel kan worden gesteld dat wanneer de statistiek groter is dan 2 het verschil statistisch betekenisvol is en moeilijk aan toeval kan worden toegeschreven.

2A. Een papierwarenwinkel heeft één bediende in dienst. Deze bediende werkt sinds zes maanden voor de winkel en verdient 55000 fr bruto per maand. Door een aantal bedrijfssluitingen in de buurt zijn er heel wat werkloze bedienden. Andere kleine winkels werven personeel dat ongeveer hetzelfde werk doet als de bediende van de papierwarenwinkel maar tegen 50000 fr bruto per maand. De eigenaar van de papierwarenwinkel vermindert het loon van zijn bediende van 55000 fr per maand naar 50000 fr per maand.

	eerlijk	niet eerlijk	n
KKT	17	83	98
UFSIA	17	83	30
economen	31	69	16
niet-ec.	0	100	14

$z1=0$
 $z2=2.3$

2B. ...(zoals in Vraag 2A)... De bediende neemt ontslag en de eigenaar werft een nieuwe bediende en betaalt die het lager loon nl. 50000 fr bruto per maand.

	eerlijk	niet eerlijk	n
KKT	73	27	125
UFSIA	88	13	16
economen	80	20	5
niet-ec.	91	9	11

$z1=-1$
 $z2=-1$

In 2A wordt een eenzijdige verandering van het courante loon dat als referentie geldt afgewezen ondanks de gewijzigde marktomstandigheden. Ook hier hebben economen, hoewel minder scherp, een afwijkende visie. Een groter deel onder hen vindt de druk van externe omstandigheden belangrijk genoeg om af te wijken van de referentie transactie.

Voor een nieuwe transactie, zoals in scenario 2B, geldt het referentieloon niet. Dit blijkt nog duidelijker uit scenario 3.

3. Een huisschilder heeft twee werknemers in dienst die hij 450 fr bruto per uur betaalt. Hij beslist om te stoppen met de schilderactiviteiten en zich bezig te houden met tuinaanleg. In die sector is het gangbare loon 375 fr bruto per uur. Hij stelt zijn werknemers voor de keuze: ontslag of een vermindering in loon van 450 fr naar 375 fr.

	eerlijk	niet eerlijk	n
KKT	63	37	94
UFSIA	80	20	45
economen	86	14	21
niet-ec.	75	25	24

$z1 = -2$
 $z2 = 0.9$

Het historisch referentieloon is niet altijd dominant. In dit scenario is het gangbare loon in een nieuwe sector het relevante referentiepunt. Het historisch referentieloon blijkt niet overdraagbaar zelfs wanneer het gaat om één en dezelfde werkgever. Economen en niet-economen hebben hierover dezelfde opvattingen.

Kahneman et. al. (1986) merken op dat de relevante referentie transactie niet altijd uniek is en dat betwistingen over wat "eerlijk" of "fair" is vaak het resultaat zijn van partijen die ieder een ander referentiepunt kiezen. Dit kan ook het verschil in opinie tussen economen en niet-economen in scenario 1 en scenario 2A uitleggen. Niet-economen en de publieke opinie kijken naar de historisch gebruikelijke prijs of loon, terwijl economen geleerd hebben de evenwichtsprijs als referentie te gebruiken.

Kahneman et. al. (1986) beklemtonen ook dat de referentie transactie die dient voor het beoordelen van de "fairness" van een situatie, niet noodzakelijk gekozen wordt omdat ze rechtvaardig is, maar wel omdat ze gebruikelijk is. Iedere stabiele toestand, zeker bij gebrek aan voor de hand liggende alternatieven, wordt na verloop van tijd aanvaardbaar en als "fair", "aanvaardbaar" of "eerlijk" bevonden, zelfs al is deze toestand fundamenteel onrechtvaardig¹⁰.

¹⁰ De door de publieke opinie in de rijke landen ontwikkelde tolerantie voor de schrijnende armoede en miserie in sommige ontwikkelingslanden is hiervan een sprekend voorbeeld.

4.b. De formulering van de uitkomsten

Of een situatie als "eerlijk" wordt beoordeeld hangt ook af van de uitkomsten voor de onderneming en de transactoren. Als algemene regel geldt dat situaties waarbij één partij wint ten koste van een andere partij worden afgewezen door de publieke opinie.

Eerder onderzoek (KAHNEMAN & TVERSKY 1979) leert dat individuen een nieuwe situatie doorgaans beoordelen op basis van winst of verlies ten opzichte van een referentiepunt en niet op grond van einduitkomsten. Hier verschilt de meer psychologisch geïnspireerde "prospect theory" van Kahneman en Tversky, die keuzegedrag onder onzekerheid beschrijft, van de standaard economische theorie van verwachte nutsmaximalisatie.

Psychologisch onderzoek leert dat mensen vaak eenvoudige vuistregels gebruiken om situaties te beoordelen. Ze zijn daarbij gevoeliger aan directe uitgaven dan aan opportunitetskosten en ook gevoeliger aan effectieve verliezen dan aan gemiste winsten. Dit maakt ook evaluaties bijzonder gevoelig aan de preciese formulering van de uitkomsten.

Het volgende scenario illustreert deze sensitiviteit aan formulering van uitkomsten. Het is het klassiek voorbeeld van geldillusie.

4A. Een onderneming maakt een kleine winst, ondanks een diepe recessie met heel wat werkloosheid. Er is geen inflatie. Gelet op de werkloosheid zijn heel wat werklozen bereid om tegen een lager loon te werken bij deze onderneming. De onderneming beslist daarom de lonen te laten dalen met 5 procent.

	eerlijk	niet eerlijk	n
KKT	38	62	125
UFSIA	28	72	29
economen	47	53	15
niet-ec.	7	93	14

z1=1.1

z2=2.4

4B. ... Er is een inflatie van 10 procent ... De onderneming beslist daarom de lonen slechts te laten stijgen met 5 procent.

	eerlijk	niet eerlijk	n
KKT	78	22	129
UFSIA	67	33	15
economen	100	0	5
niet-ec.	50	50	10

$z1=1$
 $z2=1.9$

In beide scenario's is het reëel inkomen gelijk, terwijl de beoordeling sterk verschillend is. In situatie A, zonder inflatie, wordt een daling in de reële lonen afgewezen; in situatie B, met inflatie, wordt de gecamoufleerde daling in de reële lonen wel aanvaard. Hoewel economen zijn in beide gevallen meer geneigd om de situatie aanvaardbaar te vinden, wellicht omdat ze een lager evenwichtslon (omwille van de werkloosheid) als relevant referentiepunt gebruiken. Toch zijn ze niet immuun voor geldillusie. Met situatie B (gecamoufleerde reële loondaling) heeft geen enkele econoom een probleem, terwijl de helft onder hen moeilijkheden heeft met situatie A (niet camoufleerbare reële loondaling).

Individueen zijn doorgaans sensitiever aan een verlies dan aan het missen van een winst. Aan het oplopen van een direct verlies wordt zwaarder getild dan aan het missen van een winst. Scenario's 5A en 5B illustreren dit verschil.

5A. Er is een zeer grote vraag naar een bepaald type auto en klanten moeten tot zes maanden wachten. De meeste verdelers leggen een lijst aan van wachtende klanten en gebruiken de regel "wie eerst komt, eerst maalt". Een grote verdeler kiest voor een andere oplossing nl. wie een toeslag van 10% betaald wordt prioritair bediend.

	eerlijk	niet eerlijk	n
KKT	29	71	130
UFSIA	37	63	30
economen	44	56	16
niet-ec.	29	71	14

$z1=-1$
 $z2=0.9$

5B. ... Een grote verdeler kiest voor een andere oplossing nl. wie de gebruikelijke korting van 10% laat vallen wordt prioritair bediend.

	eerlijk	niet eerlijk	n
KKT	58	42	123
UFSIA	94	6	16
economen	100	0	5
niet-ec.	91	9	11

$z1 = -3$

$z2 = 0.7$

Omdat in scenario 5A de meerprijs als een direct verlies wordt ervaren vindt een uitgesproken meerderheid de situatie onaanvaardbaar. Scenario 5B leidt tot exact hetzelfde resultaat voor de koper maar de meerkost is als een gemiste winst geformuleerd en dat is aanvaardbaar. Economen zijn niet immuun aan deze illusie.

4.c. Aanleiding voor de actie van de onderneming

De verandering die aanleiding geeft tot een verandering in de gevraagde prijs, huur of loon, blijkt van belang bij de appreciatie.

Het recht op (of de noodzaak van?) een positief ondernemingsresultaat wordt doorgaans algemeen erkend. Het lijkt algemeen aanvaardbaar dat een onderneming, die verlieslatend dreigt te worden omdat de kosten stijgen, deze kosten verhaalt op haar klanten en zelfs haar werknemers. Scenario 6A en 6B illustreren dit principe.

6A. Een onderneming heeft het bijzonder moeilijk en lijdt verliezen. De werknemers ontvangen ieder jaar een eindejaarsbonus van 5 procent op de jaarwedde. Om uit de rode cijfers te geraken beslist de raad van bestuur om dit jaar geen bonus uit te betalen.

	eerlijk	niet eerlijk	n
KKT	80	20	98
UFSIA	100	0	30
economen	100	0	16
niet-ec.	100	0	14

$$z1 = -6$$

$$z2 = * (s=0)$$

6B. Een onderneming heeft het bijzonder moeilijk en lijdt verliezen. De werknemers verdienen het gangbare loon. Om uit de rode cijfers te geraken beslist de raad van bestuur om, het komende jaar, de lonen en wedden met 5 procent te verminderen.

	eerlijk	niet eerlijk	n
KKT	39	61	100
UFSIA	73	27	15
economen	80	20	5
niet-ec.	70	30	10

$$z1 = 0.6$$

$$z2 = 0.4$$

Scenario's 6A en 6B worden in Kahneman et. al. 1986 gebruikt louter om het effect van formulering (zie vorige paragraaf) te illustreren. In de formulering van Kahneman et. al. wordt niet gesproken over "verlies" of "rode cijfers" maar over "...business for the company has not increased as it had before...". In de hier gebruikte formulering wordt gewezen op het verlieslatend karakter van de activiteit. De antwoorden op de KKT scenario's en de hier gebruikte scenario's zijn niet vergelijkbaar. In de scherpe formulering, met verwijzing naar het verlies van de onderneming, is zowel scenario A (de eindejaarspremie valt weg) als scenario B (loonsvermindering) voor een meerderheid aanvaardbaar geacht. Beide scenario's illustreren nogmaals het effect van de formulering. Hoewel beide maatregelen dezelfde uitkomst opleveren voor de transactoren, toch wordt aan het direct loonverlies zwaarder getild dan aan het missen van de eindejaarspremie.

Ook het doorgeven van gestegen kosten aan klanten of huurders lijkt geen probleem, zoals blijkt uit scenario 7 en 8.

7. Door een aanvoerprobleem is de groothandelsprijs van salade met 10 fr per krop gestegen. Een lokale winkelier moet nu 10 fr per krop meer betalen. Hij verhoogt op zijn beurt de prijs van salade met 10 frank.

	eerlijk	niet eerlijk	n
KKT	79	21	101
UFSIA	96	4	46
economen	95	5	21
niet-ec.	96	4	25

$z1 = -3$

$z2 = -0$

8. De eigenaar van een bescheiden woning verhuurt deze woning aan een gezin met een beperkt inkomen. Een hogere huur zou dit gezin verplichten om elders een woning te zoeken. Er zijn voldoende kleine woningen beschikbaar in de streek. Het voorbije jaar zijn de kosten van de eigenaar aanzienlijk gestegen. Bij de hernieuwing van het huurcontract verhoogt de eigenaar de huurprijs om zijn kosten te dekken.

	eerlijk	niet eerlijk	n
KKT	75	25	151
UFSIA	93	7	44
economen	90	10	21
niet-ec.	96	4	23

$z1 = -3$

$z2 = -1$

Opvallend is wel dat het doorgeven van eigenaarskosten meer algemeen aanvaard wordt (statistisch significant) door de UFSIA steekproef dan door de Canadese (KKT) steekproef. Het is wellicht interessant om te onderzoeken hoe de antwoorden van respondenten verschillen tussen landen met fundamentele verschillen in het lange termijn woonbeleid¹¹. Van belang is ook dat de uitgesproken beoordeling over het

¹¹ Indien een stabiele situatie uiteindelijk als norm wordt aanvaard, dan zou er een aanzienlijk verschil moeten zijn tussen de antwoorden van respondenten die leven in een land met grote bescherming van huurders en staatstussenkomst in de huurprijsvorming en deze die leven onder een systeem van met een marktconform woonbeleid.

doorgeven van de eigenaarskosten weinig of niet getemperd blijken te zijn met overwegingen van verdelende rechtvaardigheid.

Het algemeen erkend recht op een positief ondernemingsresultaat - ook al gaat het ten koste van de werknemers - wordt ook aangetoond door scenario's 9A en 9B.

9A. Een middelgrote onderneming heeft verschillende mensen in dienst en betaalt hen het gangbare loon. In de streek heerst grote werkloosheid. Deze onderneming zou het huidig personeel makkelijk kunnen vervangen door even goede werknemers maar die ze aanzienlijk minder moet betalen. De onderneming maakt winst. De raad van bestuur beslist om de lonen te verlagen met 5 procent.

	eerlijk	niet eerlijk	n
KKT	23	77	195
UFSIA	21	79	28
economen	40	60	15
niet-ec.	0	100	13

$z1 = 0.2$

$z2 = 2.6$

9B. ... De onderneming maakt verlies. Om uit de rode cijfers te geraken beslist de raad van bestuur om de lonen te verlagen met 5 procent.

	eerlijk	niet eerlijk	n
KKT	68	32	195
UFSIA	73	27	15
economen	80	20	5
niet-ec.	70	30	10

$z1 = -0$

$z2 = 0.4$

Dat ondernemingen van kostenverhoging gebruik zouden maken om hun resultaat te verbeteren wordt niet aanvaardbaar geacht. Kostenstijgingen worden specifiek toegewezen aan welbepaalde goederen. Dit blijkt uit scenario 10.

10. Een kleinhandel heeft een stock aan honingprodukten voor verschillende maanden. De eigenaar verneemt dat de groothandelsprijs van honingprodukten met 25 procent gestegen is. Hij past de prijsverhoging van 25 procent onmiddellijk toe, ook op zijn produkten in voorraad.

	eerlijk	niet eerlijk	n
KKT	21	79	147
UFSIA	64	36	45
economen	86	14	21
niet-ec.	46	54	24

$z_1 = -6$
 $z_2 = 2.8$

De publieke opinie (KKT) en niet-economen blijken het eenvoudig principe van "first in - first out" evaluatie van voorraadwaardering te gebruiken waarbij de voorraad wordt gewaardeerd tegen historische kosten. Economen daarentegen hebben geen moeite met het waarderen van de voorraad tegen vervangingskosten en vinden het onmiddellijk aanpassen van de prijzen aanvaardbaar.

Aangezien het doorgeven van kostenstijgingen aanvaardbaar wordt bevonden wanneer de onderneming verlieslatend is, lijkt het erop dat de publieke opinie prijszetting op basis van de kosten plus een redelijke winst - zogenaamde "cost-plus pricing" - als eerlijk aanvaard. Toch is dit niet het geval. Een strikte toepassing van een "cost-plus" prijszetting betekent dat ook kostendalingen moeten worden doorgegeven aan de klanten. De publieke opinie vindt het rechtmatig dat ondernemingen de winst die volgt uit kostendalingen behouden. Dit wordt duidelijk geïllustreerd door scenario 11A en 11B.

11A. Een schrijnwerkerij maakt tafels aan 10000 fr. De materiaalkosten dalen met 1000 fr, maar de schrijnwerkerij houdt de prijs per tafel op 10000 fr.

	eerlijk	niet eerlijk	n
KKT	53	47	100
UFSIA	70	30	30
economen	63	38	16
niet-ec.	79	21	14

$z1 = 1$

$z2 = -1$

11B. ...De materiaalkosten dalen met 1000 fr, en de schrijnwerkerij laat daarom de prijs per tafel zakken tot 9000 fr.

	eerlijk	niet eerlijk	n
KKT	79	21	102
UFSIA	94	6	16
economen	100	0	5
niet-ec.	91	9	11

$z1 = -3$

$z2 = 0.7$

Het doorgeven van kostendalingen (11B) wordt uiteraard als "eerlijk" beoordeeld door een overgrote meerderheid, maar ook het behoud van het voordeel van een kostendaling door de onderneming (11A) is acceptabel. Hier blijkt de publieke opinie eerder een principe te hanteren dat conform is met de "theorie van het dubbel recht" nl. een onderneming mag de belangen van de transactoren niet schaden, tenzij ze verlies lijdt (recht op een positief resultaat), maar is gerechtigd profijt te halen uit een situatie indien niet getornd wordt aan de positie van transactoren (recht op de referentie transactie).

Prijsstijgingen omwille van tijdelijke schaarste wordt door de publieke opinie en niet-economen onaanvaardbaar geacht, terwijl dit voor economen veel minder een probleem is (cfr. scenario 1). Zelfs in triviale gevallen wijst de publieke opinie (en niet-economen) het exploiteren van tijdelijke marktomstandigheden doorgaans af. De academici in deze steekproef lijken aan deze triviale gevallen - een relatief

onbelangrijk produkt met tal van substituten - minder zwaar te tillen dan de Canadese respondenten.

12. Door een aanvoerprobleem is er een groot tekort aan Grannie Smith appels. Ze zijn in geen enkele winkel in een streek te vinden. Andere appelsoorten zijn ruim voorradig. Eén winkelier weet toch een lading Grannie Smith's te bemachtigen aan de gangbare groothandelsprijs. Hij verkoopt nu de gegeerde Grannie Smith's met een marge van 25% boven de gangbare kleinhandelsprijs.

	eerlijk	niet eerlijk	n
KKT	37	63	102
UFSIA	75	25	44
economen	89	11	19
niet-ec.	64	36	25

$z1 = -4$
 $z2 = 1.9$

Ook gebruik maken van monopoliemacht wordt niet aanvaard door de publieke opinie. Economen hebben hier ook duidelijk andere opvattingen. Dit blijkt uit scenario 13.

13. Een distributieketen heeft winkels in verschillende gemeenten. In de meeste gemeenten heeft de keten af te rekenen met concurrenten. In één gemeente echter is er geen concurrentie. In die gemeente beslist de keten de prijzen 10% boven de gangbare prijzen te zetten, hoewel kosten nagenoeg gelijk zijn.

	eerlijk	niet eerlijk	n
KKT	24	76	101
UFSIA	36	64	45
economen	55	45	20
niet-ec.	20	80	25

$z1 = -1$
 $z2 = 2.4$

Ook in de woningmarkt wordt exploitatie van marktmacht categoriek afgewezen. Zelfs economen blijken het dan moeilijk te hebben met de exploitatie van marktmacht!

14. Een eigenaar verhuurt een rijhuis. Net voor het huurcontract moet worden vernieuwd, verneemt de eigenaar dat de huurder een nieuwe job heeft gevonden, vlakbij zijn woonplaats. Hij acht het daarom onwaarschijnlijk dat de huurder zal verhuizen. De eigenaar verhoogt daarom de huur met 1000 fr per maand meer dan hij aanvankelijk had gedacht.

	eerlijk	niet eerlijk	n
KKT	9	91	157
UFSIA	16	84	45
economen	30	70	20
niet-ec.	4	96	25

$z1 = -1$
 $z2 = 2.4$

Merkwaardig is wel het verschil in opinie tussen de KKT-respondenten en de academici-respondenten over het gebruik van een veiling of een bieding om een schaars goed toe te wijzen. Zowel wanneer het een consumptiegoed (scenario 15) betreft als een arbeidsplaats (scenario 16), verwerpen de Canadese respondenten de idee om een schaars goed te veilen, terwijl de academici in deze steekproef dit blijkbaar wel een aanvaardbare techniek vinden.

15. Twee weken voor Sinterklaas zijn in een zeer grote speelgoedwinkel alle Barbie poppen uitverkocht. Dit is nog steeds een populair artikel en heel wat klanten moeten teleurgesteld worden weggestuurd. Een week voor Sinterklaas ontdekt iemand in het magazijn nog één pop met bijbehoren. De eigenaar weet dat heel wat klanten een dergelijke pop onmiddellijk zouden willen kopen. Op een druk moment in de winkel, kondigt hij via het geluidssysteem aan dat de Barbie pop bij opbod zal worden verkocht aan de meest biedende klant.

	eerlijk	niet eerlijk	n
KKT	26	74	101
UFSIA	83	17	46
economen	90	10	21
niet-ec.	76	24	25

$z1 = -6$
 $z2 = 1.3$

16. Een onderneming in een streek met zeer veel werkloosheid gaat over tot werving van een nieuwe programmeur. Vier even geschikte kandidaten blijven over. De personeelsdirecteur vraagt aan de kandidaten wat het laagste salaris is dat ze willen aanvaarden in deze betrekking. Hij neemt dan degene aan die het minst vraagt.

	eerlijk	niet eerlijk	n
KKT	36	64	154
UFSIA	70	30	46
economen	95	5	21
niet-cc.	48	52	25

$z_1 = -4$
 $z_2 = 3.5$

In het laatste geval is het verschil in opvatting tussen de twee steekproeven vooral te wijten aan de economen die weinig graten zien in het toewijzen van een arbeidsplaats met een biedingmechanisme. Kahneman et. al. (1986) wijzen erop dat de sterke aversie tegen veilen niet veralgemeend mag worden. De aversie geldt alleen wanneer het finale goederen betreft. Voor duurzame goederen die het object van belegging zijn - bvb. aandelen, huizen, schilderijen, etc. - en waarvoor een markt bestaat, wordt het gebruik van veilingen wel aanvaard.

5. Conclusies

Uit voorgaande is duidelijk dat 1. tal van perfect wettelijke en niet oneerlijke winstgevende activiteiten als "oneerlijk" of "niet fair" worden beoordeeld door de publieke opinie en 2. economen andere standaarden hebben dan de publieke opinie bij het beoordelen van wat "eerlijk" is en wat niet.

Het leidt geen twijfel dat ondernemers en politici rekening houden met de percepties van de publieke opinie, wat gevolgen zal hebben op ondernemingsgedrag en wet- en regelgeving. Zo kan men verwachten dat vraagoverschotten - tenminste op korte termijn - persistent zijn, tenzij ze het resultaat zijn van kostenstijgingen bij de producenten. Prijzen zullen meer reageren op veranderingen in de kosten, dan op

veranderingen in de vraag en gevoeliger zijn aan stijgingen in kosten dan aan kostendalingen. Prijsdalingen zullen eerder de vorm aannemen van kortingen, dan van directe reducties. De opvattingen van het publiek verklaren ook waarom lonen nauwelijks reageren op werkloosheid¹² en dat loondalingen enkel aanvaard worden wanneer een specifieke onderneming in moeilijkheden komt.

Uit de analyse van de scenario's blijkt ook dat opvattingen over wat fair is en wat niet vaak afhangen, niet van de inhoud maar van de voorstelling van een beslissing of maatregel.

Zowel managers als politici weten dat opvattingen over wat aanvaardbaar is en wat niet vaak wordt beïnvloed door de vorm en stijl van de presentatie.

Ook de wezenlijke verschillen in opvattingen over wat "fair" is en wat niet tussen economen en niet-economen is van groot praktisch belang. Ondernemingen worden vaak geleid door managers met een opleiding economie of een door ervaring verworven economisch inzicht en invalshoek. Het overheidsbeleid op vrijwel alle domeinen wordt geïnspireerd of beïnvloed door economen en hun argumenten. In tal van gevallen stoken managementbeslissingen of beleidsmaatregelen niet met de "fairness" opvattingen die bij de publieke opinie leven. Moeten economen de publieke opinie economisch bijscholen? (indoctrineren?) Of is de economische wetenschap toe aan een grondige herziening? Misschien wordt het tijd dat de verschillende sociale wetenschappen elkaar bevruchten om zo tot een duurzame sociale orde te komen¹³.

¹² Er zijn andere theorieën (bvb. "implicit contract theory", "efficiency wages") die loonrigiditeit verklaren.

¹³ Boey, Vandevelde en Van Gerwen (1993) is een voorbeeld van een interdisciplinaire benadering van de economie.

Referenties

- Akerlof, G. (1970). "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84, pp. 488-500.
- Akerlof, G. (1979). "The Case against Conservative Macroeconomics: An Inaugural Lecture", *Economica*, Vol. 46, pp. 219-37.
- Akerlof, G. (1980). "A Theory of Social Custom, of Which Unemployment May Be One Consequence", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 94, pp. 749-75.
- Arrow, K. (1973). "Social Responsibility and Economic Efficiency", *Public Policy*, Vol. 21, pp. 303-17.
- Axelrod, R.M. (1984). *The Evolution of Cooperation*, Basic Books, New York.
- Boey, K., Vandeveldel, T en Van Gerwen, J. (1993). *Een Prijswaardige Economie*, Erasmus, Wetteren.
- Carter, J. and Irons, M. (1991). "Are Economists Different, and If So, Why?" *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, pp. 171-77.
- Elster, J. (1989). *The Cement of Society: A Study of Social Order*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Guth, W., Schmittberger, R. and Schwarze, B. (1982). "An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining", *Journal of Economic Behavior and Organisation*, Vol. 3, pp. 367-88.
- Frank, R., Gilovich, T. and Regan, D. (1993). "Does Studying Economics Inhibit Cooperation?" *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 7, pp. 159-71.
- Kahneman, D., Knetsch, J. en Thaler, R. (1986a). "Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market", *American Economic Review*, Vol. 76, pp. 728-741.
- Kahneman, D. and Tversky, (1979). "Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk", *Econometrica*, Vol. 47, pp. 263-91.
- Konings, J. en Walsh, P. (1994). "Evidence of Efficiency Wage Payments in U.K. Firm Level Panel Data", *Economic Journal*, Vol. 104, pp. 542-55.
- Landsburg, S. (1993). *The Armchair Economist: Economics and Everyday Life*, The Free University Press, New York.

- Marwell, G. and Ames, R. (1981). "Economists Free Ride, Does Anyone Else?: Experiments on the Provision of Public Goods, IV", *Journal of Public Economics*, Vol. 15, pp. 295-310.
- Nonneman, W. (1989). "Principiele Houdingen in Onderhandelingsituaties", *Economisch en Sociaal Tijdschrift*, Vol. 43, pp. 97-114.
- Okun, A. (1981). *Prices and Quantities: A Macroeconomic Analysis*, Washington: The Brookings Institution.
- Solow, R. (1980). "On Theories of Unemployment", *American Economic Review*, Vol. 70, pp. 1-11.

LIJST VAN RECENTE SESO-RAPPORTEN

KONINGS J., Labour economics or industrial economics ? Analysing gross job creation and destruction in the theory of oligopoly, January 1994, 18 blz. (94/295)

DE BORGER B. & K. KERSTENS, Cost efficiency of Belgian local governments : a comparative analysis of FDH, DEA and econometric approaches, January 1994, 26 blz. (94/296)

KONINGS J., The effects of unions on employment behaviour in the U.K. : evidence from firm level panel data, January 1994, 29 blz. (94/297)

KONINGS J., Do small plants really create most jobs ? Testing convergence of establishments in the U.K., March 1994, 29 blz. (94/298)

CORTENS I., Herwaardering van het leerkrachtenambt, maart 1994, 56 blz. (94/299)

JANSSENS I., Macro-economische indicatoren van het RIZIV binnen het stelsel van de Sociale Zekerheid, april 1994, 40 blz. (94/300)

DE BORGER B., MAYERES I., PROOST S. & S. WOUTERS, SOCIAL COST PRICING OF URBAN PASSENGER TRANSPORT - with an illustration for Belgium, April 1994, 53 blz. (94/301)

DE GRAEVE D. & W. NONNEMAN, De economische kosten van AIDS en HIV-infectie in België. Een situatieschets voor 1993, mei 1994, 25 blz. (94/302)

DE GRAEVE D. & W. NONNEMAN, Pharmacoeconomic studies : pitfalls and problems, June 1994, 21 blz. (94/303)

DE BORGER B. & K. KERSTENS, Produktiviteit en efficiëntie in de Belgische publieke sector : situering en resultaten van recent onderzoek, juni 1994, 40 blz. (94/304)

SCHROYEN F., Informational feasibility, decentralization and public finance mechanisms, July 1994, 35 blz. (94/305)

VAN GOMPEL J., Optimal wage indexation with exchange rate uncertainty in an oligopolistic and unionized economy, July 1994, 22 blz. (94/306)

VANDEBUSSCHE H., Twin cases : Cartels and European antidumping policy, August 1994, 40 blz. (94/307)

VANHOUDT P., Wat denken economen over lange-termijn economische groei ? Een overzicht, augustus 1994, 32 p. (94/308)

KESENNE S., Win maximization and the distribution of playing talent in professional team sports, September 1994, 22 p. (94/309)