

Gedragseconomie op school

Gerrit Antonides, Wageningen Universiteit
Vught, 14 mei 2009



WAGENINGEN UNIVERSITEIT
WAGENINGEN

Kernpunten van gedragseconomie op school

- Verschillende denkwijzen: intuïtief *versus* analytisch;
- Asymmetrische waardering van winst en verlies *versus* waardering van totale bezittingen.

WAGENINGEN UNIVERSITEIT
WAGENINGEN

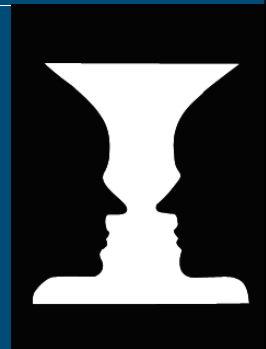
Hier buiten beschouwing gelaten:

- Tijdvoorkeur (ongeduld);
- Besluitvorming onder onzekerheid;
- Welzijn;
- Experimentele spellen;
- En nog veel meer.

WAGENINGEN UNIVERSITEIT
WAGENINGEN

Twee denksystemen

- Analytisch (homo economicus) *versus* holistisch/emotioneel



WAGENINGEN UNIVERSITEIT
WAGENINGEN

System 1 vs. systeem 2

- Automatisch *versus* gecontroleerd;
- Onbewust *versus* bewust;
- Warm *versus* koud;
- Associatief *versus* gebaseerd op regels;
- Emotioneel *versus* rationeel;

• Kahneman 2003.

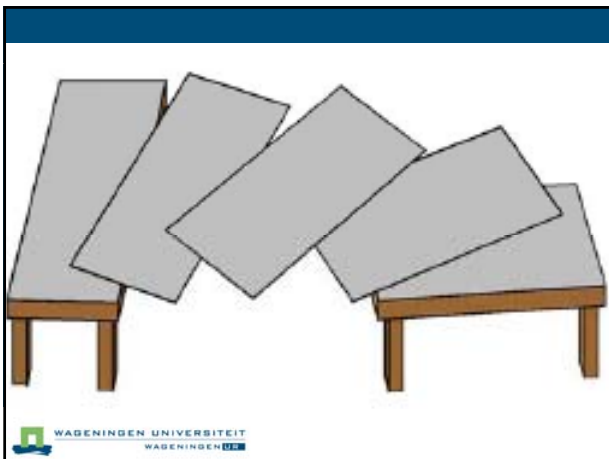
WAGENINGEN UNIVERSITEIT
WAGENINGEN

Kunnen we systeem 1 vertrouwen?



Figure 4: Shepard's 'Turning the Tables'. Are the two table tops identical?

WAGENINGEN UNIVERSITEIT
WAGENINGEN



Hoe werken de twee systemen?

- Volgens Kahneman (2003) wordt systeem 1 standaard gebruikt, pas als men vermoedt dat er iets mis is gaat men over op systeem 2;
- Soms is het moeilijk om systeem 1 uit te schakelen:
 - Mensen weigeren suiker te eten uit een pot waar "cyanide" op staat;
 - Mensen willen liever niet wedden op dobbelstenen die zij niet zelf hebben geworpen;
 - Mensen houden meer van Coca-cola dan van Pepsi-cola, zelfs als ze weten dat ze hetzelfde smaken in een 'blinde' test.



Manifestaties van de twee systemen

- Weinig inzicht *versus* verklaren van besluiten;
- Snelle besluiten *versus* langzame, afgewogen besluiten;
- Geen informatie zoeken *versus* informatie of advies inwinnen;
- Affectieve reactie *versus* rationele gedachten.



Ground view versus helicopter view



Ground view versus helicopter view

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ■ Ground view: <ul style="list-style-type: none"> ● Besluiten een voor een nemen; ● Kortzichtige besluiten nemen; ● Gebruik van short-cuts en vuistregels. | <ul style="list-style-type: none"> ■ Helicopter view: <ul style="list-style-type: none"> ● Portfolio van besluiten beschouwen bij het nemen van een enkel besluit; ● Lange-termijn doelen beschouwen; ● Afwegen van voor- en nadelen van meerdere alternatieven. |
|--|---|



Systeem I: Vuistregels en framing

- Beschikbaarheid: de rol van voor-de-hand-liggende informatie;
- Representativiteit: werkelijkheid als representatie van ideeën;
- Ankerings: oordelen worden beïnvloed door allerlei (irrelevante) informatie in de besluitvormingstaak;
- Framing: beschrijving van het keuze probleem.



Beschikbaarheid

- U koopt een nieuwe verwarmingsketel en de verkoper vraagt: "Hebt u al een onderhouds-verzekering? Voor een paar euro per maand hoeft u zich geen zorgen te maken over reparaties."



WAGENINGEN UNIVERSITEIT
WAGENINGEN NL

Beschikbaarheid

- Veel verzekeringen worden afgesloten na een aardbeving, overstroming, of zelfs na een melding van verhoogde kans daarop van een amateurgeoloog.
- Veel producten worden gekocht vanwege de merknaam die men zich gemakkelijk herinnert.
- Bij een hausse op de aandelenmarkt koopt men bij omdat iedereen aan een stijging denkt.

WAGENINGEN UNIVERSITEIT
WAGENINGEN NL

Beschikbaarheid

- Door zaken onder de aandacht te brengen worden ze (onevenredig) van belang in het geheugen en in de besluitvorming van de consument.



WAGENINGEN UNIVERSITEIT
WAGENINGEN NL

Representativiteit: Muntje gooien

- Welke serie is het meest waarschijnlijk?

A. K K M K M M
B. K K K M M M




WAGENINGEN UNIVERSITEIT
WAGENINGEN NL

Representativiteit: Verlegen Susanne

- Susanne is verlegen. Wat is het meest waarschijnlijk?

A. Susanne is bibliothecaresse;
B. Susanne is een zakenvrouw.



WAGENINGEN UNIVERSITEIT
WAGENINGEN NL

Niet-verlegen bibliothecaresse 2	Verlegen bibliothecaresse 8	Verlegen zakenvrouw 18	Niet-verlegen zakenvrouw 72
----------------------------------	-----------------------------	------------------------	-----------------------------

WAGENINGEN UNIVERSITEIT
WAGENINGEN NL

Representativiteit: Toepassingen

- Foutief schatten van kansen van onderneming, beroep, relatie, etc.;
- 'Halo-effect' (bijv. mooie tweedehands auto).

Ankering en onvoldoende aanpassing (1)

- Afrikaanse landen die tot de VN behoren;



Ankering (2)

Gemiddelde bereidheid om te betalen per quintiel van de verdeling van sociale zekerheidsnummers

Quintiel van de verdeling	Draadloze muis	Draadloos toetsenbord	Gewone wijn	Zeldzame wijn	Design boek	Belgische chocolade
1	\$ 9	\$16	\$ 9	\$12	\$13	\$10
2	\$12	\$27	\$14	\$22	\$16	\$11
3	\$13	\$29	\$13	\$18	\$16	\$12
4	\$21	\$35	\$15	\$25	\$19	\$13
5	\$26	\$56	\$28	\$38	\$30	\$21
Corr.	.42	.52	.33	.33	.32	.42

Ankering (3)

- (Salaris) onderhandelingen;
- (Onroerend goed) taxaties.

Framing (1)

- Wordt vlees beter gewaardeerd als het "25% vet" is of "75% vetloos"?



Framing (2)

- Wat vinden consumenten aantrekkelijker? "Korting voor contante betaling", of "Bijbetalen voor gebruik van credit card"?



Framing (3)

- Welk bericht vinden reizigers aantrekkelijker? “De trein is 5 minuten te laat,” of “De trein komt over 5 minuten”?



Asymmetrische waardering van winst en verlies

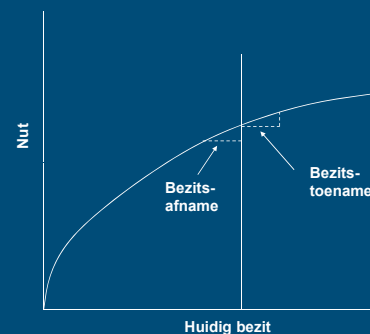
- Bezitsneiging;
- Status quo neiging;
- Sunk cost;
- Mentale boekhouding.

Bezitsneiging

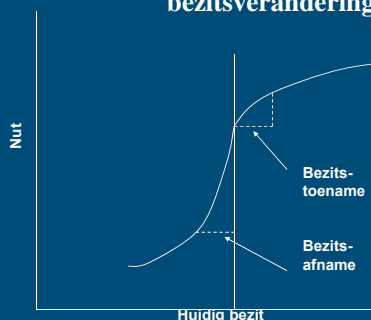
- Bereidheid om te betalen voor chocola: € 1,25
- Bereidheid om chocola te verkopen: € 3,98



Standaard nutsfunctie gedefinieerd over bezit

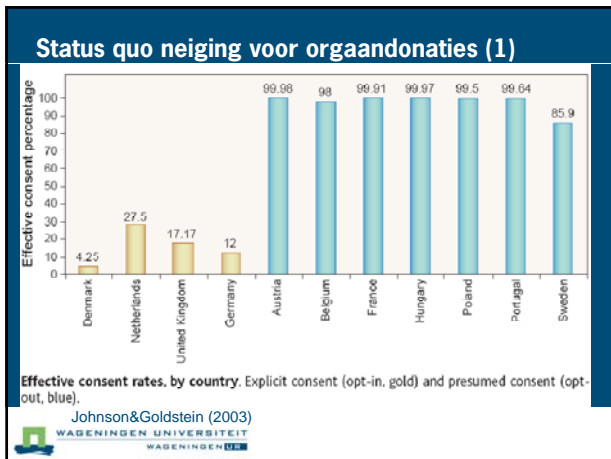


Waardefunctie gedefinieerd over bezitsveranderingen



“Nederlanders sparen niet rationeel”

- Het Centraal Planbureau en de Nederlandsche Bank hebben het volgende gevonden (Volkskrant 16 maart 2006):
- Vanwege verloren gegane beleggingen na 2000 hebben mensen hun spaartegoeden verhoogd. Voor elke verloren €1000, hebben ze € 217 meer gespaard.
- Echter, voor elke € 1000 beleggingswinst, hebben ze € 82 minder gespaard.



Status quo neiging voor Internet vragen (2)

Table 1. Formats and Participation Rates, Experiment 1

Question	Percent Participating
(1) <input type="checkbox"/> Notify me about more health surveys.	48.2
(2) <input type="checkbox"/> Do NOT notify me about more health surveys.	96.3
(3) <input checked="" type="checkbox"/> Notify me about more health surveys.	73.8
(4) <input checked="" type="checkbox"/> Do NOT notify me about more health surveys.	69.2

Johnson, Bellman & Lohse 2002

- ### Meer status quo neiging (3)
- Tijdschriften/kranten abonnementen;
 - Clublidmaatschap / provider;
 - Adverteerders (DE bank);
 - Volgorde van presentatie (Google);
 - Scaling up vs. scaling down van een pizza;
 - Loterijbriefjes;
 - Behouden/ontslaan van personeel;
 - Getrouwd blijven of scheiden.
-
- WAGENINGEN UNIVERSITEIT

Sunk cost effect (1)

Een gezin betaalt \$40 voor kaartjes voor een honkbalwedstrijd die 90 km. van hun huis zal worden gespeeld. Op de dag van de wedstrijd is er een sneeuwstorm. Ze besluiten toch te gaan maar als ze de kaartjes gratis hadden gekregen, zouden ze thuis zijn gebleven.

Thaler (1980)

WAGENINGEN UNIVERSITEIT

Sunk cost effect (2)

Een man wordt lid van een tennis club en betaalt jaarlijks \$300 contributie. Na twee weken spelen krijgt hij een tennis-elleboog. Hij blijft spelen (met pijn). Zijn reden is: "Ik wil die \$300 niet verspillen!"

Thaler (1980)

WAGENINGEN UNIVERSITEIT

Sunk cost effect (2)

- Betuwelijk;
- Concorde vliegtuig;
- Studeren.

WAGENINGEN UNIVERSITEIT

Mentale boekhouding (1)

- Mentale scheiding van economische gebeurtenissen of budgetten;
- Gevolg: afwijkende evaluatie van deze gebeurtenissen of budgetten.

Mentale boekhouding (2)

- Mevr. A. wint € 50,- in de Staatsloterij. Op dezelfde dag wint ze €50 in een krasloterij.
- Mevr. B. wint € 100,- in de Staatsloterij.
- Wie is het meest gelukkig?
 - Mevr. A.: 56%,
 - Mevr. B.: 16%,
 - Beiden even gelukkig: 15%.

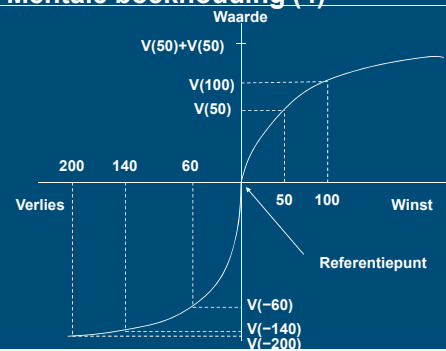


Mentale boekhouding (3)

- Hr. A. krijgt een boete voor te snel rijden van €60. Op dezelfde dag krijgt hij een naheffing van de belasting van €140.
- Hr. B. krijgt een naheffing van de belasting van €200.
- Wie is het meest ongelukkig?
 - Hr. A.: 66%,
 - Hr. B.: 14%,
 - Beiden even ongelukkig: 7%.



Mentale boekhouding (4)



Twee onjuiste uitspraken

1. Rationele modellen zijn onbruikbaar.
2. Alle gedrag is rationeel.

Literatuur (1)

- Altman, M. (Ed.) (2006). *Handbook of contemporary behavioral economics*. Armonk, NY: M.E. Sharpe.
- Ariely, D. (2008). *Predictably Irrational. The hidden forces that shape our decisions*. Harper/HarperCollins Publishers.
- Bazerman, M., & Moore, D. (2009). *Judgment in managerial decision making*. New York: John Wiley.
- Camerer, C.F., Loewenstein, G. & Rabin, M. (Eds.) (2004). *Advances in behavioral economics*. Princeton: Princeton University Press.
- Frank, R.H. (2008). *Microeconomics and behavior*. New York: McGraw-Hill.
- Frey, B.S., & Stutzer, A. (2007). *Economics and psychology: A promising new cross-disciplinary field*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Kahneman, D., Diener, E. & N. Schwarz (Eds.), *Well-being: The foundations of hedonic psychology* (pp. 413-433). New York: Russell Sage Foundation.
- Lewis, A. (2008). *Psychology and economic behavior*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (Eds.) (2000). *Choices, values, and frames*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Nozinger, J.R. (2008). *The psychology of investing*. Upper Saddle River, NJ: Pearson, Prentice Hall.
- Thaler, R.H. & Sunstein, C.R. (2009). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Penguin Books.

Literatuur (2)

- McFadden, D. (1999). Rationality for economists? *Journal of Risk and Uncertainty*, 19, 1–3; 73–105.
- Kahneman, D. (2003). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *American Economic Review*, 93, 1449–1475.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263–291.
- Mullainathan, S., & Thaler, R.H. (2000). Behavioral economics. In N. J. Smelser & P. B. Baltes (Eds.), *International encyclopedia of the social and behavioral sciences* (pp. 1094–1100). Amsterdam: Elsevier.
- Rabin, M. (1998). Psychology and economics. *Journal of Economic Literature*, 36, 11–46.
- Thaler, R.H. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 1, 39–60.