

UNIVERSITEIT UTRECHT

Kritiek op Economische Assumpties

Een Herinterpretatie van het begrip
Rationaliteit

Floris Foolen

8-8-2012

Inleiding

Economische wetenschappen zijn geen harde wetenschappen zoals natuurwetenschappen. Ze gaan over menselijke individuen die verondersteld worden over een bepaalde mate van vrijheid te beschikken in tegenstelling tot bijvoorbeeld natuurkundige elementen. De aanwezigheid van keuzevrijheid maakt het vrijwel onmogelijk om harde wetten uit ons keuzegedrag af te leiden. Om economische modellen te kunnen opstellen, zijn er toch een aantal basisassumpties die vrijwel alle economische modellen voor waar aannemen. Zo gaan vrijwel alle economische modellen uit van de basisassumptie dat individuen en samenlevingen hun keuzes rationeel maken. Dit doen zij omdat economische wetenschappen op zoek zijn naar een antwoord op de vraag hoe individuen en samenlevingen de beperkte rijkdommen die de natuur en eerdere generaties hebben geleverd moeten gebruiken. Om deze vraag te kunnen beantwoorden, is het noodzakelijk om principes van het rationele keuzeproses van actoren en samenlevingen te bepalen.¹

Door de huidige economische crisis rijst de vraag of de huidige economische modellen wel een goede leidraad vormen voor onze economische ontwikkeling. Deze groeiende onzekerheid geeft aanleiding tot het kritisch onderzoeken van de basisassumptie dat actoren hun keuzes rationeel maken. Drie kritische vragen die gesteld kunnen worden:

1. Kiezen individuen en samenlevingen wel altijd rationeel? Zijn er voorbeelden te bedenken die dit tegenspreken?

Als we kritisch naar ons eigen gedrag kijken, dan moeten we stellen dat we soms het gevoel hebben niet altijd rationeel te kiezen. Er zijn vele situaties te bedenken waarin we onze keuze laten afhangen van een gevoel (of onderbuikgevoel) in plaats van onze ratio. Als we bijvoorbeeld thuiskomen van het boodschappen doen, hebben we vaak dingen gekocht die niet op ons oorspronkelijke boodschappenlijstje stonden. Toch hebben we blijkbaar op een gegeven moment in de supermarkt een keuze gemaakt om ze te kopen. Het lijkt er op dat we dus niet alleen keuzes maken op basis van onze ratio, maar ook op basis van ons gevoel. Het feit dat ons gevoel zo'n sterke invloed lijkt te hebben op ons keuzegedrag leidt tot de conceptuele vraag wat het betekent om rationeel te kiezen? Kiezen we per definitie irrationeel als we ons gevoel volgen of is er een mogelijkheid om ook het gevoel mee te nemen in het concept van rationaliteit? Aangezien hier de economische basisassumptie centraal staat, is het logisch om het onderzoeksgebied af te bakenen en de vraag te stellen:

2. Wanneer kies je, volgens economische theorieën, rationeel?

Waar het antwoord op beide vragen sterk van afhangt is hoe rationaliteit in economische theorieën gedefinieerd wordt. Dit leidt tot de derde vraag:

3. Houdt de economische definitie van rationaliteit rekening met het feit dat we vaak het gevoel hebben dat we onze keuzes op basis van gevoel maken? Zo niet, is het mogelijk om een definitie voor rationaliteit te vinden die de economische basisassumpties in tact laat, maar tevens rekening houdt met de gevoelsmatige kant van ons keuzegedrag?

¹ Zie P. Weirich, 'Economic Rationality,' in Alfred R. Mele, P. Rawling (ed.), *The Oxford Handbook of Rationality* (New York: Oxford University Press, 2004), p.380

Om een antwoord te kunnen geven op deze vraag is het ten eerste noodzakelijk om te onderzoeken wat de definitie van rationaliteit is die economen hanteren. Vervolgens onderwerpen we deze definitie aan een kritische blik op basis van gevoelsmatig keuzegedrag. Hiervoor is het uiteraard ook nodig om een onderscheid te maken tussen keuzes op basis van gevoel en keuzes op basis van ratio. Tenslotte kijken we of de definitie moet worden aangepast, en zo ja, of dit mogelijk is zonder daarbij de basisassumptie van de economische wetenschappen, dat individuen en samenlevingen hun keuzes rationeel maken, te verwerpen.

Economische definitie van rationaliteit

Rational Choice Theory

Zoals gezegd houden economische theorieën zich bezig met het formuleren van principes die betrekking hebben op de rationele keuze van actoren.² Ze maken hiervoor gebruik van de zogenaamde Rational Choice Theory (RCT). RCT is een theorie om keuzegedrag van actoren te begrijpen.³ RCT gaat uit van een viertal grondstellingen waaraan een actor moet voldoen wil zijn gedrag als rationeel bestempeld worden. Zo moet de actor bijvoorbeeld beschikken over een aantal alternatieve keuzes, moet hij weten welk alternatief hij meer prefereert, is er sprake van transitiviteit tussen deze voorkeuren en tot slot kiest hij altijd dat alternatief dat zijn voorkeur heeft.⁴ RCT is een theorie die niet alleen gebruikt wordt in de economische wetenschappen, maar ook gebruikt wordt in bijvoorbeeld de sociale wetenschappen, de politieke wetenschappen en de antropologie. In de RCT wordt rationaliteit gedefinieerd als instrumentele rationaliteit. Instrumentele rationaliteit instrueert actoren om die middelen te gebruiken die nodig zijn om hun doelen te bereiken⁵. Instrumentele rationaliteit zegt dus niets over de rationaliteit van de doelen die actoren kunnen hebben op zich, maar slechts over de "the faculty or process of drawing logical inferences"⁶. Dit geldt dus ook voor de RCT van consumentengedrag. Er wordt niets gesteld over rationaliteit van de doelen die consumenten prefereren, maar slechts over de middelen om die doelen te bereiken.

De focus in dit paper ligt op de grondstelling dat een consument altijd zal kiezen voor dat alternatief dat zijn voorkeur heeft. Voornamelijk in economische theorieën worden deze voorkeuren namelijk gelijk gesteld aan het maximaliseren van nut. Het kiezen van dat alternatief dat de voorkeur heeft wordt dus gelijk gesteld aan het maximaliseren van nut. Men stelt dus dat actoren altijd zullen kiezen voor dat alternatief dat meer nut oplevert. Het is deze specifieke invulling van voorkeuren die uiteindelijk zal leiden tot een empirische inconsistentie in de economische wetenschappen. Om duidelijk te maken waarom dit precies tot een inconsistentie leidt in de economische wetenschappen, is het eerst noodzakelijk om het begrip 'instrumentele rationaliteit' en de economische interpretatie van nut te introduceren.

² Zie P. Weirch, 'Economic Rationality,' p.380

³ Zie Steven L. Green business.baylor.edu/steve_green/green1.doc (laatst geraadpleegd op 7 juli 2012)

⁴ Idem.

⁵ Wallace, R. Jay, "Practical Reason", *The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Summer 2009 Edition)*, Edward N. Zalta (ed.), URL = <http://plato.stanford.edu/archives/sum2009/entries/practical-reason/> (laatst geraadpleegd op 7 juli 2012)

⁶ Idem.

Instrumentele rationaliteit en nut

Aan de hand van de RCT kunnen we dus stellen dat een consument rationeel is als hij van alle beschikbare alternatieven dat alternatief kiest dat zijn voorkeur heeft. Voorkeuren worden in de RCT vaak gezien als een functie van nuttigheid⁷. Door de mate van nut van een voorkeur te bepalen kunnen voorkeuren tegen elkaar worden afgewogen.

De definitie van rationaliteit, gedefinieerd als instrumentele rationaliteit, lijkt hiermee een zeer sluitende definitie te zijn, aangezien het geldt voor vrijwel elke keuze die men maakt. Er wordt echter ook aangenomen dat mensen altijd streven naar het maximaliseren van nut.⁸ Dit lijkt in eerste instantie niet problematisch voor de mate van consistentie in de RCT. Zoals Amartya Sen mooi samenvat in zijn tekst *Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory*:

If you are observed to choose x rejecting y, you are declared to have "revealed" a preference for x over y. Your personal utility is then defined as simply a numerical representation of this "preference," assigning a higher utility to a "preferred" alternative. With this set of definitions you can hardly escape maximizing your own utility, except through inconsistency.⁹

Sen laat hiermee zien dat de interpretatie van rationaliteit als instrumentele rationaliteit in de RCT moeilijk te bekritisieren is aan de hand van logische, consistente argumentatie. Het is namelijk moeilijk om op deze manier te kunnen concluderen dat de mensen niet altijd streven naar het maximaliseren van nut. Meer nut wordt hier namelijk gelijk gesteld aan een alternatief waar men voorkeur voor heeft. In deze vorm is rationaliteit gezien als instrumentele rationaliteit in de RCT een zeer omsluitende interpretatie waar weinig tot geen conceptuele kritiek op mogelijk is.

Er doet zich echter een probleem voor wanneer economische theorieën een specifieke invulling geven van het begrip 'nut'. Het is in deze theorieën namelijk gangbaar om 'nut' te definiëren volgens de 'self-interest standard'.¹⁰ Deze standaard, die in economische theorieën dominant is, definieert nut als het kiezen voor dat alternatief dat een actor meer materiële goederen en diensten oplevert, in plaats van een ander alternatief dat hem minder materiële goederen en diensten oplevert.

Als deze specificatie wordt gehanteerd in de aanname dat mensen altijd streven naar het maximaliseren van nut, dan lijkt er een empirische inconsistentie op te treden. Het lijkt namelijk dat mensen simpelweg niet altijd dat alternatief kiezen dat hen de meeste materiële goederen en diensten oplevert, in plaats van een ander alternatief dat hem minder materiële goederen en diensten oplevert. Keuzes gebaseerd op altruïsme, bijvoorbeeld, lijken tegenvoorbeelden te vormen voor de aanname dat actoren altijd zullen kiezen voor een alternatief dat hen meer goederen en diensten oplevert. In gevallen van altruïsme zijn er duidelijk alternatieven beschikbaar die de actor meer materiële goederen en diensten oplevert waarvoor de actor bewust niet kiest.

⁷ Steven L. Green business.baylor.edu/steve_green/green1.doc (laatst geraadpleegd op 7 juli 2012)

⁸ Idem.

⁹ Amartya K. Sen, 'Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory,' in *Philosophy and Public Affairs*, Vol. 6, No. 4 (Summer, 1977), p. 322

¹⁰ Dit is de zogenaamde *self-interest standard*. Green stelt dat de "[self-interest standard] which dominates basic economic theory, usually assumes that utility depends only on the consumption of material goods and services and that, for any given good or service, more is strictly preferred to less".

Gevallen waarin mensen kiezen voor een alternatief dat hen minder materiële goederen en diensten oplevert, in plaats van een ander alternatief dat hen meer materiële goederen en diensten oplevert, tonen aan dat de definitie van rationaliteit zeer nauw is in economische modellen.

We kunnen dus concluderen dat er op de definitie van instrumentele rationaliteit in de RCT weinig kritiek is te leveren. Dit komt omdat er geen invulling wordt gegeven van de doelen die mensen hebben. Het enige wat centraal staat is dat het rationeel is dat mensen deze doelen nastreven. In het geval van de RCT wordt dit doel beschreven als het hebben van voorkeuren, wat natuurlijk alles kan zijn. In de economische wetenschappen wordt er echter wel een invulling gegeven aan dit doel, namelijk dat actoren altijd kiezen voor dat alternatief dat hem meer materiële goederen en diensten oplevert, in plaats van een ander alternatief dat hem minder materiële goederen en diensten oplevert.

Op deze manier is rationaliteit gezien als instrumentele rationaliteit een consistente definitie, maar wel met de voorwaarde dat het feitelijk zo is dat actoren altijd streven naar meer materiële goederen en diensten. Of dit feitelijk zo is, is twijfelachtig. Actoren kiezen namelijk lang niet altijd voor dat alternatief dat hen meer goederen en diensten oplevert. Men zou wel kunnen stellen dat actoren in deze gevallen dus irrationeel kiezen, maar dat lijkt haaks te staan op bredere definities van rationaliteit zoals die bekend staan in de bijvoorbeeld gangbare theorieën in de filosofie.¹² Rationaliteit zoals die wordt gedefinieerd in de economische wetenschappen lijkt weinig overeenkomst te hebben met een veel algemener (wellicht geaccepteerd) gebruik van het begrip 'rationaliteit'.

Als we aannemen dat het streven naar meer materiële goederen en diensten geen feit is, dan lijkt de definitie van instrumentele rationaliteit niet meer voldoende te zijn, omdat gesteld wordt dat het streven naar meer materiële doelen en diensten rationeel is op zichzelf. Er is dus geen sprake van inconsistentie, maar de definitie van instrumentele rationaliteit lijkt te beperkt, als men keuzegedrag op basis van bijvoorbeeld altruïsme niet als irrationeel wil bestempelen.

Sen's tegenvoorbeelden

In *Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory* behandelt Sen twee begrippen die een belangrijke kritiek vormen op de assumptie in de economische wetenschappen dat actoren altijd kiezen voor een alternatief dat hen meer materiële goederen en diensten oplevert, in plaats van een ander alternatief dat hen minder materiële goederen en diensten oplevert.

Wat deze tegenvoorbeelden duidelijk moeten maken is dat de redenen die wij hebben voor het maken van een bepaalde keuze een rol spelen bij het bepalen of een bepaalde handeling rationeel is of juist niet. We zijn geneigd om keuzes die gemaakt zijn op basis van bijvoorbeeld sympathie of *commitment*¹³ toch te willen bestempelen als rationeel. Althans, deze keuzes zouden wel als rationeel worden bestempeld volgens veel gangbare theorieën in de filosofie, psychologie en de sociale wetenschappen. Hieronder worden Sen's tegenvoorbeelden sympathie en *commitment* behandeld die duidelijk moeten maken dat redenen een duidelijke rol spelen wanneer wij een bepaalde keuze bestempelen als rationeel of irrationeel.

¹² Denk hier bijvoorbeeld aan Immanuel Kant, één van de grootste filosofen van de verlichting. Moraliteit speelt een zeer belangrijke rol in zijn benadering van het rationaliteitsbegrip.

¹³ Ik heb er voor gekozen om het begrip *commitment* niet te vertalen, aangezien ik niet over een geschikte vertaling beschik die recht doet aan Sen's gebruik van *commitment*.

Sympathie

Als we een compleet beeld willen schetsen van economische actoren, dan is het nodig om meer aspecten te introduceren dan alleen de assumptie dat actoren altijd kiezen voor een alternatief dat hen meer materiële goederen en diensten oplevert. De RCT en economische modellen houden namelijk geen rekening met de redenen voor ons keuzegedrag. Ze kijken alleen naar de gemaakte keuze en dus niet naar de reden voor die keuze. Begrippen als *sympathie* en *commitment* laten echter duidelijk zien dat de redenen voor onze keuzes wel degelijk een belangrijke rol spelen. Wat de begrippen *sympathie* en *commitment* duidelijk moeten maken is niet zozeer dat actoren niet in overeenstemming met de RCT kiezen, maar wel dat ze niet in overeenstemming met de economische assumptie van 'nut' kiezen, voor zover die wordt gedefinieerd als het kiezen voor dat alternatief dat actoren meer materiële goederen en diensten oplevert.

De eerste observatie die lijkt in te druisen tegen de aanname dat actoren altijd kiezen voor een alternatief dat hen meer materiële goederen en diensten oplevert, is dat we een gevoel van *sympathie* kunnen ervaren tijdens een keuzemoment. Een gevoel van *sympathie* kan er voor zorgen dat we een alternatief kiezen dat minder materiële goederen en diensten oplevert dan een ander beschikbaar alternatief.¹⁵ *Sympathie* kan ervoor zorgen dat je andere mensen helpt, dat kan betekenen dat je bewust niet voor dat alternatief kiest dat in overeenstemming is met de economische definitie van nut. De meeste economische theorieën hanteren *sympathie* echter als een "externality". Een "externality" houdt in dat wanneer een agent een bepaalde economische transactie doet, een andere agent daar van profiteert of daar negatieve consequenties van ondervindt. Deze keuzes op basis van *sympathie* behoren niet tot de kern van de economie, omdat ze geen onderdeel zijn van het competitieve equilibrium, dat als een Pareto optimum wordt beschouwd¹⁶. Dit komt er in het kort op neer dat het competitieve element (dat actoren altijd zullen kiezen voor dat alternatief dat hen meer goederen en diensten opleveren) uiteindelijk het meest optimale totale economische resultaat zal opleveren. Keuzes gebaseerd op basis van *sympathie* zullen dus, volgens economische theorieën, niet bijdragen aan een optimaal economische efficiëntie¹⁷. De meeste economische theorieën sluiten "externalities" uit in hun modellen. Als keuzes gebaseerd op basis van *sympathie* niet als "externalities" worden beschouwd (en dus als "internalities"), dan zal dat betekenen dat sommige economische modellen herzien moeten worden.¹⁸

Een andere manier om te ontsnappen aan de kritiek die *sympathie* legt op economische modellen is om het gevoel van *sympathie* te analyseren in termen van persoonlijk nut. Zo kan men bijvoorbeeld zeggen dat gedrag dat voortkomt uit een gevoel van *sympathie* egoïstisch is. *Sympathie* betekent meelevens met de ander. Dit betekent dat een agent zelf profijt heeft wanneer hij de persoon helpt, waardoor hij een gevoel van pijn gebaseerd op *sympathie* ervaart¹⁹. Op deze manier kan men concluderen dat *sympathie* inderdaad in overeenstemming is met de RCT. Actoren streven namelijk op deze manier naar het maximaliseren van hun persoonlijke nut, waarbij 'nut' breder wordt

¹⁵ Sen, 'Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory,' p.326

¹⁶ Sen stelt dat "Many models rule out externalities, for example, the standard model to establish that each competitive equilibrium is a Pareto optimum and belongs to the core of the economy." Sen, 'Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory,' p.328

¹⁷ Zie ook <http://www.dictionarycentral.com/definition/external-effect.html> (laatst geraadpleegd op 7 juli 2012)

¹⁸ Sen, 'Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory,' p.328

¹⁹ Idem. p.328

gedefinieerd dan het alternatief kiezen dat meer goederen en diensten oplevert. Hoewel sympathie dus in eerste instantie een begrip lijkt waar economische modellen mee weten om te gaan, is dit in feite niet zo. De RCT en economische modellen zijn namelijk twee verschillende zaken. Economische modellen hanteren namelijk een zeer duidelijke definitie van nut. Het ervaren van pijn hoort niet bij die definitie. Hoewel sympathie dus door veel economische modellen als “externalities” gezien worden en daardoor moeilijk als tegenvoorbeeld aangedragen kan worden, kunnen we wel concluderen dat sympathie er voor kan zorgen dat we een alternatief kiezen dat niet in overstemming is met de economische definitie van nut.

Commitment

Een ander tegenvoorbeeld is het begrip *commitment*. *Commitment* wordt in de economie omschreven als “de onherroepelijke vastlegging van beloften of dreigingen”.²⁰ Onherroepelijkheid impliceert dat een actor zich op tijdstip 1 vastlegt op zijn gedrag op tijdstip 2. *Commitment* is daarmee de uitsluiting van de mogelijkheid van opportunistisch gedrag. *Commitment* is gebaseerd op algemeen welzijn. Als een actor een keuze maakt op basis van *commitment*, kan hij een keuze maken waarvan hij denkt dat het een lagere mate van welzijn tot stand brengt dan dat de actor kiest voor een alternatief dat meer welzijn zal opleveren.²¹ Op moment 1 committeert een actor zich aan een bepaalde keuze, maar op moment 2 blijkt plots dat de actor over een alternatief beschikt dat hem meer welzijn oplevert. In een geval van *commitment* kiest de actor toch bewust om bij zijn eerste keuze te blijven, omdat hij zich daaraan heeft gecommitteerd. *Commitment* lijkt dus een duidelijk voorbeeld te zijn van non-egoïstisch gedrag. Wanneer er sprake is van een keuze gebaseerd op *commitment* dan is het mogelijk dat de agent bewust kiest voor een alternatief dat hem minder materiële goederen en diensten oplevert dan een beschikbaar ander alternatief dat hem meer materiële goederen en diensten oplevert. Dit staat dus loodrecht op de assumptie dat mensen altijd kiezen voor het alternatief dat meer materiële goederen en diensten oplevert en lijkt dus een directe empirische kritiek op de assumptie van de economische wetenschappen. Als we om ons heen en naar onszelf kijken dan kunnen we stellen dat *commitment* een belangrijke rol speelt in ons keuzegedrag.

Op basis van begrippen als sympathie en *commitment* in combinatie met het feit dat actoren niet altijd kiezen voor het alternatief dat hen meer materiële goederen en diensten oplevert, in plaats van een ander alternatief dat hen minder materiële goederen en diensten oplevert, zouden we twee verschillende conclusies kunnen trekken:

1. We kunnen concluderen dat actoren irrationeel kiezen als zij niet kiezen voor dat alternatief dat hen meer goederen en diensten oplevert, in plaats van een ander alternatief dat hen minder materiële goederen en diensten oplevert.
2. We kunnen concluderen dat ‘nut’ meer moet omvatten dan alleen het alternatief kiezen dat een actor meer materiële goederen en diensten oplevert, in plaats van een ander alternatief dat hem minder materiële goederen en diensten oplevert.

Beide conclusies zouden geldig kunnen zijn. Echter, het ligt meer voor de hand om de eerste conclusie te verwerpen. Deze conclusie hanteert namelijk zo’n beperkte definitie van rationaliteit,

²⁰ C.A. Hazeu, ‘Institutionele economie’, (Bussum: Coutinho, 2000)

²¹ Sen, ‘Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory,’ p.327

die van rationele actoren “close to being a social moron”²³ maakt. Een rationele actor zou dan gereduceerd worden tot een abstract begrip, die te weinig overeenkomsten heeft met de menselijke individuen zoals wij die uit het dagelijks leven kennen. Intuïtief willen we namelijk niet willen moeten concluderen dat actoren die handelen op basis van *sympathie* of *commitment* per definitie irrationeel zijn. Het zijn zulke menselijke eigenschappen die we niet willen (en wellicht niet kunnen) bestempelen als irrationeel. Dit heeft alles te maken met het feit dat we intuïtief erkennen dat de redenen op basis waarvan iemand een keuze maakt er mede aan bijdragen of het als een rationele of irrationele keuze moet worden bestempeld. Wellicht het begrip *sympathie*, maar zeker het begrip *commitment* lijkt een rationele reden te zijn en dus een essentieel onderdeel van het begrip rationaliteit. De vraag is of er een mogelijkheid bestaat om rationaliteit zo te definiëren dat we de RCT en de basisassumpties van de economische wetenschappen niet hoeven te verwerpen en dat we tevens redenen voor ons keuzegedrag zoals *sympathie* en *commitment* kunnen erkennen als rationeel.

Basisassumpties in de economische wetenschappen

Tot nu zijn er twee aannames besproken die in veel economische modellen worden gebruikt. Ze maken gebruik van de RCT en ze definiëren nut als de keuze voor dat alternatief dat meer materiële goederen en diensten oplevert, in plaats van een ander alternatief dat minder materiële goederen en diensten oplevert. De assumpties zijn dus:

1. Mensen streven altijd naar het maximaliseren van nut
2. Nut moet worden begrepen in termen van consumptie van materiële goederen en diensten, waarbij geldt dat meer de voorkeur heeft boven minder.

Alleen als er aan assumptie 1 en 2 wordt voldaan, dan spreken economische modellen over rationeel gedrag. Zoals we eerder hebben gezien levert dit een zeer nauwe definitie op van rationaliteit. Aan de hand van Sen is er een empirisch tegenargument te maken. Sen's voorbeelden van *sympathie* en *commitment* laten zien dat actoren niet altijd naar het maximale nut streven, waar nut wordt geïnterpreteerd als het alternatief kiezen dat de meeste materiële goederen en diensten oplevert. Een tweede kritiek hangt hier vrij nauw mee samen en dat is of rationaliteit niet te nauw wordt gedefinieerd. Dit is, in tegenstelling tot de eerste kritiek, een vraag die gaat over het concept rationaliteit zelf.

Zowel de eerste kritiek als de tweede kritiek zouden door economische theorieën kunnen worden genegeerd. Ze kunnen simpel stellen: alleen als er aan assumptie één en twee wordt voldaan, dan is er sprake van rationeel gedrag. Ze bestempelen daarmee veel gedrag als irrationeel, maar dat is niet per definitie onwaar. Ze hanteren slechts een zeer nauwe definitie van rationaliteit in hun modellen. Wat deze zeer nauwe definitie van rationaliteit wel doet, is van rationele actoren sociaal incapabele en amorele wezens maken. Vrijwel alle volwassen menselijke individuen beschikken over sociale eigenschappen of een gevoel van wat goed en slecht is en handelen hier ook naar. Met andere woorden, ze laten het keuzegedrag hier van afhangen. In het algemeen wordt dit gedrag niet als irrationeel bestempeld. De vraag is dus wie er gelijk heeft? Zijn dat de economische modellen die een zeer abstracte en nauwe definitie van rationaliteit hanteren, of is dat de ‘algemene observatie’ die morele en sociale mensen niet als irrationeel willen bestempelen? Moeten we alleen naar de

²³ Idem. p.336

gemaakte keuze kijken, of moeten we kijken naar de redenen die actoren hebben wanneer zij een keuze maken?

Een mogelijke oplossing zou kunnen zijn om te kijken of we een definitie van rationaliteit kunnen hanteren die zowel keuzes gebaseerd op het streven naar het maximaliseren van nut (in termen van meer goederen en diensten) als keuzes gebaseerd op sympathie en *commitment* kunnen bestempelen als rationeel. Het doel is dus om rekening te houden met zowel de gemaakte keuze als de redenen voor deze keuze. Het onderscheid dat er gemaakt kan worden tussen zogenaamde procedurele praktische rationaliteit en substantieve praktische rationaliteit laat enkele opties zien hoe we rationaliteit ook zouden kunnen benaderen. Daarom worden eerst deze twee begrippen uitgelegd alvorens we onderzoeken of er een definitie is die rekening houdt met zowel de gemaakte keuze als de redenen voor die keuze.

Substantivisme en proceduralisme

Praktische rationaliteit is "the rationality of elements, such as actions, in virtue of which we are practical beings seeking to *do* things, in particular to satisfy our needs and desires"²⁴. Praktische rationaliteit gaat dus over de vraag hoe we moeten handelen. Het is praktisch in die zin dat het gaat over handelen, maar ook praktisch in die zin dat het over het reflectieproces gaat wanneer wij moeten bepalen hoe te handelen. Dit reflectieproces heeft namelijk invloed op het handelen van mensen.²⁵

Praktische rationaliteit kan men op twee manieren beschouwen, namelijk als proceduralisme of als substantivisme. Proceduralisme kan als volgt gedefinieerd worden:

An agent can have a reason to have a desire only if the agent can rationally reach this desire from the beliefs and desires that he or she has²⁶

Als voorbeeld van proceduralisme kan men denken aan Jack die aan een ziekte lijdt die er voor zal zorgen dat hij sterft binnen dertig jaar als hij nu niet besluit om een bepaald medicijn te nemen.²⁷ Als hij dit medicijn neemt, zal hij geen negatieve bijwerkingen ondervinden en zal hij volledig genezen. Afgezien van het feit dat Jack dit weet, ontbreekt bij hem het verlangen om dit medicijn te nemen. Volgens het proceduralisme is Jack in dit geval irrationeel. Dit komt omdat Jack wel verlangens en overtuigingen heeft, zoals het niet ziek willen worden en de overtuiging dat het medicijn hem zal genezen, maar desondanks bij hem het verlangen ontbreekt om het medicijn te nemen. Dit is volgens het proceduralisme irrationeel. Het meest essentiële van het proceduralisme is dus dat er reeds verlangens en overtuigingen zijn, waaruit verlangens uit voort komen of zijn af te leiden.

Rationaliteit kan ook als substantivisme worden beschouwd. Substantivisme wordt volgens Hooker en Streumer als volgt gedefinieerd:

²⁴ R.Audi, 'Theoretical Rationality: It's sources, Structure, and scope,' in Alfred R.Mele, P.Rawling (ed.), *The Oxford Handbook of Rationality* (New York: Oxford University Press, 2004), p.17

²⁵ Zie Wallace, R. Jay, "Practical Reason", *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Summer 2009 Edition), Edward N. Zalta (ed.), URL = <http://plato.stanford.edu/archives/sum2009/entries/practical-reason/> (laatst geraadpleegd op 7 juli 2012)

²⁶ Zie B.Hooker, B.Streumer, 'Procedural and Substantive Practical Rationality,' in Alfred R.Mele, P.Rawling (ed.), *The Oxford Handbook of Rationality* (New York: Oxford University Press, 2004), p.59

²⁷ Ik gebruik hier hetzelfde voorbeeld dat B.Hooker en B.Streumer gebruiken.

An agent can have a reason to have a desire whether or not the agent can rationally reach this desire from the beliefs and desires that he or she has²⁸

Wat dit betekent is dat actoren een reden kunnen hebben om een bepaald verlangen te hebben, ongeacht of men dit verlangen rationeel kan bereiken vanuit de overtuigingen en verlangens die hij of zij al heeft. Met andere woorden betekent dit dat mensen een bepaald verlangen kunnen opwekken door een beroep te doen op reeds aanwezige overtuigingen of verlangens, of een beroep te doen op zogenaamde externe redenen. Externe redenen zijn redenen die niet gerelateerd zijn overtuigingen of verlangens die de actor reeds heeft.²⁹ Deze zogenaamde externe redenen zijn dus in staat om een bepaald verlangen op te wekken dat niet reeds aanwezig was of dat gebaseerd was op andere reeds aanwezige overtuigingen of verlangens. Externe redenen verwijzen naar redenen die buiten de actor zelf liggen, zoals bijvoorbeeld een heersende moraal.

Als voorbeeld hiervoor kan men ook weer naar Jack verwijzen met deze zeldzame ziekte. Jack wordt in het geval van substantivisme beschouwd als irrationeel, als Jack zowel op basis van andere verlangens en overtuigingen als op basis van externe redenen niet het verlangen weet te krijgen om het medicijn te nemen. Als Jack geen verlangen krijgt om het medicijn te nemen, dan wordt hij volgens het substantivisme beschouwd als irrationeel .

In het proceduralisme spreekt men alleen van redenen als er sprake is van een bepaalde motivatie, in het substantivisme spreekt men ook van redenen als deze motivatie niet reeds aanwezig is. Wat deze twee benaderingen van rationaliteit laten zien is dat redenen en motivatie een rol spelen in het maken van een keuze. Dit is essentieel aangezien we een definitie van rationaliteit zoeken die rekening houdt met onder andere redenen. Als we naar ons keuzegedrag kijken en daarbij begrippen als sympathie en *commitment* willen aanvoeren als redenen, dan is het lastig te onderbouwen dat dit externe redenen zijn. Sympathie en een gevoel van *commitment* heb je of heb je niet. Je kunt dit gevoel niet beredeneren. Het zijn namelijk verlangens of overtuigingen die reeds aanwezig zijn bij de actor. Het lijken bij uitstek redenen te zijn die nauw verbonden zijn met onze motivatie. Als men deze begrippen als redenen wil erkennen, dan moet men concluderen dat er pas sprake is van een reden als er een connectie is met de motivatie. Nu is het zo dat sympathie en *commitment* in veel gevallen het uitgangspunt voor ons keuzegedrag vormt.

Als we dus zowel de gemaakte keuze van de actor, als de redenen die een actor heeft om tot deze keuze te komen mee willen nemen in onze definitie van rationaliteit, dan kan de definitie van "instrumentele rationaliteit" passend zijn, mits er een specificatie toegevoegd wordt dat het hier om een vorm van proceduralisme gaat en niet om een vorm van substantivisme. Op deze manier blijft het streven naar het maximaliseren van nut instrumenteel rationeel en redenen gaan een rol spelen bij het bepalen van rationaliteit in keuzegedrag.

Hoe zouden we rationaliteit in de economische wetenschappen nu het best kunnen benaderen? We hebben gezien dat de redenen die iemand heeft voor zijn keuzegedrag onderdeel moet zijn van de definitie van rationaliteit.

²⁸ B.Hooker, B.Streumer, 'Procedural and Substantive Practical Rationality,' p.59

²⁹ F.Stephen, M. Schroeder, *Reasons for Action: Internal vs. External*, The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Fall 2008 Edition), Edward N. Zalta (ed.), URL = <http://plato.stanford.edu/archives/fall2008/entries/reasons-internal-external/> . (Laatst geraadpleegd, 7 juli 2012)

Benard Williams

Een mogelijke benadering die ons dichter tot een oplossing zou kunnen brengen is Bernard Williams' *internal and external reasons*³⁰. Hij bespreekt in dit paper twee mogelijkheden hoe we het begrip 'redenen' kunnen benaderen. Hoe het begrip 'redenen' benaderd wordt, heeft natuurlijk consequenties voor hoe uiteindelijk het begrip rationaliteit wordt gedefinieerd. Williams is een van de bekendere proceduralisten. De reden waarom Williams hier wordt aangehaald, is om te laten zien hoe het mogelijk is om zowel keuzes gebaseerd op het streven naar het maximaliseren van nut (in termen van meer goederen en diensten) als keuzes gebaseerd op sympathie en *commitment* te kunnen bestempelen als rationeel. Tevens geeft het een verklaring waarom redenen essentieel verbonden zijn met onze motivatie. Er zijn wellicht ook andere proceduralisten die voor een dergelijke oplossing kunnen zorgen.

Internal en external reasons

Bernard Williams heeft een paper geschreven genaamd *Internal and external reasons*.³¹ Het paper verdedigt de these dat alle praktische redenen intern zijn. Als men spreekt over een praktische reden, zo stelt Williams, dan doelt men op redenen die intern zijn (ook wel redenen internalisme genoemd). Hieronder volgt een korte uitleg wat hier precies mee wordt bedoeld.

Williams gebruikt twee voorbeeldzinnen die duidelijk maken wat het verschil is tussen redenen die intern zijn en redenen die extern zijn. De eerste zin luidt:

- 'Actor A heeft een reden om X te doen'

Het aspect dat deze zin waar of onwaar maakt, hangt af van de motivatie van actor A. Dit is de zogenaamde interne interpretatie van zin 1.

De tweede zin luidt:

- 'Er is een reden voor actor A om X te doen'

Het aspect dat deze zin waar of onwaar maakt is niet afhankelijk van de motivatie van actor A en kan dus ook waar zijn als actor A geen enkele motivatie heeft om X te doen:

[T]he whole point of external reason statements is that they can be true independently of the agent's motivations. But nothing can explain an agent's (intentional) actions except something that motivates him so to act.³²

Wat dus centraal staat is de motivatie die een actor heeft. Motivatie is een aspect (of onderdeel, gedeelte, stap ect.) van het begrip 'redenen' dat essentieel is en niet kan ontbreken. Motivatie is wat een reden tot een reden maakt. Zonder motivatie kan men niet over een geldige reden spreken. Volgens Williams kunnen externe redenen daarom ook niet bestaan. Het belangrijkste punt van Williams' benadering van redenen is dat we dus geen geldige redenen kunnen hebben om te

³⁰ B. Williams, 'Internal reasons and external reasons,' in *Moral luck* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981) pp.101-113

³¹ B. Williams, 'Internal reasons and external reasons,' in *Moral luck* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981) pp.101-113

³² B. Williams, 'Internal reasons and external reasons,' p.107

handelen als deze redenen geen enkele connectie hebben met datgene waar we om geven³³. Dit is het zogenaamde redenen internalisme van Williams.

De these is nu dat redenen internalisme een mogelijkheid biedt om zowel keuzes gebaseerd op het streven naar het maximaliseren van nut gedefinieerd in termen van het streven naar meer goederen en diensten als keuzes gebaseerd op sympathie en *commitment* te kunnen bestempelen als rationeel. Er zijn een viertal stellingen waarvan we willen zeggen dat ze waar zijn willen we beide type keuzes als rationeel zien:

1. Het is rationeel als een actor dat alternatief kiest dat zijn voorkeur heeft.
2. Het is rationeel als een actor kiest voor dat alternatief dat hem meer nut oplevert.
3. Het is rationeel als een actor kiest voor dat alternatief dat hem meer materiële goederen en diensten oplevert, in plaats van een ander alternatief dat de actor minder materiële goederen en diensten oplevert.
4. Het is rationeel als een actor kiest op basis van begrippen als sympathie en *commitment*

Stelling 1 is de centrale aanname in de RCT. Stelling 2 en 3 zijn specifieke invullingen van wat een voorkeur is die door economische theorieën wordt gehanteerd. Stelling 4 komt van Sen die stelt dat keuzegedrag op basis van sympathie en *commitment* als rationeel moet worden bestempeld.

De these is nu dat deze stellingen allemaal voor waar kunnen worden aangenomen, volgens het proceduralisme. Als voorbeeld wordt hier Williams' redenen internalisme gebruikt om dit duidelijk te maken.

Stelling 1 accepteren

Williams' redenen internalisme accepteert duidelijk stelling 1. Een voorkeur hebben voor een bepaald beschikbaar alternatief zou men ook kunnen beschrijven als een sterkere motivatie voelen om een bepaald alternatief te kiezen. Als men dus uitgaat van redenen internalisme, dan is het rationeel om te stellen dat een actor altijd dat alternatief zal kiezen dat zijn voorkeur heeft. Hiermee kan de Rational Choice theory geaccepteerd worden zonder dat het consequenties heeft voor een procedurele interpretatie van rationaliteit.

Stelling 2 en 3 accepteren

Aangezien het streven naar meer nut in de RCT gelijk wordt gesteld aan een alternatief waar men de voorkeur voor heeft, verschilt deze assumptie nauwelijks van de eerste en dus te accepteren is. Echter is het moeilijker om stelling 3 als vanzelfsprekend te zien. Voorbeelden als sympathie en *commitment* hebben ons laten zien dat actoren niet altijd die keuze maken die hen de meeste materiële goederen en diensten oplevert. Het is echter niet zo dat het hierdoor onmogelijk is om de keuze die een actor maakt voor een alternatief dat hem meer materiële goederen en diensten oplevert als rationeel te bestempelen. Dit is mogelijk door de kijken naar de interne redenen die actor heeft voor het maken van zijn keuze. Als de actor een interne reden heeft om dat alternatief te kiezen dat hem meer materiële goederen en diensten oplevert dan een ander beschikbaar alternatief en daar tevens een interne reden voor heeft, dan kan men dat als rationeel bestempelen. Het is dus

³³ Zie Chappell, Timothy, "Bernard Williams", *The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Fall 2010 Edition)*, Edward N. Zalta (ed.), URL = <http://plato.stanford.edu/archives/fall2010/entries/williams-bernard/> (laatst geraadpleegd op 7 juli 2012)

mogelijk om stelling 3 te accepteren, mits de actor beschikt over interne redenen om voor dat alternatief te kiezen dat hem meer materiële goederen en diensten oplevert.

Stelling 4 accepteren

Zoals we gezien hebben spelen begrippen als sympathie en *commitment* een rol in ons keuzegedrag. Volgens vele filosofische, psychologische en sociale theorieën beschouwen we keuzes die op basis van deze begrippen worden gemaakt als rationeel. Ook het proceduralisme kan deze keuzes op basis van sympathie en *commitment* als rationeel beschouwen. Deze begrippen kunnen beschouwd worden als interne redenen om een bepaalde keuze te maken. Ze zijn namelijk onlosmakelijk verbonden met onze motivatie. Zonder motivatie lijkt het onmogelijk om te spreken van sympathie of *commitment*.

Alle vier de stellingen kunnen dus als waar worden aangenomen als we ervan uitgaan dat onze motivatie een essentiële factor is bij het bepalen of een bepaalde handeling rationeel is juist irrationeel. Williams' reden internalisme is een theorie die alle bovenstaande stellingen als waar kan aannemen.

Williams stelt aan het eind van zijn betoog de vraag: "Can we define a notion of rationality where the action rational for A is no way relative to A's existing motivations?".³⁴ Het antwoord dat hij geeft is overduidelijk nee. Motivatie vormt een essentieel onderdeel van praktische redenen en dus van rationaliteit. Zonder motivatie kan er geen sprake zijn van praktische redenen. Rationaliteit is daarmee essentieel verbonden met de motivatie van de actor om een bepaald alternatief te kiezen.

Conclusie

Aan de hand van bovenstaande analyse is het nu mogelijk om de drie vragen die in de inleiding gesteld werden te beantwoorden.

1. Kiezen individuen en samenlevingen wel altijd rationeel? Zijn er voorbeelden te bedenken die dit tegenspreken?

Volgens economische theorieën moeten we veel van ons keuzegedrag als irrationeel bestempelen. We kiezen dus niet altijd rationeel. Voorbeelden waarin actoren kiezen voor een alternatief dat hen minder materiële goederen oplevert dan een ander beschikbaar alternatief dat hen meer materiële goederen en diensten oplevert zijn allen voorbeelden van irrationeel gedrag.

2. Wanneer kies je, volgens economische theorieën, rationeel?

Een actor kiest rationeel als hij dat alternatief kiest dat hem meer materiële goederen oplevert dan een ander beschikbaar alternatief dat hem minder materiële goederen en diensten oplevert.

3. Houdt de economische definitie van rationaliteit rekening met het feit dat we vaak het gevoel hebben dat we onze keuzes op basis van gevoel maken? Zo niet, is het mogelijk om een definitie voor rationaliteit te vinden die de economische basisassumpties in tact laat, maar tevens rekening houdt met de gevoelsmatige kant van ons keuzegedrag?

³⁴B.Williams, 'Internal reasons and external reasons, p.112

De economische definitie van rationaliteit houdt geen rekening met het feit dat actoren hun keuzegedrag ook laten beïnvloeden door begrippen als *sympathie* en *commitment*. Ze houden dus alleen rekening met het gevoel dat overeenkomt met een streven naar meer materiële goederen en diensten. De vraag of het mogelijk is om een definitie voor rationaliteit te vinden die de economische basisassumpties in tact laat, maar tevens rekening houdt met begrippen als *sympathie* en *commitment* is een complexere vraag. Wat dit paper ten eerste heeft proberen aan te tonen is dat de economische definitie van rationaliteit te nauw is. Dit kan men concluderen aan de hand van een empirisch en een conceptueel kritiekpunt:

- De begrippen *sympathie* en *commitment* leveren een empirische kritiek op. Ze laten zien dat we niet altijd voor dat alternatief kiezen dat ons de meest materiële goederen en diensten oplevert.
- Een conceptuele kritiek is dat de definitie van rationaliteit in de economische wetenschappen alleen rekening houdt met de gemaakte keuze en niet kijkt naar de redenen voor deze keuze. Hierdoor wordt het keuzegedrag op basis van begrippen als *sympathie* en *commitment* als irrationeel bestempeld. Dit lijkt ten onrechte. Vele theorieën in de filosofie, psychologie en de sociale wetenschappen zouden deze dit gedrag namelijk wel als rationeel bestempelen. De economische definitie van rationaliteit is dus te nauw.

Het is mogelijk om zowel keuzegedrag gebaseerd op het streven naar het maximaliseren van nut gedefinieerd in termen van het streven naar meer goederen en diensten als keuzegedrag gebaseerd op *sympathie* en *commitment* te bestempelen als rationeel, door de interne redenen voor een bepaalde keuze van een actor centraal te stellen. Williams' reden internalisme is een voorbeeld dat zowel keuzegedrag gebaseerd op het streven naar het maximaliseren van nut gedefinieerd in termen van het streven naar meer goederen en diensten als keuzegedrag gebaseerd op *sympathie* en *commitment* als rationeel kan bestempelen. Williams' vorm van proceduralisme zou dus meer coherentie kunnen brengen tussen economische en meer algemenere beschouwingen van rationaliteit.

Literatuurlijst

- Chappell, Timothy, *Bernard Williams*, The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Fall 2010 Edition), Edward N. Zalta (ed.), URL = <http://plato.stanford.edu/archives/fall2010/entries/williams-bernard/>. Laatst geraadpleegd op 7 juli 2012
- Dictionary Central, <http://www.dictionarycentral.com/definition/external-effect.html>. Laatst geraadpleegd op 7 juli 2012
- Finlay, Stephen and Schroeder, Mark, *Reasons for Action: Internal vs. External*, The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Fall 2008 Edition), Edward N. Zalta (ed.), URL = <http://plato.stanford.edu/archives/fall2008/entries/reasons-internal-external/>. Laatst geraadpleegd op 7 juli 2012
- Hausman, Daniel M., *Philosophy of Economics*, The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Fall 2008 Edition), Edward N. Zalta (ed.), URL = <http://plato.stanford.edu/archives/fall2008/entries/economics/>. Laatst geraadpleegd op 7 juli 2012
- Matson, W. *A New History of Philosophy: Volume Two: From Descartes to Searle*. Tweede druk. United States : Thomson Wadsworth, 2000.
- Mele, A.R. Rawling, P. (ed.), *The Oxford Handbook of Rationality*. New York : Oxford University Press, 2004
- Sen, A.K. 'Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory,' in *Philosophy and Public Affairs*, Vol. 6, No. 4 (Summer, 1977), 317-344
- Wallace, R. Jay, *Practical Reason*, The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Summer 2009 Edition), Edward N. Zalta (ed.), URL = <http://plato.stanford.edu/archives/sum2009/entries/practical-reason/> Laatst geraadpleegd op 7 juli 2012
- Williams, B. 'Internal reasons and external reasons,' in *Moral luck* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981), 101-113
- Wilson, George and Shpall, Samuel, *Action*, The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Summer 2012 Edition), Edward N. Zalta (ed.), URL = <http://plato.stanford.edu/archives/sum2012/entries/action/> Laatst geraadpleegd op 7 juli 2012