

Vier manieren om een rivier over te steken

Psychologisch en sociologisch onderzoek naar financieel gedrag

Erica Verdegaal schrijft sinds de jaren negentig over persoonlijke geldzaken. Van haar hand verscheen in april 2006 het weldoorvoede boek *Geld en gezin. De complete financiële vraagbaak*. Twee maanden later was deze journalist te gast bij het Geldmuseum. Verdegaal sprak in het GELDCULTUREELCAFÉ over financiële psychologie. Gerard Borst, aan het museum verbonden als onderzoeker geldcultuur, leidde haar in met de onderstaande voordracht. In het GELDCULTUREELCAFÉ nodigt het Geldmuseum publicisten uit die zich op een niet-numismatische manier met geld bezighouden. Voor het voetlicht kwamen eerder socioloog Aspha Bijnaar, die promoveerde op *Kasmoni. Een spaartraditie in Suriname en Nederland*, en taalhistoricus Ewoud Sanders, die bekend is van onder andere *Voor een dubbeltje op de eerste rang. 1001 spreekwoorden en zegswijzen over Nederlands geld*.

GERARD BORST

In een lezing voor de Vrienden van het Geld- en Bankmuseum muntte ik ter aanduiding van mijn werkterrein het begrip geldgedragkunde.¹ Omdat het me niet helemaal zinde, liet ik mijn gehoor weten voorstellen voor iets beters met belangstelling tegemoet te zien. De Vrienden hebben de lezing naderhand toegestuurd gekregen. Ook in de schriftelijke versie stond de aansporing om de ideeënbus te spekken. Van een rijke oogst was in de verste verte geen sprake. Eén reactie slechts bereikte mijn inbox. Volgens de inzender zou mijn onderzoeksgebied voortaan door het leven moeten als 'sociale numismatiek'. Graag beloofde ik de heer Nijland uit Haren voor zijn betrokkenheid, maar ik vind zijn idee niet goed. Een klassiek geworden gedicht van Willem Elsschot, getiteld 'Het huwelijk', bevat de volgende onsterfelijke regels: 'Ik moet de schimmel van mijn stramme voeten wassen/ en rennen door het vuur en door het water plassen/ tot bij een ander lief in enig ander land.' Het zal wel kort door de bocht zijn, om het 'ns populair te zeggen, maar ik kan het niet helpen. Bij de term numismatiek moet ik altijd denken aan die schimmel en die stramme voeten uit dat gedicht, al is hier geen sprake van een huwelijk, ik zou haast zeggen: integendeel. Van het begrip numismatiek wilde ik nou juist af. Voor wat mijn eigen werk betreft tenminste; ik zeg het er ter voor-

koming van misverstand maar even bij. De boel een beetje opfleuren door toevoeging van een bijvoeglijk naamwoord – daar is op zichzelf niets tegen, maar *sociale* numismatiek, is dat bij nadere beschouwing niet wat mal? Genoeg hierover. Ik wil maar zeggen dat ik aan het begrip geldgedragkunde vasthoud. Althans voor de duur van deze voordracht. Het scheermes van Ockham schijnt vandaag lekker scherp te zijn. Straks mag het z'n decimerende werk doen.

Bij gelegenheid van de Vrienden-lezing maakte ik melding van mijn verkenning van het vakgebied waarop ik toen meende het etiket 'geldgedragkunde' te moeten plakken.² Die verkenning is na de lezing met dubbele kracht voortgezet. Dat is natuurlijk mooi, maar heb ik ook resultaat geboekt? Luister, en oordeel zelf.

In het programma voor vanmiddag wordt mijn voordracht aangekondigd als 'Zeven manieren om een rivier over te steken'.³ Komt dit u bekend voor, dan bent u geletterd. Zo heet namelijk een stuk waarmee toneelschrijver Lodewijk de Boer ooit triomfen vierde. Ik vind het een prachtige titel en heb er altijd al iets mee willen doen. 'Zeven manieren om een rivier over te steken'. Dat bekt toch veel beter dan 'Zeven manieren om de geldgedragkunde te beoefenen'? Toch is het mij dáárom natuurlijk te doen. Zonder dollen, dames en heren – het was echt de bedoeling zeven vormen van geldgedragkundig onderzoek de revue te laten passeren. Maar ik wil niet langer dan een kwartier aan het woord zijn. Dit is een GELDCULTUREELCAFÉ met Erica Verdegaal, niet met Gerard Borst in de hoofdrol. Kortom: niet over *zeven* maar over *vier* manieren om de rivier over te steken wil ik u vanmiddag onderhouden. Ik som ze alvast op. Geldgedragkundigen kunnen in de weer zijn met: 1. financiële psychologie, 2. neuro-financieel onderzoek, 3. empirisch-financieel onderzoek en 4. sociologie van de financiële cultuur.

Manier om de rivier over te steken nummer één: de financiële psychologie. U begrijpt dat ik daarvan afblijf. Erica Verdegaal heeft niet voor niets die verre reis uit haar woonplaats Leeuwarden ondernomen. De financiële psychologie is vandaag van haar. Zo, dat loopt gesmeerd.⁴

Over manier nummer twee, het neuro-financiële onderzoek, worden we ingelicht door *de Volkskrant* van 3 februari 2006. Bij het neuro-financiële onderzoek, lezen we in de sectie 'Economie', staat de

¹ Gerard Borst, 'Mensen en geld. Aspha Bijnaar en de informeel sparende creolen'.

² Geldgedragkunde omvat in mijn voordracht meer dan in de Vrienden-lezing. Een liefhebber van de term ben ik overigens nooit geworden. In de voordracht verbind ik aan dat ontbrekend enthousiasme de juiste consequenties.

³ Het GELDCULTUREELCAFÉ met Erica Verdegaal vond plaats op 15 juni 2006.

⁴ Van Verdegaals lezing van 15 juni 2006 bestaat geen tekst. Wel zond ze het Geldmuseum een abstract: 'Waarom werkt geld zo geweldig voor de een en brengt het een ander niets dan ellende? Die vraag is het werkerrein van de financiële psychologie. En al is deze wetenschap in Nederland onbekend, in Amerika wordt de link tussen geld en psychologie al meer dan een kwart eeuw gelegd. Een bekend Amerikaans financieel-psychologe is Kathleen Gurney, auteur van het boek *Your money personality. What it is and how you can profit from it* (New York 1988). Volgens Gurney moet je, met het oog op je levensgeluk, werken aan kennis en begrip van je persoonlijke geldstijl. Het hoogste doel daarvan is het bereiken van geestelijke rijkdom. Deze psychische staat bereik je volgens Gurney als je: het belang van geld ontkent noch overdrijft, inziet hoe geld je beïnvloedt en andersom, geld niet beschouwt als doel op zichzelf, maar als beloning voor inspanningen, geld onder controle hebt in plaats van andersom en als geld je plezier, tevredenheid en zekerheid verschaft. Maar zo gaat het lang niet bij iedereen. Veel mensen kampen ongemerkt met belemmerende karaktertrekjes. Wie weet schuilt er in u ongemerkt een onvervalste geldmonnik, een financiële struisvogel, een onverbeterlijke koopverslaafde, een financiële hamsteraar, een geldtobber of een gevaarlijke geldwolf.' Verdegaal heeft een adequate

relatie tussen financiën en de hersenen centraal. Voor het voetlicht komt Brian Knutson, hoogleraar psychologie aan de Universiteit van Stanford en grondlegger van wat in het Engels 'neurofinance' heet. Uit de mond van deze wetenschapper tekende *de Volkskrant* het volgende op:

Ons onderzoek borduurt voort op de bevinding dat niets de hersenactiviteit zo sterk beïnvloedt als geld. Zelfs niet het tonen van blote lichamen of lijken. Mensen willen heel ver gaan voor geld. Zoals honden gemotiveerd raken door eten, zo werkt geld in op de hersenen van mensen.

Knutson, aldus *de Volkskrant*, laat proefpersonen in een test beleggingsbeslissingen nemen. Tijdens het experiment meet hij vervolgens alle hersenactiviteit van de beleggers.

Het onderzoek toont aan dat de hersenen van de proefpersonen bij het nemen van irrationele en riskante beleggingsbeslissingen andere stoffen produceren dan bij het nemen van rationele en gecalculerde beslissingen. Zo lieten de monitoren van Knutson bij elke risicovolle investering koortsachtige activiteit in de nucleus accumbens van de proefpersonen zien. Dat duidt op de aanwezigheid van dopamine, een chemische verbinding die gevoelens van euforie en (seksueel) genot kan veroorzaken. Bij rationele beleggingsbeslissingen trof Knutson geen waarneembare activiteit in het genotscentrum van de hersenen aan. Rationele beslissingen prikkelen een ander deel van de hersenen, de anterior insula. Verhoogde hersenactiviteit daar duidt op de aanwezigheid van stoffen die mensen behoeden voor het nemen van overdreven riskante beslissingen [...]. En dat blijkt effectief: de beleggers bij wie Knutson veel activiteit waarnam in de anterior insula, waren veel accurater in het nemen van beleggingsbeslissingen dan de proefpersonen bij wie de dopamine door het brein gierde.

Tot zover *de Volkskrant*, die uiteraard niet nalaat te vermelden dat de financiële wereld en de farmaceutische industrie Knutsons onderzoek met grote belangstelling volgen. Zij zijn vooral geïnteresseerd in praktische toepassingen van het neuro-financiële onderzoek. Hun hoop is gevestigd op een soort beurs-Prozac, een medicijn dat irrationele impulsen bij beurshandelaren kan onderdrukken. Volgens Knutson laat dat niet lang meer op zich wachten.

Mijn derde voorbeeld van geldgedragkundig onderzoek, anders gezegd: de derde manier om de rivier over te steken, komt uit een andere krant. Het betreft onderzoek dat nu juist uitwijst dat irrationaliteit wel degelijk ook goed kan uitpakken. 'Maanzieke belegger boekt meer winst,' kopte *Het Financieele Dagblad* op 22 april 2006. Drie wetenschappers van de Universiteit van Michigan toetsen de hypothese dat beleggers bij volle maan chagrijnig zijn en weinig vertrouwen in de toekomst hebben. Eigendomsbewijzen worden dan minder gewaardeerd dan bij nieuwe maan. Het trio boekte opmerkelijke onderzoeksresultaten, die werden gepubliceerd in het Amerikaanse *Journal of Empirical Finance*. Een strategie die tijdens volle maan inspeelt op koersdalingen en bij nieuwe maan speculeert op stijgingen, levert per jaar een winst op van gemiddeld 4,8 procent. Ook na aftrek van de transactiekosten resteert voor de belegger een mooi rendement. Wat ze in Amerika al niet uitzoeken!

Financiën en de hersenen, de stand van de maan en beleggersgedrag – het zijn, geëerd publiek, *niet* de samenhangen die we in het Geldmuseum onder de loep gaan nemen. Als we over zulke dingen praten, komen we nog het dichtst in de buurt van de door mij bemande subafdeling financiële cultuur, maar ik ben socioloog, geen psycholoog. Wel vind ik dat onze informatieafdeling de re-

sultaten van dit soort onderzoek moet documenteren. En ik reken het zeker tot mijn taak deze afdeling er in voorkomende gevallen op te attenderen.

Nu ik mezelf toch heb opgevoerd: wat voor onderzoek ga ik wel doen? Met de beantwoording van deze vraag ben ik aanbeland bij de vierde manier om de rivier over te steken, de sociologie van de financiële cultuur. Over dit specialisme zou ik uitleggen kunnen oreren, maar u wilt natuurlijk dat ik het kort houd. U komt immers voor Erica Verdegaal. Toch nog even uw geduld graag. Ik wil van de gelegenheid gebruik maken om iets te zeggen over het proefschrift dat ik over vijf jaar hoop te hebben voltooid. Dat proefschrift gaat over de verbreiding van de gedisciplineerde omgang met geld in het twintigste-eeuwse Nederland. Wie een sociologisch perspectief hanteert, probeert dit sociale verschijnsel te begrijpen vanuit een inzicht in langetermijnontwikkelingen op het vlak van de menselijke betrekkingen. Van gedisciplineerd omgaan met geld is sprake als mensen budgetteren en uit eigen beweging sparen voor later. In de loop van de twintigste eeuw, zo luidt mijn veronderstelling, gingen steeds meer mensen dat doen. Die ontwikkeling, zo zal ik proberen aan te tonen, hing ermee samen dat de Nederlandse arbeiders geleidelijk steeds hechter geïntegreerd raakten in de Nederlandse samenleving als geheel. Wordt vervolgd, zal ik maar zeggen.

Tot slot: ergens heb ik nog het scheermes van Ockham laten slingeren. Dat scheermes, zei ik een minuut of tien geleden, schijnt vandaag lekker scherp te zijn. Willem van Ockham was een middeleeuws filosoof die er het principe op nahield dat je het aantal 'zijnden' niet onnodig moet vergroten. Je hebt denkers die om iets te verhelderen hun toevlucht nemen tot een zijnde van een hogere orde, terwijl ze het zouden afkunnen met een zijnde van een lagere orde. Die denkers, beweerde Ockham, moeten dat zijnde van een hogere orde met een scheermes verwijderen. Zo kwam de uitdrukking 'het scheermes van Ockham' in de wereld. Dit scheermes strekt de mensheid tot zegen. Ook ik mag het graag gebruiken. Die term geldgedragkunde, geachte aanwezigen, schieten we daar nou wat mee op? Welnee. Hier met dat scheermes! Flatschj, weg met dat begrip! Voortaan spreken we weer gewoon van psychologie en sociologie van het geld. 'Sociologie van de financiële cultuur' – dat mag ook gerust. Dat wordt dus mijn manier om de rivier over te steken. De andere oever is nog bereikbaar. Schimmel en stramheid hebben nog weinig vat op mijn voeten. Door het water plassen gaat nog best.

UTRECHT, 30 juni 2006

Reageren?

g.borst@geldmuseum.nl