



column Hieke
Huistra

Corona vergroot problemen die er al waren

Ik kreeg een mail van twee studenten met een vraag die ze in het oude normaal niet eens hadden durven stellen, maar waarvan ze nu hoopten dat ik er toch ja op zou zeggen 'onder het mom van coronaflexibiliteit'. De montere vanzelfsprekendheid waarmee ze corona inzetten om organisatorische regels te omzeilen suggereerde dat ze hier in de afgelopen maanden al de nodige successen mee geboekt hadden – en dat het ze wellicht een beetje zou spijten als we komend collegejaar ingeënt en wel weer gewoon volgens de normale procedures werken.

Er zijn vast andere studenten die die spijt delen, omdat ze het fijn vinden vanuit hun bed college te volgen of omdat ze liever vragen stellen via de chat dan in een volle collegezaal.

Maar voor de meeste studenten is het al sinds maart een doffe ellende. Minister Van Engelshoven schreef er deze week over aan

Het afstands- onderwijs valt studenten zwaar; ze hebben last van stress en van depressieve klachten

de Tweede Kamer. Het afstands-
onderwijs valt studenten zwaar;
ze hebben meer last van stress en
van depressieve klachten. Niet
gek, want ze zitten al acht maan-
den thuis, waar ze vaak maar één
kamer hebben. Ze studeren voor-
al via het scherm, waardoor ze
weinig informeel contact hebben
met medestudenten en nog min-
der met docenten. Een student
mailde mij, toen hij een afspraak
vergeten was, dat hij sinds corona
eigenlijk niet meer in zijn agenda
kijkt, omdat er toch niets in staat.

Van sommige studenten
hoorde ik nog een pro-
bleem: de onbereikbare af-
studeerbegeleider. Elke student
die een scriptie schrijft of een af-
studeerstage loopt, heeft een vas-
te begeleider. Die helpt met het
opzetten van het onderzoek, be-
antwoordt vragen, becommenta-
rieert teksten en bepaalt uitein-
delijk mede het cijfer. Zonder die
afstudeerbegeleider kun je dus ei-
genlijk niks.

Maar sinds al het contact digi-
taal gaat, zijn er studenten die
hun afstudeerbegeleiders niet of
nauwelijks nog kunnen bereiken.

Een mail is nu eenmaal makelij-
ker te vergeten, of te negeren,
dan een levende student in de
deuropening. Voor studenten is
dat frustrerend. Ze kunnen niet
bellen, want ze hebben meestal
niet het mobiele nummer van de
begeleider. Even langslopen kan
ook niet.

De enige oplossing is om dan
maar de studieadviseur te mailen,
hopen dat die wel reageert, en
vragen of hij dan maar de begelei-
der achter de broek wil zitten.
Geen garantie op succes, en bo-
vendien, voordat je die stap
neemt, ben je al snel een aantal
weken verder, en die haal je niet
zo makkelijk meer in.

Waarom reageren die begelei-
ders niet gewoon? Dat zouden ze
wel moeten doen, en ik vermoed
dat de meesten het ook graag
zouden willen. Maar, zo schreef
Van Engelshoven ook in haar
brief, corona vraag ook veel van
docenten. Bestaande cursussen
moeten omgebouwd worden naar
online variant, en onderwijs dat
wel fysiek gegeven mag worden
moet daarnaast óók online aan-
geboten worden voor studenten die
vanwege quarantaine, reisbeper-
kingen of een verhoogd risico
niet naar de universiteit kunnen
komen.

Dat kunnen docenten er niet
bij hebben, want de werkdruk
was voor corona al veel te hoog.
Afstudeerbegeleiders met te wei-
nig tijd zijn dan ook, zoals zoveel
corona-ellende, geen nieuw pro-
bleem, maar een bestaand ge-
geven dat door corona uitvergroet
wordt – omdat docenten nu nóg
minder tijd hebben terwijl stu-
denten begeleiding nu juist nóg
harder nodig hebben.

Als een vaccin ons inderdaad
van corona afhelpt, verkleint dat
het probleem weer iets, maar het
lost niets op.

Als je alle studenten echt goe-
de afstudeerbegeleiding wilt ge-
ven, moet je meer doen. Dan
moeten er docenten bij. Of stu-
denten af. Beide oplossingen wa-
ren in het oude normaal niet haal-
baar. Maar misschien kunnen we
er nu toch nog eens naar kijken.
Onder het mom van coronaflexi-
biliteit.

Misleiding interview

De mens is rationeler dan hij denkt

Kijkend naar de toekomst moet
je je niet laten misleiden door het
verleden, roept de econoom.
Maar niemand luistert. Of toch?

tekst Willem Schoonen

De kosten van het project lopen op, de bouwers vragen om extra budget. Daarmee wordt het project misschien onrendabel, maar nu stoppen betekent dat alle gemaakte kosten voor niets zijn geweest. Dus dan toch maar de portemonnee getrokken.

Iedereen kent het verschijnsel, je komt het overal tegen, niet alleen in bouwprojecten maar bijvoorbeeld ook in relaties: hoewel ze elkaar niet meer kunnen uitstaan blijven de echtgenoten bij elkaar, omdat ze al zo veel in hun relatie hebben geïnvesteerd.

Het verschijnsel heeft in de loop van de tijd mooie namen gekregen, zeker in het Engels: *throwing good money after bad money*, bijvoorbeeld. *Sunk cost bias*, heet het in de wetenschap; misleiding door gemaakte kosten.

In de ogen van de wetenschap is het irrationeel, oneconomisch gedrag. Bij een beslissing over de toekomst zou je je uitsluitend moeten laten leiden door nog te maken kosten en te verwachten opbrengsten.

Wat eraan vooraf is gegaan mag geen enkele rol spelen, zegt de econoom. Want of je nou stopt of doorzet, die eerdere kosten zijn al gemaakt en dus 'gezonken' (sunk).

De econoom heeft mooi praten, maar werkt het ook zo in de mensenwereld? Daar heeft je beste vriend op straat een kaartje gevonden voor een concert. Hij kan zijn geluk niet op en vraagt of jij mee gaat. Je weet een kaartje te bemachtigen, voor vijftig euro. Maar op de dag van het concert breekt er een vreselijk noodweer los, en geeft het KNMI code oranje af. Ga je door weer en wind naar dat concert of blijf je thuis?

Bewijzen

Je vriend kijkt uit het raam, en zegt: "Het was leuk geweest, maar ik laat me niet zeiknat regenen voor dat concert." Dikke kans dat jij roept: "Ho, wacht even, ik heb vijftig euro uitgegeven voor een kaartje, nou gaan we ook."

Het enige dat zou moeten tellen, zegt de econoom, is de vraag of het genot van dat concert groter is dan het chagrijn over een nat pak. Maar jij hebt kosten gemaakt, je vriend niet, en dat maakt de afweging toch anders. Irrationaliteit tekent de mens.

Maar klopt dat wel? De sunk cost bias mag dan een heel herkenbaar verschijnsel zijn, maar is het ook aan te tonen in experimenten? Dat blijkt niet mee te vallen, en nieuw onderzoek van Universiteit Maastricht



Iedereen kent wel echtgenoten die bij elkaar blijven omdat ze al zo veel hebben geïnvesteerd

Kun je de sunk cost bias ook aantonen in experimenten? Dat valt niet mee



Bouwproject bij het Centraal Station in Amsterdam.
FOTO ANP

laat zelfs het spiegelbeeld zien.

De zoektocht naar bewijzen voor de sunk cost bias gaat terug tot 1985, toen een baanbrekend artikel verscheen van Hal Arkes en Catherine Blumer, beiden verbonden aan Ohio University, in de VS. Arkes en Blumer deden verschillende experimenten om de sunk cost bias aan te tonen. De meeste waren gedachtenexperimenten. Hypothetische situaties.

Skiweekend

In hun eerste experiment moesten proefpersonen zich voorstellen dat ze voor honderd dollar een ticket hadden gekocht voor een weekend skiën in Michigan. En dat ze even later door een mazzeltje voor vijftig dollar een skiticket bemachtigden voor een weekend in Wisconsin. Twee mooie skiweekenden in het vooruitzicht, en het ene skigebied (Wisconsin) is nog mooier dan het andere (Michigan). Maar dan kom je tot de ontdekking dat op beide tickets dezelfde data staan; je hebt twee tickets voor hetzelfde weekend. Waar ga je skiën?

Simpel, zegt de econoom: iedereen weet dat het in Wisconsin mooier skiën is dan in Michigan, dus honderd procent zal voor Wisconsin kiezen. Maar dat is niet wat Arkes en Blumer vonden: in hun experiment koos minder dan de helft voor Wisconsin. Want het kaartje voor Michigan had meer gekost. Een aanwijzing dat gemaakte kosten de keuze beïnvloeden. Maar dat was in een ge-

dachtenexperiment; er werd niet echt betaald en niet echt geskied.

Echt betaald werd er wel aan de kassa van het theater van Ohio University, waar Arkes en Blumer werkten, en waar op een dag alle voorstellingen van komend seizoen in de voorverkoop gingen. In opdracht van de onderzoekers werd onder de eerste zestig mensen die kaarten kochten een aantal kortingsbonnen verdeeld; die mensen hoefden dus voor de kaarten die ze al hadden besteld minder te betalen.

Niet iedereen die lang van tevoren kaarten koopt, gaat ook werkelijk naar de voorstelling. Er komt weleens wat tussen. Maar de studenten die het volle pond hadden betaald voor hun kaartje kwamen significant meer opdagen dan de studenten die na hun aankoop korting hadden gekregen.

Dat leek werkelijk experimenteel bewijs voor de sunk cost bias. Maar de groep was erg klein, en het effect bovendien tijdelijk; in de tweede helft van het theaterseizoen daar in Ohio was er geen verschil meer te ontdekken tussen studenten die de volle prijs hadden betaald en de mazzelaars met korting; beide groepen kwamen even vaak naar het theater.

Nog geen overtuigend bewijs dus. En dat is er sindsdien ook in andere studies niet gekomen. Drie onderzoekers van Universiteit Maastricht besloten een nieuwe poging te ondernemen in een serie experimenten, geleid door de Italiaan Marcello Negrini. Realistischer experimenten,

zegt Negrini, omdat de proefpersonen geen hypothetische situaties kregen voorgeschoteld, maar echt geld, waarmee ze investeringen konden doen. En de vrucht van die investeringen was ook voor hen.

Negrini: "De resultaten van die experimenten waren precies het tegenovergestelde van wat we hadden verwacht. Mensen moesten na een eerste projectfase beslissen over een vervolg en dus nieuwe investeringen. Als de sunk cost bias een rol speelt, dan verwacht je dat mensen die in de eerste fase veel hebben geïnvesteerd meer geneigd zullen zijn om door te gaan en een project niet af te breken, want hun gemaakte kosten zijn hoger. Maar precies het omgekeerde gebeurde: mensen die veel hadden geïnvesteerd werden juist voorzigtiger. Dat was een onverwacht resultaat. En om een zuiver beeld te krijgen hadden we de proefpersonen niet alleen geworven onder economiestudenten, maar ook in andere studierichtingen; dus daar lag het niet aan."

Echte prikkels

De psychologische theorie achter de sunk cost bias zegt ook dat het effect afhangt van iemands situatie. Neem de politicus die moet beslissen extra budget voor de tweede fase van een project. Een politicus die er slecht voor staat in de peilingen zal dat eerder doen dan een politicus die op winst staat. Waarom? Omdat de laatste het gemor dat er zal komen als hij het

project afblaast wel kan hebben. Wie op verlies staat kan minder lijden, maar heeft daarentegen veel te winnen als de gok van extra budget goed uitpakt en het project toch nog slaagt. Zegt de theorie.

Er bleek in de Maastrichtse experimenten niets van. Mensen die op verlies stonden werden juist voorzigtiger, terwijl mensen die op winst stonden roekelozer werden. Alweer leek de sunk cost bias precies het omgekeerde te doen van wat de wetenschap al 35 jaar beweert. Is het fenomeen dan door de wetenschap gecreëerd en bestaat het niet echt?

Zo hard wil Negrini het nog niet zeggen. "We hebben ter controle met dezelfde proefpersonen ook experimenten gedaan met puur hypothetische scenario's. En dan doen ze precies wat de theorie zegt: door de sunk cost bias gaan ze de voorspelde irrationele keuzes maken. Het lijkt erop dat de sunk cost bias verdwijnt als je dichter in de buurt komt van de werkelijkheid met echte prikkels, zoals geld. Wij experimenteel economen leggen graag de vinger op biases en oneconomisch gedrag. Maar misschien is de werkelijkheid positiever dan we dachten."

Het onderzoek van Marcello Negrini, Arno Riedl en Matthias Wibral is gepubliceerd als working paper in de reeks van CESifo, twee Duitse onderzoeksinstituten, en te downloaden van <https://cris.maastrichtuniversity.nl/en/publications/still-in-search-of-the-sunk-cost-bias>