



Waarom dit belangrik is of ons dink die som van die spel is nul

Indien 'n spesifieke kultuur 'n sekere manier aanmoedig van hoe die wêreld werk, dan volg dit dat daardie sieninge ook ekonomiese besluitneming bepaal.

Vraag: 'n Boer in jou omgewing het 'n besonder produktiewe 2016 gehad. Hy het sy koringproduksie verdubbel en sy gunstelingkoei, Saartjie, het met die louere in die nasionale kompetisie weggestap. Wat is die rede vir die boer se sukses? Is dit: (a) Hy het baie hard gewerk, (b) hy was gelukkig, of (c) hy het die res van die boere in sy dorp getoor?

Dit is 'n voorbeeld van die soort vrae wat 'n span ekonome van Harvard die afgelope paar jaar tydens talle besoeke aan talle selfversorgende boere in die Demokratiese Republiek van die Kongo in 'n opname vra. Ongeag wat jy miskien dink, is die antwoord op dié vraag bykans altyd dieselfde: (c). Toordery en bonatuurlike bygelowe kom algemeen in Afrika en die ontwikkelende wêreld voor. Een oogmerk van die navorsing is om te bepaal hoe dié kulturele faktore mense se ekonomiese besluitneming raak.

Indien my antwoord op die vraag harde werk was, sou ek aflei dat die manier om sukses te behaal, is om harder te werk. Maar as ek meen dat die boer gekonkel het – dat sy sukses te danke was aan die feit dat hy die res van die gemeenskap getoor het en dat sy wins ons verlies was – dan sou ek dink ek moet meer van my surplus bestee aan omkoopgeld vir die plaaslike toordokter eerder as dit in my plaas te belê.

Die siening dat die wêreld 'n nulsomspel is, kom alom voor. Soos hierdie Kongolese boere, glo talle van ons dat die sukses van een lid van ons gemeenskap tot nadeel van die res moet wees. In sommige gevalle, soos dié boere, glo talle van ons dat die sukses van een lid tot nadeel van die ander moet wees. In party gevalle is dit natuurlik waar – wanneer een bouler sewe paaltjies in 'n beurt inoes, laat dit net drie vir die res van die boulers oor.

Intussen kan China se sukses nie toegeskryf word aan Amerika se agteruitgang nie, al sê

Trump se propaganda ook wat. Handel, soos ekonome sedert David Ricardo reeds weet, kan onderling voordelig wees, selfs al beteken dit dat die voordele en groeikoste nie gelyk deur almal gedeel word nie. My buurvrou se sukses nadat sy 'n nuwe toepassing ontwerp en bemark het, is nie omdat sy my sukses "gesteel" het nie.

Die algemene geloof aan 'n nulsomwêreld lei tot wat bekend geword het as Langbeenpapawersindroom (Tall Poppy Syndrome) of TPS. Ek het dit al in werking waargeneem: studente wat uitblink, lok soms die afguns van hul portuurgroep wat nie so goed vaar nie. Dit het gevolg: die afgunstiges glo dat die goeie student die hoë punte weens eksterne faktore behaal, soos deur die dosent se oogappel te wees. Hulle neem nie verantwoordelikheid vir hul eie middelmatige pogings nie. Die flink student reageer ook, afhangende van die reaksie van die afgunstiges, deur hom/haar óf aan sosiale interaksie te onttrek óf nog erger, deur flouer pogings in die volgende toets aan te wend en dus swakker te vaar om sodoende nie uit te staan nie.

China se sukses kan nie toegeskryf word aan Amerika se agteruitgang nie, al sê Trump se propaganda ook wat.

TPS kom in alle gemeenskappe voor, hoewel die intensiteit en uitwerking daarvan kan verskil. Indien TPS byvoorbeeld meer gekonsentreerd in armer gemeenskappe is, sal dit sosiale mobiliteit kortwiek en armoede sowel as die kulturele oortuigings self versterk. Ontwikkelingsekonome hoop dus om nie net die oorsake van dié oortuigings te identifiseer nie, maar ook hoe om hulle te verander.

Dit sal nie maklik wees nie: oortuigings is moeilik om akkuraat te meet; hulle oorsprong kan diep in die geskiedenis weggebêre wees. Nathan Nunn en Leonard

Wantchekon se werk etlike jare gelede het getoon hoe die Atlantiese slawehandel steeds vertrou in Afrika-gemeenskappe nadelig raak: mense wat vandag in gebiede woon waar die meeste slawe gevang is, sal hul bure en die regering makliker wantrou. In 'n referaat toon Oded Galor en Ömer Özak dat mense se geloof in tydvoorkeur – of jy 'n langtermynhorison het



of nie – is geraak deur watter soort gewasse hul voorvaders geplant het.

Vertrou sowel as tydvoorkeure is noodsaaklike bestanddele vir ontwikkeling. Soos Adam Smith in die 18de eeu verklaar het, is vertrou noodsaaklik vir spesialisering en uittrouing. 'n Langtermynhorison stel jou in staat om toekomstige inkomste prys te gee en in die huidige te belê en die hoër toekomstige opbrengste te verdien. Dit raak ons neiging om te spaar, om nuwe tegnologieë te aanvaar en, soos Galor en Özak toon, selfs die waarskynlikheid dat ons sal rook.

Indien hierdie kulturele oortuigings so diep gewortel is en so 'n wydverspreide invloed op ons optrede het, wat kan gedoen word om hulle te verander? Dit is moeilik om te antwoord en verg interdisiplinêre pogings van psigoloë, ekonome, antropoloë en neurowetenskaplikes. Die antwoorde wat hulle voorsien, sal miskien nie net tot volhoubare ontwikkeling en sosiale mobiliteit bydra nie, maar kan toepassings elders hê. Bemarkers sal moontlik produkte moet ontwerp wat byval vind onder diegene met 'n nulsomwêreldsiening, of bestuurders sal spanne moet lei waar party lede hierdie siening handhaaf. Die aansporings wat mense motiveer wat voorbeeld TPS het, sal waarskynlik verskil van dié wat nie so afgunstig op hul suksesvolle kollegas is nie.

Ons oortuigings aangaande die wêreld bepaal ons ekonomiese besluitneming. Ons begin nou eers verstaan hoe dit werk en wat gedoen moet word om dit te verander. ■

terugvoer@finweek.co.za

Johan Fourie is 'n medeprofessor in ekonomie aan die Universiteit van Stellenbosch.