

# PAS OP VOOR VISSSENDE VERLEIDERS

**Samen met Robert Shiller publiceerde George Akerlof dit najaar een fascinerend nieuw boek: 'Phishing for Phools: The Economics of Manipulation and Deception'. De twee Nobelprijswinnaars in de economie waarschuwen voor alledaagse misleiding en manipulatie. De ideeën van het economenduo bevatten ook voor particuliere beleggers belangrijke lessen. Het is kort gezegd oppassen geblazen.**

George Akerlof (75) ontvangt zijn Nederlandse gast in zijn eenvoudige werkkamer in een van de achttiende-eeuwse gebouwen van de universiteitscampus die prachtig op een heuvel aan de rivier de Potomac ligt. Hier studeerden mensen als Bill Clinton, José Manuel Barroso en de jonge prins Bernhard. Het is duidelijk waar gedragseconoom Akerlof zijn inspiratie vandaan haalt. In zijn boekenkast staan werken als *Infectious Greed* van Frank Partnoy, *Poison Pills: The Untold Story of the Vioxx Drug Scandal* van Tom Nesi en *Capital* van Thomas Piketty.

Akerlof gaat achter zijn bureau zitten en maakt meteen duidelijk dat hij zijn vrouw niet in verlegen-

heid wil brengen. Akerlof is de echtgenoot van Janet Yellen, de voorzitter van de Federal Reserve. "Ja, ze kookt uitstekend", zegt hij grappend. Als ze tenminste thuis is 's avonds. Als Akerlof vragen worden gesteld over de waardering van aandelen en de rol van banken in de economie valt de hoogleraar stil. "Nee, dat moet ik niet doen. Het is beter dat ik daar niets op zeg." Akerlof schudt nee bij vragen over recente bedrijfsschandalen in de Amerikaanse farmasector en de miljardenwaarderingen van bedrijven als Uber. Vanavond kruipt hij toch weer in het ledikant naast de machtigste vrouw ter wereld. In 2014 had hij een interview om die

reden helemaal per e-mail afgehouden. "Het wordt als niet netjes beschouwd voor mij om interviews te geven."

## PHISHING FOR PHOOLS

Maar nu *Phishing for Phools* uit is, durft Akerlof het gesprek aan. Bedrijven en hun verkopers en ceo's staan volgens het boek continu bloot aan prikkels om consumenten (en beleggers) te foppen. Ze weten met de prachtigste verhalen onze besluitvorming te beïnvloeden. Bedrijven weten ons spullen aan te smeren die we eigenlijk niet willen. "Het heeft allemaal natuurlijk met psychologie te maken", zegt econoom Akerlof. "Dat heeft Daniel



Akerlof achter zijn echtgenote Federal Reserve-voorzitter Janet Yellen.

# \$2.000

**'De helft van de Amerikanen is niet in staat binnen een maand 2000 dollar bij elkaar te sprokkelen'**