



## Debatterende economen

**Auteur(s):**

Lecq, S.G., van der

**Verschenen in:**

ESB, 85e jaargang, nr. 4251, pagina 301, 14 april 2000

**Rubriek:**

Van de redactie

**Trefwoord(en):**

**Economen praten graag en veel. Ze zijn het dan ook zelden met elkaar eens: stel drie economen een vraag en je krijgt vier antwoorden, plus een avondvullend debat.**

Praten brengt in de eerste plaats informatie over. Waar informatie op zichzelf onvoldoende is en er een beoordeling van die informatie nodig is om tot kennis te komen, is het praten om de ander te overtuigen van belang. Economen en andere beroepspraters genereren minstens een kwart van het bnp met overtuigen<sup>1</sup>. Doordat economen zelden over een laboratoriumsituatie beschikken en ze het ook veelal zonder de *ceteris paribus*-clausule moeten stellen, zijn de subjectieve of intersubjectieve beoordeling, en daarmee het overtuigen, relatief belangrijk. Sommige economen ontleen zelfs intrinsiek nut aan debatteren of gewoon zwammen. Maar wordt de wereld er nou beter van?

In het onlangs afgeronde OEEI-project, dat Onderzoek deed naar de Economische Effecten van Infrastructuur, worden op gevanceerde wijze kosten en baten vergeleken. Voor enig inzicht in de kosten en baten van debatteren volstaat een klein sommetje van het type sigarendoos. Momenteel vinden in een periode van een week ten minste drie grote economenbijeenkomsten plaats, waarbij 150 deelnemers een conservatieve schatting van de opkomst lijkt<sup>2</sup>. Drie maal 150 mensen die in bijeenkomsten van in totaal twee-en-een-half dag van acht uur participeren, levert drieduizend metingen op van gemiddeld zo'n veertig gulden bruto<sup>3</sup>. Inclusief werkgeverskosten is dan zo'n f 150.000 geïnvesteerd. Als de helft van de aanwezigen voor gemiddeld vijftig gulden aan reiskosten declareert, komt hier ruim f 11.000 bij. Voor de organisatiekosten is gemiddeld driehonderd uren à f 30 een benadering. De directe ('out-of-pocket') kosten van zaalhuur, verzending, consumpties en dergelijke tellen al snel op tot f 100.000, zodat in totaal al gauw zo'n f 270.000 aan kosten resulteert.

In dit OEEPS-project van Onderzoek naar de Economische Effecten van Praten en Socialiseren zijn, zoals gebruikelijk, de baten veel lastiger te kwantificeren. Een kwalitatieve beschouwing levert drie categorieën baten op. De eerste soort is informatieoverdracht: de kennisdiffusie, die zoveel gemakkelijker tot stand komt in persoonlijke contacten dan in taai leesvoer en onduidelijke e-mails. Het gaat hier natuurlijk niet om de eveneens belangrijke grote hoeveelheden harde feiten, maar om de saillante details, de nieuwste trends, de opmerkelijke inzichten en, niet te vergeten, de 'human interest'. Wie doet wat, waar en waarom is voor veel onderzoekers, beleidsmakers en beslissers verplichte kost. De waarde van het netwerken via bijeenkomsten laat zich uitdrukken in de alternatieve kosten van het opdoen van netwerk-informatie, bijvoorbeeld het plegen van diverse telefoontjes, en van de met behulp van deze informatie binnengehaalde gedeeltes van 'potjes' en andere budgetten, al is dit laatste ook een kwestie van herverdeling.

De tweede soort baten van het bijwonen van economen-bijeenkomsten is de aandacht die deelnemers voor zichzelf of hun onderwerp krijgen. Er zijn zelfs economen die aandacht vragen voor het vakgebied van de economie van de aandacht. In deze nieuwe tak van sport wordt gesteld dat aandacht hét schaarse goed is in de moderne economie. Doordat er vele aanbieders zijn van informatie en standpunten én doordat de vragers ervan de neiging hebben elkaar te imiteren in het opnemen van bepaalde informatie en het overnemen van meningen, is het krijgen van aandacht een cruciale voorwaarde voor het hebben van succes<sup>4</sup>. Is er wel een corrigerend prijsmechanisme voor het geval het aanbod van en de vraag naar aandacht niet in evenwicht zijn? Zo beschouwd verdient dit nieuwe vakgebied inderdaad aandacht van economen. Bijeenkomsten van economen kunnen worden gezien als de markt voor aandacht, waarbij toetredingsdrempels de marktpartijen selecteren. De opkomst tijdens de bijeenkomsten geeft een zeer ruwe indicatie van de baten van aandacht voor de deelnemers en hun opvattingen.

De derde bron van baten is de impact die deelnemers van de bijeenkomsten verwachten. Sommige participanten hopen invloed te kunnen uitoefenen op beleidsmakers, terwijl beleidsmakers wellicht weer proberen om andere beslissers te beïnvloeden. Of dit enige invloed heeft op de economie zelf, is een vraag die afhankelijk van iemands geloof in de maakbare samenleving wordt beantwoord. Wat is de werkelijke impact van de drie bijeenkomsten? Wordt er meer geprivatiseerd, komt er meer marktwerking en levert dit welvaartswinst op? Worden verliezen door onbezonnen beleidsacties voorkomen? Gaat de arbeidsmarkt beter functioneren? Zullen we in reële termen meer profijt weten te halen uit de nieuwe economie? Belangrijke vragen voor economische debatten.

Tsja, nou maar hopen dat het uit kan met die bijeenkomsten van economen. De kosten zijn bekend, de opbrengsten zullen moeten blijken. Mochten de laatsten achterblijven bij de eersten, dan zijn economen niet voor één gat te vangen: er is altijd nog het intrinsieke nut van praten, debatteren en gewoon gezellig zwammen

1 D.N. McCloskey en A. Klamer, One quarter of GDP is persuasion, *American Economic Review*, 1995, blz. 191-195.

2 Het KVS-Economendebat 'Privatisering en marktwerking' en de Nederlandse Arbeidsmarktdag op 14 april, en het symposium 'De nieuwe economie' op 19 april duren een halve dag respectievelijk twee hele dagen.

3 Bron: Centraal Bureau voor de Statistiek, *Statistisch Jaarboek 2000*, blz. 208.

4 A. Klamer, A. Mignosa en O. Velthuis, *The economics of attention*, EAEPE Conference paper, november 1999.