

Parels voor de zwijnen

J.J.M. Theeuwes*

In de economie wordt uitgegaan van rationeel kiezende individuen. Die veronderstelling klopt niet met de werkelijkheid. Spreekwoorden bieden meer houvast bij het onderzoek naar motieven van menselijk handelen. Daarbij geven spreekwoorden informatie over onze normen en waarden, en verbeteren ze zo de marktwerking. Spreekwoorden geven echter geen consistente adviezen: sommige zijn in overeenstemming, andere in regelrechte tegenspraak met de economische theorie.

In veelgeprezen economische boeken wordt precies beschreven hoe slimme mensen kiezen tussen boter en margarine. Ondertussen wordt de wereld bevolkt door domme mensen die op hun boerenfluitjes beslissen over leven en dood. De economie is de wetenschap van het perfecte kiezen. Ze laat zien hoe mensen hun welbevinden in alle richtingen, over alle tijden en bij elk weer maximaliseren ondanks tekort aan geld en gebrek aan tijd. Ze veronderstelt dat de mens met allemaal zessen op zijn eindexamen mavo dynamisch programmeert en rationele verwacht ingen koestert. Hij moet beschikken over een tijdsvoorkeurcoëfficiënt terwijl hij niet eens weet hoe de afstandsbediening werkt. Gewone mensen kiezen niet zoals dat in Hirshleifer of Varian staat.

Foutjes

Dat hoeft ook niet, schreef Friedman lang geleden. Een vrachtwagenchauffeur die een deux-chevaux-tje wil passeren hoeft geen multi-pele integralen op te lossen. Hij hoeft slechts gas te geven, zonder zich te beseffen dat hij aan het optimaliseren is. En zelfs wanneer niet iedereen elke dag optimaliseert, maakt dat de theorie niet ongeldig. De foutjes naar onder en naar boven strepen we tegen elkaar weg en zo lijkt het gemiddelde gedrag toch rationeel en wordt er meer margarine gegeten als de boter duurder wordt. We kunnen voor de hele mensheid vraagcurves schatten zonder precies te begrijpen waarom de buurvrouw vanmiddag slagroomtaartjes kocht. Het echte kiezen is voor de wetenschap, die over kiezen gaat, nog altijd een zwarte doos. Je moet aan economen niet vragen om je knoop door te hakken.

Sinds Friedman houden economen zich nauwelijks met het kiezen zelf bezig. Wel met het resultaat van kiezen en met voorspellingen op basis van verondersteld gedrag en vermeende eigenschappen. Eigenschappen zo esoterisch alsof ze voor engelen zijn bedacht. Geen mens op aarde heeft reflexieve, transitieve en non-lexicografische voorkeuren. Toch kan je volgens economen niet zonder. Soms wordt bij mensen in laboratoria kunstmatig het nemen van

beslissingen opgewekt om experimenteel te onderzoeken hoe ze het doen. Zo weten we dat mensen in het echt niet kunnen omgaan met waarschijnlijkheden, geen goed besef hebben van kansen en bij het kiezen onder onzekerheid in de boot gaan of makkelijk in de boot genomen worden. Economen vragen teveel van menselijke beslissers.

Net zo ondermijnd voor de veronderstellingen van economen over de kiezende mens is het door Herbert Simon met verve verdedigde idee van de beperkte rationaliteit. Volgens hem is onze hersencapaciteit te beperkt om meer dan drie alternatieven tegelijk in de lucht te houden en om verder dan het wereldkampioenschap voetbal vooruit te denken. We optimaliseren niet, maar stellen onszelf tevreden. Een heel realistische kijk op mensen lijkt me dat.

De paroemiologie

Al deze kritieken zijn te negatief, te weinig constructief. De beperkingen van de mens en de onwezenlijke veronderstellingen van de economie worden breed uitgemeten. Maar we weten nog steeds niet hoe we de beste keuzes kunnen maken, terwijl we toch elke seconde iets moeten beslissen. We moeten iets eten en ergens slapen. We moeten elke ochtend steeds opnieuw door die moordende tweestrijd: opstaan of niet? De wetenschap weet nog steeds niet hoe ze de zware mentale belasting van het kiezen kan verlichten. Is er dan niets buiten de economie? Zijn er geen handleidingen?

Omdat het zo moeilijk is laten velen het nemen van beslissingen vaak aan anderen over. Oudere dames laten zich leiden door hun hondje en lopen, getrokken door hun keffende poedel, onder de tram. Hele volksstammen lopen, getrokken door hun keffende caudillo, in de afgrond. Toch is er een mogelijke alternatief. Om de stress van het beslissen te verlichten kunnen we gebruik maken van handzame regeltjes, oude wijsheden, alledaagse aanbevelingen

* De auteur is hoogleraar aan de Rijksuniversiteit Leiden.

met kracht gebald in spreekwoorden. Spreekwoorden zijn een hulp bij het kiezen en de paroemiologie is misschien een substituuat voor de economie.

Van Dale definieert het spreekwoord als: 'een uitspraak met een algemene levenswijsheid of morele implicatie, waarvan de vorm vrijwel onveranderlijk is'. Spreekwoorden zijn de neerslag van de menselijke ervaring met beslissen vanaf de dinosaurustijd tot Jurassic Park. Van in den beginne hebben slome en slimme mensen het geprobeerd. Sommige regels werken en andere niet. Na honderd platgeslagen holbewoners werd het jagen op dino's door middel van hypnose opgegeven. Het spreekwoord: 'wie dino's vangen wil, moet ze diep in d'ogen kijken' komt daarom ook niet voor in Van Dale's *Spreekwoordenboek in zes talen*. Beslisregels die wel vlees op tafel brachten, werden in kernachtige uitspraken vastgelegd en van ouder op kind doorgegeven. Natuurlijke selectie zorgde ervoor dat alleen volkeren met bruikbare spreekwoorden overbleven. De Nederlanders zijn zo'n volk en onze spreekwoorden zijn dus goed. Wat opvalt is dat dezelfde spreekwoorden bij verschillende volkeren voorkomen. Blijkbaar werkt het natuurlijke selectieproces op dezelfde wijze in het Schotse hoogland als in de Po-vlakte.

Erasmiaanse evenwichten

Spreekwoorden zijn vaak ouder dan de weg naar Rome. Een niet onbelangrijk gedeelte van de in Europa bekende spreekwoorden is aan de bijbel en de Griekse en Romeinse oudheid ontleend. Het einde van de barbaarse middeleeuwen en het begin van de Renaissance vallen niet geheel toevallig samen met de in 1500 voor het eerst verschenen *Veterum Maximeque Insignium Paroemiarum, id est Adagiorum collectanea* van Erasmus van Rotterdam, een beredeneerd compendium van antieke spreekwoorden, uitdrukkingen en gezegden. Dat was nog maar het begin. Vader Cats heeft boeken vol met adviezen voor alle dag geschreven en Breughel heeft ze op doeken geïllustreerd. Er ontstaan nog alle dagen nieuwe spreekwoorden. Niet ouder dan de sociale strijd is: 'een rooie meid is een parel in de klassenstrijd'. Alhoewel het na de val van de Berlijnse muur niet meer zeker is of dit spreekwoord het eind van de eeuw nog haalt. Uit de tweede feministische golf komt er één speciaal voor mannen met grootse plannen voor het andere geslacht: 'een vrouw zonder man is als een vis zonder fiets'.

De 19e eeuw vormde in Nederland en de buurlanden een hoogtepunt in het samenstellen van spreekwoorden. Tussen 1858 en 1870 verschenen de drie delen van het *Spreekwoordenboek der Nederlandsche taal* van P.J. Harrebomée, het paroemiologisch standaardwerk van het Nederlands. Nadien werd het stiller op het verzamelfront. Zou dat wat te maken hebben gehad met de marginalistische revolutie van Jevons en Walras en met de tweede geboorte van de economie rond 1870?

Kenneth Arrow heeft er altijd op gehamerd dat normen en waarden, regels en codes enorm belangrijk zijn voor de werking van een markteconomie. Formele en informele regels smeren het raderwerk

van het marktsysteem, ze verminderen de transactiekosten bij het afsluiten van contracten, ze verhogen de produktiviteit en de economische welvaart. Spreekwoorden zijn, net als een grote aardgasbel, goed voor onze welvaart. Spreekwoorden vatten op efficiënte wijze wijsheden samen die dan kosteloos, ze zijn immers een collectief goed, door iedereen kunnen worden gebruikt. Binnen dezelfde taal en cultuurgemeenschap laat iedereen zich door dezelfde spreekwoorden leiden en spreekwoordelijk gedrag wordt voorspelbaar. Daarom zijn ze een efficiënt coördinatiemiddel. Het zijn goedkope geleiders van informatie. Misschien zijn ze wel beter voor de economie dan het prijsmechanisme zelf. Omdat iedereen verwacht dat anderen volgens spreekwoorden handelen, doen ze het zelf ook. Mijn op spreekwoorden gebaseerde beslissing is precies wat jij verwacht. Een onzichtbare hand zorgt er dan voor dat er een algemeen spreekwoordelijk evenwicht tot stand komt dat ik ter ere van de eerste grote verzamelaar het Erasmiaanse algemene evenwicht zou willen noemen.

Voor niets gaat de zon op

Dit alles pleit er voor om de micro-economie overboord te zetten en ons voortaan te laten leiden door de wijsheid van spreekwoorden. Gelukkig bevestigen spreekwoorden vaak wat we als economen beweren. Bij voorbeeld 'over smaak valt niet te twisten' spoort met het belangrijkste uitgangspunt van de theorie van de consument, namelijk constante voorkeuren. Het is ook de titel van het beroemd artikel 'De Gustibus Non Est Disputandum' van Stigler en Becker¹. Diezelfde Becker had het in zijn theorie van de tijdsallocatie over niets anders dan 'tijd is geld'. Hij kreeg daar vorig jaar een Nobelprijs voor. De favoriete uitspraak van Milton Friedman 'there is no such thing as a free lunch', is gewoon een variant van 'voor niets gaat de zon op'. Friedman kreeg ook de Nobelprijs, maar niet daarvoor.

Binnen de theorie van consumentenbeslissingen is de budgetvergelijking de belangrijkste restrictie op het gedrag. Deaton en Muellbauer leiden in het eerste hoofdstuk van hun bekende *Economics and Consumer Behaviour*² praktisch alle eigenschappen van de vraagfunctie af op basis van de budgetrestrictie. Diezelfde nadruk op de budgetvergelijking zit in de vele spreekwoorden. Te beginnen bij 'de tering naar de nering zetten' tot 'men moet de benen niet verder uitstrekken dan het dek lang is'.

Wie weet wat 'opportunity cost' betekent mag zich als econoom vestigen. Het begrip 'opportunity cost' is uitermate geschikt voor strikvragen op het tentamen. Spreekwoorden echter doen daar helemaal niet moeilijk over. Die zeggen al eeuwen kernachtig: 'men kan een frank maar één keer uitgeven'. Een duidelijke toelichting voor levensgenieters wordt gegeven in 'men kan niet tegelijk blazen en slikken'. Speciaal voor katholieken is er 'wie de klok luidt, kan niet in de processie gaan'.

1. Verschenen in *American Economic Review*, maart 1977, blz. 76-90.

2. Cambridge University Press, 1980.

Het kruiselingse prijseffect zit beeldend in 'de spiering doet de kabeljauw afslaan'. Het Keynesiaanse bestedingenbeleid is niet anders dan de aanbeveling: 'geld moet rollen' en bestaat al sinds de oudheid, immers: 'apostelen moeten wandelen'. Het agencyprobleem komt tot uitdrukking in 'het is goed spinnen met andermans garen' en het immorele verdisconteren van de welvaart van toekomstige generaties in groei modellen wordt vergoelikt in 'wie dan leeft, wie dan zorgt'. Zelfs de vrij recente theorie van de rationele verwachtingen, waarin wordt gesteld dat men steeds beslist gegeven de set van verwachtingen, kenden we al lang, immers: 'wat niet weet, wat niet deert'.

Maar veel vaker nog leiden aanbevelingen van spreekwoorden tot beslissingen die tegenstrijdig zijn met wat de rationele economische agent zou doen, of tot beslissingen die niet altijd of niet noodzakelijk efficiënt zijn. Volgens de econoom is beslist voor de mens een kwestie van willen en kunnen. Wat kan, staat op de budgetlijn. Wat men wil, zit in de indifferentiekrommen. De budgetlijn beschrijft de alternatieven waaruit men kan kiezen. Men kiest door over steeds hoger gelegen indifferentiekrommen te schuiven tot nog net eentje raakt aan de budgetlijn. In het raakpunt zit de optimale keuze.

Met deze strakke theorie zijn ettelijke spreekwoorden in tegenspraak. Het begint al bij 'keur baart angst', wat verlamd werkt. Je hebt gelijk al geen zin meer om je budgetlijn en je indifferentiekrommen uit te pakken. En de uitspraak 'kiezen doet verliezen' is ook niet echt aanmoedigend. Maar helemaal ondermijnend voor het optimale kiezen is dat 'beter de vijand is van het goede'. Volgens die regel is het slecht als je verder zoekt naar een raakpunt en kan je beter op een snijpunt blijven steken. Een sterke voorspelling van de consumententheorie is dat mensen met vergelijkbare voorkeuren onder gelijke omstandigheden dezelfde keuzes moeten maken. Maar wat zegt de paroemiologie over zo'n homogene groep als de boerenstand onder dezelfde omstandigheden? Precies het tegenovergestelde: 'elke boer kust zijn wijf op zijn manier'.

Verbazingwekkend is ook dat vele spreekwoorden zo nonchalant doen over een degelijke kostenbaten afweging: 'baat het niet, dan schaadt het niet'. Ze komen dan ook zonder nadenken en met het grootste gemak tot de foute aanbeveling: 'voorkomen is beter dan genezen'. Een econoom zou zo iets nooit zeggen. Voor hem is het een kwestie van kosten en baten afwegen. Soms, neem bij voorbeeld de griep, is het goedkoper om uit te zieken dan om veel geld aan medicijnen te besteden.

Economen zijn de grootste pleitbezorgers van vrijhandel. In een onbewaakt ogenblik kan je een willekeurig econoom betrappen op de verzuchting dat vrijhandel, na roomsoezen het beste is wat de mens op deze aarde kan realiseren. Het geluk van economen kon vorige week met het GATT-akkoord dan ook niet meer op. Ruilen is altijd een Paretoverbetering. Wie kent er niet de Edgeworth-does, het schitterende bewijs dat waar er twee ruilen er minstens één op vooruit zal gaan? Wat zegt de paroemiologie dan: 'waar er twee ruilen, moet er één huilen'.

Economie of paroemiologie

Wat moeten we volgen: de adviezen van de economie of van de paroemiologie? Voorwaar een verscheurende keuze. Spreekwoorden ontstaan op de vrije markt voor wijsheden. Een onbekende kruipend uit een diep dal waarin hij net was weggeleden, komt met zijn hoofd boven de rand en spreekt licht ironisch maar met blijdschap in de ogen, een samen-gebalde levensles uit. De omstanders erkennen gelijk dat hij het raak heeft gezegd en sluiten de wijsheid in hun hart. Na eeuwen gebruikt iedereen het spreekwoord. Het wordt opgeschreven in boeken. Spreekwoorden moeten dus goed zijn, daar gaat tijd over, generaties beleven en bevestigen het, wat niet klopt verdwijnt en wordt vervangen door beter. Economie is slechts tweehonderd jaar oud. Bedacht door een morele filosoof (Smith), bijgeschaafd door een mislukte dominee (Marshall) en bekritiseerd door een lid van de Bloomsbury-groep van eigenwijze intellectuelen (Keynes). Economie wordt bedreven door een groepje ingewijden die de boodschap aan elkaar doorgeven in gecodeerde wiskundige formules. Deze wereldvreemde wetenschap heeft toch niets te bieden vergeleken met spreekwoorden? Spreekwoorden komen van het vrije-marktsysteem terwijl economie gemaakt wordt door een kartel.

Maar als je dieper kijkt dan zie je dat spreekwoorden fundamenteel mank gaan. Ze spreken elkaar voortdurend tegen. Aan de ene kant wordt het advies gegeven om de sprong te maken, immers 'wie niet waagt die niet wint'. Maar vlak daarna komt toch de extreem risico-averse aanbeveling: 'beter bloê Jan dan doê Jan'. Soms zijn ze ook letterlijk tegenstrijdig. Er bestaat zowel 'uitstel is geen afstel' als 'van uitstel komt afstel'. Er is 'kort beraad, goed beraad' maar ook 'kort beraad, lang berouw'. Er wordt gesteld 'beter kleine baas dan grote knecht', maar het kan ook omgekeerd. Volgens het ene spreekwoord is armoede de bron van alle creativiteit ('armoede is de moeder van alle kunsten'). Wat met het grootste gemak weer wordt tegengesproken in 'berooide beurs, berooide zinnen'. Soms zijn spreekwoorden ronduit dom. Het dempen van de put als het kalf verdronken is, getuigt van weinig inzicht. De kans dat er nog een kalf verdrinkt is een stuk kleiner geworden want er zijn nu minder kalveren. Dergelijke tegenstrijdigheden en adviezen krijg je niet van economen. Je hebt niets aan economische adviezen maar ze zijn wel consistent. Eigenlijk is economie veel te goed voor de mensheid. Eigenlijk is economie parels voor de zwijnen.

Jules Theeuwes