

# Beter wreed twijfelen...\*

Twijfelen is goed. Het is ook natuurlijk. Het is iets wat academici en hogere diersoorten zoals olifanten en cavia's gemeen hebben. Regenwormen heb ik nog niet zien twijfelen. Wat ook weer niet betekent dat ze vastberaden zijn. Bij aanwezigheid van hersencellen is twijfel ingeprogrammeerd. Twijfels onderdrukken door het afkondigen van dogma's werkt niet. Twijfelen is één van de weinige zekerheden in een mensenleven.

Twijfel is een toestand van geestelijke onbeslistheid, waarbij men zich niet voor of tegen iets kan uitspreken. Dit veroorzaakt enorme kosten in de samenleving. Twijfelaars hebben een niet te stuiten behoefte met zeer gedetailleerde uiteenzettingen over hun verscheidene andere mensen van hun werk te houden. Dat leidt tot enorme produktieverliezen. In het ergste geval kunnen twijfelaars de zekerheden bij anderen ondermijnen zodat die ook gaan twijfelen. Aldus ontstaan instabiele dynamische processen waardoor een samenleving uiteindelijk aan twijfel ten onder gaat.

De econoom is berucht als imperialist. Gebieden waarop demografen (vruchtbaarheid), politicologen (stemgedrag) en sociologen (kerkelijkheid) rustig vertoefden en ongestoord ploeterden, worden door neoklassieke economen met hun hi-tech modellen bezet. Over twijfel echter, een universeel fenomeen met omvangrijke economische dimensies, weet deze econoom niets te zeggen.

Twijfel is geen informatieprobleem. Twijfel komt na het zoeken en vóór de definitieve keuze. Folders en begrotingen van reisbureaus liggen op tafel, kennis en familieleden zijn gebeld en gepeild, maar nog steeds kan men niet kiezen tussen Artis en Blijdorp. Dat is twijfel. Twijfel is als een optimaliseringsroutine die na een nacht itereren het maximum van de doelstellingsfunctie nog niet heeft gevonden. Dat kan aan de doelstellingsfunctie liggen of aan de data. Daarmee heb ik twee invalshoeken voor een economische benadering van de twijfel.

## Een plateau op de heuvel van Pareto

Twijfel is een vlak stuk op de nutsheuvel waardoor we de weg naar de top kwijtraken. De budgetlijn gaat dan door een centimeterdikke indifferentiebaan en er is geen duidelijk raakpunt. Tenminste dat is het grafisch. Maar waarom heeft onze nutsfunctie zoveel vlakke stukken? De enige rationele verklaring hiervoor is dat de representatieve persoon beter wordt van twijfel. Niet zozeer van het twijfelen zelf, maar van het ontdekken van de oplossing, van het moment suprême dat de knoop wordt doorgemaakt, van het intense licht aan het eind van de tunnel. De immense opluchting, de stroom van herwonnen zelfvertrouwen die dan door de mens gaat, is als een geweldige nutsexplosie die alles meer dan goed maakt.

Alhoewel een private kosten-batenafweging meestal leidt tot het voordeel van de twijfel, is dat sociaal gesproken niet het geval. Twijfel heeft negatieve externe effecten. Zie de bovengenoemde produktieverliezen. Twijfel is als milieuvuiling. De optimale hoeveelheid twijfel in de samenleving kan echter worden bereikt door een Pigou-belasting, een weifeltax op

twijfelaars. Voor velen onder hen nog een zeer milde behandeling.

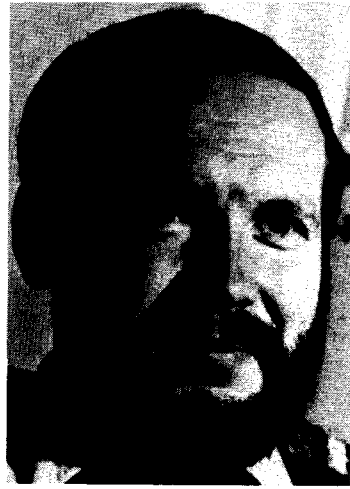
## Twijfel als dataprobleem

Uit de zoektheorie is bekend dat de optimale zoektijd eindigt waar de marginale kosten van het zoeken gelijk zijn aan de verwachte marginale baten. Een eerste belangrijke les uit deze theorie is dat het vrijwel nooit loont om alle informatie te verzamelen. Het is efficiënt op te houden voor we alles weten en dus moet er beslist worden met onvolmaakte data en vandaar de mogelijke twijfel.

Misschien gaat dit wat te snel, want de mogelijkheid tot twijfelen is geen onderdeel van de optimale zoektheorie. Stel dat we de 'opportunity cost' van twijfelen meenemen. De kosten van twijfel zijn wat ik had kunnen verdienen in de tijd dat ik voor me uit zit te staren terwijl de alternatieven als een ping-pongvirus door mijn kop kaatsen. Uit dit aangepaste model komt dan rollen dat de optimale verhouding tussen zoektijd en twijfeltijd afhankelijk is van de relatieve kosten. Wanneer zoektijd relatief duur is, dan wordt het optimaal om kort te zoeken en lang te twijfelen. Maatschappelijke problemen waarover het verzamelen van informatie enorm duur is moet men dus laten oplossen door goedkope twijfelaars. Zo bekeken zijn onze politici vermoedelijk maatschappelijk efficiënt.

## Twijfel als inzicht

Er is ook groeiende twijfel. Laat me de dynamische benadering van de economie van de twijfel illustreren met mijn twijfel aan de economie. Ik ben ooit voor de neoklassieke theorie gevallen. Ze is mooi gebouwd en je kan er moeiteloos veel kanten mee op. Ik heb haar nog niet verlaten, maar soms weet ik het niet meer, zeker als het over de arbeidsmarkt gaat. De neoklassieke benadering van de arbeidsmarkttheorie is als 'Marlboro Country': smetteloze cowboys die onder ietwat bijzondere belichting zwaar werk doen zonder vergoeding voor de inconvenienten (behalve een sigaretje dan). Het is onwerkelijk en na verloop van tijd stapelen de twijfels zich op. Ik heb de neoklassieke verklaring van discriminatie op de arbeidsmarkt al heel vroeg niets gevonden. De theorie van de compenserende loonverschillen bleek moeilijk te verdedigen wanneer studenten steeds opmerkten dat mensen met leuke banen ook veel verdienen terwijl rotbanen slecht betalen. En wat moest ik uiteindelijk met al die onloochenbare invloeden op het loon die niets met marktkrachten te maken hebben? Een mens wordt langzaam door twijfel verteerd. Toch leidt in de economie toenemende twijfel op den duur tot beter inzicht en zo is het ook hier beter wreed te twijfelen dan zeker te weten.



J.J.M. Theeuwes

\* De oorspronkelijke versregel van Jacob Israel de Haan (1881- 1924) luidt: "Beter wreed weten dan twijfeling".