

De vloek van de winnaar

Er zaten zo'n 25 docenten in de zaal. Ze waren afgereisd naar mijn inleiding over speltheorie. Ik gebruikte anderhalf uur van hun tijd. Het gevangenprobleem kwam langs, ik had het over acties en strategieën, en the battle of the sexes liet zien dat niet ieder spel een oplossing in zuivere strategieën heeft. Na afloop hoorde ik geklap en werd mij een envelop van een boekhandel overhandigd. Ik vermoedde een boekenbon. Zonder de envelop open te maken riep ik: "Deze gaan we veilen. De hoogste bidder wint!" Opgewonden bespraken de deelnemers hun biedingsstrategie. Bijna iedereen schreef een bod op een papiertje. Goed afgeschermd want niemand hoefde hun bod te zien. Toen wist ik al dat het hoogste bod de boekenbon zou overtreffen.

Nadat ik alle briefjes had opgehaald schreef ik de biedingen op het bord: €1, €25, €5, €10.... "En de winnaar is de speler die dertig euro heeft geboden!" Een ingetogen piep onthulde de winnaar. In ruil voor dertig euro cash overhandigde ik haar de enveloppe. In spanning keek iedereen toe. Hoeveel zou erin zitten? Meer of minder dan dertig euro? Dat het minder dan dertig euro zou zijn wist ik wel zeker. Hoeveel minder wist ik ook niet. Enig gefriemel later verscheen de boekenbon: €25. De winnaar had verloren. En dat was te voorspellen. Want op de veiling rust de vloek van de winnaar.

Deze sage uit de speltheorie vertelt het verhaal van de overschatting. En hoe deze de winnaar noodlottig wordt. Hoe dat werkt? In de boekenbonveiling maakt iedereen een inschatting van de enveloppe-inhoud. Wat krijgt zo'n gast-spreker voor anderhalf uur? Vijftien euro, dertig euro, honderd euro? Daarna de bieding. Wat is wijsheid? Een te laag bod wint nooit, daarvoor doen er teveel mensen mee. Maar een te hoog bod geeft rode cijfers. Het gaat meestal zo. "Ik denk dat Hinloopen vijftig euro krijgt. Ik wil geen verlies

leiden maar als ik win wil ik ook echt wat winnen. Niet een of twee euro maar minimaal vijf. Ik schrijf twintig euro op. Dat geeft me een kleine kans om echt wat te winnen, en verlies zal ik niet maken." De meeste deelnemers schrijven vijf tot tien euro lager op dan wat ze denken dat er in de enveloppe zit. Maar alleen de hoogste bidder wint. En juist die heeft de hoogste inschatting maakt van de enveloppe-inhoud. De kans dat deze 'winnaar' het bij het rechte eind heeft is nihil. Waarom zou de winnaar de onbekende inhoud beter op waarde kunnen schatten dan alle anderen? Weet hij iets dat wij niet weten? Als het goed is niet, want anders is de veiling corrupt. En als er dan genoeg deelnemers zijn schat de winnaar de onbekende waarde te hoog in. Dat is een statistisch gegeven.

In de boekenbonveiling was dat ook zo. Niemand wist wat er in de enveloppe zat. Behalve de organisator, maar die bood niet mee. Iedereen moest een inschatting maken. De een vindt tien euro voor een praatje al meer dan genoeg, de ander denkt aan vijftig euro. De winnaar was misschien wel getrouwd met een succesvol consultant. Afgaande op het uurtarief van manlief kom je uit op tweehonderd euro aan boekenbonnen. Een winnend bod van dertig euro is dan zo gek nog niet. Maar de rest had een ander referentiekader. In onderwijsland moet alles op een koopje. Meer dan vijftig euro zal het nooit zijn. De moraal van de sage is dat er een vloek rust op de winnaar als er geboden wordt op iets met onbekende waarde. De winnaar is per definitie het meest optimistisch over die waarde. En dat optimisme is zelden juist. In de praktijk komt deze situatie regelmatig voor.

De aanbesteding van publieke werken is zo'n situatie. Bouwers moeten dan bieden op projecten waarvan de kosten onzeker zijn. Het kan vriezen en dooien. Maar de laagste bidder wint. En dat is de aannemer die de onbekende kosten het laagst inschat. Die is het meest optimistisch. Die denkt niet aan verzakende huizen of strenge winters. Dat

jaagt de prijs alleen maar op. Kies mij, dat is goedkoop, en alles komt goed. Maar op de goedkoopste aannemer rust een vloek. Bouwprojecten vallen voortdurend duurder uit. En dat is logisch. Een van mijn favoriete klaslokaal-experimenten is het veilen van een zakje M&M's. De waarde van het zakje is gelijk aan het aantal M&M's maal tien eurocent. Aan deelnemers de opdracht om die waarde te schatten. Nadat het zakje de klas is rondgegaan wordt er geboden. De winnaar biedt altijd teveel. Ik laat hem dat wel betalen. Dat verhoogt de didactische waarde van het experiment. Soms leg ik het verschil na afloop bij, als ik zie dat de winnaar aan de bedelstaf dreigt te geraken. Dat deed de organisator van de boekenveiling ook. Ik vraag me af wat iedereen daar dan weer van opgestoken heeft.



Jeroen Hinloopen

*Hoogleraar Economie Universiteit van Amsterdam en directeur van de opleiding Economie & Bedrijfseconomie
Reacties naar: J.Hinloopen@uva.nl*