

RUTGER BREGMAN
+ JESSE FREDERIK

**WAAROM
VUILNIS —
MANNEN
MEER
VERDIENEN
DAN BANKIERS**



*de
Correspondent*

Eerste druk door *De Correspondent* maart 2016

Tweede druk januari 2017

Derde druk september 2017

Vierde druk juni 2018

© Rutger Bregman en Jesse Frederik

Omslagontwerp Harald Dunnink (Momkai) en Leon Postma (*De Correspondent*)

Redactie Wil Hansen

Illustratie auteurs Cl ea Dieudonn e

Vormgeving binnenwerk Pre Press Media Groep

Productiebegeleiding Tim Beijer

ISBN 9789082256369

NUR 320

Deze uitgave verscheen oorspronkelijk als essay van de Maand van de Filosofie.

Inhoud

1	Hoe de moraal uit de economie verdween	5
2	Leeg liberalisme	23
3	Waarom vuilnismannen meer verdienen dan bankiers	39
4	De mythe van de meritocratie	57
5	Ongelijkheid in de eenentwintigste eeuw	73
	Bronnen	91
	Noten	95

Hoe de moraal uit de economie verdween

Het is 2 november 2012 als Hans Spekman, de voorzitter van de Partij van de Arbeid, een journalist van het *Algemeen Dagblad* ontvangt in een statig pand aan de Herengracht in Amsterdam. Het regeerakkoord tussen de PvdA en de vvd is net gesloten. ‘Bruggen slaan,’ zo luidt de titel. De euforie van de snelle formatie hangt nog in de lucht. Natuurlijk, ook de sociaaldemocraten moesten concessies doen, maar er is reden genoeg tot feest: het kroonjuweel is binnengehaald.

‘De sterkste schouders moeten de zwaarste lasten dragen’ – Spekmans jeugdheld zei het al in de jaren zeventig. De beeltenis van deze oude sociaaldemocraat, Joop den Uyl, hangt nog altijd aan de muur van het grachtenpand waar de PvdA kantoor houdt. Hans Wiegel, indertijd de grote rivaal van Den Uyl en partijleider van de vvd, moest niets hebben van die linkse obsessie met gelijkheid. ‘Sinterklaas bestaat, daar zit hij!’ zei hij, wijzend naar Den Uyl in een beroemd geworden televisiefragment uit 1972.

In die tijd zat Hans Spekman nog als een klein jongetje bibberend voor de buis, zo vertelt hij de journalist, om te kijken of Den Uyl of Wiegel de nieuwe premier zou worden. ‘Op mijn zesde had ik al een enorme hekel aan Wiegel,’ verzucht Spekman. ‘Gewoon intuïtief.’ Als de PvdA-voorzitter wordt gevraagd of dat nog steeds het geval is, hoeft hij niet lang na te denken: ‘Ja! Ik kan er niets aan doen. Het zit zo diep in mijn lichaam.’

En toch ligt er nu, vijfendertig jaar na het eerste en enige kabinet-Den Uyl, een regeerakkoord met de vvd. Daarin wordt een

oude droom opnieuw werkelijkheid. Eens te meer zullen de sterkste schouders de zwaarste lasten dragen. ‘Hoe zoet smaakt het?’ vraagt de journalist aan Spekman. ‘Heel zoet,’ antwoordt hij. ‘De inkomensnivellering is een feest.’

En toen brak de pleuris uit.

‘Onaanvaardbaar,’ brieste Hans Wiegel meteen, die zijn tijd inmiddels vulde als politiek commentator. Dat was ook de reactie van de vvd-achterban. Het plan om te nivelleren via de zorgpremie moest zo snel mogelijk van tafel. PvdA-leider Diederik Samsom en minister Lodewijk Asscher probeerden nog te sussen: nivelleren was geen feest, heus niet. ‘We vragen offers van de hoogste inkomens,’ zei Asscher. ‘Maar dat blijven offers. We moeten ons verplaatsen in de ander.’

Het mocht niet baten. Slechts negen dagen nadat Spekman de loftrompet had gestoken over het aanpakken van de ongelijkheid, werd het regeerakkoord herschreven. Op papier veranderde er niet eens zoveel: er zou nog steeds worden genivelleerd via de belastingen. Maar de toon was gezet. De ongelijkheid was terug op de agenda. ‘Nivelleren, terug van weggeweest,’ zo kopte dagblad *Trouw*.

Maar veertig jaar na Joop ‘Sinterklaas’ den Uyl bleek dat de argumenten nauwelijks waren veranderd. Ongelijkheid is een onrecht, zegt links nog steeds; rijk zou meer moeten afdragen aan arm. Rechts haalt de schouders op en ziet ongelijkheid eerder als iets wat er gewoon bij hoort, of zelfs als een motor van de vooruitgang. ‘Partij van de Afgunst,’ sneert *De Telegraaf* dan. ‘Jaloeziebelasting,’ moppert de gemiddelde vvd’er.

Het is het bekende riedeltje. Links viert een nivelleringsfeestje zonder enig voorbehoud: rijk moet armer, arm moet rijker. Hoe het inkomen of vermogen is verdiend, dat doet er niet toe. Rechts concludeert vervolgens dat dit feestje uit pure jaloezie is geboren. Hoe het inkomen of vermogen is verdiend, doet er weer niet toe – het moet hoe dan ook behouden blijven.

Zonder het hardop te zeggen, gaan beide kampen ervan uit dat

iedere vorm van inkomen of vermogen neutraal is. Dat alle welvaart op dezelfde manier ontstaat. Er zou een eerste verdeling zijn via de markt, waarna een tweede ‘herverdeling’ via de politiek volgt. Dat laatste woord zegt het eigenlijk al: wat de markt brengt is natuurlijk, en wat de politiek daar vervolgens mee doet is kunstmatig. De eerste verdeling is een gegeven, de herverdeling is een kwestie van rechtvaardigheid. Of jaloezie.

Het is precies deze discussie over ongelijkheid en nivelleren waar wij in dit essay aan voorbij willen gaan. Ongelijkheid is niet (on)rechtvaardig op zichzelf. Nivelleren is niet per se een feest of een ramp. En belangrijker nog: de arbeidsmarkt, de huizenmarkt en de beurs zijn net als belastingen, uitkeringen en toeslagen óók vormen van herverdeling die verre van ‘neutraal’ zijn. Een oude, filosofische vraag zou dan ook opnieuw gesteld moeten worden: welke rijkdom is *verdiend*?

In de Dikke Van Dale heeft het woord ‘verdienen’ twee betekenissen. In de eerste plaats is er het simpel vast te stellen feit: ‘als winst of loon verkrijgen’. Wie op deze manier naar ongelijkheid kijkt, ziet bovenal de wetten van de markt hun werk doen. De één heeft rijke ouders, werkt bij een bank of heeft veel talent en boert dus beter, de ander erft niets, werkt als schoonmaker of heeft twee linkerhanden en moet het met minder doen.

Maar er is ook een tweede, diepere betekenis van het woord ‘verdienen’. Dan gaat het volgens de Van Dale over ‘aanspraak mogen maken, recht hebben op’. En dan komen heel andere vragen bovendrijven. Is het rechtvaardig dat een vuilnisman minder verdient dan een bankier? Is het eerlijk dat iemand met rijke ouders betere kansen heeft dan iemand uit een lagere klasse? Is het te verantwoorden dat mensen met meer talent extra worden beloond? Is dat wat verdiend wordt ook echt verdiend?

Ineens wordt de discussie veel ingewikkelder. Ineens moeten we eeuwen aan filosofie erbij halen om tal van antwoorden te formuleren. Ineens moeten we onderscheid maken tussen verschillende vormen van ongelijkheid. En ineens moeten we het ene na

het andere morele oordeel vellen over wat we echt van waarde vinden.

Niet zo gek dus dat veel mensen die discussie over ongelijkheid liever voeren op het niveau van jaloezie, nivelleringsfeestjes en Sinterklaas.

De opmars van de wiskunde

De grote vraag luidt: hoe is het zover gekomen?

Hoe kan het dat de discussie over ongelijkheid nog maar zo weinig filosofische diepgang kent? Wie dat wil begrijpen, zou eerst moeten inzoomen op de geschiedenis van misschien wel de meest invloedrijke wetenschap van dit moment: de economie.

Van oorsprong was het een door en door morele wetenschap. Of sterker nog, lange tijd was de economie gewoon een tak van de moraalfilosofie. John Locke, Adam Smith en John Stuart Mill, de grondleggers van de klassieke economie, waren eerst en vooral moraalfilosofen. Ze waren constant bezig met vragen als: Hoe horen we ons te gedragen? Verandert het kapitalisme ons karakter ten goede of ten slechte? En wat is van waarde en wat niet?

Pas aan het einde van de negentiende eeuw werden dit soort vragen één voor één uit het economische denken verdreven. William Stanley Jevons (1835-1882) was een van de wetenschappers die de basis legde voor de 'neoklassieke school' – een stroming die de economie tot op de dag van vandaag domineert. 'Als de economie een wetenschap wil zijn,' schreef Jevons, 'dan moet het een wiskundige wetenschap zijn.' Om het verschil met zijn voorgangers te markeren, stelde hij voor om de toen gangbare term 'politieke economie' te vervangen door gewoon 'economie'.

Jevons geloofde dat zijn wiskundige beschrijving van de economische werkelijkheid 'niet afwijkt van het algemene karakter van de natuurwetenschappen'. Zijn Franse tijdgenoot Léon Walras (1834-1910) stemde daarmee in: 'De pure theorie van de economie

[...] lijkt in alle aspecten op de fysisch-wiskundige wetenschappen.' De wetten van de markt konden volgens Walras worden voorgesteld als een 'spel van de blinde en onafwendbare natuurkrachten' die losstaan van de menselijke wil. Het werd tijd om een sociale natuurkunde te grondvesten, zo zeiden de neoklassieke economen, een economie waar de morele mens, met al zijn grillige opvattingen over waarde, ongelijkheid en rechtvaardigheid, uit zou worden verbannen. De Italiaanse econoom Vilfredo Pareto (1848-1923) hoonde dat 'het incoherente gebazel over solidariteit' van andere sociale wetenschappers slechts aantoonde dat zij nog niet waren ontwaakt uit 'de dagdromen waar de natuurwetenschappen zich allang van verlost hebben'.

Zo begon de wiskunde haar opmars binnen de economie. In de klassieke standaardwerken, zoals *The Wealth of Nations* (1776) van Adam Smith en *The Principles of Political Economy* (1848) van John Stuart Mill, stonden nauwelijks grafieken en tabellen. Maar dat zou snel veranderen. Het populairste leerboek uit de geschiedenis van de economie, *Economics* van Nobelprijswinnaar Paul Samuelson (de eerste editie verscheen in 1948), barstte van de cijfers, vergelijkingen en Griekse tekens. De economie werd steeds meer beschouwd als een machine die kon worden gevat in formules en modellen.

'Het tijdperk van de kwantificering is nu ten volle aangebroken,' jubelde de invloedrijke econoom George Stigler in 1965. 'Wij zijn nu gewapend met een uitdijend arsenaal aan methoden voor een kwantitatieve analyse die het ongetrainde gezonde verstand evenzeer in kracht overtreffen als het kanon de pijl en boog.' De filosofische vraag had plaatsgemaakt voor het wiskundige antwoord. De twijfel over wat welvaart en waarde zijn, was vervangen door de zekerheid van de rekensom. Tegenwoordig lijkt een economisch leerboek niet op een introductie in de filosofie, maar op een introductie in de natuurkunde.

De geboorte van de *homo economicus*

Het was precies waar William Stanley Jevons op had gehoopt. Al aan het einde van de negentiende eeuw wilde hij de economie loskoppelen van de filosofie en de ethiek. Economie was volgens hem ‘de calculus van plezier en pijn’. De enige morele uitspraak waar Jevons zich toe liet verleiden, valt samen te vatten in zes woorden: plezier is goed, pijn is slecht. ‘Het doel van de economie is om geluk te maximaliseren door plezier te kopen voor de laagst mogelijke hoeveelheid pijn,’ noteerde hij.

Het is een schijnbaar eenvoudige formule. Schijnbaar, want wie streeft naar zoveel mogelijk plezier voor zo weinig mogelijk pijn, zal eerst moeten zeggen wat ‘plezier’ en ‘pijn’ betekenen. En dat is makkelijker gezegd dan gedaan, weet iedere eerstejaars filosofiestudent. Waar Jevons nog dacht dat we ons plezier ooit op een wetenschappelijke manier zouden kunnen meten, hebben moderne economen die zoektocht allang opgegeven. Ze gaan er tegenwoordig maar gewoon vanuit dat, wat mensen ook doen, ze altijd hun geluk aan het maximaliseren zijn. Menselijke keuzes zijn uit te leggen aan de hand van hun voorkeuren en die voorkeuren kunnen we leren kennen door naar die keuzes te kijken. En voilà! De cirkel is rond. Of zoals de Tsjechische econoom Tomáš Sedláček deze leer samenvat: ‘De mens doet wat hij wil doen.’

Homo economicus, de economische mens, is dan ook een vreemde snuiter. Het is een moraalloos wezen, een wandelende machine die zoveel mogelijk contextloze eenheden plezier probeert te verzamelen. Waar iemand zijn geluk vandaan haalt, is om het even. Je kunt Dzjengis Khan zijn en je genot halen uit het platbranden van steden, of Martin Luther King en plezier schep- pen in de strijd tegen het racisme. De neoklassieke econoom vindt het allemaal prima. Met zijn ‘wetenschappelijke’ pet op wil hij er geen oordeel over vellen.

De schepping van de *homo economicus* betekende een revolutie in het denken over welvaart en ongelijkheid. Wat ‘waarde’ gaf aan

goederen en diensten was alleen nog de hoeveelheid ‘plezier’ die ze opleveren, waarbij ‘plezier’ werd gedefinieerd als alles wat mensen vrijwillig doen, of zeg gerust: vrijwillig aanschaffen. ‘In een ideale vrije markt gebaseerd op privaat eigendom,’ schreef de beroemde econoom Milton Friedman, ‘kan geen enkel individu een ander individu ergens toe dwingen.’ Alle samenwerking is vrijwillig, zei Friedman. Iedereen zoekt immers zoveel mogelijk plezier, dus als er een transactie plaatsvindt dan wordt iedereen daar beter van.

Het probleem van de uitbuiting, of dat van mensen die geld verdienen zonder iets van waarde bij te dragen, werd op deze manier weggedefinieerd. Uitbuiting kan in de neoklassieke leer niet aan de orde zijn, zolang de vrije markt maar vrij genoeg is. Het duidelijkst komt dit naar voren in de neoklassieke theorie die uitlegt waarom sommige mensen veel verdienen, en andere mensen weinig. Het was een collega van Jevons, de Amerikaan John Bates Clark (1847-1938), die als eerste deze zogenoemde ‘marginale productiviteitstheorie’ presenteerde.

Hoe waarde en prijs synoniemen werden

Het begon allemaal met een retorische vraag. ‘Is de huidige samenleving geworteld in oneerlijkheid en geeft zij aan weinigen het inkomen van velen?’ zo vroeg Clark zich af in zijn magnum opus *The Distribution of Wealth* (1899). ‘Is er sprake van diefstal gelegaliseerd door het kapitalistische systeem waar drie vierde van de families het slachtoffer van zijn?’ Had, kortom, Karl Marx gelijk?

‘Als de aantijging klopt, dan zou elk weldenkend mens een socialist moeten worden,’ schreef Clark. Maar zijn antwoord was, niet erg verrassend, een luid en duidelijk nee. De verdeling van inkomen werd volgens Clark gestuurd door ‘een natuurwet’ die ‘als ze ongestoord haar werk kan doen, aan ieder doet toekomen wat hij produceert.’

Bedrijven proberen zoveel mogelijk winst te maken door producten te verkopen die consumenten het meeste plezier opleveren. Daarvoor hebben ze werknemers, machines, fabrieken en andere productiemiddelen nodig. In Clarks theorie zijn alle productiemiddelen te vatten onder twee kopjes: arbeid en kapitaal. Bedrijven kopen deze in tot op het punt waarop ze niet meer winstgevend zijn.

Het gaat volgens Clark dan ook niet om de *intrinsieke* waarde van een productiemiddel. Het maakt hem niet uit hoe moreel de bijdrage is, of hoe hard ervoor is gewerkt. Clark is in slechts één ding geïnteresseerd: de *marginale* waarde, oftewel de prijs van één extra eenheid arbeid of kapitaal. Denk aan een vuilnisman: de intrinsieke waarde van zijn werk is ongetwijfeld groot, maar omdat bijna iedereen vuilnisman kan worden, ligt zijn marginale waarde een stuk lager.

Ziedaar de neoklassieke wet van de verdeling, beter bekend als de wet van vraag en aanbod: iedere arbeider of kapitalist krijgt, in de vorm van een salaris of rente, *precies* wat hij met zijn productiemiddel toevoegt aan de totale productie. Met filosofie of ethiek heeft deze ‘puur economische’ wet niets te maken, dacht Clark. Maar wie vindt dat eenieder moet krijgen wat hij bijdraagt, die weet wat hem te doen staat: breng de wereld dichterbij het ideaal van een ‘perfect competitieve’ markt. Want alleen als de markten vrij zijn en bedrijven maximaal tegen elkaar opbieden, zullen arbeid en kapitaal krijgen wat ze ‘verdienen’.

Al met al veroorzaakten Jevons, Clark en hun neoklassieke collega's een revolutie in het economische denken. Wat begon als een wetenschappelijke theorie over de manier waarop prijzen tot stand komen, werd al snel een morele theorie over de beste verdeling van welvaart. ‘Waarde’ en ‘prijs’ werden synoniem aan elkaar. Al het inkomen was ineens *verdiend* volgens beide betekenissen van het woord. In een tijdperk van enorme ongelijkheid, waarin de vermogens van spoorweggiganten, oliemagnaten en bankiers zich torenhoog opstapelden, was dit een fijne gedachte voor eenieder

die zich aan de goede kant van de welvaarts kloof bevond. Grote rijkdom bleek gewoon een uitdrukking van een grote bijdrage te zijn. En iedere poging om de welvaart onder meer mensen te verdelen, zou slechts economische schade aanrichten.

Natuurlijk, in de afgelopen decennia is de marginale productiviteitstheorie van Clark regelmatig aangepast en verfijnd. Maar de kern staat nog altijd als een huis. De Amerikaanse econoom Gregory Mankiw schrijft in een veel gebruikt leerboek dat ‘de neoklassieke theorie van verdeling door de meeste economen wordt geaccepteerd als het beste vertrekpunt voor een begrip van hoe het inkomen van bedrijven onder huishoudens wordt verdeeld’.

Dus als we horen dat er sprake is van ‘een afruil tussen herverdeling en efficiëntie’ (lees: nivelleren schaadt de economie), dan baseert de moderne econoom zich nog altijd op een boek van meer dan honderd jaar oud. Wanneer een CEO zijn exorbitante salaris rechtvaardigt door te wijzen op zijn superieure bijdrage (zijn ‘talent’ moet immers ‘marktconform’ worden beloond), dan echoot ook hij de grondlegger van het marginalisme. Wie iets wil doen aan zijn lage inkomen zou volgens de neoklassieke econoom maar gewoon meer onderwijs moeten volgen om zo zijn marginale productiviteit op te krikken. Meer smaken zijn er niet.

Driekwart eeuw na de dood van John Bates Clark is het niet overdreven om te stellen dat het marginalisme een van de meest invloedrijke economische theorieën is. Het blijft een o zo aantrekkelijke gedachte: iedereen krijgt wat hij bijdraagt, daar zorgt de wet van vraag en aanbod wel voor. Niet toevallig was ongelijkheid decennialang nauwelijks een thema aan de economische faculteiten. Waarom zou je je druk maken over ongelijkheid als de vrije markt iedereen geeft wat hij verdient? ‘Van de neigingen die slecht zijn voor de economische wetenschap,’ merkte de Nobelprijswinnaar Robert Lucas in 2003 nog op, ‘is de meest verleidelijke, en naar mijn mening de meest giftige, de focus op verdelingsvraagstukken.’

Een morele wetenschap

Het is niet altijd zo geweest.

Lange tijd stond het vraagstuk van de verdeling juist boven aan de economische agenda. Eeuwenlang was het evident dat waarde en prijs twee heel verschillende dingen zijn. En al die tijd verdiepten economen zich in de filosofie en de ethiek, of sterker nog, waren economen in de eerste plaats (moraal)filosofen.

Het is veelzeggend dat een van de eerste verhandelingen over de economie te vinden is in een boek met de titel *Ethica*. De auteur, de Griekse wijsgeer Aristoteles, maakte een onderscheid tussen twee soorten transacties: natuurlijke en onnatuurlijke. De eerste is een overeenkomst waarbij iemand een product verkoopt om met de opbrengst zelf ook weer iets aan te schaffen. Denk aan de ambachtsman die zijn winst gebruikt om in de behoeften van zijn gezin te voorzien.

De onnatuurlijke transactie is volgens Aristoteles een overeenkomst waarbij de winst, en niet de aankoop van een nieuw product, het doel is. Denk aan de handelaar die spullen aanschaft om deze met winst door te verkopen. Of denk aan de woekeraar die rente rekent om geld met geld te verdienen. Hun motief is helder: winst maken. En binnen Aristoteles' ethische systeem is dat nogal kwalijk. 'Rijkdom is duidelijk niet het goede wat we zoeken,' schreef hij. Geld is volgens Aristoteles slechts 'een gebruiksgoed, een middel tot iets anders'. Het mag nooit een doel op zich worden.

De grootste econoom van de Oudheid, Xenophon van Athene, kon hier alleen maar mee instemmen. Neem deze fictieve dialoog tussen Socrates en Critobulus, waarmee Xenophon duidelijk wilde maken dat je niet altijd rijker wordt van een hoger salaris:

Critobulus: 'Jij zegt eigenlijk, Socrates, dat zelfs geld geen waarde heeft voor iemand die niet weet hoe hij het moet gebruiken.'

Socrates: 'En jij zult het, denk ik, in zoverre met mij eens

moeten zijn, dat waarde datgene is waar iemand winst mee kan maken. Hoe dan ook, als een man zijn geld gebruikt om een minnares te krijgen door wie hij zowel lichamelijk als geestelijk alsook in bezit armer wordt, hoe kan zijn geld dan winstgevend voor hem zijn?’

Critobulus: ‘Op geen enkel manier, tenzij we zouden willen verdedigen dat de plant die wij nachtschade noemen en waar je waanzinnig van wordt als je haar eet, waarde heeft.’

Socrates: ‘Dan moeten we ons verre houden van geld als we niet weten hoe het te gebruiken, Critobulus, en het niet als rijkdom meerekenen.’

Dit soort verhandelingen was eigenlijk de norm in de Oudheid. En de Griekse filosofen kregen bijval in de Bijbel, want ook volgens de christelijke wijsgeren zijn lang niet alle producten en diensten van waarde. ‘Wie rijk wil worden,’ schreef de apostel Paulus aan de jonge Timotheüs, ‘staat bloot aan verleiding, raakt in een valstrik en valt ten prooi aan dwaze en schadelijke begeerten... Want de wortel van al het kwaad is de geldzucht.’ De kerkvader Ambrosius deed daar nog een schepje bovenop en verklaarde dat ‘geen enkele christen een koopman kan worden’, omdat koopmannen niet kunnen leven ‘zonder leugens en zwendel’.

Niet alle kerkvaders gingen zo ver. Thomas van Aquino, de belangrijkste theoloog van de Middeleeuwen, presenteerde een christelijke theorie van de ‘rechtvaardige prijs’. Dit is een prijs die genoeg is om de productiekosten te betalen – inclusief het geld dat de producent nodig heeft om zijn gezin te onderhouden – maar ook niet meer dan dat. Kooplieden die woekerprijzen rekenen tijdens perioden van hongersnood verstoorden volgens de godgeleerde de rechtvaardige orde.

De diamant-waterparadox

Over één ding waren al deze filosofen en theologen het eens: ‘prijs’ en ‘waarde’ zijn twee heel verschillende zaken. Het was Adam Smith, de grondlegger van de moderne economische wetenschap, die dit onderscheid zelfs expliciet maakte. ‘Niets is van grotere waarde dan water,’ zo observeerde hij in zijn monumentale boek *The Wealth of Nations* (1776), ‘maar je kunt er bijna niets mee kopen. Een diamant daarentegen heeft bijna geen gebruikswaarde; maar toch is er een grote hoeveelheid andere goederen mee te verkrijgen.’

Dit mysterie is de geschiedenis ingegaan als de ‘diamant-waterparadox’. Hoe kan het toch dat iets zo waardeloos als een diamant zo waardevol is, en iets zo waardevol als water zo waardeloos?

Smith dacht het antwoord te hebben gevonden. ‘Het woord waarde heeft twee betekenissen,’ schreef hij. In de eerste betekenis gaat het om de gebruikswaarde: wat heb je aan een bepaald product? Maar in de tweede betekenis gaat het om de ruilwaarde: wat is de prijs van een bepaald product? Er is geen duidelijke relatie tussen deze twee verschillende vormen van waarde.

De neoklassieke economen moesten niets hebben van deze theorie. George Stigler noemde de diamant-waterparadox zelfs ‘betekenisloos’ – en daarmee sprak hij voor het gilde van moderne economen. ‘Smiths uitspraak dat de gebruikswaarde kleiner kan zijn dan de ruilwaarde is een moreel oordeel,’ sneerde Stigler, ‘en een oordeel dat overduidelijk niet wordt gedeeld door de bezitters van diamanten.’ Wetenschappers zouden zich verre moeten houden van zulke oordelen, vond de neoklassieke econoom. Wat van waarde is dat bepalen mensen zelf wel – met hun portemonnee.

Maar Adam Smith had geen last van zulke scrupules: als moraalfilosoof vond hij het de normaalste zaak van de wereld om het ene na het andere waardeoordeel te vellen. Hij ging zelfs nog een stap verder en maakte onderscheid tussen ‘productieve arbeid’,

werk dat een land rijker maakt, en ‘onproductieve arbeid’, werk dat even plezier kan opleveren, maar niets van waarde achterlaat. ‘De arbeid van de meest respectabele lieden in de gemeenschap,’ schreef Smith, ‘is vaak onproductief.’

Of het nu gaat om het koningshuis, het leger en de geestelijkheid, of om de advocaten, de geleerden en de muzikanten, allemaal worden ze ‘onderhouden door de productie en de inzet van anderen’. De rijkdom der naties komt volgens Smith volledig bij de productieve arbeiders vandaan. Eenieder die de hoeveelheid voedsel, huizen, grondstoffen, machines enzovoort vergroot, maakt het land rijker. En de ironie wil dat juist de rijkste mensen – zij die leven in luxe en weelde – op deze welvaart parasiteren.

Aan het einde van de achttiende eeuw, toen bijna iedereen nog in armoede leefde, was dit een logische gedachte. Alle tijd en energie die werd verspild aan de hobby’s en luxe behoeften van de elite, maakten de boerderijen en fabrieken niet productiever. Ieder pond dat werd besteed aan de nar van de koning of aan de bediende van de jonkvrouw, kon niet worden uitgeven aan het nuttige werk van een boer of fabrieksarbeider.

Smith stelde dan ook voor om de consumptie van ‘de luie en ijdele vermogenden’ stevig te belasten. Hij vond het evident dat niet ieder product of iedere dienst, ook al hadden ze precies dezelfde prijs, evenveel bijdroeg aan de welvaart van het land. Sommige economische transacties zouden een land zelfs armer maken.

Het was Karl Marx die deze theorie over productieve en onproductieve arbeid verder radicaliseerde. Waar Smith het werk van bijvoorbeeld de fabriekseigenaar nog als productief ‘directie- en inspectiewerk’ bestempelde, zag Marx slechts uitbuiting. Alle welvaart kwam volgens hem bij het proletariaat vandaan. Kapitalisten werden rijk door een claim te leggen op het werk van deze arbeidende klasse. Kapitaal betaalt arbeid altijd minder dan haar werkelijke waarde, zei Marx, zodat het surplus naar de kapitalist, rentenier of grondbezitter stroomt in de vorm van winst, rente of huur.

Ook voor Marx was het zo klaar als een klontje dat niet iedere vorm van inkomen gerechtvaardigd is. Dat wil zeggen: zowel Adam Smith, de aartsvader van het kapitalisme, als Karl Marx, de grondlegger van het communisme, vond het volstrekt normaal om *morele* oordelen te vellen over wat echt van waarde is. In het boek dat hij zelf zijn grootste werk noemde, *The Theory of Moral Sentiments*, noteerde Smith zelfs: ‘De neiging om de rijken en machtigen te bewonderen of zelfs te vereren, en om mensen die arm zijn te verachten of op zijn minst te negeren, is de voornaamste en meest wijdverspreide oorzaak van het verval van onze morele gevoelens.’

Hier was dan de zogenaamde vader van de vrije markt aan het woord. Dit was dan de man van de ‘onzichtbare hand’, een begrip dat slechts drie keer voorkomt in zijn gehele oeuvre, maar dat talloze malen is aangehaald om te betogen dat de vrije markt voor een rechtvaardige verdeling van welvaart zorgt. Begrijp het niet verkeerd: Marx en Smith stonden in veel opzichten lijnrecht tegenover elkaar. Maar over één ding waren ze het eens: lang niet alles wat verdiend wordt, is ook echt *verdiend*.

Een oud uerdienmodel

Stel: een club ondernemende piraten besluit de haven van Rotterdam te blokkeren. Wie erdoor wil, moet 5 procent van zijn vracht inleveren. Onrechtvaardig, niet? Wat de piraat toevoegt aan waarde – nul – staat in geen verhouding tot zijn inkomen. Hij heeft alleen een overbodig tolpoortje neergezet.

Maar zou de moderne econoom niet iets heel anders zeggen? De piraten leveren immers een schaars goed: toegang tot de Rotterdamse haven. Daar is veel vraag naar, mensen betalen er grif geld voor. Kortom, die piraten moeten wel iets toevoegen. Dit is toch wat de neoklassieke leer van de waarde ons vertelt? Toegegeven, misschien verdienen de piraten te veel door hun monopolie,

maar daar is een vanzelfsprekend antwoord op: laat meer piraten toe op de tolpoortmarkt en zie de prijs eens dalen!

Een kind begrijpt dat dit een absurde redenering is. De oplossing ligt niet in meer piratenconcurrentie of meer tolpoortjes. Nee, het leger zou gewoon moeten afrekenen met die overbodige en afromende piratenklasse. Maar het punt is: wie goed kijkt naar de moderne economie, ziet nog veel meer tolpoortjes staan. Zo ordinair als een piratenblokkade vind je het niet snel meer, maar dat neemt niet weg dat de regels van het spel – de machtsverhoudingen, de wetten en de normen – nog altijd ruimschoots de mogelijkheid bieden om te verdienen zonder bij te dragen. De verschillen tussen een piraat op zijn schip en een flitshandelaar achter zijn computer, een belastingaccountant op de Zuidas en een tabakslobbyist in Brussel mogen duidelijk zijn. Maar hun verdienmodel is in wezen hetzelfde.

Wat het betekent om mens te zijn

In onze tijd is het idee van de ‘natuurlijke inkomensverdeling’, die het gevolg zou zijn van het vrije en heilzame spel van economische krachten, nog altijd diep ingebed in de moderne economische wetenschap. De namen van William Stanley Jevons en John Bates Clark zijn misschien niet zo bekend als die van Aristoteles en Adam Smith, maar hun erfenis drukt zwaarder op onze tijdsgeest dan het gedachtegoed van de oude moraalfilosofen.

Volgens de neoklassieke leer is er maar één ding dat de waarde van een product of dienst kan bepalen: de prijs die we ervoor betalen. Maar is alles waar mensen geld voor over hebben werkelijk een goede zaak? Was het goed dat de katholieke kerk aflaten verkocht die mensen van hun zonden zouden verlossen? Was het goed dat Nederlandse schepen vol slaven richting de West voeren? Was het goed dat grijpgrage verzekeraars miljoenen Nederlanders opzadelden met waardeloze woekerpolissen, die geen ander doel

dienden dan geld over te dragen van de onwetenden aan de wetenden?

Karl Marx realiseerde zich dat op deze manier alle ellende als een motor van de vooruitgang kon worden gepresenteerd. Neem de misdaad. ‘Zouden sloten zo excellent zijn geweest als er geen dieven waren?’ vroeg Marx zich af. ‘Waren bankbiljetten ooit zo goed geworden zonder vervalsers?’ Misdad zorgt ervoor dat mensen hun bezit steeds beter moeten beschermen en dus is het productief, concludeerde Marx.

Opnieuw: een kind begrijpt dat deze redenering absurd is. Maar toch is dit de manier waarop we waarde zijn gaan meten. Het belang van beroepen, ondernemingen of zelfs hele bedrijfstakken wordt voortdurend afgemeten aan de hoeveelheid geld die erin omgaat. Onze heilige maatstaf van vooruitgang (het bruto binnenlands product) is een doodgewone optelsom van de prijzen voor alle goederen en diensten die in een land worden geproduceerd. Het werk van huisvaders en -moeders wordt daarbij niet meegeteld, maar de illegale prostitutie en drugshandel inmiddels wel. Critobulus zou denken dat we gek zijn geworden. Volgens de moderne economische wetenschap is ‘de plant die wij nachtschade noemen en waar je waanzinnig van wordt als je haar eet’ inderdaad van waarde – zolang er maar geld voor wordt neergelegd.

Het wordt tijd om de les van de oude moraalfilosofen opnieuw in herinnering te brengen: economische transacties zijn niet neutraal. Dat kunnen ze ook niet zijn. De econoom kan zijn waardeoordelen hoogstens verbergen achter cijfers, grafieken en tabellen, achter een zogenaamde ‘objectieve’ theorie van prijs, waarde en ongelijkheid. Dat is precies wat er in de afgelopen anderhalve eeuw is gebeurd. De economie heeft een metamorfose doorgemaakt: van een tak van de moraalfilosofie naar een wiskundige wetenschap die zoveel mogelijk op de natuurkunde wil lijken.

Maar in werkelijkheid zijn onze waarden en voorkeuren geen feiten, zoals de zwaartekracht of de temperatuur van kokend water dat zijn. *Homo sapiens* is geen berekenende gelukszoeker die van-