

# De markt ontkracht onze waarden

Het leek zo'n mooi plan. Toen ik een aantal jaar geleden de zorg voor twee kinderen (van vijf en zeven jaar) mocht delen, besloot ik de lessen van de economie toe te passen en prijskaartjes aan goede en slechte daden te hangen. Vijftig cent voor het helpen bij het opruimen, vijftig cent voor het zonder moren uitlaten van de hond; een gulden voor ruziemen, dertig cent voor onnodige rommel op de kamer, enzovoort, alles in overleg met de kinderen. Tegen beter weten van mijn vrouw in was ik overtuigd van mijn aanpak. In dit economische systeem was ik er immers van verschoond boeman te moeten spelen en kwam de verantwoordelijkheid bij de kinderen te liggen. Precies zoals het hoort.

Het begon goed. De oudste begon de kosten en baten nauwkeurig bij te houden. De jongste werd ongekend behulpzaam en de onderlinge ruzies namen drastisch af. Eindelijk had mijn kennis van economie eens praktische vruchten afgeworpen. Althans zo leek het.

Het is economen eigen om transacties in geld te willen uitdrukken. Daar draait per slot van rekening onze wetenschap om. Wanneer we geen prijskaartjes zien, dan dichten we wel schaduwrijzen of transactiekosten toe. In principe zien we die prijskaartjes graag expliciet gemaakt – zoals ik bij de transacties met mijn twee kinderen. De meest principiële gaan daarin tot het uiterste. Gary Becker en Richard Posner, en vele anderen, pleiten bij voorbeeld voor een consequente toepassing van prijzen in de rechtspraak. Een misdaad zou in hun wetboek een prijskaartje krijgen. Stel, u heeft het gemunt op mijn tas. Zoals ik thuis, willen Becker en Posner een zodanige prijs opleggen dat het ons beiden loont berekenend te worden. Hun voorstel komt erop neer dat de rechter u, mocht u gepakt worden, mij de tas plus het tienvoudige van haar waarde laat vergoeden – de prijs van uw misdaad. Op die manier zult u de kosten en baten goed afwegen, in het licht van het risico dat u loopt, alvorens mij te beroven. De keerzijde van de munt is dat ik met deze regeling de kans heb beter te worden van uw beroving. De straf komt ten goede aan het slachtoffer, en dus niet, zoals nu, aan de gemeenschap die de misdadiger laat boeten in de gevangenis. De opbrengst kan zal zelfs zo groot zijn dat ik expres opvallend met mijn tas rond ga lopen in de hoop ervan beroofd te worden! Met dat prijskaartje krijgen wij dus de controle over onze eigen zaken.

Met een klein beetje economisch inzicht is deze economische benadering zeer overtuigend, vooral omdat ze meer efficiëntie en grotere eerlijkheid belooft (het slachtoffer heeft er nu ook wat aan). Ze was blijkbaar zó overtuigend, dat ik haar toepaste in huiselijke kring. Als wetenschapper was ik evenwel niet overtuigd. Becker en Posner konden geen gelijk hebben, maar hoe is hun economische redenering te weerleggen? Een beroep op transactiekosten (waar-

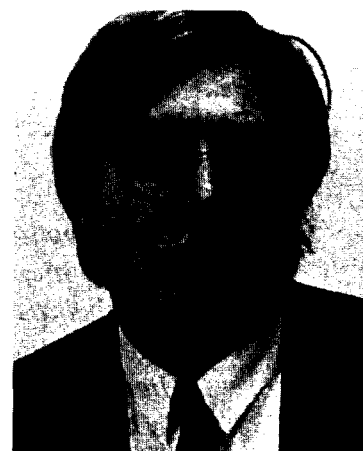
door het moeilijk zou zijn tot een goede prijs te komen) leek me niet afdoende. Albert Hirschman kwam dichterbij de waarheid met zijn argument dat met deze regeling belangrijke waarden gecompromitteerd worden. Door een prijskaartje aan diefstal te hangen onttrekken we het uit de morele sfeer waar het wel degelijk hoort.

Mijn huiselijk experiment bevestigde Hirschmans argument. Toen ik de jongste aansprak over de klacht van zijn lerares dat hij vaak schreeuwde in de klas, reageerde hij geheel in overeenstemming met mijn economische benadering: hij stelde een deal voor. Twee gulden voor het recht tot schreeuwen in de klas. Geheel in tegenspraak met de door mij verkondigde principes hoorde ik mezelf vervolgens roepen: "Geen sprake van. Ik wil het gewoon niet hebben. Doe je het wel, dan krijg je met mij te doen". De economische benadering had gefaald.

Aldus herstelde ik de principes van de Aristotelianse economie, volgens welke transacties in eerste plaats bepaald worden door status en (morele) waarden. Status boven het contract – de instelling waarop de marktmaatschappij drijft –, 'Gemeenschap' boven 'Gesellschaft', morele waarde boven prijs. In veel situaties kunnen we niet anders, zoals in de omgang met kinderen en wanneer belangrijke waarden in het geding zijn, zoals in het geval van misdaad.

Op deze wijze ontdekte ik waarom weldenkende mensen de markt buitenshuis houden. Want door prijskaartjes aan onze interacties te bevestigen – f 155 voor het luisteren naar het verhaal over uw scheiding, de prijs van de professors tijd – veranderen we de aard ervan. Marktrelaties zijn gebaseerd op een 'quid pro quo', terwijl we in het merendeel van onze relaties, waaronder ook professionele en zakelijke relaties, de transacties juist ongespecificeerd en ambigu willen laten – ik luister nu naar het verhaal over uw scheiding in de verwachting dat u misschien ook eens iets aardigs voor mij doet. Waarden spelen in zulke ambigue interacties een cruciale rol. Marktrelaties maken waarden evenwel overbodig en daarom voldoen ze zo vaak niet.

Hoe verleidelijk marktrelaties zijn, bleek onlangs bij mij thuis toen de kinderen met een nieuw prijsstelsel aankwamen. Ze zijn inmiddels wijzer geworden want nu mag ook ik betalen in geval van ongepast gedrag – te laat thuis komen, rommel achterlaten enz. Het zou me veel geld gaan kosten, ware het niet dat ik nu weet dat het systeem niet kan werken en we onherroepelijk terug zullen vallen op onze morele verstandhouding.



A. Klamer