

Grote kwesties

... een uitsmijter als aperitiefhapje?

“No one who starts economics at the age of 40 ever is [an intuitive economist]. There is too much other stuff in one’s head. Economists have to start innocent of all distracting ideas. They have to have minds sufficiently empty to construct or accept those axiomatic models of human behavior which are their bread and butter. Late adolescence is the ideal time to start such a training.” Tot zover vader (Robert) (Lord) en zoon (Edward) Skidelsky op pagina 61 van hun *How Much is Enough? The Love of Money and the Case for the Good Life* (Allen Lane, 2012).

Ik beken. Deze passage doet me plezier en stelt me gerust. Jarenlang werken tussen en met economen, lectuur van talloze economische geschriften, bijwonen van conferenties en seminaries, in meerdere gevallen met toppers uit de discipline op de sprekerslijst: het mocht allemaal niet baten. Spontaan en intuïtief redeneren als een econoom lukt nog steeds niet. De redenering volgen, oké. Begrijpen in de meeste gevallen ook, denk ik, zelfs als het gaat over redelijk geavanceerde dingen. Maar zelf denken als een econoom. Lukt niet. Zelfs met de beste wil van de wereld niet, laat staan spontaan. Waarom? Ik begreep het nooit goed. Neurologische afwijking? Zware psychische weerstand? Of simpelweg te weinig verstand en abstractievermogen? Niet dus volgens het Skidelsky-duo. Eerder veel te veel literatuur, geschiedenis en filosofie gelezen én nogal wat confrontaties met het echte leven. En dus het hoofd te vol met andere dingen alvorens eind de jaren 1970 écht aan de slag te gaan met tekstboeken à la Malinvaud of Varian – dankuwel FM en FVDB voor de tips toen – om beter het specifieke te vatten in de geschriften die de wetenschappelijke voedselbodempvormden van het toen opkomende neoliberalisme.

Mijn onvermogen om de taal der economen tot een aangeleerde moedertaal te maken hield mij de

vorige decennia meer dan bezig. Ik zag er vele andere lieden mee worstelen, maar constateerde ook dikwijls onterecht een (veelal ongezond) gebrek aan begrip van en voor de werkwijze van economen. Vandaar mijn veelvuldig geploeter in de geschiedenis van de discipline en het redelijk groot aantal wetenschapstheoretische of epistemologische geschriften over economie op mijn boekenplank. Als lezer van deze bijdragen heeft u trouwens geregeld de oprispingen moeten verteren die naar aanleiding van dat soort lectuur bij mij opwelden. Misschien dat ik er ooit nog wel eens uitbreider op terugkom. Pensioen wenkt, nietwaar, en dan is er hopelijk tijd voor echt ernstig werk. Maar mocht ik nu moeten aangeven wat naar mijn idee mijzelf en zovele lieden als het ware toondoof maakt voor ‘economics speak’, dan zou ik, redelijk kort door de bocht, de stelling durven verdedigen dat de metaforen die ten grondslag liggen aan de redeneringen van economen veel te eng zijn en nauwelijks contact toelaten met het gewone leven. Heel erg kort door de bocht: economen lijden in hun hoedanigheid van econoom wellicht een beetje (veel) aan iets dat op autisme lijkt. Geen echt spectaculaire of nieuwe diagnose, zegt u. Wellicht niet. Maar misschien toch de moeite waard om te blijven herhalen en nu en dan te illustreren. Al was het maar om aan te geven dat binnen bepaalde limieten economisch denken zinvol, leerrijk en nuttig is en na te denken over hoe men dan best omgaat met kwesties die deze limieten te buiten gaan.

Lompigheid? Of gezonde intuïtie?

Zal de werkloosheid bij jongeren toenemen als men ouderen langer aan de slag houdt? Doet de stroom van migranten naar onze arbeidsmarkt de kans op een job voor ‘onze’ werknemers afnemen? Vormt de verplaatsing van economische activiteit naar het

Zuiden een bedreiging voor de werkgelegenheid in het Noorden? Leidt arbeidsduurverkorting tot meer werkgelegenheid?

Het zijn vragen die u en mij en wellicht ook onze beleidsmakers geregeld bezig houden. Economen daarentegen liggen er niet echt wakker van. Of beter gezegd: ze liggen veeleer wakker van de vaststelling dat vele leken geneigd zijn om deze vragen positief te beantwoorden en met alle gevolgen voor het beoordelen van voorgestelde beleidsmaatregelen. Economen verdenken leken die een dergelijke redenering huldigen ervan om ten prooi te zijn aan een misvatting die bekend staat als de 'lump of labor fallacy', ofwel de (minstens impliciete) veronderstelling dat er in de wereld een 'vaste' hoeveelheid werk voorhanden is. In dat geval leidt meer uren werk of jobs voor sommigen immers onvermijdelijk tot minder uren werk of minder jobs voor anderen. Omgekeerd omgekeerd.

In 'Why Economist Dislike a Lump of Labor', in *Review of Social Economy*, 65(3), 2007, en 'The "Lump-of-Labor" Case Against Work-Sharing: Populist Fallacy or Marginalist Throwback?' in *Working Time: International Trends, theory and policy perspectives*, (Routledge, 2000) – plus enkele aanverwante ongepubliceerde congrespapers, die u mits enig zoeken wel vindt in de virtuele ruimte – vindt men een interessante reconstructie van de oorsprong van deze idee door Tom Walker, geen beroepsacademicus maar een shop steward (vakbondsafgevaardigde) die zich op redelijk wat kritisch over economie nadenkende blogs uitleeft onder de naam 'Sandwichman'.

De vroegste formulering van de 'lump of labour fallacy' is volgens Walker te vinden in *Thoughts on the Use of Machines in the Cotton Manufacture*, een pamflet uit 1780 toegeschreven aan de magistraat Dorning Rasbotham. Het geschrift is een reactie op luddistische oproer in Lancashire in het jaar voordien en bevat de volgende passage: "There is, say they [de oproerlingen, toevoeging door Walter Van Trier], a certain quantity of labour to be performed. This used to be performed by hand, without machines, or, with a little help from them. But if now machines perform a larger share than before, suppose one fourth part, so many hands, as are necessary to work that fourth part, will be thrown out of work, or suffer in their wages. The principle self is false.

There is not a precise limited quantity of labour, beyond which there is no demand."

In deze eerste formulering dus geen directe band met arbeidsduur, de context waarin men de 'fallacy' vandaag het meest tegenkomt. Die band legt men ongeveer een halve eeuw later in de context van het Britse debat over de Ten Hour Factory Bill. *Character, Object and Effects of Trades Union*, een anoniem als boek gepubliceerde versie van een rapport van een Royal Commission uit 1833 door E.C. Tufnell, beschrijft de motieven van de vakbonden om de Ten Hour Factory Bill te steunen in termen die wijzen op een 'lump-of-labour' redenering. Een pamflet, dat tegelijk met het boek verscheen en dat grote weerklank vond in de pers, vat het als volgt samen: "The Union calculated, that had the Ten-hour Bill passed, and all the present factories worked one-sixth less time, one-sixth more mills would have been built to supply the deficient production. The effect of this, as they fancied, would have been to cause a fresh demand for workmen; and hence, those out of employ would have been prevented from draining the pockets of those now in work, which would render their wages really as well as nominally high. Here we have the secret source of nine-tenths of the clamor for the Ten-hour Factory Bill ...".

Net zoals een aantal andere bronnen waarnaar Walker in zijn publicaties verwijst, beschrijven deze auteurs een redenering die zij toeschrijven aan tegenstanders van mechanisering of voorstanders van arbeidsduurverkorting, een redenering die zij als een misvatting bestempelen en die wij vandaag kennen onder het label 'lump of labour fallacy'. Maar de eer om als eerste het woord 'lump' aan deze redenering toe te voegen en haar als 'the Theory of a Lump of Labour' te karakteriseren, komt naar alle waarschijnlijkheid toe aan David F. Schloss (1850-1912).

In 'Why Working-Men Dislike Piece-Work', in *The Economic Review*, 1(3) (1891) 312-326 schrijft Schloss de afkeer van stukwerk bij de ontluikende arbeidersbeweging toe aan de idee dat arbeiders die hun uiterste best doen en dus zoveel als mogelijk produceren werk afnemen van de werklozen. "The basis of this belief ... is the noteworthy fallacy to which I desire to direct attention under the name of 'the theory of the Lump of Labour'", zegt

Schloss. Zijn samenvatting van de theorie verschilt niet noemenswaardig van de oudere versies, maar hij illustreert wel uitgebreider waarom het om een misvatting gaat. “No clear thinker believes that, in order to provide labour for the unemployed, it is advisable that we should give up steam-ploughs for ordinary iron-ploughs, these again for wooden ploughs, and, in the ultimate resort, should abandon these instruments and scratch the ground with the fingers. Just so, in regard to this doctrine of the Lump of Labour, it should be perceived that it is against the best interests of the community at large, and, first and foremost of the working-classes, for working-men to handicap the industry of the nation in deference to a theory which proclaims it to be the duty of every man to work, as it were, with one hand tied behind his back.”

Opmerkelijk en op het eerste gezicht redelijk paradoxaal is de expliciete opmerking van Schloss dat zijn artikel niks van doen heeft met het vraagstuk van de lengte van de arbeidsdag en dat men zijn ontmaskering van de ‘theory of the Lump of Labour’ niet mag beschouwen als een argument tegen arbeidsduurverkorting. “... I shall not conceal my opinion that the claim of the working-classes to possess an amount of leisure adequate for the purposes of rest, of education, and of recreation is one in an eminent degree deserving of recognition.” Maar, hoewel een kortere arbeidsdag zowel om sociale als economische redenen hoogst wenselijk is, het blijft even wenselijk dat men gedurende deze tijd de beste instrumenten en machines gebruikt en zo productief werkt als maar mogelijk is zonder gezondheid en comfort in gevaar te brengen.

Opvallend in deze literatuur is dat elk van deze geschriften ‘the Theory of the Lump of Labour’ toeschrijft aan de voorstanders van arbeidsduurverkorting (of aan de tegenstanders van stukwerk of mechanisering van de productie) zonder ook maar één bewijs dat deze laatsten deze theorie ook onderschrijven. Deze praktijk bestaat trouwens ook vandaag nog, zegt Walker. Ook de ‘hedendaagse mainstream’ creëert veelal een dergelijke stroman bij haar kritiek op de ‘lump of labor fallacy’. Niets wijst er echter op dat pleitbezorgers van arbeidsduurverkorting gisteren of vandaag vertrekken van de veronderstelling dat de hoeveelheid werk vast ligt, zelfs niet als deze pleitbezorgers arbeidsduurverkorting expliciet aanprijzen als één van de

middelen om de werkloosheid te bestrijden. Men vergeet te gemakkelijk dat de economische discipline geen homogeen geheel vormt. Denk maar aan economen als J.R. Commons, J.M. Keynes en Luigi Pasinetti, die van arbeidsduurverkorting om uiteenlopende redenen wél een positieve invloed verwachtten. Ook vandaag vindt men trouwens nog voldoende pogingen om vanuit een gelijkaardige inspiratie als de hiervoor genoemden aan de mainstream te ontsnappen.

Neem nu de volgende twee recente voorbeelden die ik zonder veel zoeken van mijn boekenplank pluk. Een collectief van hoofdzakelijk Franse economen pleit er in zijn jongste werkstuk – Les Economistes Atterés, *Changer d'Economie*, (Editions Les Liens qui Libèrent, 2012) – voor om het probleem van de werkloosheid naast andere maatregelen ook via een vermindering van de arbeidsduur aan te pakken. Of lees de blog (www.julietschor.org/2011/06/counter-intuition-101) van de Amerikaanse econome Juliet Schor, professor in Boston en u mogelijk bekend omwille van haar bestseller uit 1991, *The Overworked American. The Unexpected Decline of Leisure*. Schor legt er uit waarom “recent bad economic news means it’s time for working less”. Beleidsmakers kan men vandaag moeilijk overtuigen, zegt zij, om een economische beleid te voeren dat grote groepen mensen niet slechter af maakt en tegelijk toch de grotere uitdagingen – klimaatverandering en ecologische verwoesting – aanpakt. Het centrale element van zo’n alternatieve aanpak is volgens haar een hervorming van de arbeidsmarkt gebaseerd op arbeidsduurverkorting. Dit lijkt vreemd in een periode waarin de mainstream argumenteert dat we armer zijn dan ooit en harder moeten werken. Maar wie de ervaring van het verleden goed bekijkt, zegt Schor, ziet dat een dergelijk beleid erg slim is en een drievoudig dividend opbrengt: minder werkloosheid, minder CO₂-uitstoot en meer levenskwaliteit. Twee keer een pleidooi voor arbeidsduurverkorting dus, zelfs in het raam van een strijd tegen de werkloosheid, maar wie goed leest, ziet dat dit pleidooi noch bij Les Economistes Atterés noch bij Schor steunt op de idee van ‘een vaste hoeveelheid werk’.

De betekenis van een ‘vaste hoeveelheid werk’ is trouwens minder evident dan ze op het eerste gezicht lijkt, merkt Walker op. Een ‘vaste hoeveelheid’ kan verwijzen naar een ‘vloer’, maar ook naar een

'plafond'. "... it could refer to an assumed upper limit on the demand for labor or to an erroneous assumption that the demand for labor is unaffected by changes in labor costs." Een dergelijke ambiguïteit geeft gebruikers van de 'fallacy claim' een tactisch voordeel. "Critics of shorter work-time policies point to long-term employment growth as conclusive evidence that such policies are not needed and then refer to increased labor costs for a microeconomic explanation of why they cannot work. Those two half-arguments, however, do not add up to a coherent whole. The long-term growth of employment was not achieved independently of either government intervention or reductions in the annual hours of work per employee. And arguments about the effects of shorter work-time on labor costs are incomplete without an assessment of its direct and indirect effects on productivity, worker health and labor turnover."

Deze afweging van outputbeperking versus productiviteitswinst – een afweging die men in de controverse van de vorige eeuw wel degelijk maakte – is een belangrijk punt dat men volgens Walker in de huidige discussie over de 'lump of labor fallacy' veronachtzaamt. In deze context is het verbazingwekkend, maar tegelijk ook symptomatisch, noteert Walker, dat de economische literatuur in het algemeen voorbijgaat aan de analyse die S.J. Chapman – in 1904 benoemd als professor economie aan de Manchester Victoria University, vanaf 1915 in dienst van de overheid en van 1927 tot 1932 de Chief Economic Adviser van de Britse regering – in 1909 maakte van de optimale werkdag of werkweek.

'Hours of Labour' – in *The Economic Journal*, 19(75), 1909, 353-373 – is de gepubliceerde versie van Chapmans 'Presidential Address to the British Association for the Advancement of Science, Section on Economics and Statistics'. Het blijkt ook vandaag nog uitermate interessante lectuur met als verrassend centraal thema de plaats van 'vrije tijd' in een toekomstige industriële samenleving. In het eerste deel doet Chapman een dubbele empirische vaststelling – de gemiddelde arbeidsduur verminderde gestaag in de voorbij decennia én deze ontwikkeling ging niet gepaard met een proportionele afname van output – en trekt hij twee conclusies. Ten eerste, de arbeidsduurvermindering is hoofdzakelijk het gevolg van technologische ontwikkeling

en het effect daarvan op de vraag naar arbeidstijd, niet van de acties van de vakbonden. Ten tweede, de output daalt niet proportioneel omdat arbeiders bij meer intensieve industriële productiemethodes meer vrije tijd nodig hebben om van hun inspanningen te herstellen en hun productiviteit op peil te houden. Op basis van deze conclusies formuleert hij in het tweede deel van zijn uiteenzetting een theorie van de optimale werkdag of -week als een trade-off tussen langer werken vandaag en grotere productiviteit later. De belangrijkste conclusie die Chapman uit zijn eigen theorie trekt, is dat in een vrije markt de kans erg klein is dat een optimale werkdag of -week tot stand komt. De redenering is simpel. Werkgevers die hun werknemers de kans geven om via een kortere werkdag de volgende dag beter uitgerust en dus productiever aan de slag te gaan, lopen het risico dat andere werkgevers hen wegkapen. Werknemers kiezen eerder voor kortetermijnopbrengst en negeren daarom het effect van vandaag langer werken op hun latere productiviteit. Kortetermijneigenbelang bij zowel werkgevers als werknemers, leidt er bijgevolg toe dat de werkdag (of werkweek) langer zal zijn dan optimaal vanuit maatschappelijk standpunt. Vandaar, aldus Chapman, de zin van ingrepen, zoals een beperking van de arbeidstijd, die beperkingen oplegde aan de kortetermijnvoorkeuren van zowel werkgevers als werknemers.

Deze analyse werd als gezaghebbend beschouwd door Alfred Marshall, Cecil Pigou en Lionel Robbins. John Hicks omschreef haar in zijn klassieker, *The Theory of Wages* (1932) "as the classical statement of the theory of 'hours' in a free market". Omdat de effecten van 'arbeidsduur' en 'arbeidsintensiteit' bij berekeningen erg moeilijk uit elkaar te halen zijn – en bijgevolg moeilijk behandelbaar vanuit een marginalistisch perspectief – introduceerde Hicks in zijn behandeling van dit vraagstuk een simplificerende veronderstelling. De feitelijke arbeidsduur beschouwde hij als de optimale arbeidsduur. Let wel: uitdrukkelijk met de caveat dat men elke berekening op basis van deze veronderstelling daarna terug in een meer realistische context diende te plaatsen. Maar deze caveat is men binnen de mainstream achteraf helemaal vergeten, zegt Tom Walker. Vandaar het vreemde ontbreken van de vroeger als gezaghebbend beschouwde inzichten van Chapman in de moderne economische literatuur. (Terzijde: wie een korte, maar duidelijke

'mainstream' analyse wil van de voorwaarden waaraan moet voldaan zijn opdat een opgelegde arbeidsherverdeling kan leiden tot meer werkgelegenheid, lees de commentaar van Lawrence F. Katz op een artikel van J. Hunt in de *Brooking Papers on Economic Activity*, 1998, pp. 373-375).

Het verbaast u wellicht niet dat Tom Walker in zijn typering van de 'lump of labour fallacy' uitermate hard en sarcastisch is. "... [it] has persisted as an uncritical relic of textbook lore, cobbled together from disconnected and incompatible fragments of archaic economic doctrine. To put it bluntly, the lump-of-labor fallacy is a counterfeit – the economic equivalent to the Piltown man hoax, which for four decades caused the skull of a modern man and the jawbone of an orangutan to be regarded as the missing link in human evolution." Niettemin, ook Walker acht het debat erover erg belangrijk en verder reikend dan het probleem van het aantal werkuren per dag, per week of per jaar. "Ultimately, the hours of work and the method or methods by which they are determined crucially affect social well-being and income distribution as well as employment and aggregate income." Daarom is het nodig om het debat over de effecten van arbeidsduurverkorting zo open mogelijk te houden en zonder theoretische vooringenomenheid te voeren. Vanuit een erg verschillend vertrekpunt komt Walker enigszins paradoxaal tot een stelling die een sterke gelijkenis vertoont met de boodschap van een opmerkelijk opiniestuk dat Paul Krugman ongeveer een decennium geleden schreef in *The New York Times* (7/10/2003). Krugman meende toen bij de rechterzijde een toenemende aanhang voor de 'lump of labour theory' te ontwaren en waarschuwde voor de negatieve gevolgen van een beleid gebaseerd op deze 'fallacy'. Als dergelijke naïeve economische visie zich vastzet in het denken van de grote massa dan dreigen twee belangrijke gevaren, schreef Krugman. Ten eerste, het voedt onvermijdelijk een gevoel van fatalisme. Ten tweede, het leidt even onvermijdelijk tot protectionisme. Het meest kwalijke gevolg hiervan is dat de druk om een meer effectief werkgelegenheidsbeleid te voeren, wegvalt. Kortom, het meeste gevaar voor een gezond economisch beleid komt van wie achter voorstellen voor arbeidsduurverkorting 'a Theory of the Lump-of-Labour' meent te moeten zien. Of, zoals Tom Walker het formuleert: "Ritualistic repetition of the fallacy claim may discourage analysis and dialogue about how the hours of work should

be determined and what might be the likely social, political and economic consequences of policy intervention to establish reasonable hours of work."

Oh ja, en dan toch nog even terugkomen op de term 'Lump'. David F. Schloss, denkt Walker, was de eerste om de uitdrukking "a Theory of the Lump of Labour" te gebruiken. Maar waarom 'Lump'? Waarom niet 'Amount of Labour'? Of 'Quantity of Labour'? Of 'a Theory of the Labour Fund', naar een voor de hand liggende analogie met een economisch leerstuk – 'The Wages Fund', ofwel de idee van een 'vastgelegde loonsom' waaruit alle arbeiders betaald moesten worden – dat ten prooi was aan een gelijkaardige 'fallacy', ook gebruikt werd als argument tegen de vorming van vakbonden en in de tweede helft van de 19e eeuw aanleiding gaf tot homerische discussies onder economen met J.S. Mill in één van de hoofdrollen.

Vandaag betekent 'lump' volgens mijn woordenboek 'a piece of solid substance, of any shape or size'; vandaar 'a lump of sugar'. Maar men gebruikt het ook voor een bepaalde hoeveelheid van iets, in het bijzonder geld, dat men in een keer (in plaats van in kleine stukjes) geeft of krijgt. Vandaar wellicht in het economisch jargon 'a lump-sum payment', een bedrag waarvan de hoogte niet wordt beïnvloed door het gedrag van het individu. Welnu, op basis van het materiaal samengebracht door Tom Walker en wat verder eigen speurwerk lijkt het erg aannemelijk dat Schloss met de metafoor 'a lump of labour' verwees naar een erg specifieke maatschappelijke praktijk.

David F. Schloss was een hooggeplaatst ambtenaar, die lange tijd werkte voor de Londense Board of Trade en vanaf 1907 aan het hoofd stond van de Census of Production Office. Hij genoot groot aanzien en grote bekendheid door publicaties als 'Methods of Industrial Remuneration' (1892) en 'Insurance against Unemployment' (1905). Het eerste was in het begin van de twintigste eeuw een standaardwerk met Franse en Duitse vertalingen, het tweede een vergelijkende studie van buitenlandse werkloosheidsverzekeringssystemen met een grote invloed op William Beveridge. Relevanter in deze context is evenwel dat Schloss zijn carrière begon als onderzoeker voor Charles Booth in het raam van diens groots opgezette onderzoek over 'Life and Labour in London' (1886-1903).

Tot op zeker hoogte valt Booths onderzoek te beschouwen als het gesystemiseerd empirisch documenteren van topics – armoede, prostitutie, vagebonden, werkomstandigheden en dergelijke – behandeld door Henry Mayhew in een reeks artikels die in de jaren 1840-1860 verschenen in de *Morning Chronicle* en later gebundeld werden onder de titel 'London Labour and London Poor'. Een van de onderwerpen die Mayhew – toneelschrijver, journalist onderzoeker, medestichter van het satirische blad *Punch* en inspirator van Christian Socialists zoals F.D. Maurice – uitvoerig behandelde, waren de gewoonten en de 'regelgeving' rond 'casual labour'. De meest uitbuitende praktijken van koppelbazerij stonden in die tijd bekend als 'lump work'. De Oxford Dictionary noemt Mayhew als een vroege literaire bron voor het gebruik van deze terminologie. Verbaast het u nog dat David F. Schloss in het begin van zijn carrière betrokken was bij precies dat onderdeel van het onderzoek dat zich bezig hield met praktijken gekend als 'sweating' of 'subcontracting by the lump'?

Charles Darwin of Adam Smith?

U kent ze wel, neem ik aan. De meest geciteerde frases uit Adam Smiths *The Wealth Of Nations* en het enige dat vele economen zich voor de geest kunnen halen als men hen vraagt naar de kern van Smiths theorie. "It is not from the benevolence of the butcher, the brewer, or the baker, that we can expect our dinner, but from their regard to their own interest. (...) By directing [an] industry in such a manner as its produce may be of greatest value, he intends only his own gain, and he is in this, as in many other cases, led by an invisible hand to promote an end which was no part of his intention." De metafoor van de onzichtbare hand, dus; een theorie die volgens zijn moderne discipelen impliceert dat onpersoonlijke marktkrachten het gedrag van gulzige en zelfzuchtige individuen zo kanaliseert dat het grootste goed voor het algemeen tot stand komt. Karikaturale en simplistische versie als men ze legt naast de tekst van *The Theory of Moral Sentiments*, waarin de metafoor van de onzichtbare hand voor het eerst opdook, en zelfs van *The Wealth of Nations*. Maar wel degelijk een belangrijke dimensie capterend van de manier waarop Smith marktwerking bekijkt en daarom inderdaad te beschouwen als de rots waarop men een theorie

van ongereguleerde markten kan baseren. Omdat vanuit dit oogpunt ongebreidelde marktkrachten volstaan om de zaak voldoende goed te beredderen, is overheidsingrijpen niet nodig en zelfs uit den boze.

In zijn meest recente boek, *The Darwin Economy. Liberty, Competition and the Common Good*. (Princeton University Press, 2011), betoogt Robert H. Frank dat een dergelijke lectuur van Smith niet enkel karikaturaal en simplistisch is, maar bovendien aanleiding geeft tot een veel te optimistische en misleidende visie op de werking van (ongereguleerde) markten ... en dus maatschappelijke schade toebrengt. Als professor economie verbonden aan de Johnson Graduate School of Management van Cornell University verwierf Frank bij het bredere publiek de vorige decennia bekendheid met een bestseller, *The Winner-Take-All Society* (samen geschreven met Philip Cook), en twee bundels van columns, *The Economic Naturalist* en *The Return of the Economic Naturalist*. Deze beide bundels illustreren "why economics explains almost everything". Geen aanleiding dus om in Frank een economische renegaat of heterodoxe beeldenstormer te zien. Maar toch.

Het uitdrukkelijke doelwit van *The Darwin Economy* is de ontmaskering van de argumenten die de Amerikaanse rechterzijde inbrengt tegen belastingen en andere vormen van overheidsingrijpen. Omdat zij vandaag de sterkste argumenten formuleren tegen wat nodig is om onze economische problemen op te lossen, verdienen hun objecties een ernstig en zorgvuldig onderzoek, zegt Frank. Een partizaan boek dus en omwille van deze invalshoek al bij al misschien een beetje te Amerikaans en niet echt zonder meer over te planten naar onze context, zeker niet wat betreft de voorbeelden. Maar niettemin om minstens twee redenen loont het de moeite om even in te kijken. Eerst en vooral omdat Frank een vrij ongewone analyse maakt van waarom ongebreidelde marktwerking bijna onvermijdelijk leidt tot verspilling en inefficiëntie en vanuit deze analyse een pleidooi ontwikkelt voor een vorm van overheidsinterventie waarin specifieke belastingen een centrale rol spelen. Bovendien doet hij voor zijn argumentatie erg verrassend een beroep op Charles Darwin en diens *The Origin of Species*. Verrassend, jawel, want meestal roepen verwijzingen naar Darwin andere

associaties op. In zijn nog altijd uitermate lezenswaardige analyse, *Social Darwinism in American Thought* (Beacon Press, 1955, 2nd revised edition), maakte Richard Hofstadter immers duidelijk dat het werk van Darwin van bij zijn receptie fungeerde als een versterking van een conservatief wereldbeeld. “The most popular catchwords of Darwinism, ‘struggle for existence’ and ‘survival of the fittest’, when applied to the life of man in society, suggested that nature would provide that the best competitors in a competitive situation would win, and that this process would lead to a continuing improvement. In itself this was not a new idea, as economists could have pointed out, but it did give the force of a natural law to the idea of competitive struggle.” Robert Frank denkt daar anders over. Hij beroept zich integendeel op Darwin om te pleiten voor een inperking van ongebreidelde marktwerking. Essentieel in zijn redenering is het verschil in visie op competitie en marktwerking bij Smith en Darwin.

Smith belichtte vooral, zegt Robert Frank, dat individuele handelingen uit eigenbelang op maatschappelijk niveau leiden tot efficiënte uitkomsten. Marktfanaten zien hierin een belangrijk argument voor de stelling dat elke vorm van overheidsingrijpen niet enkel de individuele vrijheid beperkt, maar ook de oorzaak is van welvaartsverlies. Het geloof in de efficiëntie van ongebreidelde marktwerking rust echter op verschillende veronderstellingen. Twee van de meest belangrijke zijn dat marktparticipanten goed geïnformeerd zijn en markten competitief. Deze veronderstelling beschouwt Frank niet als problematisch. Integendeel, hoewel er nooit perfect aan voldaan is, worden ze onder moderne condities volgens hem veel dichter benaderd dan in de tijd van Smith. Trouwens, zegt Frank, dit soort kritiek doet er niet toe. De echte uitdaging voor marktfanaten heeft niks te maken met de (ook veelal door links geformuleerde) traditionele kritiek, gebaseerd op het bestaan van marktimperfecties. “The real challenge to the invisible hand is rooted in the very logic of the competitive process itself.” Om de aard van deze uitdaging te typeren, wijst Frank op twee bijkomende veronderstellingen die nodig zijn opdat een verhaal gebaseerd op de ‘onzichtbare hand’-metafoor steekhoudend zou zijn. “One is that people are rationally attentive to all relevant costs and benefits of the various options they consider. Another is that, to the extent

that material resources matter for well-being, it’s absolute income that counts, not relative income.” Welnu, zegt Frank, er zijn voldoende aanwijzingen om te besluiten dat deze beide veronderstellingen weinig realistisch zijn en wel in die mate dat ze elk verhaal gebaseerd op de metafoor van een onzichtbare hand ondermijnen. Maar voor de redenering ontwikkeld in *The Darwin Economy* is enkel het irrealisme van de laatste veronderstelling van belang.

De positie van waarop Robert Frank kritiek uitoefent op de pleidooien voor een ongebreidelde marktwerking onderscheidt zich bijgevolg van twee andere vormen van kritiek. Hij volgt niet de redenering van vele (ook linkse) critici die het gebrek aan efficiënte marktwerking toeschrijven aan een tekort aan competitie. Maar hij focust ook niet op vormen van welvaartsverlies omwille van ‘foute’ of ‘irrationele’ keuzes. “Failure of the rationality assumption might lead people to empower government to restructure the decision environment in various ways that would foster better choices. But the question how government might respond to those failures is not my focus here. That question has already received comprehensive treatment from Thaler and Sunstein in *Nudge*.” Trouwens, zegt Frank, mensen hebben doorgaans zowel het verlangen als de mogelijkheid om zelf hun cognitieve vergissingen te remediëren eens ze zich er van bewust zijn en bovendien is het welvaartsverlies van individueel rationele keuzes die we op ons eentje niet kunnen of wensen te veranderen, zelfs als dit gedrag grote sociale kosten meebrengt, veel groter. Anders gezegd: hoewel er voldoende redenen zijn om ze stuk voor stuk kwetsief te vinden, aanvaardt Frank de belangrijkste uitgangspunten van zijn tegenstanders – “that markets are competitive, that people are rational, and that the state must meet a heavy burden of proof before restraining any individual citizen’s liberty of action.”

In *The Darwin Economy* ligt de focus enkel op de vraag naar de consequenties van het gebrek aan realisme van de veronderstelling dat “the extent that material resources matter for well-being, it’s absolute income that counts, not relative income.” Of nog: “...what kind of government a fully empowered libertarian would choose if she were persuaded by the evidence that people’s concerns about relative position figure prominently in their economic decisions.” De cruciale termen in de vorige

citaten zijn 'relative income' en 'relative position'. Voor wie *The Winner-Take-All Society* las, vormt dat geen verrassing. In dat boek deden Frank en zijn co-auteur uitvoerig uit de doeken waarom beloningen op basis van rangorde en niet op basis van absolute prestaties aanleiding geven tot inefficiënte markten en veel verspilling. De basis van die redenering was niet echt nieuw. Men vindt er al sporen van in het werk van bijvoorbeeld Thorstein Veblen of Fred Hirsh, om enkel maar deze twee te noemen. Trouwens, lieden van mijn generatie herinneren zich misschien nog het in 1974 gepubliceerde boek, *L'Anti-Economique*, Presses Universitaires de France, van Jacques Attali, de latere raadgever van Franse presidenten, en Marc Guillaume. In dit boek argumenteren de auteurs dat elke vorm van consumptie altijd drie componenten omvat: 'nut' (waarop economen klassiek focussen), 'communicatie' (verbonden met de sociale functies van integratie en differentiatie), en 'verbeelding' (wijzend op de problematiek van zingeving). Zij gebruiken het voorbeeld van de Concorde om te illustreren hoe vooral de combinatie van de eerste twee componenten grote problemen oplevert voor de traditionele economische analyses omwille van het onvermijdelijk 'relatieve karakter' dat met de component 'communicatie' samenhangt. Maar wat wel nieuw is in Franks meest recente boek is de presentatie van Darwin als een alternatief voor Smith.

Vergeleken met Adam Smith, zegt Robert Frank, had Charles Darwin een fundamenteel ander beeld van het proces van competitie. Zijn observaties overtuigden hem ervan dat het belang van individuele dieren dikwijls grondig in conflict komt met het bredere belang van de eigen soort. "Charles Darwin was one of the first to perceive the underlying problem clearly. One of his central insights was that natural selection favors traits and behaviors primarily according to their effect on individual organisms, not larger groups. Sometimes individual and group interests coincide, he recognized, and in such cases we often get invisible hand-like results. (...) In other cases, however, mutations that help the individual prove quite harmful to the group. (...) Darwin's analysis revealed a systemic flaw in the dynamics of competition, but from the very logic of the process itself. The central premise of his theory was that natural selection favored variants of traits and behaviors insofar as they enhanced

the reproductive fitness of the individual animals that bore them. If a trait made the individual better able to survive and reproduce, it would be favored. Otherwise, it would eventually vanish. In many cases, Darwin recognized, the same variant that served the individual's interest would also serve the interests of its species. (...) Many other traits, however, increase the reproductive fitness of each individual while simultaneously imposing significant costs on large subgroups of the species. Such conflicts are especially likely for traits that confer advantage in an individual's head-to-head competition with members of its own species. (...) The conflict between individual and species arises because reproductive fitness is essentially a relative concept. Under natural selection, the traits that succeed are those that confer relative advantage. To spread, it's not sufficient that a genetic variant be helpful. It must be more helpful than the other variants with which it is competing. A trait that evolves because it helps the individual prevail in battles against members of the same species typically constitutes a handicap for the species as a whole."

Kortom, zegt Frank, in verhalen gebaseerd op de metafoor van de onzichtbare hand zit een fatale fout. In vele belangrijke domeinen van het leven meet men prestaties immers niet in absolute, maar in relatieve termen. Bij beloningen gebaseerd op een rangorde verdwijnt elk vermoeden van harmonie tussen individueel en collectief belang en tegelijk ook elke grond voor pleidooien voor ongereguleerde markten vanuit een efficiëntieperspectief. "When the ability to achieve important goals depends on relative consumption, as it clearly does in a host of domains, all bets regarding the efficacy of Adam Smith's invisible hand are off. Notwithstanding the uncritically enthusiastic pronouncements of many of Smith's modern disciples, unbridled market forces often fail to channel the behavior of self-interested individuals for the common good. On the contrary, as the pioneering naturalist Charles Darwin saw clearly, individual incentives often lead to wasteful arms races." Trouwens, deze andere visie heeft ook belangrijke methodologische consequenties. Aandacht voor 'relatieve inkomens' en 'relatieve posities' brengt onvermijdelijk mee dat elk economisch model moet rekening houden met de context. "Yet the models that underlie Adam Smith's invisible hand narrative assume, preposterously, that context doesn't matter at all. And it's not just

libertarians and right-wing zealots who embrace that assumption. All economic forecasting and policy analysis done in government for more than a century have relied on the very same models.”

Het slechte nieuws dat volgt uit deze diagnose is uiteraard dat men de collectieve handelingsproblemen, die aan de basis liggen van deze vormen van marktfalen en welvaartsverlies, niet simpelweg kan remediëren door zichzelf corrigerende individuen en dat het welvaartsverlies dat ermee gepaard gaat meestal veel groter is dan het verlies voortvloeiend uit cognitieve vergissingen. Maar, zegt Frank, er is ook goed nieuws. “The good news is that it would actually be easy to move past our current gridlock. That’s because it’s the result not of irreconcilable differences in values but of a simple but profound misunderstanding about how competition works.” Bovendien, zegt Frank, kan men met een simpel en weinig invasief belastingbeleid erg veel van de belangrijke verliezen elimineren die volgen uit collectieve handelingsproblemen.

Het leidt te ver om binnen dit bestek uitvoerig aan te geven welke beleidsvoorstellen hieruit volgens Frank voortvloeien. Temeer omdat de meeste concrete voorstellen sterk op de Amerikaanse situatie zijn gericht. Maar laat mij u een beetje hongerig maken om het boek zelf te lezen door twee laatste opmerkingen. Ten eerste, als algemene regel pleit Frank voor de invoering van progressieve belastingen en regelgeving die in het geval van schadelijk gedrag de kost (of verlies van efficiëntie) legt bij degene die de schade tegen de laagste kost kan opruimen – en, voor alle duidelijkheid, dat is niet noodzakelijk degene die de schade veroorzaakt. Ten tweede, misschien hebt u er in het vuur van de strijd niet op gelet, maar woorden als ‘rechtvaardigheid’ of iets anders van die strekking zijn er in het hele verhaal niet gevallen. ‘Verspilling’, ‘efficiëntieverlies’, ‘welvaarsoptimalisering’ – zij vormen de centrale termen in het verhaal van Frank en de kern van zijn kritiek op ongebreidelde marktwerking. Dus al bij al toch fundamenteel een erg orthodox en economistisch verhaal?

Waarom aandacht voor P alleen echter niet volstaat

Is het u ook al opgevallen dat er naast de kritiek op door markten gedreven arrangementen vanuit een

idee van rechtvaardigheid of gelijke kansen, terug ook meer en meer stemmen opgaan die markten afwijzen omwille van het gevaar dat ze opleveren voor het leiden van een deugdelijk leven? Het boek van vader en zoon Skidelsky waarnaar ik in het begin van deze bijdrage verwees, is daar een goed voorbeeld van. In deze tekst betreuren ze duidelijk dat er geen plaats meer is voor het goede leven en dat ‘happiness’ het nieuwe modewoord van economen wordt. “Generally speaking, happiness is good only where happiness is due; where sadness is due, it is better to be sad. To make happiness itself, independent of its objects, the chief goal of government is a recipe for infantilization.” Een ander voorbeeld is Robert J. Schiller, *Finance and the Good Society*, Princeton University Press, 2012. Het verschil tussen beide soorten kritiek was ook duidelijk in de heisa rond de tickets met voorkeurbehandeling in Walibi. Eén vorm van kritiek focuste op de ongelijke behandeling en dus op onrechtvaardigheid; een andere vorm van kritiek focuste op de verkeerde waarden – dat alles te koop is, bijvoorbeeld – die door deze praktijk aan onze kinderen zouden worden overgedragen.

De auteur die recent wellicht het meest deze tweede vorm van kritiek verpersoonlijkt, is Michael Sandel, succesrijk professor (Harvard University) met zijn via internet te volgen lessen en auteur van meerdere bestsellers. In het meest recente exemplaar, *What Money can't Buy? The Moral Limits of Markets* (Allen Lane, 2012), bespreekt Sandel talloze voorbeelden die ons, vergelijkbaar met het Walibi-geval, op een of andere manier ongemakkelijk doen voelen als men er een marktlogica op toepast: verkopen van organen of, erger nog, kinderen, betalen voor het vrijhouden van een plaats in een wachtrij, inkom vragen voor religieuze plechtigheden, financiële incentieven gebruiken om iemand aan te zetten tot gezonder gedrag, potentiële kandidaten selecteren op basis van hun bereidheid tot betalen voor toelating tot immigreren en dergelijke meer.

Zelf heb ik dit soort kwesties lange tijd bekeken met een theoretische bril geleverd door Ivan Illich, gebaseerd op het onderscheid tussen ‘taboe’ en ‘cultuurverschil’. Bloemen eten in een gastronomische cultuur waarin dit niet de gewoonte is, heeft te maken met cultuurverschillen. Varkensvlees eten voor joden of islamieten is het overschrijden van

een taboe. De vraag die hieruit logischerwijze volgt, is voor welke maatschappelijke domeinen men al dan niet kan aanvaarden dat men er de marktlogica op los laat. Waarvoor hoort een taboe te gelden? Waarvoor niet? Maar ik moet toegeven dat ik sinds de lectuur van Deirdre McCloskey, *The Bourgeois Virtues. Ethics for an Age of Commerce*, (The University of Chicago Press, 2006) ernstig nadenk over mijn vroegere kijk op dit probleem. De rijkdom van dit lijvige (bijna 620 bladzijden tellende) boek – een eerste deel van een nog op stapel staande trilogie trouwens – kan ik in kort bestek geen eer aandoen. Maar wie er zin in heeft, vindt de kern van de redenering terug in Deirdre McCloskey, Not by P alone: A Virtuous Economy, in: *Review of Political Economy*, 20(2), 2008, 181-197.

Vertrekpunt is het onderscheid dat Amartya Sen maakt tussen 'well-being' – "the utilitarian notion of people as pots into which pleasure is dumped", zegt McCloskey – en 'agency'. Naast deze twee dimensies – die zij respectievelijk als 'P-variables' en 'S-Variables' aanduidt – onderscheidt McCloskey nog een derde dimensie, die van de 'O-variables'. De P-variables verwijzen naar termen als prijs, profijt of eigendom (in het Engels: property), maar ook naar het Profane en de deugd van Prudentia. Dit is het geliefde domein van de economen, aldus McCloskey. De O-variables, geliefd door de sociologen, behoren tot een domein gekenmerkt door "other regarding concerns for justice and the secular parts of love, and the self-sacrificing parts of courage. These are part of what Sen calls goals, commitments, and values." De S-variables, vooral geliefd door theologen, verwijzen naar "solidarity, society, speech, the Sacred". Het punt dat McCloskey wil maken, is dat we wel een onderscheid kunnen maken tussen deze drie domeinen en zelfs vanuit bepaalde disciplines nagenoeg exclusief met één van deze domeinen bezig zijn. "But we need to keep all three in mind, or else we are going to get into scientific trouble." Vooral belangrijk is dat "the S-variables give point to exercises of O and P variables". Anders gezegd: wat behoort tot S geeft zin aan O en P. "Imagine a life without the transcendent virtues of hope (having a project) or faith (having an identity) or spiritual love (having a reason to strive towards God or Baseball or Science)", schrijft McCloskey in een bespreking van Sandels *What Money Can't Buy?* (Claremont Review of Books, XXII(4) Fall 2012). Misschien zien

we dat niet meer, voegt ze eraan toe. Maar dat komt omdat we gecorrumpeerd zijn door P-alleen redeneringen; in het beste geval zien we dat er ook nog een O-domein bestaat.

De cruciale vraag waarmee McCloskey worstelt, is "Can Markets Generate Virtue?". Of anders geformuleerd: bestaan markten hoofdzakelijk uit en op basis van P-redeneringen? Economen antwoorden op de laatste vraag zeker positief en staan meestal niet stil bij de eerste vraag. "But, of course, if your model assumes at the outset that people are merely non-language-using and a-cultural pleasure pots then you are not getting to find much room for cooperation, trust and language, S and O.", zegt McCloskey. (Tussen haakjes maar toch interessant: Robert H. Frank krijgt een iets genereuzere behandeling: "Frank; like me, is an economist, sworn to find P-only reasons every chance he gets. That, and the secret handshake. He is trying to reduce S or O to a sort of elevated P. But I think he would agree that many if not all variations in S-behavior or O-behavior are best explained as just S or O, not as stalking horses for various sorts of hidden prudence.") Maar ook de visie van Sandel en soortgenoten voldoet niet voor McCloskey. Voor hen behoren O-variables en zeker S-variables tot domeinen buiten de markt, meer zelfs de dreiging is volgens hen groot dat ze door een overheersende marktlogica zouden vernietigd worden. Hun visie op markten is dus even irrealistisch als deze van de economen, zegt McCloskey. Want hoewel P-variabels erg belangrijk zijn voor echte markten, ze zijn volgens McCloskey onvermijdelijk ook doordrongen van O- en S-waarden. Bij echt bestaande markten gaat het in hoofdzaak om samenwerking, niet om competitie. "A businessperson supplying to a market must cooperate on all sides – with her suppliers, with her employees (if any), and above all with her customers. It is the aristocrat, or the intellectual imitator of the aristocrat (which describes a good many of my beloved anti-market friends on left and right), who thinks of life as a game, a competition." Vandaar het positieve antwoord van McCloskey op de centrale vraag die haar zo erg bezighoudt. Waarden zoals 'vertrouwen', 'respect', 'verantwoordelijkheid', 'affectie' zijn niet enkel nodig opdat een markt zou kunnen werken; ze kunnen wel degelijk ook door en binnen markten – en niet enkel in domeinen daarbuiten – worden voortgebracht.

En terzijde nog dit. Merkwaardig genoeg leidt dit alles Deirdre McCloskey tot een opmerking die (op een decennium na) naadloos spoot met het citaat van de Skidelsky's waarmee ik deze Grote kwesties begon: "Many economists go through a *Bildung* of this sort, starting in graduate school as P-only folk and coming by age 50 or so to realize that people are in fact motivated by more than prudence. I did; (...) Even Gary Becker shows signs of such a development, in seeing that commitment or ethics or bourgeois virtues are fulfillments, not betrayals, of the science of economics. We should encourage them, out of other-regarding love and a sacred commitment to a science of economics. The long experiment in P-only economics has produced a lot of good science. But there's a great deal to be had by building into our thinking the virtues of O and S."

... en toch ook nog maar ...

En herkent u de volgende: "Ik ben tegen het systeem van werkloosheidsuitkeringen. Ik geef de voorkeur aan publieke werken, die de materiële efficiëntie van het land doen toenemen. Door werkloosheidsuitkeringen geraakt de arbeider gewoon aan werkloosheid." Van wie, denkt u? Monica De Coninck? Liesbeth Homans? Gwendolyn Rutten? Of hun mannelijke evenknieën? Benito Mussolini in een radiotoespraak tot het Amerikaanse volk op 1 januari 1931.

Walter Van Trier