

# Het zelf en de ander<sup>i</sup>

Bart Nooteboom

Het zelf heeft de ander nodig, de andere mens. Oude economische theorie erkent dat, maar veronderstelt dat de mens daarbij alleen het eigen belang nastreeft. Dat is niet alleen een gegeven, maar is ook goed voor de economie, zegt de econoom. Als iedereen zich concentreert op eigen kunnen en willen en op grond daarvan producten en diensten biedt, dan leidt dat vanzelf tot een efficiënte arbeidsdeling, verkopen we dingen (producten, diensten, arbeid) aan elkaar, en is de welvaart maximaal, zonder dat mensen het vooraf over van alles eens hoeven te zijn. Het geeft maximale vrijheid van denken en doen. Dat is de ‘onzichtbare hand’ van Adam Smith. Er zijn natuurlijk winnaars en verliezers, in ontslag of faillissement, erkent de econoom, maar dat moet je dan maar compenseren met sociaal beleid, bijvoorbeeld met herverdeling van inkomen, maar weet wel dat dit de welvaart verlaagt, en wat heeft de onderklasse aan een groter aandeel in een kleinere koek? Dit klinkt logisch. Wat is er tegen in te brengen, en wat is het alternatief?

## **Verlicht eigenbelang**

De econoom zegt niet dat de mens geen rekening houdt, of hoeft te houden, met de belangen van anderen. Het is verstandig, ook economisch, om dat wel te doen, maar dan wel zo dat je er per saldo op vooruit gaat: je levert iets in om minstens evenveel terug te krijgen. ‘Verlicht eigenbelang’ heet dat. Verder kun je niet gaan, zegt de econoom, want dat kun je je in een samenleving van concurrentie niet permitteren. Om te overleven moet je het onderste uit de kan te halen, anders doet een ander het, in jouw nadeel.

In een markteconomie kan vertrouwen dan ook niet bestaan. Vertrouwen stelt niets voor als het niet verder gaat dan berekend eigenbelang, maar als het verder gaat dan kan het niet overleven, onder de druk van concurrentie. Het is iets om te reserveren voor geliefden, vrienden, en familie.

Weer de vraag: wat valt hier tegen in te brengen?

## **Economisch handelen ondergraaft de economische wetenschap**

Het gekke is dat economisch handelen zelf de economische theorie ondergraaft. Ten eerste in schaalvergroting. Het is tot op zekere hoogte vaak efficiënt om activiteiten te bundelen in een grotere schaal. Maar dat geeft concentratie in grote organisaties, en dat beperkt de concurrentie die de economie bepleit. De schaalvergroting gaat vaak ook te ver, en is dan niet efficiënt.

Bedrijven moeten ook streven naar maximale winst, anders nemen de aandeelhouders er geen genoegen mee. En het is winstgevend om de concurrentie te beperken door het product ondoorzichtig te maken, zodat gebruikers moeilijker concurrerende producten kunnen vergelijken. Het is ook winstgevend om er voor te zorgen dat omschakeling naar een ander product geld kost, of moeilijk is. Het is ook niet winstgevend om dezelfde producten te bieden als concurrenten, in een race om de laagste prijs. Het levert meer winst om een specialiteit te bieden dat iets anders biedt dan de concurrentie. Maar dat beperkt ook de concurrentie: er is niet een equivalent alternatief voor de gebruiker.

## **Samenwerking**

Naast concurrentie is ook samenwerking voordelig, vooral om een onderscheidend product te maken. Innovatie is vooral een kwestie van ‘nieuwe combinaties’ van dingen die vroeger niet gecombineerd werden. Het klassieke voorbeeld is internet: een combinatie van communicatie en computers. Dat bereik je vooral door samenwerking tussen partijen met verschillende

kennis, kunde, en ervaring, in verschillende technologieën en markten. Het gaat dus in de economie niet alleen om concurrentie maar ook om samenwerking. En die samenwerking beperkt in meer of mindere mate de concurrentie. Dat gaat als volgt.

In samenwerking voor de meer winstgevende, unieke producten, met nieuwe combinaties, moet men investeringen doen die specifiek zijn voor die samenwerking, d.w.z. buiten die relatie weinig of niets opbrengen. Maar dat betekent dat de relatie voldoende lang moet duren om die investering terug te verdienen. Gedurende die samenwerking werkt men dus op dat terrein niet samen met anderen. Dat beperkt de concurrentie, en afspraken daarover zijn dan ook in principe verboden door de autoriteit die toeziet op mededinging. Hier raakt de economie met zichzelf in de knoop.

Er wordt in de retoriek van de markt gepleit voor maximale flexibiliteit, ter wille van innovatie en om in te spelen op veranderingen in markt en technologie. Maar hier gaat dat niet op, vanwege de behoefte aan enige continuïteit of stabiliteit. Het streven moet niet zijn maximale maar optimale flexibiliteit: niet zoveel dat de specifieke investeringen niet gedaan worden, maar wel genoeg om verstarring te voorkomen.

Dat geldt ook voor arbeid. Medewerkers moeten zich specifieke kennis en vaardigheden eigen maken en samenwerking met elkaar opbouwen. Dat vergt ook de nodige stabiliteit, zonder te ontaarden in verstarring. Dat vergt een bedrijf als broedplaats, niet als duiventil.

Dit wordt uit het oog verloren in de huidige druk van bedrijven tot verdere flexibilisering van arbeid. Dat lijkt voordelig maar belemmert de investeringen die nodig zijn voor kwaliteit en enige stabiliteit vergen. Het is ook slecht voor de kwaliteit van arbeid en de lichamelijke en geestelijke gezondheid van werknemers. Bedrijven snijden zo in eigen vlees. Het is niet alleen sociaal onwenselijk maar ook slecht ondernemerschap.

## **Onzekerheid**

Misschien wel het grootste probleem voor de rationele keuzen van de economie is dat van 'radicale' onzekerheid. Dat gaat verder dan berekenbaar risico, waar men waarschijnlijkheden kan toekennen aan wat kan gaan gebeuren, om verwachtingen te berekenen. Bij radicale onzekerheid weet men niet wat alle mogelijke opties voor keuzen zijn, en wat de mogelijke uitkomsten daarvan zijn. Dat trekt het kleed weg van onder rationele keuzen. Men leert vaak pas na afloop, na de keuzen en daden, wat de mogelijke uitkomsten en keuzen waren.

Dan sta je nog niet met lege handen. Een mogelijk middel is dat van de 'scenarioplanning'. Daarin verzijn je mogelijke toekomst, de scenario's, en kijk je wat de gevolgen van nu bekende, mogelijke acties zijn. En dan is het vaak verstandig om niet te zoeken naar de actie die in enig scenario optimaal is, maar naar een actie die 'robuust' is, d.w.z. in alle verzonden scenario's een redelijk resultaat geeft. Dat heet 'prudentie'. Dat vergt niet zozeer berekening van verwachtingen als 'brainstorming' over mogelijke scenario's en acties.

De radicale onzekerheid heeft nogal wat gevolgen voor gedrag. Zoals de bekende econoom Keynes onderkende, in contrast met andere economen, maakt die onzekerheid het begrijpelijk dat mensen elkaar volgen of nadoen. Misschien is wat de meerderheid verwacht wel het beste. En zo ontstaan de 'bubbles' op aandelenmarkten.

Dergelijke onzekerheid doet zich vooral ook voor in innovatie: je weet niet welke vormen het kan aannemen en waar het toe kan leiden.

## **Vertrouwen**

Radicale onzekerheid doet zich ook voor in relaties. Je niet weet hoe mensen allemaal kunnen handelen en reageren op hoe je zelf handelt. Je weet vaak niet eens van jezelf hoe je zou

handelen en reageren op het handelen van anderen. Het kan ook heel goed dat je zelf in het proces van gedachten en voorkeuren verandert, mensen en mogelijkheden anders gaat zien.

Je hebt dan vertrouwen nodig. Vertrouwen berekent dat je afhankelijk bent van een ander en onzeker bent hoe het zal gaan maar niettemin gelooft 'dat het wel goed komt'. Vertrouwen betekent ruimte laten aan een ander en het risico daarvan accepteren. Een relatie op basis van vertrouwen betekent geven en nemen en ook soms wat geven als je niet weet of je er wat voor terug krijgt. M.a.w. er is altruïsme. Maar die is niet onbegrensd en vertrouwen is niet blind, en moet dat meestal ook niet zijn.

Maar volgens de econoom kan vertrouwen helemaal niet bestaan, onder druk van de concurrentie. Als je niet het onderste uit de kan haalt, desnoods ten koste van een ander, dan doet een ander het en overleef je niet in die markt.

Met die gedachtegang zijn twee dingen mis. Ten eerste waag je je dan niet aan die onzekere relaties die nu juist de nieuwe, creatieve dingen opleveren, en dat is economisch niet verstandig. Daarnaast hebben relaties op basis van vertrouwen ook een intrinsieke waarde, zijn ze prettig op zichzelf. De ruimte die vertrouwen laat geeft ook minder controle en toezicht, en dat is nog goedkoper ook, afgezien van het feit dat overdadige controle alle ruimte voor professionele autonomie en eigen verantwoordelijkheid wegneemt.

Ten tweede is de druk van concurrentie vaak niet zo hevig als de economie veronderstelt, en wordt die concurrentie verzacht doordat producenten zich met hun producten van elkaar onderscheiden, zoals hierboven besproken.

Er blijft nog wel een kern van waarheid achter in de stelling van de econoom: naarmate de druk van omstandigheden en overleving groter is, is er minder ruimte voor vertrouwen. Dat hangt af van de positie van een bedrijf en de stand van de economie. Maar als partijen tot elkaar veroordeeld zijn, en er geen alternatief voor samenwerking is, dat moet men er wel voor zorgen dat de relatie werkt. Die druk dwingt dan tot vertrouwen geven en verdienen.

De mens heeft een instinct voor eigenbelang en overleving, zoals de econoom zegt, maar ook, en dat onderkent de econoom niet, een instinct voor altruïsme, binnen grenzen, zij het meestal alleen binnen de eigen groep, ten koste van argwaan tegenover buitenstaanders. Onder druk is het instinct voor eigenbelang het sterkst, maar dat neemt niet weg dat het instinct voor altruïsme ook bestaat en ontwikkeld kan worden, als een vaardigheid, en ook met culturele middelen bevorderd kan worden. Ook om buitenstaanders minder te wantrouwen.

## **Vrijheid**

Vrijheid is het paradepaardje van de marktideologie. Kapitalistische markten bieden bij uitstek vrijheid van keuzen en van initiatief, in wat je consumeert en wat je produceert. Maar dit betreft maar één soort van vrijheid, de zg. negatieve vrijheid: vrijheid van beperking van jouw handelen door anderen.

Er zijn ook andere soorten van vrijheid. Positieve vrijheid is dat je toegang hebt tot middelen in de samenleving: rechten, opleiding, informatie, meningsuiting, financiën, huisvesting, veiligheid, politiek, ... Dat speelt in economisch denken minder een rol.

Een hogere vorm van vrijheid is zelfbeheersing, je niet mee laten slepen door impulsen en begeerten, op basis van ethiek en moraal. Nog een vorm is het vermogen en de gelegenheid om je te ontwikkelen, en om een nieuwe moraal te leren. De hoogste vrijheid is het vermogen los te komen van eigen vooroordelen. Daarvoor heb je oppositie, het weerwoord van de ander nodig, met diens ideeën en oordelen. Dat vergt empathie: het vermogen je in de ander te verplaatsen. Dat is ook cruciaal voor vertrouwen.

Kortom, je hebt de ander nodig, niet alleen om economische redenen, ter aanvulling van je eigen beperkte vermogens en kennis, maar ook om los te komen van eigen vooroordelen, tot nieuwe inzichten te komen die je zelf niet bedacht zou hebben.

Dit sluit aan op het feit, door de economie niet onderkend, dat het individu sociaal gevormd wordt, niet autonoom is.

---

<sup>1</sup> In dit stuk maak ik gebruik van mijn boek *Beyond humanism: The flourishing of life, self and other*, Palgrave-MacMillan, 2012.