

PDF hosted at the Radboud Repository of the Radboud University Nijmegen

The following full text is a publisher's version.

For additional information about this publication click this link.

<http://hdl.handle.net/2066/47153>

Please be advised that this information was generated on 2021-09-23 and may be subject to change.

Moraal in de economische theorie: voorbij absorptie en oppositie

Irene van Staveren

Dit artikel exploreert de betekenis van moraal voor de economie, en vergelijkt in het bijzonder de consequenties van drie ethische perspectieven om morele uitgangspunten in de economische theorie te incorporeren: utilitarisme, deontologie en deugdenethiek. Het incorporeren van moreel keuzegedrag in de maximalisatie van nut stuit volgens de auteur op beperkingen, die voortkomen uit de individualistische opzet. De deontologische benadering, aan de hand van morele regels, geeft een completer beeld, maar is toch ook aan beperkingen onderhevig door de moeilijkheid om de onderlinge samenhang van morele regels te vangen. Bij de deugdenethiek komt deugzaamheid tot stand in een concreet sociaal proces. De deugdenethiek wordt gepositioneerd als een menselijke eigenschap. Deze benadering is volgens de auteur het meest veelbelovend, ook al is dit perspectief nog maar beperkt uitgewerkt (van de redactie).

De leeropdracht die ik vandaag met deze inaugurele rede aanvaard is die van de economie en christelijke ethiek. Om meteen maar met dit laatste begrip te beginnen: ik wil drie voorbeelden uit de bijbel geven over de relatie tussen economie en ethiek. Deze voorbeelden zullen de leidraad vormen voor mijn bespreking van de drie belangrijkste ethische theorieën en hun invloed op de economische wetenschap.

Het eerste betreft de parabel van de talenten (Matteus 25: 14-30). Een landeigenaar verdeelde een aantal geldstukken, talenten genaamd, over drie knechten met de opdracht deze nuttig te besteden tijdens zijn afwezigheid. Bij terugkomst bleken twee knechten hun bedragen verdubbeld te hebben, maar de derde had het muntstuk begraven en gaf het terug zonder winst. De eigenaar beloofde de twee knechten die winst hadden gemaakt en strafte de derde voor zijn luiheid en nutte-

loosheid. In deze rede zal ik naar deze gelijkenis verwijzen als de moraal van het nut.

De tweede gelijkenis is die van de arbeiders in de wijngaard (Matteus 20: 1-16). De eigenaar huurde 's ochtends een aantal arbeiders om druiven te oogsten en kwam met hen overeen dat ze daarvoor één schelling zouden krijgen. Toen hij later op de markt telkens meer werklozen zag staan, bood hij ook hen werk aan. 's Avonds betaalde hij de arbeiders uit, waarbij degenen die maar kort gewerkt hadden evenveel kregen als degenen die de hele dag gewerkt hadden. Ze kregen ieder één schelling. Degenen die de hele dag hadden gewerkt protesteerden, maar de eigenaar van de wijngaard antwoordde dat ze kregen wat hij met hen overeen was gekomen. Deze parabel gaat over morele verplichting.

Het derde voorbeeld is van het jubeljaar (Leviticus 25: 1-22). Het jubeljaar is na zeven maal zeven jaar (het zevende jaar is het sabbatsjaar, een jaar van rust), dus iedere vijftig jaar. Het is het jaar van het vergeven van materiële schulden, het terugverkrijgen van goederen die als gevolg van verarming zijn verkocht. Het betekent een opnieuw beginnen in de economie, met een schone lei, met gelijke kansen. Ik zal naar dit verhaal verwijzen als de moraal van verantwoordelijkheid.

Voordat ik drie ethische theorieën ga bespreken, zal ik eerst wat begrippen verklaren. Onder economie versta ik de allocatie van schaarse middelen via ruil, herverdeling of gift, teneinde bepaalde doelen te verwezenlijken (Van Staveren 2001). Moraal betreft de opvattingen over goed en kwaad, terwijl ethiek de reflectie op moraal betreft. Moraal heeft op twee manieren met de economie te maken. Ten eerste via de opvattingen van economische agenten over goed en kwaad, waardoor hun keuzen en daarmee hun economisch handelen beïnvloed worden. Ten tweede via de idee van wat een goede economie is – een idee die niet alleen leeft bij economische agenten wiens gedrag door economen bestudeerd wordt, maar die ook zijn weerslag vindt bij economen, namelijk in de ethische grondslag van de economische theorie die zij hanteren.

Dit laatste vormt de rode draad van mijn verhaal: de moraal in de economische theorie. Dat de economische wetenschap, net als andere wetenschappen, niet waarde vrij is, is een conclusie die nog lang niet vanzelfsprekend is onder economen, ondanks diverse studies die hebben laten zien dat het ideaal van de objectieve wetenschap onhaalbaar is

(zie bijvoorbeeld Dupré 1993).¹ Een wetenschapper kan geen wetenschap bedrijven vanuit het 'gezichtspunt van nergens', maar is noodzakelijkerwijze sociaal, cultureel, historisch alsook in andere opzichten gepositioneerd. Ik kan me daarom vinden in de visie dat de hoogst bereikbare standaard voor goede wetenschapsbeoefening 'positionele objectiviteit' is (Sen 1993).² In het vervolg van deze rede zal ik ingaan op de ethische positionering van de economische wetenschap en dus ook van economen met hun keuzen voor bepaalde economische theorieën. Ik zal de drie invloedrijkste ethische theorieën één voor één bespreken, ieder met hun invloed op de economische wetenschap: het utilitarisme, de deontologie en de deugdenethiek.³

1 Utilitarisme

Utilitarisme als ethische theorie. De ethische theorie van het utilitarisme, ofwel de nutstheorie, hanteert een consequentialistische ethiek. Dat wil zeggen dat zowel voor de moraal van het individu als voor de beoordeling van maatschappelijke situaties het goede uitsluitend gelegen is in uitkomsten en niet in bepaalde principes of de manier waarop uitkomsten gerealiseerd worden. De grondlegger van het utilitarisme, Jeremy Bentham heeft deze uitkomsten in 1789 gekenmerkt als plezier of geluk, of kortweg, nut. Voor de beoordeling van de uitkomsten van handelen geldt in de nutstheorie het criterium van het hoogst mogelijke nut, 'the greatest happiness for the greatest number', zoals John

1 Zie, bijvoorbeeld Ross en Bennett (2001). Ook in bekende verhandelingen over de relatie tussen economie en ethiek is het ideaal van de waardevrije wetenschap nog terug te vinden, bijvoorbeeld in Hausman en McPherson (1996).

2 Voorbeelden van zulke positionering in de geschiedenis van het economisch denken variëren van Adam Smiths 'moral sentiments' en 'prosperity of all the three classes', via John Maynard Keynes' opvatting van de economische wetenschap als een 'moral science', waarin voor hem een menswaardig bestaan voor iedereen bereikbaar moest zijn via werkgelegenheid, tot Deirdre McCloskeys pleidooi voor 'bourgeois virtues' als motivatie voor goed economisch handelen.

3 Voor de beschrijving van de drie ethische theorieën is onder meer gebruikgemaakt van Rachels (2003) and Beauchamp (1991).

Stuart Mill in 1861 in navolging van Bentham heeft benadrukt. Dit impliceert wel dat nut gemeten en vergeleken kan worden tussen personen en groepen in de samenleving.⁴

Maar hoe meet je voor- en nadelen in nut voor verschillende individuen? Er bestaat geen objectieve maatstaf voor nut, omdat het een subjectief begrip is, het is alles wat individuen nastreven, van consumptiegoederen tot vrije tijd en van immaterieel geluk tot de afwezigheid van zorgen. Nut komt voort uit de gevoelens van individuen, dus hun subjectieve welbevinden op basis van hun wensen en voorkeuren en die zijn nu eenmaal voor iedereen anders. Dat betekent overigens niet dat die wensen en voorkeuren alleen maar betrekking hebben op het zelf: het is goed mogelijk dat persoon A nut ervaart door iets te doen voor persoon B. Maar de motivatie om dat te doen is nog steeds de toename van A's eigen nut. Dit is gelegen in het eigenbelang dat inherent is aan het utilitarisme. Deze veronderstelling wordt ook wel psychologisch egoïsme genoemd en gaat ervan uit dat alle menselijke gedrag van nature voortkomt uit eigenbelang.⁵ Deze eigenschap van de nutstheorie beperkt moraliteit tot de wensen en voorkeuren van het individu voor dat individu, dus tot een subjectieve beleving. Vooral deze veronderstelling is in de filosofie sterk bekritiseerd. Psychologisch egoïsme sluit logischerwijze de mogelijkheid van altruïsme uit, dat wil zeggen, goed doen voor een ander zonder daar zelf (ook) beter van te worden. Bovendien kan het geen verklaring bieden voor het naleven van morele normen door individuen wanneer zij daarmee hun individuele nut niet verhogen.

Als reactie op deze kritiek is er binnen het utilitarisme een onderscheid gemaakt tussen handelingsutilitarisme (*act-utilitarianism*) en regel-utilitarisme (*rule-utilitarianism*). Het eerstgenoemde verwijst naar de traditionele nutstheorie waarin voor iedere handeling afzonderlijk afgewogen wordt welk alternatief het hoogste nut biedt, of voor een individu over de periode van haar leven. Regel-utilitarisme daarentegen heeft een lange tijdshorizon en neemt ook de interactie tussen individuen mee, de wederzijdse beïnvloeding van gedrag. Hierdoor ontstaat de mogelijkheid

4 Bentham pleitte voor de ontwikkeling van zo'n maatstaf, een 'utility calculus'.

5 Psychologisch egoïsme, dat een feitelijke aanspraak maakt, dient onderscheiden te worden van ethisch egoïsme, een normatieve aanspraak die stelt dat mensen hun eigenbelang zouden moeten nastreven, ongeacht of ze dat van nature wel of niet doen.

dat er in die interactie bepaalde regels ontstaan die opportunistisch gedrag voorkomen en op de lange termijn tot hoger nut leiden. Het zal daarbij vaak om morele regels gaan, zoals bijvoorbeeld de regel van eerlijkheid. Op de lange termijn bevordert deze norm het algemene nut doordat het interactie bevordert, hoewel op de korte termijn liegen en valsspelen meer nut voor een individu kunnen opleveren dan eerlijkheid. Opportunisme is met de introductie van regel-utilitarisme echter niet uitgesloten, want de nutstheorie kan niet aangeven wanneer een agent kiest voor de ene dan wel de andere vorm van utilitarisme.⁶

Utilitarisme in de economische theorie: absorptie. In de economische wetenschap is het utilitarisme geen vreemde: het vormt de ethische grondslag voor de belangrijkste economische theorie, de neoklassieke theorie. De moraal van economische agenten is, volgens deze theorie, volledig opgenomen in hun wensen en voorkeuren. In de woorden van econoom Harsanyi (1982: 55): '(...) in deciding what is good and what is bad for a given individual, the ultimate criterion can only be his own wants and his own preferences.' Het goede voor economische agenten ligt dus in het maximaliseren van het eigen nut, uitgedrukt in voorkeuren geordend in een nutsfunctie. Om dit gedrag te kunnen analyseren heeft de neoklassieke theorie een aantal technische specificatie-eisen aan de ordening van preferenties in nutsfuncties gesteld, zodat deze weergegeven kunnen worden als continue, onafhankelijke, convex gevormde functies. Daarvoor is de veronderstelling toegevoegd van perfecte informatie over het heden en de toekomst, zodat nutsfuncties alle mogelijke opties bevatten. De neoklassieke theorie heeft hiermee het utilitarisme als ethische theorie getransformeerd in een paradoxaal, maar elegant gereedschap voor economische analyse. Elegant, omdat het de mogelijkheid heeft geschapen voor de berekening van nutsmaximalisatie, gegeven een budgetrestrictie, met begrippen zoals afnemend marginaal nut, de afleiding van vraag- en aanbodfuncties en de berekening van de gevolgen van veranderingen in economische variabelen in termen van het consumentensurplus of prijselasticiteiten. Paradoxaal,

6 Wanneer mensen anoniem kunnen blijven in interacties of een interactie eenmalig is, kan opportunisme hoger nut opleveren dan het volgen van een morele norm, dat wil zeggen zonder schade aan de eigen reputatie voor interacties in de toekomst.

omdat het deze berekeningen kan maken terwijl een objectieve maatstaf voor het meten van nut ontbreekt.

Dit gemis is voor de beoordeling van nutsmaximalisatie door een individuele economische agent geen probleem, omdat we alleen maar meer van minder nut hoeven te onderscheiden en niet de omvang van het verschil.⁷ Maar het ontbreken van een maatstaf voor het meten van nut levert een groot probleem op voor de beoordeling van nutsuitkomsten op het niveau van groepen en de samenleving als geheel. In de jaren dertig van de twintigste eeuw heeft de economische wetenschap zo'n maatstaf afgewezen, omdat het geen grond zag in interpersoonlijke nutsvergelijkingen: nut is subjectief, dus is het per definitie onmogelijk een gemeenschappelijke noemer te vinden, zo betoogde Lionel Robbins (1935). Echter, zonder objectieve nutsmaatstaf kan niet afgewogen worden wiens nut hoger is dan dat van een ander. Natuurlijk wordt inkomen vaak als proxy-maatstaf gebruikt om nut te meten, waarbij verondersteld wordt dat er gemiddeld genomen een stabiele relatie bestaat tussen nut en inkomen. Maar die relatie gaat niet op voor de vergelijking van individuele gevallen, aangezien de omzetting van inkomen in nut een subjectief proces is. Ofwel, niet iedereen is een even efficiënte 'nutsmachine': iemand met gezondheidsvoorkeuren kan meer nut ontleenen aan een appel van één euro dan een Bourgondisch ingestelde persoon ontleent aan het drinken van een glas wijn van vijf euro. Als alternatief voor interpersoonlijke nutsvergelijking werd het criterium van Pareto Optimaliteit in de welvaartseconomie geïntroduceerd. Dit criterium is analoog aan de evaluatie van nutsmaximalisatie op het individuele niveau en behelst het totale nutsniveau in een economie waarbij niemand erop vooruit kan gaan zonder dat iemand anders erop achteruit gaat. Dit optimum wordt bereikt via vrije markten. Hoeveel de toename of afname van nut bij een herverdeling is, kan niet gemeten worden en is daarom niet toegestaan, zelfs al zou er extreme ongelijkheid bestaan. Of, om met Amartya Sen (1987, 32) te spreken, Pareto Optimaliteit 'can come hot from hell': het waardeert alleen de totale productie en gaat voorbij aan de verdeling ervan.

7 Oftewel, wat telt is het ordinale nutsverschil – meer of minder – en niet het cardinale nutsverschil – hoeveel meer of minder.

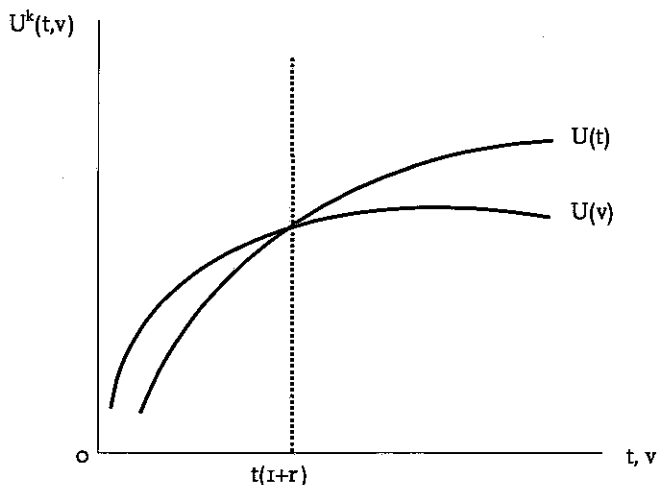
De gelijkenis van de talenten. Onafhankelijke individuele nutsmaximalisatie

*That people they just ain't no good
 It ain't that in their hearts they're bad
 They can comfort you, some even try
 They nurse you when you're ill of health
 They bury you when you go and die
 It ain't that in their hearts they're bad
 They'd stick by you if they could*

Nick Cave, The Boatman's Call, 'People Ain't No Good'

Een economische nutsanalyse voor de knechten uit de gelijkenis van de talenten schetst de keuze voor elke knecht tussen werk en vrije tijd. De keuze voor werk leidt tot lager nut in het begin door het gebrek aan vrije tijd, maar hoger nut door een rijke beloning als de knecht erin slaagt de talent te vermeerderen. De keuze voor vrije tijd en het begraven van het talent leidt tot een hoger beginnut, maar het mislopen van de beloning. De baas liet de nutteloze knecht bovendien weten dat hij er beter aan had gedaan om het talent op zijn minst op de bank te zetten zodat hij er

Figuur 1 Het nut van de vermeerdering van de talenten



rente over gekregen zou hebben (Matteus 25: 27). Figuur 1 geeft het keuzeprobleem weer.

In de figuur staat het nut van een knecht, U^k , op de verticale as, waarbij hij kan kiezen uit nut via de vermeerdering van talenten (t), hetgeen bestaat uit de beloning die hij krijgt, en nut uit vrije tijd (v) door het geld te begraven. Op de horizontale as staan de hoeveelheden talenten en vrije tijd vermeld. De verticale stippellijn geeft de hoeveelheid talenten aan die verkregen zou zijn als het bedrag rente had opgeleverd op de bank, het inlegbedrag plus de rente: $t(1+r)$. De nutsanalyse laat zien dat een knecht zijn nut maximaliseert door de talenten te vermeerderen ($U(t) > U(v)$) indien hij erin slaagt om meer winst te maken dan de marktrente, $t(1+r)$. Dat betekent dat hij zal kiezen voor werken als hij zichzelf in staat acht meer te verdienen dan de marktrente, en dat hij zal kiezen voor vrije tijd wanneer hij zichzelf daar niet toe in staat acht. Dit laatste was het geval bij de knecht die het ontvangen talent had begraven uit angst om te falen.⁸ De nutsanalyse laat dus zien dat arbeid loont.⁹

Interdependente nutsmaximalisatie

*An eye for an eye
And a tooth for a tooth
[...]
A lie for a lie
And a truth for a truth
And I've got nothing left to lose*

Nick Cave, Tender Prey, 'The Mercy Seat'

- 8 De knecht gaf als verklaring voor zijn gedrag het volgende: 'Heer, ik wist van u, dat gij een hard mens zijt, die maait waar gij niet gezaaid hebt, en die bijeenbrengt van plaatsen, waar gij niet hebt uitgestrooid. En ik was bevreesd en ben heengegaan en heb uw talent in de grond verborgen;' (Matteus 25: 24-25).
- 9 Steve Bruce (1993) heeft aangegeven welke godsdienstfilosofische bezwaren er kleven aan zo'n nutsanalyse van gedrag, maar daar gaat dit voorbeeld voor dit moment even aan voorbij.

Vanuit het perspectief van het regel-utilitarisme is een andere analyse mogelijk van de parabel door ook de interactie tussen knecht en landeigenaar in de analyse te betrekken. Hiervoor wordt de speltheorie gebruikt. In dit geval kies ik voor het *prisoner's dilemma* spel, waarbij samenwerking tussen knecht en landeigenaar tot het hoogst totale nut leidt en dus moreel de beste uitkomst is. Voor ieder afzonderlijk is het nut hoger als men opportunistisch is, maar als ze dat allebei zijn komen ze samen op de slechtste uitkomst uit. Zie hiervoor figuur 2, de pay-off matrix. De kolommen geven de keuzemogelijkheden voor de landeigenaar aan en de rijen die van de knecht. De pay-offs in de matrix zijn zodanig gerangschikt dat het eerste getal de uitkomst voor de landeigenaar geeft en het tweede getal de uitkomst voor de knecht¹⁰. We gaan gemakshalve uit van de inzet van één talent.

Figuur 2 Pay-off matrix voor *prisoner's dilemma* spel met de talenten

Landeigenaar		Opportunisme (O)	Samenwerking (S)
Knecht	Opportunisme (O)	0,0	-1, 1
	Samenwerking (S)	1, -1	0,5, 0,5

De pay-off matrix voor de gelijkens van de talenten laat zien dat de beste uitkomst samenwerking is waarbij uitkomst (S, S) zowel voor landeigenaar als knecht een halve talent oplevert: de knecht werkt hard en verdubbelt de aan hem gegeven talent, terwijl de landeigenaar hem belooft met 50% van de winst. Echter, de landeigenaar zal, indien hij zijn individuele nut wil maximaliseren, niet samenwerken maar opportunistisch zijn, waarmee hij een hoger nut bereikt. Dit zien we in cel (O, S) waarin de landeigenaar alle winst voor zichzelf houdt (opbrengst 1) en de knecht geen beloning geeft voor zijn harde werk. Maar de knecht zal evenzeer kiezen voor opportunisme, want ook hij maximaliseert daarmee zijn nut, zoals we zien in cel (S, O). De knecht loopt weg met

¹⁰ Let op dat de weergave van pay-offs in termen van nut veronderstellen dat nut meetbaar en vergelijkbaar is tussen personen. De meeteenheid is hier geld, zoals gebruikelijk in de speltheorie.

de munt en realiseert zo een opbrengst van 1, terwijl de landeigenaar zijn geld kwijt is en er 1 op achteruit gaat. De keuzes in het spel worden echter tegelijkertijd gemaakt. Dat betekent dat als beiden naar nutsmaximalisatie streven, door opportunistisch te zijn, ze uitkomen bij de laagste totale opbrengsten, in cel (O, O), namelijk uitkomst (o, o). De knecht begraaft de munt en werkt niet waardoor de winst voor de landeigenaar nul is en deze ook niets deelt met de knecht.

Deze uitwerking van het spel laat zien dat alleen door samenwerking het hoogste nut wordt bereikt, maar dat men daarvoor moet afzien van opportunisme. Als het om een repeterend spel gaat, waarbij landeigenaar en knecht steeds weer in een nieuwe ronde kunnen kiezen, zullen ze zoeken naar een manier om samenwerking af te dwingen. In de speltheorie wordt over het algemeen de zogenoemde *tit-for-tat*-strategie als het meest succesvol beschouwd om tot samenwerking te komen. Elke keuze van de tegenstander wordt met eenzelfde keuze beantwoord. Dus als de één opportunistisch kiest reageert de ander eveneens met een opportunistische keuze, terwijl een keuze voor samenwerking wordt beloofd door eveneens samenwerking te kiezen. We herkennen hierin de oud testamentische moraal van oog om oog, tand om tand (Exodus 21: 24; Leviticus 24: 20; Deuteronomium 19: 21). De morele norm die zal ontstaan in dit voorbeeld van het regel-utilitarisme is dus een norm van vergelding.

Conclusies. De neoklassieke theorie heeft de moraal van economische agenten geabsorbeerd in de nutsfunctie. Deze absorptie van moraal heeft drie morele consequenties. Ten eerste beperkt het het morele spectrum van menselijk handelen tot een eendimensionaal criterium – nut – waarin alle wensen en voorkeuren, morele en niet-morele, tegen elkaar uitgeruild kunnen worden, op één en dezelfde schaal.

De tweede morele consequentie is, dat de agent eigenlijk geen keuzes maakt, maar een algoritme volgt dat hem via marginale nutsafwegingen automatisch bij de optimale uitkomst brengt (Sen, 1995). Een vrije wil is hiermee uitgesloten. De theorie analyseert in feite geen keuzes, maar beschouwt gemaakte keuzes als een reflectie van nutsmaximalisatie, via de veronderstelling van *revealed preferences*, geuite voorkeuren. De econoom Daniel Kahneman heeft laten zien dat agenten in de praktijk helemaal niet hun uitkomsten maximaliseren, als gevolg van allerlei psychologische factoren (Kahneman 2003).

Het derde morele voortvloeisel van de absorptie van moraal in individuele nutsfuncties is dat moraal alleen betrekking heeft op het goede voor zichzelf en niet het goede voor anderen of de samenleving als geheel (behalve in instrumentele zin, als dat het eigen nut verhoogt). Mijn conclusie is daarom dat het utilitarisme het maar heel beperkt mogelijk maakt om de morele dimensies van het economisch handelen van agenten in de economische theorie te vatten en dat het beeld van het goede in de utilitaristische economische theorie uiteindelijk alleen op het zelf betrokken is en daarmee voorbij gaat aan sociale en intrinsieke dimensies van moraal.

Er zijn in grote lijnen twee alternatieven voor deze beperkte opvatting van moraal in de economische theorie mogelijk. Het eerste alternatief ligt binnen het utilitarisme en is een hernieuwde inspanning om, in navolging van Bentham, subjectief nut te meten. Dit gebeurt door middel van kwalitatief onderzoek naar welzijn (zie bijvoorbeeld Frey en Stutzer 2002 en Veenhoven 1993). Zulk onderzoek leert dat niet-monetaire dimensies van nut vaak een belangrijker rol spelen dan inkomen en dat er geen noemenswaardig verband bestaat tussen inkomen en subjectief welbevinden, hetgeen wel bekend staat als de Easterlin paradox (Easterlin 2001). Geld maakt niet meer gelukkig boven een bepaald niveau, wanneer rijkdom leidt tot milieuvervuiling, stress, en uitholling van persoonlijke en sociale relaties. Het meten van subjectief welbevinden brengt het ideaal van Bentham en Mill binnen handbereik, het meten en realiseren van 'the greatest happiness for the greatest number'.

Het andere alternatief voor de eenzijdige ethiek van de neoklassieke theorie is een ethische theorie en toepassingen daarvan in de economische wetenschap, die moraal niet langer zoekt in een subjectieve beleving van welzijn, maar in objectieve morele regels. Zo'n ethiek zal ik nu bespreken.

2 Deontologie

Deontologie als ethische theorie. De deontologische benadering van ethiek beschouwt moraal als een plicht, een morele regel die nageleefd dient te worden. Het is een sterk normatieve moraal, die aangeeft wat wel en wat niet mag. In tegenstelling tot het utilitarisme is de deontolo-

gie, ook wel plichtenethiek genoemd, gefundeerd in de ratio en niet in gevoelens. Het verstand ontwikkelt de morele regels waaraan men zich dient te houden en zodra een regel gevonden is die een bepaald moreel probleem moet oplossen, gaat de deontologie er vanuit dat men de regel ook naleeft: 'weten is doen'.

Maar hoe vinden we nu de juiste morele regel, de norm die we dienen te hanteren voor de oplossing van een bepaald moreel probleem? Immanuel Kant heeft daar in 1785 de oplossing voor bedacht in de vorm van de Categorische Imperatief: 'Doe alleen datgene waarvan je tegelijkertijd zou willen dat het een universele regel wordt.' Net als in het utilitarisme wordt moraal ook hier individueel bepaald. Maar de deontologie hanteert geen psychologisch egoïsme: de regel mag, maar hoeft niet bij te dragen tot het eigenbelang van degene die de regel formuleert. De redenen voor moreel gedrag kunnen divers zijn, zolang ze maar universaliseerbaar zijn.

Veel morele regels die voortkomen uit Kants criterium zullen het karakter hebben van rechten en plichten, waarbij het eerste – bijvoorbeeld het recht van vrouwelijke werknemers op gelijke beloning voor gelijk werk of gelijke behandeling in pensioenen – het tweede impliceert – werkgevers en pensioenfondsen die niet discrimineren. Een belangrijk moreel gegeven in de deontologie is dat mensen gelijk zijn en daarom nooit tot middel gemaakt mogen worden voor de doelen van anderen, maar altijd beschouwd moeten worden als waardevol in zichzelf. Dat betekent dat mensen altijd gerespecteerd moeten worden en dat hun menselijke waardigheid te allen tijde gewaarborgd dient te worden. Deze ethiek stelt dus morele grenzen, normen die niet overschreden mogen worden, ongeacht de gevolgen.

Hoe compleet deze ethiek ook lijkt in vergelijking tot het utilitarisme, ze heeft haar eigen tekortkomingen, en wel in twee opzichten. Ten eerste kan niet elk moreel probleem opgelost worden met universele regels. Het menselijk leven is te complex om te vatten in een stelsel van rechten en plichten (Anscombe 1997). Ten tweede geeft deze ethiek niet aan hoe om te gaan met conflicterende regels – er is geen overkoepelende regel geformuleerd die helpt regels te rangschikken naar hun relatieve belang en er is evenmin voorzien in criteria om uitzonderingen toe te staan (Crisp & Slote 1997). Ondanks deze onduidelijkheden heeft de deontologie haar invloed doen gelden in de economische theorie. Hier zal ik nu op ingaan.

Deontologie in de economische theorie: oppositie. Op het eerste gezicht lijken economie en deontologie niet bepaald bij elkaar te passen. Terwijl het in de economie vooral gaat om keuzen en doelen houdt de deontologie zich voornamelijk bezig met plichten en grenzen aan doelstellingen. Er lijkt duidelijk sprake te zijn van een tegenstelling, een oppositie tussen economisch gedrag en de plichtenethiek. Toch is dit lang niet altijd waar. De economie kan namelijk pas functioneren wanneer er aan enkele normatieve voorwaarden wordt voldaan. Deels kunnen deze voorwaarden begrepen worden in termen van rechten, zoals eigendomsrechten en contractueel recht. Een tweede vorm waarin moraal tot uiting komt in de economie is via normen. Dat kunnen formele of informele normen zijn, tot uitdrukking komend in formele instituties, zoals die van de sociale welvaartsstaat, of informele instituties, zoals cultureel bepaalde vormen van human resources management.

De rechten en normen die overheden, bedrijven en individuele agenten in het economisch leven hanteren, hebben hun plaats gekregen in de economische wetenschap. Niet zozeer in één enkele theorie, zoals het geval was met het utilitarisme, maar in verschillende theorieën – waarschijnlijk omdat elke theorie zich geconfronteerd ziet met het bestaan van rechten en normen in de economie en de vraag hoe deze kunnen helpen om economisch gedrag te verklaren. Het antwoord op deze vraag leidt meestal naar een conceptualisering van beperkingen aan gedrag. Hetzij beperkingen aan individuele keuzen, waardoor de moraal van individuele agenten uitgedrukt wordt in vrijwillige beperkingen, hetzij via beperkingen op macroeconomisch niveau, waarmee de universaliteit van morele regels tot uitdrukking wordt gebracht. Zowel op micro- als op macroniveau kunnen we dan denken aan beperkingen in inkomens (door belastingheffing), prijzen (minimumloon, huursubsidies), of in bepaalde variabelen zoals de drie procent voor het begrotingstekort van landen van de Europese Unie, zoals vastgelegd is in het stabiliteitspact.

De idee van het goede in de economie dat in de deontologische benadering tot uiting komt, is een reflectie van een onderliggende morele regel. Zoals ik in mijn korte samenvatting van de deontologische ethiek heb toegelicht, geven morele regels uiting aan het idee van menselijke waardigheid. Om deze te waarborgen impliceren de rechten en normen in de economie vaak een herverdeling van middelen van vermogenden naar degenen wiens bestaan bedreigd wordt door een aantasting van de

menselijke waardigheid. In de neoklassieke welvaartstheorie impliceert herverdeling een Pareto verslechtering, een afname in het totale nut. In de deontologische ethiek is dit niet relevant, zolang er maar voldoende middelen zijn om iedereen van een menswaardig bestaan te verzekeren. Dit wijst echter wel op een probleem: herverdeling stuit op grenzen van de productiemogelijkheden en kan de prikkels om te produceren verminderen. Toch leidt herverdeling niet noodzakelijkerwijs tot een afname in het totale nut of de prikkels tot productie als deze gebaseerd is op een algemeen gedeelde norm. Bovendien kunnen normen juist negatieve externe effecten van een Pareto Optimum verminderen door compensatie van de benadeelden of door deze effecten te voorkomen. Ten slotte kunnen rechten en normen de dynamische efficiëntie in een economie verhogen door grotere toegang te creëren tot productiemiddelen, en daarmee tot markten, bijvoorbeeld via landherverdeling of gratis onderwijs.¹¹

De gelijkenis van de arbeiders in de wijngaard

*If it were but a matter of faith
If it were measured in petitions and prayer*

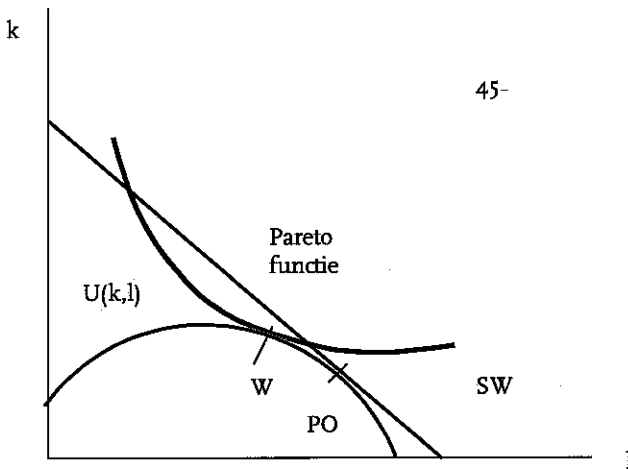
Nick cave, The Boatman's Call, 'Green Eyes'

Een economische analyse van de parabel van de arbeiders in de wijngaard kan vormgegeven worden met behulp van een sociale welvaartsfunctie. In tegenstelling tot het criterium van Pareto Optimaliteit, vertegenwoordigt deze functie niet alle mogelijke nutscombinaties van de arbeiders die opgeteld tot maximaal nut leiden, maar is het een functie waarin een norm tot uitdrukking komt die ervoor moet zorgen dat niemand onder het bestaansminimum terechtkomt. De sociale welvaartsfunctie geeft dus geen gelijk gewicht aan individuele 'nutten', maar laat het nut van de minst bedeelden zwaarder tellen (zie bijvoorbeeld in Bojer 2003, p. 26-31). Zoals ik zal laten zien in diagram 3, impliceert het sociale optimum een herverdeling van middelen.

¹¹ Zulke dynamische efficiëntie is bijvoorbeeld aangetoond, via toenemende meeropbrengsten, in de Aziatische tijgereconomieën (Birdsall, Ross & Richard Sabot 1995).

De situatie is geschetst voor het eenvoudige geval van twee arbeiders. Arbeider l heeft een lange werkdag achter de rug, van twaalf uur zwoegen in de wijngaard. Arbeider k is bijna de gehele dag werkloos geweest en heeft slechts het laatste uur gewerkt. Het nut van arbeider k staat langs de verticale as, het nut van l is af te lezen langs de horizontale as. De concave functie $U^{k,l}$ geeft het nut weer van k en l samen en de rechte, dalende lijn is de Pareto-functie die gelijke gewichten toekent aan ieders nut. SW is de sociale welvaartsfunctie waarin een groter gewicht wordt toegekend aan het nut van werklozen, in dit geval arbeider k: $SW = fU^{k,l} = \beta U^k + (1-\beta)U^l$, waarbij $\beta > 0.5$ ($0 \leq \beta \leq 1$). De welvaartsfunctie vertegenwoordigt de moraal van de eigenaar van de wijngaard die besloot om de pas ingehuurde werkloze evenveel uit te betalen als de arbeider die de hele dag gewerkt had. De morele regel hiervoor zou kunnen zijn dat hij wenst dat iedereen zou moeten beschikken over voldoende middelen om boven het sociale minimum te leven. De bijbel geeft daarvoor de zogenoemde Gulden Regel (Matteus 7: 12), die vergelijkbaar is met Kants imperatief: 'Alles nu wat gij wilt, dat u de mensen doen, doet gij hun ook aldus.'

Figuur 3 Welvaartsanalyse voor de arbeiders in de wijngaard



Punt PO in de diagram is het punt van Pareto Optimaliteit: waar het totale nut van k en l samen het grootst is, bij gelijk gewicht voor ieders

nut. Punt W is het welvaartsoptimum, het snijpunt van de nutsfunctie met de sociale welvaartsfunctie. Ten opzichte van punt PO impliceert dit optimum een herverdeling van nut van l naar k over de afstand WPO. Het diagram laat alleen de statische welvaartssituatie zien, met statische efficiëntie als de totale productie onder de omstandigheden van de herverdeling in punt W. Het is evenwel mogelijk dat deze situatie tot een grotere dynamische efficiëntie leidt, wanneer arbeider k zich de volgende dag vroeg meldt en hard werkt uit waardering voor de relatief hoge beloning die hij de dag ervoor ontving – de theorie van de efficiënte beloning (*efficiency wages*). Het is tevens mogelijk, in het deontologische perspectief, dat arbeider l het morele belang inziet van de norm die zijn baas hanteert en zich daarom ook aan de regel houdt in plaats van opportunistisch te zijn en zich pas ter elfde ure voor werk te melden in de hoop toch een dagloon te ontvangen. Deze deontologische analyse laat dus zien dat een morele norm van een minimale levensstandaard de gemiddelde arbeidsproductiviteit kan verhogen. Bruno Frey (1997) heeft hieraan gerefereerd als het *crowding in* effect van intrinsieke motivatie via waardering van arbeiders door hun werkgever.

Conclusies. In de deontologische benadering van de economie wordt de moraal van economische agenten gelokaliseerd in morele regels die agenten nastreven in hun handelen door zelfgekozen beperkingen in hun keuzes te accepteren. Deze beperkingen hebben intrinsieke waarde voor de economische agent en zullen dan ook gekozen worden, zelfs als ze resulteren in een objectieve afname van hun welvaart. De idee van het goede in de economie ligt in het verlengde van de morele regels, aangezien deze universeel gemaakt kunnen worden. Een goede economie reflecteert dus de morele regels die agenten kiezen. Hiermee wordt duidelijk dat de karakterisering van de deontologische moraal als een oppositie tot de economische logica niet geheel terecht is: het is een oppositie tussen verstand en verlangens, maar niet noodzakelijkerwijs in strijd met keuzevrijheid. De deontologische ethiek heeft haar weerslag gekregen in de economische analyse via rechten en normen die zich uiten in instituties, prijsrigiditeiten en gefixeerde waarden voor bepaalde variabelen – ofwel, grenzen aan de vrije markt.

Mijn conclusie uit deze korte beschouwing van de economische analyse die zich baseert op deontologische ethiek, is dat deze vergeleken met

het utilitarisme meer recht doet aan de pluriformiteit van de moraal van economische agenten. Bovendien maakt deze vorm van analyse het mogelijk om de sociale dimensie van moraal, het *bonum commune*, economische betekenis te geven. Toch heeft ook deze ethische benadering van de economie haar tekortkomingen. Morele regels die het Categorische Imperatief volgen, geven geen handvaten om de uitruil tussen efficiëntie en rechtvaardigheid op de lange termijn te analyseren. Waar op korte termijn de middelen voldoende zijn voor herverdeling, hoeft dit op de lange termijn nog niet zo te zijn. Om die middelen te waarborgen moeten de morele regels dus zodanig van aard zijn dat ze de prikkels tot productie niet verminderen. Theoretisch gebeurt dat vanzelf, omdat agenten die de regels kennen niet geneigd zullen zijn tot opportunisme via *free riding*, *moral hazard*, *rent-seeking* en ander inefficiënt gedrag. In de praktijk zal er meer voor nodig zijn om innovatie en productiviteitsstijgingen te realiseren om voldoende middelen te genereren om iedereen een menswaardig bestaan te garanderen. Het lastige is nu dat de enige wijze waarop de deontologie dat probleem kan benaderen regelgeving is, maar dat meer regelgeving het risico inhoudt van tegenstrijdige morele signalen, ondoorzichtigheid en onvoorspelbaarheid van de overheid, met als gevolg dat de intrinsieke motivatie van agenten die ten grondslag ligt aan het naleven van morele regels, uitgehold wordt. We zouden dan kunnen spreken van een *crowding out* van intrinsieke motivatie door bureaucratie. De derde en laatste ethische theorie die ik in deze rede zal bespreken stelt een uitweg voor dit probleem voor, namelijk door de moraal van regels te verruilen door de moraal van de deugd.

3 Deugdenethiek

Deugdenethiek als ethische theorie

*Brother, my cup is empty
And I haven't got a penny
[...]
Seems I've misplaced my desires
Seems I'm sweeping up the ashes
Of all my former fires*

*So brother, be a brother
And fill this tiny cup of mine*

Nick Cave, Henry's Dream, 'Brother, My Cup is Empty'

De grondlegger van de deugdenethiek is Aristoteles. De deugdenethiek is een ethische theorie die de goede persoon centraal stelt en waarin deugden worden begrepen als eigenschappen van de goede persoon. Hoewel het een ethiek is voor de persoon, is het geen individualistische ethiek, omdat het een persoon beschouwt als een sociaal wezen dat alleen goed kan functioneren in relatie met anderen. Het is dus een ethiek die tot uitdrukking komt in menselijke relaties, in het concrete in plaats van het abstracte. Deugdzaamheid wordt geleerd in de dagelijkse interactie met anderen, in een sociaal proces van *trial and error*. Deugdzaamheid is niet gefundeerd in emoties en evenmin in het verstand, maar in een samengaan van beide. Daar wordt soms aan gerefereerd met de term intuïtie, om aan te geven dat de deugdenethiek de dichotomie tussen emotie en verstand, tussen hoofd en hart, overstijgt. Waar menselijke waardigheid de leidraad is in de deontologie, is verantwoordelijkheid in menselijke relaties de leidraad in de deugdenethiek. Het goede wordt dus vertegenwoordigd door deugden die impliceren dat er zowel een motivatie is om deugdzaam te zijn als een reden om de waarden die besloten liggen in deugden na te streven. Beide, motivatie en reden, zijn verbonden aan de deugd, die leidt tot morele integriteit (Braithwaite 1971; Stocker 1997). De deugd van eerlijkheid wordt dus gemotiveerd door een wens eerlijk te zijn, terwijl de reden niet ligt in een of ander goed dat daarmee verkregen kan worden, maar in het uitdragen van eerlijkheid als waarde in zichzelf.

In de deugdenethiek is eigenbelang irrelevant als motivatie. Niet omdat mensen per definitie altruïstisch zouden zijn, maar omdat in een wereld van onzekerheid en onderlinge afhankelijkheid eigenbelang niet eenduidig is en geen houvast biedt. Dat houvast wordt wel geboden door waarden die in menselijke relaties worden ondersteund, bevestigd en steeds weer opnieuw ingevuld en verdedigd. De deugdenethiek kent geen regels, geen plichten, geen principes waaruit deugden kunnen worden afgeleid, zoals in de deontologie. Evenmin kan de deugdenethiek gekarakteriseerd worden in termen van het utilitarisme, omdat waarden niet instrumenteel zijn, maar intrinsiek, en niet alleen uit-

komsten tellen, maar ook het waarom en de manier waarop men handelt. Bovendien zijn de diverse deugden niet tegen elkaar uit te ruilen langs een eendimensionale schaal, zoals het geval is met nut. Deze ethiek is dus vooral een praktische ethiek die alleen ontwikkeld kan worden in wat Alasdair MacIntyre (1987) heeft aangeduid als 'morele praktijken', welke intrinsieke waarden kennen, interne standaarden van het goede en welke capaciteiten vereisen van de deelnemers aan een morele praktijk om de bij een praktijk behorende waarden te realiseren. Aristoteles heeft één leidraad gegeven voor het nastreven van deugdzaamheid: het idee van het midden. Daarmee bedoelde hij dat de deugd het midden is tussen twee uitersten, zoals moed het midden houdt tussen lafheid en overmoed. Elke deugd bevindt zich ergens in het midden tussen twee extremen, een teveel en een tekort van een bepaalde morele waarde. Deze balans geldt niet alleen voor elke deugd afzonderlijk, maar ook voor het geheel van deugden, omdat deze in een onderling afhankelijke relatie staan. Maar, zoals Michael Stocker (1997: 66) heeft opgemerkt, lukt het lang niet altijd om deugdzaam te zijn, als gevolg van factoren zoals wilswakte, besluiteloosheid, schuldgevoelens, schaamte, misleiding, rationalisatie of ontevredenheid met zichzelf. Bovendien moeten we de wil tot macht hieraan toevoegen, die Nietzsche heeft gekenmerkt als de belangrijkste reden die moraal ondermijnt. De deugdenethiek wijst hiermee de grondgedachte van de deontologie af, waarin de wil verondersteld wordt uitsluitend de rede te volgen.

De deugdenethiek kent echter haar eigen tekortkomingen. Door de gerichtheid op de persoon kan het geen uitspraken doen over goede of slechte situaties, structuren en instituties. De theorie zou wel aangepast kunnen worden voor de analyse hiervan, maar dat gaat niet eenvoudig. Een ander hieraan gerelateerd probleem met de deugdenethiek is dat het contextuele karakter ervan zich leent voor moreel relativisme, waardoor morele uitspraken kunnen vervallen in eindeloze interpretaties van het goede, die vervolgens afhankelijk zijn van interpretaties van een context.

Deugdenethiek in de economische theorie: goed economisch handelen. Deugdzaamheid leidt tot het goede leven, aldus Aristoteles. Het goede leven is niet uitsluitend moreel, maar vindt plaats in de praktijk van alledag die gekenmerkt wordt door schaarste. Moraal en economie zijn

met elkaar vervlochten, zoals onder andere door antropologen is onderzocht (Douglas & Isherwood 1996). De idee van het goede in de economie vanuit de deugdenethiek heeft betrekking op specifieke economische praktijken en kan daarom niet gedefinieerd worden voor de economie buiten de context van plaats, tijd en activiteit. Wat wel duidelijk is, is dat in die economische praktijken agenten worden gedreven door motivaties en dat zij redenen voor hun handelen hebben die inherent zijn aan een bepaalde praktijk en niet als instrument fungeren voor het bereiken van zaken buiten die praktijk. Daarmee kunnen economische agenten gekarakteriseerd worden als reflectief in plaats van calculerend (Davis 2003, p. 114) en als betrouwbaar in plaats van alleen geloofwaardig (Williamson 1993, p. 484). In het deugdenethisch perspectief wordt moraal in agenten dus niet beperkt tot één motivatie, het is juist mogelijk om een diversiteit aan motieven voor het handelen te erkennen. Dit maakt het mogelijk, aldus Sen (1987; 1995), om een betere beschrijving, verklaring en voorspelbaarheid te geven van economisch gedrag, waarbij ook juist in verschillende motivaties een verklaring gevonden kan worden voor het succes van markten.

Een economische theorie die zijn grondslag vindt in de deugdenethiek is de *capability* theorie van Amartya Sen en anderen zoals Martha Nussbaum, hoewel ook in de traditie van de institutionele economie die terug gaat op Thorstein Veblen (1899) en Knut Wicksell (1934-1935) aandacht is voor diversiteit in motivatie en redenen voor economisch handelen. Deugden kunnen in de capaciteitentheorie vertaald worden als ethische capaciteiten, zoals ik eerder heb betoogd in mijn studie over een Aristotelische benadering van de economie (Van Staveren, 2001). Deze ethische capaciteiten vormen de wil, als een balans tussen motivatie en reden tot handelen, uitgedrukt in het handelen van economische agenten. Adam Smith noemde in zijn *Theory of Moral Sentiments* al één van deze capaciteiten die belangrijk zijn in menselijke relaties, namelijk 'sympathie', een begrip dat wij tegenwoordig zouden duiden als betrokkenheid of verantwoordelijkheid. Hij gaf expliciet aan dat het daarbij niet om eigenbelang draait: '*Sympathy, however, cannot, in any sense, be regarded as a selfish principle*' (Smith 1759, geciteerd uit 1984, Part VII. III.i, p. 317). Ethische capaciteiten vormen een leidraad voor de economische agent om de juiste keuzen te maken, vanuit een harmonie tussen motivatie en reden, via de intuïtie in plaats van calculaties of het volgen van principes. Daniel Kahneman heeft laten zien

hoe belangrijk deze rol van intuïtie is bij het maken van keuzes in een onzekere context.¹² *'The central characteristic of agents is not that they reason poorly but that they often act intuitively. And the behaviour of these agents is not guided by what they are able to compute, but by what they happen to see at a given moment'* (Kahneman, 2003, p. 1469). Zulke contextuele rationaliteit geeft betekenis aan het gedrag van de goede economische agent en maakt deze tot een persoon met wie andere agenten in vertrouwen economische relaties aan kunnen en willen gaan. Dit kan vervolgens leiden tot een *crowding-in* effect van productiviteit en innovatie, en tot een vermindering van transactiekosten in een context van onzekerheid.

De moraal van het jubeljaar

And no more shall we part

[...]

Lord stay by me

Don't go down

I will never be free

If I'm not free now

Nick Cave, No More Shall We Part, 'And No More Shall We Part'

Het derde verhaal dat ik in mijn inleiding heb geïntroduceerd ging over het jubeljaar, waarin de waarde van vergeving werd uitgedrukt, gerelateerd aan het begrip genade dat centraal staat in de christelijke ethiek. De moraal van vergeving staat lijnrecht tegenover die van vergelding, de moraal die naar voren kwam in de parabel van de talenten. Vergeving kan opgevat worden als een deugd, als het midden tussen vergelding en over je heen laten lopen, als een contextuele waarde die een antwoord geeft op menselijk tekortkomen en falen wil helpen tegengaan, door nieuwe kansen te bieden en vertrouwen te schenken.

Laten we nu teruggaan naar de eerste parabel, die van de talenten, en bezien hoe een moraal van vergeving uitgewerkt zou hebben op de

¹² Kahneman (2003, 1450) heeft intuïtie omschreven als '(...) thoughts [that] come spontaneously to mind, without conscious search or computation, and without effort'.

knecht die het talent begraven had. Uit het verhaal werd duidelijk dat de knecht niet had gehandeld uit eigenbelang – dat heeft de nutsanalyse ook laten zien – maar uit faalangst. Hij was bang dat het hem niet zou lukken een winstgevende investering te plegen en dat hij misschien zelfs het kapitaal zou verliezen in een ongelukkige transactie. De reactie van de landeigenaar zal deze faalangst waarschijnlijk niet hebben weggenomen. Een reactie van vergeving, waaruit begrip voor de motivatie van de knecht had gesproken – angst in plaats van zelfzuchtigheid – zou waarschijnlijk een begin geweest kunnen zijn om de faalangst te verminderen en de knecht te helpen om in de toekomst efficiënter met een aan hem toevertrouwd kapitaal om te gaan. Een eenvoudig model waarin dit tot uitdrukking gebracht kan worden voor de rol van vertrouwen, zou afgeleid kunnen worden uit de capaciteitentheorie. Het economisch functioneren (F) van de drie knechten (i, j, k) en de landeigenaar (l) is daarin afhankelijk van enerzijds aanspraken op hulpbronnen (de talenten en menselijke kapitaal) en anderzijds ethische capaciteiten:

$$F_i = f(T^i, HC_i, V^{j,k,l})$$

F_i verwijst naar het economisch functioneren van knecht i ; T^i is de talent, het kapitaal, geleverd door de landeigenaar (l); HC_i is het human capital van knecht i , bijvoorbeeld technische ondernemerskwaliteiten; en $V^{j,k,l}$ is het vertrouwen dat knechten j en k en de landeigenaar in knecht i stellen door met hem samen te werken en hem daarmee te helpen zijn faalangst te overwinnen.

Voor de andere knechten en de landeigenaar is eveneens een functie te beschrijven waarin interdependentie tot uitdrukking komt. De literatuur over de rol van vertrouwen in de economie zou kunnen helpen om zo'n model te operationaliseren (zie bijvoorbeeld Nooteboom, 2002). Maar daarvoor is meer nodig, namelijk data over ethische capaciteiten zoals vertrouwen. De *World Value Studies* van Ronald Inglehart (2003) vormen een voorbeeld van een database voor waarden op landenniveau, alsook het religieuze *Weltethos* project van Hans Küng en Josef Kusche (1993). In case studies, via speltheorie of anderszins, kan via kwalitatieve onderzoeksmethoden inzicht verkregen worden in de motivaties en redenen van agenten voor hun handelen, zoals bijvoorbeeld de aanwezigheid van angsten, vertrouwen of opportunisme. Een mooi voorbeeld

daarvan uit de speltheorie is een analyse die onlangs gegeven werd door Tom de Herdt (2003) van het logboek dat spelers hadden bijgehouden tijdens een speltheoretisch experiment met een asymmetrische variant van het *prisoner's dilemma*. Daarin wordt duidelijk dat speler A vooral opportunistisch is, terwijl speler B via normen en deugden A tot samenwerking probeert te verleiden. Dit blijkt uit commentaren van B zoals 'guess I'll have to give him another chance', 'always try to be virtuous', en 'he requires great virtue but he doesn't have it himself'. A begrijpt echter niet altijd B's bedoelingen, getuige zijn commentaren: 'I'm completely confused. Is he trying to convey information to me?' en 'I must teach him to share' (De Herdt 2003:186-89).

Recente ontwikkelingen in de speltheorie geven aanwijzingen dat een houding van verantwoordelijkheid, bijvoorbeeld door vergevingsgezindheid, inderdaad economisch zinvol zou kunnen zijn, doordat het samenwerking bevordert. De voorheen als meest succesvol bestempelde *tit-for-tat* strategie om het *prisoner's dilemma* op te lossen is inmiddels opgevolgd door een effectievere strategie: die van vergeving, ook wel *generous-tit-for-tat* genoemd (Wu & Axelrod 1995). Deze strategie blijkt vooral beter te werken in een onzekere context waarin spelers soms vergissingen maken. Door onbedoelde keuzes voor niet-samenwerken niet meteen af te straffen maar te vergeven komt de interactie sneller weer tot samenwerking dan bij de vergeldingsstrategie. Als bovendien eigen vergissingen worden hersteld door spijt te erkennen via meewerken, ook als de ander dat niet doet, via de zogenoemde *contrition-tit-for-tat* strategie, is de uitkomst zelfs nog iets beter. Dit vereist dat de agent werkelijk spijt betoont en dus geeft om de samenwerkingsrelatie. De ethicus Bernard Williams (1981: 27) spreekt over zulke spijt als *agent-regret*, spijt die een agent alleen kan voelen tegenover haar eigen handelingen in het verleden met een wil om deze goed te maken, niet zozeer omdat het beoogde doel nu verder weg is komen te liggen. Een recente empirische studie kon geen relatie aantonen tussen vergevingsgezindheid en nut, hetgeen lijkt te bevestigen dat vergeving als intrinsieke waarde beschouwd wordt door agenten in plaats van als instrumentele waarde ten behoeve van het eigen nut (Munoz Sastre e.a. 2003). Speltheoretische experimenten met een heel ander spel, het ultimatumspel, wijzen in dezelfde richting. Mensen blijken een ultimatumvoorstel af te wijzen als ze dat unfair vinden, zelfs als acceptatie meer opbrengsten oplevert (Handgraaf 2004).

Conclusies. Economische analyse die zich ethisch laat inspireren door de deugdenethiek is nog niet ver ontwikkeld. Het is dan ook te vroeg om conclusies te trekken. Laat ik me daarom beperken tot wat mijns inziens de mogelijkheid is die deze ethische benadering biedt voor de economiebeoefening. Deze is volgens mij gelegen in de pluriformiteit om economisch gedrag te begrijpen in de volle betekenis van dat gedrag: een diversiteit aan motivaties (het waarom van een economische handeling), technische en ethische capaciteiten (het hoe van een handeling) en redenen die refereren aan waarden (waartoe een handeling dient). Bovendien lijkt de deugdenethiek ook de meeste aanknopingspunten te bieden voor economische analyse vanuit het perspectief van de christelijke ethiek, omdat de idee van het goede daarin overeenkomt met de opvatting van het goede in de deugdenethiek, via noties als verantwoordelijkheid (Schweiker 1995), genade (Murdoch 1970) en de vrije menselijke wil (Braithwaite 1971).

4 Conclusie

De conclusies van de vergelijking van de drie ethische perspectieven en de wijze waarop deze de economische theorie hebben beïnvloed en verder kunnen beïnvloeden heb ik samengevat in figuur 4. Deze geeft een samenvatting van de mogelijkheden en beperkingen om de moraal van economische agenten en het idee van het goede in de economie in de economische theorie tot uitdrukking te brengen. Paradoxaal genoeg blijkt dat de theorie die moraal geheel in zich opneemt, de absorptiepositie van de neoklassieke theorie, het minst in staat blijkt om recht te doen aan de diversiteit aan morele opvattingen van agenten en het idee van het goede voor de economie als geheel. De deontologie met haar oppositiepositie van moraal tegenover economie vormt een middenpositie. In deze normatieve benadering van de economie wordt de wil eenzijdig in het verstand gelokaliseerd en blijft de sociale moraal beperkt tot morele regelgeving. Toch blijkt de oppositie minder sterk dan deze ethiek op het eerste gezicht deed vermoeden vanwege de mogelijkheid van positieve economische effecten van herverdeling via *increasing returns*, toenemende meeropbrengsten. De deugdenethiek, via de capaciteitentheorie, lijkt het meest open te staan voor de erkenning van moraal van economische agenten en opvattingen over het goede in de

economie, hoewel dit slechts een voorlopige indicatie kan zijn, omdat dit ethische perspectief nog maar heel beperkt is uitgewerkt in de economische wetenschap.

Figuur 4 Moraal in de economische theorie

criteria:	Utilitarisme/ Neoklassieke theorie	Deontologie/ Normatieve economie	Deugdenethiek/ Capaciteiten theorie
Moraal van de agent: vrije wil	Zeer beperkt	Gedeeltelijk	ja
Idee van het goede in de economie: sociale moraal	Nee	Gedeeltelijk	Gedeeltelijk

Auteur

Irene van Staveren is verbonden als bijzonder hoogleraar aan de faculteit managementwetenschappen van de Radboud Universiteit Nijmegen. Tevens is zij verbonden aan het Institute of Social Studies in Den Haag. E-mail adressen: I.vanStaveren@fm.ru.nl (op maandagen) en staveren@iss.nl (dinsdag t/m vrijdag)

Literatuur

- Anscombe, E. (1997) 'Modern Moral Philosophy', in: Roger Crisp and Michael Slote (eds.), *Virtue Ethics*. Oxford: Oxford University Press, pp. 26-44. (oorspronkelijke uitgave: 1958)
- Aristoteles (1980) *Nichomachean Ethics*. Translation by David Ross, revised by J.L. Ackrill and J.O. Urmson. Oxford: Oxford University Press.
- Axelrod, R. (1984) *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books.
- Beauchamp, T. (1991) *Philosophical Ethics. An Introduction to Moral Philosophy*. New York: McGraw Hill.
- Bentham, J. (1970) *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. London: Athlone.

- Birdsall, N., D. Ross & R. Sabot (1995) 'Inequality and Growth Reconsidered: Lessons from East Asia', in: *World Bank Economic Review*, 9 (3), 477-508.
- Bojer, H. (2003) *Distributional Justice - Theory and Measurement*. London: Routledge.
- Braithwaite, R.B. (1971) 'An Empiricist's View of the Nature of Religious Belief', in: Basil Mitchell (ed.), *The Philosophy of Religion*. Oxford: Oxford University Press, pp.72-91.
- Bruce, S. (1993) 'Religion and Rational Choice: a Critique of Economic Explanations of Religious Behaviour', in: *Sociology of Religion*, 54 (2), 193-205.
- Crisp, R. & M. Slote (eds.) (1997) *Virtue Ethics*. Oxford: Oxford University Press.
- Davis, J. (2003) *The Theory of the Individual in Economics. Identity and Value*. London: Routledge.
- Douglas, M. & B. Isherwood (1996) *The World of Goods. Towards an Anthropology of Consumption*. London: Routledge.
- Dupré, J. (1993) *The Disorder of Things*. Cambridge: Harvard University Press.
- Easterlin, R. (2001) 'Income and Happiness: Towards a Unified Theory', in: *Economic Journal* 111 (473), 465-84.
- Frey, B. (1997) *Not just for the Money - an Economic Theory of Personal Motivation*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Frey, B. & A. Stutzer (2002) 'What can Economists Learn from Happiness Research?', in: *Journal of Economic Literature* 40 (June), 402-435.
- Handgraaf, M. (2004) *Self-Interest and Other-Oriented Motives in Social Decision Making: an Ultimatum Bargaining Perspective*. Amsterdam: Kurt Lewin Instituut.
- Hausman, D. and M. McPherson (1996) *Economic Analysis and Moral Philosophy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Harsanyi, J. (1982) 'Morality and the Theory of Rational Behaviour', in: Amartya Sen and Bernard Williams (eds.), *Utilitarianism and Beyond*. Cambridge: Cambridge University Press, 39-62.
- Herdt, T. de (2003) 'Cooperation and Fairness: the Flood-Dresher Experiment Revisited', in: *Review of Social Economy* LXI, 2, pp. 183-210.
- Inglehart, R. (ed.) (2003) *Human Values and Social Change - Findings from the Values Surveys*. Leiden: Brill.

- Kahneman, D. (2003) 'Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioural Economics', in: *American Economic Review* 93 (5), 1449-1475.
- Kant, I. (1959) *Foundations of the Metaphysics of Morals*. Translated by Lewis White Beck. Indianapolis: Bobbs-Merrill (oorspronkelijke uitgave: 1785).
- Keynes, J.M. (1936) *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Macmillan.
- Küng, H. & K.J. Kuschel (1993) *Global Ethic - Declaration of the Parliament of World's Religions*. SCMP.
- MacIntyre, A. (1987) *After Virtue. A Study in Moral Theory*. London: Duckworth.
- Mill, J.S. (1998) *Utilitarianism*. Edited by Roger Crisp. Oxford: Oxford University Press.
- Munoz Sastre, T.M., G. Vinsonneau, F. Neto, M. Girard & E. Mullet (2003) 'Forgivingness and Satisfaction with Life', in: *Journal of Happiness Studies*, 4, pp. 323-335.
- Murdoch, I. (1970) *The Sovereignty of Good*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Nooteboom, B. (2002) *Trust - Forms, Foundations, Functions, Failures and Figures*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Rachels, J. (2003) *The Elements of Moral Philosophy*. Boston: McGraw Hill.
- Robbins, L. (1935) *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: MacMillan.
- Ross, D. & F. Bennett (2001) 'The Possibility of Economic Objectivity', in: Uskali Maki (ed.), *The Economic World View - Studies in the Ontology of Economics*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 246-272.
- Schweiker, W. (1995) *Responsibility and Christian Ethics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (2004) 'God in Economics: Self-Interest, the Common Good and some Paradoxes'. Paper presented at the conference 'God in Economics?', Nijmegen University, June 17-19.
- Sen, A. (1987) *On Ethics and Economics*. Oxford: Blackwell.
- (1993) 'Positional Objectivity', in: *Philosophy and Public Affairs* 22 (2), 126-145.

- (1995) 'The Formulation of Rational Choice', in: *American Economic Review* 84 (2), 385-390.
- (1999) *Development as Freedom*. Oxford: Oxford University Press.
- Singer, P. (1991) *A Companion to Ethics*. Cambridge: Basil Blackwell.
- Smith, A. (1981) *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Indianapolis: Liberty Fund.
- (1984) *The Theory of Moral Sentiments*. Indianapolis: Liberty Fund.
- Staveren, I. van (2001) *The Values of Economics - an Aristotelian Perspective*. London: Routledge.
- Stocker, M. (1997) 'The Schizophrenia of Modern Ethical Theories', in: Roger Crisp & Michael Slote (eds.), *Virtue Ethics*. Oxford: Oxford University Press, pp. 66-78.
- Veblen, T. (1931) *The Theory of the Leisure Class - an Economic Study of Institutions*. Edited by B.W. Huebsch, New York: Viking.
- Veenhoven, R. (1993) *Happiness in Nations: Subjective Appreciation of Life in 56 Nations 1946-1992*. Rotterdam: Erasmus University Press.
- Wicksell, K. (1967) *Lectures on Political Economy*. New York: Kelley.
- Williams, B. (1981) *Moral Luck - Philosophical Papers 1973-1980*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Williamson, O. (1993) 'Calculativeness, Trust, and Economic Organization', in: *Journal of Law and Economics* 36, 453-486.
- Wu, J. & R. Axelrod (1995) 'How to Cope with Noise in the Iterated Prisoner's Dilemma', in: *Journal of Conflict Resolution*, 39 (1), 183-189.