

Economic Man vs Humanity: A Puppet Rap Battle



LESPLAN | VIDEO | LEERMIDDEL

Handout voor deel 2: Werkgroepen



20

- 1** Verdeel de studenten in vijf groepen en geef ze de hand-outs met de teksten en referenties (hieronder).

De hand-outs zijn opgedeeld per vers van de rap, die overeenkomen met de volgende thema's:

- Vers 2: Modellen en reflexiviteit
 - Vers 3: Eigenbelang versus altruïsme
 - Vers 4: Motivatie en stimulans
 - Vers 5: Rationaliteit en informatie
 - Vers 6: Menselijkheid en natuur
- 2** Vraag de studenten om als groep de referenties door te lezen en vervolgens het thema van elke hand-out te bespreken.

Vers 2: Modellen en reflexiviteit

Prof: Modellen zijn ongevaarlijk en stellen ons in staat een typisch persoon te bestuderen.

Studenten: Modellen veranderen ons, dus ze hebben erg veel impact.

Discussie: Denk je dat de modellen die we aanleren – die beweren ons te vertellen wie we zijn – invloed hebben op hoe we ons gaan gedragen? Benoem enkele voorbeelden uit het dagelijks leven van hoe de verhalen die we onszelf vertellen vorm geven aan wat we doen.

PROF

Het model is prima, heel duidelijk dus
dat de mens in de mal past van de *Homo economicus*...¹
De gemiddelde persoon is een kopieerbaar atoom.
Zo is het makkelijk rekenen voor de econoom.²

FACTS

Maar studies tonen aan dat des te meer studenten leren
van dit model van de mens, des te meer ze zich bekeren
tot eigenbelang en competities.
Altruïsme en samenwerking vinden ze maar niets.³

BRASH

Het model letterlijk nemen is geen goede zaak!

POTATO

Want wie we denken dat we zijn, dat worden we ook vaak...
Als we niet veranderen, wordt het een calamiteit.
We hebben wanhopig behoefte aan een beter portret van de mensheid.

Referenties

¹De term *homo oeconomicus* werd in de jaren 1880 bedacht door Charles Stanton Devas, een criticus van John Stuart Mill's model van de economische mens. Hij bespote Mill omdat deze volgens hem "een belachelijke *homo oeconomicus*" zou neerzetten.

Devas, C.S. (1883). *Groundwork of Economics* (p. 27). Londen, Engeland: Longmans, Green and Co.

²In de jaren 1870 liet ingenieur-econoom William Stanley Jevons zich inspireren door Newtons succes met het terugbrengen van de fysieke wereld tot atomen en het construeren van de bewegingswetten vanuit één enkel atoom. Dus probeerde Jevons de economie van een land vanuit dezelfde opzet te modelleren, door te beginnen met wat hij noemde: “het enkele gemiddelde individu, de eenheid waaruit de bevolking bestaat”.

Jevons, W.S. (1871). *The theory of political economy* (III. 47). Londen, Engeland: Macmillan and Co. Geraadpleegd op <http://www.econlib.org/library/YPDBooks/Jevons/jvnPE.html>

³Het bestuderen van het model van de rationele economische mens kan ons veranderen, veranderen wie we denken dat we zijn, hoe we ons moeten gedragen en hoe anderen zich zullen gedragen. In Israël beoordeelden derdejaarsstudenten economie altruïstische waarden – zoals hulpvaardigheid, eerlijkheid en loyaliteit – als veel minder belangrijk in het leven dan eerstejaarsstudenten van dezelfde studie. Na het volgen van een cursus speltheorie (het bestuderen van strategie waarbij de modellen uitgaan van individueel eigenbelang) gedroegen Amerikaanse studenten zich egoïstischer en verwachtten zij dat anderen dat ook zouden doen. “Het verderfelijke effect van de eigenbelangtheorie is zeer verontrustend”, concludeert econoom Robert Frank, “Door ons aan te moedigen het slechtste van anderen te verwachten, brengt deze theorie het slechtste in ons naar boven: uit angst om de rol van de sukkel te moeten spelen, negeren we vaak onze nobele instincten”.

Frank, R., Gilovich, T. & Regan, D. (1993). Does studying economics inhibit cooperation? *Journal of Economic Perspectives*, 7: 2, 159-171.

Wang, L., Malhotra, D. & Murnighan, K. (2011). Economics Education and Greed. *Academy of Management Learning and Education*, 10: 4, 643-660.

Frank, R. (1988). *Passions within reason* (p. xi). New York, NY: W.W. Norton.

Vers 3. Eigenbelang versus altruïsme

Prof: Eigenbelang is een waardevolle economische eigenschap en kan via de markt collectief welzijn genereren.

Studenten: Wij zijn zeer sociale dieren, gemotiveerd door onze belangstelling voor anderen
- dat kan niet buiten het model blijven.

Discussie: Denk je dat mensen vooral uit eigenbelang handelen of sociaal gemotiveerd zijn, of een mix van beide? Wanneer botsen deze twee eigenschappen? Geef voorbeelden uit het dagelijks leven.

PROF

Eigenbelang, daar komt het op aan
als we tot ruilhandel over willen gaan.
In het model waar de economie op is gebaseerd
is de mens alleen in zichzelf geïnteresseerd.

POTATO

Maar we bestaan uit zoveel meer dan alleen eigenbelang!
Als je alleen ego toont komt de rest in het gedrang.

BRASH

Rechtvaardigheid! Vrijgevigheid! Gemeenschapszin!

POTATO

...ontbreken in het model en volgens ons moeten ze erin!⁴

FACTS

Als je ons gedrag en dat van de blindmuis⁵ bestudeert
zie je dat wij veel socialer zijn georiënteerd.
Wij werken samen, helpen elkaar en delen,⁶
zaken die andere diersoorten weinig kunnen schelen.⁷

POTATO

Het is van cruciaal belang, dit aspect van ons wezen.
We zijn zoveel meer dan alleen dollarjagende beesten.⁸

Referenties

⁴ Adam Smith schreef over de eigenschappen van de mensheid in twee belangrijke werken, zijn *Theory of Moral Sentiments* uit 1759 en zijn boek *The Wealth of Nations* uit 1776. Tegenwoordig is Smith vooral bekend omdat hij de menselijke neiging tot ruilhandel en uitwisseling en de rol van eigenbelang in het functioneren van markten heeft opgemerkt. Maar hoewel hij geloofde dat eigenbelang “van alle deugden diegene is die het meest nuttig is voor het individu”, geloofde hij ook dat het verre van de meest bewonderenswaardige van onze eigenschappen was, dat waren volgens hem namelijk onze menselijkheid, rechtvaardigheid, vrijgevigheid en gemeenschapszin, “de kwaliteiten die het nuttigst zijn voor anderen”. Was hij van mening dat de mensheid alleen door eigenbelang werd gemotiveerd? Helemaal niet. “Hoe egoïstisch de mens ook mag zijn”, schreef hij, “er zijn duidelijk enkele principes in zijn aard waardoor hij zich interesseert voor het lot van anderen, en hun geluk noodzakelijk voor hem wordt, hoewel hij er niets aan ontleent, behalve het plezier om het te aanschouwen”.

Smith, A. (1759). *The Theory of Moral Sentiments* (boek 1, hoofdstuk 1). Londen, Engeland: A. Millar. Geraadpleegd op: <http://www.econlib.org/library/Smith/smMS.html>

Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (boek 1, hoofdstukken 2.1 en 2.2). Herdruk 1994, New York, NY: Modern Library.

⁵ *Homo sapiens* is de meest coöperatieve soort op de planeet. Hij overtreft mieren, hyena's en zelfs de naakte blindmuis als het gaat om samenleven met mensen die niet tot onze naaste familie behoren.

⁶ Mensen zijn niet alleen op zichzelf gericht, maar ook op anderen. We helpen vreemden met zware bagage, houden deuren voor elkaar open, delen eten en drinken, geven geld aan goede doelen en doneren bloed - lichaamsdelen zelfs - aan mensen die we nooit zullen ontmoeten. Peuters van amper veertien maanden oud helpen anderen door hen onbereikbare voorwerpen aan te reiken, en kinderen van amper drie jaar oud delen hun snoepjes met anderen. Natuurlijk delen mensen niet altijd. Het opmerkelijke is dat we überhaupt delen.

Monbiot, G. (2015, 14 oktober). We're not as selfish as we think: here's the proof. *The Guardian*. Geraadpleegd op: <https://www.theguardian.com/commentisfree/2015/oct/14/selfish-proof-ego-humans-inherently-good>

Jensen, K., Vaish, A. & Schmidt, M. (2014). The emergence of human prosociality: aligning with others through feelings, concerns, and norms. *Frontiers in Psychology*, 5, 822. Geraadpleegd op: <http://journal.frontiersin.org/article/10.3389/fpsyg.2014.00822/full>

⁷ Volgens economen Sam Bowles en Herb Gintis oefenen mensen in sociale groepen doorgaans “sterke wederkerigheid” uit: zij gedragen zich als voorwaardelijke samenwerkers (geneigd om samen te werken zolang anderen dat ook doen), maar ook als altruïstische straffers (bereid om overlopers en meelifters te straffen, zelfs als dat ons persoonlijk iets kost). Het is de combinatie van deze twee eigenschappen die leidt tot het succes van grootschalige samenwerking in de samenleving.

Bowles, S. & Gintis, H. (2011). *A Cooperative Species: Human Reciprocity and Its Evolution* (p. 20). Princeton, NJ: Princeton University Press.

⁸ In de jaren 1880 beschuldigde Charles Stanton Devas John Stuart Mill ervan dat hij in zijn economisch model van de mens alleen “het dollarjagende dier” onderzocht.

Devas, C.S. (1883). *Groundwork of Economics* (p. 43). Londen, Engeland: Longmans, Green and Co.

Vers 4. Motivatie en stimulans

Prof: We kunnen onszelf modelleren als werkhatend, luxeliefhebbend en gemotiveerd door geld.

Studenten: We zijn ook intrinsiek gemotiveerd - en als er geld bij komt kijken kan dat zelfs ondermijnd worden.

Discussie: Hebben mensen een hekel aan werk of zijn ze eigenlijk gewoon op zoek naar een doel? Geef voorbeelden van situaties waarbij geld ons motiveert, en situaties waarbij onze motivaties en/of relaties ondermijnd worden door de introductie van geld.

PROF

Wij mensen haten werken, maar we moeten het aanvaarden.
Alleen geld motiveert ons, we zijn luxepaarden.⁹

POTATO

Met geld kom je niet ver, het is eigenlijk niets waard...
Wat motiveert ons? Een doel! Dat zit in onze aard.

FACTS

Soms werken we omdat we het doel ons boeit.
Ons enthousiasme neemt juist af als er geld mee is gemoeid.¹⁰

BRASH

Werken voor geld? Niet iedereen vindt dat fijn.

POTATO

Soms doen we dingen gewoon omdat ze belangrijk zijn.

Referenties

⁹ John Stuart Mill speelde een cruciale rol bij het creëren van het karakter van de

economische mens. Hij schreef in 1844 dat politieke economie “niet de gehele aard van de mens behandelt... noch het gehele gedrag van de mens in de maatschappij. Het houdt zich alleen bezig met de mens als een wezen dat rijkdom wil bezitten”. Aan dit verlangen naar rijkdom voegde Mill twee andere overdreven kenmerken toe: een diepe afkeer van werk en een liefde voor luxe. Hij gaf toe dat het resulterende beeld “een willekeurige definitie van de mens” was, gebaseerd op “premissen die totaal ongegrond kunnen zijn”, waardoor de conclusies van de politieke economie “alleen in abstracto waar zijn”. Maar hij rechtvaardigde zijn karikatuur door erop te vertrouwen dat geen enkele “politieke econoom ooit zo absurd zou zijn om te veronderstellen dat de mensheid werkelijk zo is samengesteld”, en voegde eraan toe dat “dit de wijze is waarop de wetenschap noodzakelijkerwijs te werk moet gaan”.

Mill, J.S. (1844). *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy. Essay V. On the Definition of Political Economy; and on the Method of Investigation Proper To It*. Londen, Engeland: Longmans, Green, Reader and Dyer. Geraadpleegd op: www.econlib.org/library/Mill/mlUQP5.html

¹⁰ “Naarmate markten zich uitbreiden naar domeinen van het leven die traditioneel worden beheerst door niet-marktgebonden normen, wordt het idee dat markten de goederen die zij uitwisselen niet raken of bezoedelen steeds ongeloofwaardiger”, waarschuwt filosoof Michael Sandel. “Markten zijn niet louter mechanismen; ze belichamen bepaalde waarden. En soms verdringen marktwaarden niet-marktnormen die de het waard zijn om aandacht aan te besteden”.

Een voorbeeld hiervan werd ontdekt bij een onderzoek in een aantal dorpen rond Morogoro, Tanzania. Er werd aan de dorpsbewoners gevraagd om een halve dag samen gras te maaien en bomen te planten op het plaatselijke schoolplein. In dorpen waar ze een kleine vergoeding kregen om deel te nemen, waren 20% minder mensen bereid om mee te doen dan in dorpen waar helemaal niet over geld werd gesproken. Van degenen die voor het werk werden betaald – met een typisch dagloon – zeiden de meesten na afloop bovendien dat zij ontevreden waren over de taak en de beloning, terwijl de overgrote meerderheid van degenen met wie helemaal niet over geld werd gesproken, hun tevredenheid uitspraken over het feit dat zij iets nuttigs voor hun dorp hadden gedaan.

Sandel, M. (2012). *What Money Can't Buy: The Moral Limits of Markets*. Londen, Engeland: Allen Lane.

Kerr, J. et al. (2012). Prosocial behavior and incentives: evidence from field experiments in rural Mexico and Tanzania. *Ecological Economics* 73, 220–227.

Vers 5. Rationaliteit en informatie

Prof: We kunnen de mensheid prima modelleren met volledige informatie en volledige rationaliteit.

Studenten: Het leven is inherent onzeker, we nemen beslissingen op basis van onvolledige informatie en heuristiek (vuistregels).

Discussie: Wanneer je iets koopt, welke informatie zoek je dan eerst op? En wanneer volg je een vuistregel? Hoe verandert dit naargelang wat je koopt? Hoe rationeel denk je dat je aankoopbeslissingen zijn? Welke andere factoren spelen hierbij een rol?

PROF

De rationele economische mens is alwetend.

Om steeds rijker te worden is hij heel berekenend.¹¹

Overal de prijs van kennen is voor hem kinderspel.¹²

Natuurlijk is het een abstractie, maar zo werkt het wel...¹³

BRASH

Nee.

FACTS

Nee, economische mens is een bovenmenselijke versie.

In het echte leven heeft niemand die precisie.

We gebruiken vuistregels¹⁴ als we gaan shoppen.

Je kunt nooit alles weten, het model kan dus niet kloppen!

POTATO

De mens in het model, die gaat voor mij niet op.

Een menselijke gokkast¹⁵, daar lijkt-ie op!

Ja, we schatten de kosten in als we het beste begeren,
maar onzekerheden horen erbij, die kun je niet negeren.

Referenties

¹¹In de jaren 1870 wilde William Stanley Jevons het model van de mensheid in de economie mathematiseren. Hij baseerde zich op het concept “nut” van filosoof Jeremy Bentham – een “geluksberekening” gebaseerd op een ambitieuze classificatie van veertien soorten menselijk genot en twaalf soorten pijn – om zo een kwantificeerbare basis te creëren voor het opstellen van een universele morele en wettelijke code. Gebruikmakend van de wiskundige mogelijkheden van dit concept, ontworpen Jevons de “calculerende mens”, wiens fixatie op het maximaliseren van zijn nut hem voortdurend de consumptiebevrediging liet afwegen die hij uit elke mogelijke combinatie van zijn opties zou kunnen halen.

Morgan, M. (2012). *The World in the Model* (pp. 145-147). Cambridge, Engeland: Cambridge University Press.

¹²De negentiende-eeuwse versie van de economische mens was altijd al berekenend, maar hij was niet alwetend, en zijn inherente onzekerheid (die hem dwong te handelen op basis van meningen in plaats van kennis) versperde de weg naar volledige wiskundige modellering. In de jaren 1920 besloot econoom Frank Knight van de Chicago School of Economics daarom de economische mens twee goddelijke eigenschappen toe te kennen – perfecte kennis en perfecte vooruitziendheid – waardoor hij alle goederen en prijzen te allen tijde kon vergelijken. Hierdoor brak Knight definitief met het oude model: hij overdreef niet langer alleen herkenbare menselijke trekken, maar verfraaide zijn *Homo economicus* met bovenmenselijke krachten. Hiermee ging hij veel verder dan het overdrijven van een karikatuur en maakte hij een soort stripfiguur van de menselijke natuur.

Knight, F. (1999). *Selected Essays* (Deel 2, p. 18). Chicago, IL: University of Chicago Press.

¹³Milton Friedman onderschreef Knight's rechtvaardigingen in de jaren 1960, toen hij de stripfiguur verdedigde. Hij betoogde dat de vereenvoudigde veronderstellingen – en de stripfiguur die daaruit voort was gekomen – legitiem waren, aangezien mensen in het echte leven handelden “alsof” zij de berekeningen maakten die aan de rationele economische mens werden toegeschreven. Cruciaal is dat die stripfiguur rond dezelfde tijd door veel vooraanstaande economen van die tijd werd gezien als een voorbeeld, een model voor hoe de echte mens zich zou moeten gedragen. De rationele economische mens werd de definitie van rationaliteit, aldus de economische historica Mary Morgan, het werd “een normatief gedragsmodel dat echte economische actoren zouden moeten volgen”.

Friedman, M. (1966). *Essays in Positive Economics* (p. 40). Chicago, IL: University of Chicago Press.

Morgan, M. (2012). *The World in the Model* (p. 157). Cambridge, Engeland: Cambridge University Press.

¹⁴*Homo sapiens* kan duidelijk niet tippen aan de onfeilbaarheid van de rationele economische mens. Daarover is men het eens sinds de jaren 1950, toen Herbert Simon brak met zijn collega-economen en begon te bestuderen hoe mensen zich werkelijk gedroegen,

waarbij hij vaststelde dat hun rationaliteit sterk “begrensd” was. Zijn bevindingen, in de jaren 1970 aangevuld met die van psychologen Daniel Kahneman en Amos Tversky, hebben geleid tot het ontstaan van het vakgebied dat nu bekend staat als gedragseconomie en dat de vele soorten “cognitieve vooringenomenheid” bestudeert waardoor mensen systematisch afwijken van het ideale model van rationaliteit. Deze zogenaamde vooroordelen liggen ten grondslag aan onze heuristiek, de onbewuste mentale kortere weg die we nemen telkens wanneer we een “vuistregel” gebruiken om beslissingen te nemen. In de loop van duizenden jaren is het menselijk brein geëvolueerd, zodat het in een snel bewegende en onzekere wereld kan vertrouwen op snelle besluitvormingsinstrumenten, en in veel gevallen leidt die heuristiek ertoe dat we betere beslissingen nemen dan met exacte berekeningen het geval zou zijn.

¹⁵ Toen econoom Frank Knight van de Chicago School of Economics in de jaren 1920 besloot de economische mens te voorzien van de twee goddelijke eigenschappen van perfecte kennis en perfecte vooruitziendheid, gaf hij toe dat zijn voorstelling van de mens beladen was met “een formidabele reeks” kunstmatige abstracties, wat resulteerde in een wezen dat “andere mensen behandelt alsof het gokautomaten zijn”. Maar, zo redeneerde hij, de economische wetenschap had juist zo'n geïdealiseerde mens nodig om haar geïdealiseerde economische wereld mee te bevolken, om het potentieel van wiskundige modellering te ontketenen, en dus hield hij voet bij stuk.

Knight, F. (1999). *Selected Essays* (Deel 2, p. 18). Chicago, IL: University of Chicago Press.

Vers 6. Menselijkheid en natuur

Prof: De natuur kan worden gezien als een hulpbron, een economische input die ervoor dient om aan de eindeloze menselijke vraag te voldoen.

Leerlingen: Wij maken deel uit van het web van het leven, en moeten een gevoel van zelfredzaamheid ontwikkelen zodat we in harmonie met de natuur kunnen leven.

Discussie: Hoe wordt onze leefwereld (“externe milieu-effecten”) behandeld in de gangbare economische theorie? Wat zijn er de gevolgen van als we de natuur zien in “natuurlijke hulpbronnen”? Hebben mensen een onverzadigbare behoefte, of hebben we een gevoel van sufficiëntie (of kunnen we dat ontwikkelen)? Geef voorbeelden uit het dagelijks leven, en bespreek de gevolgen.

PROF

De economie heeft input nodig en de wereld is vol...
met bronnen die we kunnen gebruiken voor onze lol.
Boren, ontbossen, graven en ontginnen,
wij zijn hier de baas en voor ons valt er veel te winnen.¹⁶

BRASH

Eh, sorry hoor, maar iedereen denkt zo niet.

POTATO

We zijn geen heersers maar juist één met ons leefgebied!¹⁷

PROF

Maar het menselijk verlangen is niet te stoppen¹⁸, hoor.
En waar de markt om vraagt, daar zorgen we voor!

FACTS

Dat is een kwestie van cultuur – we hebben behoefte aan sufficiëntie:
onderdeel zijn van de natuur en geen aparte categorie.
Dus, hebben we nog jaren van overconsumptie voor de boeg,
of vinden we een evenwicht: genoeg is genoeg?¹⁹

Referenties

¹⁶ In het traditionele westerse beeld van de mens heeft deze de natuur aan zijn voeten liggen en tot zijn beschikking staan. "Laat het menselijk ras het recht op de natuur, dat hem door goddelijke beschikking toekomt, terugwinnen", schreef de zeventiende-eeuwse filosoof Francis Bacon. Dat perspectief werd overgenomen door W. Arthur Lewis, grondlegger van de ontwikkelingseconomie, in zijn boek *Economics: Man and His Material Means*, dat tot doel had "de manieren te bestuderen waarop de mens zich een bestaan tracht te verwerven uit de aarde" door middel van "het meest efficiënte gebruik van schaarse middelen". Deze aanname van de heerschappij van de mens over de natuur gaat ver terug in de westerse cultuur, ten minste tot de eerste verzen van de Bijbel. Ze ligt ook ten grondslag aan de taal van de milieueconomie, die de levende wereld ziet als een opslagplaats van "natuurlijke hulpbronnen", alsof deze erop liggen te wachten - als een stapel legoblokjes - om door de mens te worden omgevormd tot iets nuttigs.

Bacon, F. (1620). *Novum Organon* (CXXIX). Geraadpleegd op: https://constitution.org/2-Authors/bacon/nov_org.htm

¹⁷ Maar in plaats van aan de top van de piramide van de natuur te staan, is de mensheid diep verweven met het web van de natuur. Wij maken deel uit van de levende wereld en staan er niet los van of boven: wij leven in de biosfeer, niet op de planeet. Zoals de Amerikaanse ecoloog Aldo Leopold het zo treffend formuleerde, moeten we onszelf anders gaan zien: "van veroveraar van de landgemeenschap tot gewoon lid en burger ervan". Deze verschuiving in perspectief - van piramide naar web, van top naar deelnemer - nodigt ons ook uit om verder te kijken dan antropocentrische waarden, en de intrinsieke waarde van de levende wereld te erkennen en te respecteren. "Wat echt nodig is," stelt denker Otto Scharmer, "is een diepere verschuiving in het bewustzijn, zodat we niet alleen voor onszelf en andere belanghebbenden gaan zorgen en handelen, maar in het belang van het hele ecosysteem waarin onze economische activiteiten plaatsvinden".

Leopold, A. (1989). *A Sand County Almanac* (p. 204). New York, NY: Oxford University Press.

Scharmer, O. (2013, 23 september). From ego system to eco system economies. *Open Democracy*. Geraadpleegd op: <https://www.opendemocracy.net/en/transformation/from-ego-system-to-eco-system-economies/>

¹⁸ Alfred Marshall schreef in zijn invloedrijke tekst *Principles of Economics* uit 1890: "De menselijke behoeften en verlangens zijn ontelbaar in aantal en zeer divers van aard. De onbeschaafde mens heeft inderdaad niet veel meer dan het brute dier; maar bij elke stap in zijn vooruitgang naar boven vergroot de verscheidenheid van zijn behoeften... hij verlangt naar een grotere keuze, en naar spullen die de in hem groeiende nieuwe behoeften zullen bevredigen".

Marshall, A. (1890). *Principles of Economics* (boek 3, hoofdstuk 2.1). Londen, Engeland: MacMillan and Co. Geraadpleegd op: http://files.libertyfund.org/files/1676/Marshall_0197_EBk_v6.0.pdf

¹⁹ “Waar en wanneer we in ons leven ook buitensporig zijn, het is altijd het teken van een nog onbekende ontbering,” betoogt psychoanalyticus Adam Phillips. Onze excessen geven aan hoe arm we eigenlijk zijn, en zijn een manier om die armoede voor onszelf te verbergen. Als het gaat om consumentisme, schuilt de armoede die we proberen te verbergen wellicht in onze verwaarloosde relaties met elkaar en met onze leefwereld. Psychotherapeute Sue Gerhardt zou het daar zeker mee eens zijn. “Hoewel we een relatieve materiële overvloed hebben, hebben we in feite geen emotionele overvloed,” schrijft ze in haar boek *The Selfish Society*, “Veel mensen zijn verstoken van wat er echt toe doet”.

Phillips, A. (2009, 8 augustus). Insatiable creatures. *Guardian*. Geraadpleegd op: <https://www.theguardian.com/books/2009/aug/08/excess-adam-phillips>

Gerhardt, S. (2010). *The Selfish Society: How We All Forgot to Love One Another and Made Money Instead* (pp. 32-33). Londen, Engeland: Simon & Schuster.