

OVERVLOED - HOOFDSTUK 4

De logica van het geven

'Music, sweet music'

Met onze hippe, kleine muziekapparaatjes past er in onze binnenzak meer muziek dan we in een jaar kunnen beluisteren. We hebben de beschikking over miljoenen popnummers, een enorme keur aan klassieke muziek, jazz, blues en volksmuziek. Ons hele leven is niet lang genoeg om alle muziek die tot dusver gemaakt is te beluisteren. Naast de westerse muziek die onze oren gewend zijn, is er een heel scala aan oosterse muziek, en Afrikaanse en Latijns-Amerikaanse ritmes. De enorme hoeveelheid muziek die wereldwijd wordt gemaakt, geeft een gevoel van overvloed. Er is zoveel, en we kunnen nog zoveel beluisteren.

Het gevoel van schaarste dat we met betrekking tot muziek kunnen voelen, is het gevoel dat we het niet allemaal zelf kunnen hebben. We willen meer muziek dan in onze kast staat. Deze schaarste is het gevolg van het feit dat we muziek als materiële goederen zien, als bezit dat in de materiële vorm van een cd of cassette wordt gekocht. Dit is het ruilsysteem van goederen, waar ons kapitalistisch systeem op is gebouwd. Gefabriceerde goederen hebben een prijs, en worden met geld aangeschaft. Hoewel er wereldwijd een overvloed aan muziek bestaat, wordt onze toegang daartoe sterk begrensd door de manier waarop muziek wordt geproduceerd, op de markt wordt gebracht en wordt gekocht.

HET VERDELEN VAN DE KOEK

De economie is gebaseerd op de verspreiding van goederen in een situatie van schaarste. De schaarste van een product – zijn exclusiviteit – bepaalt de prijs. Als de prijs te hoog is, zal een concurrent dezelfde waar voor een betere prijs leveren. Zo wordt de beste mogelijke prijs voor producten door de wet van vraag en aanbod gereguleerd. Dit geldt alleen in een situatie met volmaakte mededinging.

Maar meestal bestaat zo'n situatie niet. Als iemand een monopolie op bepaalde goederen heeft – als hij de enige is die ze produceert – kan hij vragen wat hij wil, omdat de koper geen andere mogelijkheid heeft. Hoewel monopolieën buiten de overheid zeldzaam zijn, wemelt de economische geschiedenis van de kartels. Hierbij wordt de markt gedomineerd door een kleine groep producenten die onderling een bepaalde prijs voor hun goederen afspreken.²⁰

De gedachte achter deze economische wet is dat er een vaste hoeveelheid goederen is, maar dat de vraag variabel is. Het totale aantal beschikbare goederen vormt de te verdelen koek. Als de vraag naar goederen groter wordt dan de beschikbaarheid, zal de prijs stijgen, omdat het totale aantal goederen vastligt. De verdeling van de goederen wordt bepaald door ons distributiesysteem. Worden goederen bijvoorbeeld verdeeld op basis van behoeften, of op basis van vermogen? De grootte van de koek zelf wordt als gegeven beschouwd, dus houden we ons vooral bezig met de vraag hoe we deze gaan verdelen. Wanneer we een echte koek verdelen, kan ieder plakje maar één keer gegeten worden. Hetzelfde geldt voor elke andere begrensde situatie: een beperkt aantal scheppen om sneeuw mee te ruimen of de grote vraag naar beperkt beschikbare appartementen in de binnenstad. De fysieke grens staat vast en we kunnen een besluit nemen over de mogelijkheden in de verdeling.

HET NUL-SOMSPEL VOORBIJ

Als we het hebben over een koek van materiële goederen, dan denken we volgens de logica van een nul-somspel. Stel, ik heb 100 eenheden van iets waar we allebei waarde aan hechten, en jij hebt niets. Ik geef jou 50 eenheden. Nu ben jij de trotse bezitter van 50 eenheden, en ik heb er 50 over. Jouw winst is mijn verlies, en mijn verlies is jouw winst; een verlies-winsituatie. Dit is de nul-somspellogica van het economische ruilen, het rekenen volgens de ‘teverdelen-koekmethode’. De grootte van de koek ligt vast, en het is de vraag hoeveel iedereen krijgt. Deze manier van economisch denken geldt voor materiële goederen, maar wanneer het om informatie gaat, ligt dat anders. Als ik een idee heb en dat deel met jou, dan hebben we daarna beiden het idee. Geen van beiden verliest daar iets mee. Laten we dit met de situatie hierboven vergelijken. Ik heb 100 eenheden aan ideeën en ik geef jou er 50, zodat je nu de 50 hebt die ik je gegeven heb. Maar het is niet zo dat ik datgene kwijt ben wat ik jou heb gegeven. Mijn aantal van 100 is niet afgenomen door jou er 50 te geven. Ik kan zelfs beweren dat mijn voorraad is toegenomen; door te delen met jou is de waarde van het idee immers ook voor mij toegenomen. Ik zou kunnen zeggen dat ik nu 150 eenheden heb: de 100 waar ik mee begon en de 50 die ik jou gegeven heb.

Dus ik heb er dan 150 en jij 50. De koek van onze gezamenlijke ideeën is nu 200 eenheden groot. We hebben onze gemeenschappelijke voorraad verdubbeld door te geven en te delen. Dit is geen nul-somspel, maar een wederzijds voordeel: een win-winsituatie. Delen in plaats van ruilen heeft voor ons beiden voordeel.

Bij het uitwisselen van ideeën handelen we volgens de logica van het geven. Ik deel mijn ideeën graag met anderen. Het idee wint niet aan kracht als het alleen van mij is. Informatie valt onder de logica van het geven, net als plezier. Iemand met een vrolijke kijk op het leven, of iemand die veel lacht, verspreidt plezier. Dit maakt haar op haar beurt weer vrolijk. De meest levensblijve persoon is niet degene die over een vaste voorraad plezier beschikt en deze spaarzaam uitgeeft, maar juist diegene die anderen laat meegenieten van een onuitputtelijke voorraad plezier in royale uitbarstingen van vreugde. Gedeelde vreugde is dubbele vreugde. Jou iets geven, geeft mij plezier. Vreugde schenken vergroot mijn vreugde. Liefhebben maakt dat ik me geliefd voel. Mijn nieuwsgierigheid en opwinding delen doet mijn nieuwsgierigheid en opwinding toenemen. Emotionele waarden maken geen deel uit van de nul-somstructuur van economische handel. Voor deze waarden geldt dat hoe meer je geeft, hoe meer je ontvangt en hoe meer je op jouw beurt weer produceert. Dit is de fundamentele eigenschap van liefde in al zijn gedaanten, zoals vertrouwen, zorgzaamheid en vriendschap.

Sommigen willen iedere vorm van delen en geven reduceren tot de logica van de handel. Zij beweren dat wanneer ik een idee, mijn plezier of mijn gevoel met jou deel, mijn motivatie nog steeds is er zelf beter van te worden en te profiteren van wat ik er voor terug krijg. Op deze manier is wederzijds voordeel mogelijk, maar onder strikte voorwaarden: voor wat, hoort wat. We zijn beiden tevreden, maar we hebben niet echt gedeeld. We hebben geruild. Dit is de logica van de zakelijke overeenkomst, maar delen gaat verder dan ruilen of verhandelen.

HET INFORMATIETIJDPERK

Een groot deel van de handelswaar in het postindustriële tijdperk bestaat uit informatie: boeken, muziek, film en gegevens. Het verlichtingsideaal was om kennis via bibliotheken voor iedereen gratis

toegankelijk te maken. Het internet is een moderne variant op dit idee, hoewel voor veel informatie auteursrechtelijke beperkingen gelden. Het Gutenbergproject was een van de eerste pogingen om de meesterwerken uit de literatuur, waarvan de auteursrechten verjaard waren, beschikbaar te stellen op het internet.²¹

Omdat we muziek digitaal kunnen opslaan, is zij even makkelijk te delen als een databestand. Hetzelfde geldt voor video en film, die steeds vaker digitaal zijn, evenals televisie-uitzendingen. De software die op onze computer draait is ook een vorm van informatie. Alle voortbrengselen van de menselijke geest kunnen als informatie worden gerepresenteerd. Medicijnen bijvoorbeeld zijn niets anders dan eenvoudig te reproduceren chemische formules. Al deze verschillende vormen van informatie – boeken, muziek, films, software, medicijnen, enzovoort – noemen we intellectuele eigendommen. Het is curieus dat we deze intellectuele eigendommen benaderen met de logica van de materiële dingen, terwijl ze vallen onder de logica van het delen van ideeën. De spanning zit al in de naam ‘intellectueel eigendom’. Wanneer intellectuele eigendommen als materiële goederen worden beschouwd, wordt elke afzonderlijke kopie in rekening gebracht, of dit nu een muziek-cd, een video, een softwareprogramma of een pil is. De prijs die we uiteindelijk moeten betalen staat niet logisch in verhouding met de informatie, die oneindig te verspreiden is, noch met het materiaal, dat nagenoeg niets kost.

‘CLOSED SOURCE’ EN ‘OPEN SOURCE’

Ook software is een geheel van regels. Daarmee is het eenvoudig te reproduceren en goedkoop op te slaan. Er zijn in hoofdzaak twee filosofieën over het verspreiden van software. Microsoft heeft een bijna monopolie verkregen op de markt voor besturingssystemen, zoekprogramma’s en kantoorapplicaties. Het bedrijf heeft zijn enorme vermogen te danken aan de ontwikkeling van software en het verlenen van licenties. Het beleid is dat we moeten betalen voor ieder kopie van het product. In feite moeten we zelfs betalen voor iedere computer waar we de software op installeren. Microsoft kan, vanwege zijn monopoliepositie, hoge prijzen vragen en enorme marges aanhouden, omdat de software van het bedrijf de feitelijke standaard is geworden voor communicatie en gegevensuitwisseling. Deze werkwijze is het ‘closed source’ model van intellectueel eigendom. Linux is een voorbeeld van de andere filosofie over software; het ‘open source’ systeem. Linux is een besturingssysteem dat Linus Torvalds ontwikkelde toen hij postdoctoraal student was. Hij stelde de broncode van deze software gratis beschikbaar. Iedereen kan sindsdien de software gratis gebruiken en verbeteringen aanbrengen, zolang hij de resultaten maar deelt met anderen en de broncode open houdt. Dit heeft geresulteerd in een gemeenschap van programmeurs die de software zodanig verbeteren dat het nu kan wedijveren met de producten van Microsoft.

De filosofie die achter de uitvoering van deze twee besturingssystemen zit is zeer verschillend. Het ‘closed source’ systeem volgt de benadering van de ‘te verdelen koek’ die voor materiële goederen geldt. Hier is de verspreiding van intellectuele goederen onderhevig aan de beperkende logica van handel. Het ‘open source’ systeem volgt de filosofie dat gedeelde ideeën een win-winsituatie opleveren en daarmee voor ons allemaal de koek drastisch vergroten. Het ‘open-source’ model volgt de logica van het geven. De makers worden niet betaald van de opbrengsten van de verkoop van de software, maar hebben een vaste baan. Soms leveren ze hun bijdrage uit plezier, vanwege hun vindingrijkheid, of omdat ze er van houden puzzels op te lossen. Een deel van dit plezier komt voort uit het werken in een gemeenschap, ook al werken de programmeurs in hun eentje, in alle uithoeken

van de wereld. Het 'closed source' systeem werkt met kostbare licenties en wordt beschermd door uitvoerige veiligheidsmechanismen. Het 'open source' systeem is gratis en beschikbaar voor iedereen. Wat geldt voor software, geldt ook voor alle andere soorten informatie: teksten, muziek, fotografie, film, gegevens, maar ook formules voor medicijnen, genetische codes enzovoort. We kunnen ons verschillende 'open source' gemeenschappen voorstellen waar de informatie vrij beschikbaar is voor verdere ontwikkeling.

Zijn deze 'open source' gemeenschappen echt mogelijk? Als bezwaar kan worden aangevoerd dat de opbrengst van het product nodig is om de auteurs te betalen. In het geval van software zien we dat het niet veel uitmaakt. De twee besturingssystemen zijn vergelijkbaar. Dat komt omdat feitelijk hetzelfde soort mensen aan het programmeren is. Waarom zouden in het geval van medicijnen, de universiteitslaboratoria inferieur zijn aan die van grote bedrijven? Zijn de salarissen van de betrokken onderzoekers werkelijk de grootste kostenpost? Als iets wordt ontwikkeld met behulp van gemeenschapsgeld, waarom zou het dan niet vrij beschikbaar zijn voor diezelfde gemeenschap, voor ons allemaal? En waarom zouden we het niet willen delen met anderen, terwijl het uitwisselen van ideeën met anderen nu juist plezier oplevert?

HET VERSPREIDEN VAN INFORMATIE

Waarom zou het intellectuele werk van een ontwerper, muzikant, filmmaker of programmeur niet worden beloond volgens de logica van het geven? Natuurlijk moeten de auteurs van informatie beloond worden, maar het is de vraag of een distributiesysteem dat bedoeld is voor materiële goederen wel zo gunstig voor hen is.

Ten eerste is er bij materiële goederen sprake van een productieketen: goederen beginnen als grondstof, doorlopen een productieproces, worden opgeslagen, gedistribueerd en uiteindelijk aan de detailhandel verkocht, voordat ze door de consument worden gekocht. Hetzelfde bedrijfskundige model wordt toegepast op goederen die op informatie gebaseerd zijn. Het resultaat is dat maar een paar procent van de prijs van een cd uiteindelijk in de zak van de componist en de uitvoerende artiest belandt. De rest gaat naar verscheidene tussenpersonen en een uitgebreide marketing. Ten tweede zijn de kosten om meer kopieën te maken verwaarloosbaar. Neem de audio-cd. Als een cd 20 euro kost en jouw jaarlijkse muziekbudget bedraagt 200 euro, dan kun je je tien cd's veroorloven. Van die bestede 200 euro gaat slechts een paar procent, zeg 10 euro, naar alle auteurs en muzikanten samen. De resterende 190 euro gaan op aan productie, distributie, opslag, detailhandel en reclamekosten.

Als muziek als data wordt verspreid, dan zijn er nauwelijks productiekosten aan dit medium verbonden. En als de hoeveelheid muziek die op één cd past jou 1 euro kost, dan levert hetzelfde budget van 200 euro jou 200 cd's op. Je zou twintig keer zoveel muziek tot je beschikking krijgen en de artiesten zouden ook een significant hoger percentage ontvangen. Als de helft van wat je besteedt naar de artiesten zou gaan, ontvangen zij 100 euro, tien keer zoveel als bij het andere systeem. Producenten en tussenpersonen zien hun aandeel zakken van 190 naar 100 euro, maar ze zullen daar ook veel minder werk voor verzetten. We hebben het distributiesysteem voor materiële goederen verruild voor een distributiesysteem voor informatie en iedereen is er rijker van geworden. De muzikliefhebber heeft de beschikking over meer muziek en de artiesten krijgen een hoger percentage. In het 'teverdelen-koeksysteem' kan iedereen slechts een beperkt aantal cd's bezitten en kunnen we allemaal maar een klein deel van de beschikbare muziek krijgen. Maar we zouden over veel meer muziek kunnen beschikken zonder de mensen die de muziek maken te schaden. In dit

geval kan de koek van beschikbare middelen drastisch worden vergroot. Onze inventiviteit is dan gericht op de vraag hoe we de koek voor alle betrokkenen kunnen vergroten en onze energie wordt niet verspild aan het begeleiden van de distributie.

Natuurlijk slaan we een groot aantal tussenpersonen over en het gebruikelijke bezwaar is dat er banen verdwijnen. Maar waarom zouden we blijven betalen voor een systeem waar we niet bij gebaat zijn? We willen betalen voor de muziek, film, tekst en software zelf, en niet voor de productie, de verzending en het distributieproces dat allemaal materiële producten oplevert. Een ander bezwaar betreft het plezier dat het zoeken in een boekwinkel of platenzaak oplevert. Dat plezier kan blijven bestaan voor hen die daar voor willen betalen. Zelfs als de tekst van een boek op internet beschikbaar zou komen, dan nog zouden veel mensen het boek zelf kopen, net zoals ze een mooie houten boekenkast aanschaffen. De belevenis van het boeken kopen kan meer een soort sociale ontmoeting worden, zoals in grote boekwinkels, waar zelfs koffie geschonken wordt. We zouden de manieren waarop we de vorm en inhoud verspreiden van elkaar moeten scheiden.

Het hierboven beschreven distributiesysteem voor informatie is nog steeds ver verwijderd van het compleet op geschenken gebaseerde systeem. We kunnen ons een systeem voorstellen waarbij auteurs, makers en bedenkers tevreden zouden zijn met een vaststaand bedrag, waarna het product binnen het publieke domein voor iedereen vrij toegankelijk is. De looptijd van auteursrechten drastisch verkorten zou hetzelfde effect hebben. Als popmuziek maar een paar jaar auteursrechtelijk beschermd zou zijn, dan zou degene die de laatste hits wil voor dit voorrecht moeten betalen, terwijl voor iedereen die tot wachten bereid is, de muziek gratis beschikbaar is. Stel je voor dat na vijf jaar alle software gratis en alle medicijnen merkloos zouden zijn. Zouden programmeurs, muzikanten en medische onderzoekers hun roeping dan echt opgeven? Wij zullen alleen moeten gaan inzien dat waarde in informatie zit, en niet in materiële dingen. Hoe zou het leven eruitzien als de overvloed aan creaties die door de menselijke geest wordt voortgebracht kosteloos beschikbaar zou zijn? Het systeem dat we nu gebruiken beperkt de vrije toegang tot de creaties van de menselijke geest, waardoor we allemaal armer zijn.

Het huidige systeem van distributie en toekenning zorgt voor onnodige schaarste voor ons allemaal, omdat het gebaseerd is op het economisch handelssysteem van materiële goederen. Feitelijk verschilt het op de logica van het geven gebaseerde systeem van delen niet erg van de netwerken die de laatste jaren op internet zijn ontstaan en met behulp waarvan muziek en gegevens uitgewisseld kunnen worden. Het internet heeft altijd een anarchistisch, anticommercieel kantje gehad en is er tot dusver aardig in geslaagd dit vast te houden. Dit is volledig in de geest van de uitvinder van het 'World Wide Web', Tim Berners-Lee, die geen auteursrechten claimde en er geen geld aan verdiende. Het internet is 's werelds grootste mededelingenbord, klets- en ontmoetingsplaats geworden en maakt het mogelijk dat totaal onbekenden de inhoud van hun harde schijf uitwisselen; cyberburen die hun platencollectie delen. Gebruikers die auteursrechtelijk beschermd materiaal uitwisselen zijn wellicht in overtreding van bestaande wetten. Het interessante is echter dat programma's waarmee bestanden kunnen worden uitgewisseld, niet vanuit een winstoogmerk zijn ontwikkeld, maar vanwege de uitdaging, vindingrijkheid en ter provocatie van de gevestigde orde. Voor jonge programmeurs is het een heerlijke uitdaging om de zwakke plek van een systeem op te sporen. Zo bezien is het ontwerpen van computervirussen de ultieme uitdaging, het ultieme computerspel. Consumenten delen graag hun bezittingen op deze manier. Platenmaatschappijen hebben tot dusver vastgehouden aan hun achterhaalde distributie- en detailhandelsysteem en hebben overtreders

aangeklaagd, waardoor ze al hun klanten als potentiële criminelen zijn gaan zien. Bedrijven die op een creatieve manier aan het nieuwe distributiesysteem deelnemen, in plaats van zich ertegen te verzetten, winnen klanten die nog steeds graag bereid zijn de makers van het werk te betalen.

EEN MERKLOOS VOORTBESTAAN

De logica van het geven geldt voor alles wat met informatie te maken heeft. Een interessant voorbeeld zijn geneesmiddelen. Medicijnen tegen aids werden oorspronkelijk zowel in de ontwikkelde als de ontwikkelingslanden tegen erg hoge prijzen verkocht. Fabrikanten voelden zich gerechtigd veel te vragen, omdat ze veel hadden moeten investeren. Maar als we ons afvragen wie van deze hoge winst profiteert, beseffen we dat het de aandeelhouders van het bedrijf zijn, niet de samenleving in het algemeen. Dit roept een aantal vragen op. Als medicijnen door de overheid worden gereguleerd, waarom kan diezelfde overheid zich dan niet essentiële medicijnen voor nationale noodgevallen toe-eigenen, en de medicijnfabrikanten hiervoor schadeloos stellen? De merkloze versie van een medicijn kan voor een fractie van de kosten worden geproduceerd. In het geval van de medicijncocktail tegen aids, wordt de merkloze versie in ontwikkelingslanden geproduceerd voor slechts één procent van de kosten in de ontwikkelde landen.

Geneesmiddelen worden verkocht alsof het materiële goederen met een intrinsieke waarde zijn, terwijl het feitelijk brokjes informatie zijn die eenvoudig en goedkoop kunnen worden vermenigvuldigd. Als een miljoen klanten in de ontwikkelde landen het medicijn een jaar lang kunnen kopen voor 10.000 euro, dan is de totale omzet 10 miljard. Als dertig miljoen mensen die het medicijn niet kunnen betalen, het gratis krijgen via merkloze geneesmiddelen, dan zal het bedrijf nog steeds dezelfde winst maken en tegelijkertijd vele miljoenen levens meer verlengen. Wat is nu nog het argument om de verkoop te beperken? Bij het 'closed source' systeem doen we uiteindelijk niets anders dan het hamsteren van de creatieve voortbrengselen van de menselijke geest, waardoor iedereen uiteindelijk armer wordt. Dit is geen natuurlijke, maar kunstmatige schaarste, een kunstmatige situatie die is ontstaan uit de manier waarop wij tegen goederen aankijken.

Als het systeem dat oorspronkelijk voor materiële goederen bedacht is zo slecht dienst doet, waarom houden we daar dan aan vast in het informatietijdperk? In essentie zijn geneesmiddelen een ander soort goederen dan dure horloges of auto's, waarbij we de aanvoer van exclusieve lijnen bewust beperken, om zo de mimetische begeerte aan te wakkeren en de prijs hoog te houden.

KETTERSE ECONOMIE

Door kennis kosteloos te delen, zal deze een extra aanstekelijke uitwerking op ieder van ons hebben. Het soort ellende dat we te boven proberen te komen is niet de schaarste die is ontstaan uit het hebben van te veel verlangens, maar de armoede van het gevecht om de primaire bestaansmiddelen. Dit verklaart ten dele waarom onze welvaart niet wijder verspreid is, terwijl we zo goed zijn in het produceren. Waarom bestaat er zoveel ellende temidden van zoveel weelde? Soms is het tekort te wijten aan natuurlijke beperkingen, zoals arme grond en een onherbergzame omgeving, maar vaak is het een gevolg van de manier waarop ons economisch systeem goederen produceert. Wij produceren veel dingen, maar hebben een tekort aan consumenten die ze kunnen betalen. We produceren veel te veel van de verkeerde dingen.

We moeten een manier vinden om te voorzien in basisbehoeften als voedsel, kleding en onderdak, maar ook onderwijs en medische voorzieningen. Dat zou mensen de vrijheid geven om te bepalen

wat ze met hun leven willen doen. Er is geen economische noodzaak om de minder bedeelden te helpen en misschien kunnen we proberen een ethiek te vinden die deze verantwoordelijkheid voor ons vastlegt. Maar als we het idee loslaten dat de welvarende, ontwikkelde landen vastzitten in hun draaimolen van schaarste en als we onze overvloed erkennen, dan kunnen we ons gaan afvragen wat we gezamenlijk te bieden hebben, als land en als beschaving. Door deze nieuwe piramides zullen we onze egocentrische obsessie voor het maken van leuke speeltjes loslaten en niet langer aandringen op een dermate hoge prijs van kennis en creativiteit dat deze zaken voor anderen onbereikbaar blijven.

Ook op het persoonlijke vlak ontdekken we dat de wet van het geven werkt. Verbruikte energie komt terecht in een circulair proces van opladen en geven, zodat er een steeds groter vermogen en steeds grotere reserve ontstaat. De snelste loper is niet diegene die al zijn energie opspaart om deze in een keer op te gebruiken, maar degene die zijn lichaam door veel beweging traint. Door het constante verbruik van energie wordt het lichaam sterk. In de logica van het geven is het niet de persoon die het meest spaart die het meeste heeft, maar juist de persoon die het meeste uitgeeft. Dit is de hoeksteen van wat binnen het normale economische handelssysteem als ketterij wordt beschouwd: hoe meer je uitgeeft, hoe meer je overhoudt. Het draait er niet om zoveel mogelijk voor jezelf te houden, maar om zoveel mogelijk weg te geven.

Het idee van het overschot geldt ook op het gemeenschappelijke niveau. Het is onze taak te beslissen waar we het overschot voor gaan gebruiken. Veel van wat we ontwikkelen kan worden gedeeld, net zoals ideeën kunnen worden gedeeld en daardoor iedereen rijker maken, bijvoorbeeld via een 'open source' gemeenschap. Maar omdat we een achterhaald economisch systeem gebruiken dat ontwikkeld is voor materiële goederen, zijn we uiteindelijk onze producten aan het hamsteren. We weten dat de prijs afhankelijk is van de relatieve exclusiviteit. Een wezenlijk andere manier van werken is het beschikbaar maken van kennis, kunst en medicijnen voor een zo groot mogelijke groep. Dit zal tot een veel rijker gevoel van weelde leiden voor zowel consumenten als makers.

Het 'closed source' model is gebaseerd op een waargenomen gevoel van schaarste, op het begrip intellectueel eigendom en op een vergoeding van elk gebruik door middel van een systeem van licenties. Op zijn best is dit een win-verliessituatie, op zijn slechtst een verlies-verliessituatie. Maar bij de logica van het schenken, neemt de waarde van een product toe als het wordt gedeeld. Deze rijkdom wordt gemaakt door de overdaad van het individu, bijvoorbeeld door de programmeur die het leuk vindt een besturingssysteem samen met anderen te verbeteren. Steeds meer goederen waar de wereld op wacht, zijn gebaseerd op informatie, kennis, ontwerp, gegevens en creativiteit. Het materiaal van de goederen maakt slechts een klein deel uit van de totale waarde. Dit geldt voor horloges en cd's, maar ook voor kleding, sportschoenen en andere materiële dingen waarvan de materiaalkosten snel dalen. Daarom willen de ontwikkelde landen zo graag hun voortbrengselen beschermen door auteursrechten steeds weer te verlengen.²² De keuze die we kunnen maken is duidelijk: onze kennis exclusief houden, waardoor we allemaal armer worden of onze kennis delen, wat ons allemaal rijker maakt.

Noten

20. Kartelvorming is van alle tijden. In Japan bestaan er voor elk product vier grote merken die het leeuwendeel van de markt onder elkaar verdelen en prijsafspraken maken. De prijs van bier is voor elk merk hetzelfde, en de merken concurreren op smaak en marketing. In dit geval heeft de prijs dus niets met schaarste of met vraag en aanbod te maken.

21. Er zijn nu 13.000 boeken gratis online beschikbaar op www.gutenberg.org

22. Het Amerikaanse Congres heeft het copyright voor individuen en bedrijven in 1998 retroactief verlengd met twintig jaar, na een lobby van Disney om te zorgen dat Mickey Mouse niet in 2003 in het publieke domein terecht zou komen en dus door iedereen gebruikt zou kunnen worden. Tot 2019 komen er geen werken meer bij in het publieke domein. Er zijn verschillende initiatieven om werk te delen, zie bijvoorbeeld www.creativecommons.org.