Paradoxul Valorii

Ce au prezentat colegele noastre poartă numele de paradoxul valorii sau paradoxul diamantelor și al apei. Noi am substituit diamantele cu acele foi „fără restanță”. Idea paradoxului este aceea că deși apa este mult mai necesară, din punct de vedere al supraviețuirii, are un preț mult mai scăzut decât diamantele. Filosoful și economistul Adam Smith este creditat ca fiind cel care a descris și explicat acest paradox, deși aceste idei au apărut încă de pe vremea lui Platon sau Copernic. Paradoxul ne demonstrează că definirea valorii nu este un concept atât de ușor precum poate părea la prima vedere.

La prima întrebare (când nu ați fost constrânși de circumstanțe/când duhul v-a oferit posibilitatea să alegeți) vă gândeați la valoarea de schimb (exchange value) a fiecărui obiect, adică ce foloase materiale vă poate aduce ulterior. Dar, într-o situație de urgență, cum a fost exemplul nostru cu deșertul, ce contează mai mult este valoarea lor de utilizare (use value), adică cât de folositoare sunt ele în momentul de față. Și pentru că putem alege doar una dintre opțiuni, trebuie să luăm în considerare și costul de oportunitate (opportunity cost) și ce pierdem dacă renunțăm la cealaltă opțiune. Până la urmă, nu contează cât de mult vei obține din vânzarea diamantului dacă nu vei reuși să ieși din deșert în viață.

Economiștii moderni au introdus conceptul de „Utilitate” și o modalitate ușoară de a vedea cum evoluează utilitatea unui anumit obiect sau serviciu. Pe scurt, utilitatea unui anumit lucru este reflectată de cantitatea de bani pe care ești dispus să o plătești pentru a-l obține.

Revenind la scenariul cu deșertul, atunci când ți se face o nouă ofertă din 5 în 5 minute, introducem conceptul de utilitate marginală. Ea scade de fiecare dată când procurăm același obiect, adică, cu cât e mai ușor să obții ceva, cu atăt își pierde valoarea mai rapid. În prima ofertă, apa valorează mult mai mult decât diamantul pentru că ai nevoie de ea ca să supraviețuiești, dar, după un timp, procurăm toate sticlele de apă care ne sunt necesare pentru a tranversa deșertul și începem să alegem diamantele, care sunt mult mai greu de obținut. Economiștii se referă la conceptul de utilitate marginală ca fiind predispoziția cumpărătorului de a procura același serviciu sau produs over and over again fără a se plictisi de acesta.

În concluzie, ar trebui totuși să reținem că, deși obiectele ne oferă o anumită satisfacție, ele nu vor putea înlocui niciodată alți oameni și ar trebui să considerăm persoanele importante din viața noastră ca fiind mult mai valoroase decât orice diamant. Vă mulțumim pentru atenție.