

De economie van de eer

Van Dick Pels verscheen eveneens bij uitgeverij Ambo

De geest van Pim
Een zwak voor Nederland



Dick Pels

De economie van de eer

Een nieuwe visie op verdienste en beloning

Ambo|Amsterdam

Deze uitgave kwam tot stand met steun van de Van Ede Foundation en
het Fonds voor Bijzondere Journalistieke Projecten.

ISBN 978 90 263 2096 5

© 2007 Dick Pels

Omslagontwerp Studio Jan de Boer

Omslagillustratie Marcel van den Bergh/Hollandse Hoogte

Foto auteur Judith Dekker

Verspreiding voor België:

Veen Bosch & Keuning uitgevers n.v., Wommelgem

Inhoud

Vooraf: mijn kermis der ijdelheid 7

1 Wat is er mis met de meritocratie?

- Michael Young en Pim Fortuyn 13
- Franse toestanden 17
- Hollandse toestanden 21
- Sociale erfelijkheid 26
- De verdeling van geld, cultuur en roem 30
- Sociaal-individualisme en sociale meritocratie 35

2 Het grote geld

- Verdiene zonder verdienste 42
- Een duivels dilemma 46
- Publieke rijkdom 50
- Dilemma's van openbaarheid 55
- Minimax 61
- De 'tien' 67

3 Verdient Oprah wel wat ze verdient?

- Een alternatieve ladder van verdienste 74
- Meritocratie en dynastie 78
- Echt of nep? 82
- Een nietsdoende klasse? 85
- De moderne persoonlijkheidscultus 89
- Naar een zuivere economie van de eer 93

4 Eerherstel voor de eer

- Preutse democratie 98

Schaarste, erkenning en wedijver 101
Eerzucht en hebzucht 105
De klassieke eerethiek 109
De individualisering van de eer 112
Naar een eervolle democratie 118

5 **Felix meritis**

Horzels en werkbijen 123
Noch de staat, noch de markt 128
Draagvlak-denken 132
De beroepseer in discussie 137
Beroepsprestige en functiewaardering 143
Pluralisme van verdiensten 147

6 **Naar een sociale meritocratie**

Herverdeling van de eer 153
Gelijkheid ten dienste van het verschil 156
Het nieuwe prijzen 161
Het theater van lof en blaam 165
Kansengelijkheid en herverdeling 169
Beloning en belasting 174
Nogmaals de 'tien' 178

Bibliografie 183

Register 189

VOORAF

Mijn kermis der ijdelheid

Dit boek gaat over geld en eer. Om het eerste heb ik nooit veel gegeven, om het tweede des te meer. Die houding wordt steeds zeldzamer. Geldingsdrang lijkt tegenwoordig samen te vallen met de drang naar geld. Mensen weten steeds beter wat ze waard zijn. Geld is het belangrijkste statussymbool geworden, en ambitie is dromen van een hoog salaris. Daarnaast wil iedereen beroemd worden. Maar ook in die droom vallen *fortune* en *fame* vaak samen. En faam wordt niet zozeer gekoppeld aan 'iets kunnen' maar aan 'het' hebben en 'op tv komen'.

Ik ben de zoon van een gesjeesde student economie met dichterlijk talent en een fraaie heldentenor, die eigenlijk Duits had willen studeren. Als jongste van tien kinderen uit een katholiek banketbakkersgezin mocht Emile als eerste naar de universiteit, maar hij haalde het niet en werd ten slotte boekhouder. Mijn moeder Tjits, dochter van een drogist uit Bolsward, haalde na de handelsavondschool (er was geen geld voor de mulo) zelfstandig allerlei boekhoudkundige diploma's en solliciteerde uiteindelijk op dezelfde baan als mijn vader. Maar de directeur van de Amsterdamse textielfirma Dröge zag op die plek toch liever een man. Thuis was de geest (ook de Heilige Geest) belangrijker dan het geld, en de weg omhoog en vooruit voor de vijf kinderen was – hoe kon het anders – de steeds maar hogere school.

In het laatste jaar van de lagere school werd mij door mijn leraar broeder Eleutherius een religieuze roeping aangepraat. Drie proefdagen in een Brabants klooster waren genoeg om mij daar levenslang van te genezen. Maar een geestelijke roeping heb ik altijd gehad. In de jaren zestig boog die af in een wat wereldser richting, toen iedereen 'het' wilde maken als popmuzikant. Jarenlang trok ik als gitarist met rock-, soul- en bluesbandjes door het land, en ik deed op mijn achttiende zelfs een minitournee door Duitsland. 'Die Holländische Kapelle': een mid-

delmatig Hilversums bandje dat luisterde naar de naam *The Guardians*, was één zomer beroemd in Giesen en Cuxhaven. Jammer genoeg was ik te verlegen als podiumpersoonlijkheid: wél techniek en integriteit, maar geen echte 'power'. Maar omdat ik het nog steeds wilde maken, verlegde ik mijn ambitie welbewust weer van de lage naar de hoge cultuur.

Er is een groot verschil tussen intellectuelen van de eerste en de tweede generatie. Als kind uit de lagere middenklasse, dat de academische cultuur moeizaam voor zichzelf moest veroveren, heb ik altijd een (iets te) scherp 'klassenbewustzijn' gehad. De zelfverzekerde bezitsrelatie met de cultuur van socioloog Bram de Swaan, die als jongeling rondliep in de cultuurstad Amsterdam en wist: 'Dit is allemaal van mij!', heb ik, en vele 'klassengenoten' met mij, nooit gehad. De socialistische studentenbeweging uit de jaren zeventig was, behalve een opstand van de aankomende tegen de zittende cultuurklasse, ook een soort machine voor de oorspronkelijke accumulatie van cultureel kapitaal. Hier leerden wij onszelf en elkaar stukken schrijven, spreken in het openbaar, organiseren en politiek bedrijven: de fijne kneepjes van de relatie tussen kennis en macht.

Meer dan door de wil tot de macht werd ik daarbij gedreven door ideeën: die zaten erin en moesten eruit. En daar zou ik een heel leven voor nodig hebben. Het helpt niet wanneer je beseft dat een roeping geen dwingende lotsbestemming is die van buiten komt, maar een echo van de oproep die je richt tot jezelf. Vanaf mijn kennismaking met Nietzsche en Ter Braak kon ik niet langer geloven dat de belangeloze waarheidsliefde iets anders was dan gesublimeerde eerzucht. Dat de wetenschap waardevrij was ging er bij mij niet in. Ik ben altijd overgevoelig geweest voor de macht die mensen met woorden over elkaar kunnen uitoefenen. Dus ook altijd geïnteresseerd in de mogelijkheid om de macht van het woord zelf actief te leren gebruiken. Die nietzscheaanse paradox van het 'actieve relativisme' is de intuïtie die aan mijn intellectuele leven ten grondslag ligt. Geldingsdrang en relativisme: een vreemde combinatie die me hopelijk van een teveel van beide heeft gered.

Ondertussen wilde ik nog wel steeds een beroemde intellectueel worden. Als socioloog heb ik altijd een ongezonde (en onsociologische) fascinatie gekoesterd voor grote mannen, vanaf Tecumseh en Napoleon tot en met allerlei fascistten. Vooral voor beroemde bohemiens en foute intellectuelen heb ik altijd een zwak gehad. Die verkeerde voor-

keur wortelt in mijn elementaire hang naar dissidentie en polemiek en mijn basisgevoel dat het allemaal 'heel anders zit (en moet)'. Mijn bootbewonerschap – een vorm van burgerlijk bohemianisme – deed de rest. Die anarchistische neigingen zorgden er ook voor dat ik nooit kon wennen aan sommige academische mores, zoals het dragen van de toga. Wat niet verhinderde dat ik betrekkelijk braaf en gestaag het institutionele pad omhoog volgde, tot en met het hoogleraarschap. Ik kon pas afscheid nemen van die status toen ik mijn ambitie had vervuld.

Sinds ik freelancer ben en ben gaan schrijven voor een groter publiek, hebben de eer en het geld in mijn bestaan een merkwaardige rokade ondergaan. Ik verdien tegenwoordig niet meer dan een derde van mijn hoogleraarsalaris, dus ongeveer evenveel als een chef magazijn en expeditie, een tweede luitenant, een drukwerkverkoper of een bedrijfsverpleegkundige. Maar ik ben wel drie keer zo bekend geworden als publieke intellectueel. Ook geniet ik ongeveer drie keer zoveel vrijheid in mijn werk als tijdens mijn ambttenaarschap, maar omdat ik stukwerk lever (stukjes en andere prestaties moeten apart worden afge-rekend) moet ik mezelf ook veel meer 'verkopen'. Mijn verlegen podiumgedrag is na vijfendertig jaar voor de klas en vele spreekbeurten gelukkig wel zo ongeveer verdwenen.

In de christelijke en islamitische ethiek, en de huidige communitaristische uitlopers ervan, zijn eerzucht en hebzucht even verwerpelijk. De ware christen, aldus de zeventiende-eeuwse bisschop Bossuet, minacht het fortuin en spot met zijn ijdele beloften: de enige glorie is die van God. In dit boek wil ik de twee bestanddelen van 'het fortuin' (geld en eer) echter van elkaar proberen te scheiden, en een onchristelijk pleidooi houden voor ambitie, geldingsdrang en eigenliefde. Ik beken dat ik niet overmatig word gedreven door barmhartigheid, dienstbaarheid, gemeenschapszin of een sterk gevoel van solidariteit. Helaas ben ik geen zorgende persoonlijkheid (althans minder voor mensen dan voor dingen) en ben ik ook niet diep begaan met het lot van de zwakkere medemens.

Dat zijn natuurlijk geen deugden. Op zijn best ben ik de 'aangenaam onvolmaakte maar niettemin door idealisme gedreven mens' die Remko van Broekhoven ten tonele voert in zijn boek *Staat van tederheid*. Maar goed en kwaad zitten niet alleen in dezelfde kamer, ze zitten vaak op dezelfde stoel, zoals de filosoof Lolle Nauta placht te zeggen. Dat is geen excuus om niet langer het goede te willen en het kwaad (ook in jezelf) te willen bestrijden. Maar dat kan het best wanneer we het

menselijk streven naar erkenning, eer en zelfrespect niet verketteren maar juist voor dat karretje spannen. De eerezucht produceert ook veel goede dingen. Misschien is zij als het kleinere kwaad zelfs in staat om het grotere kwaad van de hebzucht enigszins te beteugelen.

■

Ik ben een typisch product van de Nederlandse onderwijsmeritocratie: een genereuze verheffingsmachine die allerlei inhaalroutes en herkansingsmogelijkheden bood, en die me de tijd gaf om uit te zoeken wie ik wilde zijn. Na twee jaar vertaalkunde zwaaide ik om naar sociologie, en in totaal studeerde ik tien jaar. Dat was allemaal nodig om een echt cultuurmens te worden. Daarnaast ben ik me bewust van de voorsprong die mijn gezinsachtergrond me heeft meegegeven. Mijn vader heeft zijn ambities, spiritualiteit en woordspeligheid geïnjecteerd in zijn kinderen. Van mijn moeder heb ik de aandacht voor en handigheid met de dingen, want mijn vader was in dit opzicht analfabeet. Die combinatie heeft mijn intellectuele eerezucht gelukkig wat getemperd (het werk aan de boot deed de rest). Ik heb 'het' dus zelf gemaakt maar lang niet helemaal. Ik kreeg immers allerlei kansen in de schoot geworpen door die gezinsvoorsprong, die 'overgeërfde' ambities, het genereuze beurzenstelsel en de collectieve zelfscholing van een politiek geëngageerde studentengeneratie. De *drop-out* van mijn vader en de 'keuze' van mijn moeder voor het moederschap zeggen ook iets over de natuurlijke traagheid en tragiek die deze sociale estafette aankleeft.

In dit boek verdedig ik het idee van een sociale meritocratie. De Amerikaanse Droom waarin iedereen een gelijke kans van slagen heeft, waarin je kunt worden wat je wilt als je maar hard genoeg je best doet, met de *sky* als *limit*, is op zijn best... een droom, en je moet wel diep in slaap zijn om er werkelijk in te kunnen geloven. De uitzondering wordt tot regel gebombardeerd: als een enkeling het kan schoppen van krantenjongen tot miljonair, gelooft men dat iedereen met vergelijkbare talenten even ver kan komen. Maar dat is een misleidende en schadelijke mythe, die de geslaagden ten onrechte ophemelt en de verliezers ten onrechte vernedert. Het meritocratisch ideaal is vooral een wenkende utopie, en is in de vs nog veel minder gerealiseerd dan in andere westerse landen.

Ook in Nederland is een etnische onderklasse ontstaan, wier emancipatie het meritocratische ideaal opnieuw op de proef stelt. Dat socia-

le posities moeten worden opengesteld voor allen die daar de capaciteiten, het talent en de werkkraft voor hebben, in open vormen van concurrentie, en dat beloningen moeten passen bij meetbare verdiensten, is de voornaamste maatstaf van sociale selectie en sortering geworden. Maar een maatschappij die de kansengelijkheid met de mond belijdt, en de culturele en materiële voorwaarden voor die gelijkheid tegelijkertijd verwaarloost, stuurt aan op een riskante tweedeling. De verheffingsmachine die mijn generatie nog zo goed heeft gediend, stopt en stagneert. Kinderen van analfabeten migranten moeten in de huidige kennismaatschappij een veel grotere afstand overbruggen dan de blanke babyboomers uit de lagere middenklasse van toen. Maar voor velen van hen fungeren onderwijs en arbeidsmarkt niet langer als normale kanalen van sociale integratie en materiële lotsverbetering.

Vandaar de urgentie van een nieuw debat over gelijke kansen en sociale rechtvaardigheid. De meritocratie moet opnieuw worden uitgevonden, om een impuls te geven aan het denken over sociale ongelijkheid in het moderne mediakapitalisme: een thema dat links veel te lang links heeft laten liggen. We moeten een nieuw compromis zoeken tussen liberale en sociale waarden, zonder te vervallen in traditionele tegenstellingen zoals die tussen vrijheid en gelijkheid, flexibiliteit en zekerheid, concurrentie en bescherming of individualisme en solidariteit. In de woorden van de econoom Jan Pen: we moeten het 'linkse' egalitarisme, dat uitgaat van de fundamentele gelijkheid van alle mensen, verzoenen met de 'rechtse' nadruk op de bijzonderheid van mensen die 'verschil kunnen maken'. Dat betekent dat een brede definitie van gelijke levenskansen moet worden geplaatst tegenover de smalle definitie van gelijke startkansen, volgens welke alle verdiensten in de markt 'welverdiend' zijn. Want als we een werkelijke gelijkheid van startkansen willen scheppen, ligt de startlijn niet bij het betreden van de markt of de school. Zij moet al veel eerder worden getrokken: bij het betreden van deze wereld, dus al bij de geboorte. Dat is wat mijn eigen verheffingsverhaal mij vertelt.

■

Ik dank Hans Leewens en Philip Idenburg van de Van Ede Foundation voor het in mij gestelde vertrouwen, en de laatste ook voor zijn stevige commentaar. Haye Koningsveld (als vanouds) en Laurens Ubbink van uitgeverij Ambo|Anthos waren even zorgvuldige als constructieve le-

zers. Baukje Prins vond terecht dat de eerste versie bol stond van de mannelijke eierzucht en te weinig aandacht gaf aan de vrouwelijke zorgzaamheid. Ze zal wel niet tevreden zijn. Door hun kritische analyse van de meritocratie daagden Tsjalling Swierstra en Evelien Tonkens me uit om mijn gedachten scherper te formuleren. Hendrik Jan Schoo, Hans Wansink, Bart Daalder en Ewald Engelen waren gewaardeerde gasten bij een Waterzooi (een interne bijeenkomst van de Waterlandgroep) waar ik enkele ideeën voor dit boek uitprobeerde. Het is verdrietig dat Hendrik Jan er niet meer is om onze debat-vriendschap voort te zetten. Delen van de hoofdstukken 2, 3, en 4 verschenen eerder in *Socialisme & Democratie* (nr. 12, 2003 en nr. 3, 2006) en in *De Groene Amsterdammer* van 18 november 2005. Graag eer ik met dit boek de herinnering aan mijn Groningse vriend en collega, de vrijzinnige sociaaldemocraat Lolle Nauta. Hij zou vast niet tevreden zijn geweest met de gebrekkige aandacht die dit boek geeft aan de ongelijkheid op wereldschaal.

1 Wat is er mis met de meritocratie?

Misschien kunnen we de vruchten van de meritocratie plukken zonder ons voortdurend te prikken aan de doornen die dat systeem zo rijkelijk produceert.

– Jan Pen

Michael Young en Pim Fortuyn

Michael Young, de Britse vrijdenker en rebelse sociale hervormer, stierf (als lord Young of Dartington) in januari 2002 op de leeftijd van 86 jaar. Bijna een halve eeuw eerder schreef hij zijn beroemde satire op het idee van de kansengelijkheid, *The Rise of the Meritocracy 1870-2033*. Het boek gaat op zoek naar een verklaring voor de troebelen die onverwachts zijn uitgebroken in mei 2033 in de Europese provincie die Engeland dan is geworden. Gewelddadige incidenten zoals de plundering van het ministerie van Onderwijs wijzen op een lang verwaarloosde veenbrand, die volgens de bezorgde verteller gemakkelijk kan leiden tot een revolutie tegen het gevestigde meritocratische bestel. De motor van die opstand is de door jonge feministische vrouwen en enkele oud-linkse mannen geleide Populistische beweging, die een algemene staking heeft uitgeroepen voor mei 2034.

Vanaf het moment dat Engeland in 1870 de algemene leerplicht heeft ingevoerd en de patronage in de overheidsdienst heeft afgeschaft, is merite (gedefinieerd als intelligentie plus hard werken) als maatschappelijke verdeelsleutel steeds belangrijker geworden. Anderhalve eeuw later leven we in een voltooide meritocratie. Maar die blijkt niet de heerschappij van het volk te zijn, waarop velen hadden gehoopt,

maar eerder die van de slimsten onder het volk. De aristocratie van de geboorte en de plutocratie van de rijkdom hebben het veld moeten ruimen voor de ware meritocratie van het talent. Lange tijd was de maatschappij het slagveld tussen twee grote beginselen van selectie: dat van de verwantschap en dat van de verdienste. Familie en gezin vormden als overblijfselen van het feodalisme de voornaamste steunpilaren van de erfelijke overdracht, en ook nu nog zijn zij 'de meest vruchtbare broedplaats der reactie'. Vanaf de eerste decennia van de twintigste eeuw zetten de socialisten echter de aanval in op de kwalijke vererving van eigendom, posities en opleiding (Young 1971).

Young beschrijft in soms hilarische details hoe de Labour Party de vroedvrouw wordt van de meritocratische maatschappij, maar ten onder gaat aan haar eigen succes, omdat de arbeidersklasse geleidelijk in het sociale niets oplost. Het woord 'arbeid' wordt taboe, en uiteindelijk herdoopt zij zichzelf tot 'Technicians Party' (een tip voor de PvdA?). De meritocratie verwezenlijkt in veel opzichten de droom van het ingenieurs- en intellectuelen-socialisme, waarin een wetenschappelijk geschoolde elite de dienst uitmaakt, die zichzelf en haar professionele expertise definieert als het toppunt van maatschappelijke verdienste. Maar in de jaren 1960-70 begint de linkervleugel van Labour een sentimenteel egalitarisme te prediken dat steeds minder goed past in de tijdgeest. De socialisten willen maar niet beseffen dat de kansengelijkheid in de praktijk wil zeggen: gelijke kansen op *ongelijkheid*. In de jaren tachtig van de twintigste eeuw nemen de Conservatieven het politiek initiatief daarom tijdelijk van Labour over.

Young wist daarmee het succes van Thatchers meritocratisch neoliberalisme trefzeker te voorspellen. Maar ook de voortzetting ervan in het sociaal-liberalisme van Blair. De Labour Party herwint immers het initiatief zodra zij het meritocratisch beginsel zonder morren accepteert. Nadat erfelijk verkregen en andere arbeidsloze inkomens al eerder waren afgeschaft, legt zij de glanzende sluitsteen van het meritocratisch bestel met de Equalization of Incomes Act uit 2005 (die kans is dus gemist!). Deze zet een verdere stap in de richting van de inkomensgelijkheid door iedere burger een inflatiebestendig basisinkomen ('the Equal') te verschaffen, simpelweg op grond van zijn of haar burgerschap. Hoge inkomens en dus grote inkomensverschillen tijdens het leven zijn nog steeds niet taboe. Maar de elite geeft niet meer zoveel om geld, omdat zij de meeste behoeften al ontvangt in de vorm van emolumenten en onkostenvergoedingen zoals gratis wonen,

betaalde vakanties en huishoudelijke hulp. Het is onbegrijpelijk, aldus Youngs spreekbuis, dat zelfs die verre gaande gelijkheid voor de opstandige Populistische beweging niet voldoende is. Hij betreurt het dat zij nog steeds in de ban is van het funeste sentiment van gelijkmakerij dat ook de oude socialistische beweging in zijn greep had.

De verteller (zelf een overtuigde meritocraat) laat zien dat de lagere klassen al meer dan een halve eeuw gevoelens van rancune koesteren tegen de meritocratie, die zij tot op heden nooit hebben kunnen uiten. De elite heeft veel te weinig acht geslagen op de mentale toestand van de achterblijvers, en ernstig onderschat in welke mate ze zich kunnen keren tegen de sociale orde door welke ze zich verworpen en uitgesloten voelen. Maar hij verwacht niet dat mei 2034 een echt revolutiejaar zal worden. Daarvoor is het programma van de Populisten te vaag en de beweging te divers van samenstelling. Zij kent geen traditie van politieke organisatie, en wordt slechts bijeengehouden door enkele charismatische persoonlijkheden en een atmosfeer van crisis. De zittende regering heeft al adequaat gereageerd door aan ondergeschikte eisen toe te geven, enkele 'rechtse' functionarissen te ontslaan, en Weather Control te instrueren om ter afkoeling de herfst een maand eerder te laten beginnen.

Het is frappant dat de populistische kiezersopstand van mei 2002 in Nederland in een aantal opzichten leek op de revolte die Youngs verteller voorzag voor mei 2034. Sommige verklaringen van de Fortuyn-revolte lieten bovendien een vrijwel letterlijke herhaling zien van Youngs analyse. Zo stelde de Nijmeegse socioloog Ultee vast dat een lage sociale afkomst nauwelijks nog een belemmering vormde om een hoge sociale positie te bereiken. In die zin was Nederland een meritocratie geworden: mensen kwamen bijna altijd terecht waar ze op grond van hun talenten thuishoorden. Maar dat betekende volgens hem ook dat zich een nieuwe klassenmaatschappij aftekende waarin niet afkomst, maar intelligentie en opleiding golden als verdelingscriterium en als teken van verdienste. Het voordeel was dat op die manier iedereen op zijn plaats terecht kwam. Maar het nadeel was dat mensen aan de onderkant niets meer te hopen of te verwachten hadden. Die uitzichtloosheid van de achterblijvers, die hun gelijke kansen niet hadden weten te verzilveren, had een zee van rancune geschapen. Fortuyn had die rancune weten te mobiliseren en een deel van de onderklasse naar de stembus gelokt (*NRC Handelsblad* 18.7.02).

Het is niet duidelijk of Fortuyn het boek van Young ook van de bin-

nenkant kende. Maar net als zijn rebelse collega hanteerde hij het begrip ‘meritocratie’ ter aanduiding van een nieuwe klasse van ambtelijke, politieke en academische professionals, die de gevestigde orde domineerde, zijn privileges bewaakte en de doorstroming van jongeren en buitenstaanders actief verhinderde (‘Ons Soort Mensen’). Meritocratie, zo schreef hij in 1994, is een deftig woord voor de situatie dat we naar de letter leven in een parlementaire democratie, maar in feite zuchten onder de dictatuur van een professionele kaste, die zich breed maakt in het partijenstelsel, de overheidsbureaucratie en de overlegstructuren van het middenveld. We lijden onder de feitelijke alleenheerschappij van een technocratische elite, waarin het publieke discours slechts wordt gevoerd door deskundigen. ‘De politiek is van de professionals. De maatschappij, de gemeenschap met al haar instituties, is niet meer van ons, de mensen in het land’ (*Elsevier* 8.7.2000). Juist omdat die ‘zittende klasse’ voor een groot deel afkomstig was uit de lagere maatschappelijke regionen, trof men zoveel sociaaldemocraten onder hen.

Youngs laatste krantenstuk in 2001 droeg een kop die de titel van zijn klassieke boek direct spiegelde: ‘Down with meritocracy’. De ankeiler vermeldde dat ‘de man die het woord vier decennia geleden in omloop bracht zou willen dat Blair ophield het te gebruiken’. De Britse premier had niet lang daarvoor zijn credo herhaald: ‘We zijn geen socialisten van de oude stempel. We zijn meritocraten. We geloven in de emancipatie van al onze burgers. We moeten niet alleen degenen eren die hoog geboren zijn (*born well*), maar ook degenen die zich omhoog hebben gewerkt (*do well*).’ Maar Young onderstreepte dat de meritocratie een nieuwe klasse van gediplomeerden en deskundigen had voortgebracht die zichzelf via het onderwijssysteem reproduceerde. De onderklasse werd door de meritocratische elite gedemoraliseerd, omdat zij haar achterstandspositie geheel aan zichzelf zou hebben te danken. Geen onderklasse in de geschiedenis was daardoor zo moreel uitgekleeft als de huidige. Zij had haar natuurlijke leiders en woordvoerders verloren, en haakte in politiek opzicht steeds meer af. De regering zat vol met leden van de meritocratie. Omdat ook de topmensen van het bedrijfsleven zichzelf als meritocraten zagen, was er geen grens aan de beloningen en privileges die zij zichzelf toekenden. Kon er iets worden gedaan aan die gepolariseerde maatschappij? Het zou helpen als Blair het woord niet langer zou gebruiken, of in elk geval de schaduwkanten van de meritocratie zou erkennen. Nog beter was het als Blair en de zij-

nen daadwerkelijk afstand zouden nemen van de meritocratie, bijvoorbeeld door de belastingen voor de rijken te verhogen of de lokale democratie nieuw leven in te blazen (*The Guardian* 29.6.01).

Franse toestanden

Op 27 oktober 2005 sloeg in de Parijse voorstad Clichy-sur-Bois de vlam in de pan. Twee tieners die een transformatorhuisje in waren gevlucht om aan de politie te ontkomen (die naar later bleek helemaal niet achter hen aan zat) werden geëlektrocuteerd; een derde liep zware brandwonden op. Die ongelukkige gebeurtenis werd het startsein voor een ongekend gewelddadige, wekenlange veldslag tussen de autoriteiten en duizenden opstandige jongeren, de meeste van allochtone herkomst. Auto's, bussen, winkels, scholen en openbare gebouwen werden vernield en in brand gestoken, politie en brandweer werden aangevallen. De *banlieues* veranderden op slag in een oorlogszone. In snel tempo sloegen de rellen over van de Parijse voorsteden naar 300 andere gemeenten in het hele land. Meer dan 9000 voertuigen gingen in vlammen op. Meer dan 4700 jongeren werden gearresteerd. Nadat de noodtoestand was uitgeroepen, doofde de opstand na drie weken langzaam uit. De totale schade werd geschat op € 200 miljoen, waarvan € 20 miljoen alleen al voor vernielde auto's (*Nouvel Observateur* 16.11.05).

Nicolas Sarkozy, indertijd minister van Binnenlandse Zaken en tegenwoordig de Franse president, gooide zelf olie op het vuur door te spreken van 'tuig' (*racaille*) dat zonder pardon van de straat moest worden geveegd. Na afloop erkende hij echter dat de oorzaken dieper lagen: 'Ik trek in twijfel dat we in het leven allemaal op hetzelfde punt beginnen. Sommigen beginnen met een achterstand door hun huidskleur, cultuur of de wijk waar ze vandaan komen. Daarom moeten we ze helpen' (*NRC Handelsblad* 17.11.05). Hoewel de meerderheid van de relschoppers kinderen van migranten waren, leek het niet in eerste instantie te gaan om een etnisch-religieus conflict (om 'Muslim riots', zoals CNN aanvankelijk beweerde), maar om een ingewikkelde mix van sociaaleconomische achterstanden, discriminatie en culturele vreemding. De 'burgeroorlog' werd vooral gevoerd door jongeren uit arme wijken met een hoge werkloosheid (tot aan 40%), een slechte huisvesting (troosteloze en gammele huurkazernes uit de jaren zestig en zeventig), een kaalgeslagen openbare ruimte, slecht openbaar on-

derwijs en gezondheidszorg en een gebrekkig openbaar vervoer.

Duidelijk was in elk geval dat het nihilistische, antisociale sentiment bij de relschoppers voortkwam uit het gevoel dat 'de' maatschappij en 'de' politiek hen tot tweederangsburgers en waardelose outsiders had gedegradeerd. Een Arabische naam was voldoende om je kansen op de arbeidsmarkt zo goed als te verspelen. Werkgevers, overheid en politiek hadden discriminatie tot routine verheven. Opvallend was dat de spiraal van geweld werd aangejaagd door een eigenaardige competitie om de aandacht van de media. Het in brand steken van auto's en scholen en de aanvallen op politie en brandweer leken ook een middel om met zijn allen op tv te komen en je eigen wijk beroemd zo niet berucht te maken. Het was alsof deze jongeren hun gebrek aan zelfrespect, hun onzichtbaarheid en hun gevoel 'sociaal afval' te zijn via een collectieve schreeuw om aandacht wilden compenseren.

Wat de filosoof Finkielkraut zag als een uiting van etnisch-religieuze 'haat tegen Frankrijk' – wat hem meteen kwam te staan op het verwijt van racisme – kan eerder worden beschouwd als een opstand van de verliezers van de meritocratie, die in veel opzichten doet denken aan de opstand die door Youngs alter ego voor 2034 werd voorspeld. Frankrijk is een land dat zich met zijn republikeinse burgerschapsideaal, zijn individualistische filosofie van gelijke kansen, zijn verering van het intellect, zijn openbare schoolsysteem en zijn hoogopgeleide politieke en economische elite bij uitstek als meritocratisch beschouwt. Formeel gezien hebben alle burgers de kans om zich op grond van talent en verdienste in een eerlijke concurrentie te ontplooiën tot volwaardige deelnemers aan de Franse samenleving. Maar sinds de hete herfst van 2005 is het duidelijk dat de sociale mobiliteit stagneert, en dat hardnekkige sociaal-economische ongelijkheden en groepsgebonden achterstanden dit ideaal flink hebben uitgehold.

Een half jaar later was het opnieuw raak. In januari 2006 stelde de Franse premier De Villepin voor om de hoge jeugdwerkloosheid aan te pakken via een versoepeling van het ontslagrecht. Werkgevers zouden jongeren beneden 26 jaar binnen twee jaar zonder opgaaf van redenen kunnen ontslaan. De linkse partijen en vakbonden (met name de in Frankrijk alomtegenwoordige ambtenarenbonden) hekelden dit onmiddellijk als een uitholling van het arbeidsrecht en een 'institutionalisering van de onzekerheid'. Op 28 maart 2006 brak een algemene staking uit tegen het Eerste Baan Contract; demonstraties tegen de regering brachten op die 'zwarte dinsdag' meer dan 3 miljoen mensen op

de been. Vervolgens trok een golf van demonstraties en bezettingen door het land, waarbij vooral de studenten- en scholierenbonden het voortouw namen. Op het hoogtepunt werd driekwart van de Franse universiteiten door bezettingen lamgelegd. Nadat Sarkozy had trachten te bemiddelen en president Chirac de voorgestelde arbeidswet had afgezwakt, werd deze in april 2006 definitief ingetrokken.

Het was duidelijk dat beide stadsrevoltes niet los van elkaar konden worden gezien. De studenten- en scholierenopstand tegen wat alom de *précarité* (de toenemende bestaansonzekerheid) ging heten, was in veler ogen niets anders dan het burgerlijke of middenklasse-equivalent van de opstand van de kansarme allochtone jeugd in de *banlieues*. Ten tweeden male werd het failliet van het Franse sociale en meritocratische model scherp blootgelegd. Opnieuw was de gevestigde burgerij het doelwit. Ditmaal was dat niet het establishment als vaag vijandelijk geheel, maar de welomlijnde kern ervan: de babyboom-generatie van hoogopgeleide functionarissen met vaste aanstellingen, hoge salarissen en riantie pensioenrechten, die alle goedbetaalde posten bezet hield, de jongere generatie veroordeelde tot hachelijke en onzekere baantjes, en haar zodoende fnuikte in de sociale stijging waar zij recht op meende te hebben. Paradoxaal was dat de flexibilisering van het ontslagrecht door de regering juist werd gepresenteerd als een maatregel tegen de precarisering, als een kans om banen te scheppen voor de laagopgeleide onderklasse die enkele maanden eerder zo luid en duidelijk van zich had laten horen. Maar het resultaat was opnieuw dat een hoogst explosieve tegenstelling tussen insiders en outsiders werd geactiveerd, die ook nog eens leek samen te vallen met een kloof tussen de generaties.

Zoals de opstand in de *banlieues* werd gezien als een nihilistische revolte tegen de beschaving, zo deden ook velen de studenten- en scholierenrevolte af als een oprisping van verwende middenklasse-kinderen, die zonder meer recht meenden te hebben op de sociale zekerheden en privileges van hun ouders. De linkse partijen en vakbonden die hen hierin aanmoedigden, waren volgens sommigen alleen maar geïnteresseerd in de verdediging van de verworven rechten van de gevestigde ambtenarenklasse. Zo klaagde een Franse filosofiestudent dat zijn generatiegenoten zó angstig en behoudend waren geworden dat ze meenden in hun bestaanszekerheid te worden bedreigd 'door iedere baan die niet tot in detail hetzelfde is als die van een ambtenaar en bezegeld is met de keiharde garantie van een baan voor het leven'. De politieke partijen en

vakbonden wilden de jongeren kost wat kost beschermen tegen de werkelijkheid, vooral uit electorale overwegingen (*NRC Handelsblad* 22.3.06).

Maar die opvatting miskent dat de flexibilisering werd opgelegd door een zittende politieke klasse die zelf nauwelijks enige bereidheid toonde om zijn verworven rechten ter discussie te stellen, aan een generatie die voorlopig alleen maar de stress en onzekerheid voor zich zag van tijdelijke, slechtbetaalde en uitzichtloze baantjes. Frankrijk is niet alleen het land met de grootste ambtenarendichtheid en de sterkste vakbonden van Europa, maar kent daarnaast al een kwarteeuw een hoog gemiddeld werkloosheidscijfer van 10% (met op dit moment 23% jeugdwerkloosheid en 40% werkloosheid onder jonge migranten). 27% van de beroepsbevolking (6,5 miljoen mensen) is ambtenaar; in andere westerse landen is dat de helft minder. De beschermende arbeidsvoorwaarden, zoals vaste aanstellingen, hoge ontslagdrempels en riant pensioenregelingen, stammen vooral uit de jaren zestig en zeventig, en worden door de bonden met hand en tand verdedigd.

Het ideaal van de meritocratische kansengelijkheid verhult dus dat Frankrijk feitelijk wordt geregeerd door een elite van gediplomeerden, vooral die van de *grandes écoles*, die niet alleen de toplaag vormen van de politiek, de ambtenarij en de rechterlijke macht maar ook van de universitaire wereld en het bedrijfsleven. De kern ervan wordt gevormd door de super-elite van de *énarques*, de afgestudeerden van de beroemde École Nationale d'Administration. Politieke tegenstanders als De Villepin en Royal waren studiegenoten op de ENA; ook president Chirac, zijn voorganger Giscard d'Estaing en de voormalige premiers Fabius en Juppé behoren tot die selecte club. Sarkozy is de uitzondering die de regel bevestigt; reden waarom hij zichzelf graag als buitenbeentje afficheert. De socioloog Bourdieu heeft deze bestuurlijke klasse een nieuwe 'staatsadel' genoemd, die zijn privileges niet langer veiligstelt via de verwantschapslinje maar via schooldiploma's. Ofschoon de nieuwe elite relatief poreus is en toegankelijk voor nieuw talent, zet zij haar posities en privileges quasi-erfelijk vast via de omweg van het 'culturele kapitaal' dat in bevoorrechte gezinnen aan de kinderen wordt doorgegeven (Bourdieu 1989b).

Maar deze diplomademocratie heeft inmiddels op niet mis te verstane wijze haar zelfkant laten zien. De Franse opstanden openbaarden tweemaal de duistere keerzijde van de meritocratie, die een nieuwe tegenstelling schept tussen een hoogopgeleide, zelfverzekerde en gepri-

vilegieerde bovenklasse en een laagopgeleide en gedesillusioneerde onderklasse, met een middenklasse van ambtenaren, middenstanders en studenten die verlangend naar boven kijkt en angstig omziet naar beneden. De opstand van de 'precairen' in de binnensteden liet zien dat de bestaansrisico's ook in de gestudeerde en omhoogstrevende middenklasse zelf ongelijk zijn verdeeld, omdat oudere gevestigden de liberalisering van de arbeidsmarkt vooral lijken te willen afwentelen op de jongere generatie en de laaggeschoolden. De opstand van de allochtone jeugd in de voorsteden onderstreepte de diepte van deze kloof, die de kinderen van arme migranten ertoe aanzet om de maatschappij massaal de rug toe te keren.

Hollandse toestanden

Ook in Nederland nam de laatste jaren de bezorgdheid over een nieuwe sociale tweedeling toe, al werd niet onmiddellijk voor Franse toestanden gevreesd. Uit sociologenkring arriveren met enige regelmaat berichten dat ook in Nederland de emancipatiemachine hapert en de sociale mobiliteit stagneert. Het verband tussen sociale afkomst en maatschappelijk succes lijkt in plaats van zwakker juist sterker te worden, zowel aan de bovenkant als aan de onderkant van de maatschappij. De ongelijke verdeling van werk, inkomen, opleiding, gezondheid en veiligheid stapelt zich op en dreigt zich erfelijk vast te zetten. De lange golf van inkomensnivellering, die culmineerde in de late jaren zeventig van de vorige eeuw, is tot stilstand gekomen. Al een aantal decennia neemt de inkomens- en vermogensongelijkheid weer toe – hoewel niet zozeer als gevolg van het inzakken van de bodem als wel van het spectaculair omhoogschieten van de top. Zo groeide het aantal miljonaars in Nederland de laatste jaren sterk, in 2006 bijvoorbeeld met 8,7%, tot een aantal van 117.400 ofwel 0,7% van de bevolking. Ter vergelijking: in de vs is dat 1%, in Brazilië 0,07%.

Die tendens zet een domper op de optimistische verwachting dat de onderwijsmeritocratie in staat zou zijn de inkomensverschillen op den duur te egaliseren. Dat een 'constructieve' onderwijspolitiek dienstbaar kan zijn aan 'de overwinning van de tegenstelling tussen klassen en standen' is een oude sociaaldemocratische droom (Tinbergen 1946; Idenburg 1970: 6). Ook PvdA-minister Van Kemenade hoopte in zijn *Contourennota* van 1975 dat door onderwijshervormingen zoals de mid-

denschool de beloningsstructuren zich vanzelf zouden aanpassen. Omdat de inkomensongelijkheid in de voorafgaande veertig jaar was gehalveerd, geloofden economen als Pen en Tinbergen dat deze trend kon worden doorgetrokken naar de volgende veertig jaar, zodat 'in het begin van de volgende eeuw' de inkomensverdeling weer half zo ongelijk zou zijn geworden. Dat vergde volgens hun schatting een verdubbeling van het aantal academisch gevormden, maar voor de zekerheid kozen zij voor een verdrievoudiging (Pen en Tinbergen 1997: 159, 164). Inderdaad steeg het arbeidsaanbod van hoogopgeleiden in Nederland van 10% in 1970 tot 30% in 2006. Maar de inkomensongelijkheid is in plaats van gehalveerd in dezelfde tijd ongeveer verdubbeld. Alleen al tussen 1996 en 2003 stegen de topinkomens met meer dan 100%. In 1990 was het salaris van een topbestuurder gemiddeld 33 maal meer dan het minimumloon, in 2005 was dat 56 maal (De Beer 2007b).

In een veelbesproken oratie waarschuwde cbs-demograaf Jan Latten dat de uitersten van de maatschappelijke kansverdeling weer scherper tegenover elkaar kwamen te staan (Latten 2005). Opleidingskansen, die op hun beurt ongelijke kansen scheppen op de arbeidsmarkt en dus zorgen voor inkomensverschillen, worden sterk bepaald door de hoeveelheid kenniskapitaal van de ouders, dat op zijn beurt bepalend is voor het culturele niveau, de interesses en de ambities van hun kinderen. Die ongelijkheden in opleiding, inkomen en werk spelen door in de huisvesting, dus in de ruimtelijke spreiding van de succesvollen en de achterblijvers. In de sociale en ruimtelijke uitsortering aan de onderkant blijft de etnische component bovendien zwaar wegen. Slechts 6% van de Turken en Marokkanen is bijvoorbeeld hoger opgeleid, tegen 22% van de autochtone Nederlanders.

De startposities zijn al ongelijk op de basisschool, en worden in het vervolgonderwijs doorgegeven. Ook de scholen zelf zijn gesegregeerd, vanwege de concentratie van laagopgeleide en kansarme gezinnen in achterstandswijken en de zorg van de hoger opgeleide middenklasse om hun kinderen op witte scholen te plaatsen. Volgens Latten is er nog steeds sprake van erfelijkheid van kansen, vooral wanneer het gaat om de rijkste of armste kinderen. De partnerkeuze versterkt deze kansencumulatie in positieve of negatieve zin. Huishoudens met een dubbel kenniskapitaal hebben vaak een dubbel inkomen. Laagopgeleiden met lage inkomens zijn vaak geen tweeverdieners, mede vanwege traditionele opvattingen over de rolverdeling tussen man en vrouw. Ook hier werkt de etnische uitsortering door, omdat de meeste Turken en Ma-

rokkanen trouwen binnen de eigen etnische en religieuze groep (in 2001 was dat nog 90%) en vaak laagopgeleide partners uit het buitenland halen (in 2001 60%). Latten ziet die achterstanden ‘nog wel een hele generatie duren’.

Die uitspraak is nog betrekkelijk optimistisch als we haar leggen naast de waarschuwing van voormalig minister van Sociale Zaken Aart Jan de Geus, die vreesde dat we bij ongewijzigd beleid in 2020 opgescheept zouden zitten met een groep van twee miljoen kanslozen (*Trouw* 22.9.04). Volgens de econoom Paul de Beer moet die zorg over een groeiende onderklasse echter niet worden overdreven. De schooluitval is inderdaad hoog en de werkloosheid onder laagopgeleiden is ruim tweemaal zo hoog als onder hoogopgeleiden. Maar de arbeidsdeelname van laagopgeleiden is in de afgelopen decennia nauwelijks afgenomen, en de achterstand op hoogopgeleiden is niet groter geworden. Ook het aantal drop-outs is sinds het begin van de jaren negentig nauwelijks gegroeid. Alleen het aantal vmbo'ers dat geen vervolgopleiding doet is in het laatste decennium fors gestegen, van 15% naar 25%. Maar De Beer vindt geen aanwijzingen dat hun arbeidsmarktpositie ernstig is verslechterd. Al met al is er volgens hem weinig reden voor doemdenken (*de Volkskrant* 3.1.06).

Maar die werkloosheids- en uitvalpercentages blijven natuurlijk (te) hoog, en de kloof tussen hoog- en laagopgeleiden en tussen autochtonen en allochtonen blijft diep. scp-cijfers uit januari 2006 lieten zien dat de werkloosheid onder allochtonen tussen 2001 en 2005 verdubbelde, van bijna 10% naar ruim 20%, en onder allochtone jongeren momenteel 40% bedraagt. Dat is tweemaal zoveel als onder autochtone jongeren, en hetzelfde cijfer dat werd genoteerd voor de Franse *banlieues*. Onder Marokkanen was de werkloosheid 27%, onder Antillianen 22%, onder Turken 21% en onder Surinamers 16%. Voor autochtonen was het cijfer 9%. Het CBS kwam in dezelfde tijd overigens met lagere cijfers: een werkloosheidspercentage van ruim 16% voor allochtonen (waarvan 26% voor allochtone jongeren) en 5% voor autochtonen. Wat de verschillen precies veroorzaakte werd niet helemaal duidelijk. In januari 2007 telde men ruim 15% werkloze allochtonen en 4,3% werkloze autochtonen (*de Volkskrant* 3.1.07).

Het feit is dat er tweemaal zoveel allochtone als autochtone jongeren werkloos zijn, en dat ook op andere gebieden de maatschappelijke achterstand van allochtonen hardnekkig is. Meer dan de helft van hen werkt op het laagste of één na laagste beroepsniveau. Hun opleidings-

niveau is sneller gestegen dan dat van autochtonen, maar het gemiddelde niveau ligt nog steeds aanzienlijk lager. Ongeveer 40% van de Turken en 45% van de Marokkanen heeft geen onderwijs of alleen basisonderwijs gevolgd. Niet-westerse allochtone leerlingen hebben in groep 8 van het basisonderwijs een taalachterstand van één à twee jaar. 28% van de voortijdige schoolverlaters (60.000 in 2006) is allochtoon. De grote meerderheid van de Turkse en Marokkaanse leerlingen (80%) zit op het vmbo. Ongeveer 20% volgt havo of vwo, tegen bijna 50% van de autochtone leerlingen. Eén op de tien niet-westerse allochtone leerlingen op het vmbo, maar ook in de eindexamenklassen van havo en vwo, verlaat de school zonder diploma (*Jaarrapport Integratie 2005*).

Wat de armoedecijfers betreft zijn het scp en het CBS eensgezinder. De armoede (gemeten naar de zogenaamde 'lage-inkomensgrens') nam in Nederland geleidelijk af van ruim 15% van de huishoudens in 1996 naar 8,8% in 2002. In de jaren daarop steeg zij weer, tot 10,5% in 2005. In 2006 zou het aandeel volgens ramingen weer dalen naar 9,7% en in 2007 verder afnemen tot het niveau van 2002 (nog steeds rond de 580.000 huishoudens). In 2003 hadden ruim 200.000 huishoudens te maken met langdurige armoede. Eenoudergezinnen met minderjarige kinderen zijn daarbij het meest kwetsbaar: in 2004 had 40% een inkomen onder de lage-inkomensgrens. Ook alleenstaanden tot 65 jaar lopen een groter risico dan gemiddeld, maar de inkomenspositie van 65-plussers is aan het verbeteren. Daarnaast is er sprake van etnisering van de armoede: meer dan 30% van de huishoudens met een niet-westerse kostwinner heeft een laag inkomen, tegen 8% van de autochtone huishoudens (*Armoedemonitor 2005; Armoedebericht 2006*).

De regering-Balkenende rekende zich de daling van de armoedecijfers graag toe, hoewel deze vooral een effect leek te zijn van de hoogconjunctuur. Maar zij verzuumde om verantwoordelijkheid te nemen voor de stijging in voorafgaande jaren, terwijl zij die juist had aangewakkerd door bezuinigingen op de minima en een streng optreden jegens arbeidsongeschikten en werklozen. In dezelfde tijd ontstond een scherpe discussie over de overal opgerichte voedselbanken. Terwijl minister van Financiën Zalm meende dat armoede anno 2005 een betrekkelijke zaak was, spraken de linkse partijen hier collectief schande van. De regeringspartijen stelden echter dat de klanten van de voedselbanken vaak eenoudergezinnen waren en/of gezinnen met hoge schulden. De suggestie was dat zij zich daardoor dubbel onverantwoordelijk hadden gedragen. De toenmalige vvd-staatssecretaris Van Hoof vond het bijvoor-

beeld 'opvallend' dat bijna driekwart van de klanten een uitkering had, maar slechts 13% in een re-integratietraject zat. Werk was immers dé weg uit de armoede? Ook *Elsevier* meende dat de voedselbanken geen teken van verarming waren of resultaat van het kabinetsbeleid, maar eerder voortkwamen uit een romantische zucht naar filantropie (*Elsevier* 6.3.06).

Begin november kregen de linkse partijen onverwachte steun van interim-minister van vrom Pieter Winsemius. In circa 140 wijken was volgens hem sprake van een cumulatie van fysieke en sociaaleconomische problemen; in 40 ervan dreigde de vlam in de pan te slaan. De 'witte vlucht', de geconcentreerde armoede en werkloosheid, de slechte woningen, de kale openbare ruimte, de ontsprende allochtone straatjeugd en de groeiende criminaliteit hadden die buurten veranderd in afvalputjes waar onveiligheid, uitsluiting en verloedering de boventoon voerden. De concentratie van kansarmen en/of allochtonen belemmerde de sociale stijging van deze groepen. De functie van de stad als emancipatiemachine voor lagere inkomensgroepen stond onder druk. Als we nu niet in deze probleemwijken zouden investeren, zouden ze steeds verder afglijden, op gevaar af dat 'mensen definitief naast de samenleving terecht dreigen te komen' (*de Volkskrant* 1.11.06). PvdA-leider Wouter Bos uitte tijdens de Algemene Beschouwingen van september 2005 al de ambitie om van die probleemwijken 'bruisende kanszones' te maken, zodat 'de steden weer (zouden) worden waar ze altijd goed in waren: emancipatiemachines voor mensen die wat van hun leven willen maken'. Het regeerakkoord van het kabinet-Balkenende iv sprak van 'een offensief om probleemwijken te ontwikkelen naar prachtwijken'. PvdA-minister Vogelaar selecteerde in maart 2007 veertig van die wijken om ze er met 400 miljoen extra per jaar weer bovenop te helpen.

Is er in Nederland inderdaad sprake van een stagnerende 'opstrooming' en doorstroming die maken dat – om een term te gebruiken die volledig uit de gratie is geraakt – de klassentegenstellingen zich verscherpen? Is er sprake van een dubbele afsluiting van kansen en hulpbronnen aan de top en de basis, waarbij zowel de (kansen)rijkdom van de bovenklasse als de (kansen)armoede van de onderklasse cumuleert en zich ook erfelijk vastzet? Zijn er nieuwe gouden en ijzeren getto's in de maak? Niet alles gaat slecht in Nederland, aldus een optimistisch gestemd rapport van het scp. In tien jaar is het aandeel van niet-westerse allochtone studenten in het hoger onderwijs meer dan verdubbeld.

Meer dan de helft van de werkende Surinamers en Antillianen tussen 15 en 65 jaar heeft een baan op middelbaar of hoger niveau, net als ruim een derde van de Turken en Marokkanen. Bij werkende Marokkanen van de tweede generatie is dat al bijna de helft. Vrouwen blijven onder werkende Turken en Marokkanen nauwelijks achter bij mannen als het gaat om een baan op middelbaar of hoger niveau; bij Surinamers en Antillianen doen de vrouwen het zelfs beter dan de mannen. In de afgelopen vijftien jaar is de middenklasse onder Turken, Marokkanen en Antillianen in omvang verdubbeld. De Surinaamse middenklasse groeide met 10%. Het aantal niet-westerse allochtone ondernemers is in tien jaar tijd bijna verdrievoudigd (SCP 2006).

Het is dus overdreven om te stellen dat de sociale mobiliteit stagneert. De Nederlandse emancipatiemachine staat bovendien voor een opgave zonder weerga. Met de massale immigratie vanaf de jaren zeventig zijn bijna derdewereldachtige achterstanden (zoals grootschalig analfabetisme) en diepgaande cultuurverschillen (vreemde talen, de islam) geïmporteerd. Tegelijkertijd heeft zich een kennismaatschappij ontwikkeld waarin het opleidingsniveau zwaarder is gaan wegen bij de toegang tot hoogwaardige banen en de verdeling van maatschappelijke kansen. De integratie van een arme, laagopgeleide, anderstalige en in cultureel en religieus opzicht 'vreemde' onderklasse verloopt daarom veel moeizamer dan de eerdere ingroei van de katholieke lagere middenklasse of de socialistische arbeidersklasse. Het beproefde verzuilingsmodel werkt niet meer. De traditionele duur van de emancipatiemars van ongeveer drie generaties van onderklasse naar hogere middenklasse is in het zicht van deze gestapelde achterstanden, die nog worden versterkt door gezinshereniging en partnerimport, wellicht een te optimistische inschatting.

Sociale erfelijkheid

Afkomst bepaalt toekomst: dat is de klassieke definitie van de standen- of klassenmaatschappij. De sociale positie en status van de ouders is, uitzonderingen daargelaten, allesbepalend voor die van hun kinderen. Individuen blijven levenslang gevangen in hun sociale groep. Status, inkomen en naamsbekendheid worden collectief via de bloedlijn overgedragen. Een ideale meritocratie vervangt deze logica van de vererving door die van de verwerving. Iedereen krijgt een gelijke kans op de

ontplooiing van zijn individuele vermogens, en moet zijn eigen naam zelf 'maken'. De rechtstreekse erfelijke overdracht van sociale posities en privileges wordt onderbroken, zodat meer ruimte ontstaat voor de ontplooiing van individuele talenten. Individuen kunnen ontsnappen uit hun klasse om op eigen kracht hogerop of vooruit te komen in de wereld. Traditionele groeps- en gemeenschapsbindingen worden losser, omdat individuen zich 'ieder voor zich' verdienstelijk moeten maken. Zelfontplooiing betekent individualisering, en individualisering houdt meestal in dat men oude collectieve zekerheden achter zich laat in een open competitie om de beschikbare status-, inkomens- en machtsposities.

Omhoogkomen of vooruitkomen in de wereld: de meritocratie houdt van de metaforen van de maatschappelijke ladder en de maatschappelijke wedloop. Geen van beide metaforen is onschuldig. Er lijkt ten eerste maar één weg omhoog of vooruit te bestaan: je kunt niet kiezen tussen verschillende ladders of wedstrijden. Winnaars en verliezers zijn dat in alle dimensies, en waarschijnlijk definitief. Ten tweede moet iedereen klimmen of rennen. In elk geval moet je in beweging blijven om niet in je startpositie te blijven hangen. Als je uitvalt, val je terug of loop je een achterstand op. Afgezien van deze veelzeggende connotaties brengen metaforen als deze het sociale dilemma wel helder in beeld. Wat is een eerlijke race? Moeten we allemaal samen over de eindstreep komen? Geef je ieder gelijke startkansen zonder je verder met de race te bemoeien, of geef je onderweg extra duwtjes en herkansingen aan degenen die niet zo hard vooruitkomen? Hoe moeten we omgaan met het feit dat kinderen van de rijken en hoogopgeleiden in hun startpositie al vlak bij de finishlijn staan? En dat kinderen uit kansarme milieus minstens twee- tot driemaal zo hard moeten rennen als anderen?

De sociale race begint immers niet voor iedereen op dezelfde plaats, en begint niet elke generatie weer opnieuw, omdat we een startpunt erven van onze ouders. Hij doet eerder denken aan een estafette, waarbij ouders en kinderen eerst een tijdje samen rennen, en de ouders op een bepaald moment het stokje doorgeven, waarna de kinderen een tijdje alleen rennen en zich in positie brengen voor de volgende overdracht aan de volgende generatie. Kinderen van rijke en/of hoogopgeleide ouders starten op of vlak bij de finishlijn, terwijl kinderen van arme en laagopgeleide ouders starten met een achterstand op alle anderen. De genen die vlak bij de finish worden geboren, hebben weinig of geen ei-

gen verdienste meer nodig om te komen waar ze willen zijn. De meeste kansarmen moeten daarentegen de hele afstand tot de finish op eigen kracht overbruggen. De effecten van overerving komen eerst, daarna pas die van individuele verdienste (McNamee & Miller jr. 2004: 49-50).

Analyses van langetermijntrends in de beroepsmobiliteit in Nederland laten zien dat deze sinds de jaren twintig van de vorige eeuw trapsgewijs is toegenomen. In een optimistische verwachting zouden we binnen twintig à dertig jaar een toestand van perfecte mobiliteit hebben bereikt (Ganzeboom & Luijkx 1995: 29; De Graaf & Luijkx 1995: 31). Maar ook in deze mobiele samenleving blijven hindernissen bestaan voor sociale stijging of daling over grotere afstanden. Dat een dubbeltje nooit een kwartje kan worden, is niet langer juist. Maar het is wél zo dat een dubbeltje minder gemakkelijk een kwartje wordt dan een kwartje een kwartje blijft (Schoo 2005). Mensen die geboren worden in verschillende sociale klassen hebben nog steeds zeer ongelijke levenskansen. Het hebben (en het erven) van een rijke vader is nog steeds de belangrijkste voorspeller voor latere rijkdom. Het is veel waarschijnlijker dat middenklassenkinderen in de middenklasse blijven hangen dan dat arbeiderskinderen naar die klasse kunnen opstijgen; in Engeland lukt dat slechts iets meer dan een kwart (Roberts 2001: 194-201).

Er treden dus hardnekkige effecten van sociale erfelijkheid op, zowel in directe als indirecte zin (Giddens & Diamond 2005). De sociale achtergrond bepaalt nog steeds in sterke mate het onderwijssucces van individuen, en dus hun uiteindelijke arbeidsmarktkansen, beroep, inkomen en sociale status. De meritocratisering zorgt er 'slechts' voor dat de erfelijke overdracht van ongelijkheden niet langer rechtstreeks plaatsvindt, via de overdracht van materieel vermogensbezit, maar ook via een omweg, via de overdracht van immateriële vermogens zoals kennis, taalvaardigheid, culturele smaak en goede omgangsvormen. Dit culturele kapitaal moet door elk individu afzonderlijk in een langdurig leerproces worden vergaard. Die noodzaak verhuult dat dit kapitaal mede een product is van ouderlijke investering en erfelijke overdracht, zodat het gemakkelijk kan worden geclaimd als een individuele competentie, een eigen verdienste en dus een rechtmatig bezit. Financiële erfenissen zijn overduidelijk een gift van de ene generatie aan de andere, maar in het geval van culturele erfenissen is dat veel minder zichtbaar. Zij bevorderen een zekere sociologische blindheid. Intelli-

gentie en schoolsucces lijken op het eerste gezicht individuele begaafdheden, maar het zijn in feite maatschappelijke gaven, die net als economische bezittingen ongelijk worden verdeeld (Bourdieu 1989a).

Economisch en cultureel kapitaal hangen dus duidelijk samen. Armoede en economische onzekerheid hebben een schadelijke uitwerking op de onderwijsprestaties van kinderen, en daarmee op hun toekomstige verdien Capaciteiten. Andersom geven ouders met een hoge sociaaleconomische status hun kinderen meer stimulansen, bieden zij rolmodellen aan die tot hogere ambities leiden, en scheppen zij een sociale omgeving waarin zij kunnen omgaan met andere bevoorrechte kinderen. Zij zitten doorgaans op betere scholen, met meer ervaren en competente leerkrachten die beter voorbereiden op het voortgezet onderwijs. Dat geeft hun een moeilijk in te halen voorsprong bij de omzetting van economisch in cultureel kapitaal, dat via schooldiploma's weer kan worden terugvertaald in economisch kapitaal. Cruciaal is de cognitieve en motivationele ontwikkeling van kinderen, die wordt bevorderd door de hoeveelheid boeken in huis, of er kranten worden gelezen, regelmatig wordt gediscussieerd over culturele en politieke kwesties, concerten en theatervoorstellingen worden bezocht et cetera. Culturele erfenissen en achterstanden zijn dus al geïnstalleerd ver voordat kinderen de school betreden, en worden in hun verdere schoolloopbanen doorgegeven. Het onderwijs speelt een dubbelrol, omdat het individuele prestaties 'certificeert' maar ook een doorgeefluik is van voorafgaande sociaal-culturele ongelijkheden. Schooldiploma's zijn daarom zowel een bewijs van verdiende als van onverdiende capaciteiten.

De nauwe samenhang tussen economische en culturele vermogens blijkt uit het gegeven dat de sociale overerving sterker is in niet-egalitaire dan in egalitaire landen. Het verband tussen afkomst en toekomst is in de vs en Engeland veel sterker dan in Canada of de meeste West-Europese landen. De correlatie tussen de inkomens van vaders en zonen is in de Angelsaksische landen ongeveer tweemaal zo groot. Deze verschillen worden bestendigd door een competitief en selectief stelsel van hoger onderwijs, waarvan de hoogste inkomensgroepen het meest profiteren. Zij hangen ook samen met de groeiende inkomensongelijkheid sinds het midden van de jaren zeventig, die de Angelsaksische landen op grotere afstand hebben gezet van de Europese (Esping-Andersen 2005: 32-5; 2006: 22). De neoliberale overtuiging dat grotere inkomensongelijkheid een noodzakelijke prikkel is voor dynamiek en

mobilititeit blijkt dan ook onjuist te zijn: de mobiliteit binnen de levensloop en tussen de generaties ligt in de vs en Engeland beduidend lager dan bijvoorbeeld in de Scandinavische landen. De kans om te bewegen door de klassenhierarchie is dus het grootst in landen met de kleinste welvaarts kloof (Lansley 2006: 202-3).

Frappant is bovendien dat in de Scandinavische landen, en vooral in Denemarken, de opleidingsverschillen tussen ouders en kinderen in de jongste leeftijdscohorten vrijwel geheel zijn verdwenen, terwijl landen als de vs, Engeland en Duitsland wat betreft de naoorlogse generaties geen substantiële vermindering laten zien. De verklaring ligt opnieuw in de inkomensverdeling, maar ook in de vrijwel universele voorschoolse kinderopvang. Niet alleen vermindert daardoor de inkomensongelijkheid, omdat de grote meerderheid van de moeders werkt, maar ook de ongelijke verdeling van cultureel kapitaal, omdat vrijwel alle kinderen in een vroeg stadium dezelfde pedagogische invloeden en cognitieve prikkels ondergaan. Niet de school, maar de voorschoolse periode is dus cruciaal voor zowel de sociaaleconomische als de culturele dimensie van het ongelijkheidsvraagstuk. Volgens Esping-Andersen is het inkomenseffect per saldo waarschijnlijk kleiner dan het cultuureffect: de invloed van de culturele bagage van het gezin. De belangrijkste competenties ontwikkelen zich heel vroeg in het leven, en scholen zijn meestal slecht toegerust om eerder opgedane verschillen in leervermogen ongedaan te maken. Dit verklaart waarom na een halve eeuw onderwijsintensivering de betekenis van de sociale afkomst voor latere levenskansen zo weinig is afgenomen. Een vroege kinderopvang (na het eerste jaar) blijkt daarentegen zeer positieve uitkomsten te hebben, vooral voor kinderen uit kansarme milieus. De kans dat kinderen van laagopgeleide ouders hoger middelbaar onderwijs voltooien is in Denemarken bijvoorbeeld verdubbeld, in Noorwegen zelfs verdrievoudigd (Esping-Andersen 2006: 18-20).

De verdeling van geld, cultuur en roem

Een werkelijke gelijkheid van ontwikkelingskansen kan dus niet worden gerealiseerd zolang de voordelen van de materiële en culturele rijkdom en de nadelen van de materiële en culturele armoede van de ene generatie op de andere worden overgedragen. Meritocratie en geboorterecht staan als principes van sociale sortering en verdeling haaks op

elkaar. Het beginsel van de dynastie vloekt met dat van de democratie. Maar telkens opnieuw in de geschiedenis blijkt het dynastieke beginsel sterker dan het meritocratische ideaal, en wordt de kansengelijkheid ondermijnd door nieuwe vormen van erfelijke overdracht. Die perverting treedt op in de drie voornaamste vormen of fasen van de meritocratie die ik in dit boek onderscheid: het klassieke marktliberalisme, de socialistische 'onderwijsgelijkheid' en de moderne celebrity-cultuur.

In de klassiek-liberale visie is de markt de ideale meritocratie, en begint (en eindigt) de kansengelijkheid bij het betreden ervan. Verdienstelijkheid wordt niet langer in erfelijke status maar in geld uitgedrukt, dus in inkomensverschillen. Tegenover de feodaal-aristocratische erfelijkheid en 'ledigheid' stelden liberalen de waarden van productieve arbeid, concurrentie, ondernemerschap en intellectuele ontwikkeling (*Bildung*). Maar zij stonden tegelijkertijd pal voor de particuliere eigendom en de vrije overdracht van vermogens. Klassieke socialisten hekelden dezelfde kloof tussen productieve arbeid en aristocratisch nietsdoen, maar keerden zich tegelijkertijd tegen de liberalen door te wijzen op de onrechtvaardigheid van vormen van arbeidsloos inkomen die resulteerden uit de willekeur van de markt en de erfelijke overdracht van rijkdommen. Daarnaast wezen zij op de groeiende spanning tussen economische en intellectuele verdienste, of tussen marktsucces zoals uitgedrukt in geld en scholair succes zoals uitgedrukt in diploma's. Tegen de geldkapitalisten, die zich tot een erfelijke klasse van ondernemers-bezitters hadden omgevormd, konden de socialisten zo opnieuw de banier heffen van de meritocratie. De startlijn voor gelijke kansen werd voor een deel 'naar voren' verlegd, van de markt naar de school.

Inmiddels is ook deze gerealiseerde utopie op zijn grenzen gestuit. Terwijl de kapitalistische meritocratie al door het erfelijkheidsbeginsel was ingehaald, is dat nogmaals gebeurd met de socialistische versie ervan. De *nomenklatoera* (de door de staat onderhouden functionarissen-klasse) in de voormalige communistische landen is daar een scherp voorbeeld van. Bij Young verwordt de meritocratie zelfs tot een erfelijke IQ-klasse: rond 1990 behoren alle volwassenen met IQ's van meer dan 125 tot de heersende groep, en begint de rechtervleugel van de Conservatieven zelfs te pleiten voor een formele restauratie van het erfrecht. In de West-Europese landen hebben sociaaldemocraten hun oorspronkelijke brede gelijkheidsideaal langzamerhand ingeruild voor een smalle versie van de meritocratie, die steeds meer werd toegespitst op de gelijke verdeling van onderwijskansen. Het bereikte onderwijsni-

veau (zoals uitgedrukt in diploma's) wordt dan de belangrijkste indicator van persoonlijke verdienste. Het diploma bepaalt de startplaats van de beroepsloopbaan, en vanaf dat ogenblik worden alle marktbeloningen als legitiem beschouwd. De nieuwe hoogopgeleide elite kan zichzelf beschouwen als selfmade en haar hoge status dus als legitiem. Op deze manier integreert het meritocratisch beginsel niet, maar brengt het juist een gesegregeerde samenleving voort: een nieuwe standenmaatschappij op basis van intelligentie en diploma's (Van Hintum 2003; Dahrendorf 2005; Bovens 2007).

Maar in het huidige mediakapitalisme manifesteert zich steeds duidelijker een derde variant van de meritocratie, die ambitie, succes en verdienste vooral in verband brengt met persoonlijke roem. In plaats van geldkapitaal of cultureel kapitaal draait het in de celebrity-cultuur vooral om het kapitaal van de massa-zichtbaarheid en de naams- en gezichtsbekendheid. Terwijl de marktmeritocratie resulteert in de klassieke tweedeling tussen arm en rijk of tussen bezitters en bezitslozen in materiële zin, en de onderwijsmeritocratie resulteert in de tegenstelling tussen hoog- en laagopgeleiden (tussen bezitters van de juiste diploma's en diplomalozen), scheidt de sterrencultuur een nieuwe tweedeling tussen de bezitters van een beroemde naam en de naamloze en roemloze massa. Ook het ethos van de celebrity-cultuur is bij uitstek meritocratisch: het is een cultuur die de privileges van geboorte en afkomst afwijst, principieel openstaat voor talent en de eigen verdienste roemt. Maar ook hier zien we inmiddels een nieuwe dynastievorming optreden (denk aan *rock royalty* en *Hollywood blue blood*: het bevoorrechte kroost van beroemde pop- en filmsterren), waarbij het kapitaal van de beroemde naam en alle bijbehorende privileges en rijkdommen rechtstreeks overgaan van de ene generatie op de andere.

Dat wil zeggen dat de erfelijke overdracht van economische, culturele en publicitaire kansen, en de interactie tussen deze, veel serieuzer in rekening moet worden gebracht. De gelijkheid van startkansen en van uitkomsten (beter: van een kleinere ongelijkheid van uitkomsten) zijn niet aan elkaar tegengesteld, maar zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden. De uitkomsten van de ene generatie bepalen immers de startkansen van de volgende (Miliband 2005; Kalma 2005; De Beer e.a. 2006; Esping-Andersen 2007). Deze bredere opvatting van levenskansen heeft betrekking op de gehele levensloop, dus ook op de mogelijkheid van tweede en derde kansen en mogelijkheden om werk, zorg, scholing en vrije tijd op uiteenlopende manieren en in verschillende le-

vensfasen te combineren. De kansverdeling heeft zowel betrekking op de toegankelijkheid van de verschillende sporten op de maatschappelijke ladder als op de structuur van de ladder zelf: de afstanden tussen de sporten, vooral tussen de laagste en de hoogste – nog afgezien van de vraag of er niet meerdere ladders naast elkaar moeten staan die alternatieve klimkansen bieden. Dat wil zeggen dat niet alleen de basis van de rekrutering naar hogere posities moet worden verbreed; het gaat ook om een minder ongelijke verdeling van de aan deze posities gekoppelde mogelijkheden en middelen.

Meritocraten die het echt menen, moeten de vraagstukken van eigendom, vererving en herverdeling daarom recht in de ogen zien. Terwijl voor rechtse meritocraten armoede en rijkdom een onontkoombaar en rechtmatig gevolg zijn van de verdeling van verdienste, zijn zij voor linkse meritocraten juist een vervuiling daarvan. De eersten verzetten zich tegen de herverdeling van kansen en beloningen, omdat de kansengelijkheid in hun ogen is gerealiseerd, marktuitkomsten in principe legitiem zijn, en financiële ongelijkheid de meest efficiënte prestatieprikkel is. Roem en rijkdom gelden als de voornaamste tekenen van verdienste; de verliezers hebben blijkbaar verzuimd om de hun geboden kansen te grijpen en het beste uit zichzelf te halen. Het is voldoende om de kansen aan het begin van de race eenmalig gelijk te trekken, maar niet tijdens het verloop ervan, en nog minder aan de finish, wanneer er (enkele) winnaars en (veel) verliezers zijn. Raillerend uitgedrukt: rechtse meritocraten geloven dat de beste manier om de armen te helpen is om (eerst) de rijken te helpen, die moeten worden geprikkeld en verleid om banen en welvaart te scheppen voor iedereen. Linkse, sociale meritocraten helpen eerst de armen, scheppen daarnaast werkelijke kansen en ontwikkelingsmogelijkheden voor iedereen, en helpen in één moeite door de rijken van hun onnodige en vaak onverdiende rijkdom af.

Rechtse meritocraten geloven in het zelfeigenaarschap van individuen, zodat de afroming van welverdiende marktuitkomsten door de staat gelijkstaat aan diefstal, onteigening of dwangarbeid. Het erfrecht is in deze opvatting een natuurlijk, geen sociaal of conditioneel recht. Terwijl rechtse meritocraten alle talenten en inspanningen beschouwen als eigen prestaties, erkennen linkse meritocraten dat deze sociaal en cultureel zijn voorgestructureerd, dat er tal van factoren zijn die buiten onze controle vallen (ongelijke startposities, handicaps, geluk of pech) en dat individuen profiteren van publieke goederen en instituties

zoals openbaar gefinancierd onderwijs, ordelijke marktverhoudingen en de politieke democratie. Talenten kunnen pas tot ontplooiing komen dankzij deze maatschappelijke arbeidsdeling en politieke pacificatie. Individuen hebben dus op verschillende manieren baat bij hun lidmaatschap van de samenleving, en zijn aan die samenleving schatplichtig (Miliband 2005; De Beer e.a. 2006). Als talent, intelligentie, motivatie en zelfs het vermogen tot hard werken geen zuiver individuele eigenschappen (en dus eigendommen) zijn maar mede worden voortgebracht en in stand gehouden door anderen, door maatschappelijke verhoudingen, dan is het onrechtmatig dat individuen zich overkort alles kunnen toe-eigenen wat daarmee (bijvoorbeeld met een diploma) kan worden verdiend.

Deze links-rechtsverdeling is duidelijk te herkennen in het Nederlandse politieke spectrum. Wie de verkiezingsprogramma's van de politieke partijen uit 2006 panoramisch bekijkt, krijgt in eerste instantie de indruk dat we allemaal meritocraten zijn geworden. Alle partijen pleiten immers voor gelijke kansen, maar niet per se voor gelijke uitkomsten. De linkse partijen hebben het socialisme van de gelijkheid en de nivellering grotendeels achter zich gelaten. Iedereen wil meer ruimte geven aan diversiteit, kwaliteit en excellentie, dus aan productieve vormen van ongelijkheid. Alle partijen willen zoveel mogelijk individuen in staat stellen om het beste uit zichzelf te halen, zodat alle beschikbare talenten worden gemobiliseerd en ambitie naar behoren wordt beloond. Allen onderschrijven het verbod op discriminatie. Ook wil iedereen investeren in de emancipatiemotor van het onderwijs, om de kwaliteit ervan te verbeteren, uitval tegen te gaan en achterstanden te neutraliseren. In dit opzicht verzetten alle Nederlandse politici zich tegen de willekeur van het lot en het toeval van de geboorte, en streven zij naar een klasseloze maatschappij waar, in de woorden van het PvdA-programma, 'de plek waar je geboortehuis staat niets zegt over je toekomst' en waar 'iedereen de kans krijgt iets van zijn leven te maken'.

Maar die meritocratische consensus is voor een deel schijn, omdat de invulling van begrippen als kansengelijkheid, verdienste en verantwoordelijkheid langs klassieke lijnen uiteenloopt. Het hart van de tegenstelling wordt gevormd door verschillende benaderingen van de sociale overerving, dus van de particuliere eigendom en de herverdeling van kansen en middelen. Het vvd-programma beperkt zich feitelijk tot het bestrijden van discriminatie, gaat uit van de zelfredzaamheid en de eigen verantwoordelijkheid van burgers, acht marktuitskomsten in

principe legitiem en komt op voor een cultuur van ambitie, prestatie en excellentie. De linkse partijen erkennen daarentegen dat mensen niet alles kunnen (en kunnen willen), omdat zij door voorafgaande sociale omstandigheden worden geplaatst en gesorteerd. Daarom bekommert links zich sterker om de kwetsbaren en verliezers van de harde meritocratie, en bepleit het een eerlijker verdeling van lusten en lasten en een verkleining van de verschillen tussen rijk en arm. Belastingverlaging, marktvrijheid en een kleinere overheid staan tegenover marktregulering en progressieve belastingen op inkomen en vermogen om publieke voorzieningen te kunnen financieren. In plaats van de subsidies aan de rijken te beperken (bijvoorbeeld hypotheekrenteaftrek, pensioenaf trek) wil een partij als de vvd die juist behouden; in plaats van vermogens en erfenissen zwaarder te belasten, stelt zij voor om de erfbelasting juist te halveren. Gelijke kansen hebben vooral betrekking op gelijkwaardige startposities; maar na de start moet ieder zijn eigen weg vinden en zal de uitkomst voor ieder anders zijn (Rutte 2007).

Sociaal-individualisme en sociale meritocratie

Het meritocratisch ideaal is individualistisch van aard: het gaat om persoonlijke verdiensten en prestaties, niet om collectieve identiteiten of de waarde die individuen ontlene aan hun lidmaatschap van een sociale groep. Het traditionele socialisme en multiculturalisme zagen de emancipatie vooral in collectivistische termen, als de verheffing van bepaalde sociale groepen of volksklassen. De meritocratie keert – zeker in haar harde neoliberale vorm – die sociologische logica om, en neigt ertoe om alle eigenschappen en vermogens te individualiseren. Om de ‘sociologische excuses’ van een te grote nadruk op omgevingsfactoren te vermijden, vervalt men van de weeromstuit in een sociologische blindheid die alle nadruk legt op de persoonlijke keuze en de eigen verantwoordelijkheid. Deze verschuiving van de balans tussen lot en wil keert ook de schuldvraag om. Terwijl de sociologische of contextgerichte benadering de verliezers excuseert en hun slachtofferschap onderstrept, is de voluntaristische benadering eerder geneigd om dit af te doen als misplaatst zieligheidsdenken. Men onttrekt zich immers ten onrechte aan de eigen verantwoordelijkheid voor zijn lot – wat er vanuit de tegengestelde positie weer uitziet als *blaming the victim*. Het effect daarvan is een dramatische personalisering van noties als die van

prestatie, verdienste, schuld en verantwoordelijkheid. De bovenklasse kan zichzelf bij uitstek als verdienstelijk zien, terwijl de onderklasse in haar waardigheid en zelfrespect wordt gefnuikt.

Dit overdreven voluntarisme is kenmerkend voor de neoconservatieve kritiek op de verzorgingsstaat, die de armoede liever interpreteert als een gebrek aan deugd dan als een gebrek aan geld. Het verst hierin gaat Theodore Dalrymple, maar zijn benadering past in een veel langere traditie van denken over de ‘culture of poverty’ – de uitdrukking stamt uit Oscar Lewis’ studie naar arme Mexicaanse gezinnen uit 1959 (Ehrenreich 1989). De kern ervan is dat armoede niet zozeer een gevolg is van sociaaleconomische uitsluiting maar van een gebrek aan beschaving. Daarom moet niet de armoede maar de *cultuur* van de armoede worden aangepakt. Dat is een amorele en infantiele levensstijl die wordt gekenmerkt door leven voor het moment en instantbevrediging, impulsief gedrag zonder enige zelfbeperking of matiging, minderwaardigheidsgevoelens, fatalisme en het ontbreken van een levensplan of toekomstidealen – in feite het spiegelbeeld van de eigenschappen die de middenklasse zichzelf toedicht. Het benadrukken van rechten op inkomen en sociale zekerheid wakkert slechts een deterministische ‘ik kan er niets aan doen’-mentaliteit aan. De verzorgingsstaat maakt mensen zielig en is dan ook eerder de oorzaak van de armoede dan het antwoord erop. De armen zijn het slachtoffer van een Nieuwe Klasse van linkse, sociologisch geschoolde professionals die hen in een ‘cultuur van afhankelijkheid’ hebben gestort, die ze verhindert om hun kansen te grijpen, en hen dus belemmert in hun streven naar opwaartse mobiliteit (Dalrymple 2001; Kinneging 2006).

Het idee van een sociale meritocratie zoekt een middenweg tussen dit doorgeschoten sociologisme en dito individualisme. Als zodanig past het in de meer algemene benadering die ik in het voetspoor van Jacques de Kadt ‘sociaal-individualisme’ heb genoemd (Pels 2005). De neoliberale meritocratie moet opnieuw worden gesocialiseerd: niet door de individualistische inslag ervan op te geven, maar door de individuen en hun kansen, vermogens en verantwoordelijkheden weer terug te plaatsen in hun sociale context. Verdienste is immers onlosmakelijk zowel individueel als sociaal bepaald en moet als zodanig worden gewaardeerd. Ook al zijn talenten strikt individueel en lichamelijk verankerd (denk aan intelligentie, lichaamskracht, schoonheid of kunstzinnigheid), dan nog kan men zich deze niet volstrekt toe-eigenen. Ze zijn immers voor een deel begaafdheden, dus sociale gaven, waarbij

niet een houding van exclusieve bezitterigheid past, dus een claim op ongelimiteerd gebruik en verbruik (en zelfs vernietiging). Hun bezit is eerder een vorm van bruikleen of rentmeesterschap, waarbij de voordelen ook ten goede komen aan de sociale context waaraan het individu zijn talenten dankt. Denk aan auteursrechten of copyrights, die een monopolistisch alleenrecht vestigen op intellectuele eigendom, terwijl kennis of creativiteit altijd schatplichtig zijn aan de sociale en intellectuele omgeving (Smiers 2005).

De sociaalindividualistische benadering vermijdt ook een tweede ideologische tegenstelling, die in het debat over de meritocratie een centrale rol speelt: die tussen concurrentie en solidariteit. Zowel de metafoor van de maatschappelijke race als die van de maatschappelijke ladder suggereert immers dat je je dient te meten met anderen om het beste uit jezelf te halen, en dat er aan het eindpunt van deze strijd altijd winnaars en verliezers zullen zijn. Het individualisme wordt vaak gekoppeld aan een hard marktliberalisme of een neodarwinistische *survival of the fittest*, waarbij individuen zich moeten handhaven in een dagelijkse oorlog van allen tegen allen. De kritiek op deze harde versie van de meritocratie neemt dan meestal de vorm aan van een principiële afwijzing van concurrentie-, prestatie- en marktdenken ten gunste van het herstel van solidaire verhoudingen waarin individuen elkaar erkennen en respecteren op basis van gelijkheid, zonder winnaars en verliezers, waarbij dus de waardering voor de een niet per se ten koste hoeft te gaan van de waardering voor de ander (Sennett 2003; Claassen 2004; Swierstra & Tonkens 2008).

Maar die kritiek blijft gevangen in een klassieke tegenstelling die zowel de productieve kracht als het plezier van de maatschappelijke concurrentie onderschat. Bovendien wordt deze ten onrechte vereenzelvigd met de kapitalistische markt, dat wil zeggen met concurrentie om financiële winsten die voornamelijk wordt aangejaagd door materiële prikkels. Een sociale opvatting van de meritocratie probeert het idee van de maatschappelijke wedijver te redden van dit neoliberale omhulsel, en neemt dan ook afstand van het marktdenken in zijn klassieke vorm. Competitie en commercie zijn verschillende dingen. Creativiteit, innovatie, kwaliteit en excellentie zijn in veel gevallen afhankelijk van de wil van individuen om zich met anderen te meten in een eerlijke strijd. Maar dat is niet hetzelfde als een economische markt waar private eigendomsverhoudingen en winstbejag domineren, en prestaties vooral via geld worden afgerekend. In een sociale meritocratie is

daarentegen plaats voor vormen van 'socialistische wedijver' waarin andere dan financiële prikkels gelden, en de maatschappelijke waarde en status van individuen niet langer afhankelijk is van de inkomenshiërarchie en de verdeling van de materiële rijkdom.

Een sociale meritocratie streeft met andere woorden naar een nieuw evenwicht tussen concurrentie en solidariteit en tussen het streven naar excellentie en het bieden van sociale bescherming. Daarbij worden bepaalde domeinen gevrijwaard van de meritocratische competitie, maar deze wordt tegelijkertijd erkend als een belangrijk voertuig van culturele dynamiek en creativiteit. Het is net zo weinig zinvol om alle sociale activiteiten te willen modelleren naar de topsport, als om de top te willen afvlakken en van alles een breedtesport te willen maken waarbij meedoen belangrijker is dan winnen. De ambitie en *drive* waarmee men zich boven anderen verheft, wortelen niet in een verwerpelijk egoïsme maar zijn ook prikkels om tot creatieve uitzonderingsprestaties te komen. Topprestaties in de kunst, techniek, wetenschap, sport en politiek kunnen niet worden afgeschreven als producten van concurrentierazernij, maar veronderstellen de legitieme persoonlijke ambitie van individuen om zich te meten met anderen, om de beste te willen zijn.

In plaats van te vervallen in traditionele tegenstellingen zoals die tussen eigenbelang en gemeenschapsdienst of tussen materiële en morele prikkels, moeten we daarom het oude inzicht van Mandeville laten gelden dat prestaties voor de gemeenschap vaak de prikkel van het eigenbelang nodig hebben: *private vices, public benefits*. Maar als we het eerder gemaakte onderscheid tussen concurrentie en commercie willen vasthouden, komen andere 'ondeugden' in zicht dan hebzucht en persoonlijk winstbejag. Een sociale meritocratie neemt afstand van geld en rijkdom als exclusieve criteria van verdienste, en rehabiliteert een prestatiemotief dat op een intrigerende manier het midden houdt tussen egoïsme en altruïsme: dat van de eerezucht. In plaats van via de markt kunnen sociale erkenning en waardering ook rechtstreeks worden toegekend, als uitkomst van een maatschappelijke jurering, via de weg van prijzen, eerbewijzen en onderscheidingen. Die 'sociale economie van de eer' opent het zicht op een meer pluralistische opvatting van status, prestatie en verdienste, waarin bijvoorbeeld beroepstrots en vakmanschap, zorg, duurzaamheid en onthaasting meer waardering krijgen dan op dit moment het geval is.

Ten slotte streeft een sociale meritocratie niet naar gelijkheid zonder

meer, maar naar een nieuw evenwicht tussen gelijkheid en ongelijkheid. Gelijke startkansen garanderen houdt natuurlijk in dat men ongelijke gevallen ongelijk moet behandelen. Een grotere materiële kansengelijkheid en meer sociale zekerheid zijn nodig, juist om recht te kunnen doen aan de productieve ongelijkheid van talenten en inspanningen, en om de onzekerheden en verschillen te kunnen 'uithouden' die horen bij een maatschappij die onafgebroken in beweging is. *Flexicurity* houdt in dat negatieve risico's beter worden gespreid, om productieve risico's (ondernemingszin, intellectuele en artistieke ambitie) meer ruimte te geven. Een sociale meritocratie combineert op die manier het streven naar excellentie (de besten vooruit) met de kans voor iedereen om verschil te maken en het beste uit zichzelf te halen. Een grotere gelijkheid is nodig om de maatschappelijke diversiteit te verfijnen en het positieve, sociale individualisme voor veel meer mensen bereikbaar te maken. In die zin is het scheppen van gelijke kansen op ongelijkheid nog steeds een adequate weergave van het meritocratisch ideaal. De reductie van inkomensverschillen gaat goed samen met – is zelfs een voorwaarde voor – de cultivering van intellectuele of artistieke verschillen. 'Beloning naar prestatie' is nog steeds een aantrekkelijke maatstaf van sociale rechtvaardigheid, mits beloningen niet onmiddellijk in geld worden vertaald en prestaties worden gewaardeerd via een open democratische discussie die de willekeur van de markt vangt.

Deze speurtocht naar een nieuwe mix van gelijkheid en verschil sluit aan bij het denken van de Amerikaans-Indiase econoom en filosoof Amartya Sen, die met zijn *capability approach* een nieuwe balans heeft proberen te vinden tussen materiële kansengelijkheid en individuele keuzevrijheid en tussen egalitaire en liberale verdelingsprincipes (Sen 1992, 2000a; De Beer e.a. 2006). 'Gelijkheid van mogelijkheden' houdt in dat iedereen maximaal in staat wordt gesteld om zijn levensvoorkeuren te volgen en gewenste maatschappelijke posities te bereiken. Enerzijds wordt zoveel mogelijk compensatie geboden voor ongelijkheden waar men niets aan kan doen (lichamelijke gebreken, armoede, culturele achterstanden), en worden onverdiende voordelen afgeroomd (een geprivilegieerde sociale achtergrond, een economische machtspositie). Anderzijds moet meer ruimte worden gemaakt voor eigen verdienste en eigen verantwoordelijkheid, omdat alleen die kansenverschillen worden gecompenseerd die niet het resultaat zijn van eigen keuzes. Zo omzeilt men zowel de 'excuserende' sociologie,

die de eigen verantwoordelijkheid minimaliseert en de ongelijkheid vooral toeschrijft aan voorafgaande sociale structuren, als het 'culpabiliserende' hyperindividualisme, dat die structuren negeert en alle succes en falen rechtvaardigt als het onvermijdelijk resultaat van vrije keuzes.

Wie meent dat het idee van de sociale meritocratie fonkelnieuw is, past enige bescheidenheid. Radicale sociaalliberalen als Treub en Marchant, oprichters van de Vrijzinnig Democratische Bond in 1901, zochten al naar dezelfde balans tussen individualisme en socialisme. Het leidende beginsel van de vdb was dat de ontwikkelingsvoorwaarden voor ieder gelijk moesten zijn, en dat ieder individu de plaats moest krijgen die hem of haar op grond van persoonlijkheid, aanleg, karakter, geschiktheid en arbeid toekwam, zonder daarin te worden belet door factoren als rijkdom, stand, sekse, godsdienst, afkomst of politieke richting. Daarom wilde men een rechtvaardiger inkomensverdeling en bescherming van de economisch zwakkeren, zonder te vervallen in socialistisch staatseigendom (vdb 1937). In de jaren dertig van de vorige eeuw werd dit sociaal-individualisme geadopteerd door vrijdenkers als Menno ter Braak en Jacques de Kadt: gelijkheid van materiële kansen ten dienste van de ontplooiing van ongelijke persoonlijkheden. Een meer communitaristische variant ervan (het 'personalisme') kenmerkte de eerste beginselprogramma's van de PvdA – waarin de vdb (en De Kadt) in 1946 waren opgegaan. Dat van 1959 stelde: 'De partij acht gelijkheid van ontwikkelingskansen en het wegnemen van belemmeringen, die vrije doorstroming en maatschappelijke opklimming in de weg staan, een van de belangrijkste maatschappelijke doeleinden; karakter en bekwaamheid behoren daarbij het richtsnoer te zijn.'

Het PvdA-planrapport *De weg naar vrijheid* uit 1951 bevatte een meer concrete invulling van de sociale meritocratie. Het pleitte onder meer voor een beloningssysteem dat een redelijk minimumbestaan waarborgde 'voor ieder die werken wil', maar dat daarnaast voldoende prikkels bevatte voor het leveren van topprestaties. Dat hield de vaststelling in van een uniform grond- of minimumloon maar ook van een maximumgrens. 'Men mag hierbij in de berekening betrekken,' aldus de toelichting, 'dat de beloning voor een groot deel van de arbeid waarmee thans vaak uitzonderlijk hoge inkomens worden verdiend, in andere vorm wordt genoten dan in geld, nl. in eer, macht en aanzien.' Bij het bepalen van het maximum zou de beloning van de leiders van de grote overheidsbedrijven en de hoogste staatsfunctionarissen de leidraad

moeten vormen (PvdA 1951: 115-16). Helaas moeten we constateren dat het inkomen van de eerste groep mede door allerlei privatiseringen de laatste jaren ernstig uit de hand is gelopen. Om nog maar te zwijgen van de gigantische salarisexplosie aan de top van het particuliere bedrijfsleven. Maar daar staat het groeiende besef tegenover dat hier iets grondig mis is, en dat (in elk geval bij de overheid en semi-overheid) het salaris van de minister-president zo ongeveer de drempel zou moeten zijn waar het geld ophoudt en de eer begint. Aan het onderzoek naar die onvrede en die drempel is het volgende hoofdstuk gewijd.

2 Het grote geld

Het is moeilijk iemand iets te laten begrijpen als zijn inkomen afhankelijk is van het niet begrijpen ervan.

– H.L. Mencken

Verdienen zonder verdienste

‘Het grote graaien moet afgelopen zijn’, aldus een niet eens zo uitzonderlijke krantenkop uit maart 2003. Wél uitzonderlijk was dat de schrijver van het felle ingezonden stuk geen linkse rakker was, maar de toenmalige locoburgemeester van Amsterdam, de vvd’er Geert Dales. Niet alleen in het bedrijfsleven maar ook bij de overheid was volgens hem het zakkenvullen aan de orde van de dag. Er ging geen week voorbij of we beleefden de afgang van zwaarbetaalde maar zwaar overschatte topmanagers uit het bedrijfsleven en de publieke en semi-publieke sector. Hun imago was dan wel beschadigd, maar ze kwamen toch maar weg met salarissen, bonussen, pensioenregelingen en gouden handdrukken van miljoenen euro’s per jaar. Als we het verband tussen prestatiegericht belonen en feitelijke resultaten eens goed zouden onderzoeken, kon dat wel eens ontvullend werken. Er moest veel steviger worden afgerekend op wanprestaties: er werd te veel over bonussen en te weinig over malussen gepraat (*NRC Handelsblad* 3.3.03).

Dales bracht hiermee een radicale variant in stelling van hetzelfde meritocratische beginsel waarop de meeste topmensen zichzelf beriepen. De kwalificaties (‘zakkenvullerij’, ‘excessen’, ‘graaigedrag’, ‘kleptocraten’, ‘exhibitionistische zelfverrijking’) die in de brede maatschappelijke verontwaardiging over het topmanagement de ronde deden (dat

meteen kleinzerig sprak over 'demonisering'), verwezen naar een groeiende kloof tussen prestatie en beloning, en boorden de dieper liggende kwestie aan wat nu eigenlijk een prestatie en wat een wanprestatie was. De krantenkoppen volgden elkaar in maart-april 2003 razendsnel op: 'ING-top schroeft salaris fors op', 'Explosieve toename loon Rabo-bestuur', 'Miljoenenbonus KPN-voorzitter stuit op ongelof'. Ongelof beving inderdaad de KPN-werknemers, van wie het salaris voor twee jaar was bevroren, terwijl hun baas Ad Scheepbouwer een jaarbonus van € 2,67 miljoen bleek te hebben geïncasseerd. Een liberaal-populistische periodiek als *Elsevier* zag er niet tegen op om ook andere 'plunderaars' met naam en toenaam te noemen en aan de schandpaal te nagelen (*Elsevier* 28.6.03). De salarissen van de KLM-top bleken met 12% te zijn gestegen, terwijl in een nieuw sociaal plan de salarissen van de werkvloer voor acht maanden werden bevroren en duizenden arbeidsplaatsen werden geschrapt. Overal zag men hetzelfde patroon: de winsten daalden, de beurskoersen kelderden, maar de salarissen en bonussen van het management bleven stijgen.

In september 2003 bleek dat Ahold-topman Anders Moberg met zijn vaste jaarsalaris van € 1,5 miljoen en gegarandeerde bonussen en aandelen een totaal zou incasseren van ongeveer € 10 miljoen, exclusief een alvast bedongen vertrekpremie van € 10,5 miljoen. Tegelijkertijd werd er bij Albert Heijn een reorganisatie aangekondigd die 440 banen zou kosten. Een gegarandeerde bonus is natuurlijk een contradictio in terminis, en een gouden handdruk zonder dat het bedrijfsresultaat telt is erger dan dat. Premier Balkenende vond het salaris van Moberg 'geen goed voorbeeld' in een tijd waarin het kabinet opriep tot loonmatiging. Minister van Economische Zaken Brinkhorst stelde dat diens geloofwaardigheid in het geding was; het ging hier om een 'kwestie van politieke moraal, persoonlijke ethiek en burgermansfatsoen'. De actiegroep De Wereld Is Niet Te Koop en de SP ('liever 440 vakkenvullers dan 1 zakkenvuller') organiseerden een succesvolle consumentenboycot, waardoor Ahold moest inbinden en het beloningspakket van de 'man van tien miljoen' enigszins werd afgeslankt en iets meer prestatieafhankelijk werd gemaakt.

De werkgevers waarschuwden dat de reputatie van het bedrijfsleven door die 'kleinzielige' en 'jaloerse' kritiek werd beschadigd en Nederland minder aantrekkelijk zou worden als investeringsland. Het verwijt van zelfverrijking verried volgens hen een even groot gebrek aan realiteitszin als aan begrip voor de wetten van de *corporate governance*.

Werkgeversvoorzitter Schraven verklaarde dat de kritiek op de topsalarissen hypocriet was en een vorm van nestbevuiling. Dat premier Balkenende had gezegd dat de bestuurders tekortschoten in hun morele verantwoordelijkheid, schoot hem in het verkeerde keelgat: 'Ik houd niet van de term moreel. Je kan salariering moeilijk afhankelijk maken van de maatschappelijke aanvaardbaarheid.' Er was te weinig aandacht voor de kwetsbare positie waarin bestuurders zich bevonden, die soms heel grote risico's aangingen (*NRC Handelsblad* 16.4.05). Ook zijn opvolger Wientjes vond dat de discussie 'niet met moraliteit mocht worden vervuild'. De beste moest worden binnengehaald voor de laagste prijs: 'Beloning is een markt' (*de Volkskrant* 17.9.05).

In Engeland woedde een vergelijkbare discussie over *fat cat pay*, de *perk ethic* die de plaats had ingenomen van de *work ethic*, en de funeste cultuur van *rewards for failure* in het bedrijfsleven. De salarissen van Britse topmanagers bleken in tien jaar met bijna 100% te zijn gestegen, twee keer zoveel als de gemiddelde loonstijging van andere werknemers. Net als in Nederland (maar de bedragen lagen en liggen een stuk hoger) verdienden managers in een maand het jaarsalaris van een minister. De echte top deed daar niet langer dan een week over. Ook hier constateerde men dat er nauwelijks enige relatie bestond tussen de stijging van de bonussen en de *performance* van de bedrijven. De regeringsnota *Reward for Failure* stelde voor om de beloningen van bedrijfsdirecteuren sterker te koppelen aan hun prestaties. Veel helpen deed het niet. In 2004 keerde supermarktketen Sainsbury een bonus uit van £ 2,5 miljoen aan haar wanpresterende topman sir Peter Davis. Het jaar daarop ontvingen de bestuurders van de Jarvis Group megabonussen ondanks een dramatische aandelenval van 566 naar 9,5 punt. De bank Goldman Sachs keerde dat jaar bonussen uit van £ 5 tot £ 10 miljoen, ofwel tussen de 7 en 14 miljoen euro.

Het gebruikelijke argument van de *fat cats* dat hun collectieve beloningsinflatie door de markt werd gedictieerd, werd door critici min of meer op zijn kop gezet. Niet alleen toenmalig FNV-voorzitter Lodewijk De Waal, maar ook Dales en *Elsevier* ontmaskerden dit als een vals argument. Er was en is immers geen sprake van een internationale arbeidsmarkt voor topmanagers, zeker niet wanneer het gaat om Nederlanders (De Beer 2007b). Integendeel: de top van het Nederlandse bedrijfsleven vormt een netwerk met een hoog ons-kent-ons-gehalte, waarin niet de tucht van de markt maar machtspolitiek en patronage de selectiekanalen vormden. Ofschoon het klassieke *old boys network* met

zijn verwantschapsbanden en hechte dubbelfuncties is geërodeerd, en de macht van individuele bestuurders en topmanagers is toegenomen, blijft het ontmoetingsnetwerk van de bedrijfselite op een meer informele wijze intact. Er is sprake van een zekere meritocratisering van de economische elite, maar het is nog steeds de macht en niet de markt die de beloningen bepaalt (Heemskerk 2007; Bebchuk & Fried 2004). De raden van commissarissen, zo schreef *Elsevier*, werden doorgaans gedomineerd door mannen die tot voor kort zelf in de raad van bestuur van een grote onderneming hadden gezeten of daarvan nog steeds deel uitmaakten. In die verhoudingen was er volgens de econoom Van Praag dan ook geen normaal tegenspel meer mogelijk tussen commissarissen en bestuurders: het waren twee handen op één buik geworden (*NRC Handelsblad* 2.6.03).

Midden in deze discussie, en tegen de achtergrond van de grote boekhoudschandalen bij Enron, Ahold en Worldcom, werd eind 2003 in Nederland de code-Tabaksblat gepresenteerd. Deze formuleerde een groot aantal *best practice*-bepalingen, scherpte de koppeling tussen prestaties en beloningen enigszins aan, stelde een maximumvertrekpremie vast van niet meer dan één jaarsalaris, en beperkte het aantal commissariaten per persoon. Maar net als de Britse Combined Code liet 'Tabaksblat' in feite alles over aan de zelfregulering van het bedrijfsleven. Toch werd zelfs het beginsel 'pas toe of leg uit' door vele topbestuurders gezien als een aanslag op hun ondernemings- en verdienvrijheid. Acht bestuursvoorzitters van multinationals schreven dat het Nederlandse bedrijfsleven een belangrijke concurrentieachterstand dreigde op te lopen als de code niet werd aangepast aan internationale normen voor goed ondernemingsbestuur. Hij was te rigide, te gedetailleerd en te Nederlands; ook de 'arbitraire' voorschriften voor de beloning van bestuurders zouden nadelig uitpakken. In de jaren daarna bleek de code matig tot redelijk te worden nageleefd, hoewel de commissie van toezicht in december 2006 meldde dat ondernemingen nog steeds onvoldoende duidelijk maakten hoe beloningen en prestaties zich tot elkaar verhielden. Wel zijn onder druk van 'Tabaksblat' de raden van commissarissen sterker geprofessionaliseerd, waarbij ook meer buitenlanders werden aangetrokken. Maar dat leidde er weer toe dat de vergoedingen flink stegen – tot € 60.000 bij een AEX-fonds voor gemiddeld zes vergaderingen per jaar.

Een duivels dilemma

De beroemdste commissaris van Nederland is ongetwijfeld oud-PvdA-premier Wim Kok. In 1997 sprak hij nog over de 'exhibitionistische zelfverrijking' van het topmanagement, maar als kersverse toezicht-houder van ING stelde hij in 2003 vast dat de stijging van de lonen van de ING-top met 60% over drie jaar onvermijdelijk was. 'Het is vrij simpel,' aldus Kok in een bezwerende wending die altijd verraadt dat je weet (maar niet wilt weten) dat de zaak veel ingewikkelder ligt. Er bestond 'een grote achterstand' op het gebied van loon bij het bestuur, zoals 'keurig' door onderzoek in kaart was gebracht. Dat door ING zelf verrichte onderzoek wees inderdaad uit dat zijn bestuurders gemiddeld 40% minder verdienden dan hun collega's bij 19 internationale branchegenoten. Terwijl het volgens Kok in 1997 nog ging om beloningen 'die iedere objectieve maatstaf leken te missen' was die objectiviteit nu blijkbaar beter gewaarborgd. Door zijn 15% opslag in eerste termijn zou topman Fred Hubbell op € 1,58 miljoen per jaar uitkomen. Verder was het de bedoeling om ook de achterstand van de lagerbetaalden in het bestuur ten opzichte van het als een aanvaardbaar gemiddelde beschouwde inkomen van € 1 miljoen per jaar in te lopen. 'Het zou niet goed zijn als het management wegloopt wegens een te laag salaris,' dacht Kok. Naar later bleek was het inkomen van de ING-top niet met 60% maar met 316% gestegen: topman Tilmant beurde in 2006 € 4,3 miljoen.

In 2003 sprak Kok van een 'duivels dilemma'. Maar dat dilemma was ook zo duivels omdat hij dezelfde argumentatie hanteerde die de topbestuurders in 1997 tegen hem hadden ingebracht. Zijn huidige medecommissarissen hadden dat toen 'ontzettend stom' gevonden: 'Politici moeten zich niet met dat soort dingen bemoeien. Wat weten zij ervan? De jaloezie van het volk voeden. Dat was het.' Wat door een groot deel van Nederland als verraad werd beschouwd, was een bewijs dat Kok nu écht begrepen had dat Nederlandse multinationals opereerden op een wereldmarkt en niet in de provincie. Ze vonden het 'groot' van Kok dat hij zijn persoonlijke bezwaren opzij had gezet in het belang van het grotere geheel (*NRC Handelsblad* 30.12.06). Overigens had Kok zich in een interview uit 1999 al sceptisch uitgelaten over de mogelijkheid van inkomensnivellering aan de top: 'Mensen die schaars zijn en die in staat zijn over de grenzen heen met hun geld te spelen, die hebben vaak onbegrensde mogelijkheden.' Uit deze woor-

den sprak eerder berusting over de macht van internationale topbestuurders om zich 'schaars te maken' en hun eigen prijs tot absurde hoogten op te drijven. Vier jaar later was dit realisme omgeslagen in actieve steun aan het platte argument: *if you pay peanuts, you get monkeys*.

Zowel premier Balkenende als toenmalig oppositieleider Bos vond overigens dat Kok 'fout zat', want in de pas lopen met het buitenland was geen argument. Bos was teleurgesteld in zijn partijgenoot: 'Als sociaaldemocraat moet je juist vechten om ongelijkheden kleiner te maken.' Zelf minister van Financiën geworden in het kabinet Balkenende iv, moest hij vernemen dat de salarissen van de topbestuurders van de grote beursgenoteerde bedrijven opnieuw met 10% waren gestegen. Het inkomen van Numico-topman Jan Bennink van € 14 miljoen vond hij 'een belachelijk hoog bedrag' (niet veel later zou Bennink als gevolg van de verkoop van Numico aan het Franse Danone rond de € 100 miljoen toucheren). Maar toen puntje bij paaltje kwam weigerde Bos fiscale maatregelen te nemen, uit vrees voor de concurrentiepositie van Nederland, en omdat hogere belastingen de looneisen van de managers alleen maar zouden opschroeven. Terwijl hij Balkenende herhaaldelijk had bekritiseerd vanwege diens gebrek aan ambitie, liet Bos het nu bij een (even) zwak moreel appèl. De PvdA-fractie legde zich na enig gesputter bij die zelfverkozen onmacht neer, ofschoon haar 'geweten' Paul Kalma vond dat de PvdA het aan haar traditie en beginselen verplicht was om de 'blingblingcultuur' onder topmanagers aan te pakken (*de Volkskrant* 26.4.07).

De verwijzing naar een internationale arbeidsmarkt voor topmanagers heeft inderdaad veel weg van een alibi-argument dat de relatie tussen oorzaak en gevolg omkeert. Het 'dictaat van de markt' gaat immers terug op beslissingen die worden genomen in een betrekkelijk gesloten circuit van oude en nieuwe jongens onder mekaar, die elkaar kennen en in de gaten houden, niet voor elkaar onder willen doen, en alleen naar boven kijken. Het beroep op marktconformiteit drukt eigenlijk uit dat niemand schuld heeft aan de prijsopdrijving, omdat men zich voegt naar de onpersoonlijke wetten van vraag en aanbod. Maar daarmee ontduikt men de eigen definitie- en onderhandelingsmacht en de eigen verantwoordelijkheid. In dit opzicht is er eerder sprake van *marktfaalen*, van *onvoldoende* marktwerking, dus van een systematische concurrentievervalsing op de arbeidsmarkt voor topposities. Bedrijfseconomisch onderzoek laat overigens zien dat de topman nauwelijks van invloed is op de bedrijfsprestaties (Haigh 2004). De pro-

ductiviteit van hoogbetaalde managers valt niet te bewijzen; er lopen honderden anderen rond die voor minder geld even goede resultaten zouden boeken (*de Volkskrant* 29.4.05). Uit onderzoek naar 1500 Amerikaanse bedrijven bleek dat slechts 40% van de 166% inkomensstijging van CEO's tussen 1993 en 2003 kon worden verklaard door groei-cijfers en bedrijfsresultaten (Bebchuk & Fried 2005). Er is ook geen reden om aan te nemen dat ondernemers en managers tegenwoordig veel slimmer, innovatiever en productiever zijn dan vroeger. Als de bonussen in vijf jaar tijd zijn verdubbeld, geldt dat dan ook voor de prestaties? En is het een prestatie om na een reeks wanprestaties te vertrekken?

Er is dus sprake van een kunstmatig in stand gehouden schaarste die op gespannen voet staat met het meritocratisch beginsel. Dat geldt zowel voor de rekrutering als de afvloeiing, wanneer de managers zichzelf via goudgerande vertrekpremies en pensioenregelingen afschermen van normale arbeidsrisico's. Sommigen spreken van 'gouden parachutes' of platter: van 'gouden condooms' die de topman beschermen en de aandeelhouders verneuken (Haigh 2004). Bedrijven als Geonics, KPN, Numico, Laurus en PCM zorgden in de afgelopen jaren voor exorbitante vertrekregelingen voor hun mislukte bestuurders. Geonics leed over 2006 € 145 miljoen verlies, de koers halveerde, maar topman Klaas Wagenaar kreeg 70% meer salaris. Bij Heineken moest Anthony Ruys weg vanwege slechte prestaties, maar hij kreeg nog 21 maanden salaris doorbetaald. Over 2005 ontving hij in totaal € 6,4 miljoen, waaronder een pensioendonatie van € 4 miljoen. Ondanks zijn vertrek mocht hij volledig meedelen in de korte- en langetermijnbonussen over 2006. De wel goed functionerende Anthony Burgmans, die per 1 mei 2005 bij Unilever vertrok, kreeg tot juni 2006 doorbetaald, bleef eveneens meedelen in opties en aandelen, maar kreeg anders dan Ruys geen prestatiebonussen meer. Ook de vertrekbonus van de mislukte VNU-topman Rob van den Bergh stond haaks op de aanbevelingen van de code-Tabaksblad, net als die van PCM-topman Alberdingk Thijm.

Hans Hoogervorst, in 2003 nog minister van Economische Zaken, sloeg de spijker op zijn kop: de managers eisten niet alleen het salaris van een topvoetballer, maar ook de zekerheid van een ambtenaar. Die constatering herinnert ons eraan dat het bedrijfsleven niet de enige maatschappelijke sector is waar de relatie tussen verdienste en beloning onderwerp van controverse is. Ook in de wereld van de media-

sport (en het mondiale sterrenkapitalisme in het algemeen) is de relatie tussen prestatie en beloning volledig zoekgeraakt. De top van het bedrijfsleven lijkt zich steeds meer aan die nieuwe vermaakselite te willen spiegelen. Zo klaagde Anders Moberg dat hij zelf voor een grootgraaiër werd uitgemaakt, terwijl niemand viel over het inkomen van een stervoetballer als Patrick Kluivert. 'Wanneer krijgen we eens een spoeddebat over de topinkomens van topvoetballers, toptennissers of topmusici. Hoor je SP, GroenLinks en PvdA nooit over. Raar eigenlijk,' schreef toenmalig minister van Financiën Gerrit Zalm op zijn weblog.

Maar ook in de voetbalwereld zijn de miljardensalarissen sinds kort in opspraak. Zo vroeg FIFA-voorzitter Joseph Blatter zich hardop af: 'Op grond van welke logica, rechten of economische noodzaak zou een man van halverwege de twintig in een maand een bedrag moeten verdienen dat zijn eigen vader – en de meerderheid van de fans – in nog geen tien jaar verdient?' (*NRC Handelsblad* 12.10.05) Het spel is vergeleken met vroeger sneller geworden, maar net zomin als in het bedrijfsleven is het aannemelijk dat voetballers honderd tot duizend keer beter zijn gaan spelen. De loonexplosie in het profvoetbal heeft geleid tot dreigende faillissementen van tal van clubs, waarbij alleen de zeer rijke 'merken' het hoofd boven water kunnen houden. Manchester United is zo'n wereldmerk, en het kan zijn vedetten geven wat zij vragen. Niet-onverdienstelijke middenvelders verdienen bij die club in een week wat premier Brown verdient in een heel jaar. David Beckhams salaris bedroeg indertijd rond de € 150.000 per week, nog afgezien van zijn miljoenencontracten met Nike, Vodafone en Police. Na zijn transfer naar Real Madrid werd hij een collega van Zinedine Zidane, op dat moment met € 170.000 per week de best betaalde voetballer ter wereld. Nu is dat Ronaldinho met meer dan € 23 miljoen per jaar ofwel € 447.000 per week. Maar met zijn nieuwe contract bij Los Angeles Galaxy, dat hem het ongelofelijke bedrag in de schoot werpt van 1 miljoen dollar *per week*, haalt Beckham hem weer glansrijk in. En zij *doen* tenminste nog iets voor de kost. De Nederlandse voetballer Winston Bogarde kreeg nog niet zo lang geleden elke week € 66.000 op zijn rekening bijgeschreven, hoewel hij jarenlang niet werd opgesteld bij zijn Londense club Chelsea.

Publieke rijkdom

Al tien jaar voeren we in Nederland een soms felle discussie over top-salarissen en de nieuwe hebzucht. Elk voorjaar ontvouwt zich een vast ritueel, wanneer de jaarlijkse onderzoeken van *de Volkskrant* naar private ondernemingen en van *Intermediair* naar de semi-overheids- en non-profitsector onvermijdelijk leiden tot perscommodie en een Kamerdebat. Tussendoor veroorzaken de onthullingen van *NOVA*, de loonlijstjes van *Elsevier* en niet te vergeten de *Quote-500* golfjes van opwinding en verontwaardiging. Een nieuw soort openheid in Nederland, waar de hoogte van het salaris tot voor kort net zo'n privé-geheim was als het stemgedrag, gaat daarbij gepaard met een nieuw gebrek aan gêne. Geld is tegenwoordig goed en *rich is beautiful*. Hebzucht is het nieuwe ethos, en de ambitie van de rijken is om net zo zichtbaar te worden als (andere) celebrity's. Het geld is zelf de held in tv-programma's zoals het Engelse *Do You Want to Be a Millionaire* (waaraan presentator Chris Tarrant 1 miljoen pond verdiende) en Nederlandse equivalenten zoals *De Gouden Kooi* en *Miljoenenjacht (Deal or No Deal)*. Ook hier is een nieuwe *flashocracy* van superrijken ontstaan, die graag paradeert in *Quote* en andere glossy's.

De sociale verontrusting over deze spectaculaire rijkdom wordt wel een 'nieuw Nederlands ritueel' genoemd. Dat klopt als men ziet dat tien jaar discussie per saldo maar weinig heeft uitgehaald. Jarenlang 'verbaasden' premier Balkenende en ministers als De Geus, Hoogerworst en inmiddels ook Bos zich over de almaar doordraaiende carousel van zelfverrijking, maar net zoals hun voorganger Kok lijdten zij aan een hardnekkige gelatenheid. In het regeerakkoord van CDA, VVD en D66 uit mei 2003 werd de bovenmatige inkomensgroei bij topbestuurders nog 'onverantwoord en niet aanvaardbaar' genoemd; men zou bezien 'hoe het fiscale instrumentarium kan worden ingezet om bovenmatige belonings- en afvloeiingsregelingen te beperken'. Maar Balkenende en de zijnen bleven steken in krachteloze morele oproepen. Het nieuwe regeerakkoord van februari 2007 is ondanks de toetreding van twee 'sociale' partijen tot de coalitie (PvdA en CU) en de zwaar aangezette moraal van gemeenschapszin en solidariteit zo mogelijk nog krachtelozer. Een speciaal belastingtarief voor zeer hoge inkomens, zoals bepleit door de FNV, de SP en GroenLinks (de 'graaitax' of 'kleptocratentax'), was en is niet aan de orde. Het nieuwe kabinet nam wél het besluit over om het inkomen van de minister-president voortaan het

hoogste norminkomen te laten zijn in de publieke en semi-publieke sector; in het spoor van ‘Tabaksblat’ zou de hoogte van de ontslagvergoeding niet meer dan één jaarsalaris mogen zijn.

Na een moeizame voorgeschiedenis werd op 1 maart 2006 de Wet Openbaarmaking uit Publieke middelen gefinancierde Topinkomens (WOPIT) van kracht. Die wet was een late reactie op het feit dat de nieuwe hebzucht diep bleek te zijn doorgedrongen in de overheids- en semi-overheidssector. Het besef van een blijkbaar niet te stoppen virus verscherpte ook de anti-plutocratische onderbuikgevoelens die tot uitdrukking kwamen in de grote vakbondsdemonstratie op het Museumplein in het najaar van 2004. Onder de passende titel ‘Hoezo, non-profit?’ had *Intermediair* het jaar daarvoor onthullende feiten gepresenteerd over de topbeloningen in de non-profitsector. De best betaalde functionaris bleek de Schiphol-directeur met € 663.000, op de voet gevolgd door de topbestuurders van de pensioenfondsen ABP en PGGM – die vanwege speculatieverliezen op dat moment fors moesten bezuinigen op hun pensioenpakketten. Het ABP boekte eind 2002 zelfs een tekort van ruim € 22 miljard, en waarschuwde dat de prijscompensatie voor 661.000 gepensioneerde ambtenaren en leraren niet kon worden gegarandeerd. Veel zorginstellingen en woningbouwcorporaties bleken door grootverdieners te worden geleid. Dat de baas van de middelgrote Amsterdamse woningcorporatie Patrimonium evenveel verdiende als Balkenende was volgens minister De Geus natuurlijk ‘knots’. In veel gevallen had de privatisering de prijs opgedreven. Bij de Afval Verwerking Rijnmond zaten bijvoorbeeld dezelfde directeuren als vóór de verzelfstandiging, alleen was hun inkomen verdrievoudigd (*Intermediair* 29.5.03; *NRC Handelsblad* 30.5.03).

In mei 2003 ontstond eveneens ophef over het voorstel van LPF-minister De Boer, vvd-minister Remkes en cda-staatssecretaris Van der Knaap om de ministersssalarissen te verdubbelen. Dit mede naar aanleiding van het bericht dat 53 topambtenaren méér bleken te verdienen dan hun hoogste baas. Het voorstel werd echter door de regeringspartijen afgeblazen: het werd ongepast gevonden vanwege de tegelijkertijd voorgestelde loonmatigingen en de permanente onrust over de beloningsexplosie in het bedrijfsleven. sp-leider Marijnissen vond dat ministers meer dan genoeg verdienden, ‘zeker als je kijkt naar hun prestaties’. Een beloningsdeskundige van Towers Perrin dacht dat het salaris van ministers niet te hoog moest zijn, omdat anders het risico ontstond dat personen alleen voor het geld een ministerspost zouden

ambiëren (*de Volkskrant* 31.5.03). Men achtte het beter om te wachten op de uitkomsten van het lopende onderzoek van de commissie-Dijkstal. Deze kwam in april 2004 in haar rapport *Dienen en verdienen* met de aanbeveling om de ministersalarissen met 30% op te trekken tot circa € 158.000.

Ook werd duidelijk dat de salarissen van directeuren en voorzitters van de publieke omroep fors waren gestegen. Bijna de helft verdient nu méér dan Balkenende (*NRC Handelsblad* 7.6.07). Tegelijkertijd werden forse bezuinigingen afgekondigd (€ 80 miljoen voor 2004-2005) waarbij mogelijk honderden arbeidsplaatsen verloren zouden gaan. Adviesbureau Hay Management Consultants sprak van marktconforme salarissen: vanwege de autonomie van de verschillende omroepen opereerden de leden van de Raad van Bestuur in een 'complexe bestuurlijke omgeving' en hadden zij een zwaardere taak dan in een normale bedrijfsstructuur. Het besluit over de salarisverhoging was overigens genomen door de Raad van Toezicht, waarin de voorzitters zelf en enkele kroonleden zitting hadden. KRO-directeur Ton Verlind vond zijn salaris buitengewoon acceptabel: 'Je moet ons vergelijken met de commerciële omroep. Als ik mijn inkomen had willen maximaliseren, was ik daar gaan werken' (*NRC Handelsblad* 27.9.03). In dezelfde tijd vroegen 3FM, de VARA en BNN extra geld aan de Raad van Bestuur om dj's zoals Ruud de Wild en Rob Stenders voor de publieke zender te kunnen behouden. Maar beiden kozen voor het grote geld: De Wild vertrok naar Radio 538, Stenders naar Yorin FM.

Niet veel later bleken de goede doelen ook minder goede doelen te dienen. Begin 2004 ontstond commotie over het jaarsalaris van € 158.000 van Rode Kruis-directeur Jan Post. Bestuursvoorzitter Elco Brinkman legde het nog eens uit: 'Het Rode Kruis is zowel nationaal als internationaal actief. Er lopen hier veel professionals rond. Dat is een stevige taak, waar we een stevig iemand voor nodig hadden.' Bij de Hartstichting bleek directeur Volkert Manger Cats € 175.000 te verdienen. Duizenden vrijwilligers weigerden vervolgens tijdens de landelijke hartweek de collectebus te hanteren. De directeur ging niet in op de suggestie om zijn salaris te verlagen en werd ontslagen, wat nog veel meer geld kostte. In juni werd directeur Nout Wellink van De Nederlandsche Bank op het matje geroepen bij Zalm om zich te verantwoorden voor al te royale pensioenregelingen voor zijn medebankiers. Ook bleek dat topambtenaren van het ministerie van Onderwijs zichzelf allerlei illegale salaristoelagen en royale vertrekregelingen hadden toe-

gekend. *NOVA* berichtte dat de salarissen voor topbestuurders in ziekenhuizen en andere zorginstellingen fors waren gestegen. 'De prestaties in de zorgsector moeten wel flink omhoog gaan om de hoge salarissen te rechtvaardigen,' aldus Hoogervorst, inmiddels minister van vws.

Een jaar later meldde *NOVA* opnieuw dat zeker honderd ziekenhuisdirecteuren méér verdienden dan Balkenende en dat er sprake was van een wildgroei van bonussen. Toppers waren de directeuren van het AMC met € 287.000 en van Medisch Spectrum Twente met € 249.000. In september meldde hetzelfde programma dat de meeste directeuren in de thuiszorg méér verdienden dan de premier, van wie 40% bovendien uitkwam boven het door de sector zelf afgesproken maximum. Dat het ook anders kon werd bewezen door de bestuursvoorzitters van de svb en het cw1, die afzagen van hun bonussen over 2004. 'Ik heb een eervolle en prachtige baan en verdien genoeg,' vond directeur De Groot van het cw1. Volgens de svb-bestuurders moest het basissalaris passend zijn, en pasten prestatiebeloningen niet in het publieke domein (*NRC Handelsblad* 2.5.05). Dat was niet de opvatting van enkele directeuren van woningbouwverenigingen, die 40% van hun salaris ontvingen als bonus voor wat in de jaarverslagen eufemistisch 'woningen in transitie' werd genoemd, maar wat feitelijk een 'sloopbonus' was.

Tegelijkertijd ontstond ophef over bijklussende commissarissen van de Koningin, die hun traktement ter hoogte van het ministerssalaris ongeveer wisten te verdubbelen met allerlei andere commissariaten en bijbaantjes. De meesten van hen beriepen zich op hun recht op privacy. Commissaris van Groningen Hans Alders, die het zwaarst onder vuur lag, liet weten dat de publiciteit hem 'heel veel pijn' deed. Die raakte hem in zijn integriteit, terwijl hij zich 'met elke vezel' verbonden voelde met de publieke zaak. Hij was geen zakkenvuller, schaamde zich niet en kon het allemaal uitleggen (*de Volkskrant* 5.2.05). Maar het werkelijk elektrificerende nieuws kwam uit de elektriciteitssector, waar bestuursvoorzitter Boersma van Essent € 821.000 verdiende (een stijging van 42%) en Van Halderen van Nuon € 815.195 opstreek. Premier Balkenende sprak van een 'tekortschieten in morele verantwoordelijkheid... Als iedereen de nullijn moet aanhouden is dat niet uit te leggen aan de bevolking. Deze mensen moeten publiekelijk te schande worden gemaakt, *naming and shaming* is hier op zijn plaats.' Na een storm van kritiek zagen Boersma en Van Halderen uiteindelijk af van een

deel van hun variabele inkomen. De grote woorden van het kabinet, dat aankondigde 'zeer gemotiveerd' te zijn om met concrete maatregelen te komen, verwoeien echter in de neoliberale wind. Minister Remkes waarschuwde dat je met dwangmaatregelen al gauw een 'stalinistisch kader zou scheppen'.

Het jaar daarop bleken de aandeelhouders (veelal lokale overheden) zonder morren akkoord te zijn gegaan met nog hogere beloningen: € 873.000 voor Boersma en € 842.000 voor Van Halderen (*Intermediair* 1.6.06). Opnieuw was Balkenende 'geïrriteerd, teleurgesteld en verwonderd'; Zalm vond het salaris 'overdreven'; Brinkhorst sprak van een 'provocatie' en een 'recidive'. D66-Kamerlid Bakker noemde het onbestaanbaar: 'Er staan mensen op de lijst [van *Intermediair*, DP] die denken dat ze minstens 170 procent meer god zijn dan dat Balkenende dat is...' Maar volgens god zelf stond het kabinet machteloos en was het vooral aan de commissarissen en aandeelhouders om er iets aan te doen. Die stonden niet te trappelen. Commissaris Hans Swarts van Nuon lichtte toe dat het bedrijf op een aantal terreinen uitzonderlijk had gepresteerd. De bonussen waren nu gemaximeerd. De doelstellingen waren meer dan vroeger meetbaar en objectief. 'Nuon is een complex bedrijf in een competitieve omgeving. Wij kiezen ervoor goede mensen aan te nemen en die te betalen volgens de markt' (*de Volkskrant* 30.3.06). Ook vvd-gedeputeerde Hoes van Noord-Brabant vond de kritiek goedkoop, want vanwege de goede prestaties van Essent had Boersma zijn hogere salaris dubbel en dwars verdiend.

Vele critici zezen er echter op dat het ging om overheidsbedrijven die opereerden in een gesloten markt met geringe ondernemersrisico's. De zakkenvullerij in de semi-publieke sector illustreerde hoe schadelijk de privatiseringsdrift van de jaren negentig had uitgepakt. Velen pleitten ervoor om sectoren als deze weer terug te brengen onder democratisch toezicht en de salarissen te maximeren, in plaats van de bestrijding van excessen af te schuiven op de bedrijven en hun aandeelhouders. GroenLinks-Kamerlid Kees Vendrik was duidelijk over salarissen als die van Boersma en de Balkenende-norm: 'Als zij dat niet genoeg vinden, moeten ze maar opdonderen naar de private sector.' Boersma zelf vond de discussie 'venijnig, inhoudelijk onjuist en onge nuances' en riposteerde: 'Sommige politici denken dat het *hun* geld is, geld van de belastingbetaler, waarmee mijn inkomen wordt betaald. Maar dat is niet zo.' Het geld was van Essent, en kwam binnen via de verkoop van gas, elektra en aanverwante diensten. President-commis-

saris Harry Pennings beaamde dat Boersma ten minste hetzelfde moest verdienen als hij bij Shell gewend was geweest, anders was het niet gelukt om een zo ervaren topmanager aan te trekken uit de vrije markt waarin Essent opereerde.

De voorlopig laatste aflevering in deze *continuing story* was de bekendmaking van een lijst van topfuncties (namen werden niet genoemd) in de (semi)publieke sector door het ministerie van BZ. De lijst, die al snel bekend werd als het ‘Remkes-register’, toonde aan dat niet minder dan 1524 functies beter betaalden dan de Balkenende-norm. Eenderde hiervan bestond uit eenmalige gouden handdrukken; zo vertrok een senior adviseur op het ministerie van Onderwijs voor bijna tien jaarsalarissen, ofwel meer dan een half miljoen euro. Het aantal reguliere grootverdieners lag iets lager dan het eerder door CBS genoemde getal van 1200 (tegen 13.000 functies in de marktsector). NRC *Handelsblad*-redacteur Menno Tamminga vond dat de lijst voldoende elementen bezat om een klassieker te kunnen worden. Wat de *Quote-500* was voor de rijken, zou het Remkes-register kunnen worden voor werknemers in de (semi)publieke sector, voor raden van toezicht, vakbonden, headhunters en andere adviseurs. Maar zou het meer worden dan infotainment, de ‘schandpaal voor een samenleving die het schavot heeft afgeschafft’? Remkes zelf noemde de beteugeling van de hoge beloningen – een van de doeleinden van de wettelijke openbaarmaking – in elk geval een illusie (NRC *Handelsblad* 6 en 16.12.06).

Dilemma's van openbaarheid

In het huidige mediakapitalisme is transparantie een dubbelzinnig gegeven. De positieve en perverse effecten ervan lijken intiem met elkaar verweven. Optimisten die ervan uitgaan dat openbaarheid en democratie (of meritocratie) min of meer samenvallen, komen de laatste tijd van een koude kermis thuis. De nieuwe openheid gaat immers gepaard met een nieuwe hang naar publieke bekendheid en een nieuw soort schaamteloosheid over ostentatieve rijkdom (denk aan de Miljonairs Fair). In de VS spreekt men inmiddels over het ontbreken van een *shame gene*. Ook in Nederland is men de schaamte overduidelijk voorbij, zoals Lodewijk de Waal opmerkte over de 60% loonstijging van de ING-top – die later dus 316% bleek te bedragen. Niet alleen is publieke zichtbaarheid of mediapresentie zelf een vorm van kapitaal die zeer on-

gelijk is verdeeld en waaraan veel geld kan worden verdiend; bovendien blijkt zij in plaats van een domper op de hebzucht en een rem op de ongelijkheid juist een aanjager daarvan te zijn. Er is een nieuw soort hebzuchtige competitie ontstaan waarbij ook internationale vergelijkingen een steeds grotere rol spelen. Die globalisering van topsalarissen heeft weinig meer van doen met bedrijfsresultaten of persoonlijke prestaties. Veel bestuursvoorzitters menen dan ook dat de nieuwe transparantie het beste is wat ze ooit is overkomen. Ze kunnen nu bijhouden hoeveel de anderen verdienen, en wat ze zelf krijgen is natuurlijk nooit genoeg. Ook zij willen vervolgens 'marktconform' worden betaald. Op die manier wordt de openheid een doos van Pandora die niet meer kan worden gesloten.

Het beeld is verwarrend en tegenstrijdig. Het is natuurlijk een democratische behoefte om alle gegevens op tafel te hebben, als basis voor een goed geïnformeerd maatschappelijk debat – tenzij men dat debat wil verhinderen of ontlopen. In dit opzicht is de nieuwe lijstjescultuur zoals die wordt gevoed door de onderzoeken van *de Volkskrant*, *Intermediair*, *Elsevier*, *NOVA* en *Quote* een democratisch geschenk. Bovendien constateren we dat er rondom die lijstjes nog steeds veel geheimzinnigheid, onwil en non-respons heerst. Het publieke en politieke debat dringt niet voor niets voortdurend aan op grotere transparantie. De code-Tabaksblat ziet het als *best practice*, en zowel de wopT als de in juni 2006 aangenomen Wet Harrewijn (die de ondernemingsraden van beursgenoteerde bedrijven met meer dan honderd werknemers een informatierecht geeft over topbeloningen) stelt sinds kort de openbaarmaking van topsalarissen voor de private en de (semi)publieke sector verplicht. De memorie van toelichting van beide wetten hoopt dat deze informatieplicht degenen die de beloningen vaststellen stimuleert om verantwoording af te leggen, en dat daarvan in de publieke discussie een matigende werking zal uitgaan.

Tegelijkertijd is er sprake van aanhoudende preutsheid en geheimdoenerij. Is dat omdat men zich toch nog (of nog steeds) schaamt en iets te verbergen heeft? Camouflage is een belangrijk deel van de managersmacht, en heeft tot doel om de 'verontwaardigingskosten' te minimaliseren (Bebchuk & Fried 2004: 5-6, 64-70). Zowel in de discussie over de code-Tabaksblat als die over de Wet Harrewijn klaagden de werkgevers dat de privacy van de betrokkenen werd aangetast en dat ondernemingsraden zich niet met individuele arbeidsvoorwaarden hadden te bemoeien. Buitenlandse ondernemers zouden daardoor worden weggejaagd.

Nog steeds geven jaarverslagen van beursgenoteerde ondernemingen een zeer ingewikkelde uitleg over beloningsstructuren en/of een zodanige stortvloed van informatie dat relevante gegevens worden weggegomd. Omdat men de macht heeft om prestatiecriteria zelf te definiëren, kan men ze ook manipuleren of geheimhouden omdat zij 'gevoelige marktinformatie' behelzen. Hoewel regelmatig wordt aangekondigd dat prestatiecriteria in de beloningspakketten van de top zwaarder gaan wegen, wordt de inhoud ervan vaak niet prijsgegeven. Die geheimzinnigheid is een algemene karaktertrek van de nieuwe grootverdieners. Presentatoren als Jack Spijkerman en dj's als Ruud de Wild, die hun gages door hun overstap van de publieke naar de commerciële omroep minstens wisten te verdubbelen, zeggen niet wat zij verdienen 'want dat gaat niemand wat aan'. Voor de laatste is dat in elk geval 'het verschil tussen economy class vliegen en business class. Voor de rest van mijn leven' (*NRC Handelsblad* 23.10.03).

In de (semi)publieke sector hoort men dezelfde geluiden. Hans Alders en andere commissarissen van de Koningin beriepen zich op hun 'mensenrecht' om hun bijverdiensten geheim te houden. De regelmatige niet-verplichte enquêtes van BZ naar topbeloningen in de (semi)overheidssector leverden een grote non-respons op: nog in 2005 stuurde bijna 50% van de instellingen het meldingsformulier niet terug. Maar ook onder de nieuwe wet met zijn verplichte verantwoordingsdocument meldden ruim 200 van de 2900 organisaties (waaronder de AVRO, woningcorporatie de Alliantie en gemeenten als Zoetermeer, Zaanstad, Maastricht, Breda en Meppel) niets of verstrekten zij onvolledige informatie. Veel publieke organisaties, zoals de TU Delft en de Mondriaan Onderwijsgroep in Den Haag, kozen voor beperkte openbaarmaking (*NRC Handelsblad* 6 en 16.12.06). De VARA en BNN weigeren volledige openheid over hun directiesalarissen, volgens VARA-directeur Minkman om de privacy van de betrokkenen te beschermen, waaronder die van hemzelf (*NRC Handelsblad* 7.6.07). Het ministerie liet weten 2006 als een proefjaar te beschouwen, zonder sanctie op niet-naleving. De zorgsector viel vooralsnog buiten de lijst. Een gefrustreerde Hoogervorst rapporteerde aan de Kamer dat, terwijl de topsalarissen opnieuw waren gestegen, honderden zorginstellingen te weinig of onbruikbare informatie of helemaal geen jaarverslag hadden ingediend.

We lijken in een overgang tussen twee tijdperken te zitten. In het oude 'sociale' kapitalisme waren excessieve inkomens en fabelachtige

rijkdom nog enigszins verdacht, en was het niet netjes om met je inkomen te koop te lopen. In het nieuwe media- of sterrenkapitalisme zijn een hoog inkomen en veel geld juist een bron van eer en zelfrespect. Rijkdom is niet langer verbonden met schuld maar juist met trots; er is eerder sprake van een nieuw soort aanbidding van fortuin en faam. De meritocratische competitie heeft deze publieke eer of reputatie tot inzet, en het geld is daar het symbool van. Het gaat niet om absolute maar om relatieve bedragen, en de laatste bepalen de onderlinge hiërarchie van verdienste en de mate waarin men door anderen serieus wordt genomen. Versobering of matiging is in die denkwereld een vorm van zelfonderschatting. In de statusjacht steekt iedereen elkaar de loef af, kijkt iedereen naar boven en voelt iedereen zich relatief gedeprimeerd. Juist lijsten als die van *Forbes* in de vs, de *Sunday Times* in Engeland en *Quote* in Nederland bevorderen die openbare vergelijkingen: wie heeft wie achter zich gelaten, haasje-over gespeeld, gewonnen? Er is niets zo vervelend voor een directeur, zo zegt een beloningsadviseur van de Hay Group, 'als zichzelf onder aan een lijstje te zien bungelen... Als een bestuurder het idee heeft dat hij goed werk doet, vindt hij dat zijn marktwaarde is gegroeid. Dat wil hij vertaald zien in geld, hoewel hij dat natuurlijk helemaal niet nodig heeft. Een miljoen euro salaris heeft natuurlijk niets meer met extra koopkracht te maken. Het draait om waardering, status, en de onderlinge pikorde' (*de Volkskrant* 6.II.04).

Mijn hypothese is dat die openbare competitie sterk wordt beïnvloed door de opkomst van de moderne media- en celebrity-cultuur. De 'nieuwe economie' is een culturele economie, waarin de grootste en meest winstgevende bedrijven informatie- en vermaakindustrieën zijn, en entertainers de belangrijkste rolmodellen zijn geworden. Het huidige beloningencircus wordt dus niet alleen veroorzaakt door de verbreiding van het marktdenken en de economische globalisering, maar ook doordat men omhoogkijkt naar de sterren en wordt meegevoerd in de thermiek van de roem. Topmensen uit het bedrijfsleven vergelijken zich in toenemende mate met mediasterren, en zijn dat in vele gevallen ook zelf geworden (Haigh 2004). Grote Namen (Bill Gates, Steve Jobs, Jeff Bezos, Stelios Haji-Ioannou) zijn ook in het bedrijfsleven verdienmachines geworden. Ook in Nederland zijn de bestuursvoorzitters van de grote bedrijven tegenwoordig BN'ers die aanschuiven in talkshows en nieuwsprogramma's en door societyrubrieken en glossy's worden gevolgd. Topmanagers worden net als politici steeds meer publieke figuren, en net als de politiek wordt de economie steeds sterker

gepersonaliseerd. Lijstjes als de *Quote-500* hebben natuurlijk ook een hoge entertainmentwaarde. De sterrencultuur levert op die manier een nieuwe maatstaf voor publieke bekendheid en exhibitionistische zelfverrijking (want ‘stealth wealth is so yesterday’). In Nederland zijn bladen als *Quote* en *Miljonair* de belangrijkste voertuigen van die parade van bladgoud en uiterlijk vertoon.

Dit dubbelkarakter van de democratische openbaarheid levert nieuwe kansen voor een radicalisering van het meritocratisch ideaal. Hoe groter de openheid, des te groter de excessen, zoals de vs laten zien. Maar de keerzijde is dat die excessen via dezelfde openbaarheid steeds effectiever kunnen worden bestreden. Het is eigenlijk opmerkelijk dat we al tien jaar in collectieve opwinding verkeren over zoiets ‘achterhaalds’ als inkomensongelijkheid. De nieuwe openheid over de salarissen, bonussen en optieregelingen heeft een brede en permanente maatschappelijke discussie aangejaagd, die de druk om de inkomensverhoudingen te beschaven geleidelijk opvoert. Dezelfde transparantie die door competitieve ondernemers wordt aangegrepen om zichzelf ‘marktconform’ omhoog te praten, kan door dezelfde media worden ingezet om dit proces te beteugelen. De angst voor publiciteit is minstens even groot als de hang ernaar. Persoonlijk is men misschien de schaamte voorbij, maar niemand blijft ongevoelig onder de publieke *naming and shaming* die de lijstjes van *de Volkskrant* en *Elsevier* (‘plunderaars’, ‘zakkenvullers’) óók zijn. Een opvallende rol werd hierbij gespeeld door mediafavoriet Peter Paul de Vries, ex-directeur van de Vereniging van Effectenbezitters, die zijn rol als tribuun van aandeelhoudersrechten en criticus van het zichzelf verrijkende management vooral uitspeelde via de publiciteit. Gevraagd naar een eventuele vertrekpremie, liet hij weten dat het ‘zijn eer te na was’ om maar één euro afkoopsom te ontvangen (*NRC Handelsblad* 15.2.07).

Het probleem levert zo voor een deel zijn eigen oplossing. Transparantie kan averechts maar ook ‘rechts’ werken. Publicitaire en maatschappelijke druk heeft wel degelijk effect, meent ook financieel journalist Menno Tamminga (*NRC Handelsblad* 12.4.07). De nieuwe vergelijkingsmogelijkheden gelden niet alleen voor de topmensen onderling, maar ook voor gewone mensen die de kloof met hun eigen inkomen gemakkelijker kunnen waarnemen. Imagoschade en reputatieverlies worden tegenwoordig zowel door personen als bedrijven gevreesd, ook omdat die merkschade een forse economische kostenpost kan opleveren. In dit opzicht is de hoop van ‘Harrewijn’ en de

wort dat publiciteit tot matiging leidt niet geheel utopisch. In de Brentspar-affaire van 1995 leidde het mediaoffensief van Greenpeace tegen Shell tot een effectieve boycot van consumenten aan de pomp. Tijdens de affaire-Moberg van 2003 werd de publieke opinie en de consumentenmacht met succes gemobiliseerd tegen Ahold. Twee weken van protest en een kopersstaking (met als gevolg een omzetzaling van 5% per week) zorgden ervoor dat Mobergs beloningspakket licht werd versoberd en president-commissaris De Ruiter opstapte (het leek warempel wel politiek!). Ook in het geval van de Hartstichting bleek de mediadruk effectief, net als bij energiebedrijf Essent. Topman Boersma klaagde dat er te veel op de persoon werd gespeeld: 'Van boegbeeld ben ik de laatste drie weken aambeeld geworden en dat is pijnlijk.' Vervolgens 'nam hij zijn morele verantwoordelijkheid' door de helft van zijn bonus (€ 80.000) te schenken aan een goed doel. In 2007 zag hij zelfs 'vrijwillig' af van een miljoenenbonus, net als Bert Groenewegen van het noodlijdende PCM.

Er zijn dus wel degelijk aanknopingspunten om matiging van salarissen en andere inkomsten af te dwingen via de openbaarheid en (in tandem daarmee) de democratische politiek. Vaak spreken topmanagers, met name in de semi-overheidssector, over een verhoogd 'afbreukrisico', op grond waarvan zij een hoog salaris en/of een hoge vertrekbonus zouden verdienen. Maar dat is in de meeste gevallen een schaamlap voor grootverdieners die zich ten onrechte vergelijken met echte ondernemers in de marktsector (en ook daar is niet altijd sprake van een werkelijk vrije markt). Eén manier om de salarisexplosie aan banden te leggen zou zijn om dit openbare afbreukrisico stelselmatig te verhogen. In een democratische cultuur is *naming and shaming* via de media en het publieke debat een effectief wapen om meritocratische waarden kracht bij te zetten. Twee voorbeelden uit het grote bedrijfsleven laten zien dat die gedachte geen hersenschim is. Zij illustreren ook dat topmanagers die zich bewegen in de wereld van glamour en glitter gemakkelijk tot misstappen worden verleid. Cor Boonstra, de voormalige held van Philips, werd door de media hard aangepakt toen werd vermoed dat hij als commissaris met mogelijke voorkennis had gehandeld in aandelen Ahold. De roddelbladen achtervolgden niet alleen hem maar ook zijn vriendin Sylvia Tóth, ex-directeur van uitzendbureau Content. Boonstra zou eerder via Endemol-commissaris Tóth al een flinke slag hebben geslagen met aandelen Endemol.

Een duidelijker voorbeeld van die medialogica is echter het Ahold-

boekhoudschandaal, met Cees van der Hoeven in de hoofdrol. Terecht werd dit in een boektitel het 'drama-Ahold' genoemd (Smits 2006), want de gebeurtenissen bij de grootgrutter pasten overduidelijk in het beeld van de 'dramademocratie'. Mede door zijn tweede huwelijk met een jonge tv-producente en RTL 4-presentatrice was Van der Hoeven in het circuit van Bekende Nederlanders terechtgekomen. Het stel figureerde regelmatig in boulevardbladen en op showbizz-feesten, en op aandeelhoudersvergaderingen maakte Van der Hoeven entree als een filmster. Niet zozeer de hebzucht als wel de ijdelheid en de megalomanie van de Ahold-topman, die alles inzette op volumegroei, spectaculaire overnames en hoge beurskoersen, hadden tot de boekhoudfraude geleid. Honderden beleggers werden de dupe, en de imagoschade voor Ahold en het Nederlandse bedrijfsleven was groot. Tijdens het proces, dat door de media op de voet werd gevolgd, hield Van der Hoeven vol dat zijn integriteit nooit in het geding was geweest: 'Alom word ik als ambitieus gezien. Het is waar, ik heb altijd willen winnen, maar uitsluitend en alleen binnen een speelveld van hoge normen en waarden.' Het verwijt dat hij niet integer en een leugenaar was had hem diep gekrenkt. Hij was te goed van vertrouwen geweest en had naar eer en geweten gehandeld. 'In het zicht van de publieke hoon' had hij nu geprobeerd lessen te trekken. Maar 'de schade is blijvend en maatschappelijk gezien ben ik allang veroordeeld en afgeserveerd' (*de Volkskrant* 9.5.06; Smits 2006: 340-41).

Minimax

Beschaving is maat houden. Dat geldt ook voor de inkomensverdeling, die in een beschaafde samenleving niet excessief is, en geen aanleiding geeft tot 'gouden' gettovorming aan de top en 'ijzeren' gettovorming aan de onderkant van de maatschappij. Een beschaafde samenleving zorgt er niet alleen voor dat de vloer wordt opgetrokken en de armoede tot het verleden behoort, maar ook dat de afstand tussen het minimum en het maximuminkomen niet al te groot wordt. De huidige inkomensontwikkeling is onmatig en onbeschaafd, en alvorens een pleidooi te voeren voor een redelijke verhouding tussen beide is het nuttig om te inventariseren hoe ver het maximum zich inmiddels van het minimum heeft verwijderd. Dat kan met behulp van het volgende eenvoudige rekenmodel. Per 1 januari 2007 bedraagt het bruto minimumloon

rond de € 16.000 per jaar. Als we dit bedrag met 10 vermenigvuldigen, komen we in de buurt van het jaarsalaris van de minister-president (de 'JP-norm'). Dat lag tot voor kort nog onder de € 160.000, maar met de recente verhoging met 10% wordt dat € 171.000. Universitair hoogleraren A zitten met een gemiddelde van € 80.000 tussen het minimumloon en dit tienvoudige bedrag in. De doorsnee topman van een middelgroot bedrijf in Nederland verdient € 350.000, meer dan het dubbele van de premier en ongeveer twintig keer zoveel als een caissière of vakkenvuller. De top tien van de semi-publieke sector (waaronder de directeurs van Essent, Nuon, Schiphol, Connexion, de ns en de Waterschapsbank) zit daar ruim boven.

Op deze eerste trap van de inkomensladder zijn we dus al ver verwijderd van de Tinbergen-norm van 1:5 tussen minimum en maximum, die door het kabinet-Den Uyl als richtlijn voor de overheids- en semi-overheidsdienst werd gehanteerd. Die norm vindt een wel zeer ironische toepassing als we zien dat sommige semi-publieke topmannen meer dan vijf keer 'JP' verdienen (maar dat is 50 keer het minimumloon). Boersma en Van Halderen ontvingen daarbij nog iets meer dan Beatrix (€ 715.000 netto): ook een hoge ambtenaar van wie het salaris door de belastingbetaler wordt opgebracht. Maar dat is exclusief de meer dan € 3 miljoen vergoeding die wij betalen voor haar personeel, kantoorkosten (dat wil zeggen paleizen) en andere operationele kosten. Ook sommige toppresentatoren bij de publieke omroep, zoals Paul de Leeuw en Paul Witteman, halen drie- tot viermaal 'JP'. Ten tijde van de beloningsaffaire rond ING en Kok schatte *de Volkskrant* dat de 'baas-koelie-ratio' in de Nederlandse marktsector gemiddeld ongeveer 1:30 bedroeg. Patrick Diamond, directeur van de Engelse denktank Policy Network, meldt dat die verhouding in zijn eigen land in de afgelopen decennia van 1:30 naar 1:100 is gestegen, en in de vs zelfs naar 1:300. Maar volgens de auteurs van *Pay Without Performance* is de afstand tussen het inkomen van de gemiddelde CEO en de gemiddelde werknemer in de vs omhooggeschoten van 1:140 in 1991 naar 1:500 in 2003 (Bebchuk & Fried 2004: 1).

Waar komen we terecht als we het minimumloon niet met 10 maar met 100 vermenigvuldigen, dus tot een jaarinkomen van rond de € 1,6 miljoen? Dan naderen we de hogere regionen van het Nederlandse bedrijfsleven, waar 1 miljoen tegenwoordig als een aanvaardbaar minimumloon geldt en bonussen van dezelfde grootte heel normaal zijn. Ook bekende presentatoren van de commerciële omroep als Jack Spij-

kerman en Beau van Erven Dorens zitten in de buurt van de 1 miljoen, net als eerder Frits Barend en Henk van Dorp. De grote jongens in het bedrijfsleven verdienen nog eens drie- tot vijfmaal zoveel. Jan Bennink van Numico was vorig jaar koploper met € 10,8 m, gevolgd door Jeroen van der Veer van Shell (€ 7,5 m), Anthony Ruys van Heineken (€ 6,8 m) en Crispin Davis van Reed Elsevier (€ 5,1 m). Het jaarinkomen van Ahold-topman Moberg (€ 4,5 m) was ongeveer 265 keer zoveel als dat van een vakkenvuller bij Albert Heijn. Bennink vestigde onlangs een Nederlands record: met € 100 miljoen is hij de best betaalde manager uit de geschiedenis van het Nederlandse bedrijfsleven.

Vermenigvuldigen we het Nederlandse minimumloon met een factor 1000 (€ 16 miljoen per jaar), dan verlaten we het Hollandse laagland en komen we in de buurt van de verdiensten van internationale voetbal- of tennisprofs. De Nederlandse profs blijven daar nogal bij achter. In de eredivisie worden gemiddelde jaarsalarissen verdiend van € 250.000 – toch nog twee keer dat van een minister. Klaas-Jan Huntelaar van Ajax komt echter thuis met méér dan € 2 miljoen. Tot de best betaalde Nederlandse sporters behoren Ruud van Nistelrooy (Real Madrid) met € 8,8 miljoen per jaar en Clarence Seedorf (AC Milan) met € 6 miljoen. Trainer Frank Rijkaard van FC Barcelona verdient € 4,5 miljoen, Guus Hiddink als bondscoach van Rusland € 5 miljoen exclusief genereuze bonussen, allemaal betaald door Roman Abramowitsj, de schatrijke eigenaar van de Londense club Chelsea. De trainer van Chelsea zelf, de kleurrijke José Mourinho, gaat met meer dan € 11 miljoen naar huis. De best betaalde Nederlandse sporter speelt natuurlijk in de vs: honkballer Andruw Jones (Atlanta Braves) met € 13,5 miljoen per jaar.

Maar de ladder van verdienste reikt nog verder in de wolken. Als we er nog een nul bij tellen, arriveren we op de ijle hoogte van een inkomen van € 160 miljoen per jaar. De top van het Amerikaanse bedrijfsleven reikt daar nog gemakkelijk boven uit. De meest recente *Forbes* top-100 wordt bijvoorbeeld aangevoerd door Steve Jobs van Apple met \$ 646 miljoen (€ 485 miljoen), gevolgd door Ray Irani van Occidental Petroleum met \$ 321 miljoen. Die bedragen bestaan overigens voor het overgrote deel uit gecashte aandelenopties. In totaal genoten de CEO's van de 500 grootste bedrijven in 2004 een salarisstijging van niet minder dan 54%; in 2005 was dat een magere 6%; maar in 2006 bedroeg hun collectieve *payrise* weer 38%. De top twintig van de best verdienende Amerikaanse CEO's zitten bijna allemaal boven de \$ 50 miljoen

(€ 37,5 miljoen). Ongeveer honderd van hen verdienen méér dan het Nederlandse plafond van € 10 miljoen; en bijna alle vijfhonderd topmannen verdienen méér dan het Nederlandse ‘minimumloon’ van € 1 miljoen per jaar.

Het ‘oude’ bedrijfsleven en de entertainmentindustrie steken elkaar tegenwoordig naar de kroon. Ook in dit opzicht kunnen we met recht spreken van media- of sterrenkapitalisme. De beroemdste Amerikaanse filmsterren genieten een jaarinkomen tussen \$ 35 miljoen (meesterboef Brad Pitt) en \$ 92 miljoen (superpiraat Johnny Depp). Enkele jaren geleden vroeg en kreeg Harrison Ford \$ 25 miljoen voor *K-11 The Widowmaker*, ofwel \$ 1 miljoen per draaidag. Daarmee brak hij het oude record van Marlon Brando, die in 1978 \$ 3 miljoen incasseerde voor vier dagen werk aan de film *Superman*. Tegenwoordig lijkt een miljoentje per dag voor de megasterren gebruikelijk: Nicole Kidman kreeg onlangs 3 miljoen voor 3 werkdagen, Gwyneth Paltrow 4 miljoen voor 4 werkdagen. Julia Roberts was de eerste actrice die evenveel verdiende als de boys. Ze snapte niet waarom zij en andere actrices niet evenveel betaald kregen als de mannen. ‘It’s that penis costing so much extra,’ zei ze in een tv-interview, ‘so I charged extra for the breasts.’

Maar het kan nog gekker. Het is ongelofelijk, maar laten we nog eens met een factor 10 omhoog gaan. Dan arriveren we bij de hoogste jaarinkomens van de topspeculanten van Wall Street: de CEO’s van de grootste *hedge funds* en *private equity funds*. James Simons van Renaissance Technologies harkte in 2006 niet minder dan \$ 1700 miljoen (€ 1275 miljoen) bij elkaar, Kenneth Griffin van de Citadel Investment Group \$ 1400 miljoen en George Soros van de Soros Foundation \$ 950 miljoen. De twintig meest verdienende speculantenroofriders zitten met een gemiddelde van \$ 658 miljoen allemaal boven het bedrag (\$ 260 miljoen) dat de machtigste en meest verdienende celebrity Oprah Winfrey in 2006 incasseerde. James Simons verdiende daarmee 38.000 keer méér dan de gemiddelde Amerikaan, en ongeveer 100.000 keer méér dan een Nederlandse minimumloner.

En we zouden het bijna vergeten: we bevinden ons nog steeds in het rijke Westen. Hoe ver moet de inkomensladder naar beneden worden uitgeschoven om de diepte van de armoede en de ongelijkheid in de rest van de wereld te peilen? Met een Nederlands minimumloon bevind je je tenslotte nog steeds in de top 12% van rijkste mensen ter wereld, en zijn meer dan 5 miljard mensen armer dan jij. Volgens recente cijfers van de UNDP en de Wereldbank leven ruim 2,7 miljard

mensen (40% van de wereldbevolking) van minder dan 2 dollar per dag, en 1,5 miljard van minder dan 1 dollar per dag: het bedrag dat door de UNDP wordt aangehouden als wereldwijde armoedegrens. De afstand tussen dit wereldminimum en het Nederlandse minimumloon is grofweg 1:50, die tot de JP-norm 1:500. De gemiddelde bestuursvoorzitter van een Nederlands grootbedrijf verdient 5000 keer meer, en een Amerikaanse top-CEO 50.000 keer meer. 46% van Afrika ten zuiden van de Sahara leeft onder die armoedegrens, in Zuid-Azië is dat 31%, in Oost-Azië 15%. Het jaarlijks inkomen per hoofd in Malawi ligt rond de 150 dollar, bijna 160 keer minder dan in Nederland. Het is dus niet onrealistisch om de ladder van de ongelijkheid nog eens met een factor 100 naar beneden te schuiven.

De rijkste twintig procent van de wereldbevolking ontvangt driekwart, de armste veertig procent 5% en de armste twintig procent slechts 1,5% van het wereldinkomen. De 200 rijkste mensen bezitten méér dan de 2 miljard armsten, en de drie rijksten bezitten méér dan het BNP van de 48 armste landen bij elkaar (Human Development Report 2005). Het gaat dus niet om aanvaardbare ongelijkheid die binnen een fatsoenlijke bandbreedte blijft, maar om bizarre, ongelooflijke en onbeschaafd grote ongelijkheid. De werkelijke verhouding tussen de diepste dalen van de armoede en de hoogste pieken van de rijkdom in de wereld is niet langer te bevatten. Er bestaat een kleine groep mensen die een miljoen keer meer verdienen dan de 1 miljard mensen die moeten rondkomen van 1 dollar per dag. Is dat wat we met zijn allen verdienen? En dan gaat het alleen nog om de inkomensverdeling, dus eigenlijk om het effect van één jaar; de vermogensverdeling met haar langjarige cumulatieve en overervingseffecten laat zo mogelijk nog dramatischer verschillen zien.

Deze bizarre ongelijkheid kan ook worden gevisualiseerd met behulp van de beroemde inkomensoptocht van Jan Pen (1974: 48-59). In deze optocht van dwergen en reuzen trekken rijk en arm in een bonte stoet binnen het bestek van één uur voorbij. De lengte van de mensen is evenredig met de hoogte van hun inkomen. De parade is geüpdatet door Paul de Beer (1993: 11-16) en ik heb haar aangepast aan de bovenstaande vermenigvuldiging in eurogetallen. In het eerste kwartier wordt zij gedomineerd door vrouwen, ouderen en jongeren. In het begin loopt een groepje mannen vreemd genoeg ondersteboven, met hun hoofd onder de grond: zelfstandigen met een negatief inkomen. Zij maken plaats voor dreumesen, in lengte oplopend van enkele centime-

ters tot ruim een halve meter, na zes minuten. Vervolgens neemt de lengte van de meelopers slechts heel geleidelijk toe. In dit deel van de optocht zien we veel alleenstaande vrouwen, werklozen en arbeidsongeschikten met een minimumuitkering voorbijkomen. Onze minimumloner is een lilliputter van ongeveer 90 cm. Vanaf de helft van de optocht, na een halfuur, gaat het aantal mannen het aantal vrouwen overheersen: hier vinden we ook veel jonge werknemers tot halverwege de dertig. Pas na 35 minuten (bij Pen na drie kwartier – het verschil tussen Nederland in 1989 en Engeland in 1971) komen de qua inkomen (lengte) gemiddelde Nederlanders voorbij: Jan Modaal met 1,75 m ofwel € 30.000 per jaar.

In de laatste tien minuten verandert de parade snel van karakter. De vrouwen verdwijnen volledig uit het zicht, de lengte van de mannen groeit snel. In de laatste minuten neemt de lengte razendsnel toe, tot enkele tientallen meters. We zien Jan Peter Balkenende en zijn ministersploeg voorbijijschieten op 9 meter hoogte. De elektriciens Boersma en Van Halderen zijn met hun 40 meter eveneens moeilijk over het hoofd te zien. De allerlaatsten, de echte reuzen van bijna honderd meter en langer (een jaarinkomen van € 1,6 miljoen of meer), flitsen in een fractie van een seconde voorbij. Jan Bennink is met zijn vorige jaar-salaris ongeveer 600 meter hoog, maar schiet nu ineens door naar 50 km. Wanneer de ladder wordt omhooggeschoven naar Engeland en de vs, zijn de laatste seconden van de parade nog spectaculairder. Een internationale B-list-celebrity is ongeveer één kilometer hoog, Oprah Winfrey zestien kilometer en de topmannen van het Amerikaanse bedrijfsleven 20 km, met een uitschieter voor Steve Jobs van 40 km. Fondsmanager James Simons is met zijn 100 km geheel in de ijle hoogte verdwenen.

Schuiven we de ladder naar beneden uit, tot op de bodem van de wereldarmoede, dan zien we aan het begin van de optocht niet minder dan een kwart van de wereldbevolking ondergronds voorbijtrekken, met het hoofd naar beneden. Daarna volgt meer dan een halfuur een stoet met mensjes van een gemiddelde lengte van 1 tot 3 centimeter. Eigenlijk is een parade van een uur veel te kort om de lengteverschillen goed te kunnen waarnemen. Dat geldt zeker voor de ongelijkheden op wereldschaal. Rekken we de tijdbalk uit, dan zien we urenlang mieren aan ons voorbijtrekken, lang voordat de dwergen in zicht komen. Het is niet langer voorstelbaar, maar de inkomensparade is nog een stuk 'platter' dan de parade van de vermogens, waarbij de verdeling volgens

schattingen twee tot drie keer schever is. Als we een vermogensparade zouden houden, flitsen in de laatste tienden van seconden ook in Nederland enorme reuzen voorbij, zoals Joop van de Ende (€ 1,2 miljard, 70 km) en John de Mol (€ 1,8 miljard, 100 km). Charlene de Carvalho-Heineken, de rijkste Nederlander (€ 3,5 miljard), is 195 km hoog. Ter vergelijking: de satelliehoogte is ongeveer 200 km. Maar zelfs deze mensen zijn klein grut vergeleken met de allerrijksten ter aarde, zoals Roman Abramovitsj (€ 14 miljard) met zijn bijna 800 km lengte, of de Amerikanen Warren Buffett (€ 32,5 miljard) en Bill Gates (€ 38,7 miljard), die respectievelijk een hoogte bereiken van 1800 en 2150 km.

De 'tien'

Regeringsnota's vormen doorgaans niet de meest meeslepende lectuur. Maar de *Interim-Nota Inkomensbeleid* uit 1975 ontsnapt niet alleen aan die regel omdat zij de handtekening draagt van het illustere drietal Boersma (niet dezelfde), Lubbers en Duisenberg, de ministers van Sociale Zaken, Economische Zaken en Financiën in het roemruchte kabinet-Den Uyl. De nota bevat een visie op rechtvaardige inkomensverhoudingen die actueler is dan ooit. Zij bepleit een omvattend en structureel inkomensbeleid dat de strijd aanbindt tegen 'ongelijkheden die geen maatschappelijke functie vervullen', waarbij veel wordt verwacht van systemen van functiewaardering en op basis daarvan gevoerd maatschappelijk overleg, 'zulks aangevuld met expliciete politieke waardeoordelen'. Het streven naar aanvaardbare inkomensverhoudingen is volgens de nota geen doel op zich, maar ook een instrument ter spreiding van macht, kennis en zeggenschap. Strikte inkomensgelijkheid is niet het doel. Wél wordt, uitgaande van de fundamentele gelijkwaardigheid van alle mensen, de bewijslast gelegd bij degenen die menen dat mensen een ongelijke waarde en dus ook een ongelijk inkomen moeten hebben.

Aanvaardbaar zijn 'compenserende' inkomensverschillen die resulteren uit inspanningen of offers waarmee het inkomen wordt verworven. Onaanvaardbaar zijn 'niet-compenserende' verschillen die men niet heeft verdiend maar in de schoot geworpen heeft gekregen, zoals sociaal milieu en sociale relaties (dus ook familie); factoren als aanleg en natuurlijke voorsprong vormden een grensgebied. Ook is het volgens de opstellers evident dat macht de grondslag kan vormen voor een

hoog inkomen, en dat een te geringe macht kan leiden tot een laag inkomensniveau. Vooral voor de ondernemingsleiding geldt dat de inkomensvorming plaatsvindt onder invloed van gecumuleerde economische macht, wanneer inkomen uit arbeid samengaat met inkomen uit vermogensbezit (zoals aandelen in de eigen onderneming). Daarom bepleit de nota een verdere spreiding van macht en zeggenschap in de samenleving. Naast een algemeen minimuminkomen zou moeten worden gestreefd naar een begrenzing van maximuminkomens. Beide moeten in een aanvaardbare verhouding staan tot het bereikte welvaartsniveau van de gehele maatschappij.

Zonder een exact verhoudingsgetal te willen aangeven, oordeelt men dat de verhouding tussen de laagst- en hoogstbetaalden bij het ambtelijke personeel van de rijksoverheid aanvaardbaar kon worden genoemd, een verhouding die op dat moment wordt geschat op 1:5. Een voorbehoud wordt gemaakt wat betreft de inkomens van een aantal politieke en semi-politieke ambtsdragers, zoals burgemeesters van grote gemeenten en van leidinggevende functionarissen in (semi-)overheidsbedrijven, die deze maxima aanzienlijk te boven gaan. De opstellers wensen dat de bij deze overheid bestaande spreiding als maatschappelijke norm wordt aanvaard; maar zij realiseren zich dat die wens pas op langere termijn kan worden verwezenlijkt. De openbaarheid van inkomens kan hierbij een belangrijk instrument zijn. Omdat 'we niet op een eiland leven', zijn er echter duidelijke grenzen gesteld aan het beleid. Daarom zijn behoedzaamheid en geleidelijkheid geboden bij het ontwikkelen van een verdelingsbeleid dat op brede maatschappelijke aanvaarding stoelt (Boersma e.a. 1975).

Was deze 'Tinbergen-norm' van 1:5 in 1975 al nauwelijks realistisch te noemen, dertig jaar later oogt zij als een naïeve en anachronistische vorm van nivelleringssocialisme. Plato, die wel eens de 'eerste socialist' is genoemd, stelde al dat leiders niet meer dan vier keer zoveel mochten verdienen als de laagstbetaalden. De Britse socialist Richard Tawney noemde in 1921 iemand met een jaarinkomen van £ 10,000 een 'one hundred-family man': iemand die zich het honderdvoudige waard achtte van een gewoon gezin; een houding die in zijn ogen 'ungentlemanly' was. Een schatrijke kapitalist als J.P. Morgan vond rond dezelfde tijd dat ondernemingsbestuurders niet meer mochten verdienen dan twintig keer het loon van hun laagstbetaalde arbeiders. Maar we hebben eerder vastgesteld dat de afstand tussen minimum en maximum tegenwoordig alleen al binnen de Nederlandse (semi-)overheid

1:50 en binnen het Nederlandse bedrijfsleven minstens 1:100 bedraagt, terwijl de verhoudingsgetallen in het buitenland nog veel groter zijn. De Britse managementgoeroe Charles Handy wil dan ook wel ‘actualiseren’ tot 1:20. Laten we dit de Morgan-norm noemen. Een verhouding van 1:450, zoals volgens hem tegenwoordig in de vs gebruikelijk is, noemt hij ‘obsceen’. De journalist Stewart Lansley, auteur van het ont-hullende *Rich Britain* (2006), noemt 1:25 als een aanvaardbare kloof tussen arm en rijk. Morris Tabaksblat liet doorschemeren dat een inkomensafstand van 1:30 in het particuliere bedrijfsleven als een aanvaardbaar gemiddelde zou kunnen gelden.

In mijn *Progressief Manifest* heb ik echter een pleidooi gehouden voor de ‘tien’, dat ik hier graag wil herhalen (Pels 2004). Die norm van 1:10 werd eerder omarmd door George Orwell in zijn essay ‘The Lion and the Unicorn’ uit 1940 (2004: 73, 76). De Orwell-norm houdt dus het midden tussen de Tinbergen-norm en de Morgan-norm. Zij trekt een duidelijke grens, maar biedt voldoende ruimte voor differentiatie. Waarom zou iemand méér willen verdienen dan € 160.000 per jaar? Wereldwijd vergelijkend onderzoek laat zien dat de toename van welvaart en rijkdom boven \$ 20-25.000 (dat is ongeveer het Nederlandse minimumloon) niet langer leidt tot een evenredige toename van de geluksbeleving (Veenhoven 2007; De Beer 2007a; Layard 2005). Zelfs als we genereus ophogen tot modaal zit de ‘tien’ daar ruim boven. Zij zet een normatieve bandbreedte uit die in het Nederlandse publieke debat steeds vaker wordt gehanteerd. Paul Kalma verdedigde de ‘tien’ in zijn boek *Links, rechts en de vooruitgang* (2005), net als Lodewijk de Waal in een recent artikel over inkomensverdeling (De Waal 2005). Alle discussies over de beperking van topinkomens in de (semi)publieke sector bewegen zich in de richting van deze norm. In kabinet en parlement heerst brede overeenstemming dat het toekomstig inkomen van de premier voortaan de top moet zijn van het loongebouw in de (semi)publieke sector.

Tien is een mooi getal. Maar velen zullen tegenwerpen dat het nog een hele klus zal zijn om die verhouding binnen de (semi-)overheid wettelijk af te dwingen, laat staan dat het commerciële bedrijfsleven hiervan onder de indruk zou zijn. Het stellen van een norm alleen al wordt ongepast en contraproductief geacht. Structureel inkomensbeleid als zodanig zou immers achterhaald zijn. Binnen de (semi-)overheidssfeer zou het effect van de ‘tien’ wel eens kunnen zijn dat de inkomenskloof tussen overheid en bedrijfsleven nog verder wordt verdiept.

Maar het is niet uit te sluiten dat zo'n versobering binnen de publieke dienst op termijn een normatieve uitstraling heeft op het particuliere bedrijfsleven, zeker wanneer het democratische debat over rechtvaardige beloningen een permanent karakter krijgt en door de media op scherp wordt gezet. Die verwachting geldt voor velen als volstrekt irreëel en zelfs schadelijk, maar soms moet je durven dromen. Werkgeverswoordvoerders als Schraven en Wientjes vinden het zonder meer belachelijk om het 'bespottelijk lage' ministersalaris tot morele maatstaf te verheffen. Voormalig ABN Amro-topman Dolf van den Brink meende op een recent PvdA-symposium dat er weinig aan de hand was zolang we in Nederland genoeg mensen hadden die voor dat bedrag (hij bedoelde: voor zo'n schijntje) premier wilden worden. 'Realisten' als deze volgen de liberale filosoof Hayek in de overtuiging dat marktuitkomsten nu eenmaal niets met rechtvaardigheid of ethiek te maken hebben en dat de beloningsdiscussie 'niet met moraliteit mag worden vervuild'.

Mijn uitgangspunt is daarentegen dat we deze discussie juist wél met moraal (en politiek) moeten 'vervuilen' en het debat over productieve waarde en verdienste moeten onttrekken aan de markt en de belonings-experts, om het tot het kernstuk te maken van een algemener normen-en-waardendebat. Een beschaafde samenleving stelt er niet alleen een eer in om de armoede te bestrijden, dus de inkomensvloer op te trekken, maar ook om een morele koppeling aan te brengen tussen minimum en maximum. Volgens een peiling van Maurice de Hond in april 2005 vond 83% van de Nederlanders dat de overheid de salarissen bij de energiebedrijven moest beperken; drie op de vijf Nederlanders vonden ook dat de salarissen bij commerciële bedrijven moesten worden beteugeld (*de Volkskrant* 14.4.05). Dat is iets anders dan toegeven aan de ondeugd van de jaloezie. Wederkerigheid is een centraal criterium voor een rechtvaardige maatschappij. De rijken leven niet op een andere planeet. Hun gedrag en beslissingen hebben een grote invloed op de rest van de maatschappij. Te grote afstanden tussen top en basis bedreigen de sociale samenhang, en bevorderen aan beide kanten het isolement (nieuwe dynastieën, nieuwe getto's). Zelfingenomenheid aan de bovenkant spiegelt zich in verlies van zelfrespect aan de onderkant. Rijkdom of inkomen ten gevolge van geboorte, sociale netwerken en economische machtsposities botsen met meritocratische waarden. Het publieke debat over verdienste en beloning (en dus over herverdeling) is niet iets wat we moeten mijden omdat alleen 'de markt' daarover gaat, maar is op

zichzelf al een factor van sociale binding, ongeacht de uitkomsten ervan.

Moderne sociaalliberalen geloven dat niet de ongelijkheid maar de armoede de kern vormt van het sociale vraagstuk, en dat herverdeling boven een fatsoenlijk of 'goed genoeg' sociaal minimum onnodig en economisch schadelijk is. Die 'leer van het genoeg' (Miliband 2005; De Beer e.a. 2006) gaat ervan uit dat economisch en maatschappelijk succes niet moeten worden afgestraft, en dat het hinderlijk volgen van de rijken niets helpt bij het verbeteren van de situatie van de armen. Het uitgangspunt van New Labour was in elk geval dat er een einde moest komen aan de 'politics of envy', dat de schepping van welvaart en groei prioriteit had boven de verdeling ervan (de koek vergroten voordat je hem kunt verdelen), en dat de groeiende kloof tussen rijk en arm daarvan het onvermijdelijke gevolg was. In de beruchte woorden van Peter Mandelson: New Labour was 'relaxed about people becoming filthy rich'. Maar na tien jaar 'sociaaldemocratie' stellen we vast dat Engeland tot de meest inegalitaire landen ter wereld behoort, en dat de sociale mobiliteit er sterker stagneert dan in andere landen. Het verband tussen ongelijkheid en groei blijkt bovendien zwak te zijn: de vs groeiden bijvoorbeeld sneller in de jaren vijftig en zestig, toen de inkomensongelijkheid minder groot was, terwijl de groei afvlakte in de jaren tachtig en negentig, toen de ongelijkheid toenam (Lansley 2006: 207).

Anders dan klassieke socialisten dachten, is de kapitalistische rijkdom inderdaad niet zonder meer het gevolg van de uitbuiting van de arbeidersklasse en de armen – al was het alleen maar omdat het moeilijk is om objectief vast te stellen wat nu eigenlijk geldt als 'arbeid' of als een productieve bijdrage aan de maatschappij. Niet alle eigendom is diefstal. Ondernemers ontwikkelen vaak een creatieve energie en vindingrijkheid die voor anderen economische kansen en welvaart schept. Die ambitie, initiatiefrijke en succes moeten niet worden afgestraft. Dat komt neer op het botvieren van sociale rancune en slechte nivelleringsdrang, die alleen maar kan resulteren in de heerschappij van de middelmaat. In die zin zijn ongelijkheid en de drang om te excelleren cruciale voorwaarden voor een vitale en succesvolle economie. Maar is het noodzakelijk om dat succes per definitie uit te keren en te vieren via het grote geld? Waren ondernemers vijftig jaar geleden, toen het beloningsniveau veel lager was, minder gemotiveerd? Zouden topmanagers er werkelijk de brui aan geven als hun beloningspakket werd teruggeschroefd? Is met andere woorden een grotere inkomensongelijkheid de enige efficiënte prikkel voor extra inspanning? Of zijn er andere manie-

ren om de ambitie te prikkelen en succes te belonen, die meer recht doen aan de complexiteit van economische motieven? Ik heb al gesuggereerd dat de categorie van de 'eer', zowel in de vorm van een individuele psychologische prikkel (eierzucht) als in de vorm van onderlinge vergelijking, sociale waardering en toekenning van reputaties (eerbewijzen), hierbij een cruciale factor zou kunnen zijn. Immateriële prikkels als deze liggen vaak ten grondslag aan de geldzucht, en zouden daarvan kunnen worden losgemaakt om 'op eigen kracht' te opereren.

Ofschoon de schepping van welvaart dus niet per definitie een nulsom is ('Bill Gates heeft zijn fortuin niet verworven door de armen van Seattle uit te buiten'), is er wel degelijk sprake van ongelijkheid die wortelt in uitbuiting en onderdrukking. Het is niet waar dat de rijkdom van de een niets te maken heeft met de armoede van de ander. Nog afgezien van de *sweatshops*, de regelrechte slavernij en de hongerlonen in de derde wereld, is er ook in het Westen sprake van een rechtstreeks verband. Aandeelhouders stemmen in met exorbitante topsalarissen, terwijl het personeel op de nullijn wordt gezet of moet 'afvloeiën' via reorganisaties die de aandeelhouderswaarde moeten verhogen. Nobelprijswinnaar Joseph Stiglitz zegt terecht dat 'werknemers worden ontslagen omdat bestuurders zo goed verdienen'. De gouden handdruk van de mislukte baas van het Franse Carrefour van € 38 miljoen is het equivalent van 2500 banen tegen het minimumloon. Financiële speculatie en vastgoedhandel leiden tot winsten die schijnbaar 'uit het niets' komen. Aandelenhandel met voorkennis benadeelt tal van grote en kleine beleggers. Grootwinkelbedrijven zetten kleine boeren en andere leveranciers onder druk om zo goedkoop mogelijk te leveren. De agressieve monopolietactieken van Microsoft werden al door de rechter afgestraft. De topsalarissen voor voetballers leiden tot dure entreetickets, de hoge salarissen van bekende presentatoren en dj's zetten de budgetten van omroepen onder druk. Een hele belastingontduikingsindustrie zorgt ervoor dat de hoogste inkomens de minste belasting betalen. Britse *private equity* miljonairs betalen bijvoorbeeld door allerlei trucs slechts 10% belasting in plaats van het toptarief van 40%. Het grootste deel van de recente explosie van rijkdom is het gevolg van handige financiële manipulatie en/of dom geluk. De niet-verdiende rijkdom is dus veel omvangrijker dan de verdiende (Lansley 2006: 215-16).

Als we het ideaal van een werkelijk sociale meritocratie serieus nemen, is herverdeling van de maatschappelijke welvaart nog steeds aan de orde. Op dit moment vindt die herverdeling vooral in de verkeerde

richting, van beneden naar boven, plaats. Een te grote ongelijkheid van inkomens en vermogens is maatschappelijk ontregelend. Egalitaire maatschappijen kennen een hoger niveau van algemeen welzijn, terwijl inegalitaire maatschappijen lijden aan hogere niveaus van stress en depressie, vooral aan de onderkant van de sociale ladder (Lansley 2006: 202). Maar dat wil niet zeggen dat ongelijkheid van uitkomsten als zodanig onproductief is. Als zij zich niet exclusief uitdrukt in geld maar in andere tekenen van sociale waardering, is de ongelijkheid (van status, prestige of roem) een noodzakelijke prikkel voor economische vernieuwing en dynamiek. Herverdeling van materiële middelen vergroot de kansen van iedereen om zich te begeven in een eerlijke concurrentie om ongelijke statusposities. Armoede staat gelijk aan onvrijheid, vernedering en uitsluiting. Dat is zo in het rijke Westen, maar het geldt nog veel sterker en massaler voor de rest van de wereld. Daarom moeten we de 'tien' ook naar beneden hanteren: de afstand tussen het Nederlandse minimumloon en het inkomen van de minst bedeeden in de wereld zou niet groter moeten zijn dan een factor tien. Die doelstelling is zo mogelijk nog ambitieuzer dan het realiseren van een fatsoenlijke verhouding tussen minimum en maximum in Nederland. Want als tot een bedrag van € 16.000 het geluk gelijk opgaat met de welvaart, hebben de meeste van de 6,5 miljard mensen op deze aardbol nog een lange weg te gaan.

3 Verdient Oprah wel wat ze verdient?

Populariteit is geen prestatie.

– Koningin Beatrix

Een alternatieve ladder van verdienste

‘Dit is de tijd van de instant-celebrity. Nooit eerder kwam de roem zo snel en werd hij zo hoog gewaardeerd – maar nooit eerder was hij zo kortstondig en vluchtig.’ Zo introduceerde het Amerikaanse zakenblad *Forbes* in 2004 zijn inmiddels beroemde celebrity top honderd. ‘Begin met geld. Voeg roem toe. Meng beide ingrediënten. Wij bepalen de relatieve sterrenmacht (*star power*) van acteurs, atleten, zangers en sprekende hoofden – en hoeveel Engelstaligen aandacht aan hen schenken’ (*Forbes* 5.7.04). In 2005 luidde de aanhef als volgt: ‘In een bekabelde wereld, waar iedereen toegang heeft tot een camera, televisiescherm of beide, is het gemakkelijker dan ooit om vluchtige roem te verwerven... Tegenwoordig kun je beroemd zijn alleen maar omdat je beroemd bent – kijk naar Paris Hilton – of omdat je geluk hebt (bijvoorbeeld als winnaar van een spelletjesprogramma)... Maar sommige sterren verdienen hun status nog steeds met ouderwetse prestaties.’ Voorbeelden waren Tiger Woods met zijn zestig overwinningen binnen tien jaar, George Lucas met zijn Star Wars *franchise*, en Oprah Winfrey, de nummer 1 van dat jaar: ‘Na 21 jaar domineert haar dagelijks praatfeest (*chatfest*) nog steeds de ether, produceert aan de lopende band nieuwe beoemdheden – en honderden miljoenen dollars winst’ (*Forbes* 15.6.05).

De jaarlijkse *power rank* van de sterren wordt door *Forbes* bepaald als een gewogen gemiddelde van hun *pay rank*, *web rank* (aantal Google-

hits), *press rank* en *TV rank*. Dat wil zeggen dat *fortune* en *fame*, in die volgorde, gezamenlijk de relatieve positie van een celebrity bepalen, waarbij de graad van beroemdheid wordt vastgesteld aan de hand van uiteenlopende media-metrische indicatoren (bijvoorbeeld hoe vaak iemands gezicht prijkt op de omslag van de belangrijkste consumentenbladen). Heel precies zijn die metingen niet, maar zij geven in elk geval een ruwe indicatie van absolute en relatieve statusposities. Zo vijzelde Paris Hilton in 2004 haar bescheiden financiële positie (nr. 87) op tot een machtspositie van 55 via talloze webhits (vooral naar de beruchte sekstape) en hoge noteringen in de bladen en op tv. In 2005 klom de relatief bescheiden verdiener Tom Cruise (\$ 67 miljoen) naar de eerste plaats op de ranglijst, vooral vanwege de massale publiciteit rondom zijn nieuwe huwelijk met Katie Holmes en hun love-baby Suri. In 2006 haalde Bill Clinton met een minimaal inkomen van \$ 7 miljoen toch nog de 55ste plek, vanwege zijn zeer hoge scores op het web, in de pers en op tv.

Het is niet alleen ontvullend om vast te stellen om wat voor be- dragen het gaat, maar ook wat in de opvatting van *Forbes* als een 'ouder- wetse prestatie' geldt. Erfgename Paris Hilton verdiende in 2004 bui- ten haar vermogen nog \$ 6,5 miljoen extra als reclamepop, *B-list* filmster, goedverkopend auteur en niet te vergeten: onderwerp van haar eigen reality tv-show (*The Simple Life*, met collega-niksnutje Nico- le Richie, dochter van soulzanger Lionel Richie). De eerste door *Forbes* genoemde presteerder, golfer Tiger Woods, staat al zes jaar lang in de top vijf, en was met \$ 100 miljoen in 2006 opnieuw de hoogst geno- teerde sportman: een hoger inkomen dan welke atleet ooit in de ge- schiedenis. Sporters worden doorgaans als authentiek en verdienste- lijker gezien dan andere celebrity's, omdat zij hun eigen naam in een harde onderlinge competitie zelf hebben gemaakt (Andrews & Jackson 2001). Maar zoals alle andere sportgoden verdiende ook Woods min- stens de helft tot tweederde van zijn inkomsten met sponsorcon- tracten. Sporters zoals hij zijn *global brands* die meer verdienen met hun imago dan met hun sportieve prestaties. Is golfen 'werk'? Is het een prestatie om je naam en gezicht te lenen om golfclubs, zonnebrillen, schoenen of auto's te verkopen?

Maar de echte grootverdieners op de lijst zijn gevestigde Hollywood- regisseurs zoals George Lucas en Steven Spielberg, die elkaar de afge- lopen jaren afwisselden als financiële nummers 1, met bedragen van \$ 200 miljoen en méér per jaar (met een uitschieter van \$ 400 miljoen

voor Lucas in 2000). In 2003 voerde Mel Gibson de rij voor de kassa aan met \$ 210 miljoen. In 2004 ging Lucas weer met de eer (dat wil zeggen het geld) strijken: \$ 290 miljoen. In 2005 werd hij nogmaals door Spielberg met \$ 332 miljoen royaal gepasseerd. Royalty's dragen niet voor niets die naam: zij zijn een koninklijk eigendomsrecht, dat niet veel méér inspanning vraagt dan het innen van land- of kapitaal-rente. De bestbetaalde fictie-auteur van de laatste jaren was Dan Brown, die van zijn *Da Vinci Code* in 2004 \$ 76,5 miljoen, in 2005 \$ 82 miljoen en in 2006 nog steeds \$ 10 miljoen overhield. J.K. Rowling verdiende in 2005 \$ 56 miljoen en in 2006 \$ 32 miljoen aan Harry Potter. In 2004 was dat niet minder dan \$ 147 miljoen, dus om en nabij duizend keer het jaarsalaris van de indertijd veel met haar geesteskind geplaagde premier van Nederland.

Talk show host Oprah Winfrey is een geval apart. Vanaf 2000 stond zij stabiel op nummer twee met \$ 150 miljoen per jaar. In 2002 viel zij terug naar de derde plaats, hoewel zij meer verdiende (\$ 180 miljoen). In 2003 moest zij de eerste geldplaats nog delen met Mel Gibson. In 2004 was zij echter de onbedreigde nummer 1 met \$ 225 miljoen. Lucas verdiende nog steeds méér, maar Oprah scoorde hoger op tv en internet. In 2005 moest zij met opnieuw \$ 225 miljoen niet alleen Spielberg (\$ 332 miljoen) en Lucas (\$ 235 miljoen) maar ook de honds-brutale radio-dj Howard Stern (\$ 302 miljoen) laten voorgaan. Maar in 2006 was zij opnieuw de machtigste celebrity, met de grootste media-aandacht en het hoogste inkomen (\$ 260 miljoen = € 195 miljoen). Oprah verdiende vorig jaar dus ongeveer 3,75 miljoen euro per week, ofwel driekwart miljoen per dag (voor een vijfdaagse werkweek), ofwel 93.750 euro per uur (op basis van een achturige werkdag), ofwel meer dan 1500 euro per minuut. Elke zeven minuten verdient zij evenveel als een Nederlandse minimumloner netto overhoudt in een heel jaar, terwijl zij voor het jaarsalaris van Jan Peter Balkenende ongeveer anderhalf uur nodig heeft. Oprahs verdienste schuilt niet alleen in het prettig en informatief kunnen kletsen over van alles en nog wat, maar ook in het feit dat haar programma een productieplaats is van andere beroemdheden. Een flink deel van haar inkomsten is bovendien afkomstig van reclame en spin-offs, zoals de show van psycho-babbelaar *Dr. Phil* (zelf in 2005 goed voor \$ 45 miljoen).

Maar verdienen de sterren ook wat ze verdienen? Nergens wordt het meritocratische ideaal zo op de proef gesteld, en wordt de dubbelzinnigheid ervan zo duidelijk zichtbaar als in de moderne cultus van de

beroemdheid. Op het eerste gezicht lijkt de sterrencultuur een zuivere vorm van meritocratie te belichamen. Naamsbekendheid en persoonlijke roem zijn immers formeel het resultaat van individueel talent, ambitie, doorzettingsvermogen en hard werken. De sterren zijn er trots op dat ze 'het' (hun naam) zelf hebben gemaakt, dat ze in die zin 'echt', 'authentiek' en 'origineel' zijn. Aan de andere kant rijst nergens zo sterk het vermoeden dat toeval, willekeur, bluf en hype een rol spelen, dat elk functioneel verband tussen beloning en prestatie is verdwenen, en dat de sterren dus, volgens het door *Forbes* aangehaalde gezegde van Daniel Boorstin, vooral beroemd zijn omdat ze beroemd zijn. Die pervertering is compleet zodra via reality shows als *Big Brother* en *Idols* en videosites als *YouTube* de overtuiging postvat dat iedereen eigenlijk recht heeft op bekendheid, niet zozeer vanwege speciale talenten of verdiensten, maar op basis van een aantrekkelijke verschijning of een zogenaamd 'unieke' persoonlijkheid.

Intrigerend is dat popsterren, topsporters en andere mediafiguren hun privileges niet zozeer danken aan de klassieke toegangkaart tot de meritocratie, het onderwijsdiploma, maar aan het nieuwe kapitaal van de massa-zichtbaarheid dat zij in en via de media hebben vergaard. Ook topmanagers lijken zich in hun salariseisen, levensstijl en gevoeligheid voor publiciteit steeds meer aan de sterrencultuur te spiegelen. We zagen al dat Ahold-topman Moberg zich tijdens de commotie rond zijn beloningspakket beklaagde dat niemand viel over het salaris van Patrick Kluivert (dat indertijd bij Barcelona rond de € 6 miljoen per jaar bedroeg). Maar in diezelfde tijd lagen ook de merites van Kluivert zelf onder vuur. In een sfeer van teleurstelling over de prestaties van Oranje werd de voetbalster gezien als de exponent van een verwerende generatie van 'miljonairs zonder eerbeseft' die het alleen maar om het geld leek te gaan, en die er niet langer een eer in stelde om op te treden in het nationale tricot.

Frappant is dus dat zich in de huidige maatschappij een nieuwe ladder van verdienste (en financiële verdiensten) heeft geopend, die niet zozeer verloopt via het onderwijssysteem en de accumulatie van scholair kapitaal, maar via de media en de accumulatie van het kapitaal van de persoonlijke roem. Deze alternatieve route van sociale mobiliteit lijkt op het eerste gezicht zelfs opener en toegankelijker dan de moeizame en langzame weg omhoog via studie en diploma's, en biedt dus nieuwe 'snelle' kansen aan degenen die afkomstig zijn uit laagopgeleide en kansarme milieus. Voor een deel vraagt zij andersoortige eigen-

schappen en competenties dan in scholen worden aangeleerd, die zelfs haaks staan op het intellectuele ethos en de burgerlijke discipline die een langdurige schoolloopbaan vereist. Mooie mensen krijgen bijvoorbeeld meer kansen dan lelijke; die universele wet geldt vooral in de moderne jeugdigheds- en mediacultuur (Etcoff 1999).

In plaats van 'hoge' geestelijke competenties gaat het eerder om 'lagere' lichamelijke kwaliteiten en talenten zoals schoonheid, jeugdigheid, sportiviteit, onbevangenheid, uitstraling, 'persoonlijkheid', tegendraadsheid en zelfs een zekere brutaliteit: allemaal eigenschappen waar je niet voor gestudeerd hoeft te hebben en die het goed doen op tv. De alternatieve slimheid die wordt gevraagd is niet die van de trage schriftcultuur maar die van de snellere beeldcultuur, die intuïtiever en emotioneler is, meer op kijken en praten dan op lezen en schrijven is gericht, en daarom ook beter overweg kan met personen dan met abstracties. Niet zozeer kennis geldt hier als kapitaal, maar zoiets ongrijpbaars als persoonlijk charisma. *Street credibility* is het model. Vanwege die relatieve ongevoeligheid voor de diploma-ladder (veel mediasterren waren net als veel kunstenaars en ondernemers vroeger hopeloos op school of drop-outs; velen in de mediawereld kijken neer op zoiets stoffigs en traags als de universiteit) kan de mediacultuur zichzelf voordoen als bij uitstek meritocratisch en democratisch: hier staan immers carrières nog werkelijk open voor veelsoortig talent, en kan een krantenjongen het nog steeds schoppen tot miljonair.

Meritocratie en dynastie

Sociale systemen zijn in de loop der tijd steeds opener en beweeglijker geworden. Individuen kunnen steeds gemakkelijker aan hun geboortestatus ontsnappen en omhoog- of vooruitkomen in de wereld. Niettemin leidt elke vorm van mobiliteit tot nieuwe mechanismen van sociale stolling. De kapitalistische marktmaatschappij is opener en mobieler dan de feodale gemeenschap, maar scheidt op basis van vermogensbezit haar eigen erfelijke klassenstructuur. De 'socialistische' diploma-maatschappij is opener en mobieler dan de marktsamenleving, maar leidt op zijn beurt tot de heerschappij van een nieuwe elite van experts, professionals en technocraten. De mediacultuur is weer een slagje opener dan deze. Ook het ethos van de celebrity-cultuur staat haaks op het privilege van de geboorte, en de omloopsnelheid van individuen bin-

nen deze allernieuwste elite ligt navenant hoger (40 procent van de sterren uit de *Forbes*-lijst van 2003 kwam er bijvoorbeeld niet meer in voor in 2004). Maar ook hier hebben zich alweer nieuwe dynastieën aangediend, die hun macht, rijkdom en naamsbekendheid erfelijk weten te fixeren. De Amerikaanse soap *Dynasty*, die op het eerste gezicht ging over de dilemma's van een kapitalistische grootfamilie waarin alles draaide om geld en erfopvolging, verbeelde in één moeite door de gelijksoortige dilemma's van het moderne sterrendom – ook vanwege de identificatie die ontstond tussen de steracteurs en -actrices in de serie en de karakters die zij moesten verbeelden.

Telkens opnieuw wordt het meritocratische principe ondermijnd door het dynastieke principe. Niet voor niets adviseerde Plato, de grondlegger van het idee van de filosofen-heerschappij, dat de Wachters van de Staat geen individuele eigendommen mochten hebben en niet mochten weten wie hun kinderen waren. In het Byzantijnse Rijk werden hoge bestuurlijke functies gereserveerd voor eunuchen, met het doel een erfelijke politieke kaste tegen te gaan. Omdat dergelijke restricties niet gelden voor de moderne *rock royalty* en degenen met *Hollywood blue blood* in de aderen, kunnen zij de erfenis van een beroemde familienaam op feodale wijze koppelen aan de erfenis van een beroemde kennissenkring en van fabelachtige rijkdommen. Zo werd de bruiloft van bandleider en presentator Jools Holland opgeluisterd door de aanwezigheid van 'Beatles royalty' zoals Ringo Starr en zijn vrouw Barbara, George Harrisons weduwe Olivia en hun zoon Dhani, en Mary McCartney in een jurkje van haar ook aanwezige zus Stella. De nieuwe koningen en koninginnen van de pop/sport/celebrity-cultuur koesteren hun verwende prinsjes en prinsesjes binnen een voor gewone mensen vrijwel gesloten wereldje: de 'Bubble'. Madonna's dochter Lourdes dacht dat iedereen op de wereld wel beroemd moest zijn, omdat zij alleen maar beroemde mensen ontmoette. Vanwege hun *celebrity genes* werd de romance tussen Alexandra Richards (dochter van) en James Jagger (zoon van) door de roddelbladen op de voet gevolgd.

In Engeland hebben de sterren uit de film-, sport-, muziek- en tv-wereld zich inmiddels omgevormd tot een nieuwe erfadel die de viptribunes bezet op Wimbledon, Ascot, de Chelsea Flower Show en de Henley Regatta, en die ook in andere opzichten de levensstijl van de oude aristocratie heeft overgenomen. De bedienden van vroeger (minstrelen, koks, tuiniers) maken nu als popartiesten, celebrity chefs en televisie-tuiniers deel uit van de nieuwe elite (De Waard 2004). Popsterren als

sir Paul McCartney, sir Mick Jagger en sir Elton John laten zich ridders (want het is 'kinderachtig' om die eer te weigeren), kopen de *mansions* van de oude landadel (zoals 'Beckingham Palace' van het echtpaar Posh & Becks, of Ashcombe House van Madonna en Guy Ritchie), huren kastelen af voor hun droomhuwelijken, sturen hun kinderen naar peperdure *public schools* als Eton en Harrow, en spelen enthousiast polo. Otis Ferry, zoon van popster Bryan Ferry, is een van de belangrijkste activisten tegen het verbod op de drijfsjacht met honden; de tegenstanders (waaronder de Labour-regering) zijn er volgens hem op uit om 'een hele levensstijl te vernietigen'. Madonna liep naar de rechter om natuurliefhebbers het recht van overpad op haar landgoed te verbieden, om niet te worden gehinderd in haar nieuwe hobby: de jacht op patrijzen en fazanten.

Ook in het sterrenstelsel draait de meritocratische droom dus steeds meer uit op een (des)illusie, en blijkt hij een opportunistische mythe te zijn. Het meritocratische *ideaal* draait vanouds om zelfwerkzaamheid, eigen kwaliteit en individuele prestatie. De meritocratische *ideologie* poneert dat de maatschappelijke ladder in principe voor iedereen toegankelijk is, en dat elk dubbeltje dus een kwartje kan worden of (zie Oprah) een miljoentje. De celebrity-cultuur neigt ertoe om sociale structuren te reduceren tot persoonlijkheden, zodat we onszelf gaan zien als *selfmade* individuen in een maatschappij waarin het goede leven zoals dat wordt voorgeleefd door de celebs bereikbaar is voor iedereen die genoeg geld heeft (Cashmore 2006: 263). De geslaagden hebben niet het idee dat ze de maatschappij iets verschuldigd zijn, en kijken de niet-geslaagden erop aan dat ze hun talenten niet beter hebben weten te gebruiken. Dat geldt niet alleen voor het verdienen van geld (de markt is immers de perfecte meritocratie) en van diploma's (het onderwijs biedt gelijke kansen en achterstanden kunnen worden ingelopen), maar ook voor het verdienen van naamsbekendheid en persoonlijke roem. 'Iemand zijn' is tegenwoordig maakwerk en keuze geworden, en daarmee toegevalen aan het gebied van de eigen verantwoordelijkheid (Palmen 2004: 40). Glamour, aldus hoofdredacteur Karin Swerink van het gelijknamige magazine, betekent dat het leven maakbaar is: 'Het zit in je, alleen je moet wel durven' (*NRC Handelsblad* 3.9.05). Omdat iedereen in principe beroemd kan worden, mits hij of zij de vereiste talenten bezit en de benodigde inspanningen levert (bijvoorbeeld een cosmetische operatie aan je lelijke neus), is het dan ook je eigen schuld als dat niet lukt, en *fortune* en *fame* aan die neus voorbijgaan.

Het hart van de meritocratische ideologie is zodoende een opportunistische verwisseling van verworven en toegeschreven eigenschappen. Men rekent en eigent zichzelf persoonlijk toe wat in hoge mate afhankelijk is van maatschappelijke en toevalsfactoren zoals een klas-senvoorsprong of geluk in de markt. Talenten en andere gaven, die voor een groot deel loten zijn uit de maatschappelijke loterij, worden als persoonlijke verdiensten en dus als rechtmatige bezittingen geclaimd. Maar talent is niet zozeer iets dat je hebt, maar eerder iets dat je 'overkomt'. Ook als je talenten moet cultiveren, bestaan zij voor een groot deel uit gaven van de natuur en de cultuur. Als je als ster wordt geboren, en 'het' gewoon hebt (schoonheid, een fluwelen stem, een keihard schot in de benen), is beroemdheid dan niet eigenlijk een cadeau van de maatschappij? Voetballer Pelé zag zijn talent in elk geval als een 'cadeau van God. Het is mijn taak om hem op fatsoenlijke wijze terug te betalen.' *Blessed*, zo heet niet voor niets de autobiografie van ster-voetballer George Best. Sidney Ponson, de Arubaanse pitcher voor de Baltimore Orioles, zegt: 'Mijn rechterarm is een groot geschenk. Een zegen.' Maar dit geschenk (van wie?) brengt hem nog een ander geschenk: een jaarsalaris van 7 miljoen dollar.

Graag geeft men de markt de schuld van het feit dat men met astronomische bedragen naar huis gaat. Hier is ineens geen sprake meer van eigen verantwoordelijkheid. De vaak als de meest 'begaafde' voetballer van Engeland bejubelde David Beckham excuseert zich: 'We leven in een commerciële cultuur. Waarom zou ik er zelf niet beter van worden als anderen zoveel geld aan mij verdienen?' 'Ik ben niet verantwoordelijk voor de prijsopdrijving, dat doet de markt,' zegt dj Ruud de Wild, die bij Radio 538 een salaris van minstens € 800.000 opstrijkt. Als er zoveel voor je wordt neergeteld, zo is blijkbaar de redenering, dan zul je toch wel iets heel bijzonders doen dat niemand anders kan. 'Ik heb in mijn carrière zeer geprofiteerd van de wet van vraag en aanbod,' bekent zijn collega Jeroen van Inkel, die door zijn overgang naar Veronica zijn salaris van € 450.000 zag verdubbelen. Maar 'soms zit er een directeur die zich afvraagt waarom hij die vent een salaris moet geven dat drie keer zo hoog is als het zijne, terwijl hij niets bijzonders doet behalve een beetje lullen en plaatjes draaien' (*de Volkskrant* 24.1.04).

Muziekprogramma's, zo klaagden sommigen tijdens dit getouwtrek om de top-dj's, waren veranderd in praatprogramma's en personality shows. De dj's waren sterren geworden, niet zozeer op grond van hun

muzeikkennis (het was allang de redactie die de nummers uitzocht) maar vanwege hun charme, grappen, stunts, provocaties, kortom hun algemene entertainmentwaarde. Daphne Bunschoek zegt: 'RTL Boulevard is zo leuk, dat kun je nauwelijks werk noemen.' Ruud de Wild: 'Meestal komen mijn ideeën gewoon zomaar ineens in me op. Ik lees veel tijdschriften en kranten, maar vooral door met mensen te praten, bedenk ik dingen. Eigenlijk moet je er niet te veel over nadenken, het komt vanzelf.' Zo'n zeventig procent van zijn tijd besteedt hij trouwens aan iets anders: 'Eigenlijk is schilderen mijn werk en radio is wat ik erbij doe' (*Nobiles Magazine #4*, 2005). Het is dan niet gek dat een oudgediende als Frits Spits vindt dat de echte dj niet meer bestaat: 'De dj moet iemand met smaak zijn, met passie, die de moeite neemt naar buitenlandse zenders te luisteren, buitenlandse bladen leest en die van platen een liefdevol palet samenstelt. Maar wat ik op de radio hoor is een grote afstand tussen de muziek en de man die praat' (*NRC Handelsblad* 23.2.04).

Echt of nep?

Het is een antropologisch gegeven (en een universele morele zwakte) dat we onszelf graag als bekwaamheid of prestatie aanrekenen wat ons eigenlijk komt aanwaaien of wat anderen, bijvoorbeeld onze ondergeschikten, hebben gedaan of gemaakt. Andersom geven we graag externe factoren (andere mensen, dwingende oorzaken uit de omgeving) de schuld als wij zelf zijn tekortgeschoten of een wanprestatie hebben geleverd. Regeringen zijn er bijvoorbeeld als de kippen bij om een economische heropleving, die grotendeels voortvloeit uit onbeheersbare ontwikkelingen op de wereldmarkt, toe te schrijven aan eigen beleid; maar als het economisch tegenzit krijgt dezelfde wereldmarkt de schuld, ook al is er sprake van falend beleid. Politieke en maatschappelijke debatten volgen daarom vaak een polemische logica volgens welke men zichzelf allerlei productieve verdiensten toerekent, terwijl de tegenstander wordt ontmaskerd als iemand die niks voorstelt, maar goede sier maakt met *windfall profits* of pronkt met andermans veren.

Dit opportunistische afschuif- en claimgedrag is nergens zo zichtbaar en zo problematisch als in de moderne sterrencultuur. In het algemeen is het al moeilijk om objectief vast te stellen wat je zelf hebt gepresteerd en welke waarde is toegevoegd door anderen, de context, het

sociale milieu of de historische traditie. Maar juist in de sterrencultuur wordt die waardeonvastheid tot een acuut probleem. Nergens anders lijkt de discrepantie tussen verdienste en verdiensten zo groot, en lijken toeval, willekeur, media-maakbaarheid en marktschaarste zo te domineren. Je hoeft weinig te kunnen en er nog minder voor te doen om door de media als een *hot item* te worden ontdekt. Terwijl de sterren zichzelf graag zien als authentieke, creatieve professionals die het zelf hebben gemaakt, is moderne roem bij uitstek het resultaat van door de markt en de media toegeschreven imagowaarde. ‘It girls’ zoals Paris Hilton zijn daar het meest ergerlijke voorbeeld van. Zichtbaarheid (‘opvallen’) is belangrijker dan talent. Bekendheid schept haar eigen legitimiteit. Wat je doet is minder belangrijk dan ‘er haar’, dat wil zeggen, in het oog lopen bij een groot publiek. De voornaamste prestatie is om een publieke figuur te worden en dat zo lang mogelijk te blijven. Macht is steeds meer een product van publiciteit in plaats van andersom (Cashmore 2006: 204-5).

In *The Image* beschrijft de Amerikaanse publicist Daniel Boorstin deze ‘nieuwe categorie van de menselijke leegte’ aan de hand van het contrast tussen de ouderwetse held en de moderne celebrity. Helden of grote mannen komen langzaam op, vanwege hun grote daden, talenten en waarde, en zijn selfmade. Celebrity’s daarentegen komen snel op en verdwijnen in hetzelfde rappe tempo, omdat zij afhankelijk zijn van kunstmatige roem en als massamediaproducten worden gefabriceerd en op de markt gebracht. De held staat bekend om zijn vermogens en prestaties, de celebrity is alleen maar een imago of handelsmerk. De held is een groot man, de celebrity slechts een grote naam. Deze pseudo-persoonlijkheid is niets anders dan een meer publieke projectie van onszelf; als we hem bewonderen en imiteren, imiteren wij slechts ons eigen leven. De celebrity is dus iemand die bekend is omdat hij bekend is; zijn belangrijkste aanspraak op roem is de staat van beroemdheid zelf. In de democratie van pseudo-gebeurtenissen kan iedereen een celebrity worden, als hij in het nieuws kan komen en daar kan blijven. Celebrity’s helpen elkaar aan publiciteit, en parasiteren op elkaar in een mediasymbiose die hun beroemdheid-om-de-beroemdheid alleen maar groter maakt (Boorstin 1962).

In de moderne mediacultuur is deze tegenstelling tussen echt en nep, authentiek en gemaakt, kwaliteit en imago of inhoud en vorm een terugkerend dilemma en een populaire debatfiguur geworden, die de plaats inneemt van het meer traditionele contrast tussen presteren en

nietsdoen. Popsterren die zelf groot zijn geworden in een tijdperk waarin je niet veel meer dan drie akkoorden hoefde te kunnen spelen om beroemd te worden, geven af op een tv-talentenjacht zoals *Idols*, omdat iets kunnen daarin nauwelijks meer een voorwaarde zou zijn voor succes. Rock-dinosaurussen als Elton John, Sting en Roger Daltrey hekelden de fabricage van deze nep-idolen in het Britse equivalent, en vergeleken deze 'eendagsvliegen' met 'legenden' (zoals zichzelf?) met een veel grotere *staying power*. Ook in Nederland werden de nieuwe *Idols*-sterretjes door de gevestigden aanvankelijk met de nek aangekeken. In showbizzland gold nu eenmaal dat je eerst keihard moest werken en dan jarenlang aan de top moest staan om waardering van je collega's te ontvangen. Lee Towers: 'Ik zie in die Jamai nu niet echt een opvolger. Ik geloof er niet in. Ik geef die knul een jaar en dan is het over met hem. Ik heb er jaren keihard voor moeten werken om Ahoy vol te krijgen en het zal voor hem nog een lange weg zijn om dit op eigen kracht te bewerkstelligen. En hoe lang duurt een hype nu eigenlijk? Vandaag staan ze in de belangstelling, morgen zijn ze weer vergeten.' Bij de première van Van den Endes musical *3 Muskietiers* (met *Idols*-presentatrice Tooske Breugem in de hoofdrol) lieten de oude idolen de nieuwe zomaar links liggen: 'Ik wil echt niets afdoen aan de kwaliteiten van Tooske, maar het lijkt erop alsof je tegenwoordig weinig hoeft te kunnen om een musicalster te worden. Vroeger was dit een vak; of vergis ik me nu?' (*Weekend* 9.4.03)

De juryleden van *Idols* waren eerlijk in hun bedoelingen. Het ging hen niet alleen om zangtalent: 'we zoeken een idool'. Jurylid Edwin Jansen meende dat zijn pupil Jamai gewonnen had omdat hij 'een man van het volk' was. Net als de Nederlandse sterrenmakers is het Engels/Amerikaanse jurylid Simon Cowell vooral dankzij zijn hufferige optreden (waarbij vergeleken 'onze' Henkjan Smits een wonder van vriendelijkheid is) inmiddels zelf een ster geworden. Mediamagnaat Simon Fuller, ontdekker-manager van de *Spice Girls* en bedenker van het oorspronkelijke *Idols*-format, weet dat muziek op zichzelf onvoldoende verkoopt: het gaat ook om entertainment en persoonlijke uitstraling. Moderne artiesten moeten naast hun liedje ook hun persoon verkopen; achter de artiest moet een verhaal zitten (Hooghiemstra 2003). Dat hieraan een koopkrachtige vraag ten grondslag ligt, wordt geïllustreerd door de hartenkreet van een fan in *Hitkrant* ten tijde van de eerste spraakmakende aflevering van *Idols*. Jim bleek hierin veruit de populairste, hoewel Jamai later won. Een lezeres schreef: 'Jim heeft

alles. Jamai kan alleen maar goed zingen, meer niet.'

Een geval apart is Ad Visser, die zelf vijftien jaar lang het hitgerichte en supercommerciële muziekprogramma *AVRO's Toppop* presenteerde, maar in een kritisch commentaar op *Idols* een zedig onderscheid maakte tussen een artiest en een idool. Er zaten volgens hem zeker kandidaten tussen die 'het' hadden: oorspronkelijk talent. Maar het doel van het programma was niet interessant: 'Men zoekt een idool en niet een artiest. Een idool is iemand die om hele andere redenen dan zijn prestatie publiekslieveling wordt. Bij een idool is het uiterlijk en hoe-behaag-ik-het-publiek-het-meest, het belangrijkste. Vooral zoiets onbelangrijks als: hoe word ik het populairst! Populariteit is geen prestatie (zo zei hij koningin Beatrix na – DP). Een idool zoekt men maar om één reden: business en geld verdienen. De winnaar van *Idols* is handel en dat begrijp ik ook. Ik vind het echter idioot dat uiterlijk belangrijker is dan kwaliteit... Wat mij betreft gaat het bij een artiest om de artistieke prestatie, de dingen die hij vertelt, de emotie die hij overbrengt. Uiterlijk is slechts een bijkomstigheid' (*Idols Magazine* 3, februari 2003).

Een nietsdoende klasse?

Is hier sprake van een nieuwe klasse van profiteurs, die eigenlijk niks voorstellen, maar bakken met geld binnenhalen met wat eigenlijk niet meer is dan publieke praatjesmakerij? *Reality soaps* rondom niet geheel sporende families zoals de Osbournes of de Tokkies, of dito individuen als Paris Hilton of Patty Brard, tonen in elk geval aan dat je eigenlijk niets speciaals hoeft te kunnen (bijvoorbeeld zingen of acteren), maar alleen 'jezelf' hoeft te zijn om beroemd te worden. De dunne stem en matige danskwaliteiten van zangeres Kylie Minogue werden volgens een recensent gecompenseerd door haar sympathieke en luchtige houding, zodat je bijna vergat 'dat Kylie alleen heel goed is in het Kylie zijn en in al het andere maar matig' (*de Volkskrant* 29.3.05). *Idols* en andere talentenjachten laten zien hoezeer de romantische overtuiging heeft postgevat dat iedereen die authentiek is en zichzelf blijft eigenlijk recht heeft op erkenning, ontdekking en eeuwige roem – hetgeen voor de kijkers weer aanleiding is om zich te verlustigen in nieuwe vormen van voyeurisme en leedvermaak. *Forbes* noemt van elke ster een tweetal kenmerkende attributen, die verwijzen naar nogal dubieuze verdiensten: Tom Cruise is 'talented and over-exposed', Howard Stern 'rude

and creepy', 50 Cent (overigens goed voor \$ 41 miljoen) 'physically fit and aggressive', Brad Pitt 'handsome and physically fit', Simon Cowell 'rude and mean', Halle Berry 'glamorous and sexy' en Paris Hilton 'over-exposed and sexy'.

Instant-beroemdheid kan ook het product zijn van een *liaison* met een al gevestigde beroemdheid. Je kunt bijvoorbeeld lid worden van de celebrityclub via een ouder, een ex, een kind of vriend(in). In het gesloten kringetje van de inteelt-tv straalt de bekendheid van de presentatoren af op de gasten die zij presenteren en andersom. Schandalen zijn altijd goed voor publiciteit: zij vermenigvuldigen de bekendheid van de namen die zij op de verkeerde manier aan elkaar verbinden. *Forbes* stelt vast: 'Voor nieuwe en oude sterren zijn roem en schande – schandaal en heiligheid – nooit eerder zo met elkaar vermengd geweest, waarmee een nieuw recept voor rijkdom is geschapen' (16.6.06). Je bent dus al gauw beroemd wanneer je andere beroemdheden kent, vooral wanneer die kennis intieme vormen aanneemt van het type 'had seks met' (Monica Lewinsky, Rebecca Loos), 'is getrouwd met' (Máxima, Victoria Beckham), 'is moeder van' (Mary Borsato) of 'was butler van' (Paul Burrell, van Diana). Samen met Tokkie-achtige eendagsvliegen vallen zij in de categorie die de socioloog Rojek naar analogie van de asteroïden 'celetoïden' noemt (Rojek 2001).

Een ander voorbeeld van tweedehands roem wordt geleverd door beroeps-*groupies* zoals Bebe Buell of Nancy Spungen, die rockmuzikanten in bed verzamelden om zelf iemand te zijn. De idealisering van die levensstijl in de film *Almost Famous* (2000) is ook daarom zo dubbelzinnig omdat hoofdrolspeelster Kate Hudson zelf als (stief)dochter van een beroemd Hollywood-echtpaar een typische moderne erfgenaam is. Of denk aan recente Nederlandse fenomenen als die van 'beroepsbroer' Marten Fortuyn of 'beroepsweduwe' Rachel Hazes. Die uitdrukkingen laten op een ironische manier zien dat familie van iemand zijn in een meritocratische cultuur niet geldt als een beroep of een verdienste, en dus dicht in de buurt komt van een ander niet zo legitiem beroep: dat van oplichter of poseur. Anders dan in een feodaal-aristocratische cultuur, waarin de broer van de koning zelf bijna koning is en de kinderen van de vorst potentiële troonopvolgers zijn, kan familielidmaatschap in een meritocratische en republikeinse cultuur niet langer worden geprofessionaliseerd.

Er is dus alle aanleiding voor een scherpe kritiek op de enorme afstand die in de mediacultuur tussen beloning en verdienste is ge-

groeid. De moderne utopie van de roem, die binnen het bereik van iedereen zou liggen die origineel is en zichzelf blijft, voedt de gedachte dat er geen culturele drempels en sociale barrières zijn die individuen niet op eigen kracht kunnen overwinnen. Deze ideologie onttrekt de nieuwe klassentegenstelling aan het zicht die het hart vormt van het mediakapitalisme, dat een moeilijk overbrugbare kloof schept tussen een elite van bekende mensen met een grote naam en de grote massa van bezitsloze, dat wil zeggen naam- en gezichtsloze burgers. Ook al is het klassensysteem poreuzer en opener dan vroeger, de machtige en geprivilegieerde groepen daarbinnen weten zichzelf op een nieuwe manier af te schermen van de gewone wereld. De moderne reality-tv en de versnelde omloop van celebrity's (snel stijgende en vallende sterren) lijkt daarbij de grens tussen verdiende en onverdiende roem (ouderwets uitgedrukt: tussen loon naar werken en arbeidsloos inkomen) tot in het absurde te vervagen. Het is dan ook verleidelijk om deze nieuwe klassentegenstelling op te vatten als een variant van de oude tegenstelling tussen een heersende en nietsdoende en een overheerste en werkende klasse. De morele orde staat op zijn kop, omdat de klasse van Bekende Mensen niet veel kan en niet veel doet, terwijl zij die de maatschappij door hun arbeid dragen ten onrechte onbekend en onbemind blijven.

Die klassieke normatieve kritiek op een omgekeerde wereld, waarin beloning en verdienste in een aperte wanverhouding tot elkaar staan, is ondanks haar aantrekkelijkheid in één opzicht te gemakkelijk. Zij veronderstelt immers dat er harde, objectieve maatstaven bestaan voor wat kan gelden als 'werk', 'productiviteit' en 'toegevoegde waarde'. Maar zoals we in hoofdstuk 5 uitvoeriger zullen zien, is de hardnekkige speurtocht naar wetenschappelijk gefundeerde maatstaven, die voert van de klassieke arbeidswaardeleer via het *scientific management* tot de functiewaarderingen en prestatiemetingen van nu, op niets uitgelopen. Steeds bleek en blijkt dat subjectieve of politiek gemotiveerde waardeoordelen en metingen ten onrechte worden verwetenschappelijkt en de schijn van objectieve zekerheid krijgen aangemeten. In het zicht van die mislukking is een tweede objectiveringsstrategie populair geworden: om alle waardebepaling over te laten aan de markt. Waar geen behoefte aan of vraag naar is, aldus deze redenering, levert niets op en draagt niets bij aan de maatschappelijke welvaart. De enige legitieme waarde is economische waarde, en voor schaarse personen moet evenals voor schaarse goederen de vigerende marktprijs worden betaald.

Maar ook dit argument functioneert maar al te vaak als een drogreden waarmee de eigen medeplichtigheid met de markt kan worden gerationaliseerd.

Dit wegduiken achter economische wetten is ook in het sterrenkapitalisme, dat personen op een meer intensieve manier commodificeert en als koopwaar verhandelt, een bijna reflexmatige strategie van zelfrechtvaardiging geworden. Maar wat de celebritycultuur in feite suggereert is dat het zinloos is om te proberen vergelijkende oordelen over verdienste en waarde van een objectieve fundering te voorzien. Oordelen als deze blijven te allen tijde discutabel en aanvechtbaar. 'Prestatie-debatten' over wat kan gelden als een zinvolle, productieve bijdrage aan de maatschappij (en wat voor beloning daartegenover moet staan), vormen daarom het hart van de politieke discussie in een democratische cultuur. Alle kwaliteiten, prestaties en eigenschappen zijn in deze opvatting definitie-afhankelijk en omstreden, en blijven dus vatbaar voor herdefiniëring, meningsverschil, discussie en onderhandeling. Wat geldt eigenlijk als 'werk', 'productieve arbeid' of 'creativiteit'? De conclusie luidt dat er geen objectieve grondslag is voor een definitief en on dubbelzinnig onderscheid tussen werkers en parasieten, of tussen activiteiten die wél en activiteiten die geen of een negatieve bijdrage leveren aan de maatschappelijke welvaart. Maar in plaats van cynische berusting voedt die conclusie juist het kritische voornemen om de discussie hierover onafgebroken te blijven voeren.

De afweging van wat echt of nep, authentiek of gemaakt, kwaliteit of hype is, is in de mediacultuur een eindeloos debat dat niet definitief kan worden beslecht maar steeds opnieuw moet worden gestart op zoek naar nieuwe evenwichten. Dat maakt het in elk geval mogelijk om afstand te nemen van het valse dictaat volgens welke de markt uitmaakt wat echt, authentiek en kwalitatief hoogstaand is, en wat dus een hoge beloning verdient. Het lijkt eerder zo te zijn dat de markt alles aanjaagt, 'prijst' en beloont wat nep, corrupt, gemaakt en gehypet is. Bovendien lijkt de mediacultuur juist te worden gekenmerkt door definities van verdienstelijkheid en kwaliteit die zich onttrekken aan dergelijke simpele dualismen. De hierboven aangehaalde voorbeelden van niksnutterij zetten ons wat dit betreft gemakkelijk op het verkeerde been. Het werkelijke geheim van de celebrity-cultuur is wellicht dat de meest interessante verschijnselen en personen mengvormen zijn die zweven tussen echt en onecht, tussen inhoud en vorm, tussen authenticiteit en doen alsof (Palmen 2004: 49-53). De entertainment-cultuur is door-

trokken van fictie en theatraliteit. Maar die waarde-onvastheid is geen reden om de discussie over wat waardevol en waardeloos is niet voortdurend te blijven voeren.

De moderne persoonlijkheidscultus

In die nieuwe theatrale wereld vindt een herdefinitie van originaliteit en authenticiteit plaats die het zwaartepunt verschuift van aanwijsbare talenten en vaardigheden naar het moeilijker grijpbare kapitaal van de 'personality'. Zoals eerder gezegd berust dit kapitaal niet zozeer op traditionele intellectuele kwaliteiten, maar op lichamelijke kenmerken en gaven zoals uiterlijke schoonheid, charme, charisma, 'aanwezigheid', *attitude*, emotionele intelligentie, een vlotte babbel, en de cultivering van een zekere apartheid of tegendraadsheid – eigenschappen die stuk voor stuk goed gedijen in aanwezigheid van camera's en andere middelen van publiciteit. Een voorwaarde is wel dat die eigenschappen door de massamedia worden uitvergroot, en dat de grens tussen privéleven en openbaar leven min of meer wordt uitgewist, om ruim baan te kunnen geven aan het nieuwe massa-voyeurisme. De klassieke 'burgerlijke' noties van productiviteit, creativiteit, kwaliteit en originaliteit verschuiven daardoor deels van 'iets kunnen' naar 'iets zijn': van dingen maken (bijvoorbeeld scheppende kunstwerken) naar jezelf maken of werken aan jezelf: je eigen persoonlijkheid en leven scheppen als een kunstwerk. Het logische antwoord van *Idols*-winnaar Jamai op de vraag waarom hij had gewonnen luidde dan ook: 'Ik ben mezelf gebleven.'

De meest opvallende belichaming van deze nieuwe persoonlijkheidscultus is de alomtegenwoordige Presentator. Het prototype hiervan was showmaster Willem Ruis, die inmiddels vele bewonderaars en volgelingen heeft, bijvoorbeeld in de gedaante van Ron Brandsteder, Linda de Mol, Bridget Maasland, Sophie Hilbrand of Paul de Leeuw (die tenminste nog kan zingen). Maar ook in het meer serieuze genre van de talkshow is het type dat het meer moet hebben van *personality* dan van inhoud (denk aan Jan Mulder) steeds verder doorgedrongen. Talent en *personality* worden in feite aan elkaar gelijkgesteld. Een typisch exemplaar is de zorgeloze lefgozer Beau van Erven Dorens. Dit 'multitalent' (volgens zijn vriend Antonie Kamerling), die door jarenlange kroegtraining zeer ad rem is geworden, paart een grote geldingsdrang (altijd al beroemd willen worden) aan een even grote dosis avon-

tuurlijkheid (tegen de gevestigde orde ingaan). Hij wil graag serieus worden genomen en inhoudelijke, vernieuwende, brutale tv maken, maar heeft daarvoor eigenlijk onvoldoende bagage, meent voormalig RTL 4-directeur Bert van der Veer (*NRC Handelsblad* 5.9.05). Beroemd worden lijkt op die manier een volwaardig, zelfs het mooiste denkbare beroep te zijn geworden (Moeder: ‘Wat wil je later worden?’ Kind: ‘Beroemd’). Het beroep van acteur of actrice is een goede tweede: doen alsof en het spelen van een rol zijn in de ironische cultuur centrale rolmodellen geworden.

Technische of professionele tekortkomingen worden in de populaire cultuur ruimschoots gecompenseerd, zo niet overvleugeld door charisma, emotionele uitstraling of podiumpersoonlijkheid; zo hoeven dj’s geen verstand te hebben van muziek om hun persoonlijkheid te kunnen etaleren en exploiteren. Personality levert ook vermaakswaarde omdat zij vaak wordt gecultiveerd in een pose van boosheid, verongelijkheid, onmaatschappelijkheid en provocatie. Verzet verkoopt, zoals wordt geïllustreerd door het *bad boy*-imago van Oasis, Puff Daddy, Eminem of van ‘zware metaal’-bands, door de pose van ‘shock jocks’ zoals Howard Stern of Giel Beelen, of door de even zorgvuldig geregisseerde ‘shockaholic’-reputatie van avant-gardekunstenaars als Damien Hirst of Tracey Emin. *Forbes* heeft een afzonderlijke categorie ‘Personalities’ waarin moeilijk te categoriseren figuren als Paris Hilton, Sharon Osbourne en Donald Trump worden ondergebracht. ‘Persoonlijkheid’ is in de tegenwoordige emotie- en designer-economie ook steeds meer een eigenschap van materiële producten geworden. Veel luxe-artikelen kunnen alleen maar worden verkocht met behulp van *personality branding*, het liefst natuurlijk via *celebrity endorsements*. Een schoolvoorbeeld is de commerciële opbouw van David Beckham als persoonsmerk, waarbij zijn bewezen voetbalkwaliteiten alleen maar een kapstok waren voor zijn positionering als metroseksuele, urbane mix van mannelijke en vrouwelijke eigenschappen (Cashmore 2002).

Hoe legitiem die verschuiving van ‘iets kunnen’ naar ‘iets zijn’ al in de jaren zestig was wordt mooi geïllustreerd door Huub van der Lubbe, de zanger van De Dijk, die laat zien dat de relatie tussen talent, kwaliteit en ambitie ingewikkelder ligt dan oordelen in de trant van ‘vroeger was alles beter’ suggereren. Wie een bandje begint, stuit volgens hem onvermijdelijk op de vraag: wie durft de zanger te zijn? Anders dan anderen had hij geen schroom te overwinnen, maar wat hij wél moest leren was: ‘Timen, noten lezen, een muzikaal besef ontwikkelen. En ja,

leren zingen. Maar ik wilde heel graag en schaamde me er niet voor. En vanaf het begin vond ik het heerlijk om op de bühne te staan.' Van der Lubbe zegt met zoveel woorden dat ambitie en persoonlijkheid bepaalde technische vaardigheden (zingen, gitaarspelen) kunnen forceren, en dat talent dus altijd een mix van beide kwaliteiten is. Ironisch genoeg klaagt hij zelf weer dat je tegenwoordig niet meer iets hoeft te kunnen om te worden uitgegeven of te kunnen optreden: 'Het lijkt erop dat talent en kwaliteit tegenwoordig als overbodig en onnuttig worden ervaren. En dat is erger dan dertig jaar geleden... Tegenwoordig wordt kwaliteit vrijwel altijd opgeofferd aan commercie' (*Vrij Nederland* 25.8.05).

De *sixties* vormen wat dit betreft een tussenstation en een accelerator van langer lopende ontwikkelingen die hun oorsprong vinden in de klassieke bohème in het midden van de negentiende eeuw. De bohème zette de typisch burgerlijke waardehiërarchie op zijn kop, door arbeid en kennis te relativieren ten gunste van inspiratie en 'persoonlijkheid', waarbij het marginale en zorgeloze kunstenaarsleven als nieuw vrijheidsideaal tegenover het burgerlijke ethos van arbeidzaamheid, conformisme, gematigdheid en ernst kwam te staan. Het romantische individualisme botste niet alleen met het burgerlijke individualisme door zijn cultivering van een avontuurlijk en zelfs 'gevaarlijk' leven, maar ook door zijn rehabilitatie van het creatieve nietsdoen (de schijnbare indolentie die de geniale inval moest voorbereiden) tegenover de puriteinse ethiek van hard werken, zuinigheid, zorgzaamheid en plichtsbeseft. De ontwikkeling van de massacultuur in de twintigste eeuw, met name vanaf de jaren zestig, heeft ervoor gezorgd dat deze anti-burgerlijke waardehiërarchie steeds verder werd geïnstitutionaliseerd, zodat de aanvankelijke antithese tussen bourgeois en bohemien grotendeels is verdwenen, en het experimentele kunstenaarsleven tot een massaverschijnsel en een democratisch ideaal is geworden. Deze 'bohemisering' van het kapitalisme heeft echter tegelijkertijd geleid tot een commercialisering van de bohème die de klassieke tegenstelling tussen Geest en Geld van zijn scherpe kanten heeft ontdaan.

Het 'pop-isme' van Andy Warhol ('iedereen beroemd') vormt wellicht de duidelijkste uitdrukking van deze bohemisering, die tegelijkertijd een democratisering en een commercialisering inhoudt. Iedereen is in principe een kunstenaar, en in ieder kunstwerk schuilt een element van koopwaar. Pop is een totale levensstijl, en poseren als kunstenaar is dan ook een fulltime carrière. Warhols 'plastic existence' ver-

wijst naar een kunstmatig en glamorous leven, dat vooral bestaat uit het celebreren van de beroemdheid zelf. Dezelfde performatieve magie die de 'gevonden voorwerpen' van Marcel Duchamp door zijn aanraking tot kunstwerken transformeerde, werkt ook bij de 'gevonden persoonlijkheden' van Warhol (én die van *Big Brother* en *Idols*), die tot instant-beroemdheden worden gemaakt ('plastic people') zodra de camera op hen wordt gericht. Iedereen krijgt zijn 'fifteen minutes of fame', iedereen kan 'het' maken, iedereen kan met hulp van de media 'the next big thing' worden. Als je maar blijft geloven in jezelf. En tot dat de volgende unieke en originele persoonlijkheid zich aandient.

Mét deze boheemse waarden zijn daarom ook hun risico en hun zelfkant gedemocratiseerd en vercommercialiseerd. Dit risico schuilt in het feit dat de cultus van de persoonlijkheid en authenticiteit in principe wordt losgemaakt van andere talenten, gaven en kwaliteiten, dat verdienstelijkheid met andere woorden tot 'personality' wordt gereduceerd, en dat die kwaliteit in een door entertainment en televisie gedomineerde economie een hogere marktwaarde vertegenwoordigt dan meer inhoudelijke kwaliteiten of eigenschappen. De lege pose van de dandy is het oermodel dat het zelfbeeld van velen lijkt te bepalen. Persoonlijkheid (ook die van managers en politieke leiders) wordt belangrijker dan professionaliteit; intuïtie en emotie overvleugelen de inhoudelijke, technische kennis en ervaring. Deze verschuiving van 'maken' naar 'zijn' houdt ook een verschuiving in van (zelf) verworven naar toegeschreven (beter: aangeboren) eigenschappen. Uiterlijke schoonheid, lichaamskracht, uithoudingsvermogen, wilskracht, emotionele intelligentie en charisma zijn vooral kwaliteiten die je niet zelf hebt gemaakt maar in de schoot geworpen hebt gekregen. Natuurlijk moet je hard werken aan jezelf om die 'talenten' te cultiveren, bijvoorbeeld om superslank te blijven of anderszins cosmetisch door de beugel te kunnen. Maar het leeuwendeel ervan is toch met geboorte en milieu gegeven, net als de beroemde naam en/of de rijkdom die erfgenamen een natuurlijke voorsprong verlenen op degenen die het op eigen kracht moeten maken.

De pervertering van de celebrity-cultuur wortelt in dit oorspronkelijk persoonlijkheidsideaal van de bohème, waarvoor in de belevenis-economie, het vermaakskapitalisme en de tv-cultuur een enorme markt is gegroeid. Persoonlijkheden zijn per definitie beroemd omdat (en zolang) zij op tv verschijnen. Hoewel persoonlijkheid en creatief vermogen niet los van elkaar kunnen worden gezien, is de nadruk zo-

danig verplaatst dat de eerste kwaliteit verregaand is losgeweekt van wat iemand daadwerkelijk kan (bijvoorbeeld zingen, spelen, schrijven). Het schrijvende van de moderne celebrity-cultuur is dat deze nieuwe vormen van 'plastic existence' worden beloond met inkomsten die elk voorstellingsvermogen te boven gaan. Dat Julia Roberts haar bed niet meer uit komt voor minder dan € 35 miljoen (het bedrag dat zij ontving voor *Closer – Erin Brockovic* leverde haar al € 20 miljoen op) kan niet anders dan waanzinnig worden genoemd. Maar dat is wat zij op de markt waard is. Zij doet daar natuurlijk iets voor (studeren op het script, een paar maanden draaien), maar de verhouding tussen inspanning en beloning is zo absurd dat het niet overdreven is om hier het gezicht te zien van een nieuwe *leisure class* die de meritocratische gedachte die zij ogenschijnlijk belichaamt volledig binnenstebuiten keert.

Naar een zuivere economie van de eer

Al met al biedt de kritische analyse van de sterrencultuur een unieke mogelijkheid om het meritocratisch ideaal op het scherp van de snede te beproeven. Nergens anders wordt persoonlijke waarde zo sterk door economische marktwaarde gedefinieerd. Maar nergens anders is ook de concurrentie om eerbewijzen en onderscheidingen zo sterk ontwikkeld als in de cultuur van de Oscars, de Grammy's, de hitlijsten en de Europa Cup. 'Geld is bijzaak, het gaat om de eer,' zo vatte olympisch schaatskampioen Enrico Fabris de zuivere sportmentaliteit onlangs nog eens samen. Natuurlijk stond de commercie te trappelen, en kon Fabris zijn gouden plak meteen verzilveren via lucratieve sponsorcontracten. Ook in de sport zijn eer en geld op een vaak perverse manier met elkaar verknoot. Niettemin verwoordde hij een ideale ethische volgorde die voor andere maatschappelijke sectoren als voorbeeldig zou kunnen gelden. Ook zijn collega Shani Davis is niet geïnteresseerd in geld, glorie of Hollywood, maar wil alleen 'een snelle schaatser zijn'. Michael Jordan (toegegeven, een grootverdiener) zegt: 'Ik houd van competitie en het gaat me niet om geld. Ik houd van de uitdaging. Ik zou tegen je kunnen spelen om een dollar. Maar als ik speel, dan ga ik winnen... We kunnen het doen om de eer. Maar ik ga je wel inmaken.'

De vraag is dan ook of een meritocratie denkbaar is die het eergevoel in ere herstelt door waarde los te maken van marktwaarde en verdienste niet langer gelijkstelt aan (veel) geld verdienen. In een geldbeluste

maatschappij is iemands financiële status de belangrijkste indicator van diens sociale status. Geld vertaalt zich onmiddellijk in eer, en is de belangrijkste graadmeter voor succes. De sterren van Hollywood zijn ‘bankable names’, en topsporters worden (vooral in de vs en Engeland) vernoemd naar hun laatste transferbedrag (‘de spits van 20 miljoen’). Waar personen als merken worden verhandeld, worden zelfs delen van mensen te gelde gemaakt, zoals niet lang geleden de voetballers van rsv overkwam, die buiten hun medeweten voor de helft of meer eigendom bleken te zijn van beleggingsmaatschappijen. Hoewel fortuin en faam in de top honderd van *Forbes* als aparte grootheden worden gemeten, komt het geld duidelijk op de eerste plaats. Niet Oprah maar de dollar is dan ook de eigenlijke top celebrity. Dat wil ook zeggen dat faam vaak als een schaamlap van fortuin functioneert. Men laat zich voorstaan op de zuivere meritocratie van talent en verdienste om de onzuivere meritocratie van het geld een enigszins legitiem en beschaafd aanzien te geven.

Het intrigerende van het nieuwe sterrenkapitalisme is dan ook dat de ladder van roem en eer een meer onafhankelijke status heeft gekregen, omdat in die wereld roem ook geld en macht genereert in plaats van andersom. Topsporters, muzikanten, acteurs en schrijvers gaat het in de eerste plaats om de erkenning van hun unieke prestaties. Zij willen de beste zijn, anderen voorbijstreven en de hoogste prijzen winnen. In dit opzicht vertegenwoordigt de celebrity-cultuur een zuiverder economie van de eer, die in het bedrijfsleven wordt toegedekt door de jacht op het grote geld. Maar als je wat dieper graaft, blijkt het ook hier vaak te gaan om het prestige en niet zozeer om de beloning. Ex-Philips-topman Cor Boonstra bekend: ‘Je wordt niet gemotiveerd door geld, maar door prestaties en door het aanzien dat je daarmee kunt creëren’ (*NRC Handelsblad* 3.5.03). Voormalig Shell-topman Cor Herkströter valt hem bij: ‘De goeden gaat het in belangrijke mate om de eer, om het werk dat ze doen. Het kan echte toppers ook niet zoveel schelen wat zij verdienen’ (*Trouw* 21.5.03).

Geld maakt gelukkig, maar vooral omdat je er prestige mee kunt kopen. Het is niet zozeer een zelfstandige waarde maar een manier ‘om de stand bij te houden’ (Florida 2002: 88). De meritocratisering van de economische elite heeft op die manier onverwachte effecten. Omdat de vanzelfsprekende sociale standing van de *old boys* verloren is gegaan, ontwikkelen de *new boys* ter compensatie een ‘mimetische hebzucht’: inkomens drukken relatief prestige uit en vormen een verzekering te-

gen mogelijk statusverlies (Heemskerk 2007: 149-53). Misschien, zo suggereert econoom Van Praag, kunnen dure financiële prikkels daarom worden vervangen door goedkopere zoals een prettig werkklimaat, aandacht, vakanties, geschenken in natura, lidmaatschap van de golfclub, toegang tot de skybox of het Concertgebouw, een seizoensabonnement bij Ajax, lovende vermeldingen in het bedrijfsblad, de stichting van filantropische fondsen en leerstoelen op naam, titulatuur ('excellentie') of toegang tot een speciale toileteenheid (*NRC Handelsblad* 19.4.05).

Hoe meer geld, des te meer respect. Niet voor niets denken geldpaters status te kunnen kopen met Porsches, landgoederen, paarden, motorjachten (die soms Prestige heten), kunstcollecties en duur uitziende vrouwen (*trophy wives*), volgens de wetten van de 'opzichtige' consumptie. De blingblingcultuur aan de onderkant van de maatschappij, waar jongeren pronken met gouden kettingen, gouden tanden en dure schoenen, wordt gespiegeld door die van nieuwe rijken aan de top, die een statusmobiel zoals een Porsche kopen als een 'zelf-aangemeten lintje'. Tv-persoonlijkheid Gordon bekend: 'Ja, ik koop die wanstaltig grote Hummer, want dan voel ik me weer een poosje goed. Een soort van trots dat ik dat kan doen.' Eer, respect en maatschappelijke status waren ook de onvaste goederen waar de vastgoedjongens achter Fortuyn naar op zoek waren. Hun opzichtige rijkdom ging gepaard met een gebrek aan klasse en een gebrek aan politieke stem. In hun verlangen om toegang te krijgen tot de politieke en culturele elite gingen zij te rade bij een selfmade publieke intellectueel, wiens belangrijkste kapitaal bestond in zijn naam en reputatie.

De Engelse dichter John Milton noemde de roem 'the last infirmity of the human mind'. Maar de concurrentie om roem en eer vormt juist de grondslag van de natuurlijke elitevorming die de democratie gunstig onderscheidt van andere politieke en sociale systemen. 'Het is een geweldige paradox,' zegt Rojek, 'dat de democratie, het systeem dat superioriteit claimt omdat het de gelijkheid en vrijheid uitbreidt naar allen, niet kan bestaan zonder celebrity's te scheppen die boven de doorsneeburger staan en als goden worden aanbeden en vereerd' (Rojek 2001: 198). Celebrity blijft een hiërarchisch en exclusief verschijnsel, hoezeer het ook wordt gepopulariseerd (Turner 2004: 83). Net als macht kan roem niet gelijk worden verdeeld, want als iedereen beroemd is, is niemand het. Er blijft dus altijd een kloof bestaan tussen een elite van bekende en een massa van onbekende mensen.

Die paradox kan ook optimistischer worden opgevat. Als ook de democratie onvermijdelijk een elite-heerschappij is, kan die elite beter voortkomen uit een zuivere economie van de eer dan uit de onzuivere economie van het geld en de erfelijke overdracht van macht, rijkdom en prestige. De focus op de publieke persoonlijkheid is een typisch modern verschijnsel, dat onlosmakelijk is verbonden met het individualisme van de moderne massa-democratie en de lichte gemeenschappen van de netwerksamenleving (Marshall 1997; Cashmore 2006: 87-88). De strijd om de beschaving en democratisering van het kapitalisme kan dan ook niet zijn gericht op de afschaffing van het 'sterrenstelsel' (ondenkbaar in het media-tijdperk), maar op de omvorming ervan tot een werkelijk open meritocratie.

De behoefte om zichzelf van anderen te onderscheiden en met anderen te concurreren lijkt een antropologisch gegeven te zijn. 'Levensdrift is distinctiedrift,' zo stelde Carry van Bruggen al vast. Ongelijkheid in eer, reputatie, prestige (de beste willen zijn, willen winnen, beroemd willen worden) is voor velen een onmisbare prikkel om boven zichzelf uit te stijgen en de eigen grenzen te verleggen. Maar de automatische koppeling tussen geld, macht en status vervalst die vrije concurrentie met een kapitalistische geest die juist moet worden bestreden. Pas als de zucht naar roem wordt losgemaakt van de geld- en hebzucht, en dynastievorming zoveel mogelijk wordt tegengegaan, ontstaan werkelijk vrije markten voor talent en een open concurrentie om eervolle posities, zodat de meritocratische belofte dat iedereen beroemd kan worden die het werkelijk verdient, eindelijk kan worden waargemaakt. Naam en faam worden dan de voornaamste arbiters van de positionele ongelijkheid. De maatschappelijke rijkdom wordt in dat geval opgevat als een collectief goed, een gemeenschappelijk fonds waarop concurrerende aanspraken kunnen worden gemaakt, waarover wordt beslist op basis van democratisch besproken en gewogen verdiensten.

Laat dus 'fame be the name of the game'. Als we degenen kwijtraken die het alleen voor het geld doen, houden we degenen over die het vooral doen om de eer. Het bedrijfsleven heeft grote behoefte aan jonge, ambitieuze mensen die risico en verantwoordelijkheid willen dragen, willen innoveren, die dus in de klassieke definitie van Joseph Schumpeter echte ondernemers willen zijn. En die er een eer in stellen daarmee niet meer dan een fatsoenlijk inkomen te verdienen. Ook in de politiek gaat het niet om geld verdienen maar om een vorm van betrok-

kenheid bij de publieke zaak die wel degelijk ook de persoonlijke ambitie en het persoonlijke eergevoel bevredigt. De nadelen van een niet meer dan fatsoenlijk inkomen worden in deze wereld ruimschoots gecompenseerd door de voordelen van grotere media-zichtbaarheid. Leve de politici die hiervoor kiezen terwijl ze in het bedrijfsleven het tienvoudige kunnen verdienen; weg met degenen die hun lucratieve privépraktijken niet willen opgeven voor een politieke functie. Ook in de moderne cultuurindustrie en de mediawereld zouden eer en publiciteit de plaats moeten innemen van het geld. Beroemdheid is zijn eigen beloning, en is op zichzelf al beloning genoeg.

4 Eerherstel voor de eer

Geld is geen succes voor mij.

– rapper Raymtzer

Preutse democratie

In 1844 sprak de jonge Benjamin Disraeli, de toekomstige Tory-premier van Groot-Brittannië, tot zijn kiezers in Shrewsbury: 'I love fame; I love public reputation; I love to live in the eye of the country.' Misschien was de populaire romancier en dandy Disraeli met die vrijmoedige bekentenis een buitenbeentje. Maar in zijn tijd was het nog geen zonde wanneer volksvertegenwoordigers openlijk uitkwamen voor hun zucht naar roem en eer. Ook hun publiek beschouwde die ijdelheid blijkbaar als een normale en zelfs aanbevelenswaardige karaktertrek. In het calvinistische Nederland van 'doe maar gewoon' is deze vorm van politieke zelfkennis (het inzicht dat volksvertegenwoordigers altijd ook zichzelf vertegenwoordigen) nooit diep doorgedrongen. Nog steeds wikkelen onze politici hun eerezucht en machtswil angstvallig in doorzichtige eufemismen. In plaats van uit te komen voor hun eigen roeping worden zij het liefst geroepen door abstracties (het land, het algemeen belang, de partij) tot belangeloze dienstbaarheid aan dezelfde abstracties. Met slecht gespeelde tegenzin en een zwaar gemoed aanvaardden zij de hoge verantwoordelijkheid die zij niet met goed fatsoen 'uit de weg kunnen gaan'.

Dit is de traditionele preutsheid van onze 'christelijke' democratie: zij zwijgt het liefst over de ijdelheid, de hang naar erkenning en de persoonlijke ambitie van politici om verschil (ja, zelfs geschiedenis) te wil-

len maken. De democratie is huiverig geworden voor het eergevoel en de roemzucht, omdat deze traditioneel in verband worden gebracht met zelfzucht en eigenbelang, en een vorm van hiërarchie en ongelijkheid suggereren die de verdenking van elitaire leiderschapsambities op zich laadt. Maar misschien is er ook in ons preutse landje iets aan het veranderen. De dandy en mediagenieke ijdeltuit Fortuyn kwam in elk geval openlijk uit voor zijn hang naar het hoogste politieke ambt, zag dit niet als strijdig met zijn dienstbaarheid aan land en volk ('At your service!'), en werd juist vanwege die vrijmoedigheid door vele kiezers op handen gedragen. De Fortuyn-kloon Rita Verdonk wond evenmin doekjes om haar ambitie om 'de baas van Nederland' te worden. Ook de bescheidener Wouter Bos sprak in zijn boek *Dit land kan zoveel beter* over de moeilijk ontwarbare mix van idealisme, ijdelheid, ambitie en betrokkenheid die hem ten slotte de sprong deed wagen van het bedrijfsleven, waar meritocratie en materialisme (of eerzucht en geldzucht) te veel met elkaar werden verward, naar het politieke bedrijf, waar intrinsieke motivaties zwaarder wogen (Bos 2006).

De liberaal Hans Wiegel noemde hem daarom 'de heilige boon, die wegging bij Shell vanwege de dure horloges van zijn collega's'. Hij lijkt het verschil tussen eer en rijkdom niet te kennen. Maar dat onderscheid is minstens zou oud als de beroemde grafrede van Pericles, die de Atheense democratie prees als een meerderheidsbestuur van gelijkberechtigde burgers die waardering genieten volgens hun goede naam en verdienste. Armoede mocht daarbij geen bezwaar zijn voor het bekleden van een vooraanstaande positie: 'Onze rijkdom benutten wij om op het juiste moment daden te stellen, niet als reden tot grootspraak. Armoede beschouwen wij niet als schande, maar des te meer de onwil iets te ondernemen om eraan te ontkomen... Eergevoel is het enige dat niet veroudert: in de levenstijd waarin de krachten verzwakken is het niet, zoals wel wordt beweerd, het geld dat vreugde brengt, maar in ere te staan' (Thucydides 2005: 22, 24, 31).

Twee millennia later vroeg Adam Smith zich af: 'Welk doel heeft al dat harde werken en gedoe in deze wereld? Waar komt die rivaliteit (*emulation*) vandaan die door alle rangen en standen loopt, en wat zijn de voordelen van dat grootse doel van het menselijk leven dat we het verbeteren van onze toestand noemen?' Ook volgens Smith is die ambitie niet zozeer gericht op de vervulling van natuurlijke levensbehoeften maar op het verlangen te worden gezien, opgemerkt en bewonderd: 'Het gaat ons om de ijdelheid, niet om het gemak of het genot. De rijke

glorieert in zijn rijkdom, omdat hij weet dat die op een natuurlijke wijze de aandacht van de wereld op hem vestigt. De arme schaamt zich daarentegen voor zijn armoede. Hij voelt dat zij hem uit het zicht van de mensheid plaatst. Degene met status, die zich onderscheidt, wordt daarentegen door allen gezien. Iedereen kijkt graag naar hem' (Smith 1991: 50-1, 61-2). Ook de grondlegger van de liberale politieke economie zag rijkdom dus vooral als een instrument om een ander, waardiger en duurzamer goed te verwerven.

Nu, zoals we in het vorige hoofdstuk hebben gezien, publieke aandacht en zichtbaarheid ook via de alternatieve weg van de massamedia kunnen worden bereikt, is het de vraag of deze prikkel van de distinctie en de bijbehorende ijdelheid niet in een meer 'zuivere' vorm kunnen optreden. Natuurlijk moeten talenten worden gekoesterd, en moeten bijzondere mensen de ruimte krijgen om zich te ontplooiën. Maar waarom moet dit onderscheid worden vertaald in grote(re) inkomensverschillen? Wat is de kans dat immateriële prikkels zoals erkenning, prestige en status kunnen worden losgemaakt uit hun materialistische verankering? Een ont koppeling van faam en fortuin schept in elk geval ruimte voor de relatieve autonomie van het eermotief, dat zich zou kunnen emanciperen van de heerschappij van het geld (Walzer 1983: 257). Hoe kan met andere woorden de valse eerbaarheid van het geld worden ondermijnd, om ruimte te maken voor een herwaardering van het 'zuivere' eermotief?

Dit maakt een nader onderzoek naar het eerbegrip interessant. Ik wil dit onderzoek beginnen met een kritische beschouwing van het prikkelende boek van Rutger Claassen, *Het eeuwig tekort* (2004). Claassen laat zien hoe de algemeen-menselijke behoefte aan erkenning in moderne meritocratische en marktgeleide maatschappijen aanleiding geeft tot een alzijdige concurrentie om status en geld. Maar door zijn oriëntatie op gemeenschapszin heeft hij te weinig oog voor de positieve kanten van de maatschappelijke wedijver. De klassieke eerethiek, die hier te lande bijvoorbeeld wordt hooggehouden door neoconservatieven als Kinneging en Spruyt, biedt een nuchterder beeld van het motief om 'grootse daden te doen' en daarmee eer in te leggen. Dit klassieke eerbegrip biedt een welkome ontsnapping uit ingeburgerde maar simplistische tegenstellingen als die tussen eigenbelang en algemeen belang, materiële en morele prikkels of markt en moraal. Het zuivert het prestatie model van platte materialistische motieven, zonder de schaduwzijden van de prestatiecultuur zelf te verdoezelen. Een rehabi-

litatie van de eerethiek verdiept bovendien het democratisch ideaal, dat de gelijkheid niet moet verabsoluteren maar juist op zoek moet gaan naar een nieuwe balans tussen gelijkheid en ongelijkheid.

Schaarste, erkenning en wedijver

Claassen begint met vast te stellen dat er een misschien onoverbrugbare kloof gaapt tussen onze behoeften en de middelen die te bevredigen. Ook wanneer wij onze elementaire levensbehoeften hebben vervuld, ontstaat er steeds weer een hiaat tussen ons verlangen naar een beter leven en de realisering ervan. Er is tegenwoordig zelfs sprake van een paradox van schaarste en overvloed: juist de toegenomen welvaart wakkerkt gevoelens van ontevredenheid aan. Zo heeft de langdurige stijging van de materiële welvaart in de afgelopen halve eeuw mensen boven een bepaald welvaartsniveau nauwelijks gelukkiger gemaakt. De verklaring van die paradox moet vooral worden gezocht in de menselijke behoefte aan *erkenning*. Anders dan in traditionele samenlevingen met een streng hiërarchisch standensysteem leidt die universele behoefte in moderne, meritocratisch geordende samenlevingen tot een onafgebroken strijd om sociale posities en sociale waardering.

Erkenning wordt daarmee het ultieme positionele goed dat niet alleen op het spel staat in de markteconomie, maar ook in de politiek, de wetenschap, de kunst, de sport en andere cultuurdomeinen. In dezezijdige prestigestrijd krijgen materiële goederen een belangrijke sociale, instrumentele waarde. Rijkdom, als een voor iedereen zichtbaar teken dat men geld heeft verdiend, is immers vaak de enige manier om te (laten) zien wie er binnen het nieuwe statussysteem geslaagd is. Het effect hiervan is dat een economische benadering van de schaarste gaat overheersen, die prestaties en goederen vooral via geld waardeert en vergelijkt, en andere domeinen naar zijn eigen voorbeeld modelleert.

Maar is de behoefte aan erkenning noodzakelijk? En is erkenning noodzakelijk een gevecht? Volgens Claassen moet zowel de eenzijdige gerichtheid op sociaal prestige als het eenzijdige gebruik van economische middelen in de prestigestrijd worden gerelativeerd. Hiervoor gaat hij te rade bij Arendts bekende onderscheid tussen arbeid, werk en handelen (Arendt 1998). In 'werk' en 'handelen' is de concurrentie gericht op een hoger doel dan de materiële accumulatie die vooropstaat in de arbeid. De nadruk ligt hier op duurzame producten (zoals in het

werk van de handwerksman of de kunstenaar) en op onsterfelijk makende prestaties (zoals in het handelen van de politicus of de wetenschapper). De sociale betrokkenheid van de deelnemers is tegengesteld aan de poging om erkenning af te dwingen, omdat zij is gericht op het samen creëren van iets van een hogere orde. De behoefte aan erkenning wordt niet meer uitsluitend bevredigd door de schepping van een individuele identiteit, maar door iets te doen voor een concrete gemeenschap: 'Van de bijdrage van de kunstenaar tot de verzorging van de ouderen, van een nieuwe wetenschappelijke vinding tot het zich inzetten voor de belangen van de buurt' (Claassen 2004: 200-1).

In de huidige tijd zijn belangeloze activiteiten als wetenschap, politiek en kunst onderdeel geworden van het arbeidsproces en in de greep geraakt van de economisering. Maar de intrinsieke waarde van cultuur gaat verloren zodra deze wordt vercommercialiseerd. Claassen volgt hier de suggestie van Rifkin (2000) dat we ons moeten bevrijden van het werkethos en het spelethos meer moeten gaan cultiveren. Het spel is een activiteit waarin we sociale verbanden op een spontane en natuurlijke wijze ervaren. Het is dan ook beter 'om samen muziek te maken dan naar een gekochte cd te luisteren, om samen te sporten dan alleen op televisie voetbal te kijken, en om samen toneel te spelen dan naar de laatste Hollywood-productie te gaan kijken' (Claassen 2004: 210). Bovendien is het spel een typisch intrinsieke activiteit. In het spel staat paradoxalwijze niets op het spel. Het gaat om de kwaliteit van de prestatie en de gemeenschappelijke inspanning van de spelers: het samen spelen van een mooi spel. De wedijver tussen de concurrenten is het middel om die kwaliteit te bereiken. Meedoen is belangrijker dan winnen.

Claassen pleit dan ook een meer pluralistische benadering van de schaarste, die de heerschappij van de economische of commerciële benadering overstijgt. Ouders en leraren kunnen bijvoorbeeld laten zien dat er méér is tussen hemel en aarde dan hard werken en zoveel mogelijk consumeren. Binnen tal van instituties kan een schaarste-neutrale sfeer worden geschapen, waar andere dan commerciële waarden gelden. De invloed van marketing en reclame kan worden beperkt, en de strijd kan worden aangeboden met het dominante winst- en groei-denken. In een narcistische opvatting van schaarste, waarin de ander slechts een obstakel is voor mijn meerdere eer en glorie, gedijen normen en waarden slecht. Waar de strijd om individuele erkenning voorstaat, kunnen mensen zich de luxe van belangeloze en tijdrovende

affektieve relaties steeds minder permitteren. Die ontwikkeling kan alleen worden gekeerd door 'een morele verandering op brede schaal, waartoe een oriëntatie op activiteiten die de gezamenheidszin bevorderen een goed begin is' (Claassen 2004: 221-22).

Als de *behoefte* aan sociale erkenning universeel is, is de *strijd* om erkenning dan onvermijdelijk? Claassen meent van niet: het zogenaamd eeuwige conflict om eer, waardigheid en uitzonderlijkheid (Hobbes' oorlog van allen tegen allen) is uiteindelijk triviaal en onnodig. Wat hem stoort in het competitieve individualisme is zowel de focus op het eigenbelang als de oriëntatie op geld en winst. In zijn ogen zou erkenning minder een positioneel goed moeten zijn waarover individuen met elkaar strijden, en meer een door harmonie, wederkerigheid en solidariteit gestuurd proces. De nadruk zou meer moeten liggen op solidaire vormen van erkenning zonder hiërarchie, onderlinge vergelijking en strijd, waarin mensen worden gewaardeerd 'om wat zij zijn' en 'een plaats onder de zon verwerven, te midden van andere mensen'.

Eervol handelen kan inderdaad zijn gericht op dienstbaarheid en gemeenschappelijkheid, bijvoorbeeld in de vorm van zorgarbeid, onderhoud en samenwerking. Maar Claassen onderschat de positieve effecten en de prikkelende kracht van de wedijver in een dynamische, meritocratische cultuur. De behoefte aan erkenning heeft (minstens) twee gezichten: een solidair en een competitief gezicht. Om anderen te willen overtreffen in iets wat als verdienstelijk of voortreffelijk wordt beschouwd, en daarmee eer in te leggen, is in elk geval een essentieel motief voor een minderheid van cultuurvernieuwers en ondernemers, ongeacht of zij actief zijn in de economie, de populaire cultuur, de sport, de politiek, de wetenschap of de kunst. Toegegeven: die concurrentiedrang en eerezucht zorgen er vaak voor dat zij roofofbouw plegen op zichzelf en hun omgeving. Maar die prikkels leveren tegelijkertijd de emotionele energie die nodig is om nieuwe ideeën, beelden of stijlen door te zetten tegen het verlamme gewicht van de traditie en de gevestigde opinie. Nieuwe ideeën en praktijken worden niet zomaar in harmonie erkend en aanvaard, maar moeten vrijwel altijd door strijd worden afgedwongen. De belangen die tot die strijd prikkelen zijn noodzakelijke motoren van creativiteit en aanjagers van de natuurlijke elitevorming in de democratie.

Zoals Claassen zelf aangeeft, bestaan er vele vormen van wedijver, individualisme en eigenbelang die niet allemaal zijn gekoppeld aan commercie, geld verdienen of het maken van winst. Men moet daarom

oppassen om het kind (de prikkel om de beste te willen zijn en daarmee sociale lof en waardering te oogsten) niet met het badwater (de exclusieve gerichtheid op geldelijke prikkels en beloningen) weg te gooien. Het voornaamste probleem schuilt dus niet zozeer in het spel van de concurrentie zelf als wel in de materiële en commerciële pervertering ervan. Dat geld en goederen in de prestigestrijd een instrumentele waarde verkrijgen is niet onvermijdelijk, maar kan ook aanleiding zijn om de statusstrijd van die materialistische pervertering te zuiveren.

De harmonieuze benadering van erkenning miskent niet alleen de competitieve structuur van 'hogere' activiteiten zoals wetenschap, politiek en kunst, maar ook de complexe empirische werkelijkheid van gemengde gevoelens en motieven. Cultuurvernieuwing is evenzeer een product van concurrentie als van coöperatie. Alle vormen van concurrentie veronderstellen een minimale samenwerking, al was het maar omdat men het belangrijk vindt om elkaar te bestrijden en dus te investeren in de inzet van de strijd. Die gezamenlijke investering in het spel en de knikkers maakt concurrenten tot 'antagonistische medeplichtigen' (Bourdieu) die belang hebben bij en dus ook medeverantwoordelijk zijn voor het in stand houden van het strijdperk zelf. Bovendien wordt die strijd nooit zuiver individueel maar ook groepsgewijs gevoerd, op grond van gemeenschappelijke doelen en gevoelens van solidariteit voor andere groepsleden en voor buitenstaanders.

In plaats van te geloven in de sprookjes van de wetenschap om zichzelf wille, het *l'art pour l'art*, of de politiek als belangeloze dienst aan land en volk, is het dan ook realistischer om te denken in termen van *mixed motives*. Mensen worden gemotiveerd door psychologische pakketten waarin intrinsieke en extrinsieke drijfveren (en alles wat daartussen zit) elkaar op vele manieren kruisen. Dat geldt ook voor economische motieven, die een complexe samenhang en spanning vertonen tussen prikkels zoals de zucht naar avontuur, vernieuwingsdrang, de wil tot macht, eerezucht en geldzucht. Goed en kwaad zitten dicht bij elkaar en zijn onderling sterker verbonden dan in een traditionele moralistische benadering kan worden verantwoord. Men krijgt het een (wilskracht, doorzettingsvermogen, emotionele energie) niet zonder het ander (egoïsme, profileringsdrang, hang naar publiciteit). Maar die dubbelzinnigheid maakt het niet minder urgent om kritiek te leveren op de economische afbuiging en pervertering van het concurrentieproces. Het probleem van de schaarste ligt daarom minder in de eerezucht dan in de op geld en goederen gerichte hebzucht, en in de substitutie

van de laatste voor de eerste. En het probleem van de eierzucht is niet zozeer dat zij in moreel opzicht complex en dubbelzinnig is, maar dat eigenwaarde en identiteit routineus worden vertaald in materiële eigendom en rijkdom.

De filosoof Peter Sloterdijk geeft een hint in welke richting deze 'economie van de eer' moet worden gezocht. Hoe is een economisch leven voorstelbaar dat niet stoelt op de *eros*, dat wil zeggen op de begeerte in de breedste zin des woords, op het 'willen hebben', maar op de *thymos*: de trots, de geldingsdrang, de zucht naar erkenning, het gevoel voor waardigheid en eer? Hoe kan men zich de invoering van de trots in de kapitalistische economie voorstellen, die zich openlijk bekent tot het primaat van platte, niet-voornamen motieven als het winststreven of de hebzucht? De grondintuïtie van Marx was de juiste: het kapitalisme bevat een interne contradictie en kan zich tegen zichzelf keren. Maar in plaats van het kleinburgerlijk ressentiment en de 'onteigeningswraak' van het communisme voort te brengen, biedt de 'thymotische' economie een alternatief waarin niet het winstbejag heerst maar het eergevoel de geleider is van 'ondernemersmoed' en 'scheppende agressie'. Zonder een openlijke ambitiecultuur is dat niet mogelijk. Daarom is een 'positivering van het ressentiment' nodig die de erotische afbuiging ervan tegengaat en het eergevoel als economische prikkel in ere herstelt (Sloterdijk 2006: 50-60, 354).

Eierzucht en hebzucht

In de huidige mediacultuur met haar cultus van de persoonlijke roem is rijkdom in elk geval niet langer de enige manier om publieke zichtbaarheid en erkenning te verwerven. Net als bij grote vermogens of riante salarissen is het ook hier de vraag of men die status en de bijbehorende inkomsten wel (zelf) heeft verdiend. Zonder de mediarioem daarom als model of als doel aan te prijzen, kunnen we ons afvragen of eergevoel en de hang naar succes niet meer kunnen worden aangesproken wanneer we het beste in mensen naar boven willen halen. De nieuwe openbaarheid suggereert in elk geval de mogelijkheid om de erkenningschaarste te reguleren via een permanent publiek debat, waarin hiërarchieën van verdienste worden vastgesteld door middel van de publieke toekenning van tekenen van waardering. Het eergevoel en de sociale erkenning (het psychisch inkomen van de openlijke

waardering door de gemeenschap) zouden voor een deel de plaats kunnen innemen van de waardebeoordeling door een anonieme markt, die in feite het recht van de sterkste (de rijkste) legitimeert.

Prijzen komt dan in de plaats van *beprijzen*, en de sociale erkenning van waarde en verdienste wordt bij voorkeur uitgedrukt in openbare loftuitingen, gunstige publiciteit, eervolle vermeldingen, titels, bekroningen, hoge onderscheidingen, medailles, oorkonden, bekens, lintjes, citatiescores, hoge noteringen op hitlijsten of in tophonderds: niet van de rijksten maar van de besten en meest verdienstelijken op elk gebied. Een lintje of medaille is natuurlijk niet meer dan een stukje stof of metaal, maar tegelijkertijd zijn zij de materialisering van een geconcentreerde kwaliteitsbeoordeling door een sociale groep. Een realistische visie op de menselijke natuur moet dan ook niet blijven hangen in de onvruchtbare tegenstelling tussen morele en materiële prikkels. Zij moet daarentegen bevorderen dat bij de motivatie van ondernemende en vernieuwingsgezinde individuen een ander en beter prijsmechanisme gaat gelden: niet dat van loven en bieden, maar dat van *loven en prijzen*.

Men kan de economie van het culturele prestige laten beginnen met de instelling van de Nobelprijs voor Literatuur in 1901, niet lang daarna gevolgd door de Prix Goncourt en de Prix Fémina. In de loop van de twintigste eeuw breidde zij zich steeds sneller uit. Aan het einde van die eeuw werden er al vijfhonderd pianoconcoursen gehouden in vijftig landen; elke dag wordt er gestreden om een gouden medaille voor een pianosolist. Gales standaardinventaris van *Awards, Honors and Prizes* beslaat inmiddels twee telefoonboeken van elk meer dan tweeduizend pagina's dik. Naar schatting komt er elke zes uur ergens ter wereld een nieuwe prijs bij. Het aantal uitgeloopte filmprijzen is al groter dan het aantal *full feature*-speelfilms dat jaarlijks wordt geproduceerd. Ook het aantal literaire prijzen groeit sneller dan de groei van literaire uitgaven zelf. Prijzen krijgen vaak een ereplaats op iemands cv. De prijs definieert zelfs de artiest, schrijver of intellectueel: 'Nobelprijswinnaar', 'Academy-Award-Winning Actress' en zelfs: 'genomineerde voor...' Ook neprijzen en anti-prijzen floreren, zoals in Nederland de Gouden Doerian voor de slechtste roman of de Gouden Ui (de tegenhanger van het Gouden Kalf) voor de slechtste actrice. Die proliferatie van prijzen moet vooral worden toegeschreven aan de doorbraak van de tv-cultuur en de sterren-industrie in het laatste kwart van de vorige eeuw. Prijzen zijn het dominante mechanisme geworden van de pro-

ductie van sterren op vrijwel alle culturele velden (English 2005).

Volgens de Zwitserse econoom Bruno Frey hebben zijn collega-economen de impact van deze ‘niet-materiële extrinsieke’ vorm van beloning ten onrechte verwaarloosd (Frey 2005, maar zie Brennan & Pettit 2004). Interessant is zijn constatering dat reputationele prikkels zich vaak omgekeerd evenredig verhouden tot traditionele marktprikkels. Hoe minder de markt in staat is om onderscheid te maken, met name via inkomensverschillen, des te groter is de behoefte aan eerbewijzen. Naarmate de inkomens- en vermogensverdeling gelijkjer is, bijvoorbeeld als gevolg van hoge marginale belastingtarieven, zullen individuen eerder distinctie zoeken in de vorm van titels en onderscheidingen. Vandaar het uitgebreide stelsel van onderscheidingen dat bestond in communistische landen, met als bekendste die van Held van de Arbeid. Tijdens de hoogtijdagen van de Sovjet-Unie ontvingen ongeveer één op de duizend Russen een officiële onderscheiding. In de snel liberaliserende postcommunistische landen is de vraag naar staatsprijzen verminderd en is distinctie via marktinkomen steeds belangrijker geworden. Een vergelijkbare onderscheidingencultuur bestond in nazi-Duitsland, met zijn idealen van gelijkheid in de volksgemeenschap en individuele prestatie (*Leistung*). 1 mei 1933 werd gevierd onder het motto ‘Ehre der Arbeit’. Jeugdleider Von Schirach organiseerde een jaarlijkse *Reichsberufswettkampf*, waarbij de winnaars werden beloofd met publiciteit, opleidingsfaciliteiten, beurzen en soms promotie naar een hogere functie. Arbeidsfront-leider Ley liet ondernemingen in een soort ‘socialistische concurrentie’ wedijveren op punten. In 1939 deden hier een kwart miljoen firma’s aan mee; meer dan tweehonderd ontvingen van Hitler het certificaat ‘modelbedrijf’ (Van Doorn 2007: 227-29, 254-56).

Ook overwegend sociaaldemocratische landen met een aversie tegen al te grote inkomensverschillen zoals de Scandinavische landen kennen een relatief gedetailleerd stelsel van onderscheidingen. Vóór de neoliberale revolutie van Thatcher was het *honours system* in Engeland uitgebreider dan daarna. De vs, waar de marktlogica sterker heerst, kennen relatief weinig staatsoorkonden, anders dan het meer ‘socialistische’ Frankrijk, waar jaarlijks viermaal zoveel decoraties worden uitgereikt als in Engeland. Bovendien: hoe rijker een land, des te groter is in het algemeen de vraag naar onderscheidingen. Dat heeft wellicht te maken met de verminderde meeropbrengst van geldelijke beloningen en het sociale onderscheidingsvermogen dat zij opleveren, zoals ook

blijkt uit vergelijkend economisch onderzoek naar de relatie tussen geld en geluk.

Ten slotte kan volgens Frey de geldelijke compensatie onder bepaalde omstandigheden de intrinsieke motivatie verdrijven. Dit perverse effect van monetaire prikkels ('motivation crowding') is groter naarmate de intrinsieke motivatie in een bepaalde beroepssector zwaarder weegt, zoals in de klassieke professies. Eerbewijzen en onderscheidingen zijn dan relatief efficiënter. Frey noemt in dit verband het vrijwilligerswerk en de 'humanitaire' sectoren, de academie, de kunst, het leger en delen van de publieke dienstverlening. Onderscheidingen vormen ook een betere prikkel dan geld wanneer taken moeilijk vooraf te specificeren of te controleren zijn, en wanneer prestaties niet in precieze getallen kunnen worden gemeten.

Freys constatering maken een interessante normatieve conclusie mogelijk. Als de vraag naar eerbewijzen afneemt naarmate markt- en inkomensprikkels prominenter worden, kan men de laatste ook bewust proberen terug te dringen ten gunste van de eerste. De belangrijkste weg hiernaartoe is natuurlijk een verhoging van de algemene welvaart (niet zo een-twee-drie te realiseren), aangezien de monetaire prikkel boven een bepaald welstandsniveau zijn kracht verliest. Een andere strategie, die relatief onafhankelijk is van de eerste, is een gelijkere verdeling van inkomens en vermogens. Een grotere nadruk op eerbewijzen zou in elk geval het perverse verdringingseffect van monetaire beloningen tegengaan, zodat de intrinsieke motivatie voor bepaalde waardevolle activiteiten (bijvoorbeeld in de zorg en het vrijwilligerswerk, en in de vorm van beroepseer of professionele trots) in ere wordt hersteld.

Dat het economisch prijsmechanisme gedeeltelijk buiten werking wordt gesteld, houdt natuurlijk niet in dat prijzen en onderscheidingen vervolgens door een autoritaire staat moeten worden uitgereikt, op grond van een enkelvoudige ladder van verdienste, zoals die van Youngs op intelligentie gebaseerde meritocratie. De koude vergelijking door de markt moet niet worden vervangen door een even koude vergelijking door de staat. Een meer democratische versie van de meritocratie moet daarentegen streven naar een gedecentraliseerde en pluralistische economie van de distinctie, waarbij erkenning en onderscheiding de telkens opnieuw vast te stellen uitkomsten zijn van een permanent maatschappelijk debat. Omdat dit warme debat wordt gevoerd binnen een veelheid van maatschappelijke sectoren die uiteenlopende definities

van merite en status hanteren, worden statusmonopolies zoveel mogelijk vermeden (Walzer 1983; Miller 1996; De Botton 2004).

De principiële onvastheid van moderne statusposities kan ook worden gekoppeld aan Freys constatering dat reputationele prikkels beter werken naarmate de taken vager zijn omljnd en de prestaties contro-versieler zijn. Geld schept in dit opzicht een valse duidelijkheid, omdat men zich bepaalde verdiensten individueel kan toe-eigenen die ook een maatschappelijke component hebben. Onderscheidingen en eerbewijzen zijn vanwege hun sociale proceskarakter (een openbare competitie, argumentatieve bewijsvoering, juryrechtspraak, een officiële bekendmaking) beter in staat om deze collectieve bijdrage te verdisconteren. Bovendien kleeft aan het geld een recht op erfelijke overdracht dat haaks staat op het ideaal van persoonlijke verdienste. Anders dan geldkapitaal moet reputatiekapitaal veel vaker in zijn waarde worden bevestigd om zijn sociale en economische stabiliteit te behouden. In een meritocratische cultuur zijn titels niet het rustige bezit van een erfelijke klasse, maar persoons- en prestatiegebonden en dus even vluchtig als die van Voetballer van het Jaar.

De klassieke eerethiek

De mogelijkheid van een aldus gezuiverde economie van de eer kan verder worden beproefd door te rade te gaan bij een traditie die in progressieve kringen tot nu toe weinig aandacht heeft getrokken: die van de klassieke eerethiek. Het is de moeite waard om die traditie te bevrijden van het routineuze wantrouwen dat haar lange tijd ten deel is gevallen. Dat wantrouwen werd vanzelfsprekend gevoed door een aristocratische, hiërarchische denkwijze die zich slecht verdraagt met de passie voor gelijkheid die via het christendom, de Verlichting en het socialisme gemeengoed is geworden in de westerse cultuur. In een premoderne eerethiek zoals de Romeinse is het streven naar roem en de zorg om de eigen reputatie nog een belangrijke aansporing tot deugd. Het excelleren in hoge politieke ambten of op het slagveld veronderstelt een ambitie tot voortreffelijkheid en leiderschap die in een meer egalitaire cultuur, die streeft naar een gelijke verdeling van erkenning en status, al gauw onder verdenking staat.

Opvallend genoeg waren het juist individualistische democraten als Ter Braak en De Kadt die in de jaren dertig van de vorige eeuw aristo-

cratische deugden als moed, trots, karakter, ambitie, ridderlijkheid en voornaamheid inzetten tegen de heerschappij van deze ‘christelijke’ gelijkheid – die volgens Ter Braak ook voortleefde in seculiere ideologieën als het liberalisme, het socialisme en zelfs het fascisme. Ter Braaks ‘honnête homme’ belichaamde het karakterideaal van de moedige maar illusieloze individualist, die zijn eerzucht en machtsstreven niet langer verborgen hield achter schone namen als waarheid, gerechtigheid en schoonheid. Zijn ‘eerlijkheid’ was dat hij de prikkel van het ressentiment niet langer idealiseerde of ontkende, maar als onmisbaar zag voor de ontplooiing van de cultuur. De nieuwe ‘eerlijke’ elite kon het ressentiment beheersen door het als zodanig te denken en te behandelen: als het gevaar, maar ook als de motor (Ter Braak 1949: 370, 378). Ook een vrijzinnige socialist als De Kadt beschouwde degenen die streefden naar eer en grootsheid als het zout der aarde. Zijn heroïsche cultuurmens, die de moed bezat om te ‘leven in het raadsel’, moest de strijd aanbinden tegen de ‘maagmens’ en diens idealen van burgerlijk comfort en platte gelijkheid. De Kadt vestigde zijn hoop op een nieuwe elite van scheppende en leidende persoonlijkheden, die de hogere cultuurwaarden zouden laten prevaleren boven lagere economische waarden. Hij volgde in dit opzicht het ‘aristocratische’ cultuursocialisme van de Belgische denker-politicus Hendrik de Man, die eveneens het eermotief van de ‘moedige altruïst’ liet gelden tegenover de materialistische zelfzucht en de platte gelijkheid (De Man 1928).

Het is juist vanwege deze aristocratische inslag dat de klassieke eerethiek een kritische aanvulling kan zijn op het democratische gelijkheidsdenken, en een alternatief kan bieden voor meer communitaristische en consensusgerichte benaderingen van eer en erkenning. Het is met deze strekking dat neoconservatieven zoals Kinneging en Spruyt haar recentelijk weer tot leven hebben gewekt. Volgens Kinneging is de eerethiek sterk getaboeiseerd door het voortwoekerende relativisme en egalitarisme, die het grotendeels ondergronds hebben gedreven en monddood gemaakt. Er resteren slechts enkele enclaves waar zij nog openlijk wordt beleden, zij het in primitieve vorm: in het leger, door voetbalfans, in de onderwereld, en in bepaalde groepen van immigranten. Maar net als seks is het streven naar eer niet uit te bannen: het behoort volgens hem tot de menselijke natuur (Kinneging 1997: 149-58, 319; 2005: 99).

Ook de politicoloog Olsthoorn meent dat de moderne samenleving tot haar eigen schade niet langer een uitlaatklep biedt voor het ‘univer-

seel-menselijke' streven naar distinctie. Weinigen komen er tegenwoordig voor uit dat zij worden gedreven door de zucht naar roem; het is al even weinig legitiem om roem te eisen als beloning voor aan de publieke zaak bewezen diensten. Maar voor een moralist als Cicero was het nog vanzelfsprekend dat zonder lof of glorie iedere aansporing verviel om hoog te reiken. De vier kardinale deugden van de wijsheid, rechtvaardigheid, moed en gematigdheid waren zonder die prikkel krachteloos. Het grote belang dat de Romeinen hechtten aan een onsterfelijke naam wordt bijvoorbeeld geïllustreerd door de weigering van de veldheer Coriolanus om een tiende van zijn oorlogsbuit te behouden, omdat hij hierin eerder een loon zag dan een eerbewijs. Eer en materieel gewin stonden dus in een ongemakkelijke verhouding tot elkaar. Macht en rijkdom leken op korte termijn begerenswaardig, maar men kon ze niet meenemen in het graf. Ware weelde lag slechts in een goede reputatie. Bovendien was er alleen sprake van verdienste als de eer was behaald in dienst van een groter geheel (Olsthoorn 2000: 122-33, 150; Olsthoorn & Van Os 2004).

Pioniers van het liberalisme zoals Locke, Mandeville, Smith en Hume ruimden nog een grote plaats in voor het streven naar eer. Een goede reputatie en een deugdzaam karakter waren voor Locke twee zijden van dezelfde medaille. Mandeville zag de ijdelheid als een indirect mechanisme om het goede te bewerkstelligen. Ook volgens Hume (die toegaf dat de 'love of literary fame' zijn overheersende passie was) had de hang naar lof een niet te onderschatten invloed op het menselijk gedrag. Andermans oordeel en de zorg om een goede naam konden de zelfzuchtige passies beter beteugelen dan de zwak ontwikkelde 'sympathie voor het publieke belang'. Ijdelheid werd op die manier nauw verbonden met deugd, zoals in Smiths beroemde metafoor van de onzichtbare hand (Olsthoorn 2000: 164 e.v.). Dezelfde gedachte vindt men ook bij Montesquieu: 'De eer zet alle onderdelen van het politieke bestel in beweging en verbindt ze onderling; en zo gebeurt het dat eenieder het algemeen belang nastreeft in de overtuiging dat hij voor zijn eigen belangen werkt' (Montesquieu 1969: 64).

Olsthoorn verdedigt per saldo een 'prudent' of 'klassiek' liberalisme dat schippert tussen de platoonse gedachte dat de deugd zijn eigen beloning vormt, en het realistische besef dat niemand daar echt warm voor loopt of aan die hoge eis kan voldoen. De klassieke denkers suggereren dat we kunnen uitstijgen boven het platte eigenbelang zonder dat een onhaalbare, volmaakte deugdzaamheid wordt voorgeschreven. Het

ideaal van de volstrekt autonome mens mag te hoog gegrepen zijn, daarom hoeven we nog niet te vervallen in conformisme of te buigen voor de publieke opinie. In plaats van eerzucht, trots en angst voor gezichtsverlies af te wijzen, zoals gebruikelijk bij rationalistische denkers als Plato, Kant en Rawls, komt de nadruk te liggen op hun morele ambivalentie. De moraal kan niet volledig worden gefundeerd in de rede. We moeten rekening houden met de menselijke natuur, en dus inspelen op zijn onuitroeibare ijdelheid. Dat is echter geen vrijbrief om onze natuurlijke neigingen te volgen. Integendeel: we moeten rechtvaardig zijn, maar niet per se uit liefde voor de rechtvaardigheid (Olsthoorn 2000: 217-20).

In *Liberalism With Honor* (2002) geeft ook de Amerikaanse filosofe Sharon Krause de eerethiek een ereplaats in de liberale democratie. Net als Olsthoorn meent zij dat het liberalisme behoefte heeft aan een rijker geschakeerde visie op de drijfkrachten van het politieke handelen, en dat het eerbegrip de traditionele kloof tussen het eigenbelang en de plicht jegens anderen kan overbruggen. De kracht ervan is juist dat het een gemengd motief is. Het zet aan tot nobele en riskante handelingen met een grote publieke waarde en verdienste, zonder daarbij persoonlijke passies of ambities te onderdrukken. De eer is dus niet zelf een deugd, maar doet wél het werk van de deugd. Zij vertoont een morele dubbelzinnigheid die zelfs niet kan worden gereduceerd tot *welbegrepen* eigenbelang, omdat zij ertoe kan aanzetten om je meest wezenlijke belangen, waaronder je eigen leven, op het spel te zetten. In die zin is het eergevoel principieel en categorisch, en zelfs krachtiger dan de kantiaanse gulden regel ('handel zo dat uw wil als beginsel van algemene wetgeving kan gelden'). Maar in tegenstelling tot de christelijke deugd, die de onderdrukking van private verlangens eist, is het eermotief niet gebaseerd op zelfontkenning maar op eigenliefde, ambitie en het verlangen zich te onderscheiden. Het is dan ook gematigder in zijn effecten dan de deugd, die in zijn radicale vormen kan leiden tot extremisme (Krause 2002: 38-40; Van Broekhoven 2007: 44-7).

De individualisering van de eer

In de loop van dit betoog hebben zich geleidelijk twee wegen geopend voor de erkenning van de erkenning en het eerherstel van de eer: een individualistische en een communitaristische. De klassieke of aristo-

cratische eerethiek werd daarbij aangeroepen als tegenwicht tegen de communitaristische neiging om de concurrentie- en statusstrijd te wantrouwen en te streven naar een zo gelijk mogelijke verdeling van status, respect en prestige. De eerethiek benadrukt daartegenover dat de hang naar en de strijd om erkenning productieve kanten heeft en onvermijdelijk resulteert in een ongelijke verdeling van prestige. Zij past daarom beter bij een conflictsociologische benadering die tegenover de gemeenschapsidylle van saamhorigheid en consensus volhoudt dat er in allerlei sociale velden een onafgebroken strijd woedt om de (her)verdeling van het kapitaal van de distinctie en reputatie (Bourdieu 1989a).

Het intrigerende van de opvattingen van Ter Braak en De Kadt is dat zij het eermotief in verband brengen met een radicaal individualisme, en de 'man van eer' vooral uittekenen als een non-conformist. Ook Krause associeert het eermotief in het spoor van Montesquieu en Tocqueville met burgerlijke ongehoorzaamheid en verzet tegen de meerderheidsopinie. Bij Montesquieu onderscheidt de man van eer zich door zijn principiële ongehoorzaamheid aan de gevestigde machten. Zijn hoge ambitie is niet zozeer gericht op deelname aan de politiek als doel op zich maar op verzet tegen machtsmisbruik. Het eergevoel veronderstelt hier een riskante vorm van individualisme die durft in te gaan tegen de autoriteiten die status bepalen en sociale erkenning verschaffen. Ook voor Tocqueville is het eermotief een mogelijke remedie tegen de dreiging van democratisch conformisme en een tirannieke meerderheidsopinie: waar aristocratische zeden heersen, lijkt meer ruimte te zijn voor diversiteit.

Het is daarom verhelderend om een duidelijker onderscheid te maken tussen eer en roem. Er schuilt immers een centrale spanning en dubbelzinnigheid in het eerbegrip. Het eergevoel kan zowel publieks- en applausgericht zijn (dus afhankelijk van de instemming en bijval van anderen) als naar binnen gericht en zelfgenoegzaam, omdat het zich juist aan het oordeel van anderen onttrekt. Beide dimensies vindt men terug in de bekende definitie van de antropoloog Pitt-Rivers: 'Eer is de waarde van een persoon in zijn eigen ogen, maar ook zoals hij wordt gezien door zijn maatschappij' (De Waardt 1997: 337). Misschien is het beter om begrippen als roem of beroemdheid te hanteren wanneer het gaat om de 'uiterlijke' maatschappelijke of collectieve waardebepaling (in de vorm van publieke zichtbaarheid of publiciteit), en het eerbegrip te reserveren voor de 'innerlijke' psychologische zelfwaarde-

ring, die in vele gevallen juist tegen de publieke roem ingaat (Van Broekhoven 2007: 35, 54, 77). Beroemdheid volgt de wet der grote getallen. De eer is tevreden met erkenning in kleinere kring ('onze held'; 'beroemd' in de familie of vriendenkring; de eer van het beroep). Zij taalt niet naar publieke roem of trekt zich er niets van aan, omdat zij wordt ervaren als een valse, niet-authentieke, populistische maatstaf van waarde.

Het eergevoel in deze meer specifieke, individualistische zin valt eerder samen met het geweten, dat, in de vorm van eigenwaarde en zelfrespect, in principe geen publieke zichtbaarheid of erkenning nodig heeft, of dat die waardering alleen verwacht van een kleine kring van vrienden en gelijkgestemden. De zucht naar roem is in dit geval minder belangrijk dan het verlangen om 'jezelf recht te doen', zoals George Washington over zichzelf zei, of jezelf 'eerwaardig te maken', in de woorden van Abraham Lincoln – volgens velen een uitzonderlijk ambitieus en gedreven man (Krause 2002: 133). Vaak gaat de eervolle keuze niet alleen in tegen het directe materiële eigenbelang maar ook tegen de voorschriften van de traditie, de gemeenschap en de heersende publieke opinie. De concurrentie waarin je je begeeft is dan minder een concurrentie met anderen als wel een gevecht met jezelf en je eigen hoogste verwachtingen. Het eergevoel verbindt zich met een ideaalbeeld van jezelf. In dit opzicht staat het dicht bij de Romantische notie van authenticiteit, die eveneens suggereert dat de werkelijk onafhankelijke mens boven het oordeel van anderen staat, en zich niet al te zeer moet bekommeren om zijn uiterlijke reputatie. De man van eer moet niet leven door de ogen van anderen, niet langer een rol spelen of een masker dragen, maar zichzelf zijn, zijn innerlijke stem volgen, ook al betekent dat dat men breekt met de conventies van een normale toedeling van erkenning en respect.

Mét Ter Braak en De Kadt kies ik voor deze meer individualistische invulling van het eerbegrip, die haaks staat op opvattingen waarin eer vooral functioneert als het product van de traditie en als een bindmiddel voor de gemeenschap – een opvatting waar ook communitaristische benaderingen nog dicht aan raken. In de loop der geschiedenis is er sprake van een geleidelijke individualisering van de beleving van de eer, die een steeds grotere afstand scheidt tussen de uiterlijke, door de groep geconsacreeerde roem en het innerlijk verankerde, persoonlijke eergevoel. Aanvankelijk leefde het individu volledig door de ogen van anderen. Men stelde zich in dienst van of offerde zich zelfs op voor het

collectief. Anders dan in moderne 'lichte' en open samenlevingen worden erkenning en eer in 'zware', gesloten (bijvoorbeeld tribale) samenlevingen toegekend via vastliggende en collectief bewaakte identiteiten en sociale rollen. Roddel, gezichtsverlies en sociale uitstoting zijn belangrijke middelen van sociale controle. De privacy is gering, en er zijn maar weinig mogelijkheden om zich aan het alziend oog van de groep te onttrekken.

De eer van de familie, gemeenschap of stam is een precair bezit dat angstvallig, en vooral door mannen, moet worden bewaard en intact moet worden overgedragen aan volgende generaties. Het aanzien van het individu valt in alle opzichten samen met dat van de groep, en eer-verlies (een 'zwart gezicht') is een even grote schande voor het individu als voor de gemeenschap. Eerherstel betekent dat men zichzelf en zijn familie moet zuiveren in de ogen van de groep. In extreme gevallen gaat die zuivering gepaard met geweld, bijvoorbeeld wanneer de mannelijke eer is aangetast door 'onkuis' gedrag van vrouwen, en eerwraak de enige manier is om de reputatie van de familie te herstellen. De kern van de mannelijke eerbaarheid schuilt dus in een soort bezitsrecht dat gepaard gaat met de onderdrukking van de vrouwelijke seksualiteit. De kans op eerwraak neemt in westerse landen zelfs toe vanwege de toenemende emancipatie van meisjes en het generatieconflict dat daardoor ontstaat met oudere, vooral mannelijke gezins- en familieleden (Yeşilgöz 1996; Van Eck 2001; Van der Zee 2006).

Het collectivistische eerbegrip vindt men ook terug in allerlei vormen van nationalisme, waarin de trots van het vaderland zo nodig met militaire middelen en met opoffering van het eigen leven moet worden verdedigd. Ook hier is het eerbegrip sterk mannelijk geconnoteerd, en wordt het verbonden met zware noties van bloedverwantschap, erfelijkheid en etniciteit (de natie als grootfamilie die huist in een eigen erfland of *Heimat*). De rechten van het individu worden volledig ondergeschikt gemaakt aan die van de gemeenschap, dat wil zeggen aan de mannelijke leiders die de volkseenheid definiëren en deze vertegenwoordigen. Net als in een tribale cultuur wordt eer als een intrinsieke eigenschap van het bloed gezien, zoals blijkt uit benamingen van extreem rechtse clubs als *Blood and Honour* en zijn Vlaams-Nederlandse afsplitsing *Bloed, Bodem, Eer en Trouw*. Etnische zuivering betekent dat 'volksvreemde elementen' daadwerkelijk moeten worden uitgeroeid. De ideologie van bloed en bodem is daarmee de meest rigide en dwingende vorm die het collectivistische gemeenschapsdenken kan aanne-

men (Pels 2005: 98-103). Maar ook religieuze vormen van fundamentalisme kunnen aanleiding geven tot collectieve eerwraak, zoals bleek tijdens de Deense cartoon-affaire, in reactie op de vermeende belediging van Allah en zijn Profeet.

Ook de aristocratische eereethiek was aanvankelijk het product van een collectivistische cultuur, waarin eer een intrinsieke eigenschap was van bloed, familie, stam en stand, en waarin de identiteit van het individu nog sterk afhankelijk was van zijn sociale positie en zijn publieke gezicht. Het Romeinse begrip *persona* duidde zowel op het masker of de rol, en de acteur die de rol speelt, als op iemands sociale en juridische positie. Het begrip *nobilitas* verwees naar degenen die 'in het licht' stonden en door anderen werden gekend en erkend, in tegenstelling tot de 'onbekenden' die verbleven in het duister. Ook in de aristocratische cultuur was het van het grootste belang wat anderen van iemands voorkomen of optreden vonden of dachten. *Impression management*, decorum, het ophouden van de schijn en het vermijden van gezichtsverlies waren voortdurend nodig om sociaal te kunnen overleven (Kinneging 1997: 151-52). Maar geleidelijk ontwikkelden zich binnen het *ancien régime* een elitair individualisme en een individualisering van het eergevoel die ook doorsijpelden naar de kring van de omhoogstrevende en statusgevoelige burgerij. De populariteit van het persoonlijke duel in burgerlijk-intellectuele kringen gedurende de negentiende eeuw was daarvan wellicht het duidelijkste symptoom. Van een fenomeen dat de adel de illusie gaf nog een bijzondere maatschappelijke groep te zijn, werd het steeds meer een symbool van de emancipatie van de burgerij (De Waardt 1997: 347-48).

Volgens sommige sociologen is het eergevoel mét de opkomst van het moderne individualisme van het toneel verdwenen. Peter Berger heeft betoogd dat het eerbegrip alleen kan functioneren binnen een samenleving waarin de identiteit van een persoon wordt bepaald door zijn groep of gemeenschap. Moderne individualisten, die hun gedrag niet laten bepalen door een voorgeschreven rol, zouden geen aanspraak maken op eer maar op respectabiliteit (Berger 1970). Maar zoals moderne benaderingen van respect en erkenning laten zien, is hier eerder sprake van een verschuiving in de inhoud van het eergevoel. Die individualisering van de eerbaarheid is het duidelijkst te traceren in de ontwikkeling van de artistieke bohème en het ideaal van het anti-burgerlijke kunstenaarschap vanaf het midden van de negentiende eeuw. Het romantische individualisme wordt beleefd als een vorm van we-

reldverzaking, zowel door zijn verzet tegen de opinies en culturele smaak van de burgerlijke meerderheid als door zijn verwerping van het burgerlijk materialisme. In de cultuur van de bohème herleeft de klassieke verachting voor de valse deugdzaamheid van het geld, en wordt de ethische volgorde tussen de artistieke en intellectuele eierzucht en de burgerlijke hebzucht omgedraaid. Anders dan wel wordt betoogd (Kinneging 1997: 319; Olsthoorn 2002: 5, 80) liggen de boheemse waarden in dit opzicht direct in het verlengde van de klassieke eeretiek. Bovendien vormen zij een belangrijke schakel naar de toekomst. De radicalisering van het individualisme door de bohème verwijst onmiddellijk naar de dilemma's van de moderne media- en celebrity-cultuur zoals die in het vorige hoofdstuk werden besproken.

De bohème stelt de intrinsieke waarde van de scheppende geest boven commercieel succes en andere uiterlijke vormen van maatschappelijke waardering. Zij offert de burgerlijke zekerheid van een vaste betrekking op aan een onzekere maar hogere eer: die van de waarheid en de schoonheid. Marginaliteit, onaangepastheid en armoede gelden hier niet als een karakterzwakte maar juist als een teken van uitverkiezing. De bohemien viert de superioriteit van het individu boven de groep. Zijn roeping is om een 'burgerschrik' te zijn, die de gevestigde machten verbaast, uitdaagt, choqueert en beledigt. De burgerlijke eer is onverenigbaar met het authentieke, ongeunstelde gedrag dat kenmerkend is voor het werkelijk vrije individu, dat geen rollenspel en maskerales verdraagt, dat niet leeft door de ogen van anderen maar zich op een soevereine wijze aan hun oordeel onttrekt. Niettemin is de bohème-kunstenaar op een intense manier geïnteresseerd in universele roem en onsterfelijkheid. Hij verwacht die naam en faam alleen niet direct te ontvangen van zijn tijdgenoten, maar gokt op de eeuwigheid, die hem ten slotte de roem zal brengen waar hij ten diepste recht op heeft (De Botton 2004: 295-99).

De complicatie die zich in de huidige consumptie- en mediacultuur voordoet, is dat de bohème zelf sinds de negentiende eeuw geleidelijk is gedemocratiseerd en verburgerlijkt. We kennen tegenwoordig *bohemian masses* en *bourgeois bohemians*. Individualistische en non-conformistische waarden hebben zich meester gemaakt van de hele cultuur, en veroorzaken op paradoxale wijze een nieuw conformisme en een nieuw kuddegedrag. De excessen van de bohème (choqueren, zeggen wat je denkt, grensoverschrijdend gedrag, creatief nietsdoen, de artistieke pose) zijn *mainstream* geworden. Ook de eerwraak is geïndividu-

aliseerd: denk aan ‘zinloos’ geweld door individuen die zich in hun persoonlijke eer voelen aangetast door het gebrek aan respect van anderen. Maar dat wil niet zeggen dat de individualistische eereethiek ten einde is en geen enkele toekomst meer heeft. Integendeel: de innerlijke adel van het individualisme kan en moet opnieuw worden gemobiliseerd, in verzet tegen het nieuwe kuddegedrag dat door ditzelfde individualisme is voortgebracht. De moed om zelfstandig te denken en te handelen en tegen heersende trends, modes, opinies, machten en belangen in te gaan (een vrijzinnige houding die zowel wortelt in de Verlichting als in de Romantiek) moet opnieuw tegen dit valse en geperverteerde individualisme worden gekeerd.

Snobisme is niet voor niets afgeleid van *sine nobilitas*: gebrek aan adeldom. Edele en voornamen individuen verzetten zich tegen het conformisme van de markt (het Senseo-syndroom), de consumentistische reclame (je bent wat je koopt), de materialistische *rat race* en de marktconforme koppeling tussen eer en geld. Zelfrespect en authenticiteit schuilen in onafhankelijkheid en zelfbeheersing tegenover de verleidingen van de commercie, de media en de celebrity-carrousel (denk aan de porno-, blingbling- en bimbocultuur). Werkelijk onafhankelijke individuen bedanken voor de valse eer die kleeft aan het geld, en zoeken erkenning en zelfrespect via andere waarden, codes en verdiensten. Ze houden de eer aan zichzelf. Bovendien is het eermotief niet gebonden aan concurrentie, maar kan het juist de prikkel leveren om je te onttrekken aan de maatschappelijke *rat race*, zeker als die gepaard gaat met economische verspilling en psychische zelfverminking. Werkelijk individualisme betekent dat men zich wapent tegen de verleidingen van de roem, die vaak het product is van een inhoudsloze hype, en die uiterlijkheden beloont in plaats van werkelijke prestaties.

Naar een eervolle democratie

Het eerbegrip is al met al goed inpasbaar in de democratie, en kan zelfs helpen om deze verder te verdiepen (Vosman 2005). De ambitie om verschil te maken, een stempel te willen drukken op je omgeving of zelfs geschiedenis te willen schrijven, is een krachtige en noodzakelijke prikkel om de risico's te aanvaarden die besloten liggen in elk werkelijk leiderschap en ondernemerschap. Die eierzucht gaat goed samen met een roepings- en plichtsbefef dat ingaat tegen de heersende opi-

nies en de gevestigde machten. Het eergevoel dicht de kloof tussen passie en principe en overstijgt het platte eigenbelang. Het is individualistisch, maar sluit wederkerigheid, samenwerking en solidariteit niet uit. Het kan zich verbinden met motieven van zorgzaamheid, het opkomen voor en verheffen van (kans)armen, behoeftigen en machtelozen, met de verdediging van onze beschaving en cultuur, met het zoeken naar de waarheid en met het najagen van utopische politieke idealen. Dat betekent niet dat men de ogen sluit voor de intrinsieke weerbaarheid en onhandelbaarheid van het eermotief. Ambitieuze individuen zijn even lastig voor de politieke gemeenschap als onmisbaar voor haar voortbestaan. Zoals Ter Braak beseftte, moet de eerezucht evenzeer worden gewantrouwd als bewonderd: zij is tegelijkertijd deugdelijk en gevaarlijk. Maar in dit aardse tranendal krijgen we het goede nu eenmaal niet zonder het slechte; en misschien is het voordeel van de eer boven de deugd precies in deze ambivalentie gelegen.

Historisch gezien wordt het eerbegrip vooral geassocieerd met mannelijke en zelfs martiale deugden – zeker wanneer het gaat om hoge en riskante ambities voor het algemeen belang, in de strijd voor de vrijheid (Krause 2002: 150 e.v.). De traditionele ‘velden van eer’, de politiek en het slagveld, waren tot voor kort exclusief mannelijke domeinen. De vrouwelijke eerzaamheid is traditioneel gericht op deugden als kuisheid, seksuele bescheidenheid en zorgzaamheid. Deze traditionele koppeling tussen eer en krijgshaftigheid of fysieke dominantie leek vrouwen op fysiologische gronden te diskwalificeren. Een enkeling beschreef de eer zelfs als intrinsiek mannelijk, omdat zij (hij?) een ‘instinct om te doden’ behelsde. Het moderne feminisme heeft echter volgens Krause definitief laten zien dat ook vrouwen hoge publieke ambities kunnen koesteren, principieel en moedig kunnen zijn, en een trotse onafhankelijkheid kunnen tonen. Als gevolg van dit verzet tegen de mannelijke tirannie heeft het eerbegrip een welkome feminisering ondergaan. Al bij Montesquieu is de man van eer niet in de eerste plaats een krijgshaftig figuur maar een man van goede zeden of goede manieren: een sociabel, verfijnd en beschaafd mens. Martin Luther King (ook aan zwarten werd vroeger alle eer ontzegd) kan worden beschouwd als een eigentijds voorbeeld van dit ideaal, dat nederigheid paart aan ambitie, vastbeslotenheid en burgermoed (Krause 2002: 159; Van Broekhoven 2007).

Het eermotief is niet alleen van belang omdat het realisme kweekt omtrent menselijke motivaties, maar ook omdat het een vorm van aris-

tocratische ongelijkheid inbouwt in de naar gelijkheid strevende democratie. Ofschoon de democratie geen vaste sociale hiërarchie of politieke ongelijkheid kent, vereist ook het democratische eergevoel een dosis moed en ambitie die niet iedere burger zal kunnen opbrengen. De ‘natuurlijke’ of meritocratische aristocratie komt echter beter tot bloei onder een democratisch regime dan onder het *ancien régime*. De inzet van het streven is nog steeds publieke erkenning, maar ditmaal op basis van individuele prestaties in plaats van overgeërfde posities. Ironisch genoeg levert de eer in de democratie daarmee een sterkere prikkel tot handelen dan in de kunstmatig gefixeerde maatschappij van het oude regime. Bovendien versterkt het eermotief het democratisch pluralisme, doordat het de verschillende *countervailing powers* in een productieve concurrentie met elkaar brengt en daarmee uitrust met werkzame belangen (‘ambitie tegenover ambitie’). Zo benadrukt Montesquieu dat de ‘vooringenomenheid’ van het eergevoel kracht verleent aan persoonlijke ambities, en daardoor de basis kan vormen voor rivaliserende deelmachten in een pluralistisch politiek bestel (Krause 2002: 181 e.v.).

Ook Tocqueville zocht naar een manier om aristocratische waarden te installeren in de democratie. De verlichte eigenliefde verbond volgens hem de private belangen van eenieder met de belangen van anderen en de gemeenschap als geheel. Omdat zij de burger niet vroeg zijn private belangen te verloochenen, paste deze doctrine wonderwel bij de zwakheden van de mens. Geld was daarbij volgens Tocqueville belangrijk voor moderne democraten, omdat hun posities in de maatschappij niet langer werden gegarandeerd door familieerwantschap, titels of een erfelijk goed. Alleen geld kon die zekerheid verschaffen, en anders dan aristocraten moesten democraten hun geld zelf verdienen. Tocqueville verschilde op dit punt van Montesquieu, die het idee van ‘commerciële eer’ als een *contradictio in terminis* zou hebben beschouwd (Krause 2002: 77-78). Maar het is duidelijk dat het ook Tocqueville ging om de ambitie en niet om het geld, dat slechts een middel was om positionele zekerheid en zichtbaarheid te verwerven.

Dezelfde creatieve spanning tussen eer en democratie treedt aan het licht bij Ter Braak en De Kadt, en is ook een thema van moderne conservatieven. In feite gaat het hier om een herformulering van de aloude balans tussen vrijheid en gelijkheid. Democraat zijn betekende voor Ter Braak ‘dat men geen heilige gelijkheid of heilige ongelijkheid accepteert in een maatschappij, die de gelijkheid door de ongelijkheid en

de ongelijkheid door de gelijkheid *in balans* houdt' (1949: 370). Zij bestaat bij de gratie van het labiele evenwicht dat wordt bepaald door de noodzaak om met ongelijkheden te leven, maar evenzeer door de gevoelens van ressentiment, die voortdurend het tegendeel blijven verlangen. Als men het ressentiment en het ongelijkheidsstreven zou uitbannen, dan haalde men de angel van de wedijver uit de cultuur en was zij ten dode opgeschreven. Ook voor De Kadt was de vrije elitevorming een onmisbaar complement van de democratie. Democratie was immers 'de toestand, die *gelijke* rechten voor allen als uitgangspunt heeft, zodat de toestand die uiteindelijk ontstaat berust op het resultaat der *ongelijke* capaciteiten'. Socialisme definieerde hij als 'de grootst mogelijke geestelijke ongelijkheid bij de grootst mogelijke materiële gelijkheid' (De Kadt 1980: 85, 203, 262; Pels 1993: 72-80).

Die aristocratische gedachte staat haaks op de oerdemocratische nivelleringsgedachte van bijvoorbeeld Rousseau, die de hiërarchische of 'preferentiële' vorm van de eer beschouwde als een ontarding van de menselijke conditie. In de ware republiek zouden allen gelijkelijk delen in de publieke aandacht. Er zou geen sprake zijn van een verdeling tussen acteurs en toeschouwers: allen zouden worden gezien door allen, in perfecte wederkerigheid (kan de slogan 'iedereen beroemd' niet als een eigentijdse vertaling hiervan worden gezien?). In een hiërarchisch systeem zouden we daarentegen volgens Rousseau in een alzijdige concurrentieverhouding tot elkaar staan, waarbij de publieke zichtbaarheid van de een zou leiden tot de obscuriteit van de ander. Een echo van dit egalitarisme vinden we in moderne noties over menselijke gelijkwaardigheid, voor zover deze neigen naar het ideaal van een gelijke verdeling van status en aanzien, zoals bij John Rawls (Olsthoorn 2000: 46-50). In zijn bekende opstel 'The Politics of Recognition' beschrijft ook de communitaristische filosoof Charles Taylor de historische verschuiving van 'eer' naar 'waardigheid' als de opmaat naar een toestand van gelijke erkenning en gelijk respect (Taylor 1994: 37).

Maar ook in de democratie blijven we behoefte houden aan helden of beroemdheden, en dus aan een scheve verdeling van aanzien en prestige. Juist de grotere gelijkheid van klassen- en genderstatus, religieuze en etnische status maakt een ongelijke prestigeladder mogelijk en interessant (Goode 1978: 376-77). Een 'eervolle' democratie moet daarom een nieuwe balans vinden tussen gelijkheid en ongelijkheid en tussen concurrentie en solidariteit. Niet iedereen hoeft zich in een alzijdige concurrentiestrijd te storten: er zijn andere manieren om het

beste in jezelf naar boven te halen. Je kunt er bijvoorbeeld een eer in stellen om je werk zo goed mogelijk te doen. De economie van de eer kan ook een 'economie van het genoeg' zijn. Wanneer er meer gelijke kansen zijn op de toegang tot onderwijs, werk en andere hulpbronnen, krijgen meer mensen het respect dat ze verdienen. Maar het is niet mogelijk om het aanzien en de roem zodanig te democratiseren dat iedereen te allen tijde als een held wordt gevierd. Ook de democratie is een heerschappij van elites, van de besten. Het eermotief is een legitieme prikkel om dit beste in mensen naar boven te halen. Het bijzondere van de democratie is daarbij dat die besten komen bovendrijven in een 'eerlijke' concurrentie waarin het geld niet langer de doorslaggevende rol speelt. Waarin met andere woorden verdienste niet langer wordt bepaald door de markt, maar door een onafgebroken democratisch debat over datgene wat we waardevol en eervol vinden. En waarin de definitie van 'het beste' en hoe dat te bereiken (het goede leven) dus voortdurend op het spel staat.

5 *Felix meritis*

Niemand kan erop rekenen dat hij verdient 'wat hij waard is':
dat is iets tussen hemzelf en God.

– R.H. Tawney

Horzels en werkbijen

Meritocratie is letterlijk: heerschappij van de besten. 'Gelukkig door verdienste', zo luidde het oude burgerdevies. Maar wie zijn eigenlijk de besten? Volgens welke criteria wordt verdienstelijkheid bepaald? Een grondprobleem van de meritocratie, zo signaleerden we al, is de moeilijkheid, zo niet onmogelijkheid, om objectief vast te stellen wat nu eigenlijk kan gelden als een productieve of functionele bijdrage aan het maatschappelijk leven. Wat geldt eigenlijk als 'werk' of 'arbeid'? In de klassiek-socialistische opvatting is arbeid (vooral *fysieke* of *materiële* arbeid) de bron van alle economische waarde, dus wie de handen niet uit de mouwen steekt is een parasiet of profiteur. In de neoliberale opvatting is werk alles wat geld oplevert in de markt, en de inhoud ervan of de mate van inspanning zijn verder niet relevant. Het klassieke rechtvaardigheidsbeginsel ('ieder het zijne', 'aan ieder wat hem toekomt') is en blijft daarom essentieel omstreden. Er is altijd discussie mogelijk over wat je zelf hebt gepresteerd, en wat dus valt onder je eigen verantwoordelijkheid, en wat aan anderen of aan de omstandigheden moet worden toegerekend. Net als discussies over schuldvragen geven dergelijke verdiensten-debatten aanleiding tot permanente meningsverschillen in het dagelijks leven, de politiek, de sociale wetenschap en de filosofie.

In de geschiedenis van het denken over welvaart en productiviteit heeft men die relativistische conclusie kost wat kost proberen te vermijden. Van meet af aan zijn filosofen en politiek-economen op zoek gegaan naar objectieve criteria van waarde, nut en productiviteit. Plato's mythe van de meritocratische staat is daar het eerste en misschien bekendste voorbeeld van. De metafoor van de drie metalen (goud in de Heersers, zilver in de Helpers, en ijzer of brons in de boeren en arbeiders) legt drie objectieve categorieën van verdienstelijkheid vast. Als onderzoek naar de menging van de metalen in de karakters van boringen uitwijst dat zij sporen van brons of ijzer vertonen, moet het kind worden gedegradeerd tot de industriële en agrarische klasse; als het wordt geboren met goud of zilver in zijn natuur, moet het promoveren naar de klasse van de Wachters of Helpers. De afschaffing van het particuliere eigendom en het familieleven zorgt ervoor dat zij zich volledig kunnen wijden aan de gemeenschapsdienst. Door de glans van hun innerlijke goud of zilver hebben zij de prikkel van het geld niet langer nodig. Rechtvaardigheid betekent voor Plato dan ook dat ieder zijn natuurlijke aanleg en bestemming volgt ('de juiste man op de juiste plaats', 'schoenmaker blijf bij je leest'), en dat men niet probeert boven zijn stand te reiken. Mobiliteit tussen de klassen en beroepen levert de grootst mogelijke schade op voor deze functionele standenstaat, die een organische, homogene, in volstrekte eenheid levende gemeenschap moet zijn.

Latere invloedrijke pogingen om nut en verdienste objectief vast te stellen zijn te vinden in de tradities van het natuurrechtsdenken (bijvoorbeeld de op arbeid gebaseerde eigendomstheorie van John Locke) en het utilitarisme (bijvoorbeeld de nuts calculus van Jeremy Bentham). De sociale hervormers uit deze tradities hoopten daarmee een wetenschappelijk gefundeerd oordeel te kunnen vellen over werkers en parasieten, dus over activiteiten die wél en activiteiten die geen of alleen een negatieve bijdrage leverden aan de staatshuishouding en de maatschappelijke welvaart. Klassieke voorbeelden zijn het onderscheid dat de politiek-economen van de Franse Fysiocratische school maakten tussen productieve en steriele klassen, en de even beroemde tegenstelling van de politieke denker Henri de Saint-Simon tussen *abeilles* en *fré-lons*: 'industriële' werkbijen zoals arbeiders, technici en wetenschappers en parasiterende horzels zoals de adel, de staatsbureaucratie en het militaire apparaat. In de materialistische arbeidswaardeleer van Adam Smith was de gehele bovenbouw van de staat en de cultuur in

feite onproductief. Hij werd betaald en onderhouden door de economische onderbouw, in casu de kapitalistische bourgeoisie, volgens Smith een duidelijk geval van ‘feeding the idle with the bread of the industrious’. In Karl Marx’ versie van de arbeidswaardeleer was het juist de arbeidersklasse die de feitelijke meerwaarde opbracht die zowel door de kapitalisten als door de politiek-ideologische bovenbouw werd opgesoupeerd. Nog in de jaren zeventig van de vorige eeuw verschenen tal van onleesbare verhandelingen over ‘productieve en onproductieve arbeid bij Marx’, meestal van de hand van ontevreden marxistische intellectuelen, die met veel omhaal van woorden wilden ontsnappen aan de ‘onproductieve’ status die hun door de marxistische politieke economie was toebedeeld.

Dezelfde drang tot objectivisme vindt men terug in de Amerikaanse functionalistische sociologie uit de jaren 1940-1950, de eigenlijke geboorteplaats van het idee van de kennismaatschappij en dat van de onderwijsmeritocratie. In de visie van Davis, Parsons en Bell eiste de post-industriële kennismaatschappij dat er een nauw verband werd gelegd tussen het functionele belang van sociale posities en de capaciteiten van de bekleders ervan. Hoge functies moesten de beste mensen trekken (‘the best and brightest’). Prestatie was de enig legitieme grondslag voor beloningen, en beloningsverschillen waren gerelateerd aan het relatieve gewicht van bepaalde functies. De resulterende sociale ongelijkheden waren functioneel en legitiem: door de meritocratische selectie kon de elite haar privileges als rechtmatig beschouwen. Maar de functionalisten stonden nauwelijks stil bij het kernprobleem dat zoiets als de ‘functionele vereisten van de maatschappij’, dus de mate van belangrijkheid van bepaalde posities en prestaties voor de maatschappelijke efficiency, moeilijk objectief kan worden vastgesteld. Waar Smith en Marx zich opwierpen als wetenschappelijke woordvoerders van ‘de’ economie, traden de Amerikaanse sociologen met hetzelfde aplomb op als spreekbuizen van de objectieve ‘behoeften van de maatschappij’.

De objectieve meetbaarheid van verdienste is ook een centraal (pijn)punt in de meritocratische anti-utopie van Michael Young. Zijn hoofdpersoon gelooft niet alleen heilig in de wetenschappelijke objectiviteit van IQ-toetsen (alle leden van de meritocratie hebben een minimumscore van 124, de topmensen minimaal 160), maar constateert ook tevreden dat er qua systematiek en betrouwbaarheid in de loop der tijd grote vooruitgang is geboekt. Verdienste is steeds beter meetbaar geworden. Regelmatige toetsing gedurende de schoolloopbaan (op 7-,

9-, 11-, 13- en 15-jarige leeftijd) was allang ingeburgerd, maar tegenwoordig (in 2033) gebeurt dit vanwege de inmiddels ingevoerde volwasseneneducatie en het levenslange leren op permanente basis. Iedereen kan op elk moment hertoetsing aanvragen, waarbij zijn of haar Nationale Intelligentie Kaart wordt vervangen door een andere met een hoger of lager IQ, en de kandidaat op grond hiervan een hogere of lagere functie kan worden toegewezen. Hilarisch is bijvoorbeeld de carrière van ene Lord Wiffin, wiens IQ na een kort verblijf op Harvard geleidelijk daalt, met als gevolg dat hij steeds verder zakt op de maatschappelijke ladder. De testleeftijd voor betrouwbare voorspellingen van talent wordt voortdurend verlaagd. In het jaar 2000 was zij nog negen jaar, in 2015 vier jaar, in 2020 drie jaar. Het lijkt er zelfs op dat we in 2033 nog verder kunnen teruggaan, de baarmoeder in. Het nieuwste genetische onderzoek heeft immers aangetoond dat er betrouwbare voorspellingen van intelligentie mogelijk zijn op grond van de score van iemands voorouders.

Er is een merkwaardige overeenkomst tussen het boek van Young uit 1958 en het ophefmakende *The Bell Curve* van de Amerikaanse neo-conservatieve wetenschappers Herrnstein en Murray uit 1994. De zuivere meritocratie die voor Young vooral een anti-utopie was, geldt voor hen min of meer als een gerealiseerde utopie, als de triomf van de Amerikaanse droom. De auteurs fulmineren tegen de 'linkse' jaren zeventig-gedachte dat de genetische structuur er in de maatschappelijke kansverdeling niets toe doet en de sociale omgeving alles, en dat de verschillen tussen mensen kunnen worden teruggebracht via herverdeling en beter onderwijs, huisvesting en gezondheidszorg. Volgens Herrnstein en Murray is intelligentie daarentegen in sterke mate genetisch en dus erfelijk bepaald, en economisch succes hangt dan ook sterk samen met talenten die via IQ-toetsen kunnen worden gemeten. Objectief meetbare intelligentie bepaalt de nieuwe as van economische ongelijkheid. Het effect van *assortive mating* of de neiging tot 'paarvorming volgens IQ' moet hier nog bij worden opgeteld, evenals de geografische uitsortering op het werk en in de wijken. Sociale status is dus tot op zekere hoogte gebaseerd op overgeërfde en dus onvermijdelijke verschillen. Critici van *The Bell Curve* hebben er echter op gewezen dat Herrnstein en Murray zowel de complexiteit van de factor intelligentie als de grote invloed van sociale en culturele omgevingsfactoren onderschatten. Er is altijd sprake van een ingewikkelde mix van natuurlijk en sociaal gecultiveerd talent. De meritocratie faalt juist omdat het cultu-

rele kapitaal niet via biologisch-genetische weg maar via sociale overerving wordt doorgegeven. Een grotere ongelijkheid is daarom geenszins het onvermijdelijke want natuurlijke resultaat van de vrije markt, maar een constructie die door menselijk ingrijpen kan worden veranderd (Herrnstein & Murray 1994; Fischer e.a. 1996; McNamee & Miller Jr. 2004).

Een risico van de meritocratie is dat de feitelijke willekeur van het oordeel over verdienste gemakkelijk wordt toegedekt door quasi-wetenschappelijke zekerheden zoals die van het marxisme, het sociologisch functionalisme of de psychologische functieleer. In het 'reële bestaande socialisme' van de Sovjet-Unie of communistisch China was het zonder meer duidelijk (ja, zelfs wettelijk vastgelegd) wie kon worden gerekend tot het productieve, arbeidende volk en wie tot de categorie der parasieten. Dat die groepen regelmatig van samenstelling veranderden, deed niets af aan de objectieve zekerheid waarmee het oordeel van staatswege werd geveld en door de geheime politie tot uitvoering werd gebracht. Ook het nationaal-socialisme kende een (raciaal-cultureel bepaalde) afbakening tussen het productieve 'volk' en parasitaire 'volksvreemden'. Vanwege de centrale plaats van het *Leistungsprinzip* werd het door voormannen als Goebbels bij uitstek als een meritocratische ideologie beschouwd. De politieke en militaire elite van nazi-Duitsland was in sterke mate een prestatie-aristocratie. Niet bezit of rang, maar kundigheid en prestatie werden bepalend geacht voor iemands maatschappelijke positie. Net als in de Sovjet-Unie werd daarbij de fysieke arbeid geïdealiseerd: beide systemen onderstreepten de 'eer van de arbeid' en kenden een 'socialistische wedijver' tussen modelbedrijven en modelarbeiders. Zelfs het begrip 'ras' (toch bij uitstek een categorie die verwees naar *erfelijke* eigenschappen) werd in die zin meritocratisch geïnterpreteerd, als een aanduiding van de besten, van de elite (Struve 1973; Van Doorn 2007).

Ook in Youngs toekomstmaatschappij wordt het verband tussen talent en verdienste en tussen verdienste en positie vastgesteld door een autoritaire staatselite, die alle wetenschappelijke middelen mobiliseert om haar oordeel over de functionele behoeften van de maatschappij als waarde vrij en universeel voor te stellen. Als de 'hiërarchie der capaciteiten' overeenkomt met de objectieve aard der dingen zoals door de wetenschap vastgesteld, maken de heersers hun politieke definitievorming effectief onzichtbaar door zich achter die wetenschap te verschuilen. Een arrogante elite die de enige maatschappelijk erkende

maatstaf van sociale verdienste dwingend oplegt, staat dan tegenover een gedemoraliseerde maar rancuneuze massa die aan die maatstaf niet kan voldoen en daarmee wordt beroofd van elk excuus voor eigen falen. Het is dan ook niet vreemd dat de opstand van de Populistische beweging tegen het gevestigde meritocratische bestel bij Young wordt geprikkeld door de willekeur van de definitie van verdienstelijkheid van de elite (intelligentie plus hard werken), die alleen maar een slecht verholde uitdrukking is van haar eigen positie en belangen.

Noch de staat, noch de markt

Er is nog een tweede manier om het oordeel over productiviteit te objectiveren, en dat is om het te delegeren naar de markt. Verdienste is dan simpelweg datgene wat je kunt verdienen, en dat is in veel gevallen 'wat een gek ervoor geeft'. Dit beroep op marktconformiteit is de tweede schijnbeweging waarmee de eigen oordeelsmacht over eigen en andermans verdienste en beloning kan worden toegedekt en de eigen verantwoordelijkheid kan worden ontlopen. Want wat is 'de markt'? Dat is een onzichtbare sociale abstractie, die talloze economische handelingen samenvat in een onpersoonlijk mechanisme dat zich volgens een eigen logica lijkt voort te bewegen. Net als andere sociale instituties bestaat zij als een dwingend gegeven, maar hoe zij precies bestaat, wat zij precies 'zegt', 'vraagt', en waartoe zij 'dwingt', worden we alleen gewaar via interpretatie, dus via een spreekbuis of een woordvoerder. Net zomin als de werkelijkheid of de natuur kan de markt zelf zeggen wat zij wil, wat zij geeft en waar zij heen gaat; zij moet altijd door woordvoerders (economen, managers, politici) worden vertegenwoordigd en tot spreken worden gebracht. Die woordvoerders schuiven op hun beurt graag hun eigen inschattingen en beoordelingen op die onzichtbare grootheid af, om ze des te dwingender aan anderen te kunnen oplegen.

Het is in dit verband opvallend dat Friedrich Hayek, de grote voorvechter van het marktliberalisme, zich fel kante tegen elke legitimering van de sociale ongelijkheid in meritocratische termen. Een gelijkheids socialist als Goldthorpe kan zich dan ook goed vinden in Hayeks opvatting dat het in een vrije maatschappij onmogelijk is om beloningen uit economische activiteit systematisch en betekenisvol te herleiden tot verdiensten. Posities en beloningen hangen noch af van de mo-

rele of functieoordelen die anderen over bepaalde individuen vellen, noch van hun talenten en inspanningen. Het enige dat telt is de waarde die bepaalde goederen en diensten hebben voor andere individuen en organisaties, dus wat die ervoor willen betalen. Talent en hard werken worden alleen beloond als zij resulteren in iets wat marktwaarde heeft. Ongelijke beloningen zijn niet de uitdrukking van ongelijke verdiensten, maar het resultaat van onnavolgbare invloeden op het spel van vraag en aanbod. Sociale ongelijkheid moet dus worden geaccepteerd als een onvermijdelijke uitkomst van de markteconomie; zij is niets meer of minder dan 'de prijs van de vrijheid'. Het ideaal van de verdelende rechtvaardigheid is een vorm van demagogie, en speelt in op irrationele gevoelens van jaloezie ten aanzien van de rijken. Het veronderstelt dat de maatschappij wordt onderworpen aan een centrale coördinerende macht, die niet alleen de taken maar ook de inkomsten verdeelt. De meritocratische toedeling van posities volgens functioneel belang of maatschappelijk gewicht kan alleen maar leiden tot totalitaire dwang (Hayek 1960: 85ff; 1982: 62ff; Goldthorpe 1996: 259, 270).

Hayek legt daarmee de autoritaire tendensen in het meritocratische gedachtegoed trefzeker bloot. Maar hij legitimeert op zijn beurt de markt in al zijn dwangmatige vormen (inclusief het particuliere eigendom en de erfelijke overdracht ervan) als de enige instantie die kan scheidsrechteren over vormen van beloning. Nut en gebruikswaarde worden daarmee eenvoudigweg gelijkgesteld aan ruilwaarde: je bent zoveel waard als je aan geld kunt binnenhalen. De enige maatschappelijke waarde die telt is de marktwaarde, de enige rechtvaardige prijzen zijn marktprijzen. Het liberale ideaal van vrije beroepskeuze in de markt, dat zich verzet tegen alle politieke beïnvloeding van de taak- en beloningsverdeling, laat daarmee de bestaande beroepenhierarchie met al haar inefficiënties en ongelijkheden volkomen intact. Wel beseft de liberale fundamentalist Hayek, net als de socialistische satiricus Young, dat de wetenschappelijke vaststelling van prestaties en verdiensten zoals die wordt nagestreefd door de functionalistische sociologie en het wetenschappelijk socialisme, gemakkelijk uitmondt in politieke willekeur. Maar zelf ziet hij er geen been in om de willekeur van de markt, inclusief de exorbitante beloningen voor de imagoproducten van de sterrenindustrie, uit te roepen tot de enig denkbare maatstaf van maatschappelijke waardering, ja zelfs de enig mogelijke grondslag van een vrije maatschappij.

Maar er is nog een derde mogelijkheid: een tussenweg tussen de

willekeur van de markt en het objectieve keurmerk (en keurslijf) van de staat: de strijd tussen verschillende maatschappijvisies op de markt van politieke meningen. *Contra* Hayek kunnen we wel degelijk een verband leggen tussen moreel-politieke oordelen en sociale verdiensten, zonder ten prooi te vallen aan de objectivistische pretentie die hij terecht in de meritocratische consensus bekritiseert. Essentieel in die gedachtegang is dat het waardeoordeel over prestaties en inspanningen niet kan worden overgelaten aan anonieme instanties zoals de staat, de wetenschap of de markt, maar steeds moet worden opengehouden en worden blootgesteld aan de 'tucht' van een niet-aflatend publiek debat. Wat is werk en wat is nietsdoen? Wat is een collectief goed en wat een collectief kwaad? Welke functies zijn functioneel en welke disfunctioneel? Welke beroepen zijn eerzaam en welke infaam? En wat moet een verdienstelijk iemand precies verdienen? Dit zijn de vragen die telkens opnieuw moeten worden gesteld. In dit opzicht is de elementaire wederkerigheid van het 'loon naar werken' nog steeds een aantrekkelijk politiek ideaal, zolang we maar beseffen dat de definitie van *wat kan gelden als* werk essentieel omstreden en betwistbaar is, en dus een permanente inzet moet zijn van politieke controverse en strijd.

Het is niet overdreven om dit eindeloze debat over de maatschappelijke 'functiewaardering', dat wil zeggen het steeds opnieuw vaststellen van de waarde van beroepen en de hiërarchie tussen verschillende vormen van werk, te bestempelen als de eigenlijke kern van de democratische politiek. Dit waarde- of nutsdebat, dat breder is dan het debat over morele normen en waarden, valt in feite samen met het permanente debat over visies op het goede leven. Elk politiek programma dat meer wil zijn dan een verdediging van de status-quo moet immers definiëren welke activiteiten en beroepen een positieve en welke een negatieve bijdrage leveren aan een beschaafde en welvarende maatschappij. In die zin moet elke politieke ideologie die nog een beetje utopisch sentiment in haar lijf heeft, onderscheid durven maken tussen werkbij en horzels, functies en disfuncties, nuttige en schadelijke activiteiten. Alle beroepen, functies en professies, inclusief de intellectuele en politieke, zijn permanent in opspraak, en moeten telkens opnieuw op hun nuttigheid worden gewogen en beoordeeld, ook in vergelijkende zin. Elk beroepsprofiel en elke taakomschrijving bevat een reeks van expliciete of impliciete normen, een schaal die aanwijst wat geldt als een goede dan wel excellente uitoefening van het beroep en wat geldt als een (wan)prestatie die beneden het gemiddelde blijft. In die algemene nor-

matieve en kwalitatieve zin vormen prestatie­meting en *benchmarking* onmisbare elementen van het democratische proces.

Maar ook de waarde van de beroepen zelf en de maatschappelijke arbeidsdeling waar zij deel van uitmaken is op elk moment onderwerp van politieke evaluatie en debat. Zoals de wisselende visie op het ondernemerschap laat zien (de negatieve waardering ervan in de jaren zestig en zeventig van de vorige eeuw, de idealisering in het no-nonsensetijdperk van de jaren tachtig en daarna, de huidige ont­nuchtering over graaiers en zakkenvullers aan de top), zijn alle beroepen gewikkeld in een niet-aflatende prestigeslag, een gevecht om hun legitimiteit, om hun rechtmatige plaats op de maatschappelijke functieladder. Werken vastgoedmakelaars? Beroepsvoetballers? Beleggers en speculanten? Denk ook aan Fortuyns drastische suggestie om het maar eens ‘zonder ambtenaren’ te proberen (Fortuyn 1991). Hij bedoelde dat we het overheidsapparaat ingrijpend dienden af te slanken: een voornemen dat in geen enkel regeringsprogramma ontbreekt maar waar nooit iets van terecht­komt. Houden wij het koningshuis in stand of schaffen wij het af? Investeren we in de krijgsmacht of in onderwijs en gezondheidszorg? Ondersteunen we de professionaliseringsdrang (de drang tot hogere waardering) van bepaalde beroepen, zoals de homeopathie of de prostitutie, of verzetten wij ons daartegen? De vaststelling van wat kan gelden als een prestatie, en op welk niveau deze moet worden beloond, is daarmee bij uitstek een politiek proces, en een discussie die geen einde kent. In dit opzicht is het meritocratisch ideaal een ‘lege plek’, een wijkende grens, en zal de maatstaf van ‘loon naar werken’ of *just rewards* altijd omstreden blijven.

Die ‘zwakte’, namelijk die wezenlijke definitie-afhankelijkheid en dus democratische bespreekbaarheid van verdiensten en prestaties, vormt tegelijkertijd de grote kracht van het meritocratische ideaal. De permanente maatschappelijke discussie over verdienste en beloning kan immers niet halt houden bij de realisering van gelijke startposities en onderwijskansen, en de inrichting van de maatschappelijke ladder zelf overlaten aan de willekeur en het toeval van de markt. Meritocraten kunnen zich niet tevredenstellen met een door diploma’s of de arbeidsmarkt geregeerde sociale stratificatie, maar moeten zich bezighouden met de totale verdeling van maatschappelijke levenskansen. De beoogde ontstolling of vloeibaarmaking van begrippen als ‘werk’, ‘arbeid’ en ‘functie’ zet daarbij niet alleen de deur open voor een ruimere definitie van wat kan gelden als een productieve bijdrage (huishoudelijk werk,

zorgarbeid, het opvoeden van kinderen, vrijwilligerswerk, kunstenaarsarbeid et cetera), maar scheidt tegelijkertijd ruimte voor andere toedelingscriteria dan dat van de maatschappelijke verdienste. We kunnen hier denken aan het klassieke behoefte-criterium ('to each according to his needs'), de criteria die worden gehanteerd bij positieve discriminatie, of het burgerschaps criterium dat ten grondslag ligt aan een basisinkomen voor iedereen.

Het 'sociale' in de sociale meritocratie houdt dus ook in dat verdiensten en beloningen telkens opnieuw worden vastgesteld in een sociaal proces van democratische discussie en besluitvorming. Merite is geen natuurlijk feit maar een sociale en politieke constructie. De inhoud ervan is sterk afhankelijk van ons perspectief op de goede maatschappij (Sen 2000b). Dit constructivisme keert zich tegen de definitiemacht van machtige groepen, die hun criteria van verdienstelijkheid proberen te naturaliseren en ook via die weg proberen op te leggen aan de rest van de maatschappij. Heersende ideeën – alles wat in de markt wordt verdiend is welverdiend, geld staat gelijk aan eer, maatschappelijk succes en falen zijn individuele verantwoordelijkheden, talent is privébezit, diploma's leveren de beste maatstaf van verdienste – zijn, zoals Marx al wist, vaak niet meer dan de ideeën van de heersende klasse. In dit opzicht is de permanente maatschappelijke discussie over functiewaardering en beloning ook een uitnodiging tot een permanente herverdeling van kansen en middelen. Iedereen moet immers gelijke kansen krijgen om succesvol aan dit eindeloze gesprek mee te doen. Maar dat vereist op zijn beurt dat men toegang krijgt tot economische en politieke participatie, zorg en bijstand, onderwijs en cultuur en goede huisvesting en mobiliteit. Die materiële zekerheden moeten beter worden gespreid, voordat men kan leren om grotere culturele onzekerheden uit te houden, zijn grenzen te verleggen, en in die zin het beste uit zichzelf te halen.

Draagvlak-denken

Als functiewaardering en de vaststelling van toegevoegde waarde niet-eindigende opgaven zijn, die noch kunnen worden afgeschoven naar de objectiviteit van de wetenschap noch naar de willekeur van de markt, is het zaak om deze maatschappelijke discussie zo breed mogelijk te beginnen. Een eerste denkbeeld dat dan onder vuur komt te lig-

gen is het voor velen vanzelfsprekende uitgangspunt van het primaat van de economie: het idee dat de economische onderbouw een maatschappelijk 'draagvlak' verschaft waar de politieke en culturele bovenbouw op rust en waar zij te allen tijde van afhankelijk blijft. In de populistische versie van ex-minister van Economische Zaken Herman Heinsbroek: 'In het bedrijfsleven wordt het geld verdiend dat vervolgens in Den Haag wordt opgemaakt.' In de verte is die gedachte nog steeds schatplichtig aan de materialistische politieke economie van Smith en Marx. Die evenzeer liberale als marxistische opvatting over de bron van economische waardevorming keert ook terug in het populaire koek-of-taart-denken. Liberalen willen bijvoorbeeld de economische koek groter maken, terwijl hun socialistische tegenstanders die alleen maar zouden willen verdelen: 'Socialisten bakken de taart in een vaste bakvorm en verdelen die dan. En omdat de taart steeds even groot blijft, en bij een economische recessie zelfs kleiner, worden de stukjes om te herverdelen ook steeds kleiner. Liberalen geloven niet in vaste bakvormen. Wij willen de taart groter maken zodat er ook meer te herverdelen valt en mensen een groter deel voor zichzelf mogen houden' (Verhofstad 2005). Ook het recente PvdA-verkiezingsprogramma herhaalt het cliché dat het 'geen enkele zin heeft over de verdeling van welvaart te spreken als het geld niet eerst wordt verdiend'.

Het lijkt een waarheid als een koe: 'It's the economy, stupid!' Maar de stelling dat 'de economie primeert' (Bolkestein) is in feite een zichzelf vervullende voorspelling. Zij komt uit de koker van politieke woordvoerders die hun definitiemacht hanteren om de eisen van het bedrijfsleven kracht bij te zetten en de vanzelfsprekende noodzaak te onderstrepen van economische groei. De marktsector wordt per definitie als fundamenteleler gezien dan de publieke sector, en de economische logica van prestatie en beloning die deze sector beheerst moet daarom zo weinig mogelijk in de weg worden gelegd. Die primaatstoewijzing miskent echter de ingewikkelde structuur van de maatschappelijke arbeidsdeling en de productiesamenhang die kenmerkend is voor de moderne kennismaatschappij. De algemene welvaarts-groei is immers afhankelijk van tal van factoren, waarbij publieke instituties en vormen van maatschappelijke dienstverlening (marktordeningen, het rechtssysteem, goed openbaar vervoer, hoogwaardig onderwijs en gezondheidszorg) centrale en onmisbare randvoorwaarden zijn voor de economische productie in engere zin. In een complexe arbeidsdeling is het onmogelijk om precies te meten welk deel van de toegevoegde waarde van welke bijdrage afkomstig is.

Bovendien kan de maatschappelijke welvaart niet eng worden opgevat als groei van het Bruto Nationaal Product. Het probleem van die maatstaf is juist dat zij geen normatief onderscheid maakt tussen producten en diensten die de kwaliteit van het leven verbeteren en producten en diensten die deze juist verslechteren. Bekende voorbeelden zijn de groei van het gevangeniswezen als gevolg van de stijgende misdaad (of van een politiek van repressie), de kosten van milieuvervuiling (schoonmaakoperaties, ziektekosten) en dagelijkse files (massaal tijdverlies, reparatiewerk, ambulancediensten) of de dubieuze opbrengsten van de wapenindustrie. Griekenland blies onlangs zijn BNP kunstmatig op door de (aanzienlijke) omzet mee te tellen van prostituees, smokkelaars en witwassers, om maar niet vanwege het oplopende begrotingstekort door de EU op de vingers te worden getikt. Ook wordt steeds duidelijker dat een hogere materiële welstand, althans in de rijke westerse landen, mensen niet per se gelukkiger maakt. De economie is geen doel op zich. Zij moet dienstbaar zijn aan het goede leven en de inrichting van een betere maatschappij. Niet economische groei maar duurzame ontwikkeling en de kwaliteit van het bestaan moeten daarom de centrale doelstellingen zijn van het economisch beleid (Layard 2005; Compass 2006; Waterland 2006).

Zolang de markt blijft bepalen wat productief is en dus wat bijdraagt aan het BNP, wordt het democratische debat over de kwaliteit van het leven de kop ingedrukt en ligt cynisme op de loer. Alle activiteiten die geld opleveren worden in principe als legitiem beschouwd. Onderwereldbaas Klaas Bruinsma, die naar verluidt in zijn hoogtijdagen € 25 miljoen per jaar ‘verdiende’, geldt dan al snel als een gewone *lucky* ondernemer. Karl Marx heeft die cynische definitie van productiviteit ooit te kijk gezet door de gehele maatschappelijke bovenbouw af te leiden van de onmisbare activiteiten van deze criminele onderwereld. Misdadigers ‘produceerden’ immers niet alleen misdaden, maar ook het strafrecht en daarmee de professor in de criminologie, allerhande leerboeken en het totale politie- en justitieapparaat. Dat niet alleen: zij waren ook verantwoordelijk voor de productie van kunst en literatuur, zoals werd geïllustreerd door Schillers *Räuber*, Sofokles’ *Oedipus* en Shakespeares *Richard the Third*. Misdadigers onderbraken de monotonie en de zekerheid van het burgerlijk leven, en prikkelden het tot beweeglijkheid en concurrentie. Zouden sloten zo volmaakt zijn als er geen dieven bestonden? Zou het papiergeld zo perfect zijn zonder de dreiging van valsemunters? De microscoop, de toegepaste chemie,

kortom, de gehele structuur van het universum kon uit de productieve activiteit van misdadigers worden afgeleid (Marx 1974: 362-64).

Marx' sarcasme maakt in elk geval duidelijk dat het oordeel over nut en waarde niet kan worden overgelaten aan de markt, maar een normatief beeld veronderstelt van een rationeler geordende maatschappij, waarin alle nutteloze arbeid verdwijnt en dubieuze goederen en diensten overbodig worden. Zelf verviel Marx weer in de fout om wetenschappelijk te willen bewijzen dat de kapitalistenklasse een parasitair lichaam was geworden. Maar zijn grondintuïtie was juist: dat de kapitalistische maatschappij een groot aantal overbodige en schadelijke instellingen voortbracht, zoals de reclame, het verzekeringswezen en de beurs, die in de rationele maatschappij van de toekomst konden worden afgeschaft. Dat Marx de communistische maatschappij afschilderde als een staat zonder dwang, zodat ook soldaten, politiemensen, wetgevers en rechters overbodig zouden worden, komt voor rekening van zijn utopische verbeeldingskracht. Maar het blijft onze taak een maatschappijvorm te ontwerpen waarin nuttige arbeid wordt beloond en schadelijke arbeid zoveel mogelijk wordt uitgebannen, en waarin de gebruikswaarde van producten en diensten hun ruilwaarde overheerst.

Het economische draagvlak-denken staat ook een herwaardering in de weg van tal van functies die maatschappelijk zinvol en noodzakelijk zijn, maar onvoldoende door de markt worden gedragen en op hun waarde worden geschat, zoals huishoudelijk werk, persoonlijke dienstverlening, de opvoeding van kinderen of de zorg voor ouderen en zieken. Het aantal Nederlanders dat vrijwilligerswerk doet stijgt: van 35% in 2004 naar 39% in 2007 (*de Volkskrant* 15.8.07). De Nationale Conventie sprak zich onlangs uit voor het (ook) fiscaal honoreren van hun 'maatschappelijk gewaardeerde' inzet. Ook politieke partijen als het CDA, de PvdA en de CU pleiten voor meer erkenning en waardering van niet-betaalde, maar noodzakelijke activiteiten zoals mantelzorg, opvoeding en vrijwilligerswerk. De WRR wil de mantelzorger zelfs opwaarderen tot 'mede-professional' (2006: 134-35).

In veel gevallen maken deze activiteiten deel uit van een onzichtbare schaduw-economie zonder welke de 'echte' of 'harde' economie niet eens kan bestaan. De schattingen lopen uiteen: het SCP noemde een totaal van 3,7 miljoen mantelzorgers voor 2001, van wie 2,4 miljoen intensieve zorg verleenden, dat wil zeggen langer dan drie maanden of meer dan 8 uur per week. 150.000-200.000 personen uit deze categorie voelden zich zwaar- of overbelast. 17% van hen (en 30% van de in-

tensieve mantelzorgers) derfde inkomen omdat zij minder moesten gaan werken, tijdelijk moesten stoppen of geen werk konden zoeken. De hulpverlening kostte hun circa € 1 miljard per jaar. Conservatievere schattingen van hetzelfde scp voor 2003 kwamen uit op ongeveer 1,6 miljoen mantelzorgers: nog steeds 13% van de Nederlandse bevolking boven 18 jaar. Volgens de meest recente cijfers neemt hun aantal toe van 1,4 miljoen in 2006 naar 1,6 miljoen in 2020 (De Boer en Timmermans 2007).

De economie wordt ten onrechte vaak verengd tot markten, commerciële instituties en geldinkomens, terwijl ook de waarde van goederen en diensten van de publieke, de vrijwillige en de huishoudelijke sectoren in de nationale statistieken moet worden meegenomen. Daarom is het misleidend om, zoals neoliberalen doen, door de overheid gesubsidieerde banen af te schrijven als ‘nepbanen’ of ‘kunstbanen’, terwijl het in merendeel gaat om maatschappelijk nuttige arbeid die onvoldoende wordt verricht omdat er geen markt voor is. Deze fixatie op betaald werk is een belangrijk ingrediënt van het draagvlak-denken en zijn achterliggende productivistische ideologie: het is alleen de voltijdse betaalde arbeid die werkelijk adelt. Maar je kunt net zo goed zeggen dat de onbetaalde of informele economie het draagvlak vormt van de betaalde of formele economie. De verhouding tussen het arbeidsvolume van de eerste en de laatste is op dit moment 57% tegen 43%. De ‘zorgeconomie’ heeft in dit opzicht evenveel productief gewicht als de ‘werkeconomie’. Maar zorgwerk telt pas mee als het een prijs heeft op de markt. Thuis voor de kinderen zorgen telt bijvoorbeeld niet mee voor het BNP, terwijl hetzelfde werk in een geprivatiseerd kinderdagverblijf wél wordt meegerekend. Het Nederlandse zorgstelsel rust voor 84% op mantelzorgers (vooral vrouwen) en slechts voor 16% op professionele betaalde krachten; daardoor bespaart de Nederlandse samenleving minstens € 2 miljard per jaar. Zo worden de kosten voor gezondheidszorg, onderwijs en welzijn afgewenteld op de onbetaalde economie (Van Osch 2007).

Terwijl sommige bijdragen zoals huishoudelijk werk, mantelzorg of vrijwilligerswerk als ‘arbeid’ moeten worden erkend en hoger gewaardeerd, ook in financiële termen, is er ook sprake van maatschappelijk dubieus of schadelijk werk dat ten onrechte als ‘arbeid’ wordt gelegitimeerd. Een klassiek voorbeeld is de prostitutie, die dan mag gelden als het oudste beroep ter wereld, maar sinds de opheffing van het bordeelverbod in 2000 ten onrechte wordt beschouwd als een normaal beroep

(‘sekswerk’). Daardoor worden ook pooiers en souteneurs opgewaardeerd tot bonafide ondernemers en exploitanten in een tak van de horeca of de vermaaksindustrie. De legalisering heeft geen einde gemaakt aan dwang en uitbuiting in deze branche: onlangs werd bekend dat tussen de 70 en 80% van de ‘sekswerkers’ onvrijwillig of zelfs als slachtoffers van mensenhandel en bedreiging in het ‘vak’ is terechtgekomen. In *Hoerenlopen is niet normaal* bestrijdt Karina Schaapman met kracht de illusie dat de seksindustrie een normale bedrijfstak is en een prostituee een normale, vrije ondernemster. Vernedering, geweld en uitbuiting zijn nog steeds aan de orde van de dag. Normalisering verschaft de klanten (de hoerenlopers) een rechtvaardiging voor hun handelen. Schaapman verzet zich tegen libertaire pleidooien zoals die van sommige GroenLinksers en de vakbond De Rode Draad voor ‘de emancipatie van sekswerkers’, verbetering van de arbeidsomstandigheden op de ‘werkvloer’, ruimte voor ‘innovatieve bedrijven’ en zelfs startsubsidies voor ‘beginnende ondernemers’. De overheid moet daarentegen in de strijd tegen seksuele uitbuiting de moed en de ambitie hebben om de seksindustrie – die directe schade toebrengt aan vrouwen, kinderen en de samenleving – drastisch aan banden te leggen (Schaapman 2006).

De beroepseer in discussie

Een ander debat waarin de marktwaarde en de maatschappelijke waarde van bepaalde beroepen zich slecht tot elkaar verhouden betreft de relatieve status van managers en professionals, met name in publieke sectoren als de gezondheidszorg en het onderwijs. In sommige kritieken worden beide beroepsgroepen zelfs tegenover elkaar geplaatst als horzels en werkbijen, zeker wanneer de uit de pan rijzende salarissen van managers en directeuren worden vergeleken met de onderwaardering van leraren en zorgverleners, die het ‘echte werk’ doen. Het missie-statement van de Stichting BeroepsEer klaagt over een ‘enorme geringschatting’ van de deskundigheid op de werkvloer, waarbij functies hoger worden gewaardeerd naarmate zij daar verder van af staan, terwijl de kennis, motivatie en ervaring van de werknemers worden ondergewaardeerd en onderbenut. Dit heeft geleid tot kaalslag en ‘beroepszeer’. De vereniging Beter Onderwijs Nederland hekelt de ‘bureaucratische schil’ die zich om het onderwijs heeft vastgezet als gevolg

van reorganisaties, schaalvergrotingen, fusies en bezuinigingen die de onderwijsinstellingen meer 'ondernemend' en 'klantgericht' moesten maken. Het doorgeschoten marktdenken is volgens de BON een onzellige alliantie aangegaan met de didactische ideologie van het Nieuwe Leren, die de individuele zelfontplooiing hoger stelt dan vakinhoudelijke kennis. De (zelf)verheerlijking van het management gaat gepaard met een achteruitgang in status van beroepen als die van onderwijzer, leraar en docent, een verhoging van de werkdruk, en een verschraling van het niveau van kennis en vaardigheden. De professionals zijn gereduceerd tot simpele uitvoerders ('lesboeren'), die van hun vak, hun autonomie en hun expertise zijn beroofd. Wat geldt als verdienste wordt voortaan door de managers gedefinieerd en gecontroleerd, die niet aarzelen om hun eigen verdiensten marktconform te laten belonen (Verbrugge & Verbrugge 2006; Lorenz 2006).

Nadat aan managers lange tijd de vrije teugel werd gegeven (hun aantal verdriedubbelde in vijftig jaar tot 6% van de beroepsbevolking) is er de laatste jaren sprake van een *backlash* en een herwaardering van ambachtelijke waarden en de professionele autonomie. Innovatie-econoom Kleinknecht ziet zelfs een direct negatief verband tussen het uitdijen van de managementbureaucratie en het innovatief vermogen van allerlei instellingen: hoe meer managers des te minder vernieuwing en groei (*de Volkskrant* 27.10.06). Een breed politiek front van SP tot VVD pleit inmiddels voor het herstel van de beroepseer en de zeggenschap van professionele deskundigen, een vorm van eerherstel die in veel gevallen ook wordt gekoppeld aan hogere beloningen. Zo nam de PvdA zich in haar recente verkiezingsprogramma voor om het beroep van leraar ('de held van de kenniseconomie') meer te eren en beter te belonen (plus 10%). Ook het vmbo, dat ten onrechte werd gezien als het 'afvalputje' van de maatschappij, moest hoger worden gewaardeerd. 'Weg met het idee dat managen belangrijker en verantwoordelijker is dan lesgeven, zorg verlenen of boeven vangen,' schreef toenmalig *Volkskrant*-columnist en medeauteur van het programma Ronald Plasterk. Zijn huidige missie als minister van Onderwijs is om 'het onderwijs terug te geven aan de leraren', die moeten worden verlost van de almaar uitdijende 'kleilaag' van overbodige en te veel verdienende managers. De WRR hield onlangs een vergelijkbaar pleidooi voor de opwaardering van de zorgberoepen, die alom worden gezien als zwaar, ondankbaar, slecht betaald en gespeend van behoorlijke carrièreperspectieven (WRR 2006: 128).

Management en maakbaarheid zijn twee handen op één buik. Maakbaarheid veronderstelt meetbaarheid. Prestatiemetingen, prestatiecontracten en prestatiebeloningen zijn inmiddels diep doorgedrongen in de regie van publieke en semi-publieke instellingen. Kwantitatieve indicatoren overheersen: het gaat om het aantal uitgeschreven boetes, het aantal uitgesproken vonnissen, het aantal wao-herkeuringen, het aantal geslaagde leerlingen, het aantal internationale publicaties of het aantal op tijd rijdende treinen. ‘Gerealiseerde productiecijfers’ worden steeds vaker financieel beloond met gratificaties, tijdelijke toeslagen of extra periodieken. Maar deze vorm van ‘afrekenen op prestaties’ zet de professionele autonomie en de kwaliteit van het werk onder druk en kweekt een cultuur van wantrouwen. Als de streefcijfers per delictsoort al worden vastgesteld voordat de misdrijven daadwerkelijk zijn gepleegd, worden de getallen belangrijker dan de werkelijkheid op straat. Een chef van de recherche over zijn Utrechtse district Paardenveld: ‘Er wás dus gewoon even geen geweld. Da’s toch mooi? Maar nu word je op het matje geroepen. Moet je verantwoorden waarom je geen verdachten van geweld produceert.’ De korpschef zegt: ‘Die streefcijfers zijn natuurlijk in grote mate onzin. Maar we gaan ze halen, en we gaan er overheen!’ (M, 1.11.03) Deze wildgroei van de *audit* bevordert strategisch gedrag, leidt tot een tunnelvisie op de organisatie en verdrijft de professionele habitus. Hoe harder de bestuurders afrekenen op prestaties, des te groter is de prikkel voor perverterend gedrag, dus voor stelselmatige ontduiking en valse rapportage (Power 1997; De Bruijn 2004; Gradus 2006).

Deze vermarkting en monetarisering van beroepen past in de neoliberale ideologie van privatisering, vraagsturing en outputmeting. Maar in plaats van professionals af te rekenen op getallen moeten we ze eerder ‘afrekenen op verhalen’, zoals Evelien Tonkens aanbeveelt in haar invloedrijke boek *Mondige burgers, getemde professionals*. Zij bestrijdt de gedachte dat professionals vooral worden aangedreven door instrumentele (geld)prikkels, waardoor niet-instrumentele motivaties zoals beroepseer en een ethiek van dienstverlening worden ontkend en gemarginaliseerd. Het professionalisme is eerder een ‘seculiere roeping’ waarin deugden als dienstbaarheid en belangeloze nieuwsgierigheid centraal staan, en waarin concurrentie en distinctiezucht niet thuishoren. De dienstbaarheid van de professional is niet zozeer gericht op wat de cliënt wil, maar komt voort uit een eigen, onafhankelijke, deskundige visie die uiteindelijk in het teken staat van hogere doelen als gezond-

heid, welzijn of waarheid. In tegenstelling tot de ambtenaar of ondernemer, die werk als een middel zien om op te klimmen of geld te verdienen, wil de ware professional niet omhoog, maar alleen beter worden in zijn of haar werk. Concurrentieprikkels, efficiëntiecriteria en kwantitatieve meting en sturing horen in de professionele logica dan ook niet thuis (Tonkens 2003: 46-9, 144-46). Ook Leewens keert zich tegen deze economisering van de vrije beroepen: 'Een professional koop je niet, betaal je niet. Je bent hem een honorarium verschuldigd, niet een prijs. Het eregeld eert hem voor de professionele vaardigheden die je zelf ontbeert' (Leewens 2005: 26).

Een vergelijkbaar pleidooi voor herstel van de professionele autonomie in onderwijs, gezondheidszorg en andere 'zachte' sectoren treft men aan in een speciaal nummer van *Christen Democratische Verkenningen* over 'Beroepszeer'. De centrale stelling van de inleiders is dat 'zowel bij de overheid als de sociale partners het belang van vakmanschap en beroepszeer voor het goed functioneren van bedrijven en organisaties uit het zicht is verdwenen'. Deze geringschatting van het belang van professionaliteit en het zelfrespect van professionals moet een halt worden toegeroepen. Opvallend is ook hier de kritische houding tegenover alle distinctiedrang – die vooral wordt geassocieerd met managersactiviteiten, die in feite geen 'echt werk' zijn maar eerder 'het verplaatsen van lucht' – en het sterk aangezette contrast tussen de beroepszeer en de zucht naar status en geld. Nodig is een herstel van de professionele ethiek die de heersende afrekencultuur doorbreekt en opnieuw vertrouwen stelt in de beroepsbeoefenaars. Tegenover financiële prikkels en kwantitatieve outputmetingen moeten het immateriële arbeidsethos en de kwaliteit van het werk in ere worden hersteld: 'Professionals moet weer voluit de kans gegeven worden hun persoon te verbinden met hun vak en vakdeskundigheid, zodat ze "naar eer en geweten" kunnen werken' (Van den Brink, Jansen en Pessers 2005: 31).

De inleiders leunen in filosofisch opzicht sterk op de bijdrage van Ad Verbrugge, die zijn verdediging van het professionalisme een uitgesproken communitaristisch en essentialistisch accent meegeeft. Eer leggen in je werk betekent in zijn visie dat je voldoet aan objectieve, bovenindividuele standaarden die gelden voor het goed verrichten ervan. Beroepszeer is intrinsiek verbonden met gemeenschappen en tradities. Helaas is die gemeenschapsbinding sinds de jaren zestig in verval, en worden de eigen identiteit en het zelfrespect niet langer ontleend aan het beroep, maar aan de eisen van de individuele zelfontplooiing. Bo-

verdien wordt de professionele logica bedreigd door het economische concurrentiebeginsel, dat de *struggle for life* beschouwt als een vitaliserend principe dat in alle maatschappelijke sectoren kan worden toegepast. Erkenning is daarentegen een wezenlijk sociale categorie die wederkerigheid veronderstelt. Men wordt erkend omdat men iets bijzonders kan, en legt er eer in om deze kunde zo goed mogelijk uit te oefenen. Daarvoor zijn gedeelde, objectieve standaarden nodig die binnen een bepaalde beroepspraktijk worden vastgesteld. Degenen die uit zijn op eer zoeken de bevestiging van anderen dat zij over deze voortreffelijkheid beschikken. Erkenning vereist dus gemeenschappelijk erkende vormen die als goed gelden. Alleen binnen zo'n objectieve vormencontext kan iemand een eigen stijl of signatuur ontwikkelen (Verbrugge 2005).

Dat Verbrugge hier in de buurt komt van de Platoonse Vormen blijkt uit het feit dat hij deze een immanente zin en gelding toeschrijft waarnaar individuen zich maar hebben te voegen. Zodra men eist dat arbeid 'leuk' moet zijn en alleen de subjectieve ontplooiing dient, verliezen die vormen hun bezieling. Erkenning wordt dan steeds meer een kwestie van willekeur: men eist respect voor zijn bijzondere individualiteit, zonder zich af te vragen of men werkelijk iets voorstelt. Dezelfde essentialistische 'vormelijkheid' bepaalt Verbrugges kritiek op het onderwijs, waarin de objectiviteit en de immanente waarde van de leerstof in toenemende mate ondergeschikt worden gemaakt aan de toevallige voorkeur en belangstelling van leerlingen en studenten. Maar 'de leerling moet het vak leren verstaan, niet andersom'. Hoewel de docent de vakinhoudelijke eisen stelt, is hij net zo ondergeschikt aan het vak als de leerling (Verbrugge en Verbrugge 2006: 33). Ook in andere vormen van arbeid dreigt die immanente zin verloren te gaan, zodat deze steeds meer gaat draaien om uitwendige goederen als geld, macht en aanzien – goederen die juist in de wereld van het management een dominante rol spelen. Die uitholling en ontkenning van de beroepseer is niet minder dan 'een morele misdaad die de wereld van zijn bezieling berooft' (Verbrugge 2005: 122).

Het is jammer dat de terechte verdediging van de professionele autonomie op deze manier wordt belast met een filosofisch essentialisme dat alle nadruk legt op de onderwerping van individuen aan gemeenschappen, tradities en objectieve praktijken. Verbrugge onderschat in welke mate professionele standaarden van kennis en voortreffelijkheid voortdurend op het spel staan en omstreden zijn, ook in

de interne concurrentie tussen de beroepsbeoefenaren zelf. Zijn platoonse 'vormvastheid' miskent daarmee de culturele veranderlijkheid en politieke bespreekbaarheid van de maatschappelijke status, functionaliteit en 'eenzaamheid' van beroepen. De 'immanente zin' die deze wordt toegeschreven is vooral een projectie van zijn eigen normatieve (en conservatieve) *zingeving*. Die leidt bovendien tot een onterechte idealisering van de professionele roeping en habitus en een overtrokken polarisatie met zogenaamd 'inhoudsloze' en 'overbodige' managementtaken. Intrinsieke en extrinsieke motivaties worden daarbij te veel uit elkaar getrokken, omdat de beroepseer vooral in het teken wordt gesteld van belangeloze gemeenschapsdienst, altruïsme, sociale verantwoordelijkheid en waarheidsliefde.

Deze communitaristische deugdethiek bemoeilijkt een nuchterder analyse van de gemengde motieven van professionals, waarin ook eigenbelang en distinctiezucht een rol spelen. Professionalisering is ook een collectieve strategie van beroepsbeoefenaren om sociale erkenning af te dwingen van hun expertise en macht – en daarmee van de door hen gewenste honoraria. Het is ook een poging om beroepen te monopoliseren, hun expertise heilig te verklaren en hun statusposities te verdedigen (de 'diplomacratie', de 'nieuwe kennisklasse'). In de sociaaldemocratische traditie (zoals bij Sidney en Beatrice Webb, R.H. Tawney of Hendrik de Man) gold deze naïef-idealistische visie op het professionalisme zelfs als een wenkend alternatief voor het kapitalisme, waarbij door de geleidelijke professionalisering van het bedrijfsleven het winstmotief op den duur zou worden vervangen door het dienstmotief. In 1951 hoopte het PvdA-planrapport *De Weg naar Vrijheid* bijvoorbeeld nog dat in de toekomst 'de zedelijke voldoening van de ondernemer, in het maatschappelijk geheel verkregen, ver zal uitgaan boven de voldoening die de materiële welvaart, dikwijls ten koste van anderen verkregen, hun thans kan schenken' (PvdA 1951: 76). Maar als men recht wil doen aan de complexiteit van zowel economische als professionele motieven, is het onvruchtbaar om te blijven steken in deze brave tegenstelling tussen altruïsme en egoïsme of tussen morele en materiële prikkels. De eerder besproken klassieke eerethiek biedt hiervoor een realistischer uitgangspunt. Ook zij scheidt de eerezucht van de platte hebzucht, maar zonder belang en plicht uit elkaar te trekken, en zonder zich te begeven in 'christelijke' ontkenningen van de zelfzucht en de prikkel van de wedijver.

Beroepsprestige en functiewaardering

Het meritocratisch ideaal houdt in dat iedereen met voldoende talent en inzet de maatschappelijke ladder kan bestijgen. Maar wat houdt die metafoor precies in? Een klassieke manier om de maatschappelijke statushiërarchie in kaart te brengen is het opstellen van sociologische beroepsprestige-ladders. In de functionalistische traditie van Durkheim en Parsons (die in haar optimistische visie op het professionalisme en de meritocratie verwant was aan het sociaaldemocratische denken) is de sociale stratificatie vooral een verdeling naar (en van) eer en prestige. Dat is wat de meest talentrijke personen bij uitstek motiveert om de belangrijkste maatschappelijke posities te bekleden. Inkomen en macht zijn wel degelijk van belang, maar vooral als symbolen van een hoog prestige. Het voortbestaan van de sociale structuur vereist dat er in de samenleving consensus heerst over de principes van stratificatie, dat wil zeggen dat men het onderling eens is over de mate waarin de beoefenaars van de verschillende beroepen bijdragen aan het realiseren van belangrijke sociale waarden (Blees-Booij 1994: 15). Maar we hebben al geconstateerd dat een dergelijke eensgezindheid zowel onbereikbaar als ongewenst is, en dat de relatieve status en waarde van beroepen de inzet is (en moet zijn) van permanente maatschappelijke debatten en conflicten.

In Nederland werd het eerste onderzoek naar sociale mobiliteit en beroepsprestige verricht in de jaren vijftig door de Leidse socioloog Van Heek en zijn medewerkers. Om een subjectieve ordening te vermijden, werd de respondenten gevraagd hoe 'men' in het algemeen in onze maatschappij bepaalde beroepen inschaalde en ten opzichte van elkaar ordende. Zijn collega Van Tulder stelde op basis hiervan een beroepsprestigeladder op voor 1953. Hierin stond de hoogleraar aan de top, gevolgd door de arts en de burgemeester van een grote gemeente, terwijl beroepen als die van landarbeider, matroos, winkelbediende, straatreiniger en loopknecht de onderste sporten bezetten. Dertig jaar later werd die exercitie herhaald door Ultee en Sixma met een uitgebreidere beroepenschaal voor 1982, waarin ditmaal de chirurg de topositie bekleedde, gevolgd door de rechter, de hoogleraar en de burgemeester. Onderaan stonden beroepen als die van kelner, lasser, marktkoopman, arbeider, schoorsteenveger en vuilnisman. Over die beroepenladder bleek niet alleen een redelijk grote overeenstemming tussen de respondenten te bestaan, ook leek zij sterk op die in andere

landen en veranderde zij slechts licht in de tijd. Een vergelijking tussen 1953 en 1982 wees bijvoorbeeld uit dat het hoogleraarsberoep enigszins in aanzien was gedaald en dat van medisch specialist licht was gestegen (Ultee, Arts en Flap 1992: 330-39). Maar opvallender is dat op beide ladders directeuren van grote ondernemingen lager scoorden dan gestudeerde professionals zoals advocaten en tandartsen, dat huisartsen en leraren nog steeds een relatief hoog aanzien genoten, en dat journalisten zich ergens in de middenmoot ophielden – net als beroepsvoetballers, die overigens in 1953 nog niet op de lijst voorkwamen.

Nieuw onderzoek naar de beroepenladder in 2006 door Ultee en het NIVEL suggereert op het eerste gezicht dat er niet veel is veranderd ten opzichte van 1982, hoewel nadere analyse geboden is (e-mail Ultee 9.7.07). Mijn hypothese is echter dat de prestigescores uit het begin van de jaren tachtig niet langer kloppen met recente verschuivingen in de status van beroepen die niemand kunnen ontgaan. Die verschuivingen hebben te maken met de verdere groei van de kennis- en diensteneconomie die de hogere kennisberoepen en de daarvoor benodigde academische diploma's meer aanzien hebben gegeven. Maar belangrijker is wellicht de invloed van de media- en entertainment-economie, die niet alleen beroepen als die van tv-presentator, acteur, journalist, dj, sportman/vrouw of popmuzikant, maar ook die van landelijk politicus en internationaal georiënteerde bestuursvoorzitter meer in de schijnwerper hebben geplaatst. In het algemeen lijken de publiciteitsscore en het beloningsniveau als indicatoren van beroepsprestige zwaarder te wegen dan meer inhoudelijke indicatoren zoals competentieniveau, de zwaarte van het beroep of het niveau van verantwoordelijkheid. De nieuwe charismatische beroepen hebben veelal te maken met publieke zichtbaarheid en beroemdheid, dus met de koopkrachtige vraag naar infotainment en media-personality. Publiek prestige wordt in sterkere mate door de media en hun poortwachters bepaald. Beroepsprestige maakt daarom tot op zekere hoogte plaats voor persoonlijke roem, en aanzien wordt steeds sterker bepaald door wat iemand verdient.

Daarom zijn de meest waarheidsgetrouwe beroepsprestigeladders tegenwoordig misschien de jaarlijkse hitlijsten van *Forbes*, de *Times Rich List*, de *Quote-500*, *Intermediair* of de functie-plus-salarisladders van *Elsevier*/Berenschot, die vooral de marktwaardering van verschillende beroepen registreren. De meest recente lijst van *Elsevier* wordt aangevoerd door de bestuursvoorzitter van een middelgrote organisa-

tie met een maximumsalaris van bijna € 500.000 per jaar, gevolgd door enkele onderdirecteuren, de 747-piloot, de ziekenhuisdirecteur en de burgemeester van een grote stad, die nog iets hoger scoort dan de minister. De gemiddelde hoogleraar vinden we pas op de 55ste plaats, ver na de directeur-generaal van een ministerie, de grotestad-wethouder, de parlementariër en allerhande business- en projectmanagers. Een hele reeks van facility-, service-, account- en productmanagers gaat vooraf aan de leraar in het voortgezet onderwijs en de universitair docent. De leraar aan de basisschool en de politieagent B vinden we pas op de nummers 160 en 161, met gemiddelden van € 36.000 per jaar. De laagste plaatsen worden bezet door afwassers, stratenmakers, schoonmakers, caissières en vakkenvullers met een minimuminkomen van € 16.500 per jaar. Maar de werkelijk prestigieuze beroepen ontstijgen aan deze ladder. Dat geldt voor de bestuursvoorzitters van semi-overheidsbedrijven of de presentatoren bij de publieke omroep, met jaarsalarissen tot € 1 miljoen, en voor 'grote' private bestuursvoorzitters of topvoetballers, voor wie dit bedrag eerder als minimum-jaarinkomen geldt (*Elsevier* 2.6.07).

Een actievere variant van deze inschaling is de praktijk van functieclassificatie en -waardering, die in handen van adviesbureaus zoals Hay Group, Towers Perrin en Capgemini is uitgegroeid tot een effectief instrument om de salarissen van topfuncties marktconform en dus steeds hoger te belonen. Het marktdenken heeft het oorspronkelijke doel van de functiewaardering daarmee geheel op zijn kop gezet. Ook in Youngs toekomstvisie speelt de wetenschappelijke 'art of work measurement' een doorslaggevende rol bij de beoordeling van functies en hun bekleders. De ironie wil dat men vooral in sociaaldemocratische kring lange tijd optimistisch is geweest over de mogelijkheden van taakclassificatie en functiewaardering als instrumenten van een meer sociale en egalitaire politiek. *De Weg naar Vrijheid* beval bijvoorbeeld een systeem van 'werkclassificatie' aan dat verschillende arbeidsfactoren zou wegen als mogelijke benadering van een objectieve norm voor de geleverde arbeidsprestatie. Daarbij zouden niet alleen de arbeidsmoeite of 'onlust', de mate van kennis en verantwoordelijkheid, maar ook de zorg, de regelmaat en de toewijding waarmee de arbeid werd verricht in rekening moeten worden gebracht. Die meting zou de basis leggen voor een systeem van loondifferentiatie naar prestatie, waarbij het prestatiecriterium zou worden verzacht door het behoeftecriterium (PvdA 1951: 116-17). In de jaren zeventig deelden sociaaldemocratische

economen als Tinbergen en Pen nog hetzelfde optimisme over de rol van rationele functiewaardering, dat ook zijn weg vond naar de *Interim-nota Inkomensverdeling* van het kabinet-Den Uyl.

Zo zag Pen de systematische 'job evaluation' als een aantrekkelijke manier om de verticale verschillen tussen top-inkomens en gemiddelde inkomens te verkleinen. Behalve door het verhogen van de inkomensvloer zou dat proces worden versneld door het voeren van een permanente openbare discussie over de relatie tussen prestaties en beloningen. De topinkomens waren immers gevoelig voor het sociale en psychologische klimaat, en beslissers konden zich niet blijvend onttrekken aan breed gedeelde opvattingen over wat juist en rechtvaardig was. De denkwijze van de functieclassificatie, die valse pretenties ontmaskerde, en de permanente kritiek op doorgesloten vormen van hiërarchie, prestige en status zouden daarom bijdragen aan een uniformere salarisstructuur (Pen 1974: 328-29). Maar in het hier en nu betekent dit dat de puntensystemen en factormetingen van bureaus zoals Hay en de criteria van remuneratiecommissies en commissarissen, die op dit moment binnenskamers blijven en in de jaarverslagen in rookgordijnen worden gehuld, moeten worden blootgesteld aan een democratisch debat. Niet het meten en vergelijken op zichzelf is het probleem, maar de oncontroleerbare willekeur waarmee men schaarste en toegevoegde waarde definieert en de salarishoogte daarvan afleidt. Een democratisering van de functiewaardering vergt een veel grotere transparantie en de toegang van veel meer betrokkenen tot deze maatschappelijke discussie. Minimaal betekent dit dat de topinkomens onder de cao's worden gebracht en dat ook werknemersorganen kunnen meebeslissen over de hoogte ervan. Maar ook de politiek zal een nieuwe visie moeten ontwikkelen op een rechtvaardige verhouding tussen prestatie en beloning en tussen minima en maxima.

Als verdienste de uitkomst is van publiek debat en politieke besluitvorming, kunnen die activiteiten hoger worden gewaardeerd die onvoldoende door de markt worden beloond. Aan de onderkant van de arbeidsmarkt moet de 'eer van het werk' mede gestalte krijgen door betere beloningen, terwijl aan de toppen ervan het eergevoel juist moet aansturen op financiële versobering en nivellering. Door het marktdenken terug te dringen, ontstaat meer ruimte voor immateriële prikkels zoals de beroepseer en de trots van het vakmanschap. Dat betekent niet dat prestigeprikkels altijd in de plaats moeten komen van financiële prikkels, maar dat zij beter met elkaar in balans moeten worden ge-

bracht. Bovendien relateert men op die manier de heersende prestatienorm, volgens welke alleen degenen die ambitieus zijn, hard werken en excellent presteren waardevolle medeburgers zijn. De zucht naar erkenning en onderscheiding moet de plaats krijgen die zij verdient, maar zij moet in evenwicht worden gehouden door een nieuw pleidooi voor zorgzaamheid, soberheid, reflectie en onthaasting. Op die manier verandert de maatschappelijke functiewaardering in een democratisch proces, waarin de waarde (en de prijs) van verschillende beroepen en activiteiten voortdurend kritisch tegen het licht wordt gehouden. Dat debat kan bijvoorbeeld als uitkomst hebben dat verzorgende functies hoger en managementfuncties lager moeten worden aangeslagen dan de huidige marktconforme statusladder bepaalt.

Pluralisme van verdiensten

Uiteindelijk gaat het om een radicale democratisering van de vraag wat kan gelden als verdienste of werk, en wat daar als rechtmatige vergoeding tegenover mag staan. Gewone burgers moeten de definitiemacht over wat nuttig en waardevol is terugvorderen van de gesloten elite van beloningsexperts, organisatieadviseurs, aandeelhouders en managers. Definitieverhoudingen zijn net zo goed machtsverhoudingen als traditionele productieverhoudingen, stelt de socioloog Ulrich Beck (2007: 55). Marktconformiteit als argument voor hogere beloningen is niet veel meer dan een uitdrukking van de definitiemacht van de sterken in de markt, die zich maar al te graag conformeren aan onpersoonlijke economische structuren en wetmatigheden die hen toevallig in de kaart spelen. De onderwijsmeritocratie spiegelt al gauw de macht van een ambtelijke elite van hoogopgeleide professionals, die verdienste versmalt tot intelligentie en inzet en haar privileges afschermt via de mechanismen van het 'credentialisme' (dat volgens Bourdieu een 'racisme van de intelligentie' is). Tegenwoordig gelden ook media-beroemdheid en tv-charisma als vanzelfsprekende tekenen van verdienstelijkheid. De media bepalen als poortwachters van de celebrity de maatschappelijke waarde van een vermaakselite van publieke persoonlijkheden, die in sommige gevallen alleen maar beroemd zijn omdat ze beroemd zijn.

Deze drie historische gestalten van de meritocratie genereren met andere woorden drie 'élitaire' definities van verdienste: marktsucces

(geld), schoolsucces (diploma's) en mediasucces (celebrity). De meritocratische macht neemt dan ook drie vormen aan: die van de *plutocratie* of de geldheerschappij, die van de *technocratie* of de diploma-heerschappij, en die van de *mediacratie* of de heerschappij van de publiciteit. Deze heerschappijvormen scheppen drie maatschappelijke kloven of tweedelingen: tussen arm en rijk, tussen hoog- en laagopgeleiden, en tussen Bekende en Onbekende Nederlanders. Hoe kunnen deze kloven worden overbrugd? De eerste kan in elk geval worden verkleind via een gelijkere verdeling van inkomens en de bevrijding van het eermotief van de overheersing door de 'mimetische hebzucht'. Door die ingrepen wordt ook de tweede kloof verzacht, omdat de diploma-hiërarchie en de inkomenshiërarchie niet langer samenvallen. Zij kan verder worden gerelativeerd via de herwaardering van andere dan cognitieve talenten en vormen van intelligentie, zoals sociale, emotionele, communicatieve, ambachtelijke en fysieke vaardigheden. De derde kloof kan worden verkleind via een democratisering van de roem, bijvoorbeeld door de overwaardering tegen te gaan van uiterlijke aantrekkelijkheid, babbelvaardigheid en *personality* als vormen van verdienste.

Maar net als bij de andere tweedelingen stuit dit voornemen op duidelijke grenzen. Nivellering of volstrekte gelijkheid van inkomens, diploma's of publieke erkenning is onmogelijk en ook geen nastrevenswaardig ideaal. Veel is al gewonnen wanneer de huidige cumulatie van statusposities en inkomensprivileges wordt doorbroken, zodat bijvoorbeeld hoogopgeleiden niet vanzelfsprekend een betere marktpositie, een grotere baanzekerheid en een hoger inkomen genieten dan laagopgeleiden, of de machtigste en/of mooiste en/of bekendste mensen niet automatisch ook de rijksten zijn. Zeker wanneer de meritocratie zich modelleert naar de concurrentielogica van de celebrity-cultuur, leidt zij gemakkelijk tot *winner-take-all*-markten die de privileges van inkomen, kennis, reputatie en macht op elkaar stapelen. De hoofdprijzen in dergelijke markten vormen een systematische vertekening van de sociale waarde die wordt toegevoegd door de winnaars, omdat minieme verschillen in kwaliteit en prestatie worden opgeblazen tot een alles-of-niets-onderscheid (denk aan tiende-van-seconde-verschillen tussen de nummers 1 en 2 bij schaatswedstrijden). De logica van de topsport met zijn soms perverse concurrentiekosten (zoals doping bij het wielrennen) infiltreert op die manier in gebieden zoals het onderwijs (de wedloop om de toegang tot elitescholen, die op steeds jongere leeftijd begint), de cultuur (bestsellerlijsten, celebrity-auteurs) en de economie

(de explosie van topsalarissen). De verdeling van de beloningen is vaak vele malen schever dan die van de aanwezige talenten of de geleverde inspanningen (Frank & Cook 1995).

Maar er zijn veel verschillende vormen van 'het beste', dus ook om de beste te zijn en het beste uit jezelf te halen. Dat wil zeggen dat niet één index van verdienste, zoals talent, inspanning, inkomen, diploma's of publieke bekendheid, alle anderen overheerst en alle privileges naar zich toe trekt. Die verdediging van het meritocratisch pluralisme lijkt in sommige opzichten op Michael Walzers bekende notie van 'complexe' gelijkheid. Walzer onderscheidt een aantal maatschappelijke sferen waarbinnen verschillende 'goederen' worden voortgebracht, die elk een eigen ladder van verdienste (van 'het beste') bepalen. De markt, het onderwijs, de kunst, de overheidsdienst, religieuze gemeenschappen et cetera vormen afzonderlijke statusladders met eigen beloningsvormen. Deze relatief autonome 'distributieve sferen' zijn onderling voldoende onvergelijkbaar om de vorming van een enkelvoudige waarde-schaal te verhinderen. De effecten van de verschillende beloningen mogen niet cumulatief zijn. Dat betreft met name de verstrekkende voordelen van het geld. De verdiensten van de ene soort vormen een tegengewicht tegen verdiensten van de andere soort, en niemand is in algemene zin verdienstelijker dan een ander (Walzer 1983; Miller 1996).

Ook voor Walzer doemen de risico's van cumulatie en overwoeking vooral op vanuit de markt en het marktdenken. Het gevolg is dat het begrip verdienste gemakkelijk wordt versmald, omdat het wordt gekoppeld aan een alzijdige concurrentiestrijd, een mentaliteit van winnen-of-verliezen en een prestatiecultuur die wordt gevoed door onafgebroken onderlinge metingen en vergelijkingen. Walzers strategie is dan ook om het meritocratisch beginsel te beperken tot bepaalde, vooral privaat-economische sectoren, en het niet of niet volledig toe te laten in de publieke dienstverlening. In zijn spoor pleiten ook Swierstra en Tonkens (2006; 2008) voor een 'principiële gemankeerde' meritocratie, die de invloed van concurrentie, *benchmarking* en prestatie meting binnen de perken houdt en niet laat overstromen naar publieke sectoren als de zorg en het onderwijs.

Maar in mijn ogen is een democratische en sociale opvatting van meritocratie, die de definitie van verdienste en prestatie radicaal verruimt, niet langer gebonden aan de relatief harde concurrentielogica die geldt op sommige economische markten of in de topsport. Die begripsversmalling verhindert een verfijndere analyse van de uiteenlo-

pende vormen van concurrentie die opereren in verschillende maatschappelijke domeinen. Economische markten verschillen in competitieve intensiteit. Concurrentie is een breder begrip dan marktwerking. En marktdenken is niet hetzelfde als de wil om met anderen te wedijveren of zich met hen te meten. De concurrentie om winst en geld heeft een andere inzet dan de strijd om status en eer. De *cut-throat*-concurrentie kan op beide terreinen worden verzacht door morele beperkingen, wettelijke reguleringen en een meer coöperatieve instelling.

Maatschappelijke speelvelden kennen uiteenlopende mengvormen van concurrentie en coördinatie, en er is geen reden waarom de definitie van merite niet kan variëren met dergelijke hybride combinaties. Verdienste is niet per se verbonden met het zo hard mogelijk rennen in een eenmalige maatschappelijke race, of met het zo snel mogelijk beklimmen van een enkelvoudige maatschappelijke ladder. De verschillende parcoursen kennen verschillende snelheden en de wedstrijden zijn meer of minder intens. Een race die wordt onderbroken door regelmatige rustpauzes en herkansingen heeft een andere sfeer en andere zeden dan een race tegen de klok van ieder voor zich van de start tot de finish. Als iedereen wat langzamer loopt, is het ook voor de achterblijvers minder moeilijk om degenen met een voorsprong bij te benen. Omdat niet eenduidig vaststaat wat kan gelden als een prestatie, wordt alleen al daardoor de prestatiecultuur verzacht. Het naast elkaar bestaan van verschillende statusladders betekent dat de onderlinge vergelijking en meting niet kan verlopen volgens uniforme kwantitatieve maatstaven. Wie de beste is kan vaak alleen in kwalitatieve termen worden vastgesteld. Er zal meer ruimte moeten zijn voor onvergelijkbaarheid en voor onmeetbare verschillen. In sommige beroepsvelden (zoals de zorg en het onderwijs) is het beste niet per se bereikbaar via een marktachtige concurrentie en de individuele jacht op status, maar verloopt de sociale erkenning via andere, meer coöperatieve mechanismen.

De nauwe koppeling van merite aan concurrentie heeft bovendien als nadeel dat het economische winststreven zelf te veel buiten schot blijft. Maar het is de moeite waard om je af te vragen of ook de marktconcurrentie niet kan worden afgebogen naar andersoortige motieven en meer hybride vormen. Het financiële motief kan worden teruggedrongen via een rechtvaardiger inkomensbeleid en een betere verdeling van de betaalde en de onbetaalde arbeid (bijvoorbeeld via een basisinkomen). Het geldinkomen wordt dan minder belangrijk als ar-

beidsmotief en als teken van maatschappelijke erkenning. Alternatieve beloningsmechanismen als titels en eerbewijzen kunnen verder infiltreren in het economisch handelen. De logica van de academische of de sportieve competitie, waar de reputatieprikkel sterker is dan de financiële, staat in dit opzicht model voor de economische competitie, waar de mix van motieven meestal omgekeerd ligt. Ook de perverse werking van het *winner-take-all*-principe wordt door deze splitsing van eer en geld tegengegaan. Het nadeel van geld is dat het gemakkelijk blijft 'kleven'. Door zijn overdraagbaarheid, met name via het erfrecht, zet het allerlei privileges vast in de tijd, en maakt het de concurrentie tussen individuen snel onzuiver. Terwijl de geld-economie de kansengelijkheid tegenwerkt, maakt de eer-economie het mogelijk om telkens een nieuwe start te maken. De volgende keer (het volgend jaar) is er weer een nieuwe ronde, en kun je de kampioen van vandaag onttrenen en zelf kampioen worden. De eer van gisteren is weinig waard op de markt van vandaag (Walzer 1983: 253-55).

De economische markt, het schoolsysteem en de media vormen alternatieve meritocratische systemen met eigen concurrentievormen en statusladders die elkaar horizontaal begrenzen en in evenwicht houden. Maar het begrip verdienste moet ook 'naar beneden' toe worden verruimd, om harde vormen van concurrentie te verzachten en de meritocratische 'prijzen' te relativiseren. De prestatiedrang moet zich niet exclusief richten naar het voorbeeld van de topsport, die wordt gekenmerkt door hoge concurrentiekosten en perverse effecten. Dat geldt voor economische markten net zo goed als voor culturele zoals het (hoger) onderwijs. Om de 'diploma-dwingelandij' (Elchardus 2002) te vermijden, moet het onderwijssysteem voldoende herstart- en herkansingsmogelijkheden bieden, en moeten voldoende kanalen open blijven voor sociale mobiliteit die niet is gekoppeld aan formele kwalificaties. Dat betekent dat een variëteit van talenten en competenties moet worden erkend, ook als zij buiten het formele onderwijscircuit worden verworven (Bovens 2007). De overwaardering van theoretische kennis en cognitieve intelligentie (een oorzaak van de uitval in het vmbo) moet worden gecompenseerd via een herwaardering van ambachtelijke vaardigheden zoals lassen, timmeren, schilderen, motoronderhoud, fietsenmaken, huizen bouwen en schoonmaken. Het maken van dingen is even waardevol als het maken van teksten, beelden en geluiden; de zorg voor zwakkere mensen even belangrijk als de wedijver met de sterken.

Men kan zich ten slotte afvragen hoe een rechtvaardige verdeling

volgens het beginsel van beloning naar verdienste mogelijk is, als het zo lastig is om de inhoud ervan objectief te bepalen. Hoe zijn willekeur en cynisme te vermijden? Toch blijkt het in de praktijk niet al te moeilijk om in grote lijnen vast te stellen wat een bonafide prestatie is en wat een oneerlijke vorm van parasitisme. Niemand kan meer uitleggen waarom slecht functionerende topmanagers exorbitante bonussen opstrijken of met glanzend gouden handdrukken naar huis worden gestuurd. Niemand kan rechtvaardigen dat bestuurders twee- tot driehonderd keer meer verdienen dan de gemiddelde werknemer. Is een popartiest met een doorsnee stemgeluid of een *talk show host* met een matig talent echt zoveel meer waard dan een chirurg of een hoofdonderwijzer met veel meer verantwoordelijkheden? Moet een accountant die slimme manieren verzint om de belasting te ontduiken evenveel verdienen als honderd verpleegsters? Waarom is een speculerende *hedge fund operator* die weinig meer doet dan gokken voor een computerscherm zoveel meer waard dan een werkelijk risicodragende en waardescheppende ondernemer? (Lansley 2006: 214) Ook zonder objectieve fundamenten zijn er nog voldoende goede argumenten om dergelijke kritische oordelen te vellen. Mijn relativering van criteria van verdienstelijkheid maakt het niet onmogelijk om vast te stellen wie de horzels en wie de werkbijen zijn. Het cynisme schuilt eerder in het neoliberale beroep op marktconformiteit, dat alles waardeert waar een prijskaartje aan hangt.

6 Naar een sociale meritocratie

Laten we vormen van gelijkheid voortbrengen die een wereld van verschil maken.

– Paul de Beer, Jelle van der Meer en Pieter Pekelharing

Herverdeling van de eer

In dit slothoofdstuk wil ik een aantal denklijnen van dit boek samenbrengen en samenvatten onder de noemers van de radicale kansengelijkheid en de sociale meritocratie. De nadruk zal daarbij liggen op de noodzaak van herverdeling, niet alleen van klassieke Uyliaanse vermogensfactoren zoals inkomen, kennis en macht, maar ook van het kapitaal van de publieke erkenning. Een van de grootste problemen van de meritocratie is immers de ongelijke verdeling van prestige tussen de winnaars en de verliezers van de maatschappelijke race. De toppers krijgen te veel eer en de achterblijvers te weinig. De arrogantie van dikke ikken aan de bovenkant wordt gespiegeld door de deemoedigheid en het gevoel van nietswaardigheid aan de onderkant. Zowel winnaars als verliezers zien hun succes of falen al snel als eigen verdienste of eigen schuld, omdat ze ieder voor zich alle kansen hebben gehad om het beste uit zichzelf te halen. Michael Young analyseerde als eerste dat de voldragen meritocratie daarom het zelfrespect van de achterblijvers systematisch zou ondermijnen; de sociale rancune van de gedemoraliseerde onderklasse was in zijn ogen de voornaamste voedingsbodem voor de Populistische opstand van 2033. Niet alleen de onderwijsmeritocratie zoals die door Young satirisch op de spits werd gedreven, maar ook de markt- en de media-meritocratie geven voedsel aan asociale vor-

men van individualisme, waarin de talenten, vaardigheden en eigenschappen van mensen worden beschouwd als persoonlijke eigendommen die men naar hartenlust kan exploiteren en te gelde maken.

De markt-meritocratie gaat ervan uit dat ondernemerssucces een kwestie is van individuele verdienste, en niet te danken is aan toeval, geluk, de voorsprong van overgeërfde rijkdom en cultureel kapitaal of de bescherming van markten door juridische, politieke en sociale instituties. Economisch falen en armoede zijn een gevolg van karakterzwakte en passiviteit, waarvoor je moet worden opgevoed of zelfs gestraft (Dalrymple 2001; Wacquant 2006). In de 'diplomacratie' wordt merite al gauw gelijkgesteld aan schoolsucces, en zijn de achterblijvers onverdienstelijk omdat zij onvoldoende talent hebben en blijkbaar in de schoolbanken te weinig hun best hebben gedaan. Alle nadruk ligt op individuele verheffing via eigen leerprestaties, waardoor opnieuw allerlei milieu- en groepsgebonden achterstanden buiten beeld blijven. Dezelfde ontkenning van de sociale en culturele bepaaldheid van talenten ontmoet men in de sterrencultuur. *Personality* en charisma zijn dingen die je nu eenmaal hebt, lef kun je niet aanleren, en zelfs uiterlijke schoonheid is tegenwoordig in hoge mate zelfgemaakt. Als je daarnaast nog enig talent bezit en het nodige doorzettingsvermogen (ook deze eigenschappen worden vaak als eigen verdiensten gezien), dan ligt de wereld voor je open. Als je maar wilt, kun je (kan iedereen) beroemd worden, en is roem dus per definitie verdiend.

Maar het inzicht dat de criteria voor maatschappelijk succes of falen essentieel omstreden zijn ondermijnt deze scheve verdeling van het zelfrespect. De winnaars kunnen niet alles nemen en de verliezers kan niet alles worden ontnomen. De sociale voorwaarden van het ontwikkelen van individuele vermogens en prestaties, en dus van allerlei onverdiende voorsprongen en achterstanden, moeten veel duidelijker worden ingecalculeerd. De erkenning dat talenten eerder sociale gaven zijn dan eigendommen, en dat de meritocratische kansverdeling sterker door voorgegeven maatschappelijke structuren dan door vrije keuzes wordt bepaald, relativiseert de individuele verantwoordelijkheid voor zowel maatschappelijk succes als maatschappelijk falen. De opgeblazen eigendunk van de bovenklasse is even onterecht als de schaamte en de apathie van de onderklasse. De asymmetrische verdeling van de eer en het zelfrespect kan bovendien worden tegengegaan door de herwaardering van activiteiten die naar heersende meritocratische maatstaven (geld, expertise, roem) onverdienstelijk zijn. Dat zijn werkzaam-

heden die geen of weinig geld opleveren (huishoudelijk werk, mantelzorg, vrijwilligerswerk) en/of geen hoge opleiding vereisen (handenarbeid, ambachtelijk werk, onderhoudswerk) en die dus onzichtbaar zijn en roemloos blijven. Als rijkdom of een hoog inkomen niet langer perse eervol zijn, en als hetzelfde geldt voor academische graden en publieke roem, dan is er meer ruimte om diegenen te erkennen en te waarderen die dat allemaal niet hebben, maar niettemin werk verrichten dat maatschappelijk gezien onmisbaar en belangrijk is.

Het in dit boek verdedigde onderscheid tussen eer en geld moet dus worden aangevuld met het even belangrijke onderscheid tussen eer en roem. Zelfrespect en waardering door anderen zijn inderdaad basisbehoeften en basisgoederen, maar zij vallen niet samen met de zucht naar uiterlijke bekendheid, media-zichtbaarheid en celebrity. In veel gevallen staat het persoonlijke eergevoel zelfs op gespannen voet met de jacht op publieke erkenning, wanneer men zich bijvoorbeeld verzet tegen bepaalde mediahypes en modeverschijnselen, de waardering van familie, vriendenkring of beroepsomgeving prefereert boven de openbare schijnvriendschap van Jan en alleman, of 'zijn goede werken in stilte verricht'. 'Adeldom' kan ook inhouden dat men zich niet zo zeer oriënteert op de goedkeuring van anderen, maar op helden uit het verleden of op een innerlijke roeping die motiveert zonder machtswil of roemzucht. Men kan er een eer in stellen om zich te verheffen boven materialistische waarden en weigeren mee te doen aan de economische *rat race* – omdat men geen rat wil worden (Schrijvers 2002). Of men stelt er een eer in om zo goed mogelijk voor anderen te zorgen, de zwakkeren tegen de sterkeren te beschermen, of op te komen voor de waarheid tegen de waan van de dag. Men kan een meer ontspannen leven verkiezen boven de stress- en snelheidscultuur, en een sober bestaan boven de alomtegenwoordige drang tot consumeren. Men durft een buitenbeentje te zijn zonder angst voor de meerderheid en de gevestigde machten: een 'held' die het onbekende een kans geeft en de onzekerheid van het nog niet beproefde aandurft (Idenburg 1999). Het eergevoel en de geldingsdrang uiteten zich dan niet zo zeer in de wil om de beste te zijn en anderen te willen overtreffen in een openbare competitie. Het gaat eerder om een strijd met jezelf, om te kunnen voldoen aan zelf gestelde hoge maatstaven. Het goede leven kan ook inhouden dat je besluit om niet overal en altijd de beste te willen zijn, maar om je talenten zo goed mogelijk te gebruiken en je werk 'naar eer en geweten' te doen.

Gelijkheid ten dienste van het verschil

Concurrentie is er in soorten en maten. Tussen de nietsontziende concurrentiestrijd en de harmonieuze coöperatie liggen tal van institutionele mengvormen die gradueel verschillen in reikwijdte en intensiteit. Het is net zo onvruchtbaar om mét vele liberalen de marktconcurrentie uit te roepen tot maatschappelijk wondermiddel, als om deze te zien als bron van alle kwaad, zoals veel gemeenschapsdenkers geneigd zijn te doen. Het is eerder zaak om de principes van concurrentie en coöperatie en hun uiteenlopende combinaties een zodanige plaats te geven in het maatschappelijk geheel dat zij een optimale werking hebben en elkaar op de juiste manier aanvullen (Rosenau 1993; Waterland 2006). De meritocratische maatschappij kan in lijn hiermee worden verbeeld als een berglandschap waar aan de toppen wordt gestreefd naar elitevorming, topprestaties en excellentie en waar de concurrentie fel en permanent is, terwijl de flanken (de middelste regionen) worden gekenmerkt door mengvormen van concurrentie en coöperatie die elkaar wederzijds begrenzen en in evenwicht houden. Aan de basis (in de dalen) zijn sociale zekerheid en collectieve bescherming van zwakkeren en verliezers doorslaggevend en speelt de individualistische concurrentiestrijd nauwelijks een rol. De gebieden waar ondernemerschap, risicobereidheid en grensverleggende innovatie bepalend zijn, zoals het internationale bedrijfsleven, de academische elite en de topsport, volgen een andere logica dan de zorg, de opvoeding en het onderhoud. In de laatste sectoren is de eer van het beroep niet afhankelijk van het alles en iedereen willen overtreffen, van het willen winnen van de hoofdprijs, maar van het zo goed mogelijk uitoefenen van taken volgens de gedeelde kwaliteitsstandaarden van het beroep.

Het model dat hier zichtbaar wordt is dat van de functionele samenhang en wisselwerking tussen topsport en breedtesport, dat kan worden gegeneraliseerd tot het precaire evenwicht tussen 'verschil maken' en 'gelijkmaken' of tussen elitevorming en democratisering. Voor de randen van de innovatie en de creativiteit zijn een andere mentaliteit en andere prikkels nodig dan voor meer cyclische of routinematige activiteiten. In een gedifferentieerd model krijgen zowel competitieve als coöperatieve instituties en motivaties hun rechtmatige plaats, en vermijdt men zowel de liberale nadruk op de eerste als de communitaristische nadruk op de laatste. De kansengelijkheid vereist dat de toegang tot de verschillende parcoursen en statusladders aan de basis van de

maatschappij zo groot mogelijk is, zodat onverdiende economische en culturele achterstanden zoveel mogelijk worden gecompenseerd en ingelopen. Naarmate men hoger klimt in het sociale gebergte gaan mechanismen van prestatie, concurrentie en selectie een grotere rol spelen, mits de concurrentie eerlijk blijft en er voortdurend herkansingen en doorstartmogelijkheden zijn voor pechvogels, *drop-outs*, laatbloeiers en herintreders. Aan de toppen moeten de voorwaarden worden geschapen voor excellentie en het bereiken van een zo hoog mogelijk niveau van kwaliteit. Het streven naar gelijkheid van kansen en ontplooiingsmogelijkheden maakt hier plaats voor het nemen van risico's, het koesteren van bijzonderheid en de ambitie om te willen winnen.

De sociale meritocratie zoekt op deze manier de balans tussen gelijkheid en ongelijkheid, individualisme en solidariteit en aristocratie en democratie. De democratische gelijkheid van kansen is de voorwaarde voor het aanboren van veelsoortige, ongelijke talenten en het ontplooiën van persoonlijke verschillen. Het is daarom even belangrijk en urgent om de basis te verbreden als om het topniveau te verhogen. Ten onrechte worden deze ambities vaak gezien als voornemens die elkaar uitsluiten, of wordt ter compensatie het een overbenadrukt ten nadele van het ander. Zo stelt het Innovatieplatform in zijn rapport *Leren excelleren* dat het Nederlandse onderwijs traditioneel vooral is gericht op de verkleining van verschillen tussen mensen, en dat er meer ruimte moet komen voor differentiatie en ontwikkeling van talent. Van oudsher ligt de nadruk sterk op het wegwerken van verschillen in aanleg die te maken hebben met afkomst en herkomst. Maar het is minstens even belangrijk om te onderkennen dat er wezenlijke verschillen bestaan in talent en om deze positief te waarderen. Het motto moet daarom zijn: 'Weet je te onderscheiden'. Innovatie, dynamiek en flexibiliteit moeten de toon aangeven. Het doel is om iedereen in Nederland zo hoog mogelijk op te leiden, in een cultuur waarin mensen durven te excelleren, waarin differentiatie gemeengoed is, en waarin het leren nooit ophoudt (Rinnooy Kan e.a. 2005).

Ook de viroloog Jaap Goudsmit vindt in zijn brochure *Tegen de vlakke* dat 'het Nederlandse karakter moet worden losgemaakt van het Nederlandse landschap, dat ons allen zo lang als metafoor heeft gediend'. We moeten bergen creëren in het vlakke land, door het wetenschappelijk talent te bundelen en te concentreren. De opvatting dat iedereen kwaliteit heeft, leidt slechts tot middelmaat en bekrompenheid. In Nederland willen onderzoekers niet dat hun publiekelijk de maat wordt

genomen, en heeft men een afkeer van rangordes en lijstjes. Maar het voordeel van wedstrijden en ranglijsten is dat onomstotelijk komt vast te staan wie de beste is. De jaarlijkse herhaling maakt het mogelijk om de nummer 1 te verslaan en zelf nummer 1 te worden. Maar wat op het gebied van de sport wordt geaccepteerd, wordt volgens Goudsmit op het gebied van de wetenschappen ten onrechte verafschuwd. De Nederlandse politiek is doordrenkt van de angst voor de tweedeling: 'We vangen wel de kansarmen op, maar creëren amper kansen voor de kansrijken.' De sociale zekerheid en de gelijkheid van levensomstandigheden moeten worden vervangen door de kansengelijkheid, die riskanter is voor het individu, maar die een eerste vereiste is voor de kenniseconomie (Goudsmit 2006).

Waar Rinnooy Kan c.s. evenwichtiger te werk gaan in hun koppeling van gelijkheid en verschil, buigt Goudsmit de stok te veel door naar de andere kant. Competitie en excellentie worden kritiekloos bejubeld, coöperatie en gelijkheidsstreven gewantwoord, en kansrijkheid wordt zonder meer gekoppeld aan financiële verrijking. De kenniseconomie levert werk op, maar ook extreem rijken. Is dat nu een succes of falen van ons systeem? Goudsmit suggereert dat we het een niet krijgen zonder het ander, en dat 'iedereen het volstrekt begrijpelijk vindt dat een voetballer acht tot tien keer zoveel verdient als de minister-president'. Maar volgens een opiniepeiling van *FemBusiness* uit 2004 vond de grote meerderheid het juist onlogisch dat een voetballer als Ruud van Nistelrooy zoveel (om precies te zijn: 50 keer) meer verdient dan premier Balkenende. Goudsmit overschat niet alleen de 'onomstotelijkheid' van prestaties die kunnen worden afgelezen uit ranglijsten en toptien, maar maakt ook te weinig onderscheid tussen de prikkel van de eer en die van het geld. Natuurlijk moet de waarde van buitenbeentjes, van uitmuntende en succesvolle mensen voluit worden erkend. Maar waarom moeten verschillen in talent, inzet en ideeënrijkdom per se worden uitgedrukt in grote inkomensverschillen? Waarom moet kennis meteen vertaalbaar zijn in geld ('kennis van zaken')? En waarom moet het idee van de kenniseconomie worden gekoppeld aan economisch groeifetisjisme in plaats van duurzame ontwikkeling?

De meest rechtlijnige verdediging van de 'schoonheid van het verschil', waarbij zelfs het ideaal van de gelijke kansen het onderspit moet delven, is afkomstig van de Tilburgse bestuurskundige Paul Frissen (2007). Het gelijkheidsstreven leidt volgens hem tot de dictatuur van de middelmaat, de lelijkheid van de afgunst en de totalitaire verleiding

van een collectivistische, paternalistische en nivellerende staat. De ‘obsessie’ met gelijkheid, rechtvaardigheid en solidariteit, die diep verankerd ligt in de arrangementen van de verzorgingsstaat, is vooral het product van jaloezie. Maar vanwege de eeuwigdurende schaarste zijn ongelijke verdelingen empirisch vanzelfsprekender dan gelijke. Omdat we weten dat de capaciteiten ongelijk zijn verdeeld, proberen we de startposities zoveel mogelijk te egaliseren, zoals in het onderwijs-achterstandenbeleid. Die verheffingsambitie veronderstelt echter een droom van het goede leven die voor iedereen gelijk is: iedereen moet kunnen deelnemen aan en kennismaken met het culturele erfgoed van de samenleving. Maar een gelijke samenleving kan niet anders dan een cultuurloze samenleving zijn, want cultuur bestaat bij de gratie van het verschil. Bovendien moet er om deze verheffing mogelijk te maken aan de bovenkant worden afgeroomd en herverdeeld, bijvoorbeeld via progressieve belastingen. Nivellering en verheffing zijn elkaars spiegelbeelden en veronderstellen elkaar (2007: 103-5).

De voedingsbodem voor nivellering is volgens Frissen het ressentiment, ook als zij zich als ‘een kwestie van beschaving’ aandient. Ressentiment hoort net zo bij nivellering als paternalisme bij verheffing: de eerste twee richten zich op de machtigen aan de bovenkant, de laatste twee op de onmachtigen aan de onderkant. Geen van beide houdingen verdragen het verschil; beide willen de wereld gelijk maken. Frissen onderschrijft daarmee Nietzsches beruchte analyse van de slavenmoraal: de afgunstige moraal van de zwakkeren tegen de sterkeren die zich breed maakt in het christendom, de democratie en het socialisme. Het streven naar solidariteit berust op een negatieve waardering van het bezit van goederen en talenten, en leidt onvermijdelijk tot collectieve dwang. Herverdeling is daarom een vorm van gelegitimeerde diefstal of dwangarbeid. Liefdadigheid (‘het genot van het schenken’) is de enig aanvaardbare, want vrijwillige vorm van solidariteit. Frissen toont zich een enthousiast verdediger van het particuliere eigendom en het *laissez faire*, inclusief parasitaire en amorele uitwassen ervan zoals de recente miljoeneninkomens en het zwerfkapitalisme van de *hedge funds*. Geldzucht is voor deze moderne roofriders de belangrijkste prikkel, zo geeft hij toe. Maar sinds Mandeville weten we dat private ondeugden publieke waarden kunnen zijn: hebzucht genereert voorspoed (2007: 266).

Frissen vergeet dat sociale rechtvaardigheid niet hetzelfde is als gelijkheid. Verheffing en herverdeling scheppen eerder een precair even-

wicht tussen gelijkheid en ongelijkheid. In zijn absolutisme maakt hij geen enkel verschil meer tussen de verschillen, en vervalt op zijn beurt in een verwoestend gelijkheidsdenken. Dat herverdelingsmaatregelen aansturen op matiging aan de bovenkant en verheffing van de onderkant wil niet zeggen dat zij middelmatigheid tot stand willen brengen. Dat achterstanden 'nu eenmaal inherent zijn aan elk systeem' is geen reden om mensen in het hier en nu geen gelijke kansen te geven om hun talenten te ontwikkelen. Frissen stelt zonder enig bewijs dat de sociale stratificatie in alle westerse samenlevingen vrij nauwkeurig de schaarste van talent weerspiegelt, en dat omgevingsfactoren steeds minder belangrijk worden. Het gelijkheidsstreven ketst volgens hem dan ook af op het harde biologische en maatschappelijke gegeven van de ongelijkheid van talent en inzet. Maar het debat rond *The Bell Curve* en het onderzoek van Esping-Andersen hebben laten zien dat economische en culturele achterstanden wel degelijk nauw samenhangen en elkaar versterken, en dat de ontwikkeling van talenten en onderwijs-succes (en dus van arbeidsmarkt-, inkomens- en statuskansen) sterk afhankelijk blijft van overgeërfde sociale en culturele omgevingsfactoren.

Tegenover deze rapsodie van het verschil kan de sociale meritocratie beter worden beschreven als een trapsgewijze progressie van emancipatiekansen, waarbij gelijke kansen en solidariteit aan de basis geleidelijk plaatsmaken voor vrije keuzen en differentiatie op hogere ambitieniveaus (De Beer e.a. 2006; Waslander 2006). Verschillen in economische en culturele positie (of kapitaal) moeten aan het begin van de klim zoveel mogelijk worden gecompenseerd, zodat verschillen in talent en inspanning verderop in de klim zoveel mogelijk kunnen worden uitgebuit. Van beneden naar boven wordt in dit model steeds meer ruimte gemaakt voor heterogeniteit, selectie, excellentie en elitevorming. Terwijl differentiatie en selectie aan de onderkant en in de beginfase zoveel mogelijk worden tegengegaan, moeten zij aan de bovenkant juist worden bevorderd. Aan de basis gaat het vooral om de zorg voor de zwakkeren, voor mensen (vooral kinderen) met achterstanden die onvoldoende kunnen meekomen en een zetje nodig hebben. Verzorging, verzekering en voorziening in elementaire levensbehoeften zijn hier de heersende verdelingsprincipes. Dit sociale pakket legt een solide basis voor verdere differentiatie en flexibiliteit in de hoger gelegen streken van het maatschappelijk gebergte. Terwijl de valleien worden gedomineerd door principes van risicodeling, risicospreiding en

sociale zekerheid, wordt het nemen van risico's en het opzoeken van onzekerheden juist aangemoedigd naarmate men de top dichter naderd.

Een voorbeeld van die trapsgewijze progressie van gelijkheid naar verschil is het recente voorstel van de WRR om de 'verheffingsfunctie' van de verzorgingsstaat nieuw leven in te blazen. Vroegschoolse educatie en kinderopvang zijn nodig als collectieve basisvoorzieningen om achterstanden vroegtijdig te signaleren en de reproductie van ongelijkheden zoveel mogelijk tegen te gaan. Het probleem van de te vroege sortering en segregatie, waardoor leerachterstanden in het basisschooltraject bijna onveranderd worden doorgegeven, doet zich in mindere mate voor bij de overgang van basisschool naar voortgezet onderwijs, waar de Cito-toets verdeelt en heerst. Hogerop in het onderwijsstelsel kan echter meer nadruk worden gelegd op verschil in talent en excellentie. Zo moet de differentiatie in het hbo en op de universiteit worden versterkt, de 'zesjescultuur' worden tegengegaan, en moet de masterfase toptalenten aantrekken en hoge eisen stellen aan inzet en kwaliteit. Kinderen worden aan de ingang van het onderwijsgebouw zoveel mogelijk 'gelijkgemaakt', zodat ze hun ongelijke talenten in vervolgotrajecten maximaal kunnen ontplooiën. Onderweg worden herkansingen geboden aan uitvallers en laatbloeiërs, zoals veel achterstandskinderen uit analfabete milieus, die meer tijd en begeleiding nodig hebben voor hun culturele vorming. In plaats van een hardvochtige meritocratie à la Frissen, die alle verschillen in uitkomsten zonder meer als verdiend accepteert, gaat deze 'zachtmoedige' meritocratie uit van het bestaan van onverdiende menselijke beperkingen en ongelijke kansen, en van de rechtvaardige noodzaak om deze zoveel mogelijk te corrigeren (WRR 2006).

Het nieuwe prijzen

Zoals we eerder zagen, leveren de intellectuele, artistieke of sportieve concurrentie een model dat voorbij de bezitsconcurrentie reikt omdat onderscheidingen daarin zwaarder wegen dan beloningen en het 'willen winnen' belangrijker is dan materieel winstbejag. Dit model van 'socialistische concurrentie' veronderstelt een meer collectivistische eigendomsstructuur, waarin niet zozeer wordt gestreden om geld (salaries, bonussen, budgetten, subsidies) als wel om het prestige van

personen, groepen en instituten. Het geld volgt de eer in plaats van andersom. Zowel de communistische regimes als het Duitse nationaal-socialisme hanteerden allerlei symbolische onderscheidingen en prestigie-rituelen om de wedijver in een gecollectiviseerde economie zonder grote inkomensverschillen vorm te geven. Het in hoofdstuk 4 aangehaalde onderzoek van Frey toonde aan dat de eer-economie en de monetaire economie zich in dit opzicht omgekeerd evenredig tot elkaar verhouden. Om het verdringingseffect van de geldprikkel te bestrijden en de eerprikkel zuiver te laten werken, moet men zich in publieke sectoren zoals de zorg en het onderwijs daarom verzetten tegen ingrijpende vormen van privatisering, vermarkting en commercialisering. Als men de ziekenhuizen en de scholen onderling laat concurreren om budgetten en salarissen, introduceert men een vorm van financiële concurrentie die afbreuk doet aan de gezonde professionele wedijver. Als universitaire medewerkers harder moeten gaan concurreren om onderzoekssubsidies en hun reputatie daarvan sterker afhankelijk wordt gemaakt, wordt de 'zuivere' intellectuele concurrentie tussen hen aangetast en afgebogen naar oneigenlijke motieven.

Dat wil niet zeggen dat de logica van de eer-economie zonder problemen is en geen perverse effecten kent. Het nieuwe 'prijsmechanisme' is geen panacee. Er bestaat nu eenmaal geen perfecte inrichting der dingen. De strijd om de *glittering prizes* van de cultuur en de eigen naam en faam is vaak niet minder intens dan die om het grote geld. Denk aan het motto van de dichter Rimbaud: 'In het geestelijk gevecht gaat het er even hard aan toe als in de strijd tussen de mensen.' Ik signaleerde al dat de economie van de eer de vorming van *winner-take-all*-markten begunstigt, maar ook dat zij een democratische inslag heeft door frequente herkansingen te bieden en door titels en onderscheidingen onoverdraagbaar te maken. Het is waar dat er maar één kan winnen, maar een ander heeft het jaar daarop opnieuw kans op de hoofdprijs. Is de markt van de eer in werelden als die van de entertainment en de sport dan noodzakelijkerwijze een *winner-take-all*-markt? De winnaars kunnen in elk geval niet 'alles pakken' zodra de eer en het geld van elkaar worden losgeweekt en de gelijkheid van kansen (en van herkansingen) op een democratische manier wordt gegarandeerd. Maar de statusstrijd behoudt in veel gevallen een nulsom-karakter, met als gevolg dat minieme kwaliteitsverschillen worden uitgedrukt in maximale afstanden tussen winnaars en verliezers. Dergelijke intense vormen van competitie kunnen gepaard gaan met een aanzienlijke ver-

spilling van talent, omdat te veel kandidaten meedoen die hun winstkansen overschatten, en allerlei onproductieve investeringen doen in bijvoorbeeld doping, *spin*, reclame of de onderwijswedloop (Frank & Cook 1995).

Het 'nieuwe prijzen' heeft dus twee gezichten, en moet niet worden geïdealiseerd, ook al is het in staat om het 'oude' monetaire prijsmechanisme in zekere mate te verdringen. Die dubbelzinnigheid is beter zichtbaar geworden omdat de prestige-economie gedurende de afgelopen halve eeuw een enorme groei heeft doorgemaakt. De proliferatie van culturele prijzen is groter dan de groei van de culturele economie als geheel, die op zijn beurt weer sneller groeit in omvang en opbrengst dan meer traditionele economische sectoren (Brennan & Pettit 2004; English 2005). Kenmerkend voor deze nieuwe prijzenmarkt is het gespreide karakter ervan, dat het pluralistische en debatgevoelige karakter van verdienste beter weerspiegelt dan de uniforme en kwantitatieve maatstaf van het geld. Het 'prijs-pluralisme' omvat veel meer dan officiële staatsprijzen, en strekt zich inmiddels uit tot een veelsoortig palet van instituties, associaties, jury's en comités. Eretekens en onderscheidingen zijn bovendien controversiëler dan geldprijzen, zoals wordt geïllustreerd door allerlei nep- en anti-prijzen die zich kritisch verhouden tot de officiële. Bekende weigeraars zijn Sartre, die de Nobelprijs afwees, en Buñuel, die zijn Oscar niet in ontvangst wilde nemen. Na de weigering van minister Brinkman om hem de PC Hooftprijs toe te kennen, zei Hugo Brandt Corstius dat hij het *niet* krijgen van deze prijs een grotere eer vond dan het *wél* krijgen ervan. Dichter Rutger Kopland weigerde in 2005 een lintje, want 'dichten is geen maatschappelijke activiteit. Mensen kunnen het waarderen, maar er zijn voldoende prijzen om dichters te eren. En ik doe het niet voor niets. Aan die gedichten verdien ik heel redelijk' (*NRC Handelsblad* 28.4.05).

De nieuwe economie van de eer is sterk verbonden met de televisiecultuur en de commerciële sterrenindustrie. Competitie doet het altijd goed op tv. Het prijzencircus is een centraal onderdeel van de vermaaks- en celebrity-industrie. Talentenshows als *Idols of Big Brother*, spelshows als *Prijzenslag of Deal or No Deal* en een menselijke dieren-tuin als *De Gouden Kooi* maken de concurrentie tot een massaspektakel waarin het geld opnieuw de centrale rol speelt. De Oscar-uitreikingen zijn vooral een gelegenheid tot zelffelicitering van de sterren, hun producenten en Hollywood als geheel. Sommige prijzen, zoals de jaarlijkse

MTV-Awards, lijken alleen maar te zijn ingesteld om celebrity's te lokken en goedkope tv-specials te kunnen maken. De lijstjescultuur bloeit als nooit tevoren en zorgt voor een vrijwel onstuitbare 'toptienisering' van de samenleving (zie RTL's *De 10 Grootste Schandalen van het Jaar*, *De 10 Meest Spectaculaire Scheidingen van de Eeuw* et cetera). Ook literaire en artistieke prijzen buigen tegenwoordig voor de wetten van de commerciële spektakelcultuur. De huidige hausse aan kunstprijzen kan bijvoorbeeld worden verklaard doordat zij de glorie vermeerderen van de stad, de krant, het museum of het bedrijf die de prijs uitloven; en het prestige ervan varieert wel degelijk met de hoogte van het geldbedrag. Literaire prijzen maken boeken tot bestsellers die de auteurs en hun uitgevers jarenlange riant inkomsten kunnen bezorgen. Deskundige jury's die een betrouwbaar oordeel moeten vellen over literaire of artistieke merites laten zich in sommige gevallen leiden door sponsorbelangen.

De jaarlijkse ranglijsten van de meest vermogenden en meest verdienenden, zoals die van *Forbes* en *Quote*, laten zien dat de malle-molen van prestige gemakkelijk in de omgekeerde richting draait: de verering van het geld leidt dan tot een verdere vercommercialisering van de eer. Maar men kan dit ook opvatten als een hernieuwde aansporing om de perverse koppeling tussen eer en geld ook in deze wereld zoveel mogelijk ongedaan te maken. Wedstrijden, lijstjes van de besten en toptieners zullen altijd aantrekkelijk blijven, zowel om aan mee te doen als om naar te kijken, en er is op zich niets mis met de wedstrijdmentaliteit of de wil om anderen in iets te overtreffen. Het aangaan van risico's, stress en het presteren onder druk (denk aan harde deadlines) zijn onmisbare prikkels voor innovatie, creativiteit en kwaliteit. Het is dan ook onjuist om te concluderen dat concurrentie, onderlinge vergelijking en prestatiemeting per definitie het sociale vertrouwen aantasten en de solidariteit bedreigen (Swierstra & Tonkens 2007). Als prestatietingen kwalitatiever en diverser worden opgezet, en geen perverse prikkels voortbrengen vanwege administratieve overlast of budgettaire 'afrekeningen', leveren zij juist een draagvlak voor de onderlinge solidariteit, omdat zij de kansverdeling, de maatstaven van kwaliteit en de verhouding tussen prestaties en beloningen aanschouwelijker maken.

Een interessant voorbeeld van die positieve ('socialistische') reputatieconcurrentie is het voorstel van Rutger Claassen om het programma-aanbod van de publieke omroep te organiseren via een openbare competitie. Net als freelance-journalisten concurreren om opdrachten

van de krant of wetenschappers concurreren om nwo-fondsen, zouden programmamakers moeten concurreren om publieke zendtijd. Niet de populistische logica van de markt (de kijkcijfers) of de elitaire logica van de bureaucraat (de beslissing van de netmanager), maar de meritocratische logica van het talent zou dan de allocatie van het publieke budget bepalen. Programma's zouden voor drie of vijf jaar kunnen worden aanbesteed. De jurering zou in handen zijn van een drieluik van *stakeholders*: collega-programmamakers, experts (tv-critici) en het publiek, dat via de nu al bestaande waarderingscijfers mee kan stemmen. Deze gespreide verkiezing van 'de besten' stimuleert een breed debat over wat nu eigenlijk goede tv en radio is, met voldoende aandacht voor verschillende genres en kwaliteitsnormen: wat is het beste actualiteitenprogramma, wat de beste documentaire, wat het beste jongerenprogramma? De spreiding is dezelfde als die bij de jaarlijkse verkiezingen van 'politicus van het jaar'. Ook deze zijn immers in drievoud, met drie soorten jury's: collega-politici verzorgen de *peer review*, parlementaire journalisten staan in voor de *expert opinion*, en het publiek vertegenwoordigt de *public opinion* (Claassen 2006).

Het theater van lof en blaam

Overheid en bedrijfsleven maken steeds intensiever gebruik van de nieuwe sturingsmogelijkheden van de eer-economie, onder andere via praktijken van *naming and shaming* ('noemen, roemen en verdoemen'). Zo stelde de PvdA in 2005 voor om wit- en zwartboeken aan te leggen om bedrijven te prikkelen tot een effectief antidiscriminatie- en gelijkheidskansenbeleid. Het nemen van maatschappelijke verantwoordelijkheid zou een 'erezaak' moeten zijn. Een top tien van goede voorbeelden, zoals de baangaranties van Connexxion of de inburgeringscursussen van TPG Post, zou kunnen worden gekoppeld aan een financiële prikkel zoals de vrijstelling van AOW-premies. Het PvdA-verkiezingsprogramma van 2006 wilde in het verlengde hiervan het diversiteitsbeleid laten opnemen in de jaarverslagen en voorbeeldige bedrijven met naam en toenaam bekend maken, net als bedrijven die veroordeeld waren wegens discriminatie. Een vergelijkbare suggestie kwam van de WRR: vakbonden en andere middenveldorganisaties zouden via internet een effectief systeem van *naming and shaming* kunnen opzetten dat vrouwvriendelijke bedrijven zou prijzen en vrouwonvriendelijke bedrijven zou

berispen (WRR 2006: 215-16). De SP wilde een zwarte lijst aanleggen van wegenbouwers die illegale prijsafspraken hadden gemaakt. Maar de partij kreeg kritiek van de toenmalige regeringspartijen CDA en VVD, die onnodige reputatieschade vreesden voor bedrijven in de sector.

In het huidige mediakapitalisme beseffen bedrijven, instellingen en beroepsgroepen steeds meer dat een deel van hun kapitaal steekt in hun reputatie, en dat reputatiemanagement onmisbaar is voor hun marktpositie en economisch succes. Veel ondernemingen proberen zich daarom in positieve zin te onderscheiden door doelstellingen van maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) op te nemen in hun beleid. Banken profileren zich tegenwoordig met 'klimaathypotheken' en 'groene' creditcards; vliegtuigbouwer Boeing pronkt zelfs met een 'groen' vliegtuig als de nieuwe 787. Het glanzende duurzaamheidsverslag van supermarktketen Laurus erkent dat MVO reputatiewinst oplevert in termen van *branding* en klantentrouw, en dat men door duurzaamheid te omarmen de concurrentie voor kan blijven. Ook AkzoNobel promoot het MVO niet zozeer uit idealisme maar vanwege financiële motieven. Door Akzo op de kaart te zetten als milieuvriendelijk bedrijf, hoopt bestuursvoorzitter Hans Wijers een distinctievoordeel te behalen op concurrenten als ICI, Dow, Degussa of BASF. Het bedrijf prijkt inmiddels op de eerste plaats van de mondiale Dow Jones Sustainability Index, dat 90 grote chemiebedrijven op duurzaamheid rangschikt. Die hoge score levert weliswaar geen onmiddellijk voordeel op, zo schat Wijers in; maar omgekeerd hangt aan reputatieschade een duidelijk prijskaartje: er gaat bijvoorbeeld heel veel managementtijd in zitten (*de Volkskrant* 30.9.06 en 7.9.07).

Zo ontstaat een nieuwe collectieve, mediagestuurde cultuur van trots en schaamte: een theater van publieke lof en blaam. Ook in de publieke sector woedt de reputatieconcurrentie via *benchmarking*, visitatiecommissies, keurmerken en allerlei ranglijsten. De *Trouw*-ranglijst van goede en slechte scholen in het voortgezet onderwijs zorgt elk jaar voor de nodige ophef. Maar ook de Onderwijsinspectie zelf doet aan *naming and shaming*, door een lijst van langdurig slecht presterende scholen op haar website te zetten. De Inspectie voor de Volksgezondheid publiceert sinds kort een zwarte lijst van slecht presterende zorginstellingen, inclusief naam en locatie. Ook advocaten die de beroepsregels overtraden, zouden volgens een plan van de vorige regering met naam en toenaam moeten worden genoemd, zodat het grote publiek kon zien wie er 'fout' waren; alle kantoren zouden onder druk hiervan bin-

nen twee jaar hun prestaties inzichtelijk moeten maken (*de Volkskrant* 14.10.06). 'Wietkwekers in Limburg aan de digitale schandpaal genaagd,' luidde de krantenkop toen de namen van overtreders op internet verschenen. Natuurlijk bestaat hier het risico van een heksenjacht. Het Kamerlid Van Roon (PvV) pleitte onlangs voor een 'elektronische schandpaal' voor veroordeelde pedofielen en andere plegers van ernstige misdrijven, zoals die al bestaan in de Angelsaksische landen. De vs laten zien waar dit toe kan leiden. De Megan-wet van 1997 veroorzaakt daar het tragische verschijnsel van 'Megan's flight': *sex offenders* die door hun omgeving worden achtervolgd, vernederd en weggepest.

Maar zoals eerder vastgesteld, heeft de nieuwe economie van de eer en schande ook positieve effecten. De 'getroffen' scholen en zorginstellingen zorgen er in elk geval voor om zo snel mogelijk van de lijst te komen, en vinden in veel gevallen de transparantie 'alleen maar goed' (zoals zorgverlener Vivre braaf liet weten). Ook in persoonlijke gevallen van eerverlies is de sanctiemacht van de publiciteit aanzienlijk. De affaires rond Enron en Worldcom lieten zien dat Angelsaksische topmanagers minstens even bang zijn voor de aantasting van hun reputatie als voor gevangenisstraffen en geldboetes. Ex-Ahold-topman Van der Hoeven vatte de aantasting van zijn goede naam en faam veel ernstiger op dan de (inderdaad minieme) financiële sanctie die hij kreeg opgelegd. Volgens sommige media 'takelde' het imago van ABN Amro-topman Rijkman Groenink 'af' en bleef er van zijn goede naam weinig over, omdat hij weinig 'koersvast' was geweest en door de verkoop van zijn bank ongeveer 20 miljoen euro rijker zou worden. De recente val van Wereldbank-president Wolfowitz levert een dramatischer illustratie van de impact van de reputatie-economie. Als voorwaarde voor zijn vrijwillige aftocht wilde hij per se dat zijn naam zou worden gezuiverd. Terwijl de commissie-Wijffels had vastgesteld dat hij de reputatie van de Wereldbank had beschadigd en gebrekkig leiderschap had getoond, liet Wolfowitz zelf in drievoud optekenen dat hij 'ethisch juist' en 'te goeder trouw' had gehandeld, en dat hem dus geen blaam trof. Dit symbolische kapitaal was hem blijkbaar vele malen meer waard dan het jaarsalaris van \$ 375.000 dat hij mee naar huis kreeg.

Het is een bewijs te meer dat de economie van de eer effectief kan worden ingezet als sturingsmechanisme en als beloningsprikkel naast traditionele prikkels van materiële aard. Ik heb eerder gesuggereerd dat de nieuwe openbaarheid rond de topbeloningen, die de opwaartse druk in eerste instantie alleen maar lijkt te hebben versterkt, niettemin

een zeker optimisme rechtvaardigt, omdat diezelfde openbaarheid, mits democratisch verdiept, die ontwikkeling kan stoppen en van richting doen veranderen. Het onbehagen over de jaarlijkse salarisverhogingen vertaalt zich steeds meer in maatschappelijke druk, en bedrijven en andere instellingen zullen zich op den duur niet aan de macht van de publieke opinie en die van de democratische politiek kunnen onttrekken. Weliswaar heeft het voornemen van politici zoals Balkenende om topverdieners te noemen en verdoemen tot nu toe weinig resultaat gehad; maar dat is vooral vanwege hun onvermogen of onwil om hun woorden in daden om te zetten en hun verontwaardiging ook wettelijk te bekrachtigen. Het afkondigen van de JP-norm voor de publieke en semi-publieke sector is een hoopvol begin. Hier en daar ziet men ook tekenen dat managers onder druk van de maatschappelijke kritiek afzien van (een deel van) hun bonussen. Maar het lijkt erop dat de ‘mimetische hebzucht’ niet door de economische elite zelf kan worden gestopt (Heemskerk 2007), en dat wettelijke maatregelen nodig zijn om de snelgroeïende kloof tussen prestaties en beloningen te dichten.

Is voor managers misschien dezelfde democratische kwaliteitsbeoordeling mogelijk die Claassen voorstelt voor tv- en radiomakers (en die reeds bestaat voor politici), via het drieluik van de *peer review*, de *expert review* en de *public review*? In veler ogen is de kloof tussen prestaties en beloningen in elk geval zó groot geworden dat zij ‘niet meer valt uit te leggen’; alleen hebzuchtige cynici kunnen nog doen alsof er niets aan de hand is. Er groeit een breed draagvlak om de beloningen in overheid en bedrijfsleven meritocratischer te maken. De meeste topverdieners beseffen dat het in feite draait om de onderlinge pikorde, de statushiërarchie, en dat het geld daar alleen het symbool van is. Zij worden zich sterker bewust van persoonlijke afbreukrisico’s en de risico’s van reputatieschade voor hun bedrijf als zij zich van jaar tot jaar schaamteloos blijven verrijken. Matiging van beloningen is net zo goed een onderdeel van maatschappelijk verantwoord ondernemen als andere vormen van duurzaamheid en milieuvriendelijkheid. Waarom zou er geen reputatiewinst en concurrentievoordeel te halen zijn uit het feit dat een bedrijf weigert in de salariscarrousel mee te draaien, omdat zijn managers er een eer in stellen om het voor minder geld te doen?

Kansengelijkheid en herverdeling

Of we het beestje nu een ‘sociale’, ‘zachtmoedige’, ‘ontspannen’ of ‘gematigde’ meritocratie noemen, het gaat steeds om de vraag hoe we meritocratie en egalitarisme met elkaar kunnen verzoenen, dus hoe we een nieuw evenwicht kunnen vinden tussen diversiteit en gelijkheid. ‘Het avontuur van de moraal,’ zo schrijft Sloterdijk, ‘voltrekt zich door het parallellogram van egalitaire en elitaire krachten’ (2006: 355). De gelijkheid die nodig is voor sociale bescherming en collectieve zekerheid, en de vrijheid die nodig is voor individualisme en cultureel verschil zijn niet elkaars tegenpolen, maar kunnen tegelijkertijd en in onderlinge samenhang worden vergroot en verdiept. Gelijkheid is een voorwaarde voor vrijheid, omdat vrijheden zoals die van onderwijs, beroepskeuze, levensbeschouwing, debat en meningsuiting niet kunnen worden gerealiseerd zonder een rechtvaardiger verdeling van materiële en culturele hulpbronnen (Kalma 2005). Werkelijke kansengelijkheid en ‘vrijheid voor allen’ zijn moeilijk te realiseren wanneer er grote verschillen blijven bestaan tussen arm en rijk, zowel in economisch als in cultureel opzicht. Om zoveel mogelijk mensen gelijke kansen te geven hun levensplannen te realiseren, en op die manier de positieve individualisering binnen ieders bereik te brengen, zijn allerlei collectieve arrangementen nodig: ‘socialisme ter wille van het individualisme’. Vervolgens is het aan de individuen zelf om hun eigen verantwoordelijkheid te nemen en die kansen ook daadwerkelijk te grijpen.

Deze verzoening van meritocratie en gelijkheid is ook kenmerkend voor het ‘nieuwe egalitarisme’ van Derde Weg-denkers als Giddens en Diamond. Dat markten en concurrentie nodig en productief zijn betekent volgens hen niet dat we alle uitkomsten ervan zonder meer moeten accepteren. De meritocratie heeft een vloer van sociale bescherming nodig. Het scheppen van kansen aan de onderkant moet worden gekoppeld aan het terugdringen van ongelijke uitkomsten aan de bovenkant. Economisch succes is niet per definitie het product van uitbuiting, maar dat wil niet zeggen dat men alle verplichtingen jegens de minder fortuinlijken kan afzweren. De herverdeling van inkomens en vermogens is van belang omdat ongebreidelde marktongelijkheden een bedreiging vormen voor de sociale solidariteit en voor het zelfrespect van de economische verliezers. Giddens en Diamond betreuren het dan ook dat New Labour zich heeft beperkt tot het opkrikken van de inkomensvloer en de rijken min of meer buiten schot heeft gelaten. De

armoede, niet de rijkdom was volgens New Labour het probleem, en economisch succes moest worden gevierd in plaats van afgestraft. Terwijl zij redelijk succesvol is geweest in de bestrijding van armoede, is de Labour-regering daarom nog ver verwijderd van een echte vermindering van de ongelijkheid van kansen (Giddens 2002; Giddens & Diamond 2005).

Kansengelijkheid veronderstelt herverdeling. We zagen eerder dat landen met een meer egalitaire verdelingsstructuur, zoals de Scandinavische landen en Nederland, worden gekenmerkt door een grotere kansengelijkheid en een grotere sociale mobiliteit, omdat de sociale overerving er minder sterk is dan in niet-egalitaire landen zoals de vs en Engeland. Een werkelijk sociale meritocratie kan daarom niet zonder een Uylianse 'spreiding van kennis, inkomen en macht'. Startkansen en uitkomsten zijn immers niet goed van elkaar te scheiden: gelijkheid van kansen is een illusie als men niet streeft naar een zekere gelijkheid in resultaat (Miliband 2005; De Beer e.a. 2006; Esping-Andersen 2007). Daarom moet de smalle opvatting van startkansen-gelijkheid worden vervangen door de bredere opvatting van gelijkheid van levenskansen, die betrekking hebben op de gehele levensloop, inclusief doorstartmogelijkheden, herkansingen en mogelijkheden om werk, zorg, studie en vrije tijd in verschillende levensfasen flexibel te verbinden. Een voorbeeld is het levenslang leren als standaard, waarbij leren en studeren niet langer worden geconcentreerd in de vroegste levensfase, leren niet langer wordt beschouwd als een vorm van niet-werken, en scholing dus niet langer geldt als een vorm van uitstel van of voorbereiding op het eigenlijke (werkende) bestaan.

Een radicale doordenking van de kansengelijkheid houdt in dat de startlijn steeds verder naar voren moet worden geschoven: van het betreden van de markt naar het betreden van de school naar het betreden van deze wereld bij de geboorte. Dit maakt de meritocratische cirkel rond, want we zijn weer terug bij de oude socialistische kritiek op instituties als het particuliere eigendom, het erfrecht en het gezin. Het kernpunt is de ongelijke verdeling van economisch en cultureel kapitaal als gevolg van de rechtstreekse erfelijke overdracht tussen de generaties, die bepalend is voor de ontwikkelingskansen, schoolprestaties en verdere verdiensten van het individu. De sociale meritocratie moet dit probleem van de sociale erfelijkheid recht in de ogen zien. De Deense socioloog Esping-Andersen biedt het meest inspirerende inzicht in dit hardnekkige probleem. Dat de sociale mobiliteit in de ontwikkelde

landen gedurende de laatste halve eeuw min of meer gelijk is gebleven, ondanks ingrijpende onderwijsvormingen en pogingen tot inkomensherverdeling, ligt volgens hem vooral aan de onderschatting van deze sociale erfelijkheidsfactoren. Ongelijkheden ontstaan voor het grootste deel in de eerste levensjaren, wanneer kinderen opgroeien in het gezin en voornamelijk contact hebben met hun ouders. Cruciale cognitieve, emotionele en communicatieve vaardigheden worden in deze periode (wel of niet) aangeleerd, en deze voorsprongen of achterstanden worden meegenomen naar de schoolbanken (Esping-Andersen 2006).

Gezinsinvloeden als deze blijken belangrijker te zijn dan andere omgevingsfactoren. De eerste bepalende factor is geld, dus de materiële mogelijkheden van ouders om in hun kinderen te investeren, bijvoorbeeld in de vorm van speelgoed, muziek- en sportlessen, vakanties of privéonderwijs. Hoe ongelijker de inkomensverdeling van de ouders, des te ongelijker is ook de ontwikkeling van hun kinderen. In de vs en Engeland wordt ongeveer de helft van de inkomensongelijkheid overgeheveld van ouders naar kinderen; in een meer egalitair land als Denemarken is dat minder dan eenderde. Een tweede bepalende factor is het cultureel kapitaal en de leercultuur van het gezin (dus ook de hoeveelheid kwaliteitstijd die in kinderen wordt gestoken), die nog belangrijker zijn dan de hoogte van het gezinsinkomen. Opvallend is dat in de noordelijke landen ook op dit punt de sociale overerving afneemt, met name als gevolg van de al enige decennia bestaande algemeen toegankelijke en hoogwaardige kinderopvang. Het leeftijdscohort van Deense kinderen dat is geboren in de jaren zeventig heeft al vier keer zoveel kansen als hun Amerikaanse leeftijdgenoten om het hoger onderwijs te bereiken. Hun kansen zijn verdubbeld vergeleken met de groep die geboren werd in de jaren zestig. De kans dat kinderen met een niet-bevoorrechte achtergrond hoger onderwijs bereiken is eveneens verdubbeld. Vergeleken daarmee is de invloed van het ouderlijk cultureel kapitaal in Nederland nog steeds ongeveer de helft groter dan in Denemarken. Ook de invloed van de sociaaleconomische status, die in Nederland al relatief laag is, is in Denemarken en Finland nog lager. De noordelijke landen lijken daarmee de gordiaanse knoop van de sociale erfelijkheid succesvol te hebben ontward (Esping-Andersen 2007).

Vaak wordt de nadruk gelegd op het onderwijsstelsel als unieke 'verheffingsmachine', maar dat houdt een onterechte verwaarlozing in van andere verdeelsleutels zoals met name de verdeling tussen rijk en arm.

Ik kan dan ook niet instemmen met de conclusie van de WRR dat deze tegenstelling inmiddels veel van haar scherpte heeft verloren, en dat men zich beter kan richten op nieuwe tegenstellingen zoals die tussen hoog- en laagopgeleiden, tussen de generaties en tussen etnische groepen. Dat de verzorgingsstaat een herverdelingsproject zou zijn vindt de WRR een 'misplaatst idee'. Zolang de verliezers de winnaars hun winst niet misgunnen, zou er sprake zijn van legitieme ongelijkheden. Veel beleidsmakers en politici lijken de bestaande inkomensverschillen te accepteren, maar dit geldt in afnemende mate voor de Nederlandse bevolking, waarbij vooral laagopgeleiden de verschillen te groot vinden en hoger opgeleiden veel minder. De hoogopgeleide WRR lijkt die laatste opvatting te delen. Het 'probleem' van de topinkomens wordt tussen aanhalingstekens gezet, omdat de schaal ervan relatief beperkt is, de salarissen nog altijd lager zijn dan in de Angelsaksische landen, en de vorming van topinkomens primair een zaak is van marktpartijen. Nederland slaagt er volgens de WRR redelijk in om groeiende ongelijkheden in de primaire inkomensverdeling via belasting- en premieheffing te neutraliseren, 'en dat zonder al te veel verzet van de meest verdienenden' (WRR 2006: 37, 161-2, 223-27).

Esping-Andersen dringt er daarentegen op aan om de groeiende inkomensongelijkheid beter te beheersen, omdat erfelijk doorgegeven verschillen tussen arm en rijk wel degelijk van invloed zijn op de verdeling van andere levenskansen. Tegelijkertijd adopteert de WRR veel van zijn inzichten en aanbevelingen, zoals het idee dat de werkelijke startlijn van levenskansen te vinden is in het gezinsmilieu, en dat er bij het betreden van de basisschool dus allang in economisch-culturele zin is voorgesorteerd. Omdat de voornaamste 'verheffingstekorten' voorkomen in het voorschoolse traject en het basisonderwijs, is er behoefte aan een universeel toegankelijk en hoogwaardig systeem van vroegschoolse educatie dat de kinderopvang en de peuterspeelzalen integreert, bijvoorbeeld in brede scholen met sluitende dagarrangementen (zie ook Karsten & Meijnen 2005 over de 'basisschool nieuwe stijl'). De onderwijsselectie zou zo lang mogelijk moeten worden uitgesteld, bijvoorbeeld van 12 jaar (de leeftijd van de Cito-toets) naar 16-17 jaar (de overgang van voortgezet naar hoger onderwijs). De WRR onderschrijft ook de kern van Esping-Andersens kritiek op het 'familialisme'. Opvoeding, scholing en verzorging van nieuwe generaties zijn niet de exclusieve verantwoordelijkheid van de ouders. Met het aanbieden van opvoedingsondersteuning en voorschoolse educatie als universele

standaardvoorzieningen wordt erkend dat deze mede een publieke verantwoordelijkheid zijn. Gezinsbeleid en onderwijsbeleid moeten dan ook worden gekoppeld, zodat de opleidingsimpuls een 'partnerschap' wordt tussen ouders en publiek beleid (Esping-Andersen 2007; WRR 2006: 211-12).

Deze 'herverdeling ten gunste van kinderen' kan worden gezien als een unieke manier om de klassieke verzoening van individualisme en socialisme en van vrijheid en gelijkheid gestalte te geven. Het gaat immers om een gedeeltelijke collectivisering van de voorschoolse opvoeding en de kinderverzorging, die als doel heeft de individuele ontwikkelingskansen van kinderen, vooral die uit achterstandsgroepen, zo groot mogelijk te maken. Kinderen worden daardoor eerder 'gesocialiseerd' (zie ook Pen 1974: 405). Tegelijkertijd is die socialisatie dienstbaar aan de positieve individualisering van hun ouders, omdat zij via ouderschapsverlof en gesubsidieerde crèches betere mogelijkheden krijgen om opvoeding, zorgtaken en carrière te combineren. Deze flexibilisering van de levensloop biedt een grotere gelijkheid van levenskansen aan zowel vaders als moeders, en stimuleert zowel de emancipatie van mannen uit het keurslijf van het betaalde buitenwerk als die van vrouwen uit het keurslijf van het onbetaalde thuiswerk. Esping-Andersen hoopt dan ook dat deze verzoening tussen ouderschap en loopbaan leidt tot een 'feminisering van de mannelijke levensloop'. Door verlofregelingen en meer kansen op deeltijdwerk is een eerlijker verdeling mogelijk van inkomen en (vrije) tijd over de levensloop, en dus van de mogelijkheid om de spitsuren van het leven te onthaasten. De kansengelijkheid wordt op die manier onmiddellijk gekoppeld aan een nieuwe tijdspolitiek. Bovendien zijn er aanzienlijke werkgelegenheidseffecten te verwachten van de externalisering van zorgfuncties, die een impuls geven aan de zorgeconomie en de persoonlijke dienstverlening. Maar dat vereist dus een zekere 'de-familialisering' van de opvoeding en andere zorgtaken (Esping-Andersen 2006).

De meritocratie en het gezin hebben altijd op gespannen voet met elkaar gestaan. De individualiserende strekking van de meritocratie lijkt haaks te staan op het respect voor de meest kernachtige en hechte menselijke gemeenschapsvorm. Dat was al het geval bij Plato, in wiens ideale staat talentvolle kinderen zo snel mogelijk na de geboorte uit hun families werden gelicht om een staatsopvoeding te krijgen, en de elite van de Wachters een volstrekt communistisch leven leidde. Ook in

Youngs toekomstvisie is het gezin het voornaamste doorgeefluik van het 'casino' van de sociale erfelijkheid. Om precies dezelfde reden vindt Theodore Dalrymple de meritocratische kansengelijkheid een onhaalbare kaart, want 'als je werkelijk gelijke kansen wilt creëren, moet je de band tussen ouders en kinderen doorbreken' (*de Volkskrant* 15.10.05). Dat laatste is een typische overdrijving. Als men het gezin niet wil afschaffen, maar juist wil verzoenen met het individualisme en de meritocratie, zal er altijd een zekere ongelijkheid van overdrachten blijven bestaan. Maar hoe ver mag de 'parental partiality' strekken? Voor veel ouders is het een krachtig arbeidsmotief om hun kinderen het beste te kunnen nalaten. Maar wat is in dit geval het beste? Zijn dat economische of culturele vermogens? Moeten we financiële overdrachten beperken en culturele voorsprongen toelaten? We hebben een nieuwe theorie van het gezin nodig die ons vertelt wat ouders wel en niet rechtmatig kunnen doen voor hun kinderen, en welke soorten overdracht tussen de generaties normatief aanvaardbaar zijn en welke niet (Brown 2006; Swift 2004: 7-9).

Beloning en belasting

Volstrekte gelijkheid is dus zowel onhaalbaar als onwenselijk. Het ideaal van 'beloning naar verdienste' veronderstelt ongelijke verdiensten en dus een zekere ongelijkheid van uitkomsten. Maar binnen welke bandbreedte is die ongelijkheid rechtvaardig te noemen, en om wat voor soort beloningen gaat het? Ik heb eerder voorgesteld om die normatieve bandbreedte vast te stellen op 1:10, dus op een maximum dat in de buurt komt van € 160.000. Dat is geen harde grens, maar eerder een beschavingsnorm die als moreel ijkpunt en politiek richtsnoer kan dienen, bijvoorbeeld om daarboven hogere belastingtarieven in te stellen. Beneden die norm, in het traject van de 'tien', blijven financiële beloningsprikkelers essentieel, ook om de maatschappelijke waardering voor bepaalde beroepen zoals dat van leraar of verpleegkundige beter tot uitdrukking te brengen. Maar in de hogere regionen kan een trapsgewijze verandering optreden in de samenstelling van de beloningen, waarbij het geld steeds meer plaatsmaakt voor andere motieven. We constateerden eerder dat voorbij een bepaalde inkomensgrens geld niet per se gelukkiger maakt, terwijl bovendien de wedloop om anderen via een hoog inkomen de loef af te steken vaak leidt tot stress, *burn-*

out en depressie. Laten we aannemen dat het geluk boven een modaal inkomen van € 30.000 tot aan de drempel van € 160.000 met een steeds kleiner percentage toeneemt. Tot aan die grens kan maatschappelijk succes financieel worden beloond, maar daarboven zou het eermotief zijn werk moeten gaan doen.

Een rechtvaardiger verdeling van inkomens en vermogens kan op die manier worden gecombineerd met een nieuwe eer-economie die verdiensten niet zozeer via de markt beloont als wel via openlijke sociale waarderingen. De 'demotie' van financiële prikkels houdt een verschuiving in van extrinsieke naar meer intrinsieke motivaties. In haar uiterlijke vorm werkt deze eer-economie volgens de logica van de celebrity en de ongelijke verdeling van bekendheid en roem; in haar innerlijke vorm volgt zij het persoonlijke eergevoel. Die eer-economie kan ook 'naar beneden' worden uitgebreid, om de publieke zichtbaarheid en erkenning te vergroten van activiteiten als vrijwilligerswerk, mantelzorg, onderhoudswerk en handarbeid, die weinig status genieten maar wel degelijk van groot maatschappelijk nut zijn. Maar we moeten ervoor oppassen dat mensen niet worden afgescheept met mooie woorden en versierselen en dat de eer niet in de plaats komt van het geld. De belangrijkste promotie van deze 'minderwaardige' beroepen zal toch moeten plaatsvinden via een hoger salaris en de verdere professionalisering van de zorg- en dienstverlenende economie. Het vrijwilligerswerk kan misschien het best worden opgewaardeerd door het te 'formaliseren' via een basisinkomen. Niemand wil terug naar een quasi-communistische (of nazistische) feestcultuur waarin de Dag van de Metaalarbeider wordt geflankeerd door die van de Vrijwilliger en de Alfahulp. Ook de jaarlijkse lintjesregen helpt ons in dit opzicht niet verder. Sinds de herziening van het decoratiestelsel in 1996 wordt een iets groter gewicht toegekend aan 'persoonlijke verdiensten' en 'bijdragen aan de samenleving' (daarvóór hing de hoogte van de onderscheiding nog sterk af van de maatschappelijke positie) en wordt een groter aantal vrijwilligers gelauwerd. Maar het nadeel is dat die onderscheidingen 'koninklijk' heten, en dus afkomstig zijn van een instituut dat het tegendeel is van de meritocratie.

Het zou mooi zijn als ook topmanagers naar hun werkelijke maatschappelijke verdiensten zouden worden gewaardeerd in plaats van deze onmiddellijk uit de drukken in marktconforme megasalarissen. Het zou een revolutie zijn als we de ongelijkheid van inkomens en vermogens konden reduceren door deze voor een deel te vervangen door

de ongelijkheid van publieke erkenning. Topmensen zouden zich minder moeten laten leiden door hun ‘mimetische hebzucht’ en meer door persoonlijk eergevoel en *noblesse oblige*. Zij zouden er een eer in moeten stellen om zich te matigen, trots moeten zijn op een bedrijf dat de inkomensverschillen beperkt, op een land met een egalitaire cultuur, en op een Europees sociaal-kapitalisme dat die relatieve gelijkheid als een beschavingswaarde verdedigt. Een ‘erecode’ voor de loonontwikkeling van topbestuurders, zoals bepleit door het CNV, zou een goed begin zijn. Een aantal linkse Nederlandse welgestelden schreef vorig jaar in een open brief dat zij wel wat wilden inleveren mits het geld eerlijker zou worden verdeeld, bijvoorbeeld ten gunste van gratis kinderopvang, hulp aan starters op de woningmarkt en fatsoenlijke zorg voor chronisch zieken en gehandicapten (*de Volkskrant* 2.II.06). Een van de eerste besluiten van de Italiaanse premier Prodi was om zijn eigen salaris en dat van zijn ministers met 30% te verminderen, hetgeen de Italiaanse schatkist € 2,3 miljoen extra opleverde. De Boliviaanse president Evo Morales was radicaler: ‘Ik heb meer dan de helft van mijn salaris ingeleverd, want ik wil het volk dienen en me niet van het volk bedienen.’

Welke maatregelen kunnen we ons voorstellen voor het traject boven de € 160.000? Jan Pen stelde voor om het toptarief van de inkomstenbelasting naar 60% te brengen bij € 200.000 en naar 70% bij € 500.000; de tariefsverlaging van 60% naar 52% van de Belastingherziening 2001 noemde hij ‘een formidabel cadeau voor de miljardairs van Nederland’ (*de Volkskrant* 1.II.02). Onderzoek in de Angelsaksische landen suggereert inderdaad dat niet minder dan 40% van de groeiende ongelijkheid kan worden verklaard door belastingmaatregelen die de rijkste groepen hebben bevoordeeld (Lansley 2006: 226). Ook sp-leider Jan Marijnissen noemde ooit het 60%-tarief, maar het meest recente verkiezingsprogramma van zijn partij zwijgt hierover. *Eerste Weg Links*, het sp-verkiezingsprogramma uit 2003, koos nog voor een ‘drastische verkleining van de enorme verschillen in inkomens en vermogens, nationaal en internationaal’. Grootverdieners ‘mochten’ vanaf € 226.890 (*f*500.000: de sp houdt nog steeds van de gulden) 72% gaan betalen, en de vermogenswinstbelasting zou worden opgetrokken naar 35%. Het verkiezingsprogramma van 2006 met de wat kruideniersachtige titel *Een beter Nederland, voor hetzelfde geld* lijkt op dit punt ook een geruststelling te bevatten voor de rijken, want van een ‘drastische’ herverdeling is niet langer sprake.

GroenLinks diende voor 2005/6 een tegenbegroting in met een be-

lastingvoet van 70% vanaf € 100.000; eerder stelde de partij een 'klep-tocratentax' voor van 80% vanaf € 250.000 (*de Volkskrant* 14.6.05). Het FNV is voorstander van een 'luxeschijf' voor inkomens boven de drie ton. De links-liberale denktank Waterland wil herinvoering van het 72%-tarief voor inkomens boven de twee ton, en komt daarmee net als GroenLinks in de buurt van de door de SP 'weggelaten' norm uit 2003. PvdA-econoom Flip de Kam bepleit een Wet op het Maximumloon die voor de overheid een bovengrens bepaalt van € 162.500 en voor de marktsector een van € 1,5-2 miljoen (*NRC Handelsblad* 21.4.07). Een vrolijke variant van deze maximumnorm is het door de dichter-politicus Manuel Kneepkens voorgestelde Wim Kok-Fonds. Hierbij worden alle inkomens boven de € 1 miljoen verplicht in het Fonds gestort, maar mogen de topverdieners zelf bepalen aan welke goede doelen hun Wim-Kok-gelden worden besteed (Kneepkens 2007).

In de Scandinavische landen liggen de toptarieven overigens hoger dan in Nederland: 56% in Zweden en Finland en 63% in Denemarken. In de VS was de Democratische presidentskandidaat John Kerry van plan om de sterke verlaging van de toptarieven door Bush boven het bedrag van \$ 200.000 terug te draaien. In het oorlogsjaar 1942 stelde president Roosevelt een 100%-tarief voor op alle persoonlijke inkomsten boven \$ 25.000, het equivalent van \$ 300.000 in huidige geldwaarden; in 1943 betaalden de rijkste Amerikanen nog steeds 78% in federale belastingen (Lansley 2006: 225). In Engeland stelden de LibDems onlangs voor om de inkomstenbelasting boven £ 100.000 van 40 naar 50% te verhogen. De Labour-regering wilde er niets van weten. Maar ook 'nieuwe egalitaristen' als Giddens en Diamond wijzen een tariefsverhoging van de hand, niet alleen omdat de opbrengst 'small beer' zou zijn en er meer ontduiking zou plaatsvinden, maar ook vanwege het electorale risico: het zou al gauw worden opgevat als het afstraffen van economisch succes. Zij verwachten meer van een flinke aanpak van illegale belastingontduiking en van nieuwe vormen van aandeelhoudersactivisme en filantropie. Ook keren zij zich scherp tegen erfenissen en bepleiten zij hoge successiebelastingen en belastingen op giften *inter vivos*. Met de opbrengst ervan kan een tijdelijk basisinkomen worden gefinancierd voor degenen die op een aantal erkende manieren participeren in de maatschappij, in een bredere zin dan via betaald werk: door het volgen van een opleiding, het starten van een bedrijf of ouderschapsverlof (Giddens 2002: 41; Giddens & Diamond 2005: 117).

Nogmaals de 'tien'

In dit boek bepleit ik een forsere herverdeling die de 'tien' als normatieve maatstaf aanhoudt, met daarboven een progressievere belastingheffing dan de huidige, die oploopt tot 100% bij € 1 miljoen. Bij wijze van slotbeschouwing zet ik enkele argumenten hiervoor nog eens op een rij. Het eerste is dat we kostbare collectieve voorzieningen moeten financieren zoals de kinderopvang, het ouderschapsverlof, de gezondheids- en ouderenzorg en het onderwijs, waarin grote nieuwe investeringen nodig zijn, als we het ideaal van gelijke kansen werkelijk handen en voeten willen geven. Markten zijn onvoldoende in staat om voorzieningen als hoogwaardig onderwijs en betaalbare kwaliteitszorg te garanderen. Hetzelfde geldt voor publieke voorzieningen als het openbaar vervoer (bijvoorbeeld experimenten met gratis ov), de huisvesting en de inrichting van de openbare ruimte (bijvoorbeeld investeringen in achterstandswijken) en in energiebesparende en milieuvriendelijke ontwikkelingen (bijvoorbeeld subsidiëring van schone energiebronnen). Met name het inrichten van de kinderopvang als universele basisvoorziening, de uitbreiding en professionalisering van de zorg- en dienstverlenende economie (inclusief hogere salarissen) en de ontwikkeling van een werkelijk emancipatoire levensloopregeling eisen dat we veel meer gaan uitgeven aan de publieke sector. Volgens Esping-Andersen kunnen die uitgaven zelfs oplopen tot 10-12% van het BNP. Daarbij zien we nog af van de gigantische herverdeling die nodig is als we de armoede in de rest van de wereld willen bestrijden; laat staan als we (de rijke landen) de 'tien' mondiaal zouden toepassen om alle wereldburgers op te trekken tot het Nederlandse minimum.

Een hogere economische groei zal niet in staat zijn om dergelijke sociale investeringen duurzaam op te vangen. Bovendien zijn er onafhankelijke argumenten om deze groei niet te willen maximeren, hetgeen de noodzaak tot herverdeling alleen maar acuter maakt. De verwachte afvlakking van de bevolkingsgroei in Nederland zorgt ervoor dat bij een economische groei van 0,15% per jaar het gemiddeld inkomen per hoofd ongeveer op peil kan blijven. De economische productie kan op basis van minder dan volledige werkgelegenheid op een relatief hoog niveau worden gehandhaafd. Dat wil zeggen dat we kunnen kiezen voor een stabielere economie die gestalte geeft aan de collectieve optie voor een meer ontspannen leven (Waterland 2006; Compass 2006; De Beer 2007a). De keuze voor duurzaamheid en milieukwali-

teit, voor consuminderen en onthaasten en voor een betere mix van werken en vrije tijd geeft voorrang aan de kwaliteit van het bestaan boven het vergaren van materiële rijkdom. Naarmate we rijker zijn neemt de keuzevrijheid toe, maar boven een bepaald niveau slaat zij om in keuzestress of keuze-overload. Arme mensen lijden daarentegen onder een te kleine keuzevrijheid. Herverdeling van rijkdom komt daarom arm én rijk ten goede (Schwartz 2004). De wet van de vermindere geluksopbrengst houdt dus in dat we weinig kunnen winnen bij verdere economische groei. Het eerdergenoemde koek-argument komt daarmee op zijn kop te staan. Liberale groeidenkers beloven dat er voor iedereen meer overblijft wanneer de economische koek wordt vergroot. Zonder groei valt er immers weinig te herverdelen. Maar als we de groei welbewust willen begrenzen en de koek niet *willen* vergroten, is herverdeling van inkomens en vermogens de enig overblijvende optie, willen we blijven vasthouden aan een rechtvaardige verdeling van maatschappelijke kansen.

Die zichtbaar werkende kansengelijkheid is de beste manier om 'de boel bij elkaar te houden' en de belangrijkste motor van de sociale solidariteit. Een derde argument voor herverdeling is dan ook dat exhibitionistische zelfverrijking een vorm van doorgeschoten individualisme is die een bedreiging vormt voor de sociale en morele cohesie. Het is bekend dat maatschappijen met grote verschillen tussen arm en rijk minder kansengelijkheid genereren dan maatschappijen met een meer egalitaire verdelingsstructuur. De ongelijkheid van levenskansen leidt tot een dubbele segregatie van ijzeren getto's aan de onderkant en gouden getto's aan de bovenkant. Zowel de armen als de rijken gaan leven in aparte werelden en trekken zich weinig meer aan van de normen van de middenklassenmaatschappij, met als gevolg normloosheid, antisociaal gedrag en criminaliteit in beide groepen. Het verkeerde voorbeeldgedrag van topmensen die hun naakte eigenbelang najagen ('greed is good') en zich via het 'zelfbedieningskapitalisme' onmatig verrijken zorgt voor verkeerd volgedrag in de rest van de samenleving, waar men zich eveneens steeds meer door hebzucht, onverschilligheid en egoïsme laat leiden. Die zelfzuchtige mentaliteit voedt de overtuiging dat je je talenten, kansen en macht ongelimiteerd kunt exploiteren ten koste van anderen, zonder enige verplichting of schuld aan de gemeenschap. Dat ieder individu profijt heeft van zijn lidmaatschap van de maatschappij, en dat economische prestaties ondenkbaar zijn zonder de maatschappelijke taakverdeling en dragende instellingen als

de rechtsstaat, het onderwijs en de gezondheidszorg, betekent dat er op iedereen een plicht van wederkerigheid rust. Belastingheffing berust niet op dwangarbeid maar is een rechtvaardige beloning voor deze prestaties van de gemeenschap (De Beer 1993: 106-7).

Ten vierde, en ten slotte, is er sprake van een groeiende en voor iedereen zichtbare kloof tussen prestaties en beloningen. Economisch succes is niet per definitie het product van uitbuiting, maar veel hoge inkomens houden wel degelijk verband met niet-verdiende beloningen zoals erfenissen, kapitaal- en landrente, speculatiewinsten en winsten uit de groothandel in bedrijven. Veel rijken hebben niets van enige sociale waarde gemaakt of gedaan. Veel grootverdieners verplaatsen alleen geld en lucht, en noemen dat 'werk'. Bonussen en gouden handdrukken worden toegekend met het doel om slecht functionerende topmensen weg te krijgen. Grote aandelenfraudes duperen duizenden kleine beleggers. Megasalarisverhogingen voor bestuursvoorzitters gaan gepaard met ingrijpende bezuinigingen en ontslagen voor gewone werknemers. Fabelachtige gages voor popartiesten en voetbalsterren maken kostbare toegangskarten voor concerten en wedstrijden nodig. De niet-verdiende rijkdom is kortom veel groter dan de verdiende.

Die kritiek wordt niet ingegeven door jaloezie of sociale rancune maar door simpele gevoelens van fatsoen en beschaving. Het is het elementaire rechtvaardigheidsgevoel – onderbuikgevoelens zijn niet het monopolie van rechts – zoals dat wordt verwoord door PvdA-Kamerlid Hans Spekman: 'Die boosheid omdat alles zo ongelijk is verdeeld, die kracht voel ik ook.' Beschaving is maat houden, en wat betreft de inkomensverdeling is de maatvoering de laatste decennia volledig zoek. Het jaloezieargument is in feite niet meer dan het valse spiegelbeeld van de eigen hebzucht en 'graaicultuur'. Het materialisme dat men zelf omarmt wordt in de vorm van ressentiment op anderen geprojecteerd. Men gaat er als vanzelfsprekend van uit dat de wereld wordt geregeerd door het geld, en dat mensen alleen voor persoonlijk gewin in beweging komen. Wat dit betreft kunnen we nog steeds inspiratie putten uit het klassieke cultuursocialisme, dat zich keerde tegen de universele heerschappij van het geld als maatschappelijke én geestelijke macht. Er was een omkering van waarden nodig, zodat niet langer inkomen en bezit maar cultuur en geest zouden gelden als maatstaven van bekwaamheid en zelfrespect. Een vrije en beschaafde maatschappij, schreef Jacques de Kadt in 1937, moet aan allen een minimum aan wel-

vaart verschaffen en ervoor zorgen dat tussen minimum en maximum slechts een geringe afstand bestaat: 'De prikkels, nodig om naar het hoogste te streven, liggen dan niet langer in het inkomen, doch in de waardering die een kritische maatschappij aan z'n beste mensen geeft' (1947: 229). Er is een nieuw beschavingsoffensief nodig dat de geldmacht breekt, ook in de hoofden van de mensen, dat werkelijke verdiensten in ere herstelt en dat de 'eer van het werk' weer de plaats geeft die zij verdient.



Bibliografie

- Andrews, David L. & Steven J. Jackson (2001), *Sport Stars. The Cultural Politics of Sporting Celebrity*. Londen & New York: Routledge.
- Arendt, Hannah (1998 [1958]), *The Human Condition*. Chicago & Londen: University of Chicago Press.
- Bebchuk, Lucian & Jesse Fried (2004), *Pay Without Performance. The Unfulfilled Promise of Executive Compensation*. Cambridge MA: Harvard University Press.
- & Yaniv Grinstein (2005), 'The Growth of Executive Pay', *Oxford Review of Economic Policy* 21: 283-303.
- Beck, Ulrich (2007), *Weltrisikogesellschaft*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Beer, Paul de (1993), *Het verdiende inkomen*. Houten/Zaandam: Bohn Stafleu Van Loghum.
- Jelle van der Meer & Pieter Pekelharing (red.) (2006), *Gelijk. Over de noodzakelijke terugkeer van een klassiek ideaal*. Amsterdam: Van Gennep/De Balie.
- (2007a), 'Steeds rijker en toch niet gelukkig?', in: Van der Steen en Van Heeswijk (red.).
- (2007b), 'Macht aan de top, verantwoordelijkheid aan de voet', in: Jan Willem Duyvendak, Godfried Engbersen, Marigo Teeuwen en Imrat Verhoeven (red.), *Macht en verantwoordelijkheid. Essays voor Kees Schuyt*. Amsterdam: Amsterdam University Press.
- Berger, Peter (1970), 'On the obsolescence of the concept of honour', *Archives européennes de sociologie* 11: 339-347.
- Blees-Booij, A. (1994), *Culturele en economische beroepsstatus van mannen en vrouwen. Een tweedimensionele ordening*. Amsterdam: Amsterdam University Press.
- Boer, Alice de & Joost Timmermans (2007), *Blijvend in balans. Een toekomstverkenning van informele zorg*. Den Haag: SCP.
- Boersma, J., R.F.M. Lubbers & W.F. Duisenberg (1975), *Interim-nota Inkomensbeleid*. Den Haag: Tweede Kamer der Staten-Generaal (no. 13399).
- Boorstin, Daniel (1992 [1962]), *The Image. A Guide to Pseudo-Events in America*. New York: Vintage Books.
- Bos, Wouter (2006), *Dit land kan zoveel beter*. Amsterdam: Bert Bakker.
- Bossuet, Jacques-Bénigne (2007 [1662]), 'Preek over ambitie', *Streven*, maart: 219-229.
- Botton, Alain de (2004), *Status Anxiety*. Londen: Hamish Hamilton.
- Bourdieu, Pierre (1989a), *Opstellen over smaak, habitus en het veldbegrip*. Amsterdam: Van Gennep.

- Bourdieu, Pierre (1989b), *La noblesse d'état. Grandes écoles et esprit de corps*. Parijs: Minuit.
- Bovens, Mark (2007), 'De diploma-democratie', in: Swierstra & Tonkens (red.)
- Brennan, Geoffrey & Philip Pettit (2004), *The Economy of Esteem. An Essay on Civil and Political Society*. Oxford: Oxford University Press.
- Broekhoven, Remko van (2007), *Staat van tederheid*. Amsterdam: SUN.
- Brink, Gabriël van den, Thijs Jansen & Dorien Pessers (2005), 'Renaissance beroepseer noodzakelijk', *Christen Democratische Verkenningen*, zomer, 16-33.
- Brown, Belinda (2006), 'Resolving the Conflict between the Family and Meritocracy', in: Geoff Dench (red.), *The Rise and Rise of Meritocracy* (special issue *The Political Quarterly* 77): 168-182.
- Bruijn, Hans de (2004), 'Meetbaarheid en maakbaarheid', *De Academische Boekengids* 45, juli, 9-11.
- Cashmore, Ellis (2002), *Beckham*. Cambridge: Polity.
- Cashmore, Ellis (2006), *Celebrity/Culture*. Abingdon & New York: Routledge.
- Claassen, Rutger (2004), *Het eeuwig tekort. Een filosofie van de schaarste*. Amsterdam: Anthos.
- (2006), 'De media: marktplaats of plaats voor ontmoeting?', *Socialisme & Democratie* 5: 15-23.
- Compass (2006), *A New Political Economy*. Londen: Lawrence & Wishart.
- Dahrendorf, Ralf (2005), 'De val van de meritocratie', *de Volkskrant*, 4 april.
- Dalrymple, Theodore (2001), *Life at the Bottom. The Worldview that Makes the Underclass*. Chicago: Ivan R. Dee.
- Doorn, J.A.A. van (2007), *Duits socialisme. Het falen van de sociaal-democratie en de triomf van het nationaal-socialisme*. Amsterdam: Mets & Schilt.
- Dronkers, J. & W.C. Ultee (red.) (1995), *Verschuivende ongelijkheid in Nederland. Sociale ge-laagdheid en mobiliteit*. Assen: Van Gorcum.
- Eck, Clementine van (2001), *Door bloed gezuiverd. Eerwraak bij Turken in Nederland*. Amsterdam: Bert Bakker.
- Ehrenreich, Barbara (1989), *Fear of Falling. The Inner Life of the Middle Class*. New York: Pantheon Books.
- Elchardus, Mark (2002), 'Onderwijs in de symbolische samenleving. Zijn individualisme en meritocratie nog zinvol?', *Sociologische Gids* 49(3): 259-274.
- English, James F. (2005), *The Economy of Prestige. Prizes, Awards, and the Circulation of Cultural Value*. Cambridge MA: Harvard University Press.
- Esping-Andersen, Gøsta (2001), 'A Welfare State for the 21st Century', in: Anthony Giddens (red.), *The Global Third Way Debate*. Cambridge: Polity.
- (2005), 'Inequality of incomes and opportunities', in: Giddens & Diamond (red.).
- (2006), 'Investeer in kinderen', *Socialisme & Democratie* 6: 12-24.
- (2007), 'Gelijkheid in de toekomstige verzorgingsstaat', Drees-lezing, 2 juli.
- Etcoff, Nancy (1999), *The Survival of the Prettiest. The Science of Beauty*. New York: Doubleday.

- Fischer, Claude e.a. (1996), *Inequality by Design: Cracking the Bell Curve Myth*. Princeton: Princeton University Press.
- Florida, Richard (2001), *The Rise of the Creative Class*. New York: Basic Books.
- Fortuyn, Pim (1991), *Zonder ambtenaren. De overheid als ondernemer*. Amsterdam: Veen.
- Frank, Robert H. & Philip J. Cook (1995), *The Winner-Take-All Society*. New York: The Free Press.
- Frey, Bruno S. (2005), 'Knight fever. Towards an economics of awards'. Working Paper Institute for Empirical Research in Economics, Universiteit van Zürich.
- Frissen, Paul (2007), *De staat van verschil. Een kritiek van de gelijkheid*. Amsterdam: Van Gennep.
- Ganzeboom, H.B.G. & R. Luijkx (1995), 'Intergenerationele beroepsmobiliteit in Nederland: patronen en historische veranderingen', in: Dronkers & Ultee (red.).
- Giddens, Anthony (2002), *Where Now for New Labour?* Cambridge: Polity.
- Giddens, Anthony & Patrick Diamond (red.) (2005), *The New Egalitarianism*. Cambridge: Polity.
- Goldthorpe, John H. (1996), 'Problems of "Meritocracy"', in: R. Erikson & J.O. Jonsson (red.) (1996), *Can Education Be Equalised?* Boulder co: Westview Press.
- Goode, William J. (1978), *The Celebration of Heroes. Prestige as a Social Control System*. Berkeley: University of California Press.
- Goudsmit, Jaap (2006), *Tegen de vlakte: een zoektocht naar kennis van zaken in Nederland*. Amsterdam: Augustus.
- Graaf, P.M. de & R. Luijkx (1995), 'Paden naar succes: geboorte of diploma's', in: Dronkers & Ultee (red.).
- Gradus, Raymond (2006), 'Wat kan de private sector leren van de overheid?', *Economisch-Statistische Berichten*, 10 februari, 61-63.
- Haigh, Gideon (2004), *Bad Company: The Strange Cult of the CEO*. Londen: Aurum Press Ltd.
- Hayek, F.A. (1960), *The Constitution of Liberty*. Londen & Henley: Routledge & Kegan Paul.
- (1982), *Law, Legislation and Liberty*. Londen: Routledge & Kegan Paul.
- Heemskerck, Eelke M. (2007), *The Decline of the Corporate Community. Network Dynamics of the Dutch Business Elite*. Amsterdam: Amsterdam University Press.
- Herrnstein, Richard J. & Charles Murray (1996), *The Bell Curve. Intelligence and Class Structure in American Life*. New York: The Free Press.
- Hintum, Malou van (2003), 'Onder elkaar. De terugkeer van de standen in Nederland', *Vrij Nederland*, 6 september.
- Hooghiemstra, Daniëla (2003), 'Sterrenhandel', *NRC Handelsblad*, 1 maart.
- Idenburg, Ph.J. (1970), 'Naar een constructieve onderwijspolitiek', *Pedagogische Studiën* 47(1): 1-18.
- Idenburg, Philip (1999), *Het gaat om mensen. Excellente veranderaars in organisaties*. Amsterdam: Balans.

- Kadt, Jacques de (1947 [1937]), 'Wat is socialisme? Een poging tot verduidelijking', in idem, *De Verdediging van het Westen*. Amsterdam: Van Oorschot.
- (1980), *Het fascisme en de nieuwe vrijheid*. Amsterdam: Van Oorschot.
- Kalma, Paul (2005), *Links, rechts en de vooruitgang*. Amsterdam: Mets & Schilt/wbs.
- Karsten, Sjoerd & Wim Meijnen (2004), *Leergeld. Sociaal-democratische onderwijspolitiek in een tijd van nieuwe verschillen*. Amsterdam: Mets & Schilt/ wbs.
- Kinneging, Andreas (1997), *Aristocracy, antiquity and history. An essay on classicism in political thought*. New Brunswick & Londen: Transaction Publishers.
- (2005), *Geografie van goed en kwaad*. Utrecht: Spectrum.
- (2006), 'Soms is gedrag de oorzaak', *Trouw*, 8 april.
- Kneepkens, Manuel (2007), 'Het Wim Kok-fonds', *Waterstof* #24, mei.
- Krause, Sharon R. (2002), *Liberalism with Honor*. Cambridge: Harvard University Press.
- Lansley, Stewart (2006), *Rich Britain. The Rise and Rise of the New Super-Wealthy*. Londen: Politico's.
- Latten, Jan (2005), *Zwanger van segregatie*. Amsterdam: Vossiuspers UvA.
- Layard, Richard (2005), *Happiness. Lessons from a New Science*. Londen: Allen Lane.
- Leewens, Hans (2005), *Over moed. Hoe recht te doen aan mensen, dingen en jezelf*. Amsterdam: Van Ede & Partners.
- Lorenz, Chris (2006), 'Van homo academicus tot homo economicus. Over de functieverandering van de universiteit in de "kenniseconomie"', *Christen Democratische Verkenningen*, herfst, 124-159.
- Man, Hendrik de (1928), *Het socialisme als kultuurbeweging*. Amsterdam: AJC.
- Marshall, P.D. (1997), *Celebrity and Power. Fame in Contemporary Culture*. Minneapolis & Londen: University of Minnesota Press.
- Marx, Karl (1974), *Theorien über den Mehrwert*. Dl. 1, *Marx-Engels Werke* Bd. 26. Berlin: Dietz Verlag.
- McNamee, Stephen & Robert Miller jr. (2004), *The Meritocracy Myth*. Lanham: Rowman & Littlefield.
- Miller, David (1996), 'Two cheers for meritocracy', *The Journal of Political Philosophy* 4(4): 277-301.
- Montesquieu (1969 [1748]), *De l'esprit des lois*. Parijs: Éditions sociales.
- Olsthoorn, P.H.J. (2000), *Eer in de politieke filosofie*. Leiden: Universiteit van Leiden.
- Olsthoorn, Peter & Pieter van Os (2004), 'De echte liberaal is een advocaat van eer', *De Groene Amsterdammer*, 19 juni.
- Orwell, George (2004 [1940]), *Why I Write*. Londen: Penguin Books.
- Osch, Thera van (2007), *De zorgeconomie. Economisch beleid voor een duurzame toekomst*. Nieuwegein: oq Advies.
- Palmen, Connie (2004), *Iets wat niet bloeden kan*. Amsterdam: Stichting Maand van de Filosofie.
- Pels, Dick (1993), *Het democratisch verschil. Jacques de Kadt en de nieuwe elite*. Amsterdam: Van Gennep.
- (2004), 'Progressief Manifest', *Trouw*, 10 januari.

- (2005), *Een zwak voor Nederland. Ideeën voor een nieuwe politiek*. Amsterdam: Anthos.
- Pen, Jan (1974), *Income Distribution*. Harmondsworth: Penguin Books.
- & Jan Tinbergen (1977), *Naar een rechtvaardiger inkomensverdeling*. Amsterdam/Brussel: Elsevier.
- Power, Michael (1997), *The Audit Society. Rituals of Verification*. Oxford: Oxford University Press.
- PvdA (1951), *De weg naar vrijheid. Een socialistisch perspectief*. Amsterdam: De Arbeiderspers.
- Rifkin, Jeremy (2000), *The Age of Access*. Londen: Penguin Books.
- Rinnooy Kan, A. e.a. (2005), *Leren excelleren. Talenten maken het verschil*. Den Haag: Innovatieplatform.
- Roberts, Kenneth (2001), *Class in Modern Britain*. Basingstoke: Palgrave MacMillan.
- Rojek, Chris (2001), *Celebrity*. Londen: Reaktion Books.
- Rosenau, Pauline V. (2003), *The Competition Paradigm. America's Romance with Conflict, Contest, and Commerce*. Lanham: Rowman & Littlefield.
- Rutte, Mark (2007), 'Het antwoord van het liberalisme', *Opinio*, 4 mei.
- Schaapman, Karina (2006), *Hoerenlopen is niet normaal*. Amsterdam: Balans.
- Schoo, Hendrik Jan (2005), 'Dubbeltjes kunnen best kwartjes worden', *de Volkskrant*, 3 december.
- Schrijvers, Joep (2002), *Hoe word ik een rat?* Schiedam: Scriptum.
- Schwartz, Barry (2004), *The Paradox of Choice. Why More is Less*. New York: HarperCollins.
- Sociaal-Cultureel Planbureau (2006), *Investeren in vermogen. Sociaal en cultureel rapport 2006*. Den Haag: scp.
- Sen, Amartya (1992), *Inequality Reexamined*. New York & Oxford: Clarendon Press.
- (2000a), *Development as Freedom*. New York: Anchor Books.
- (2000b), 'Merit and Justice', in: Kenneth Arrow, Samuel Bowles & Steven Durlauf (red.) (2000), *Meritocracy and Economic Equality*. Princeton: Princeton University Press.
- Sennett, Richard (2003), *Respect in a World of Inequality*. New York & Londen: WW. Norton & Company.
- Sloterdijk, Peter (2006), *Zorn und Zeit*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Smiers, Joost (2005), 'Aan auteursrecht heb je niets', *de Volkskrant*, 26 november.
- Smith, Adam (1991 [1759]), *The Theory of Moral Sentiments*. Oxford: Clarendon Press.
- Smits, Jeroen (2006), *Het drama Ahold*. Amsterdam: Balans.
- Steen, Jasper van der & Judith van Heeswijk (red.), *Geld speelt geen rol. Een verschuiving in waarden van welvaart naar welzijn?* Den Haag: Hiteq Centrum voor Innovatie.
- Struve, Walter (1973), *Elites against Democracy. Leadership Ideals in Bourgeois Political Thought 1890-1933*. Princeton: Princeton University Press.
- Swierstra, Tsjalling & Evelien Tonkens (2006), 'Meritocratie en de erosie van zelfrespect', *Krisis* 3, 3-23.
- (red.) (2008), *De beste de baas? Verdienste, respect, invloed en solidariteit in een meritocratische samenleving*. Amsterdam: Amsterdam University Press.
- Swift, Adam (2004), 'Would Perfect Mobility be Perfect?', *European Sociological Review* 20(1): 1-11.

- Taylor, Charles (1994), 'The Politics of Recognition', in: Amy Gutmann (red.), *Multiculturalism: Examining the Politics of Recognition*. Princeton: Princeton University Press.
- Ter Braak, Menno (1949), *Verzameld werk*. Dl. 3. Amsterdam: Van Oorschot.
- Tinbergen, Jan (1946), *Redelijke inkomensverdeling*. Haarlem: De Gulden Pers.
- Tonkens, Evelien (2003), *Mondige burgers, getemde professionals*. Utrecht: NIZW.
- Thucydides (2005), *De laatste eer. Pericles' grafrede*. Groningen: Historische Uitgeverij.
- Turner, Graeme (2004), *Understanding Celebrity*. Londen: Sage.
- Ultee, Wout, Wil Arts & Henk Flap (1992), *Sociologie: vragen, uitspraken, bevindingen*. Groningen: Wolters-Noordhoff.
- Veenhoven, Ruut (2007), 'Als geld niet gelukkig maakt, waarom werken we dan nog zo hard?', in: Van der Steen & Van Heeswijk (red.).
- Verbrugge, Ad (2005), 'Geschonden beroepseer', *Christen Democratische Verkenningen*, zomer, 108-123.
- & Marijke Verbrugge (2006), 'Het onderwijs verzuip! Leraren, ouders en leerlingen, verenigt u', *Christen Democratische Verkenningen*, herfst, 18-34.
- Verhofstadt, Dirk (2005), 'Naar een offensief liberalisme', *Liberales Nieuwsbrief*#87, 7 januari.
- Vosman, Frans (2005), 'De rehabilitatie van de eer', in: Jos Kole en Gerrit de Kruijff (red.), *Het ongemak van religie. Multiculturaliteit en ethiek*. Kampen: Uitgeverij Kok.
- vDB (1937), *Wat de Vrijzinnig-Democraten willen*. Haarlem: Vrijzinnig-Democratische Bond.
- Waal, Lodewijk de (2006), 'De schaamteloosheid voorbij. Over inkomensvorming en inkomensverdeling', *Socialisme & Democratie* 3: 20-27.
- Waard, Peter de (2004), 'Sterren van stand', *de Volkskrant*, 10 juli.
- Waardt, Hans de (1996), 'Inleiding: naar een geschiedenis van de eer', *Leidschrift* 12(2): 7-17.
- (1997), 'De geschiedenis van de eer en de historische antropologie', *Tijdschrift voor Sociale Geschiedenis* 23(3): 334-354.
- Wacquant, Loïc (2006), *Straf de armen. Het nieuwe beleid van de sociale onzekerheid*. Berchem: EPO.
- Walzer, Michael (1983), *Spheres of Justice*. New York: Basic Books.
- Waslander, Sietske (2006), 'Onderwijs. Over kansen en kiezen', in: Paul de Beer e.a. (red.).
- Waterland (2006), *Het Sociaal-Kapitalistisch Manifest*. Amsterdam: Stichting Waterland.
- Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (2006), *De verzorgingsstaat herwogen. Over verzorgen, verzekeren, verheffen en verbinden*. Amsterdam: Amsterdam University Press.
- Yesilgöz, Yücel (1996), 'Namus: eer en eerherstel onder Turken', *Leidschrift* 12(2): 111-130.
- Young, Michael (1971), *The Rise of the Meritocracy 1870-2033*. Harmondsworth: Penguin.
- Zee, Renate van der (2006), *Eerwraak in Nederland*. Antwerpen & Amsterdam: Houtekiet.

Register

- Alders, Hans 53, 57
- Balkenende, Jan Peter 66, 76
- Beatrix, Koningin 74, 85
- Beck, Ulrich 147
- Beckham, David 49, 81, 90
- Beer, Paul de 23, 65, 153
- Bennink, Jan 47, 63, 66
- Blair, Tony 14, 16
- Boersma, Michiel 53-55, 60, 62, 66-68
- Boonstra, Cor 60, 94
- Boorstin, Daniel 77, 83
- Bos, Wouter 25, 47, 50, 99
- Botton, Alain de 109, 117
- Bourdieu, Pierre 20, 29, 104, 113, 147
- Bovens, Mark 32, 151
- Braak, Menno ter 8, 40, 109, 110, 113, 114, 119, 120
- Brinkhorst, Laurens Jan 43, 54
- Broekhoven, Remko van 9, 112, 114, 119
- Brown, Gordon 49
- Claassen, Rutger 100-103, 164, 168
- Clinton, Bill 75
- Dahrendorf, Ralf 32
- Dalrymple, Theodore 36, 154, 174
- Diamond, Patrick 28, 62, 169, 170, 177
- Dijkstal, Hans 52
- Disraeli, Benjamin 98
- Doorn, Jacques van 107, 127
- Elchardus, Mark 151
- Ende, Joop van de 67
- Erven Dorens, Beau van 63, 89
- Esping-Andersen, Gøsta 29, 30, 32, 160, 170-173
- Fortuyn, Pim 13, 15, 95, 99, 131
- Frey, Bruno 107-109, 162
- Frissen, Paul 158-161
- Gates, Bill 58, 67, 72
- Geus, Aart-Jan de 23, 50, 51
- Giddens, Anthony 28, 169, 170, 177
- Goudsmit, Jaap 157, 158
- Halderen, Ludo van 53, 54, 62, 66
- Hayek, Friedrich 70, 128-130
- Hilton, Paris 74, 75, 83, 85, 86, 90
- Hoeven, Cees van der 61, 167
- Hoogervorst, Hans 48, 50, 53, 57
- Jobs, Steve 58, 63, 66
- Kadt, Jacques de 36, 40, 109, 110, 114, 115, 120, 121, 180
- Kalma, Paul 32, 47, 69, 169
- Kinneging, Andreas 36, 100, 110, 116, 117
- Kluivert, Patrick 49, 77
- Kneepkens, Manuel 177
- Kok, Wim 46, 47, 50, 177
- Krause, Sharon 112-114, 119, 120

- Lansley, Stewart 30, 69, 71-73, 152, 176, 177
 Latten, Jan 22, 23
 Leewens, Hans 11, 140
 Lubbe, Huub van der 90, 91
 Lucas, George 74-76
- Man, Hendrik de 110, 142
 Mandelson, Peter 71
 Mandeville, Bernard 38, 111, 159
 Marijnissen, Jan 51, 176
 Marx, Karl 105, 125, 132-135
 Moberg, Anders 43, 49, 60, 63, 77
 Montesquieu, Charles 111, 113, 119, 120
 Morgan, J.P. 68, 69
- Nauta, Lolle 9, 12
 Nietzsche, Friedrich 8, 159
 Nistelrooy, Ruud van 63, 158
- Olsthoorn, Peter 110-112, 117, 121
 Orwell, George 69
- Pen, Jan 11, 13, 65, 176
 Pericles 99
 Pitt, Brad 64, 86
 Plato 68, 79, 112, 124, 173
- Rawls, John 112, 121
 Remkes, Johan 51, 54, 55
 Rinnooy Kan, Alexander 157, 158
 Roberts, Julia 64, 93
 Rousseau, Jean-Jacques 121
 Rowling, J.K. 76
- Saint-Simon, Henri de 124
 Sarkozy, Nicolas 17, 19, 20
 Schapman, Karina 137
 Schoo, Hendrik Jan 12
 Sen, Amartya 39
- Sennett, Richard 37
 Sloterdijk, Peter 105, 169
 Smith, Adam 99, 100, 111, 124, 125, 133
 Spekman, Hans 180
 Spielberg, Steven 75, 76
 Spruyt, Bart Jan 100, 110
 Swierstra, Tsjalling 12, 37, 149, 164
- Tabaksblat, Morris 69
 Tamminga, Menno 55, 59
 Tawney, R.H. 68, 123, 142
 Taylor, Charles 121
 Tinbergen, Jan 21, 22
 Tocqueville, Alexis de 113, 120
 Tonkens, Evelien 12, 37, 139, 140, 149, 164
- Ultee, Wout 15, 31, 143, 144
 Uyl, Joop den 63, 67, 146
- Vendrik, Kees 54
 Verbrugge, Ad 138, 140, 141
 Verdonk, Rita 99
 Verhofstadt, Dirk 133
 Visser, Ad 85
 Vries, Peter Paul de 59
- Waal, Lodewijk de 44, 55, 69
 Walzer, Michael 100, 109, 149, 151
 Warhol, Andy 91, 92
 Wientjes, Bernard 44, 70
 Wild, Ruud de 52, 57, 81, 82
 Winfrey, Oprah 64, 66, 74, 76
 Winsemius, Pieter 25
 Woods, Tiger 74, 75
- Young, Michael 13, 125, 153
 Zalm, Gerrit 24, 49, 52, 54