

**ELITES, ELITEOVERPRODUCTIE EN DE
WEG RICHTING CRISIS**

Wie zijn de elites? Herkomst van de sociale macht

Wie zijn de elites? Hoort u, lezer, tot een elite? Als ik een gokje zou willen wagen, voorspel ik dat 99 procent van mijn lezers zou antwoorden met nee. Laten we dus eerst maar eens een definitie geven van wat ik onder ‘elites’ versta. In de sociologie zijn elites niet de mensen die op een of andere manier beter zijn dan de rest. Het zijn niet noodzakelijkerwijs mensen die harder werken, intelligenter of getalenteerder zijn. Het zijn simpelweg mensen die meer sociale macht bezitten – zij hebben het vermogen om andere mensen te beïnvloeden. Een term die elites beter omschrijft, is ‘machtsdragers’.

Omdat macht zo’n belangrijk onderdeel van het te vertellen verhaal betreft, komen we er in latere hoofdstukken op terug. Daarin bespreek ik hoe sociologen macht en machtsdragers in verschillende samenlevingen, in heden en verleden, definiëren. Maar laten we het voor nu kort houden. In Amerika hangt macht

nauw samen met rijkdom, met als gevolg dat het relatief eenvoudig te bepalen is wie tot de diverse geledingen van de machtsdragers behoort. (Een wat verder uitgewerkt antwoord op de vraag wie er heerst komt in hoofdstuk 5 aan de orde.)

Als u Amerikaan bent en bijvoorbeeld netto tussen de 1 en 2 miljoen dollar waard bent, dan zit u ruwweg bij de top 10 procent, dat wil zeggen, in de lagere regionen van de Amerikaanse elite.¹ De meeste mensen in deze categorie zijn niet bijzonder machtig in de zin dat ze een hoop mensen naar hun pijpen kunnen laten dansen. Maar die paar miljoen dollar aan bezit (en de hogere inkomens die ermee gepaard gaan) geven de tienprocenters wel een hoop controle – macht – over hun eigen leven. Ze kunnen banen afwijzen die vervelend zijn, niet genoeg salaris opleveren of in gebieden te vinden zijn waarnaar ze niet zouden willen verhuizen. Of ze kunnen ervoor kiezen zich uit de ratrace terug te trekken. Ze zijn in de regel huiseigenaar en sturen hun kinderen naar goede scholen; van onverwachte medische tegenvallers raken ze niet aan de bedelstaf. Ze leven bepaald niet in ‘permanente onzekerheid’.

Het verband tussen rijkdom en echte macht wordt al groter bij degenen wier nettowaarde uit te drukken valt in tientallen, of beter nog, honderden miljoenen dollars. Tot de mensen in deze categorie behoren eigenaren van bedrijven en CEO's van grote ondernemingen, die macht uitoefenen over honderden of duizenden werknemers. Veel machtige politici vallen ook in deze klasse. (Er zijn ongeveer vijftig Congresleden met een nettovermogen van meer dan 10 miljoen dollar.) Het verband tussen rijkdom en politieke macht is overigens niet altijd aanwezig. Negen Amerikaanse presidenten haalden de 1 miljoen dollar of daaromtrent niet (in huidige dollars), onder wie Harry Truman, Woodrow Wilson en Abraham Lincoln. Maar meer dan de helft bezat genoeg om bij de

huidige top 1 procent gerangschikt te kunnen worden.² En vóór 1850 waren alle Amerikaanse presidenten (op zijn minst) eenprocenters.

Een ander aspect dat we niet moeten vergeten is dat arme mensen die in Amerika machtsdragers worden, niet lang arm blijven. Bill Clinton groeide op in een arm gezin in Arkansas, met een alcoholische, gewelddadige stiefvader, maar zijn vermogen wordt nu op ten minste 120 miljoen dollar geschat.³ Het nauwe verband tussen rijkdom en politieke macht komt in Amerika deels tot stand doordat veel politici die aan het begin van hun carrière nog arm waren, zich na afloop van het openbare ambt alsnog bij de rijken voegen. Maar een even belangrijke factor is dat mensen die al erg vermogend zijn eerder op een openbare functie uit zijn dan de gewone sterveling. Denk aan de Roosevelt- en Kennedy-clans, aan Ross Perot, aan Michael Bloomberg en, ja, ook aan Trump.

Toch is het verband tussen rijkdom en macht, zelfs in Amerika, niet altijd aanwezig. Laten we dus eens kijken naar andere bronnen van macht. De hardste, meest meedogenloze vorm van macht is dwang: geweld, of het dreigen met geweld. Amerikanen die zich specialiseren in dwang, zoals legergeneraals en politiefunctionarissen, zijn in de regel volstrekt onderworpen aan andere vormen van gezag. Uitzonderingen als J. Edgar Hoover, de eerste en machtigste FBI-directeur, zijn zeldzaam.

De tweede vorm van macht is rijkdom (of, meer in het algemeen, bijeengegaaarde materiële middelen). Rijke mensen kunnen andere mensen inhuren om (binnen bepaalde grenzen) te doen wat ze wensen.

De derde, subtielere vorm van macht is bureaucratisch of bestuurlijk van aard. De moderne mens maakt deel uit van tal van organisaties. Er zijn ook tal van bazen wier orders over het algemeen worden opgevolgd. Er schuilt natuurlijk een element van

dwang in dit soort relaties, want als je de bevelen niet uitvoert, kun je ontslagen, beboet of gearresteerd worden. Maar meestal geven we gehoor aan de bevelen vanwege de kracht van de sociale normen. De op verschillende niveaus van de organisatie opererende bazen oefenen ook een verschillende hoeveelheid macht uit, die allengs groter wordt wanneer ook de organisatie groeit en wanneer de bazen qua positie meegroeien.

De vierde, meest softe soort macht is ideologisch van karakter – we bedoelen overtuigingskracht. Soft power of overreding is een geweldige kracht die menigten kan opzweepen. Bij deze macht horen influencers, bekende, in de media optredende intellectuelen, columnisten van landelijke dagbladen en, meer recentelijk, socialmediafiguren met miljoenen volgers.

Zoals we zien is de eenvoudige vraag – wie zijn de elites? – nog niet zo makkelijk te beantwoorden. Menselijke samenlevingen zijn complexe systemen, en pogingen om daarbinnen via een al te simplistische aanpak de sociale machtsstructuren aan te duiden zouden contraproductief werken. Het is mijn taak mijn theorie zo simpel mogelijk uit te leggen, maar ook weer niet al te simpel.⁴

Stoelendans voor gegadigden

Zodra we gaan nadenken over wat het zogenaamde elitegedrag zou inhouden, stuiten we op meerdere complexe zaken. Ten eerste is er, op het punt van rijkdom, geen duidelijke afbakening tussen elites en niet-elites. Tienprocenters (ruwweg miljonairs in hedendaagse dollars) hebben veel grip op hun eigen leven. Eenprocenters (mensen met ten minste tien miljoen dollar) hebben veel macht over het leven van andere mensen. Mensen met honderd miljoen dollar en miljardairs zijn nog machtiger. Maar er

zijn ook geen duidelijke grenzen tussen eenprocenters en tienprocenters – de inkomensverdeling vertoont een vloeiende curve. En er is ook geen groot verschil in sociaal gedrag tussen eenprocenters en tienprocenters, of tussen de tienprocenters, het top-inkomensdecil en het aangrenzende inkomensdecil. In hoofdstuk 3 zullen we zien dat een andere manier om sociale klassen te onderscheiden, bijvoorbeeld in termen van goed opgeleide mensen (met drie of vier jaar hogeschool of universiteit) en minder goed opgeleide mensen (zonder bachelordiploma) veel betekenisvoller is wanneer we verschillende levenslopen en sociale attitudes willen begrijpen.⁵

Ten tweede vertonen verschillende elites de neiging zich in verschillende soorten sociale macht te specialiseren: generaals, admiraals en politiecommissarissen werken met dwang; CEO's en personen met veel geld oefenen economische macht uit; senatoren en ministers van federale departementen bezitten bestuursmacht; en tv-presentatoren, nieuwslezers en invloedrijke podcastmakers werken via overtuigingskracht. Elke soort beïnvloeding kent zijn eigen machtshiërarchie. Dat is het duidelijkst te zien in de militaire bevelsketen, maar de softere soorten macht hebben ook zo hun pikordes.

Een volgende complexe zaak doemt op als we de vraag stellen hoe elites tot stand komen. Om eliteoverproductie te kunnen begrijpen moeten we het sociale reproductieproces van de elites begrijpen – wat gebeurt er na verloop van tijd met hen?

Laten we een onderscheid maken tussen mensen die al een elitepositie bekleden – gevestigde elites – en degenen die graag zo'n positie willen innemen: elitegegadigden. Elitegegadigden zijn er in alle soorten en maten, afhankelijk van het soort macht waarnaar ze streven en van het gewenste niveau. Een voorbeeld: de meeste luitenanten willen majoor worden, de meeste majoors wil-

len brigadegeneraal (één ster) worden, en brigadegeneraals voegen nog graag sterren toe aan hun rangonderscheidingstekens. Op dezelfde manier streven decamiljonairs (mensen met tien miljoen dollar aan vermogen) naar de honderd miljoen en zodra dat gelukt is, willen deze centimiljonairs door naar de miljardencategorie.

Hoewel niet iedereen de ambitie heeft om meer macht te verwerven, zijn er altijd meer gegadigden dan machtsposities. Het is dan ook onvermijdelijk dat er mensen niet in slagen zo'n machtspositie te verwerven: gefrustreerde elitegegadigden. Eliteoverproductie doet zich voor wanneer de vraag naar machtsposities bij elitegegadigden het aanbod verre overtreft. Laten we ons nu concentreren op de relatie tussen rijkdom en politiek en eens bekijken hoe eliteoverproductie hier tot ontwikkeling kan komen.

Vanaf de jaren tachtig van de vorige eeuw begon het aantal superrijken in Amerika – de decamiljonairs – in snel tempo toe te nemen.⁶ In 1983 waren er slechts 66.000 van dergelijke huishoudens, maar in 2019 (het laatste jaar waarover gegevens bestaan) was hun aantal meer dan vertienvoudigd tot 693.000. Dit was niet het gevolg van inflatie van de dollar; we hebben de drempel aangepast om vast te kunnen stellen wie in deze categorie thuishoort (uitgaande van telkens de dollar van 1995). Tijdens deze periode nam het totale aantal huishoudens met 53 procent toe en daardoor gingen de decamiljonairs proportioneel gezien van 0,08 naar 0,54 procent van de bevolking.

Een vergelijkbare vermogensaanwas bij de rijken deed zich eveneens lager in de 'voedselketen' voor. De aantallen decamiljonairs mochten dan tienmaal zo groot zijn geworden, het aantal huishoudens dat 5 miljoen dollar of meer bezat nam met een factor zeven toe en het aantal 'gewone' miljonairs werd viermaal zo groot. Hoe breder we het bij het bezien van de vermogens trek-

ken, hoe meer groei er de afgelopen veertig jaar valt waar te nemen.

Oppervlakkig gezien klinkt een toename van het aantal rijke mensen niet als iets slechts. Is het niet een onderdeel van de Amerikaanse droom om rijk te worden? Maar er zitten wel twee schaduwkanten aan dit goede nieuws. Ten eerste stond de vergroting van de superrijke klasse niet los van het lot van de rest van de bevolking, want terwijl de aantallen superrijken toenamen, gingen de inkomens en de vermogens van het gemiddelde Amerikaanse gezin achteruit. (Een preciezere term voor 'gemiddelde' rijkdom is 'de mediaan', die de welvaart in gelijke helften verdeelt; de economische achteruitgang van de Amerikaanse werknemers vormt een belangrijk thema in hoofdstuk 3.) De steeds groter wordende kloof tussen het financiële welbevinden van de doorsnee-Amerikanen en de rijke elite heeft de snel toegenomen economische ongelijkheid juist in de hand gewerkt, waarover de laatste jaren zoveel te doen is geweest.

Het tweede probleem is veel subtieler en wordt dan ook minder goed begrepen.⁷ Wanneer de sociale piramide topzwaar wordt, heeft dat vervelende consequenties voor de stabiliteit van onze samenlevingen.

Om te begrijpen waarom dat het geval is, moeten we eens naar een spel kijken. In de musical *Evita* doet een groep Argentijnse legerofficieren een stoelendans. Dat gaat als volgt: de muziek begint te spelen en de officieren lopen om een rij stoelen heen. Wanneer de muziek ineens stopt, moet elk van hen een stoel zien te vinden om op te zitten. Maar er zijn meer spelers dan stoelen; één onfortuinlijke officier slaagt er niet in een stoel te vinden en valt af. Er wordt een stoel weggehaald en het spel wordt hervat met een volgende ronde. Aan het eind is er één winnaar. In *Evita* is de winnaar kolonel Juan Perón, die verderop in de musical (net als in

werkelijkheid) president van Argentinië en de stichter van de Peronistische Partij wordt.

In de stoelendans voor de elitegedigden (of kortweg: het gedigdenspel) verminderen we niet bij iedere ronde het aantal stoelen, maar vergroten we de hoeveelheid deelnemers. Het spel begint net als de stoelendans: tien stoelen geven de machtsposities weer (zoals politieke functies). In de eerste ronde strijden elf spelers (elitegedigden) om een stoel. Tien van hen komen bij de gevestigde elites; de verliezer is een teleurgestelde gedigde. Bij de volgende rondes voeren we het aantal spelers op; uiteindelijk verdubbelen en verdrievoudigen we het aantal (maar houden het bij dezelfde tien stoelen). Het aantal winnaars blijft gelijk, maar het aantal teleurgestelde gedigden neemt snel toe, van die ene in het begin tot tien en ten slotte twintig. U kunt zich voorstellen dat naarmate het spel vaker gespeeld wordt, de chaos en het geruzie toenemen. (Ik raad niemand aan dit spel op een kinderverjaardagspartijtje te spelen.) Er is dus sprake van een merkwaardig versterkend effect: als we het aantal gedigden met een factor twee en vervolgens met een factor drie vergroten, schiet het aantal teleurgestelde gedigden omhoog: tienvoudig, twintigvoudig. (Dit is een generiek kenmerk van eliteoverproductiespellen.)

In de speltheorie, een tak van de wiskunde waarin situaties met strategische interacties worden geanalyseerd, moeten de spelers aan de hand van bepaalde regels winnende strategieën bedenken. Maar in het echte leven sjoemelen mensen voortdurend met de regels. Het is dan ook onvermijdelijk dat, als het aantal gedigden per machtspositie toeneemt, sommigen besluiten dan maar de regels aan te passen. Zo kun je bij een stoel gaan afremmen of zelfs stil gaan staan, om daar dan te wachten tot de muziek ophoudt; je moet dan wel andere gedigden wegduwen. Gefeliciteerd, je hebt je nu aangesloten bij de contra-elite, als iemand die bereid is

de regels met voeten te treden om zo een voordelige positie in het spel te krijgen. Jammer genoeg komen de anderen er nu snel aan en vormt er zich bij iedere stoel een zich verdringende menigte; al gauw zijn de voorwaarden geschapen voor een heus handgemeen. Maar dit blijkt een goed voorbeeld te zijn voor wie de gevolgen van eliteoverproductie in het echte leven wil begrijpen.

In het echte leven is het aantal vermogenden, zoals we zagen, op allerlei niveaus vier-, zeven- en zelfs tienmaal zo groot geworden. En slechts een klein deel van hen besluit iets van hun vermogen te gebruiken om de politiek in te gaan. Ze zouden bijvoorbeeld kunnen dingen naar een zetel in het Huis van Afgevaardigden of in de Senaat. Ze zouden de strijd kunnen aangaan voor een gouverneurschap. Maar de hoofdprijs is natuurlijk het presidentschap. De hoeveelheid machtsposities van deze aard is de laatste decennia gelijk gebleven, maar het aantal gedigden is toegenomen, samen met het totale aantal vermogenden. Vanwege het versterkende effect is het aantal teleurgestelde gedigden veel sneller toegenomen dan het aantal vermogenden, dat al een indrukwekkende groei had vertoond.

Deze gevolgtrekking is niet zomaar een abstract model. We kunnen nu begrijpen welke trends er te ontwaren zijn bij de verkiezingen voor overheidsfuncties in de Verenigde Staten; die zijn gedocumenteerd door het Center for Responsive Politics.⁸ Een van de trends is dat het aantal zichzelf financierende kandidaten tijdens de jaren negentig begon toe te nemen. Bij de Congresverkiezingen van 2000 (we tellen de zetels voor het Huis van Afgevaardigden en de Senaat op) waren er negentien kandidaten die elk één miljoen dollar of meer van hun eigen geld aan de campagnes uitgaven. Bij de volgende verkiezingsronde waren er al 22 van dergelijke vermogende gedigden voor een zetel in het Congres. Twintig jaar later is dat aantal ongeveer verdubbeld, met 41

en 36 kandidaten die, in 2018 en 2020, elk één miljoen dollar of meer spendeerden.

Een nog betere maatstaf om het effect van de ‘overproductie’ van vermogenden op de verkiezingen te bepalen, zijn de kosten van het voeren van een succesvolle campagne. Tenslotte ambiëren niet alle vermogende lieden een politieke functie. Velen kiezen ervoor financiële ondersteuning te bieden aan beroepspolitici die in Washington hun politieke wensen moeten behartigen. Volgens de door het Center for Responsive Politics verzamelde gegevens liepen de gemiddelde uitgaven van een gekozene in het Huis op van 400.000 dollar in 1990 tot 2,35 miljoen dollar in 2020, terwijl de voor de Senaat geldende cijfers begonnen bij 3,9 miljoen dollar (1990) en bij de laatste verkiezingsronde opliepen tot 27 miljoen dollar.

De afgelopen veertig jaar hebben we het eliteoverproductiespel om de twee jaar gespeeld. Aangezien het aantal deelnemers toeneemt, wordt de kans groter dat men de regels gaat overtreden. Is het dan een wonder dat de regels van het spel – sociale normen en waarden, en instellingen die op democratische verkiezingen toezien – in het echte leven op losse schroeven komen te staan?

Maar de eliteoverproductie is niet het hele verhaal. De groei van de vermogende klasse vond niet buiten van de rest van de samenleving om plaats. Het is tijd om de tweede factor in ons model voor de stabiliteit van onze samenleving te verwerken – de verelendung onder het volk.

Verelendung

Onze samenleving produceert gezamenlijk een hoop goederen en diensten, en economen zijn er nu wel voor een groot deel achter hoe ze het totaal daarvan, het bruto binnenlands product

(bbp), moeten berekenen. Ja, er zijn nog wel wat netelige kwesties: moeten we huishoudelijk werk meetellen? En wat doen we met criminele activiteiten? Maar voor een heel goede benadering kunnen we de bbp-statistieken zoals ze door overheidsinstanties gepubliceerd worden, gebruiken om een idee te krijgen van het jaarlijkse totaal aan toegevoegde waarde van een bepaald land.

Dat totaal wordt na verloop van tijd doorgaans groter, dankzij de economische groei, maar het is niettemin eindig. Hoe het tussen verschillende soorten consumenten verdeeld wordt, wordt dan een heel interessante vraag. In ons theoretisch model bestaat de structuur van de samenleving uit drie hoofdonderdelen: de overheid, de elites en alle anderen. Het is wel een model dat de prachtige complexiteit van onze moderne samenlevingen erg versimpelt (we zagen al dat het niet zo eenvoudig is te bepalen wie de elites zijn). Maar we zullen zien dat het zodanig op de realiteit aansluit dat we er in empirisch en informatief opzicht mee aan de slag kunnen.

De bij de elites aanwezige rijkdom groeide de afgelopen jaren – maar ten koste van wie? Rijkdom is geaccumuleerd inkomen; om te kunnen aangroeien moet er dus een deel van het bbp naar de elites toevloeien. Het aandeel van het bbp dat door de overheid besteed wordt, is de laatste veertig jaar niet erg veranderd.⁹ De grootste verliezer was de doorsnee-Amerikaan.

Na de jaren dertig van de vorige eeuw zijn de reële lonen van de Amerikaanse arbeiders/werknemers gestaag omhooggegaan; daardoor ontstond er in Amerika in de brede lagen van de bevolking een welvaart die in de geschiedenis van de mensheid ongekend was. Maar in de jaren zeventig stegen de reële lonen niet meer. Terwijl de economie als geheel nog wel bleef groeien, begon het aandeel van die economische groei dat bij de gemiddelde arbeider terecht kwam te dalen. We kunnen de werking van deze geldpomp