

Hoofdstuk 1

Economie van de kantinejuf

Je arm voelen doet net zo zeer als arm zijn

Op de eerste werkdag van de nieuwe kantinejuf op school, kwam ik erachter dat ik arm was. Daarvoor had er, zo lang als ik me als leerling van groep vier kon heugen, aan de kassa van de kantine altijd dezelfde dame gestaan. Ik wist wel dat sommige kinderen geld betaalden als ze langs de kassa kwamen en andere niet, onder wie ikzelf. Maar de vorige kantinejuf liet ons net zo soepel langs de kassa lopen, geld of niet, als de dienbladen over de band gleden. Op een dag werd ze vervangen door een jongere vrouw die nogal haar best leek te doen. Toen ik haar voorbij wilde stappen hield ze me tegen en vroeg ze me om \$1,25. Ik voelde me uit balans gebracht, zoals wanneer de lift te vroeg tot stilstand komt. Ik begon te stamelen, want ik had geen cent op zak. Graag had ik haar elk denkbaar bedrag overhandigd. Op dat moment boog zich een oudere dame, lang, mager en gehuld in een roze polo, als een flamingo met een haarnetje, naar haar toe en fluis-terde ze iets in haar oor. Ik mocht doorlopen. Uiteindelijk werd de rij voor de lunch weer net zo'n rustige processie als voorheen. Maar er was wel een zware week voorbijgegaan voordat de nieuwe kantinejuffrouw wist wie wat betaalde.

Het moment waarop ik besepte wat mijn gratis lunch betekende, staat me nog steeds helder voor de geest en mijn gezicht gaat nog steeds gloeien als ik erover vertel. Hoewel mijn familie geen cent minder had dan de dag ervoor, veranderde op dat moment alles voor me. Ik begon verschillen op te merken tussen mijn klas-

genoten en mij. We droegen dan misschien allemaal hetzelfde schooluniform, maar de kinderen die voor hun lunch betaalden leken wel beter gekleed te zijn. Waren het de schoenen? Zelfs hun haar zat beter. Zouden ze naar een kapsalon gaan, in plaats van thuis geknipt te worden met een bloempot en een schaar? We waren allemaal opgegroeid op een paar kilometer van elkaar, maar de kinderen met de gratis lunch hadden allemaal de zuidelijke tongval van mijn ouders. De betalende kinderen hadden de neutrale stemmen van nieuwslezers, die overal en nergens vandaan konden komen.

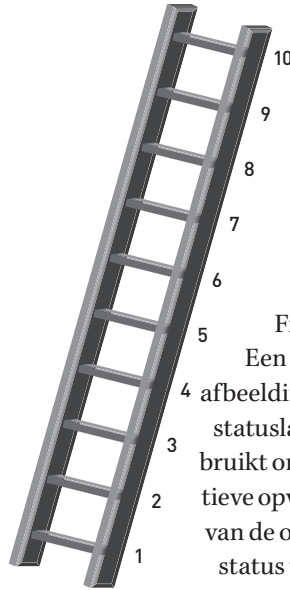
Ik was altijd al verlegen geweest, maar nu was ik op school bijna onzichtbaar. Wie was ik om mijn mond open te doen? Plotse-ling strekte zich een nieuwe maatschappelijke ladder voor me – en boven me – uit. De rangen op de ladder werden gemarkeerd door schoenen, kapsels en accenten, die een code uitzonden die ik nu begon te leren ontcijferen. Het feit dat er, afgezien van mijn eigen perspectief, niets aan mijn omstandigheden was veranderd, maakte niet uit. Nu was ik feitelijk arm.

Voor wie normaal gesproken over rijkdom en armoede denkt in puur financiële termen, als een boekhouder, zal deze reactie kant noch wal raken. Mijn inzicht had geen invloed op het inkomen van mijn ouders. Onze maandelijkse uitgaven veranderden er niet door. Behalve voor mijzelf veranderde het in de wereld niets. Maar door erop te letten en mijn opvattingen, mijn denkbeelden en mijn gedrag bij te stellen, veranderde het inzicht wel mijn toekomst.

Kijk om te begrijpen hoe we over status denken eens naar het beeld van de ladder op de volgende bladzijde. Stel je voor dat het de mensen boven aan de ladder het meest voor de wind gaat. Ze hebben het meeste geld, genieten het beste onderwijs en hebben de best betaalde banen. De mensen onder aan de ladder trekken aan het kortste eind. Ze hebben het minste geld, het laagste onderwijsniveau en – als ze al werk hebben – de vernederendste baantjes. Als je je eigen economische positie ten opzichte van

die van anderen zou moeten bepalen, op welke van de tien sporten van de ladder zou je jezelf dan plaatsen?

Dit simpele beeld is een van de meest gebruikte hulpmiddelen voor het bepalen van de subjectieve maatschappelijke status. Laten we het de statusladder noemen. Als we van een bepaald individu het inkomen, het onderwijsniveau en het aanzien van zijn of haar baan zouden kennen, zouden we perfect moeten kunnen voorspellen waar deze zich op de ladder zou plaatsen.



Figuur 1.1.
Een grafische afbeelding van de statusladder, gebruikt om subjectieve opvattingen van de objectieve status te meten.

Maar dat kunnen we juist niet – we komen zelfs niet in de buurt. Het is weliswaar zo dat mensen met hogere inkomens, die meer opleiding hebben genoten en een baan met meer prestige hebben, zich hoger inschalen op de ladder, maar het effect is relatief klein. In een verzameling van bijvoorbeeld duizend mensen zullen sommigen zich boven aan de ladder plaatsen, sommigen onderaan, en velen ergens ertussenin. Toch is niet meer dan ongeveer 20 procent van deze zelfevaluatie gebaseerd op inkomen, onderwijs en de status van de eigen baan.

Dit opvallend geringe verband tussen traditionele kenmerken van status en hoe die status subjectief wordt opgevat, betekent dat er veel mensen zijn die objectief beschouwd welvarend zijn, maar zich toch plaatsen op de lagere treden. Omgekeerd zijn er ook veel mensen die objectief gezien arm zijn, maar zich hoog op de ladder plaatsen.

Een economische analyse volgens de orthodoxe leer zou zeggen dat hoe mensen naar zichzelf kijken in feite niet van belang

is en niet meer is dan het geruis tussen twee radiozenders. Als subjectieve percepties niet op een lijn liggen met objectief meetbare eenheden als geld, dan is dat jammer voor die percepties. Geld is uiteraard een deel van het verhaal, maar niet het hele verhaal en speelt zelfs geen centrale rol.

We moeten de subjectieve kijk op status serieus nemen, want die onthult veel over het pad dat mensen in hun leven zullen bewandelen. Als je jezelf op een lage trede plaatst, loop je een verhoogde kans op depressie, angsten en chronische pijnklachten. Hoe lager de trede van je keuze, hoe waarschijnlijker het is dat je slechte beslissingen zult nemen en op het werk beneden je niveau presteert. Hoe lager de trede, hoe groter de kans dat je gelooft in het bovennatuurlijke en in samenzweringstheorieën. Hoe lager de trede, hoe meer kans je loopt op overgewicht, diabetes en hartproblemen. Hoe lager de trede, hoe minder jaren je nog te leven hebt.

Natuurlijk wordt daarmee niet bedoeld dat als je arm bent, het waarschijnlijker is dat al die narigheid je zal overkomen. Integendeel, de kans dat al die nare zaken je zullen overkomen wordt groter als je je arm *voelt*, ongeacht je feitelijke inkomen. Uiteraard kan daadwerkelijke armoede ertoe leiden dat mensen zich arm voelen. Maar we hebben al gezien dat dat maar 20 procent van het verhaal uitmaakt. Voor het overige moeten we ons wenden tot gewone mensen uit de middenklasse, met de vraag waarom zoveel van hen – ongeacht de financiële omstandigheden – het gevoel hebben dat ze nauwelijks kunnen rondkomen, leven van loonstrook op loonstrook, dat de burens iets weten dat zij niet weten en dat als ze maar iets meer zouden kunnen verdienen, alles een stukje beter zou zijn. Als we de statusladder willen begrijpen, zullen we voorbij de bankrekening moeten kijken, en de mens moeten bestuderen.

We zijn ons er allemaal van bewust hoeveel geld we verdienen, maar er zijn maar weinig mensen die weten of ze genoeg verdienen. De enige manier waarop we kunnen vaststellen hoeveel fei-

telijk 'genoeg' is, is ons met andere mensen vergelijken. Dat doen we dan ook zo routinematig dat we nauwelijks nog opmerken dat we het doen. Als een van de burens komt aanzetten in een nieuwe auto, denken we meestal niet meteen: zij hebben een Audi, dus ik heb er ook eentje nodig. We zijn immers volwassen en beschaafd. Misschien bedenken we dat het ons niet aangaat dat het de burens voor de wind gaat, dat ze de nieuwe auto verdienen omdat ze er hard voor hebben gewerkt. Mochten we toch onwillekeurig wensen de Audi-rijders bij te houden, dan zullen we die gedachte even snel uit ons hoofd zetten als ze in ons opkwam. Maar toch, elke keer dat we nu in onze eigen auto stappen, valt het ons iets meer op dan de dag ervoor hoe versleten de stoel begint te raken. Sociale vergelijkingen zijn onvermijdelijk.

We zijn ons meestal niet bewust van dit soort vergelijkingen, want die spelen zich af op de achtergrond, terwijl we zelf de voorgrond ervaren. Als het in een restaurant bijvoorbeeld rumoerig begint te worden, kunnen we het gevoel krijgen dat onze tafelgenoot zachtjes praat, omdat we ons concentreren op zijn of haar gezicht, niet op de ruimte om ons heen.

We voelen ons dus rijk of arm afhankelijk van de vergelijkingen die we maken, maar het feit dat sociale vergelijkingen zich altijd op de achtergrond afspelen zorgt voor bepaalde blinde vlekken. Denk eens na over de vraag wat het allerbelangrijkst voor je is. Welke waarden maken je tot wie je bent? Die vragen heb ik door de jaren heen aan honderden mensen gesteld en de antwoorden gaan meestal over idealen als liefde, geloof, loyaliteit, eerlijkheid en integriteit. De antwoorden van Amerikanen kunnen onderling enigszins verschillen, maar de hele lijst past op een visitekaartje. De idealen gelden voor mannen en vrouwen, noorderlingen en zuiderlingen, Democraten en Republikeinen. Toch noemt niemand ooit een ideaal waarvan we allemaal weten dat we het koesteren, zowel op grond van wetenschappelijke studies als het feit dat we simpelweg mens zijn: 'Ik verlang naar status.'

Er zijn natuurlijk mensen die dit niet zullen toegeven, maar we

zien het wel degelijk aan hun gedrag. We kunnen het afleiden uit de kleren die ze dragen, de huizen waarin ze wonen en de cadeaus die ze geven. Maar boven alles zien we het aan de steeds verschuivende maatstaven voor wat geldt als 'genoeg'. Wie ooit loonsverhoging heeft gehad, zal dat zelf hebben ervaren: binnen enkele maanden ben je gewend aan het nieuwe inkomensniveau, zodat het nog steeds voelt alsof je net als voorheen naar het moment in de maand verlangt, wanneer je salaris wordt overgemaakt. Naarmate je meer hebt bereikt, gaan ook je vergelijkingsstandaarden omhoog. Status kan niet worden uitgedrukt in de strakke kolommen van een spaarbankboekje, integendeel, status is een steeds verschuivend doel omdat het wordt bepaald door voortdurende vergelijkingen met anderen.

We maken bij allerlei soorten gelegenheden maatschappelijke vergelijkingen met allerlei soorten mensen, maar toch bevinden we ons op mysterieuze wijze elke keer weer op de bovenste helft van de ladder. Het is nu eenmaal erg prettig om daar te verblijven. Denk bijvoorbeeld eens na over hoe goed je bent in je werk. Hoe intelligent ben je? Hoe ethisch? Hoe trouw ben je als vriend? Kun je goed autorijden? Diep vanbinnen weet je dat je in al die opzichten beter bent dan de gemiddelde mens. In feite weet de meerderheid van de mensen diep vanbinnen dat ze in al die zaken beter dan gemiddeld zijn, wat voor zover we weten strikt genomen onmogelijk is.

In de jaren 1970 schreef de Amerikaanse auteur Garrison Keillor de fictieve, in de staat Minnesota gelegen plaats Lake Wobegon, 'waar alle vrouwen sterk, alle mannen knap, en alle kinderen bovengemiddeld zijn'. Naar dit stadje vernoemde psycholoog David Myers het 'Lake Wobegon-effect', een effect dat werd ontdekt in een studie uit 1965 onder overlevenden van verkeersongevallen. Onderzoekers ondervroegen zes maanden lang alle patiënten in een ziekenhuis in Seattle, die opgenomen waren vanwege verwondingen die ze bij verkeersongelukken hadden opgelopen. Ze vergeleken de patiënten met een controlegroep van mensen die wat

betreft leeftijd, geslacht, etniciteit en onderwijsniveau gelijk waren. Een van de vragen in het interview ging over het inschatten van de eigen rijvaardigheid. Het was niet het punt waar de studie oorspronkelijk om draaide, maar die vraag is de reden dat de studie nog steeds bekend is, want de opgenomen patiënten schatten zich in als beter dan gemiddeld goede chauffeurs. Ze schatten zich zelfs net zo hoog in als de mensen in de controlegroep die niet bij auto-ongelukken betrokken waren geraakt. Deze patiënten lieten hun zelfbeeld van vaardige rijder niet bederven door zoiets triviaals als opgenomen zijn na een auto-ongeluk.

Waren de ongelukken misschien niet te wijten aan de patiënten zelf? Per incident bekeken de onderzoekers het politiedossier om erachter te komen wie zelf verantwoordelijk waren en wie onschuldige slachtoffers waren. Nadat ze hadden bepaald wie de chauffeurs waren die het ongeval zelf hadden veroorzaakt, werd duidelijk dat hun zelfbeeld net zo opgeblazen was als dat van iedereen.

Nog een vroeg voorbeeld van dit effect werd ontdekt in een grootschalig onderzoek van de College Board, een organisatie die in de VS toelatingsexamens voor het hoger onderwijs (de zogeheten 'SAT'-examens) produceert. Ongeveer een miljoen studenten die in een bepaald jaar de SAT aflegden, werd gevraagd zichzelf te beoordelen in vergelijking met de mediaanstudent (waarbij de mediaan het punt is waar de helft boven en de helft onder ligt). De beoordelingen gingen niet alleen over de prestaties in het toelatingsexamen, maar ook over karaktereigenschappen als leiderschap en goed met anderen kunnen opschieten. Van de ondervraagden schatte 70 procent zich op het gebied van leiderschap hoger in dan de mediaan; 85 procent plaatste zich boven de mediaan wat betreft een goede sociale interactie met anderen.

In een andere studie vroegen psycholoog Constantine Sedikides en collega's aan een groep vrijwilligers of ze wilden aangeven hoe goed ze als mens waren. De vrijwilligers schatten zich in als

ethischer, aardiger, betrouwbaarder, eerlijker, iemand op wie je meer kon rekenen dan de gemiddelde mens – geen verrassend resultaat, ware het niet dat deze vrijwilligers in de gevangenis zaten en allemaal waren veroordeeld voor een misdrijf. De enige categorie waarin ze zich niet beschouwden als bovengemiddeld was die van ‘gehoorzaamheid aan de wet’. Daarin waren ze, vonden ze, gemiddeld. Gezien het feit dat ze ten tijde van dat oordeel achter de tralies zaten, lijkt dit te duiden op een zeker gebrek aan objectiviteit.

Inmiddels hebben honderden studies het Lake Wobegon-effect gerepliceerd. Ze laten zien dat de meeste mensen geloven dat ze bovengemiddeld scoren op het gebied van intelligentie, doorzettingsvermogen, geweten, badminton, op zo ongeveer elke denkbare positieve eigenschap. Hoe meer we een bepaalde eigenschap waarderen, hoe meer we onszelf op dat gebied overschatten. Mijn favoriete studie van dit genre is het onderzoek waarin mijn collega-professoren werd gevraagd zichzelf te beoordelen wat betreft hun bekwaamheid in het college geven, vergeleken met hun collega’s. Een verbazingwekkende 94 procent noemde zich daarin beter dan gemiddeld. Een variant op deze neiging is in feite de moeder aller vooroordelen: de meeste mensen vinden zichzelf objectiever en minder bevooroordeeld dan de gemiddelde mens.

Natuurlijk is onszelf in onze fantasie omhoogduwen op de maatschappelijke ladder niet de enige manier waarop we onze vergelijkingen met anderen in de samenleving zo positief mogelijk maken. We trekken ook andere mensen naar beneden. Onlangs stond ik in de rij bij de kassa en hoorde ik dat tv-persoonlijkheid Kim Kardashian dik begon te worden, zangeres Dolly Parton veel te mager was en haar collega Miley Cyrus haar talent verkeerd gebruikte. Waarom worden we rijkelijk voorzien van ‘nieuws’ over bekendheden, terwijl we nooit krantenkoppen zien over Daan, de plaatselijk cv-ketelmonteur, en zijn knipperlichtrelatie met thuiszorgmedewerkster Brenda?

Het antwoord is natuurlijk dat hoge status ons fascineert. Sinds Aristoteles figureren mensen met een hoge status als de helden in onze toneelstukken, want alleen iemand die hoog is opgeklommen kan uit de gratie raken en te gronde gaan. Zowel in het dagelijks leven als in de kunst houden we de levens van rijken en beroemdheden in de gaten, terwijl we geen acht slaan op de doodgewone sloebers links en rechts van ons.

Waarom is status zo belangrijk voor ons? In de meeste boeken wordt op dit punt betoogd dat de mensheid in het dierenrijk een unieke positie inneemt, maar feitelijk onderscheiden we ons niet met het verlangen naar status. Integendeel, het is zo'n oeroud onderdeel van onze aard dat we het delen met onze neven, de primaten. Wie observeert hoe bavianen of chimpansees openlijk, fysiek en soms gewelddadig met elkaar concurreren om een plaats in de hiërarchie, bemerkt hoe dit ons tegelijkertijd vreemd en heel herkenbaar voorkomt. Het is net zo gênant als het bekijken van een paring bij die primaten: we generen ons voor hun vulgariteit, terwijl we precies herkennen wat hen drijft.

De primaten van het dierenrijk blijken zich, in het zich vergaapen aan beroemdheden, te gedragen op een manier die behoorlijk lijkt op die van de mens. In een door de neurowetenschapper Michael Platt geleid onderzoek kregen resusapen verschillende plaatjes te zien, terwijl hun oogbewegingen werden gevolgd. Een van de reeksen foto's bevatte alleen hooggeplaatste apen uit de eigen kolonie; een tweede serie toonde alleen leden met een lage rang. Telkens wanneer de aap naar een afbeelding keek, kreeg hij door een rietje een slok vruchtensap toegediend (voor een dorstige resusaap is een slok gekoeld sap een ware traktatie). De onderzoekers pasten systematisch de hoeveelheid sap aan die de apen binnenkregen: kijken naar foto's met laaggeplaatsten op de apenladder leverde meer sap op dan kijken naar beelden van de hogere apen.

De voorkeur van de resusapen was evident. Ze keken graag naar de apen met een hogere status en waren bereid daartoe een

behoorlijke hoeveelheid sap op te offeren. Om ze zover te krijgen om naar de apen met een lage status te kijken, moesten ze zelfs beloond worden met meer sap dan voor het kijken naar een leeg scherm. Er was maar één ding waar de mannelijke apen liever naar keken dan naar de beroemde apen, namelijk de geslachtsdelen van vrouwtjesapen.

Wat heeft het gedrag van die resusapen met ons te maken? Om te beginnen hebben mensen en resusapen ongeveer 93 procent van hun DNA met elkaar gemeen, wat op zich natuurlijk niet betekent dat we hetzelfde zijn. Maar als we in aanmerking nemen dat niet alleen resusapen maar ook andere primaten, waaronder de veel meer aan ons verwante chimpansees en bavianen, deze obsessie met status vertonen, beginnen we een patroon te herkennen. De laatste gemeenschappelijke voorouder van mens en resusaap leefde ongeveer vijftwintig miljoen jaar geleden, veel eerder dan de zes miljoen jaar die staan tussen onze tijd en de tijd waarin onze voorouders, die we delen met de chimpansee, leefden. De manier waarop we ons vergapen aan status en hoezeer resusapen daarin op ons lijken, betekent dat die eigenschap waarschijnlijk al voorkwam bij onze gemeenschappelijke voorouder en dat die werkelijk oud is.

Volgens archeologen leefden onze voorouders in verreweg het grootste deel van onze evolutiegeschiedenis in kleine groepen, waarin ze op jacht gingen naar vlees en in het woud en op de savanne planten verzamelden. Deze levenswijze duurde minstens honderdduizend jaar, een periode waarin de menselijke samenlevingen hoogst egalitair waren. Dat leiden we af uit het feit dat fossiele overblijfselen en de daarbij aangetroffen voorwerpen van voorouder tot voorouder veel overeenkomsten vertonen. Toen latere samenlevingen hiërarchischer werden, werden koningen en farao's begraven met grote schatten, soms zelfs met hun lievelingshonden, -vrouwen of -slaven, terwijl de graven van de onderklasse – als ze geluk hadden – niet meer dan een laken bevatten.

Toen ik op de universiteit voor het eerst iets leerde over deze egalitaire jager-verzamelaars, stelde ik me ze voor als een liefhebbend, vreedzaam volk dat alles deelde, bijna als hippies in een lendendoek, onbedorven door het materialisme van de moderne tijd. De belangrijkste reden dat jager-verzamelaars egalitair waren, was in werkelijkheid niet dat ze meer van goede wil waren dan wij, maar dat het moeilijk was om aanzienlijk meer rijkdommen bijeen te brengen dan de andere groepsleden, aangezien er behalve het vandaag gedode dier of de morgen verzamelde vrucht bessen geen echte rijkdommen waren. Delen was niet meer dan verstandig. Als ik een mastodont dood, wat ga ik dan met al dat vlees doen? De beste manier om dat op te slaan, is in de maag van vrienden en familie. Daar wordt het immers omgezet in de munten van welwillendheid, zodat zij de volgende keer voor me klaarstaan als ik hulp nodig heb.

Dit systeem van wederkerig delen functioneerde goed omdat de mensen het onthielden. Ze onthielden wie wat kreeg en hoeveel moeite ervoor was gedaan; als de een meer kreeg dan anderen waren ze daar verontwaardigd over. Een studie onder kapucijnerapen (de soort die aan de bekende straatorgeltjes draait) suggereert dat ook dit talent voor sociaal boekhouden buitengewoon oud is. Net als mensen raken ook apen ontstemd als ze er bekaaid van afkomen. Primatoloog Sarah Brosnan bedacht een eenvoudig spelletje voor kapucijnerapen. Eerst gaf ze een aap een steentje. Dan hield ze haar hand op en als de aap de steen teruggaf, gaf ze het dier een stuk komkommer. Bij dit spel ruilden de apen consequent steentjes voor komkommers.

In het onderdeel van het experiment waar het er echt op aankwam, zorgde Brosnan ervoor dat er twee apen aan het spel meededen zodat ze elkaars transacties zagen. Eerst speelde ze met de eerste aap en ruilde het steentje voor een stukje komkommer. Daarna speelde ze het spel met de tweede aap, maar in plaats van een komkommer kreeg deze in ruil voor het steentje druiven – een vrucht die de apen veel lekkerder vinden dan komkommer.