

PDF hosted at the Radboud Repository of the Radboud University Nijmegen

The following full text is an author's version which may differ from the publisher's version.

For additional information about this publication click this link.

<http://hdl.handle.net/2066/203395>

Please be advised that this information was generated on 2019-06-19 and may be subject to change.

De anomie van machtsillusies Onbegrensde ambities in de ‘risk and win’-zakenwereld

Bas van Stokkom

If meritocrats believe, as more and more of them are encouraged to, that their advancement comes from their own merits, they can feel that they deserve whatever they can get. (...) So assured have the elite become that there is almost no block on the rewards they arrogate to themselves.’

Michael Young, ‘Down with Meritocracy’, *The Guardian*, 29 juni 2001

Inleiding¹

Graaiende bestuurders en topmanagers zijn een geliefd doelwit van spot en afkeer. In de populaire cultuur speelt financieel exces doorlopend een grote rol en wordt gevoed met films als *The Wolf of Wall Street* (Scorsese, 2013). Over de excessen zijn veel clichés in omloop en er wordt steevast verwezen naar hebzuchtige karakters. Criminologen en sociologen tenderen ertoe dat perspectief om te draaien: hebzucht is eerder een publiek vraagstuk en een structureel probleem dan een persoonlijke ondeugd: juist terughoudende attitudes gelden binnen het economisch systeem als abnormaal en pathologisch (Hansen & Movahedi, 2010).

Volgens historicus (en ondernemer) John Plender maken excessen al eeuwenlang deel uit van een intrinsiek instabiel kapitalistisch systeem dat – anders dan marktfundamentalisten geloven – weinig zelfcorrigerend vermogen heeft. Ook speculeren heeft een ingebouwde tendens tot exces (Plender, 2016: 185). Niettemin, een gedereguleerd kapitalisme en speculeren hebben de laatste decennia veel aan belang gewonnen. Sterker, Plender meent dat de markteconomie door investeringsbanken inclusief hun piratencultuur gekaapt is. Al eerder wees de econoom John Kenneth Galbraith erop dat roekeloos en irrationeel handelen een ‘gewoon’ onderdeel van het kapitalisme is. Hij sprak over de financiële manie als ‘the mass escape from sanity by people in pursuit of profit’ (1990: 52). Alan Greenspan, lange tijd een marktfundamentalist en als voorzitter van het Federal Reserve System (‘The Fed’) in grote mate verantwoordelijk voor de kredietcrisis, toonde in een interview berouw maar meende dat ‘speculatieve excessen’ een normale functie zijn van kapitalisme (zie Hansen & Movahedi, 2010). In deze bijdrage zal ik dieper ingaan op de criminogene aspecten van een ‘risk and win’-ethos (Wexler, 2010) dat kenmerkend is voor een nieuwerwets ‘casinokapitalisme’ (Strange, 1986). Dat ethos heeft sinds de jaren 1980 de vleugels uitgeslagen,² heeft wereldwijd aan invloed gewonnen en wordt beheerst door een ‘finance ideology’ (Simpson & Koper, 1997) welke gericht is op kortetermijnwinsten, (vermeend) lucratieve overnames, afstoten van divisies die niet voldoen, en

¹ De auteur is veel dank verschuldigd aan Hans Nelen en drie anonieme reviewers die eerdere versies van kritisch commentaar hebben voorzien.

² Voor de USA zie Hagan 2010.

compensatie van leidinggevendenden met excessieve bonussen en aandeel-opties.³ Hoewel zakenbanken hiervoor prototypisch zijn, kunnen ook bedrijven die ‘niet-financiële’ producten en diensten leveren zoals Ahold, zich laten meeslepen door ‘risk and win’-ambities. Het artikel gaat dus niet enkel over de financiële sector. Af en toe geef ik ook voorbeelden uit branches (zoals het vastgoed) waarin ‘risk and win’-aspecten minder dominant lijken te zijn.

Tot de criminogene elementen van dat ethos behoren agressieve, nietsontziende strategieën om als winnaar uit de bus te komen en een haast blinde drang om andere bedrijven over te nemen of op te slokken (Kummer & Steger, 2008; Sadler-Smith, 2016). Het is zeker niet zo dat beursgenoteerde ondernemingen per definitie te lijden hebben onder deze criminogene elementen. Uiteraard zijn er talloze verschillen tussen bedrijfsculturen en bedrijfsinterne subculturen (wat de studie van ‘cultuur’ een hachelijke zaak maakt). De vraag is tevens in hoeverre een ‘risk and win’-cultuur kenmerkend is voor het Europese bank- en zakenleven (Coffee, 2005; Soltani, 2014). Hoewel neoliberale denkbelden wereldwijd grote greep hebben gekregen op politiek en economisch beleid, bestaat er in Europa en Japan veel voorbehoud bij het beeld dat het bedrijf louter zou moeten fungeren als een efficiënt middel voor winst en waarde-maximalisatie (Albert, 1993; Dore, 2000).

Vaak worden overmatige ambities onder de noemer geschaard van ‘overconfidence’ en ‘hubris’ (Sadler-Smith, 2016; Wray, 2016) en ook wel ‘irrational exuberance’ (Shiller, 2000). Sommige CEO’s en bestuurders gaan akkoord met groeitargets die nauwelijks te realiseren zijn. En zolang de beurs bestaat laten beleggers zich regelmatig het hoofd op hol brengen. In dat verband sprak Keynes over ‘animal spirits’ die de economie zouden beheersen (Kirsner, 2012). Een analyse in termen van ‘overconfidence’ – zoals verderop uiteengezet wordt – is plausibel en vaak treffend, maar volstaat criminologisch niet. Om de prominentie van groei- en verwervingsillusies in het ‘casinokapitalisme’ te verklaren zouden we de attitudes van topmanagers, bestuurders en bankiers nader moeten bestuderen. Het concept ‘anomie’ kan daarbij nog altijd van dienst zijn.

Criminologen spreken vaak over anomie als een toestand of omgeving van normloosheid waarin bedrijfsleiders en topmanagers tomeloze ambities hebben om geld te maken en zich als winnaar te etaleren (Van de Bunt & Van Wingerde, 2015; Murphy & Robinson, 2008). Ik vat ‘anomie’ hier op als een attitude van ongeremde (machts)aspiraties en geringe neiging regels na te leven.⁴ Bij Emile Durkheim, de klassieke vertolker van anomie, zijn veel aanknopingspunten te vinden voor deze benadering. In zijn beroemde studie *Suicide* (1993) heeft anomie vooral betrekking op onverzadigbare verlangens en aspiraties van de rijke en welvarende klassen. Ik zal in dat verband ook ingaan op Shovers theorie van generatieve werelden van witteboordencriminaliteit. Hoewel hij niet spreekt over

³ Voor zover mogelijk is vermijd ik de termen ‘neoliberalisme’ en ‘neoliberale economie’. Niet alleen omdat ze wazig zijn maar ook omdat ze primair betrekking hebben op overheidsbeleid.

⁴ Voor een attitude-opvatting van anomie zie o.a. Passas 1997. De macro-sociologische opvatting van anomie die betrekking heeft op de gehele samenleving, laat ik rusten, evenals de psychologische variant die ‘anomia’ wordt genoemd (die refereert aan een persoonlijke ‘state of mind’, een verval van het gevoel verbonden te zijn met de samenleving) (idem).

anomie, geeft hij op heldere wijze aan dat de subculturele normen van geprivilegieerde groepen aanmatigend gedrag aanmoedigen (Shover, 2007).

Duidelijk is dat bedrijven die een ‘risk and win’-cultuur uitstralen lang niet altijd te maken hebben met ‘deprivatie van middelen’ die wetsovertredingen in de hand kunnen werken. Integendeel, wetsovertredingen vinden ook plaats bij bedrijven die economisch succesvol zijn en grote vermogens hebben opgebouwd.⁵ De anomietheorie van Merton en verwante theorieën die op ‘blokkade van doeleinden’ zijn gefocust, voldoen in deze context niet. Het ligt meer voor de hand dat de druk om verheven ambities waar te maken de trigger vormt voor potentiële wetsovertredingen (Coleman, 1987; Piquero et al., 2005). Ik werk dan ook een ‘post Mertonian’-concept van anomie uit (voor die term zie Simon & Gagnon, 1976) waarbij ik de ‘Europese Durkheim’ (Besnard, 1967) zal benutten om enkele excessieve tendensen van een oorspronkelijk Amerikaanse ‘risk and win’-cultuur te verklaren.

De hoofdvraag luidt: welke vormen nemen anomische attitudes aan in de context van ‘risk and win’- (sub)culturen en welke aspiraties en rationalisaties kunnen daarbij worden onderscheiden? Doel is toe te werken naar een specifieke anomie-theorie – een anomie van machtsillusies – die bruikbaar kan zijn in de context van ‘corporate crime’. En passant wil ik inzichtelijk maken welke criminogene en corrumperende effecten samenhangen met overmatige aspiraties en onrealistische doeleinden. Het lijkt van groot belang om in het kader van ‘corporate crime’ deze problematiek verder uit te diepen.⁶

In dit artikel baseer ik me vooral op Amerikaanse literatuur en ik geef veel voorbeelden van ontspoorde ‘risk and win’-ambities – waarbij Enron nog altijd als paradigmatische casus kan doorgaan – om de anomie-benadering te illustreren. De geselecteerde literatuur is primair gericht op de criminogene aspecten van overmatige aspiraties en verwachtingen. Daarbij worden ook concepten en analyses uit andere disciplines – waaronder sociale psychologie en organisatiestudies – bijeengebracht en ga ik na of die bruikbaar zijn in de context van ‘risk and win’. Zo wordt ‘entitlement’, een van de centrale begrippen in Shovers theorie, verder uitgewerkt.

Hieronder bespreek ik eerst enkele achtergronden van risicovol en roekeloos handelen in grote beursgenoteerde ondernemingen en zakenbanken, alsmede handelen van *rogue traders*, om vervolgens nader in te gaan op enkele verklaringen voor de over-confidentie en ‘illusie van controle’ die kenmerkend zijn voor de hoofdrolspelers. Aangegeven wordt dat een benadering waarin deze persoonlijkheidskenmerken vooropstaan, te beperkt is. Vervolgens zet ik uiteen dat Durkheims benadering van anomie veel aanknopingspunten biedt ‘machtsillusies’ sociologisch te duiden en plaats ik Shovers ‘generative worlds’ van witteboordencriminaliteit binnen dit anomie-perspectief. In de

⁵ Dat ligt uiteraard anders in crisisperiodes, zoals de kredietcrisis van 2008; denk aan het faillissement van Lehman Brothers en uiteraard ook de banken die door de overheid gered moesten worden.

⁶ Corporate crime bestaat voor een groot deel uit financiële misdaad. Friedrichs (1996) wijst erop dat financiële misdaad een eigen karakter heeft dat zich onttrekt aan traditionele witteboordencriminaliteit. Het gaat ten eerste om exceptioneel grote bedragen. Ten tweede om een grote complexiteit waarbij vele partijen betrokken zijn. Ten derde wijst hij op de potentieel vernietigende impact: financiële misdaden vormen een bedreiging voor de integriteit van het economisch systeem zelf.

daarop volgende paragraaf wordt voortgebouwd op Shovers analyse en worden de kenmerken van twee criminogene normsystemen toegelicht: een ‘ethos van winnen tegen elke prijs’ en een ‘ethos van aanmatiging’. In de concluderende paragraaf worden de relevante dimensies van een theorie van ‘anomie van machtsillusies’ bij elkaar gevoegd en worden kanttekeningen geplaatst bij de hier gevolgde werkwijze.

Riskante en roekeloze strategieën: achtergronden en verklaringen

Begin jaren 1980, wanneer Reagan en Thatcher een neoliberaal beleid doordrukken, neemt het tijdperk van aandeelhouderskapitalisme en massieve deregulering een aanvang (voor de VS zie Hagan, 2010). Voorafgaand aan de jaren 1980 had het financiële kapitalisme uiteraard ook te maken met ‘risk and win’-aspiraties, regelmatig culminerend in een beurskrach. Wat de post-1980 periode anders maakt, is de wijdverbreide deregulering, overheden die gaan varen op marktwerking en het feit dat voorheen stabiele ondernemingen in grotere mate vreemd vermogen gaan binnenhalen en het spel van hoge groeitargets, ‘snel geld’ en overnames gaan meespelen. Door deze ontwikkelingen wordt de traditionele hiërarchie binnen het grootkapitaal grotendeels geëlimineerd (Kerr & Robinson, 2011; Feddema & Heemskerk, 2008).

In deze paragraaf komen eerst enkele achtergronden van riskante en roekeloze strategieën aan bod – waaronder het verhandelen van rommelhypotheken en andere giftige financiële producten. Daarbij bespreek ik eerst enkele casussen die zich rond de eeuwwisseling in de New Economy voordeden, vervolgens enkele casussen tijdens de kredietcrisis en tenslotte de werkwijze van *rogue traders*. In het tweede deel van deze paragraaf wordt ingegaan op de gebruikelijke verklaringen voor de overmatige ambities en de illusies waarmee dat gepaard gaat (‘over-confidentie’; ‘illusie van controle’). Tenslotte bespreek ik enkele tekorten van die psychologische benaderingen.

Achtergronden

De New Economy van de jaren 1990 werd gekenmerkt door onwerkelijke groeitargets; de aandeelhouders werden gouden bergen beloofd. Na de eeuwwisseling plofte deze bubbeconomie in elkaar en werden de topbestuurders van Enron, Worldcom, Ahold en vele andere giganten in staat van beschuldiging gesteld (Tillman & Indergaard, 2007). Het onderzoek van Kees Cools (2005) naar beursgenoteerde ondernemingen in die periode leert dat hoge groeitargets die aandeelhouders in het vooruitzicht werden gesteld, een grote rol speelden bij die fraude. Terwijl frauderende ondernemingen onwerkelijke groeitargets afgaven, meer dan 10% per jaar en sommige zelfs meer dan 20%, kwam dat bij de niet-frauderende ondernemingen nagenoeg niet voor. Om de aangekondigde targets te realiseren zagen de frauderende bedrijven geen andere uitweg dan rommelen en knoeien met de cijfers en het opvullen van gaten met boekhoudkundige trucs. In Nederland verhoogde Ahold-topman Van der

Hoeven de jaarlijkse winsttarget van 10 naar 15%. Volgens Cools (2005) werd daardoor de druk op de bedrijfsonderdelen uitermate groot en dat bracht het imperium aan de rand van de afgrond.

Daarbij speelt dat de externe druk van grote aandeelhouders om meer groei te realiseren immens groot kan zijn. Omdat die groei niet met bestaande stabiele kern-business gerealiseerd kan worden, zijn *merger & acquisition* strategieën (M&A-transacties) vaak het enige alternatief. Realistische plannen zijn vaak niet genoeg om bestuurders en aandeelhouders te overtuigen om een M&A-transactie aan te gaan. Deals moeten ambitieus zijn. Vaak wordt veel te veel betaald, juist om de aandeelhouders en management te overtuigen dat het om een ambitieus project gaat (voor een overzicht zie Kummer & Steger, 2008).

Veel onderzoekers wijzen erop dat de gigantische bonussen die bestuurders jaarlijks uitgekeerd krijgen, hen prikkelen om riskante strategieën te benutten om de beurswaarde verder op te drijven. Die acceleratie van CEO-inkomsten heeft ook frauduleus gedrag bevorderd. Zo stelde Cools (2005) vast dat bij niet-frauderende ondernemingen de aandelen- en optiebeloning ver achter bleef bij die van sjoemelende en frauderende ondernemingen (ruim drie keer minder). Amerikaans onderzoek stelde vast dat bedrijven die werden gedwongen hun jaarrekeningen te herzien doorgaans CEO's hadden die vergeleken met de CEO's van 'correcte' bedrijven zeer hoge aandeel-opties kregen toebedeeld. Deze aandeelopties creëren prikkels voor financiële manipulatie en 'accounting gamesmanship' (Coffee, 2005).⁷

Tot de riskante strategieën die in de aanloop naar de kredietcrisis werden beproefd, behoorden het verhandelen van derivaten en rommelhypotheken. Zoals bekend leidde dat tot de ondergang van een flink aantal megabanken die vervolgens door de overheid moesten worden gered. De iconische investeringsbank Goldman Sachs die twee *treasury secretaries* aan de Amerikaanse regering leverde, bleef overeind. Dit vlaggenschip van het moderne kapitalisme kwam herhaaldelijk negatief in het nieuws, onder meer door rommelhypotheken die verpakt waren in *collateralized debt obligations* (CDOs) van de hand te doen en vervolgens 'short' te gaan om te profiteren van het verval van de hypotheekmarkt (Friedrichs, 2013). Die 'short'-posities waren volgens een onderzoekscommissie van de Senaat in directe tegenspraak met de belangen van cliënten die de CDOs overnamen. Bovendien smeerde Goldman Sachs andere producten aan die nog riskanter waren, maar volgens ratingbureaus van topkwaliteit zouden zijn. Ook aan deze cliënten werd de short-strategie niet medegedeeld. Het gaat hier volgens de commissie om valse informatie, onthouden van sleutelgegevens, slechte

⁷ Coffee 2005: 63. De onderzoeken van Coffee en Cools zijn 13 jaar geleden gepubliceerd. Niettemin is ook in recentere onderzoeken vastgesteld dat fraude en hoge compensaties met elkaar samenhangen; zie Prechel & Morris 2010, Soltani 2014; Ndofer e.a. 2015. Voor de verleiding groeicijfers op te pompen zie ook Tillman & Indergaard (2007). William Black spreekt in dit verband over 'control fraud': '(control frauds) typically report sensational profits, followed by catastrophic failure. These fictitious profits provide means for sophisticated, fraudulent CEOs to use corporate mechanisms such as stock bonuses to convert firm assets to their personal benefits.' (geciteerd in Barak 2014: 73).

advisering en inspelen op voorkennis. Toch zijn de topmanagers nooit veroordeeld. Wel werd in een civiele zaak een schikking getroffen met het SEC (550 miljoen dollar) (Barak, 2012: 84).

Roekeloosheid is wellicht het meest illustratief voor het werk op de ‘beursvloer’. Sommige bankiers en handelaren nemen grote risico’s en bij de zogenoemde *rogue traders* ontspoord dat regelmatig, zoals onder meer de zaken Nick Leeson (Barings) en Matthew Taylor (Goldman Sachs) leren. *Rogue trading* komt veel voor, maar komt zelden naar buiten (Luyendijk, 2015: 113). Deze handelaren speculeren in de gevarenzone; ze verhandelen in vliegende vaart exuberante producten, vaak op verborgen wijze, en overtreden daarmee de interne regels van het huis. De verliezen die ze maken, bedreigen de firma in kwestie en kunnen zelfs een faillissement inluiden. Volgens de leiding van de zakenbanken zouden de strategieën van de *rogue traders* onverenigbaar zijn met de waarborgen die een ‘prudente industrie’ moet bieden. Aan de andere kant prijst deze industrie de ‘highly confident buccaneer risk takers’, spelers die noodzakelijk zijn in een zeer competitieve industrie (Wexler, 2010: 20). Volgens Mark Wexler worden zij in zekere zin aangezet om hoge risico’s te nemen en over de grens heen te gaan. De zakenbank in kwestie kan altijd nog afstand nemen van de *rogue* wanneer het mis gaat.

Verklaringen: over-confidentie en ‘illusie van controle’

De econoom Robert Shiller (2000) die de crisis op de Amerikaanse huizenmarkt had voorspeld, wees erop dat het bovenmatige vertrouwen in de hypotheekmarkt de prijzen voor onroerend goed naar onhoudbare hoogtes dreef. Golven van euforie en manie stuwen de economie regelmatig opwaarts en angst en paniek breken haar af.⁸ De ‘animal spirits’ en ‘manias’ lijken sinds 1980 een vrijgeleide te hebben gekregen. Allerlei ‘keurige’ beursgenoteerde ondernemingen gingen zich toeleggen op vermeende buitenkansjes (zoals M&A-transacties) en kortetermijnwinsten.

Vanouds worden de irrealistische verwachtingen en ambities geduid in termen van over-confidentie. In de context van M&A-transacties benutten onderzoekers vaak de hubris hypothese: omdat managers hun eigen macht schromelijk overschatten laten ze na het ‘doelwit’ adequaat op waarde te schatten. De glamour van M&A-transacties is verlokkelijk en draagt bij aan het streven naar winst, macht, rijkdom en roem dat het verwervende bedrijf in de greep heeft. Vaak is sprake van een ‘positieve illusie’: de deal afronden gaat door voor een succes in zichzelf. Over-confidentie kan ook leiden tot ondermaatse evaluaties van overnamekandidaten en weinig reële inschatting van integratieproblemen. Om die reden mislukken M&A-strategieën ook zo vaak (Kummer & Steger, 2008; Wray, 2016; Ho, 2008).

⁸ In de jaren 1980 nam Galbraith al ‘financial dementia’ waar op Wall Street. Alle lessen uit het verleden waren niet aan handelaren en beleggers besteed. Zij geloofden dat de markten tot in de wolken zouden groeien en dat ging vergezeld met het geloof dat ‘their own peculiar financial genius would allow them to get out before the fall’ (geciteerd in Kirshner 289).

Die acquisitiefantasieën doen zich ook op de ‘beursvloer’ voor. Coates (2012) – voorheen zelf handelaar – schetst een ontluisterend beeld van de jonge mannen die in de Londense City voor een wal van computerschermen snelle beslissingen moeten nemen. De handelaren gaan gebukt onder zowel euforische over-confidentie als extreme timiditeit. Wanneer zij onder druk komen staan en aan de winnende hand zijn, verandert hun persoonlijkheid: ze worden agressief en overmoedig (zoals de Fransen zeggen: zij veranderen ‘van een hond in een wolf’). Wanneer ze verliezen hebben geleden zijn ze extreem terughoudend. Volgens de auteur hebben deze schommelingen in het gemoed te maken met respectievelijk hoge en lage testosteronniveaus. Volgens McDowell (2010) die ook studie maakte van dit ‘testosteron kapitalisme’ in de City presenteren durfkapitalisten zich als actieve en viriele mannen die geheel en al de risico’s van hun vak omarmen. Deze *traders* hebben te maken met klassieke symptomen van manisch gedrag: over-confident, snel wisselende gedachteflitsen, slaaptkortten en verhoogde seksuele lust (McDowell, 2010: 656).

Psychoanalytici die studie hebben gemaakt van habitués op de financiële markt omschrijven hun gedrag als ‘delusional’: nuchtere waarneming opzij zetten en geloven dat ‘het dit keer anders is’. Sommigen zien financiële markten als ‘psychic retreats’, een fantasiewereld waar als vanzelf alle rijkdom kan worden vergaard. Het gaat om een roes: een manische ontkenning van de realiteit die twijfel en angst wegdrukt en moet verzekeren dat alles onder controle is (Kirsner, 2012; Sievers, 2012).

De problematiek van over-confidentie is door criminologen nauwelijks opgepakt. Een van de uitzonderingen is een studie van Piquero en medeauteurs (2005) over ‘desire-for-control’ (DC). Het psychologische construct DC (Burger, 1985) heeft betrekking op de wens controle te houden over alledaagse gebeurtenissen; personen met een hoge DC worden wel omschreven als assertief, bepalend en actief, en ertoe neigend invloed over anderen uit te oefenen. Tegelijk hebben ze een afkeer van falen en willen ze onplezierige situaties vermijden (Piquero et al., 2005: 257). Verder is vastgesteld dat deze personen een vaste attributiestijl hebben: zij schrijven hun succes toe aan stabiele innerlijke factoren (vaardigheden) en hun falen aan instabiele externe factoren zoals pech. Deze personen zouden ertoe tenderen doeleinden te zoeken die erg moeilijk te realiseren zijn en hun vermogens en middelen te boven gaan. Voorts zou de neiging om successen aan zichzelf toe te schrijven een waarnemingsillusie creëren waarin hun werkelijke mate van invloed wordt overschat. Deze ‘illusie van controle’ wordt wel gedefinieerd als een inflatoire verwachting van persoonlijk succes (die in goksituaties goed herkenbaar is) (Piquero et al., 2005: 258). Hoge DC-niveaus duiden dus niet alleen op behoefte aan dominantie en het verlangen uitdagingen aan te gaan, maar ook de wens controle waar te nemen waar die niet aanwezig is (de auteurs spreken over een ‘vals besef van veiligheid’ wat zich bijvoorbeeld voor kan doen bij automobilisten die in het verkeer snelheidsrisico’s opzoeken) (Piquero et al., 2005: 258).

Deze over-confidentie gaat gepaard met overschatten van wat mogelijk is: de ‘illusie van controle’. Onderzoekers hebben deze illusie regelmatig vastgesteld bij CEO’s van grote bedrijven.⁹ Op basis daarvan merken Piquero en medewerkers op:

‘when individuals believe so strongly in their own ability to control the events around them, it often leads to the point of delusions of grandeur and poor judgment in business decisions’ (Piquero et al., 2005: 260).

Dat kan ertoe leiden dat prestatieverwachtingen van teams of units naar onrealistische hoogtes worden opgeschroefd. Bovendien staat de poort naar wetsovertredingen wagenwijd open: het verlangen greep te houden gecombineerd met de angst om te falen zet bestuurders ertoe aan de gezette doeleinden kost wat kost te behalen.

‘To reassure themselves of their ability to succeed in the corporate world and not to take a blow to their self-assuredness/over-confidence, managers with a high DC may come to believe that they have to do something – even if it is criminal – in order to survive, get by and perhaps more importantly, get ahead.’ (Piquero et al., 2005: 260)

De auteurs suggereren dus dat bestuurders met hoge DC zullen ‘innoveren’ en alles zullen doen om succes te verzekeren. Hoewel crimineel handelen niet noodzakelijk beoogd is, kan het wel de enige optie blijken te zijn die een succesvol resultaat voortbrengt (Piquero et al., 2005: 261).¹⁰

Deze psychologische theorie maakt inzichtelijk hoe topmanagers zichzelf onder druk kunnen (laten) zetten om de gestelde doeleinden kost wat kost te behalen; zij menen alles onder controle te hebben. Dat is een aannemelijke verklaring voor frauduleus en misleidend gedrag van (over)ambitieuze CEO’s. Toch schiet deze theorie om meerdere redenen tekort. Ten eerste laten Piquero en medeonderzoekers de rol van subculturen buiten beschouwing. Het geloof dat hoge ambities haalbaar zijn, dat te midden van onzekerheid controle kan worden behouden en dat successen aan eigen inspanningen zijn te danken, heeft niet louter betrekking op persoonlijke eigenschappen, maar reflecteert ook bepaalde sociale normen. Die normen worden in een leeromgeving, vaak subculturen van geprivilegieerden, eigen gemaakt. Het gaat dus niet alleen om bestuurders en managers met een sterk innerlijk verlangen naar grandeur of een overmaat aan narcisme (die vervolgens als ‘rotte appels’ gelabeld kunnen worden). Ten tweede leidt een benadering die gefocust is op persoonlijkheidskenmerken af van de macht die CEO’s en verwante representanten van de

⁹ Voor recent onderzoek naar hubris en de illusie van controle in de bestuurskamers zie Wray (2016) en Sadler-Smith (2016).

¹⁰ Craig en Piquero 2016 stelden vast dat doorgaans zowel lage zelfcontrole als hoge DC een rol spelen bij individuele vormen van witteboordencriminaliteit zoals oplichting en fraude. Uitzondering is ‘corporate crime’ waar lage zelfcontrole geen rol lijkt te spelen.

economische en financiële elite, in staat stellen wetsontduiking en -overtreding te (laten) arrangeren. Ten derde suggereren de auteurs dat het selecteren van realistisch ingestelde CEO's, training in zelfcontrole en het vergroten van ethisch bewustzijn de oplossing vormen (zie bijv. Craig & Piquero, 2016: 1319 ev.). Weliswaar onderkennen ze dat de zakenwereld mensen aantrekt die er van houden om in een risicovolle omgeving te werken (Piquero et al., 2005: 257/261),¹¹ maar zij lijken over het hoofd te zien dat sommige zakenbranches als anomisch kunnen worden gekenmerkt. Illustratief in dat verband is dat onethisch gedrag in zakenbanken – zoals sjoemelen en achterhouden van informatie – endemisch lijkt te zijn, ook na de kredietcrisis. Een enquête onder bankmedewerkers¹² leert dat meer dan de helft van respondenten van mening is dat hun tegenstrevers overgaan op onethische en illegale activiteiten om een voorsprong op de markt te bemachtigen. Een kwart meent dat de eigen firma de regels overtreedt. Dertig procent gelooft dat de belangen van de cliënt niet voorop staan en dat onethisch en onwettig gedrag is toegestaan (zie ook Mayer et al., 2014).¹³

In dit verband kan gesproken worden over een 'chronische anomie', een conditie die mensen in staat stelt gehoor te geven aan onstuimige passies zich te laten gelden, zonder zich zorgen te maken over regulering of indamming van malversaties (Hansen & Movahedi, 2010: 369). In het navolgende deel van deze bijdrage ga ik na in welke opzichten anomie een geschikte verklaring kan bieden voor de hierboven geschetste illusies.

Durkheims anomie en Shovers 'generative worlds'

De anomie-theorie van Durkheim is gefocust op de tomeloze ambities en onverzadigbare verlangens die 'eigen' zijn aan commerciële branches en de sociale en psychische problemen die dat oproept. Ik zal die jacht op succes herformuleren als een 'anomie van machtsillusies' die nauw aansluit bij een aantal assumpties die Durkheim in *Suicide* uiteenzette. Zoals gezegd, het gaat om een 'post-Mertonian' perspectief op anomie (Simon & Gagnon, 1976): de (excessieve) onbegrensde aspiraties sorteren een criminogeen effect, niet de spanning tussen het culturele doeleind van succes vergaren en de gebrekkige middelen om dat te realiseren. In het tweede deel van deze paragraaf vestig ik de aandacht op Shover's 'generative worlds' van witteboordencriminaliteit. Zonder anomie expliciet te vernoemen biedt die theorie veel aanknopingspunten om zicht te krijgen op machtsillusies van

¹¹ Zie ook Friedrichs 1996: 216: tot de persoonlijke eigenschappen van witteboordencriminelen behoren o.a. risico nemen, roekeloosheid, ambitie en daadkracht, egocentrisme en een honger naar macht.

¹² *Wall Street on crisis: A perfect storm looming* 2013, <https://www.secwhistlebloweradvocate.com/insights/wall-street-crisis-perfect-storm-looming/>

¹³ Ander onderzoek laat zien dat de norm van eerlijkheid bij bankmedewerkers - vergeleken met employees uit andere branches - ver te zoeken is en de publieke reputatie van de branche aanzienlijk is verzwakt (Cohn 2014).

geprivilegieerde groepen. Ik breng zijn analyse terug tot twee criminogene normsystemen: het ethos van winnen tegen elke prijs en het ethos van aanmatiging.

Durkheim: anomie en grenzeloze ambities

In het kader van verklaring voor fraude in de vastgoedbranche – de Klimop-zaak – hebben Henk van de Bunt en collega's (2011) de aandacht gevestigd op de anomische kenmerken van die branche. Die fraude deed zich voor in een periode van snelle veranderingen waarin een gemeenschappelijk professioneel referentiekader naar de achtergrond verdween (2011: 14). Normen en waarden verliezen aan gezag en mensen raken ontremd en ontregeld. 'Ze schieten door in hun ambities en verlangens omdat er geen regels meer zijn die beperkingen stellen aan onverzadigbare menselijke behoeften.' (2011: 54).

Deze omschrijving van een koortsige branche biedt veel aanknopingspunten voor een verklaring van witteboordencriminaliteit en sluit goed aan op kernaspecten van anomie zoals Durkheim die heeft uiteengezet.¹⁴ Hij ziet anomie als een chronische toestand van normloosheid in handel en industrie die zich naar andere maatschappelijke domeinen dreigt uit te breiden. De uitweiding over economische anomie in de paragraaf over anomische zelfmoord (1993: 246-258) maakt duidelijk dat voor Durkheim de grenzeloosheid van verlangens en ambities het centrale probleem vormt. Hij focust vooral op de losgeslagen mensen uit de hogere klassen. Zij worden voortdurend uitgedaagd het bereik van hun behoeften uit te breiden en hun aspiraties zijn niet meer te bedwingen. De opgewekte verlangens en lusten zijn onaantastbaar geworden en bevrijd van elk gezag. Ze worden zelfs boven het recht geplaatst. 'Inperking ervan voelt als heiligschennis' (1993: 255). Daarnaast wijst Durkheim op de gevolgen van een ongebonden bestaan. Welgestelden en beter bedeelden beschikken over een grotere vrijheid van handelen, wat de 'geest van rebellie' wakker maakt. Materiële rijkdom verleidt ertoe te geloven dat ze onafhankelijk zijn en reduceert de weerstand om dingen voor elkaar te krijgen. Rijkdom suggereert daarom onbeperkte macht. 'Hoe minder beperkt men zich voelt, des te onverdraaglijker alle beperking lijkt' (1993: 254). Durkheim voegt eraan toe dat de realiteit waardeloos lijkt vergeleken met de 'dromen en koortsige verbeelding' en daarom snel wordt verlaten (1993: 256). Met andere woorden: de verbeelding slaat op hol en de realiteit heeft weinig zeggingskracht meer. Het verlangen naar onbegrensdeheid geldt voortaan als een teken van moreel aanzien, maar doet zich in feite alleen voor bij 'ongereguleerde gewetens' (1993: 257).

Anomie opgevat als 'normloosheid' roept echter veel vragen op. Op de eerste plaats lijkt een tijdelijk en situationeel ontlopen van geldende normen meer voor de hand te liggen. Anomie is – conform de theorie van differentiële associatie – een 'matter of degree' (Passas, 1990: 166). Voorts zou het anomie-begrip een over-gesocialiseerd mensbeeld met zich meebrengen: er blijft weinig ruimte over

¹⁴ Zie voor de vele uiteenlopende betekenissen van anomie (Passas 1990; Bernburg 2002; DiChristina 2016).

voor het maken van eigen keuzen (Bernburg, 2002).¹⁵ Daarop aansluitend is er kritiek gekomen op Durkheims macro-perspectief. Zo kan ‘normloosheid’ de verschillen in wetsovertredingen tussen organisaties en branches niet verklaren. Om die redenen zou moeten worden ingezoomd op organisatie-eigenschappen zoals de gangbare opvattingen over wetgeving en regulering en de autonomie die sub-units binnen het bedrijf wordt gegund (Huisman & Vande Walle, 2010). Om deze redenen kan anomie wellicht beter als een attitude worden opgevat (Passas, 1997): een attitude van ongeremde (machts)aspiraties en geringe neiging regels na te leven. Het gaat om een machtsgevoel dat gepaard gaat met onbegrensde ambities en een ontremde mindset.¹⁶ Die benadering sluit, zoals eerder gezegd, niet aan op de invloedrijke theorie van Robert Merton. In die theorie wordt vooral de ongelijke verdeling van kansen om hogerop te geraken en succes te vergaren als problematisch gezien (zie Passas, 1990). Anomie is een probleem geworden van zwakke normatieve inperkingen ten aanzien van de keuze van middelen om succes te bereiken, en vooral in de onderste lagen van de bevolking: degenen die moeilijk toegang hebben en cultureel slecht geïntegreerd zijn (1957: 157).¹⁷ Merton accepteert dan ook de aspiraties die in de Amerikaanse droom liggen vervat, als een vast gegeven.¹⁸

Criminologen die Mertons analyseframe overnemen, veronderstellen dat organisaties die in de verdrukking zitten en het aan middelen ontbreekt om de gestelde doelen te bereiken, zullen overgaan tot wetsovertredingen. Die voorspelling, zegt Diane Vaughan (1999: 288), is consistent met Mertons aannames over de arbeidende klasse en straatcriminaliteit, maar inconsistent met onderzoek naar de ‘crimes of the powerful’ en naar de mogelijkheden van machtige daders om controle en toezicht lam te leggen. In deze context duidt strain (de mentale druk om de wet te overtreden) niet op het ontbreken van middelen om te slagen en de frustratie die eruit voortspuit, maar op een druk grote winsten te behalen terwijl weinig belang wordt gehecht aan het navolgen van regels (Rothe & Friedrichs, 2015). De mentale druk kan dus voortspuiten uit de verhoogde ambitie tegen elke prijs te slagen in een

¹⁵ Bernburg (2002) wijst op een ander probleem. Anomie zou volgens Durkheim betrekking hebben op de onvrede en teleurstelling die ontstaan als blijkt dat de sociaal voorgeschreven doelen onbereikbaar zijn. In die versie dwingt anomie mensen te aspireren wat niet in hun vermogen ligt. Het succes kan domweg niet gerealiseerd worden. Volgens Bernburg maakt dat de relatie tussen anomie en misdaad onduidelijk.

¹⁶ Simon en Gagnon (1976) gebruiken de term ‘anomie of affluence’. In hun ‘post-Mertonian perspectief’ benadrukken zij dat welvaart en voorspoed mogelijk een bedreiging vormen voor sociale integratie. Die duiding lijkt echter een relatie tot delinquent handelen te missen. Aanhoudende voorspoed brengt mogelijk verveling, vermoeidheid en demoralisering met zich mee, maar niet noodzakelijk het gevoel dat regels er zijn om te omzeilen of overtreden.

¹⁷ Zie o.a. Johnson & Duberley 2010. Besnard (1967) ageerde al tegen een ‘Amerikanisering van anomie’ waarbij Durkheims begrip gereduceerd werd tot ‘gebrek aan middelen om welbepaalde en zelfs voorgeschreven doelen te bereiken’ (1967: 93). Volgens Besnard is de ‘ware aard’ van anomie in *Suicide* te vinden: ‘Anomie is a situation characterised by indeterminate goals and unlimited aspirations, the disorientation or vertigo created by confrontation with an excessive widening of the horizons of the possible, in a context of expansion or increasing upward mobility. It is loss in the infinity of desires.’ (1967: 93)

¹⁸ In latere publicaties heeft Merton meer oog voor anomische effecten van rijkdom. Hij sprak over een ‘anomie of affluence’ die zich kan voordoen ‘when Fortune smiles’ (Merton 1957: 188). Hij is ook kritischer over de American Dream. ‘Emphasis on the goal has so attenuated the satisfactions deriving from sheer participation in the competitive activity that only a successful outcome provides gratification’ (Merton 1957: 135).

context van non-deprivatie. Volgens Wheeler gaat het hier om een ‘greedy, risk seeking, the-more-you-have-the more-you want’ account van wetsovertreding, niet om ‘fear of falling’ (hoewel dat laatste frequenter voorkomt) (Wheeler, 1992: 114). Daarnaast kan strain het gevolg zijn van bedrijfsinterne druk om prestaties te verhogen, hoge winsten te realiseren, het marktaandeel uit te breiden, veranderde strategieën en het gevecht om macht tussen verschillende sub-units (Simpson & Koper, 1997).

Shover: generatieve werelden van witteboordencriminaliteit

Neil Shover doet al jaren onderzoek naar witteboordencriminaliteit en richt zich daarbij vooral op gelegenheds- en verleidingstheorieën. Interessant is zijn uiteenzetting over de culturele achtergronden van geprivilegieerde klassen die als generatieve werelden van misdaad fungeren. Zonder anomie te noemen, maakt hij inzichtelijk dat een geprivilegieerde status morele ontremming en machtsillusies kunnen losmaken. Een aanzienlijk deel van de witteboordencriminelen komt volgens Shover uit een ondernemersmilieu met een zorgeloos leven, vrij van geldproblemen of de strijd tegen een faillissement.¹⁹ Zij zijn groot geworden in een beschermde omgeving waarin hen veel speelruimte is gegund en veel kansen en gelegenheden beschikbaar zijn. Later, in hun werkomgeving, raken ze gewend aan die exclusieve positie; tegenslag wordt snel als oneerlijk en onverdiend gezien, en stuit op verzet (Shover, 2007: 87).

‘Privileged citizens are more likely to view norms not as absolutes but as situationally applicable and infraction ... is a matter for discussion and negotiation ... The reasons for punishment or correction must be explained defensibly, and middleclass children learn early that arguable lack of intent mitigates a wide array of misconduct. They gain experience evading moral and legal responsibility for their unpleasant actions. It is a lesson they learn well. Many convicted white-collar criminals have little experience as penitents.’ (Shover, 2007: 88)

Kinderen in hogere middenklassen en rijkere milieus maken zich een cultureel kapitaal eigen dat doordeesemd is van spitsvondigheid en een uitgebreid en ingenieus scala van neutralisering om de mogelijke schadelijkheid van hun activiteiten te ontzenuwen. Tegen die achtergrond moet volgens Shover de ‘criminogenesis’ van witteboordencriminaliteit worden geplaatst. En dat is in veel opzichten precies het tegendeel van de misdaad en overlast van straatschoffies die geplaatst kunnen worden tegen de achtergrond van conflictueuze gezinnen en deprivatie van middelen om hogerop te komen.

¹⁹ Shover verwijst in zijn artikel over generative worlds niet naar de specifieke onderzoeken waarin dat is vastgesteld.

Shover beklemtoont dat de geprivilegieerde klassen broedplaatsen zijn van wetsovertreding. Er zijn drie specifieke ‘generative worlds’ die misdaad faciliteren: de drang om rivalen de loef af te steken, een diepgaand gevoel van arrogantie en een ethos van aanspraak (‘entitlement’). Wat rivaliteit en concurrentie betreft: interviews met veroordeelde witteboordencriminelen maken duidelijk dat zij zich identificeren met onbeteugelde strijd op de markt. Shover brengt dat in verband met het verlangen respect af te dwingen door te winnen of uitzonderlijke prestaties neer te zetten. Daarnaast vormt arrogantie een springplank naar crimineel handelen. Het gaat daarbij om een gevoel van hoge eigendunk gecombineerd met een heerszuchtige houding, en de overtuiging dat regels niet voor hen gelden. ‘The arrogant are accustomed to a world they can manipulate, and their days are devoted to the search for shortcuts’ (Shover, 2007: 91).

Ten slotte het derde facet: het ethos van aanspraak. Geprivilegieerde burgers zijn eraan gewend dat alles onder hun bereik is en dat voedt een gevoel dat je overal aanspraak op kunt maken. Ze geloven dat hun inspanningen en prestaties hen tot bijzondere personen heeft gemaakt²⁰ en menen dat ze in belangrijke mate hebben bijgedragen aan de samenleving. Mede daarom verzetten ze zich vaak tegen belasting betalen en andere belemmeringen. Dit ethos kan er volgens Shover toe bijdragen dat de bereidheid om zich aan de wet te houden erodeert (2007: 92)

Leidinggevend en managers in grote ondernemingen die in opspraak zijn geraakt, menen dat zij in belangrijke mate bijdragen aan een florierende economie en daarmee ook aan de nationale welvaart, en dat de schatkist door hun toedoen gespekt wordt. Bovendien neigen zij ertoe hun geld aan maatschappelijke organisaties en goede doelen te geven. Velen geloven dat hun bijdrage aan de gemeenschap en de lange dagen werk, hen het recht geeft om regels te omzeilen en extra voorzieningen en diensten op te eisen die voor ‘gewone werknemers’ niet beschikbaar zijn (Shover, 2008).²¹

In de volgende paragraaf worden deze drie criminogene factoren teruggebracht tot twee normsystemen: respectievelijk een ‘ethos van winnen tegen elke prijs’ en een ‘ethos van aanmatiging’. De factor competitie vat ik op als een separaat ethos dat gecentreerd is rondom de ambitie om ten koste van alles te slagen, inclusief het verlangen een reputatie als winnaar te ontwikkelen. Door het dwangmatige van die ambitie te accentueren, komt het criminogene aspect van rivaliteit scherper in beeld. Een probleem van de term aanspraak (‘entitlement’) is in dit verband dat deze legitiem kan zijn. Shover heeft het in feite over onredelijke of opgeblazen aanspraken vanuit het gevoel of geloof dat speciale aanspraken gerechtigd zijn. Niet wat verdiend is maar de veronderstelde reputatie of het veronderstelde heil geeft de doorslag, het beeld of de fantasie wat je bent of hebt verricht. Er is in wezen sprake van een exploiterende attitude, het opeisen van een speciale behandeling of beloning (zie Fisk, 2010). Het begrip aanmatiging is toepasselijker omdat het duidelijk maakt dat aanspraken

²⁰ Entitlement geldt binnen de psychologie als een van de primaire determinanten van narcisme.

²¹ Ook Ashforth & Anand (2003) wijzen erop dat goede doelen vaak als een neutraliseringsmechanisme fungeren.

ingebod zijn in een geloof van 'automatisch toevallen'. Ten slotte: de door Shover geschetste factor arrogantie is diffuus van aard en maakt onderdeel uit van vele subculturele normsystemen waarin het demonstratieve vertoon van status en succes wordt aangemoedigd. Die factor wordt hier verder niet besproken.

Twee criminogene normsystemen

In deze paragraaf werk ik de twee normsystemen uit en voorzie beide van voorbeelden om de springplank naar criminaliteit uit de verf te laten komen. Ik ga vooral in op de argumentaties die worden benut om de grenzen op te zoeken en de fantasieën van (al)macht die daarbij een rol spelen. Ik zet eerst uiteen dat winnaarsambities kunnen culminereren in een collectieve roes, een fantasiewereld waarin de eigen firma almachtige en zelfs goddelijke potenties wordt toegeschreven. Vervolgens zet ik uiteen dat het 'ethos van aanmatiging' aangewezen is op de meritocratische retoriek van 'just rewards' waarmee de voorrechten en compensaties van topmanagers kunnen worden verhuld ('saying meritocracy, doing privilege').

Het ethos van winnen tegen elke prijs

Hieronder komt eerst de dadendrang van onbesuisde CEO's aan bod, waarbij langer stilgestaan wordt bij de Enron-casus. Vervolgens worden de winnaarsambities van bankiers die werkzaam zijn bij Londense zakenbanken besproken. Ik besteed geen aandacht aan bedrijfsinterne concurrentie (zie daarvoor o.a. Vaughan 1999).

In Amerika geldt de zakenwereld als een strijdveld waar de besten zullen winnen. Competitie stimuleert agressieve werkwijzen en het gebruik van manipulatieve en misleidende strategieën. Vaak worden die verborgen achter een façade van toewijding aan het bedrijf. Ook financiële debacles worden vaak verborgen gehouden ten einde niet als 'verliezer' bekend te komen staan (Coleman, 1987). Winnaars worden bewonderd om hun vermogen en daadkracht om hogerop te komen. De keerzijde van die cultuur van competitie is echter een angst om te falen die de hele samenleving doortrekt (Coleman, 1987: 417).

De winnaarsmentaliteit is goed zichtbaar in de drang om marktleider te worden en andere bedrijven over te nemen. Vastgesteld is dat CEO's die veel media-lof hebben ontvangen en een groot ego demonstreren, herhaaldelijk een hoger bod uitbrengen en de marktwaarde van het aan te kopen bedrijf te hoog inschatten. Vaak blijkt dat zij doof zijn voor kritische geluiden van medebestuurders en dat zij zich omringen met meelopers en jaknikkers (Wray, 2016; Sadler-Smith, 2016). Bekend is dat Sir Fred Goodwin van de Royal Bank of Scotland tussen 2000 en 2007 meer dan 25 bedrijven opkocht, waarvan de laatste – ABN Amro – de ondergang van de bank inluidde (om vervolgens door de overheid gered te worden). Hij stond bekend als agressief en arrogant en na het echee met ABN-Amro als 'The Worst Banker in the World' (Wray, 2016; Kerr & Robinson, 2012).

Het verlangen de reputatie van een winnaar te verkrijgen blijkt tevens uit pogingen het publiek duidelijk te maken dat het bedrijf een exclusieve missie vervult en grootse prestaties verricht. Enron kan hierbij dienstdoen als paradigmatische casus (Friedrichs, 2004). In de jaren 1990 ging dat energiebedrijf zich toeleggen op alles wat verhandelbaar was en winst kon opleveren, van telecommunicatie tot verzekeringen. Tussen 1990 en 2000 leverden de beursaandelen 1400 procent winst op voor de aandeelhouders. Beleggingsanalytici staken de loftrumpet. Een Goldman Sachs medewerker zei dat het bedrijf 'literally unbeatable' was. Vanwege de fenomenale groei plaatste *Fortune* Enron drie jaar achter elkaar als nr. 1 op de lijst van Most Admired Companies in Amerika (1998-2000) (Cools, 2005). In 2003 was Enron failliet.

Uit een onderzoek naar het discours van Enron-leiders blijkt dat de top veel hyperbolen benut om de eigen ambities te onderstrepen. Die frases maken deel uit van een messianistische manier van spreken over het bedrijf en de neiging tot exaltatie ('Enron the Magnificent' en 'No other provider has the skill, experience, depth and versatility to offer...') (Craig & Amernic, 2004: 826). Een ander opvallend aspect is dat de eigen successen breed worden uitgemeten. 'Enron's performance in 2000 was a success by any measure, as we continued to outdistance the competition and solidify our leadership in each of our major businesses' (Craig & Americ, 2004: 821). Uit de onderlinge berichten tussen de bestuurders, de zogenoemde CEO-speak, blijkt onder meer dat ze gefixeerd zijn op eerbewijzen die concurrenten in de media ten deel zijn gevallen.

De criminoloog Stephen Rosoff (2007) heeft studie gemaakt van rol die bladen als *Forbes*, *Fortune*, *Business Week* en kranten als de *Wall Street Journal* in de Enron-zaak hebben gespeeld. Het is een wereld van jubel en kruiperigheid, waar het applaus elk kritisch besef tenietdoet. Illustratief is de naïviteit waarmee de veroveringstochten van Enron, Worldcom en Ahold de hemel in werden geprezen. Met andere woorden, de media werden medeplichtigen in de manie van de New Economy en hebben het schandaal Enron helpen creëren.

Ook Cools wijst erop dat CEO's die ieder jaar prachtige cijfers en koersstijgingen kunnen laten zien, veel persaandacht krijgen: elke overname is een schot in de roos, elke strategiewijziging wordt met gejuich ontvangen. Precies de CEO's van frauderende bedrijven werden in de financiële pers onthaald als 'gevierde helden' (Cools, 2005: 41). Zoals gezegd, volgens *Fortune* had Enron in jaren 1998-2000 het beste management ter wereld. Bernie Ebbers van Worldcom was icoon en volksheld. Cees van der Hoeven van Ahold werd ook volksheld door de 15-procent groeinorm consequent te halen en te overtreffen; hij was een graag geziene gast bij het Stan Huygens-journaal en liet zich graag fêteren als topman van het jaar. De Excellence Award van *CFO magazine* in 1998, 1999 en 2000 ging naar managers die alle drie in staat van beschuldiging werden gesteld of werden veroordeeld (Cools, 2005). In de zakenbanken die Luyendijk in de Londense City heeft onderzocht is *fair play* niet aan de orde; alles lijkt geoorloofd om klanten riskante producten aan te smeren en hogere winstmarges uit de hoge hoed te toveren; het uitkleden van kleinere spelers zoals gemeenten en woningcorporaties is onderdeel van het spel. Voor de beursanalisten geldt: *anything goes*, geld binnenbrengen en het maakt niet uit

hoe: 'I dont care how you do it' (Luyendijk 2015: 90). Illustratief is dat tijdens de Libor-affaire de bankmedewerkers 'elkaar schaamteloos feliciteren met de laatste kraak via traceerbare e-mails. Alleen als je in een waan leeft wordt dat begrijpelijk' (2015: 174). Bankieren is een 'groots-en-meeslepemde wedstrijd' (2015: 157).

Luyendijk schetst een aantal typen bankiers die bevattelijk zijn voor winnaarsfantasieën. Tezamen vormen ze 'het menselijk kruisvat in het hart van de financiële wereld' (2015:176). De hypercompetitieve 'masters of the universe' en de 'waanbankiers' lopen over van geldingsdrang. De waanbankiers zijn tegelijk de gevangene van een verslavend statusspel, met maar een doel: 'hoe haal ik mijn targets en hoe raak ik hogerop' (2015: 174). Zij spreken met trots over een financiële dollemansrit, in een waan van zelfbedrog en verslaving. Een gemeenschappelijk kenmerk van deze typen is dat de bankiers hun werk, voornamelijk het verpakken en doorverkopen van leningen, als spel opvatten. 'Hoe meer dat lukt, hoe hoger zulke bankiers stijgen in het klassement waar ze hun carrière en zelfbeeld omheen construeren' (2015: 194).

Het ethos van aanmatiging

In deze paragraaf gaat de aandacht uit naar de claims van machtige spelers in de bedrijfstop en de functies die de meritocratische retoriek van 'just rewards' daarbij vervullen. Shover wijst erop dat witteboordencriminelen ertoe neigen hun bijdrage aan zowel het bedrijf als de samenleving te overschatten. Die bevinding komt in veel onderzoek terug. In de Nederlandse vastgoedaffaire vonden veel leidinggevend en medewerkers het normaal om privé flink bij te verdienen aan de werkzaamheden die men in dienstverband verrichtte en een deel van de winst op te strijken (Van de Bunt et al., 2011: 14). De belangrijkste fraudeur in die complexe zaak, Jan van Vlijmen, zei daarover: 'Ik verdiende heel veel geld voor Bouwfonds. Miljoenen. En ik vond het logisch dat ik daar als ondernemer ook een deel van kreeg' (geciteerd in Van de Bunt et al., 2014: 27). Hij zou tientallen miljoenen aan de schatkist hebben bijgedragen. Steekpenningen vond hij 'de normaalste zaak van de wereld'. En vaak zei hij: 'we gaan allemaal rijk worden.' (Van de Bunt & Van Wingerde, 2015: 774). Cor Boonstra, oud-Philipstopman aangeklaagd voor handel met voorkennis, vertelde in een interview: 'Ik vond mijzelf maar een knulletje als ik voor Philips bedrijven kocht en de voormalige eigenaars gingen weg met een miljard dollar. En als je ziet hoeveel waarde ik heb toegevoegd aan Douwe Egberts, aan Sara Lee, aan Philips – dat zijn onmeetbare bedragen' (Fennema & Heemskerk, 2008: 111). Daarmee suggereert hij dat hem automatisch een flink deel van de koek toevalt, wanneer hij miljardenbedragen heeft binnengehaald. Zijn marktwaarde is gegroeid en hij wil dat vertaald zien in geld. De royale inkomens en compensatiepakketten worden dus niet gezien als vergoeding voor

geleverde prestaties, maar als signaal dat de betreffende bestuurder een bepaald prestige heeft.

Beloning is een statussymbool geworden (Fennema & Heemskerk, 2008: 114).²²

Te midden van het verrijkingsspektakel neemt de realiteitszin van bestuurders en managers af. De beschuldiging van fraude wordt bij voorbaat van de hand gewezen, ook als er sprake is van smeergeld of handelen met voorkennis. Omdat de claim ‘ik heb zoveel bijgedragen aan de samenleving’ in die context zo vaak voorkomt, is er veel voor te zeggen om ‘entitlement’ als een authentieke en separate neutraliseringstechniek op te vatten (Heath, 2008).

Om die redenen wordt ook begrijpelijk waarom economen, consultants en headhunters zo sterk hechten aan meritocratische retoriek van ‘just rewards’. Die retoriek heeft vooral de functie de voorrechten te verhullen die topmanagers en andere begunstigten genieten. De neiging ongerechtvaardigde claims te leggen kan ook tegen de achtergrond van een meritocratische droomwereld van reclame en marketing worden gezien. Reclameboodschappen staan sinds de jaren 1980 meer en meer in het teken van meritocratische zelfbewieroking: ‘je hebt het zelf gemaakt, geniet ervan’; ‘je hebt het verdiend, je bent het waard’ (Riad, 2014). Aldus heeft zich een ‘work hard, play hard’-mentaliteit verbreid waarin geen plaats is voor matiging, zuinigheid en zelfdiscipline – de deugden van een voormalig kapitalisme – en zijn de retorische frases van de meritocratie vanzelfsprekend geworden: de wereld hoort jou toe, je kunt er alles aan onttrekken, je bent de samenleving niets verschuldigd.

Aan de elite-universiteiten waar de *investment bankers* van Wall Street worden gerekruteerd, krijgen studenten de meritocratische boodschap van meet af aan ingeprent. De helft van Harvard MBA-studenten doorloopt het proces van rekrutering om een baan te bemachtigen als zakenbankier of financieel consultant (Ho, 2009: 44; zie ook Rivera, 2015). Sollicitanten krijgen te horen dat ze komen te werken ‘te midden van de grootste geesten van de eeuw’ (Ho, 2009: 39). Deze jonge mensen komen een organisatie binnen waar onzekerheid, intens lange werkweken en exorbitante ‘pay for performance’ compensaties de norm zijn. Zij gaan daar door het leven als ‘the best and the brightest’ voor wie deals maken een teken is van ‘smartness’. Eindeloos wordt herhaald dat meritocratie de rationale is voor het succes van de zakenbanken. De jacht op geld is geen passie of lust, maar iets natuurlijks en waarvan iedereen kan profiteren. Vandaar de Wall Street mantra: ‘money does not discriminate’ (2009: 107). De geldmeritocratie zou dus kleurenblind en objectief zijn.

Deze meritocratische claims hebben een verhullende functie (Sennett, 2011). Zo wordt – naast de aanhoudende kansenongelijkheid – het voortbestaan van informele netwerken ontkend waarin

²² Volgens de meritocratische doctrine zouden die beloningen een afspiegeling zijn van geleverde prestaties. Volgens Friedrichs (2009) (zie ook Sennett 2011) is dat ‘just rewards’-spreekje niet aannemelijk. De vorstelijk beloofde Amerikaanse CEO’s zouden veel harder werken of zouden veel getalenteerder zijn dan Chinese of Europese CEO’s. Topmanagers worden doorgaans sowieso exorbitant beloond, ongeacht of een meetbaar succes op de markt is opgetreden. Hoge bezoldiging is volgens Friedrichs veel meer een functie van CEO-invloed op het beloningssysteem dan een weerspiegeling van geleverde prestaties.

aantrekkelijke functies worden toebedeeld aan degenen die vertrouwd zijn met de normen van de geldelites. Illustratief is dat niet kennis en kunde doorslaggevend zijn om een felbegeerde baan bij de zakenbanken van Wall Street te bemachtigen, maar buitenschoolse ervaringen waaruit een zelfverzekerde mentaliteit spreekt (Rivera, 2015). Onderzoek naar studenten aan topuniversiteiten (Kahn, 2012; 2013) leert dat zij controle en zorgeloosheid belichamen, anticiperend op een geslaagde toekomst. Zij hebben weliswaar de mond vol van hard werk en verdiend succes maar in werkelijkheid besteden ze veel minder uren aan hun studie dan studenten 40 of 50 jaar terug. De echte harde werkers worden gemedend. De studenten zijn gaan geloven dat ze hard werken en talentvol zijn en wenden voor dat ze een druk bestaan hebben ('saying meritocracy, doing privilege').

Meritocratie heeft een aantal opmerkelijke psychische bijwerkingen. Zo voelt 42 procent van de Amerikaanse miljonairs zich niet rijk (Hayes, 2012: 159). Een van de redenen daarvoor is dat zij zich voortdurend vergelijken met hun concurrenten en geen oog hebben voor wat zij al bezitten en evenmin voor het leven van minderbedeelden. Opmerkelijk is dat een aanzienlijk deel van deze machtige groep zich benadeeld en slachtoffer voelt en meent dat zij voortdurend tegenwerking ondervinden. Veel topmanagers zijn verbolgen over het opleggen van regelgeving die het moeilijker maakt meer geld te verdienen; ze menen dat belasting heffen onbillijk is. Persoonlijke verrijking wordt dus gezien als een basisrecht, dat ten koste van alles verdedigd moet worden. Dat laatste sluit aan bij Durkheims analyse van economische anomie: grenzeloze verlangens kunnen een 'bron van kwelling' worden (1993: 247). Rijken ervaren iedere (morele) regel die hen dwarsboomt, als intolerabel (1993: 257).

Conclusie: naar een anomie-theorie van machtsillusies

In een 'risk and win'-cultuur worden excessieve risico's opgezocht, van doldwaze overnames tot het verhandelen van lucratieve maar giftige financiële producten zoals derivaten en rommelhypotheken, terwijl de topmanagers en bestuurders elkaar vorstelijk bonussen toestoppen. Uiteengezet is dat deze wantoestanden begrepen kunnen worden binnen een theoretisch perspectief van anomie van machtsillusies. Machtsposities in een turbulente 'risk and win'-wereld gaan vergezeld met een koortsige verbeelding dat alles mogelijk is en een weerzin tegen (morele) regels die als gedragsinperking worden uitgelegd. De (al)machtsfantasieën zijn in zowel het ethos van winnen tegen elke prijs als het ethos van aanmatiging goed herkenbaar. Ook is uiteengezet dat winnaarsambities kunnen culmineren in een fantasiewereld waarin de eigen onderneming almachtige potenties wordt toegeschreven. Het management dat ieder jaar een verdere doorgroei belooft, kan in een toestand van euforie en exaltatie komen te verkeren, een soort dronkenschap waarin geen plaats meer is voor nuchter waarnemen, verantwoordelijkheid nemen en het organiseren van tegenspraak. Enron is daarvoor illustratief. Wat betreft het 'ethos van aanmatiging' is betoogd dat topbestuurders en andere leidinggevendenden hun aanspraken in een meritocratische retoriek van 'just rewards' gieten, ook al is er sprake van wanprestaties. Illustratief zijn uitspraken van CEO's dat zij miljarden voor het bedrijf

hebben binnengehaald en op grond daarvan topbonussen en allerlei andere voorrechten verdienen. Het gaat vaak om onredelijke, gezochte, gefingeerde of misplaatste aanspraken, voortkomend uit het gevoel van bestuurders dat zij superieur en onmisbaar zijn en dat de bestaande regels niet voor hen gelden. Regels worden getrivialiseerd of overbodig geacht.

Deze bevindingen onderstrepen het belang van Durkheims analyse: mensen die gewend zijn aan rijkdom en een bevoorrechte positie geloven dat alles mogelijk is en schroeven hun ambities steeds verder op. Ze geloven dat ze onkwetsbaar zijn, stellen zich teweer tegen inperkingen en laten zich leiden door de ‘geest van rebellie’. Dat machtsgevoel creëert een gevaarlijke bereidheid alles te doen om verder succes te behalen, ook fraude en corruptie. Deze analyse verdient verdere uitwerking. Zo zouden aan elk van de twee normsystemen andere machtsverlangens verknoopt kunnen worden die corrumperende effecten kunnen hebben (Lammers et al., 2015). Recent sociaalpsychologisch onderzoek wijst erop dat machtsposities twee belangrijke psychische transformaties teweeg kunnen brengen: gedragsontremming en een verhoogde zelf-georiënteerde focus.²³ Onderzoek naar gedragsontremming leert dat machtige personen minder hindernissen en risico’s willen waarnemen. Zij neigen ertoe hun impulsen van geschikte rationalisaties te voorzien, of het nu gaat om vreemdgaan of gokgedrag. Mede hierom zijn ze minder gevoelig voor sociale afkeuring en zijn ze hypocrieter als het gaat om morele kwesties (zie ook Lammers & Van Beest, 2014). Wat betreft de verhoogde zelforiëntatie blijkt dat mensen in machtige en bevoorrechte posities minder de moeite nemen te redeneren vanuit andermans perspectief. De sociale afstand die daarmee gecreëerd wordt, leidt ertoe dat anderen vaker door een instrumentele lens worden beoordeeld. Dat kan gepaard gaan met objectiveren van anderen, inclusief het machiavellisme van ‘het doel heiligt de middelen’ (zie ook Krauss et al., 2012).

Op basis van het voorgaande kan een aantal kerndimensies van een ‘anomie van machtsillusies’ bijeen worden gevoegd. In schema 1 zijn deze dimensies opgenomen. Daarbij veronderstel ik dat objectivering van andere personen deel uitmaakt van het ethos van winnen tegen prijs en dat hypocrisie tot het ethos van aanmatiging behoort. Het gaat om een voorlopige ordening waarin de kenmerken provisorisch bijeen zijn gebracht. De onderscheiden dimensies behoeven verdere verdieping en uitwerking.

²³ Uiteraard hebben ook criminologen op deze corrumperende aspecten van macht gewezen. Zo wijst op Punch (2000) op het proces van depersonalisering bij managers in grote bedrijven (o.a. gebruik van eufemistische taal en vijandige stereotypingen van klanten, handhavers en ambtenaren).

Schema 1: Dimensies van anomie van machtsillusies

	<i>Machtsillusie</i>	<i>Criminogene verleiding</i>	<i>Relevante kenmerken</i>
<i>Ethos van winnen tegen elke prijs</i>	<ul style="list-style-type: none"> – Ongebreidelde verbeelding van succes – Allure van winnaar ophouden 	<ul style="list-style-type: none"> – Doel heiligt de middelen – Objectivering andere personen (weinig empathie) 	<ul style="list-style-type: none"> – Hyper-competitieve instelling – Geloof in vervullen exclusieve missie – Op afstand houden van tegenspraak
<i>Ethos van aanmatiging</i>	<ul style="list-style-type: none"> – A priori geloof of gevoel verdienstelijker te zijn dan anderen 	<ul style="list-style-type: none"> – Opeisen speciale behandeling / beloning – Hypocrisie 	<ul style="list-style-type: none"> – Eigen bijdrage aan succes breed uitmeten – ‘Saying meritocracy, doing privilege’ – Gevoel benadeeld / slachtoffer te zijn

De hier ontvouwde benadering voert weg van de gebruikelijke criminologische begrippen die in een context van ‘strain’ worden benut: deprivatie, frustratie, fatalisme, kwetsbaarheid en onmacht. Ik heb andere, contraire betekenissen belicht: het gevoel en geloof dat alles mogelijk is, de toekomst onder controle te hebben, een soeverein beeld te vestigen en immuun te zijn voor kritiek. Juist deze illusies dragen ertoe bij dat (top)managers de regels kunnen overtreden. Daarmee is uiteraard niet gezegd dat fraude en corruptie steevast het gevolg zouden zijn van koortsige verbeelding en gebrek aan realiteitszin. In branches die minder te maken hebben met ‘risk and win’-ambities zullen andere criminogene factoren vermoedelijk een belangrijkere rol spelen, waaronder deprivatie van middelen en verleidingen gecombineerd met afwezigheid van toezicht. Het gaat dus om een aanvulling op de beschikbare theorieën van witteboordencriminaliteit, zij het dat hier nadrukkelijk is ingezoomd op de ‘crimes of the powerful’.

Criminologen zouden de hier geanalyseerde problematiek van machtsillusies nadrukkelijker kunnen verkennen en de ‘risk and win’-normsystemen nauwgezet in kaart kunnen brengen. Er is urgentie genoeg: de ‘risk and win’-ambities van het casinokapitalisme lijken immers de uitgangspunten van een stabiel en gezond economisch systeem te ondermijnen. Voorts zou het interessant kunnen zijn na te gaan in welke opzichten andere geprivilegieerde groepen, bijvoorbeeld militaire dictatoren en hun entourage of kringen van oligarchen en kleptocraten, vatbaar zijn voor de hier geschetste machtsillusies.

Ten slotte enkele kanttekeningen bij de uiteengezette analyse. Menigmaal is geswitcht tussen personen en groepen op wie de analyse betrekking heeft: CEO’s en verwante bestuurders die een publieke rol

vervullen en bankiers en handelaren die juist binnen de eigen organisatie opereren. De vraag is of die groepen wel steeds over één kam – die van overmatige ambities – geschoren kunnen worden. Ook is geswitcht tussen de banksector en andere branches waardoor onduidelijk is of financiële criminaliteit of corporate crime in het geding is. Voorts doen zich analyseproblemen voor die bekend zijn van organisatiestudies: gaat het om top- of middenmanagement, het hele bedrijf of sommige afdelingen? De hier ontvouwde benadering roept dan ook veel vragen op die in dit bestek niet beantwoord konden worden. Welke verschillen doen zich voor tussen managers in verschillende bedrijfsonderdelen, bijvoorbeeld finance- en sales-afdelingen? In welke opzichten verschillen de ambities van CEO's van leidinggevenden en professionals (traders; adviseurs; accountants) lager in de hiërarchie en in welke opzichten ervaren deze groepen druk om kost wat kost te slagen?

Misschien het belangrijkste kritiekpunt op de hier ontvouwde theorie (die voortbouwt op Shover's 'criminogenese') is door Shover zelf verwoord (samen met collega Hochstetler, 2002): een analyse in termen van 'cultuur' heeft veel tekortkomingen, vooral de assumptie van culturele uniformiteit binnen organisaties. Zijns inziens zouden criminologen niet moeten generaliseren op basis van geruchtmakende gevallen van fraude want die zijn niet representatief voor witteboordencriminaliteit. Schandalen zijn atypisch in termen van schaal, impact, complexiteit en uitkomsten. Studie van dergelijke casussen verleidt ertoe geen aandacht te besteden aan leidinggevenden en afdelingen die juist als tegenwicht fungeren voor een criminogene cultuur.

Literatuur

- Albert, M. (1993), *Capitalism vs. Capitalism: How America's Obsession with Individual Achievement and Short-Term Profit Has Led it to the Brink of Collapse*. New York: Four Wall Eight Windows.
- Ashforth, B.E. & V. Anand (2003), The normalization of corruption in organizations. *Research in Organizational Behavior*, 25, 1-52.
- Barak, G. (2012), *Theft of a Nation: Wall Street Looting and Federal Regulatory Colluding*. Plymouth UK: Rowman & Littlefield.
- Bernburg, J.G. (2002), Anomie, social change and crime: A theoretical examination of institutional-anomie theory. *British Journal of Criminology*, 42, 729-742.
- Bunt, H. van de & K. van Wingerde (2015), 'We are all going to be rich'; A case study of Dutch real estate fraud. In: J. van Erp et al. (eds.), *Routledge Handbook of White-Collar Crime and Corporate Crime in Europe*. London: Routledge, 304-317.
- Bunt, H.G. van de, et al. (2011), *Bestuurlijke rapportage vastgoedfraudezaak 'Klimop'*. Eindrapportage. Utrecht/Rotterdam: Verwey-Jonker Instituut/Erasmus Universiteit Rotterdam.
- Burger, J.M. (1985), Desire for control and achievement-related behaviors. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 1520-33.

- Coates, J. (2012), *The Hour between Dog and Wolf: Risk Taking, Gut Feelings, and the Biology of Boom and Bust*. London: Fourth Estate.
- Coffee, J.C. (2005), A theory of corporate scandals: Why the U.S. and Europe differ. *Oxford Review of Economic Policy*, 21(2), 198-211.
- Cohn, A. et al. (2014), Business culture and dishonesty in the banking industry. *Nature*, 516, 4 december, 86-88.
- Coleman, J.W. (1987), Toward an integrated theory of white-collar crime. *American Journal of Sociology*, 93(2), 406-439.
- Cools, K. (2005), *Controle is goed, vertrouwen nog beter. Over bestuurders en corporate governance*. Assen: Van Gorcum.
- Craig, J.M. & N.L. Piquero (2016), The effects of low self-control and desire-for-control on white-collar offending: A replication. *Deviant Behavior*, 37(11), 1308-24.
- Craig, R.J. & J.H. Amernic (2004), Enron discourse: the rhetoric of a resilient capitalism. *Critical Perspectives on Accounting*, 15, 813-851.
- DiCristina, B. (2016), Durkheim's theory of anomie and crime: A clarification and elaboration. *Australian & New Zealand Journal of Criminology*, 49(3), 311-331.
- Dore, R.P. (2000), *Stock Market Capitalism: Welfare Capitalism: Japan and Germany versus the Anglo-Saxons*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Durkheim, E. (1993), *Suicide. A Study in Sociology*. Londen: Routledge (oorspronkelijke Franse uitgave 1899).
- Fennema, M. & E. Heemskerk (2008), *Nieuwe netwerken. De elite en de ondergang van de nv Nederland*. Amsterdam: Bert Bakker.
- Fisk, G.M. (2010), 'I want it all and I want it now!' An examination of the etiology, expression, and escalation of excessive employee entitlement. *Humane Resource Management*, 20(2), 102-114.
- Friedrichs, D.O. (1996), *Trusted Criminals*. Belmont MA: Wadsworth.
- Friedrichs, D.O. (2013), Wall Street: Crime never sleeps. In: S. Will et al. (eds.), *How They Got Away with it. White Collar Criminals and the Financial Meltdown*. New York: Columbia University Press, 3-25.
- Friedrichs, D.O. (2009), Exorbitant CEO compensation: just reward or grand theft? *Crime, Law and Social Change*, 51(1), 45-72.
- Friedrichs, D.O. (2004), Enron et al.: Paradigmatic white collar crime cases for the new century. *Critical Criminology*, 12, 113-132.
- Galbraith J.K. (1990), *A Short History of Financial Euphoria*. New York: Whittle.
- Hagan, J. (2010), *Who are the Criminals? The Politics of Crime Policy from the Age of Roosevelt to the Age of Reagan*. Princeton University Press.
- Hansen, L.L. & S. Movahedi (2010), Wall Street scandals: The myth of individual greed. *Sociological Forum*, 25(2), 367-374.

- Hayes, C. (2012), *The Twilight of the Elites: America after Meritocracy*. New York: Crown Publishers.
- Heath, J. (2008), Business ethics and moral motivation: A criminological perspective. *Journal of Business Ethics*, 83, 595-614.
- Ho, K. (2009), *Liquidated. An Ethnography of Wall Street*. Durham and London: Duke University Press.
- Huisman, W. & G. Vande Walle (2010), The criminology of corruption. In: G. De Graaf (ed.), *The Good Cause: Theoretical Perspectives on Corruption*. Opladen: Budrich, 115-145.
- Jackall, R. (1988), *Moral Mazes: The World of Corporate Managers*. New York: Oxford University Press.
- Johnson, P. & J. Duberley (2010), Anomie and culture management: reappraising Durkheim. *Organization*, 18(4), 563-584.
- Kahn, S.R. (2013), Saying meritocracy and doing privilege, *The Sociological Quarterly*, 54, 9-19.
- Kahn, S.R. (2012), The sociology of elites. *Annual Review of Sociology*, 38, 361-377.
- Kerr, R. & S. Robinson (2012), From symbolic violence to economic violence: The globalizing of the Scottish banking elite. *Organization Studies*, 33(2), 247-66.
- Kirsner, D. (2012), Trust and the global financial crisis. In: S. Long & B. Sievers (eds.) (2012), *Towards a Socioanalysis of Money, Finance and Capitalism: Beneath the Surface of the Financial Industry*. London: Routledge, 278-291.
- Krauss, M.W. et al. (2012), Social class, solipsism, and contextualism: How the rich are different from the poor. *Psychological Review*, 119(3), 546-572.
- Kummer, C. & U. Steger (2008), Why merger and acquisition (M&A) waves reoccur: The vicious circle from pressure to failure. *Strategic Management Review*, 2(1), 44-63.
- Lammers, J. et al. (2015), Power and morality. *Current Opinion in Psychology*, 6, 15-19.
- Lammers, J. & I. van Beest (2014), The effects of power on immorality. In: J-W. van Prooijen & P.A.M. van Lange (eds.), *Power, Politics, and Paranoia: Why People are Suspicious about their Leaders*. Cambridge University Press, 17-32.
- Luyendijk, J. (2015), *Dit kan niet waar zijn. Onder bankiers*. Amsterdam: Atlas Contact.
- Mayer, D., A. Cava & C. Baird (2014), Crime and punishment (or the lack thereof) for financial fraud in the subprime mortgage meltdown: Reasons and remedies for legal and ethical lapses. *American Business Law Journal*, 51(3), 515-597.
- McDowell, L. (2010), Capital culture revisited: Sex, Testosterone and the City. *International Journal of Urban and Regional Research*, 34(3), 652-8.
- Merton, R. (1957), *Social Theory and Social Structure*. Glencoe IL: The Free Press.
- Murphy, D.S. & M.B. Robinson (2008), The Maximizer: clarifying Merton's theories of anomie and strain. *Theoretical Criminology*, 12(4), 501-521.

- Ndofor, H.A., C. Wesley & R.L. Priem (2015), Providing CEOs with opportunities to cheat: The effects of complexity-based information asymmetries on financial reporting fraud. *Journal of Management*, 41(6), 1774-97.
- Passas, N. (1990), Anomie and corporate deviance, *Contemporary Crisis*, 14, 157-178.
- Passas, N. (1997), Anomie, reference groups, and relative deprivation. In: N. Passas & R. Agnew (eds.), *The Future of Anomie Theory*. Boston: Northeastern University Press.
- Piquero, N.L., M.L. Exum & S.S. Simpson (2005), Integrating the desire for control and rational choice in a corporate crime context. *Justice Quarterly*, 22, 252-280.
- Piquero, N.L., A. Schoepfer & L. Langton (2010), Completely out of control or the desire to be in complete control? How low self-control and the desire for control relate to corporate offending. *Crime & Delinquency*, 56, 627-647.
- Plender, J. (2016), *Capitalism: Money, Morals and Markets*. London: Biteback.
- Prechel, H. & T. Morris (2010), The effects of organizational and political embeddedness on financial malfeasance in the largest U.S. corporations: Dependence, incentives, an opportunities. *American Sociological Review*, 75(3), 331-354.
- Punch, M. (2000), Suite violence: Why managers murder and corporations kill. *Crime. Law & Social Change*, 33, 243-280.
- Riad, S. (2014), Leadership in the fluid moral economy of conspicuous consumption. Insights from the moralizing tales of Cleopatra and Antony. *Journal of Management History*, 20(1), 5-43.
- Rivera, L.A. (2015), *Pedigree: How Elite Students Get Elite Jobs*. Princeton: Princeton University Press.
- Rosoff, S.M. (2007), The role of the mass media in the Enron fraud. Cause or cure?. In: H.N. Pontell & G. Geis (eds.), *International Handbook of White-Collar and Corporate Crime*. New York: Springer, 513-522.
- Rothe, D.L. & D.O. Friedrichs (2015), *Crimes of Globalization*. New York: Routledge.
- Sadler-Smith, E. (2016), Hubris in business and management research: A 30-year review of studies. In: P. Garrard & G. Robinson (eds.), *The Intoxication of Power: Interdisciplinary Insights*. Houndmills: Palgrave Macmillan, 39-74.
- Salek, T. (2017), Money doesn't talk, it swears: *The Wolf of Wall Street* as a homology for America's ambivalent attitude on financial excess. *Communication Quarterly*, 1-19. Published online: 02 Jun 2017.
- Sennett, R. (2011), Meritocratie en ongelijkheid. *Ethische Perspectieven*, 21(1), 4-11.
- Shiller, R.J. (2000), *Irrational Exuberance*. Princeton: Princeton University Press.
- Shover, N. (2007), Generative worlds of white-collar crime. In: H.N. Pontell & G. Geis (eds.), *International Handbook of White-Collar and Corporate Crime*. New York: Springer, 81-97.
- Shover, N. (2008), Zelfregulering door ondernemingen. Ontwikkeling, beoordeling en bange voorgevoelens. *Tijdschrift voor Criminologie*, 50(2), 169-180.

- Shover, N. & A. Hochstetler (2002), Cultural explanation and organizational crime. *Crime, Law & Social Change*, 37, 1-18.
- Sievers, B. (2012), Towards a socioanalysis of capitalist greed. *Critique*, 40(1), 15-39.
- Simon, W. & J.H. Gagnon (1976), The anomie of affluence: A post-Mertonian conception. *American Journal of Sociology*, 82(2), 356-378.
- Simpson, S.S. & C.S. Koper (1997), The changing of the guard: Top management characteristics, organizational strain, and antitrust offending. *Journal of Quantitative Criminology*, 13, 373-404.
- Soltani, B. (2014), The anatomy of corporate fraud: A comparative analysis of high profile American and European corporate scandals. *Journal of Business Ethics*, 120, 251-274.
- Tillman, R. & M. Indergaard (2007), Corporate corruption in the new economy. In: H.N. Pontell & G. Geis (eds.), *International Handbook of White-Collar and Corporate Crime*. New York: Springer, 474-489.
- Vaughan, D. (1999), The dark side of organizations: Mistake, misconduct, and disaster. *Annual Review of Sociology*, 25, 271-305.
- Wexler, M.N. (2010), Financial edgework and the persistence of rogue traders. *Business and Society Review*, 115(1), 1-25.
- Wheeler, S. (1992), The problem of white-collar crime motivation. In: K. Schlegel & D. Weisburd (eds.), *White Collar Crime Reconsidered*. Northeastern University Press, 108-123.
- Wray, T. (2016), The role of leader hubris in the decline of RBS and Lehman Brothers. In: P. Garrard & G. Robinson (eds.), *The Intoxication of Power: Interdisciplinary Insights*. Houndmills: Palgrave Macmillan, 229-252.