

## Eerherstel van de eer

### We hebben de inhaligheid van publieke dienstverleners over onszelf afgeroepen

**Niet geld maar waardering is de krachtigste motivatie die er bestaat. Wetenschappers zoeken naar middelen om hiervan maatschappelijk gebruik te maken.**

Minister Ronald Plasterk van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap heeft een merkwaardig probleem. Om ervoor te zorgen dat er ook straks nog mensen voor de klas staan, wil hij de lerarensalarissen verhogen. Hoewel hij hiervoor vrijwel unanieme politieke steun krijgt, had het parlementaire debat over dit voornemen een zure ondertoon. Kamerleden vroegen zich bezorgd af of het geld de leraren wel zal bereiken en niet in de regionen van het management zal blijven hangen. Zouden we straks een parlementaire enquête nodig hebben om uit te vinden waar het extra miljard gebleven is?

Er is namelijk iets aan de hand met het geld van scholen. Toen die in de jaren negentig de beschikking kregen over eigen budgetten was er een breed vertrouwen dat zij de vergrote beleidsruimte op de best mogelijke manier voor het onderwijs zouden benutten. Gaandeweg is echter gebleken dat een aantal scholen (van hoog tot laag) grote sommen gelds zijn gaan reserveren. En er zelfs mee zijn gaan speculeren. De publieke opinie is daarom al enige tijd vervuld van wantrouwen jegens schoolbesturen en -directies. Wie had dat durven voorspellen?

Deze omslag in de publieke opinie werd nog eens gevoed door het feit dat met de komst van de budgettaire decentralisatie schoolleiders zijn begonnen om eerst zichzelf een salarisverhoging te bezorgen. Schooldirecties zijn zich 'College van bestuur' gaan noemen en wisten de aldus verworven gewichtigheid met een 'marktconform beloningsniveau' te onderstrepen. Bovendien hebben zij zich omringd met een hofhouding van managers en beleidsontwikkelaars waarvan de toegevoegde waarde voor het onderwijs omstreden is. En schoolbestuurders zijn niet de enige publieke dienstverleners die onder verdenking staan te goed voor zichzelf te zorgen.

'NEDERLAND IS IN DE BAN GERAAKT VAN EEN ONBESCHAAMDE GELDZUCHT, AANGEWAKKERD EN GEVOED DOOR DE CELEBRITY-CULTUUR IN DE MEDIA.'

De econoom Julian Le Grand, auteur van *Motivation, Agency, and Public Policy. Of Knights and Knaves, Pawns and Queens*, zou in deze Nederlandse perikelen een bevestiging zien van zijn overtuiging dat een onbeperkt geloof in de onbaatzuchtigheid van dienstverleners naïef is. Zelfs schoolhoofden zijn vaak meer 'knaves' (schurken) en minder 'knights' (ridders) dan we dachten, wat betekent dat opportunisme ook hen niet vreemd is.

Le Grand is grondlegger van de theorie rond quasimarkten (een markt waarin de koopkracht niet rechtstreeks van de consumenten komt maar van de overheid) en adviseur van New Labour. In zijn spraakmakende boek benadert hij het concept van publieke dienstverlening vanuit de onderliggende motivatietheorie. De bouwers van de verzorgingsstaat, politiek te duiden als de ouderwetse sociaal- en christendemocraten, gingen uit van de hoge moraal ('knightly motives') van degenen die het beleid tot uitvoering moesten brengen. Professionals en ambtenaren hadden slechts het belang van de cliënt en de publieke zaak voor ogen en men kon erop vertrouwen dat zij zuinig en rechtvaardig omgingen met de schaarse collectieve middelen. Het was letterlijk ondenkbaar dat men zich in een parlementair debat zorgen zou hoeven maken over 'zakkenvullers' in de publieke sector. En het was feitelijk ondenkbaar dat een groeiende groep leidinggevend in die sector meer zou gaan verdienen dan de minister-president.

Schamen deze mensen zich dan niet? Nee, zegt socioloog en publicist Dick Pels in zijn laatste boek *De economie van de eer*. Nederland en de westerse wereld zijn in de ban geraakt van een onbeschaamde geldzucht, die wordt aangewakkerd en gevoed door de *celebrity*-cultuur in de media. Het is alsof wat we voorstellen in het leven alleen nog maar wordt afgemeten aan de hoeveelheid nullen van ons jaarinkomen en de opzichtige levensstijl die daarmee gepaard gaat. 'Geld is het belangrijkste statussymbool geworden', zo luidt de diagnose van het boek, 'en ambitie is dromen van een hoog salaris'. Het is geen wonder dat in zo'n cultuur ook de dienaren van de publieke zaak hun traditionele bescheidenheid verliezen.

De feiten waarop Pels zich baseert, zijn moeilijk te weerleggen. De trend naar een gelijkmatiger inkomensverdeling is in de westerse landen tot een halt gekomen of zelfs omgekeerd en de excessieve toename aan de top is opzienbarend. De redenen hiervoor zijn een aantal jaren geleden blootgelegd door de economen Robert Frank en Philip Cook in hun boek over de *winner-take-all society*. De beste loodgieter van Nederland zal niet veel méér kunnen verdienen dan de een-na-beste (of honderd-na-beste), omdat hij maar op één plaats tegelijk kan zijn en de honderdste daardoor elders aan bod komt. De sporthelden en amusementssterren daarentegen kunnen door de mediatechnologie in alle huiskamers tegelijk aanwezig zijn en geen kijker of luisteraar hoeft genoeg te nemen met minder dan de allerbeste. De concentratie van reclamegelden in dit centrum van de belangstelling doet de rest. Een eenmalige prestatie levert door de veelvoud aan reproducties via de media meervoudige inkomsten op.

Onvoorstelbare bedragen vloeien zo in de zak van enkelingen. Deze situatie wordt gecompleteerd doordat op andere plekken in de samenleving de normen zich hieraan aanpassen. *Captains of industry* die zich niet minder willen voelen dan een linkerspits laten alle schroom varen en buiten hun machtspositie meer dan vroeger uit. Het resultaat is een inkomensverdeling waarin de (super)rijken een comeback maken en maatschappelijk de toon zetten.

Om deze onvoorstelbare bedragen enigszins voorstelbaar te maken, laat Pels professor Pens befaamde stoet dwergen weer eens langsmarcheren, maar dan aangepast aan de maten van de nieuwe tijd. Nadat tot ruim halverwege dreumesen en lilliputters de inkomensoptocht domineerden, komen in de laatste minuten reuzen voorbij die letterlijk met hun hoofd in de wolken lopen. De beeldende kracht van deze passage mist zijn uitwerking op de lezer niet. Het is werkelijk niet te bevatten. Hoewel je het al wist, word je er stil van.

Pels worstelt in zijn boek met de vraag of deze nieuwe rijkdom acceptabel is. Hij wil niet vervallen tot een grauw gelijkheidsideaal en hecht waarde aan een 'meritocratie' waarin mensen worden uitgedaagd tot verdienstelijkheid. Zijn leidende vraag is daarom 'verdienen de sterren wat ze verdienen?' Zijn conclusie luidt dat dit niet het geval is, dat er althans geen logische gronden zijn waarop zij hun inkomsten als louter eigen prestatie kunnen aanmerken.

Deze conclusie lijkt mij niet voor weerlegging vatbaar. Stel dat een groene partij de consumptiedrift wil remmen en het voor elkaar krijgt om alle televisiereclame te verbieden. Een nevengevolg zou dan zijn dat de sporthelden en mediasterren het grootste deel van hun inkomen zouden verliezen, ook al sportten en zongen ze nog net zo hard als daarvoor. Wat iemand kan verdienen in de economie is per definitie het resultaat van eigen inspanning in combinatie met gunstige andere factoren. De opbrengst is dus nooit alleen maar eigen verdienste. Deze simpele waarheid ligt al besloten in het elementaire concept van de productiefunctie. Op dit punt is Pels' analyse dus even correct als conventioneel.

Onconventioneel is echter zijn suggestie om, mede via de media, te proberen een ander motief van verdienste de boventoon te laten voeren. Niet het geld maar de *eer* zou de drijvende kracht achter de maatschappelijke statusverdeling moeten worden. Eerzucht is volgens Pels een universele menselijke eigenschap, die dus ten gunste van maatschappelijke doelen kan worden aangewend. Door vanaf een bepaald inkomen mensen niet te belonen met geld maar met eer, zouden de prestatieprikkels intact blijven en toch veel van de nadelen van de geperverteerde geldcultuur worden ondervangen. Het is, in de woorden van de auteur, de bedoeling dat er 'een ander en beter prijsmechanisme gaat gelden: niet dat van loven en bieden, maar dat van *loven en prijzen*'.

'CAPTAINS OF INDUSTRY DIE ZICH NIET MINDER WILLEN VOELEN DAN EEN  
LINKERSPITS LATEN ALLE SCHROOM VAREN.'

Met dit voorstel begeeft Pels zich in de kern van een actueel wetenschappelijk debat over wat mensen drijft. Het is niet onjuist om te stellen dat in de afgelopen decennia het sturen op economische prikkels de boventoon is gaan voeren. In de laatste dertig jaar is de economie de sociale beleidswetenschap bij uitstek geworden. Het vak dankt deze positie aan de veronderstelling en (dikwijls) ervaring dat groepen mensen zich op voorspelbare wijze door geldprikkels laten leiden, zodat je er betrouwbaarder op kunt sturen dan op iets anders. Geen econoom zal ontkennen dat mensen zich ook door andere motieven dan geld laten leiden. Maar zolang de geldprikkel de andere motieven niet in de weg zit, is er niks aan de hand en kunnen we veilig en doelmatig op geld blijven sturen. De inzet van het huidige debat zijn ervaringen en onderzoeksresultaten die erop wijzen dat deze motieven elkaar wel in de weg kunnen zitten.

*Cause célèbre* in de sociologie is de observatie die Richard Titmuss veertig jaar geleden deed dat er minder vrijwillig bloed werd afgestaan toen de overheid er wat voor ging betalen. Deze bevinding is nieuw leven ingeblazen door een stroom van onderzoeksresultaten van de Zwitserse econoom Bruno Frey, met als strekking dat sturen op geld de intrinsieke motivatie ondermijnt. De implicaties van deze conclusie zijn zo groot dat Freys resultaten in alle drie hier besproken boeken een rol spelen.

De spanning tussen verschillende motivaties lijkt met name voelbaar in een domein waar het sturen op geld tot voor kort niet was doorgedrongen, de publieke dienstverlening. Onder invloed van de economen van het *public management* (NPM) en de quasimarkten (ja, dus ook Le Grand) zijn prestatiecontracten en concurrentie geïntroduceerd waar ooit de professionele ethiek en de eer overheersend waren. De literatuur is inmiddels doortrokken van de vraag of dit wel zo'n goed idee is geweest.

De critici van dit beleid benadrukken de perverse effecten en menen dat we de inhaligheid van schoolbestuurders en andere publieke managers zelf over ons hebben afgeroepen. Het NPM haalt de calculerende geest uit de fles. Als je mensen gaat aansturen met financiële prikkels, moet je niet verbaasd zijn dat ze geld het belangrijkste gaan vinden en wegen gaan zoeken om er zo veel mogelijk van te krijgen. Het is dan een hele kunst om markten en contracten zo te ontwerpen dat de calculeerders de ontwerpers niet te slim af zijn. Vaak blijkt dit een onmogelijke opgave. Dan waren we beter af geweest als de calculerende geest in de fles was gebleven en mensen op hun intrinsieke motivatie of 'eer' waren aangesproken. De implicatie van deze kritiek is dat na een kwarteeuw neoliberalisme en NPM het

economische sturingsmodel op zijn grenzen is gestuit.

‘WAT IEMAND KAN VERDIENEN, IS HET RESULTAAT VAN EIGEN INSPANNING IN  
COMBINATIE MET GUNSTIGE ANDERE FACTOREN.’

Deze boodschap is inmiddels ook tot Le Grand doorgedrongen. Zijn studie *Motivation, Agency, and Public Policy* is een poging om zich, als pionier van het NPM, eerlijk en serieus rekenschap te geven van de bezwaren. Dat heeft een fascinerend traktaat opgeleverd over de spanning tussen ‘knightly’ en ‘knavish’ motivaties van de dienaren van de publieke zaak. Le Grand erkent dat de intrinsieke motivatie van professionals van onmisbare waarde is voor een goede dienstverlening en dat deze in het gedrang kan zijn geraakt in het neoliberale offensief vanaf de jaren tachtig. Tevens erkent hij dat de meeste mensen, afhankelijk van de omstandigheden, tot altruïstisch én opportunistisch gedrag in staat zijn, zodat een doorgesloten economie zelf de knaves in het leven kan hebben geroepen. Het zou echter onverantwoord zijn ons in blind vertrouwen uit te leveren aan de edele motieven en eergevoelens van de professionals, omdat zij niet allemaal het beste met ons voorhebben (en wijzelf ook wat te zeggen en te kiezen willen hebben). Le Grands oplossing is dat het beleid het moet zoeken in ‘robuuste stimulansen’, die het opportunisme in goede banen leiden en de edele motieven in stand houden.

De tweede helft van het boek is een verkenning van hoe deze balanceerkunst op verschillende beleidsterreinen eruit zou kunnen zien. Hoe virtuoos dit soms ook geschiedt, Le Grands economie blik beperkt hem tot een exclusieve oriëntatie op financiële zaken. Zijn oplossing behelst meer het doseren van de geldprikkel dan het actieve sturen op eer, waarnaar Pels op zoek is.

‘STUREN OP GELD ONDERMIJNT DE INTRINSIEKE MOTIVATIE.’

In de in ons land opgelaaide discussie over ‘beroeps(z)eer’ en herstel van professionele autonomie wordt veel verwezen naar de hoge normen en gedragscodes die de traditionele geleerde beroepen zouden kenmerken. Een inspiratiebron vormt het werk van de socioloog Eliot Freidson, die veel over professies heeft geschreven en aan het einde van zijn leven een synthese presenteerde die als het grondvest van het professionele model mag worden beschouwd. Freidson stelt dat er naast de ordening van de markt en de sturing door de staat een ‘derde logica’ bestaat, waarin de beroepsgroep zelf de zaken regelt. Een specialistische opleiding, beroepssocialisering, prijs- en toelatingsbeheersing en collegiale controle (waaronder tuchtrect) vormen de basis van deze zelfregulering.

Economen hebben nooit veel met dit professionele model opgehad en beschouwen het doorgaans als de retoriek die kartelvorming legitimeert. Ook veel sociologen hebben het bekritiseerd als een vorm van sociale uitsluiting. De herwaardering van deze organisatievorm, althans in het debat, is dan ook opmerkelijk. Het model werd onlangs omarmd in het advies van de Commissie Rinnooy Kan, die de leraren wil omvormen tot een zwaar opgetuigde beroepsgroep met strakke toegangseisen en een beloningshiërarchie op basis van diploma’s. Dit pleidooi voor een professie mag aantrekkelijk lijken om de macht van de vermaledijde schoolbestuurders te breken, maar Freidson zou zich waarschijnlijk hoofdschuddend hebben afgevraagd of de leraren wel een voldoende machtsbasis hebben om dat te realiseren.

Hoe dan ook, is hier de vraag van belang in hoeverre het professionele model het sturen op eer belichaamt. Is dit de plaats waar Pels zijn antwoorden moet zoeken? Dat valt nog te bezien. Het is zeker zo dat binnen professies symbolische beloningen en erecodes een rol spelen, maar een straffe marktbeheersing vormt toch de kern van het model. En voor sceptici is het nooit erg duidelijk geweest welk precieze sturingsmechanisme daarbinnen werkzaam is om de machtige professionals bij de les te houden. Het vertrouwen dat zij claimen, berust erop dat zij goed zijn opgeleid en krachtig zijn geschoold in de waarden en normen van het beroep. In die zin is het professionele model vooral een socialiseringsmodel.

Maar ook goed gesocialiseerde mensen kunnen opportunistisch zijn (daarin heeft Le Grand gelijk). Het is niet zo dat de mate waarin hen de juiste normen zijn ingeprent, bepaalt of we met knights of met knaves te maken hebben. Een goede opvoeding en opleiding helpen wel, maar de beslissende invloeden liggen in het hier en nu. Zijn we daarom niet veel te goed van vertrouwen om ons lot zomaar in handen te leggen van de dokter, de leraar, de politiemann of de jeugdhulpverlener?

‘ZIJN WE NIET VEEL TE GOED VAN VERTROUWEN OM ONS LOT ZOMAAR IN HANDEN  
TE LEGGEN VAN DE DOKTER, DE LERAAR, DE POLITIEMAN OF DE  
JEUGDHULPVERLENER?’

Nee, zeggen Geoffrey Brennan en Philip Pettit in hun boek *The Economy of Esteem* – het is een ernstige vergissing te menen dat er op dit vertrouwen geen sturing plaatsvindt. Binnen de samenleving is een actief sturingsmechanisme werkzaam dat ervoor zorgt dat mensen meestal het goede doen, ook als er geen geld mee gemoeid is of de overheid om de hoek kijkt. Zij noemen dit *the economy of esteem*.

Het is opmerkelijk dat Pels’ boek nagenoeg dezelfde titel heeft als dit twee jaar eerder verschenen werk. Pels vermeldt de studie wel in zijn tekst, maar hij hanteert een totaal andere oriëntatie en aanpak. De boeken vullen elkaar dan ook goed aan. Waar Pels oproept tot ‘een eerherstel voor de eer’ zetten

Brennan en Pettit uiteen hoe dit zou kunnen werken. Daarbij moet onmiddellijk worden aangetekend dat hun concept veel verder reikt dan het in toom houden van de *celebrities*, en in wezen het reguleringsmechanisme van de samenleving betreft.

De kerngedachte is dat er binnen de samenleving niet twee, maar *drie* fundamentele sturingsmechanismen aanwezig zijn. Naast de 'invisible hand' van de markt en de 'iron hand' van de overheid is er de 'intangible hand' van de sociale waardering. Deze doet zijn werk met name in het domein van de 'civil society', ofwel de 'gemeenschap', zoals Nederlandse sociologen zouden zeggen. De samenleving wordt in hoge mate bij elkaar gehouden door het geven en nemen van waardering.

In de eerste dertig, superieur geschreven pagina's maken Brennan en Pettit duidelijk dat het verlangen naar waardering een universeel kenmerk is van mensen en dat het dat geweest is sinds er geschreven teksten bestaan. Het is misschien zelfs de krachtigste motivatie die er bestaat. De grote complicatie is evenwel dat waardering geen tastbaar goed of een dienst is, maar een attitude. Waardering is ons alleen wat waard als zij oprecht is. Mensen hebben daarom gevoelige antennes ontwikkeld om de signalen van waarachtigheid op te pikken en echte bliken van waardering te onderscheiden van valse.

In die zin valt waardering in de klasse van 'betekenisgoederen', waaronder ook liefde en affectie. Het is niet te koop met geld en het direct erom vragen maakt het antwoord ongeloofwaardig. Brennan en Pettit noemen dit de 'teleologische paradox'. Die houdt in dat het opzichtige zoeken naar of doelgericht verschaffen van waardering zelfondermijnend is. Een Marokkaan die luidkeels om 'respect' vraagt, kan het alleen daardoor al niet krijgen. Een manager die de hele dag schouderklopjes en complimentjes loopt uit te delen, wordt niet langer serieus genomen. En wie een miljoen wint in de Lotto, krijgt moeite met bepalen wie zijn echte vrienden zijn en wat de mensen echt van hem denken.

'DE SAMENLEVING WORDT IN HOGE MATE BIJ ELKAAR GEHOUDEN DOOR HET  
GEVEN EN NEMEN VAN WAARDERING.'

Hoe kan waardering (of eer) dan toch haar werk doen in de samenleving? Hoe kan er een vraag en aanbod van waardering zijn als het vragen en aanbieden direct afbreuk doet aan de waarde? In wat als de sprankelende kern van het boek mag worden beschouwd, maken Brennan en Pettit aannemelijk dat mensen hiervoor in de loop der tijd oplossingen hebben gevonden. Voor wie er oog voor heeft, blijkt de samenleving vol van instellingen en gebruiken die de productie van authentieke waardering helpen mogelijk maken. De auteurs laten diverse 'eesteem services' de revue passeren - zoals eervolle aandacht en associatie - die mensen in staat stellen elkaar hun appreciatie te doen blijken. Deze praktijken zijn krachtige sturingsmiddelen voor het gedrag. Juist omdat echte waardering alleen maar kan ontstaan als respons op gewaardeerde gedragingen, ondervinden mensen een sterke prikkel om in de ogen van anderen het goede te doen. Ook in de civil society voert dus een onzichtbare hand het gedrag, maar zodra je hem beetpakt (dat wil zeggen: instrumenteel maakt) verkruimelt hij. Vandaar de door Brennan en Pettit geïntroduceerde term 'intangible hand'.

Als vraag en aanbod bestaan, subtiel maar doeltreffend, kan er dus ook een 'economie' van waardering zijn. Hiervoor geldt dat zij net als de gewone economie meer of minder welvarend zal zijn. Gemeenschappen verschillen in de mate waarin waardering in omloop is en de intangible hand zijn zegenrijke werk kan doen. Er zijn sociaal verpauperde gemeenschappen waarin vrijwel geen eer te behalen valt. Mensen komen dan tekort of kunnen alleen in hun behoefte voorzien door gedragingen die door de 'nette' samenleving niet op prijs worden gesteld. Dit is een vertrouwd inzicht voor sociologen als het gaat om het verklaren van subcultureel of crimineel gedrag.

Door zijn subtiële werking wordt de intangible hand vaak over het hoofd gezien. Dat is vooral nadelig als daardoor beleid wordt gemaakt dat zijn positieve kracht ondermijnt. We raken dan verder van huis in plaats van dichterbij. Neem de geminachte schoolbesturen uit de aanvang van dit artikel. Tot hun verdediging kan worden aangevoerd dat zij door derden, namelijk Haagse beleidsmakers, met outputdoelstellingen zijn opgepadeld. Vooral in schooltypen waar een groot deel van de financiering op diploma's berust, worden schoolbestuurders uitgenodigd om omzet te draaien. Hun leraren worden door hun managers onder druk gezet om prestaties te waarderen die zij niet waarderen, oftewel om hun oprechte beoordeling van het proefwerk opzij te zetten ten behoeve van de 'rendementen'. Het is geen wonder dat klachten over de teloorgang van de beroepseer juist in deze sector niet van de lucht zijn. Diplomafinanciering in het onderwijs is fnuikend voor de intangible hand, die in een van waardering (en waarderingsprocessen) doortrokken organisatie niet gemist kan worden.

'EEN MAROKKAAN DIE LUIDKEELS OM "RESPECT" VRAAGT, KAN HET ALLEEN  
DAARDOOR AL NIET KRIJGEN.'

In dit geval is het de *integriteit* van de waardering die is aangetast. Het bewaken van de integriteit (*pre-disposition*) is een van de middelen die Brennan en Pettit voorstellen om de werking van eer te bevorderen. *Publicity* en *presentation* zijn de beide andere aangrijpingspunten. De mate waarin gedragingen en prestaties voor anderen zichtbaar zijn en het licht waarin zij worden beoordeeld, vormen de grondslag van de eereconomie. Het ziet ernaar uit dat ook hierin door al te resultaatgericht beleid het nodige is misgegaan. Door directiebeloningen te koppelen aan organisatiebrede prestatie-indicatoren ('omzet', 'beurswaarde') is aan het zicht onttrokken wat de veelverdieners feitelijk zelf hebben

bijgedragen. Door aan te sturen op het realiseren van 'output' (in plaats van de echte 'outcomes') zijn professionele normen in verval geraakt. Brennan en Pettit zeggen zelf dat de strategen van dit publieke management vaak contraproductief zijn omdat ze niet snappen hoe civil society werkt.

Waar beleid fouten maakt, kan het ook zaken ten goede keren. Net zoals de overheid de werking van markten kan bevorderen, kan zij de economie van de eer een handje helpen. Het voert te ver hierop in dit kader in te gaan; de auteurs stellen bovendien zelf dat nog veel nader moet worden uitgewerkt. Maar het antwoord op de vraag van dit artikel ligt in deze theorie besloten: *sturen op eer kan*. Brennan en Pettit zijn een heel eind gekomen met het blootleggen van de micromechanismen die hier aan het werk zijn. Pels' *Economie van de eer* krijgt in hun werk gestalte. Zij geven een nadere invulling aan Freidsons *derde logica*. En voor de sociologie is het mooi meegenomen dat twee buitenstaanders (Brennan is econoom en Pettit een politiek filosoof) zich moeite gaven om zo'n mooi sociologieboek te schrijven.

**Arie Glebbeek** is universitair hoofddocent sociologie aan de Faculteit der Gedrags- en Maatschappijwetenschappen van de Rijksuniversiteit Groningen.

### **Besproken boeken:**

*DE ECONOMIE VAN DE EER - EEN NIEUWE VISIE OP VERDIENSTE EN BELONING*

door **Dik Pels**

Ambo | Anthos uitgevers. Amsterdam 2007

192 pag., € 18,95

*MOTIVATION, AGENCY, AND PUBLIC POLICY. - OF KNIGHTS AND KNAVES, PAWNS AND QUEENS*

door **Julian Le Grand**

Oxford University Press. Oxford 2006

(Herziene editie; Oorspr. 2003)

233 pag., € 42,00

*THE ECONOMY OF ESTEEM - AN ESSAY ON CIVIL AND POLITICAL SOCIETY*

door **Geoffrey Brennan en Philip Pettit**

Oxford University Press. Oxford 2004.

352 pag., € 29,70

### **Literatuur:**

Overige literatuur

- **R.H. Frank** en **P.J. Cook**. *The Winner-Take-All Society. Why the Few at the Top Get So Much More Than the Rest of Us*. The Free Press. New York 1996. (Penguin paperback 2000.)
- **E. Freidson**. *Professionalism. The Third Logic*. Polity Press. Cambridge 2001.
- **B.S. Frey**. *Not Just for the Money. An Economic Theory of Personal Motivation*. Edward Elgar. Cheltenham 1997.