

Triple-A-types

Een haai wordt wild als hij bloed ruikt, een mens als hij geld ziet. Dat verklaart, in een notendop, de kredietcrisis. Financiële bazen en verkopers roken de afgelopen vijftien jaar ongekende winst-, bonus- en provisiekansen. Die geur van geld maakte hen blind voor risico's. Dat veranderde ons financiële systeem in een kaartenhuis. De onbetaalde rekening gaat mede naar de consument.

Moeten we dus af van hebzucht? Dat is niet genoeg, leert de antropologie. Nieuwe rijken draaien niet puur op inhaligheid. Ze hebben een triple-A-persoonlijkheid. Naast hebberig (*acquisitive*) zijn ze agressief (*agressive*) en vertonen ze hamstergedrag (*accumulative*). Men noemt ze ook wel *aggrandizers*.

Evolutionair gezien is dit karakter succesvol, beschrijft Richard Conniff in zijn boek *Beestachtig rijk*, waarin hij de rijken bestudeert zoals een bioloog gorilla's. Met drie A's vergaar je veel geld. Met die rijkdom koop je dure huizen, juwelen, kunst, jachten, raspaarden en privéjets. Die spullen dwingen respect af bij anderen. En dat leidt, net als bij de bavianen, tot een hogere plek in de pikorde, met betere parings- en overlevingskansen.

Zo'n plek wordt in de dieren- én mensenwereld fel bevochten. Die strijd verhevigt doordat triple-A-types doorgaans bij elkaar gaan klitten op eilanden of afsluitbare plekken zoals Aspen, Nantucket, Palm Beach en Mallorca, waar ze elkaar aftroeven met haute couture, mooie vrouwen, Van Goghs in de hal en een cultus van concurrerende feesten. De Oostenrijkse zoöloog Konrad Lorenz noemt dit „culturele pseudo-speciatie”. Soorten neigen ernaar zich onder te verdelen in subsoorten, die zich tegen elkaar afzetten.

Dat leidt tot, zoals psychologen zeggen, relatieve deprivatie. Je beoordeelt jezelf niet naar objectieve welvaartsmaatstaven, maar meet je bezit aan andere rijken af. Voor iemand met 10 miljoen wordt 25 miljoen het magische getal, een rijkdaard met slechts 3 miljard wil er 5, terwijl een deca-miljardair alles doet om 100 miljard te bezitten.

„Rijkdom”, zo beschrijft Conniff treffend, „wenkt altijd ergens vandaan waar je net niet bij kunt.”

In de strijd om de top, trakteren triple-A's, net als dominante chimpansees, hun ondergeschikten graag op voortreffelijke maal-



tijden. Zo'n geste toont wie de leiding heeft, en biedt lager geplaatsten een troostprijns om zich met hun lot te verzoenen. Een feest ontwapent ook je tegenstanders. Het is een belofte: Blijf bij mij goede vriend. Samen gaan wij goede tijden tegemoet. Een van de gebroeders Rothschild heeft ooit eens gezegd: „Overdadige feesten zijn even goed als smeergeld.”

Het succes van triple-A's versterkt zichzelf. Een dominant mens of dier produceert extra testosteron. Dat veroorzaakt dominant gedrag. Bedreigingen gaat men daardoor agressief te lijf, blind voor obstakels en consequenties, wat weer extra succes oplevert. Biologen noemen dit het winnaarseffect.

Dat leidt in de praktijk niet zelden tot geldsmijterij. Zo vloog Elvis Presley in 1976 met zijn privéjet van Memphis naar Denver (20.000 liter kerosine) om zijn lievelingssandwich te kunnen verorberen.

De maniakale of megalomane gedrevenheid van triple-A's imponeert anderen en doet vaak volgen. Dit type kan mensen voor tientallen miljoenen bezwendelen of zichzelf honderden miljoenen aan bonussen toekennen. Ze veroorzaakten de kredietcrisis, de woekerpolis- en de aandelenleaseraffaire.

De archeoloog Brian Hayden, die tribale dorpen bestudeerde in de Mayahooglanden van Mexico, waarschuwde daar al voor. „Als men hun de vrije teugel laat”, zei hij over Triple-A's, „verwoesten ze de levens van anderen, hollen ze de maatschappij en de cultuur uit en breken ze het milieu af.”

Evolutionair mogen *aggrandizers* dus succesvol zijn, voor je geldzaken zijn ze levensgevaarlijk.



Lees meer van Erica Verdegaal op nrc.nl/erica