

## De ethiek van Social Networking

Willeke Slingerland schreef een artikel over de maatschappelijke risico's van 'social networking' (NRC 17/11/2012).<sup>1</sup> Networking heeft ten doel een kring van kennissen en bondgenoten op te bouwen en in stand te houden en deze tot wederzijds voordeel te gebruiken.<sup>2</sup> Voor ambitieuze studenten is networking naar mijn indruk een belangrijk studiedoel geworden. Want, zegt men, zonder kruiwagens kom je nergens op de arbeidsmarkt (Intermediair 26/4/2012).<sup>3</sup> In sollicitatietrainingen wordt gehamerd op het belang van sociaal kapitaal dat kan worden ingezet bij het zoeken naar een baan. En excellentieprogramma's van universiteiten en hogescholen spelen daarop in: wij helpen je een sociaal netwerk op te bouwen dat je later van pas kan komen.

Slingerland werkt bij de Saxion Hogescholen en ze houdt zich bezig met onderzoek naar corruptie. Maar in haar artikel behandelt ze verschijnselen die in Nederland niet tot strafbare corruptie gerekend worden. Ze vat deze samen als handel in invloed: het op onrechtmatige wijze aanwenden van invloed via de eigen connecties binnen de overheid of binnen het netwerk van personen met enige autoriteit, om een voorkeursbehandeling voor een ander te realiseren, in ruil voor een zeker voordeel.<sup>4</sup> In een recente rapportage over de Nederlandse integriteitscultuur (2012, p. 36-38) spreekt zij van vriendendiensten (of een soort 'polderen') waarbij toevertrouwde macht misbruikt wordt om leden van het eigen netwerk te bevoorstellen.<sup>5</sup>

Op zichzelf is er niks mis met networking. Neem bijvoorbeeld een lokaal ruilnetwerk zoals LETS (Local Exchange Trading System).<sup>6</sup> Een groep burgers sluit zich aaneen om elkaar met gesloten beurzen diensten te verlenen. De een is goed in technische klusjes, bijvoorbeeld, en de ander is goed in het geven van bijles of het invullen van belastingformulieren. In principe gaat het om een soort vriendendiensten, maar men zet een centrale administratie op om te bewaken dat ieder kringlid het aantal dienstverleningsuren dat hij jaarlijks binnen de kring verleent, gecompenseerd krijgt met een even groot aantal dienstverleningsuren dat hij binnen de kring ontvangt. Een soort wederzijdse burenhulp dus, maar dan in groter verband. Op die manier wordt optimaal gebruik gemaakt van ieders talenten.

Maar dat is niet het soort ruilnetwerken dat Slingerland bedoelt. In haar netwerken wordt geen arbeid geruild en er is geen centrale administratie. Wel worden er diensten geleverd, in dank aanvaard en met een schuldbekentenis bezegeld: *I owe you one!* Je wilt iets gedaan krijgen (ten gunste van jezelf of van je bedrijf of van een bevriende partij), de wederpartij belooft z'n best voor je te zullen doen, en hij kan ervan op aan dat jij je best zult doen als hij op zijn beurt een wederdienst van jou vraagt. Wat wordt uitgeruild is waardevolle informatie, bemiddeling, een goed woordje doen (bij iemand die aan de touwtjes trekt). Persoon A belooft persoon B (of werknemer van bedrijf B) *to pull some strings* opdat persoon C (of werknemer van bedrijf C) iets doet dat ten voordele van persoon/bedrijf B strekt, waarbij A en C de gerechtvaardigde verwachting koesteren dat zij ooit een wederdienst van B kunnen vragen. Bovendien mag C in dit geval aannemen dat A hem eveneens een wederdienst verschuldigd is.

Hebben we hiermee laakbaar gedrag beschreven? Nee, op zichzelf niet. Receptieganger A vraagt aan vriend C of hij B (vriend van A) na afloop een lift naar huis wil geven. Daar is niets laakbaars aan. Het wordt pas een beetje bedenkelijk als vriend C zich in een dienstauto-met-chauffeur verplaatst en dat de chauffeur 40 kilometer moet omrijden om B thuis te brengen. In dat geval zou C zijn bevoegdheden (verstrekt door bedrijf C) misbruiken om A en B ter wille te zijn. C handelt onrechtmatig, want de informele dienst verleend aan A en B wordt uiteindelijk door de aandeelhouders van bedrijf C betaald. Maar C voelt dat niet als laakbaar, want hij hoopt dat het gekeuvel tijdens de rit ertoe zal leiden dat B een grote order aan bedrijf C zal gunnen in plaats van aan concurrent D: de ene dienst is de andere waard. *I'll scratch your back if you scratch mine*. C hoopt dus dat B op zijn beurt zijn bevoegdheid om inkoopbeslissingen te nemen, ten gunste van C zal inzetten: hij hoopt dat B niet de beste offerte zal honoreren maar de offerte van zijn nieuwe vriend C. Zou dergelijk gedrag van B laakbaar zijn? Nee, B voelt dat niet zo. Bedrijf B betaalt weliswaar iets meer, maar daarmee koopt B ook de garantie dat hij waar voor zijn geld krijgt: hij mag verwachten dat C (en misschien zelfs A?) zijn uiterste best zal doen dat B niet voor schut komt te staan. Ondertussen is vermeldenswaard dat C salarisopslag heeft gekregen omdat hij zo'n grote order heeft binnengesleept.

Het verwarrende van dit verhaal is dat de betrokkenen misschien niet helemaal integer handelen, maar dat ze hun handelwijze toch menen te kunnen rechtvaardigen in het licht van de belangen van hun bedrijf. Dankzij het netwerk van vriendendiensten worden de *transactiekosten en -risico's* laag gehouden. In het ruilnetwerk LETS worden de wederzijdse diensten gratis verleend. Op burenhulp is geen inkomstenbelas-

ting en BTW verschuldigd en het benodigde reclamebudget is minimaal. Zo ook gaan er in het netwerk van hogeropgeleiden geen steekpenningen om. Er worden slechts vriendendiensten uitgewisseld. Inkopers in het bedrijfsleven hoeven op die manier geen arbeidsintensieve aanbestedingsprocedures op te zetten, want orders worden binnen het informele netwerk gegund. Werkgevers hoeven geen dure wervingsbureaus of arbeidsintensieve sollicitatieprocedures in te zetten, want vacatures worden via-via vervuld en men kan afgaan op vertrouwde partijen die voor de kwaliteit van de voorgedragen nieuwelingen instaan. Maar anderzijds bestaat er, per saldo, een fors risico dat de aandeelhouders, consumenten en belastingbetalers uiteindelijk de rekening moeten betalen. Het netwerk van vriendendiensten ontaardt in vriendjespolitiek, waardoor outsiders, die niet tot een netwerk behoren, niet de kansen krijgen die ze verdienen.

Nederland staat niet te boek als een bananenrepubliek waar corruptie hoogtij viert. Maar volgens Slingerland komt dat niet doordat we zo integer zijn. Dankzij eeuwen van verzuiling is de Nederlands cultuur doordrongen van een poldermodel: door networking weet men dingen te regelen, ritselen, fiksen en bekostoven zonder dat er steekpenningen aan te pas komen. Networking vormt de grondslag van een sjoemelcultuur waarbij de deelnemers hun machtsposities misbruiken om elkaar met vriendendiensten te bevoordelen.

In een eerder artikel concludeerde Slingerland dat het heel moeilijk is deze cultuur met strafrechtelijke middelen te bestrijden.<sup>7</sup> Volgens haar is het zaak de ingewortelde handel-in-Invloed overal in de samenleving zichtbaar te maken en aan de kaak te stellen en mensen tot het inzicht te brengen dat de samenleving daardoor gecorrumpeerd wordt. Dat vereist kritische vorming opdat leerlingen en studenten een moreel kompas ontwikkelen om te kunnen onderscheiden waar integere networking in vriendjespolitiek en machtsmisbruik ontaardt.

Daartoe moeten ook leraren, docenten en mentoren een moreel kompas ontwikkelen. Hoever mag je gaan om leerlingen en studenten voor te bereiden op hun functioneren in de netwerksamenleving? Moet je hen leren hoe ze kunnen netwerken, hoe ze hun carrièrekansen kunnen vergroten en hoe ze zoveel mogelijk profijt kunnen trekken uit de immorele handel-in-Invloed? Kortom, moet je hen leren hoe ze zich kunnen ontplooiën tot *partner in crime*? Of moet je hen vertrouwd maken met de basale maatschappelijke spelregels en hen doordringen van de normen en waarden waarop een integere samenleving gestoeld is, ook al worden dergelijke maatschappelijke deugden lang niet altijd beloond?

Wes Holleman  
ethische kroniek 26-11-2012  
<http://www.onderwijsethiek.nl>

- 
- <sup>1</sup> <http://www.corruptie.org/ons-gepolder-werkt-corruptie-in-de-hand-door-willeke-slingerland> (reprint van *NRC-Handelsblad* 17/11/2012). Corruptie.org is de website van oud-staatssecretaris Michel van Hulst, lector Governance aan de Saxion Hogescholen, auteur van *Corruptie, handel in macht en invloed* (2011).
- <sup>2</sup> [Social] Networking = Creating a group of acquaintances and associates and keeping it active through regular communication for mutual benefit. Networking is based on the question "How can I help?" and not with "What can I get?" URL: <http://www.businessdictionary.com/definition/networking.html>
- <sup>3</sup> <http://www.intermediair.nl/carriere/een-baan-vinden/vinden-en-gevonden-worden/zo-kom-je-aan-een-baan> (Stephen Steijger 26/4/2012).
- <sup>4</sup> Vergelijk ook: [http://en.wikipedia.org/wiki/Influence\\_peddling](http://en.wikipedia.org/wiki/Influence_peddling)
- <sup>5</sup> <http://www.transparency.nl/wp-content/uploads/2012/05/TI-NL-Samenvatting1.pdf>
- <sup>6</sup> [http://nl.wikipedia.org/wiki/Lokale\\_ruileconomie](http://nl.wikipedia.org/wiki/Lokale_ruileconomie); vergelijk ook: *Nederlands Dagblad* (13/10/2010); URL: [http://www.letscontact.nl/pxs17312360\\_20121124032550.181226.7298521.7302906pxs2download%20row=dblets;203%20back=\(listshow%20list\\_id=7303498\)%2Fdownloadfilename%2Fartikel%20lets%20nederlands%20agblad.pdf](http://www.letscontact.nl/pxs17312360_20121124032550.181226.7298521.7302906pxs2download%20row=dblets;203%20back=(listshow%20list_id=7303498)%2Fdownloadfilename%2Fartikel%20lets%20nederlands%20agblad.pdf)
- <sup>7</sup> [http://www.law.kuleuven.be/mfisc/integriteit/egpa/egpa2010/slingerland\\_trading-in-influence.pdf](http://www.law.kuleuven.be/mfisc/integriteit/egpa/egpa2010/slingerland_trading-in-influence.pdf) (2010). Ook verschenen in *Public Policy and Administration* (2011, 10:1, p.53-66). URL: <http://www.kalbos.ktu.lt/index.php/PPA/article/download/228/189>