

Olivier Zunz

*Making America Corporate 1870-1920**

RUUD STOKVIS

Sociologen hebben de algemene tendens naar een door een brede, gevarieerde middenklasse gedomineerde *consumptiesamenleving* nauwelijks of niet geanalyseerd. Cultuur-, communicatie- en marketingwetenschappers doen dat voor hen. Veel sociologen richten zich op slachtoffers en uitzonderingen van deze samenleving, zonder de grote massa mensen die niet tot deze categorieën behoort grondig te bestuderen. Het boek van Zunz is een zelfbewuste en geslaagde poging om dat juist wel te doen.

Hij toont aan hoe in Amerika, met de ontwikkeling van de grote ondernemingsorganisaties, een nieuwe werkcultuur tot ontwikkeling kwam en hoe de managers en andere witteboordenwerkers en -werksters van die ondernemingen een nationale middenklasse met een eigen levensstijl vormden. Het zelfbewustzijn waarmee Zunz dit laat zien blijkt vooral uit zijn demonstratie van de actieve wijze waarop managers en andere witteboordenwerkers zelf hebben bijgedragen tot de ontwikkeling van nieuwe manieren van werken en nieuwe levenspatronen.

Hiermee onderscheidt hij zich van het veel bekendere meesterwerk van C. Wright Mills *White Collar* (1951). In dat boek behandelt Mills hoe de algemene processen van rationalisering, bureaucratisering en de daaruit voortvloeiende schaalvergroting resulteerden in grote bureaucratische organisaties met tal van nieuwe werkzaamheden. De mensen die dat werk gingen uitvoeren werden voor hun levensonderhoud afhankelijk van het salaris dat de organisatie hen betaalde. Toch beschouwden zij zich niet als loonarbeiders, omdat hun werksituatie en levensomstandigheden hen veel meer dreven in de richting van de levenswijze van de traditionele middenklasse. Maar de leden van die klasse stonden veel sterker en konden weten waar hun belangen lagen, omdat hun positie gebaseerd was op het bezit van land, bedrijf, winkel of een professionele

* Chicago/Londen: The University of Chicago Press, 1990

vorming. De leden van de nieuwe middenklasse beschouwden zich niet als bezitters. Daardoor ontbrak het hun ook aan oriënteringspunten op politiek gebied. Omdat vakbonden en arbeiderspartijen hun ook niets zeiden, vormden zij volgens Mills een zwalkende groep die te koop was voor iedereen met voldoende prestige en macht (Mills 1951: 354).

Zunz keert zich tegen een dergelijke visie, die hij bijvoorbeeld ook terugziet in Arthur Miller's *Death of a Salesman*. Hij toont aan hoe de ontwikkeling van de grote ondernemingen nieuwe kansen bood om een inkomen te verwerven, hoe men in de nieuwe functies het eigen werk en de onderlinge betrekkingen reguleerde en wat voor gevolgen dit had voor de Amerikaanse samenleving als geheel.

In de eerste drie hoofdstukken baseert Zunz zich wat zijn theorie betreft op het werk van de onder historisch geïnteresseerde bedrijfseconomen en sociologen wereldberoemde bedrijfshistoricus Alfred D. Chandler Jr. Diens centrale punt is dat de grote succesvolle ondernemingen in de wereld die ondernemingen zijn, waarvan de leiding erin slaagde om als eerste in de branche een op technisch optimale schaal werkende productieorganisatie te vestigen, die te koppelen aan een even optimaal werkende distributieorganisatie en dit geheel te laten functioneren door een professionele managementhiërarchie. Chandler heeft de historische betekenis van het management voor de ontwikkeling van de grote ondernemingen duidelijk onderstreept en daarmee ook de hele categorie van witteboordenwerkers in ondernemingen centraal gesteld in het historisch onderzoek van ondernemingen. Dit in tegenstelling tot de meeste onderzoekers op ondernemingsgebied die geneigd zijn de kapitaalbezitters of de arbeiders centraal te stellen.

Maar Zunz gaat verder dan Chandler. Die heeft zich nooit met de sociale werking van de grote ondernemingen bezig gehouden en dat doet Zunz wel. Hij laat zien hoe het dominant worden van de sociale categorie van managers en andere witteboordenwerkers gepaard ging met fundamentele sociale veranderingen. Het geheel van die veranderingen heb ik in mijn boek *Concurrentie en Beschaving* (1999) aangeduid met de term commercieel beschavingsproces.

Het als productiebedrijf van explosieven begonnen chemie-concern Du Pont de Nemours gebruikt hij als voorbeeld om te laten zien hoe vanaf het eind van de negentiende eeuw de nationale expansie van ondernemingen de economische en sociale machtsverhoudingen op lokaal niveau beïnvloedde. De centrale positie op lokaal niveau van zelfstandig opererende groothandelaren raakte ondermijnd en hun activiteiten werden overgenomen door managers van de distributieorganisatie van Du Pont.

De ontwikkeling van de organisatie van een spoorwegmaatschappij, de Chicago, Burlington, and Quincy Railroad dient als voorbeeld om te laten zien hoe de eerste gesalarieerde managers hun werk organiseerden, de vele taken

waarmee zij geconfronteerd werden en de wijze waarop het personeel voor de vele plaatsen die in de organisatie ontstonden gerekruteerd werd. Voor een groot deel was dit administratief en plannings-personeel. Maar bij de spoorwegen was natuurlijk ook behoefte aan veel technisch geschoold personeel. Zunz laat zien hoe voor leidende functies op dit gebied aanvankelijk gerekruteerd werd uit technisch begaafde arbeidskrachten die zich door zelfscholing verder ontwikkelden.

Interessant is de derde onderneming die hij nader bekijkt, het verzekeringsbedrijf Metropolitan Life. Dit is een grote commerciële onderneming die taken overnam van allerlei coöperatieve verzekeringsorganisaties van een veel kleinere schaal. Bovendien was het een grote onderneming met taken die volledig op het gebied van het witteboordenwerk lagen.

Zunz wijst er naar aanleiding van het voorbeeld van de ontwikkeling van de administratieve organisatie van de Fordfabrieken nog op dat zelfs een uitgebreide administratieve bureaucratie ontstond in bedrijven waar de leiding daar faliekant tegen was. Volgens Henry Ford zou het geld dat de onderneming verdiende in een grote ton gedaan moeten worden en de aankopen zouden ook uit die ton bekostigd moeten worden.

De grote Amerikaanse ondernemingen die de hele markt in de Verenigde Staten bewerkten kregen behoefte aan kantooroppervlakte in centraal gelegen plaatsen. Vanuit deze behoefte, in combinatie met de ontwikkeling van de bouwtechniek, verklaart Zunz de opkomst van de wolkenkrabbers, waar zoveel van de managers en andere witteboordenwerkers hun arbeidsplaats kregen. Terwijl de meeste critici vooral problemen maakten van het uiterlijk van de wolkenkrabbers, vond volgens Zunz daarbinnen de sociale en culturele verandering plaats waardoor de nieuwe Amerikaanse middenklasse gevormd werd. In deze wolkenkrabbers kwamen bijvoorbeeld voor het eerst mannen en vrouwen met elkaar samen te werken, de vrouwen, zoals bekend, voornamelijk in ondergeschikte posities. Maar dat neemt niet weg dat de mannen steeds meer rekening met hen moesten houden. Een van de typische beschavingssprongetjes die hiervan getuigt is dat het de mannen verboden werd in het kantoor te pruimen en hun uitgekauwde tabaksklodders in een kwispedoor naast hun bureau te spugen. Kauwgom werd geïntroduceerd als beschaafde vervanger van de tabakspruim.

Zunz laat vervolgens zien hoe de witteboordenwerkers langzamerhand een zelfbewuste sociale laag vormden in de Amerikaanse samenleving. Dat gebeurde al gedurende het eerste decennium van de vorige eeuw toen het aandeel van dit type werkers in de beroepsbevolking met 127% steeg. Halverwege de twintigste eeuw behoorde 37% van de beroepsbevolking ertoe. Van de werkende vrouwen behoorde toen 62% tot de witteboordenwerkers. De voornaamste vereisten om tot deze groepering toe te treden waren een goede beheersing van het Engels in

woord en geschrift en het vermogen om zich te gedragen volgens de regels die in de nieuwe kantooromgeving werden uitgewerkt. Hierdoor kwamen in de eerste plaats in Amerika geboren blanke personen voor deze functies in aanmerking. Maar immigranten konden zien dat als ze van de beroepsmogelijkheden in deze sector wilden profiteren ze zich zo veel mogelijk aan de Amerikaanse omgangsvormen dienden aan te passen. Op die manier had de witteboordensector ook een assimilerende werking. Voor de lagere posities in het witteboordenwerk werd gerekruteerd uit de arbeidersbevolking. Er ontstond een nieuwe grens tussen sociale lagen, een grens die wel doordringbaar bleef, maar die door verschillen in levensstijl duidelijk herkenbaar werd.

In de twee laatste hoofdstukken behandelt Zunz hoe de ontwikkeling van de grote corporaties ook de tegenstelling tussen stad en platteland overbrugde. De vertegenwoordigers van de grote ondernemingen die zich in kleinere plaatsen vestigden of daar regelmatig kwamen, brachten niet alleen de nieuwe bedrijfscultuur naar het platteland, maar functioneerden ook als informanten naar de hoofdkwartieren van de corporaties hoe die hun producten en diensten het best op de behoeften van het platteland konden afstemmen. Hierdoor is dit deel van de bevolking nooit erg achtergebleven in het moderniseringsproces van de Amerikaanse samenleving.

Methodologisch is het goede van Zunz dat hij zijn these over het belang van de ontwikkeling van grote ondernemingen voor het ontstaan en de levensstijl van de Amerikaanse middenklasse gebaseerd heeft op archiefonderzoek van een aantal ondernemingen. De citaten van de leefregels die de Metropolitan verzekeringsmaatschappij jonge polishouders trachtte bij te brengen, of de manier waarop een inspecteur van de personeelsafdeling van Ford (Sociology Department!) schrijft over een vrouwelijke kracht in verband met de vraag of ze in aanmerking komt voor het vijf dollar per dag salaris, versterken de overtuigingskracht van het betoog.

Het grote belang van deze studie is dat Zunz laat zien dat de ontwikkeling van kapitalistische ondernemingen ten grondslag ligt aan de moderne westerse levensstijl.



Olivier Zunz is hoogleraar geschiedenis aan de Universiteit van Virginia en gasthoogleraar aan de Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales (EHESS) te Parijs. Eerder publiceerde hij *The changing face of inequality: Urbanization, Industrial Development, and Immigrants in Detroit, 1880-1920* (1982). Dat werd ook in het Frans vertaald. Zijn laatste boek is: *Why the American Century?*, Univ. of Chicago Press 1998.