

DE TOEPASBAARHEID VAN THEORIEËN UIT DE SOCIALE PSYCHOLOGIE
IN SOCIOLOGISCH ONDERZOEK

- doctoraalscriptie theoretische sociologie
- vakgroep: Theorie en Methodologie van de Sociologie
- begeleiding: R. Wippler

Inhoud:

1. Enige regels voor het bouwen van sociologische theorieën
2. De toepasbaarheid van theorieën uit de sociale psychologie in sociologisch onderzoek
3. Explicatie van Kaufmanns gedragstheorie
4. Homans algemene gedragstheorie
5. Homans theorie van menselijke interacties
6. Toetsing van theorie van menselijke interacties

Utrecht, januari-september 1978
Harry Ganzeboom

VOORWOORD

Deze scriptie, waarmee ik mijn doctoraalopleiding theoretische sociologie afsluit, dient twee doelen te bereiken:

1. Blijk geven van nieuw verworven kennis en vaardigheden, opgedaan tijdens de ruim zes maanden werk die ik eraan verricht heb.
2. Blijk geven van verwerking en integratie van tijdens mijn studie, die zich in de doctoraalfase geheel, en in de kandidaatsfase gedeeltelijk binnen de vakgroep 'Theorie en Methodologie' heeft afgespeeld, verworven kennis en vaardigheden op het gebied van wetenschapsleer, sociologische theorieën en methoden/technieken.

De tweede doelstelling is met name bepalend geweest voor de opbouw van de scriptie, waarvan de probleemstelling als het ware hiërarchisch in elkaar passen.

In het eerste hoofdstuk wordt een korte behandeling gegeven van enige wetenschapstheoretische ideeën, die ik in mijn kandidaats-scriptie (Ganzeboom 1975) al eens naar voren heb gebracht. Deze ideeën over het construeren van sociologische theorieën vormen de achtergrond voor het volgende probleem dat zich op het niveau van metasociologie beweegt, namelijk een onderzoek naar het programma van het ^{reductionistisch} individualisme. Binnen dit programma wordt dan weer gekozen voor het derde probleem, namelijk het zoeken van een bruikbare theorie van individueel gedrag. Na explicatie van twee van dergelijke theorieën, die van Homans en die van Kaufmann, wordt doorgewerkt naar een vierde probleemstelling, die bestaat uit een aantal empirische verklaringsvragen met betrekking tot menselijke interactiesituaties. Deze laatste problemen we op te lossen met ^{Homans theorie van menselijke interacties, die geleid wordt met behulp van} behulp van empirisch materiaal uit het onderzoek 'Beroepsarbeid Vrouwelijke Academici' (Tazelaar, Van Doorne-Huiskes).

In de conclusies aan het eind gaan we in op de vraag welke betekenis deze ^{analyses en} toetsingsresultaten hebben, achtereenvolgens voor:

1. De onder handen zijnde problemen met betrekking tot menselijke interacties
2. De twee gebruikte algemene gedragstheorieën.
3. Het programma van ^{reductionistisch} individualisme.

INHOUD

VOORWOORD

INHOUD

LIJST VAN GERAADPLEEGDE LITERATUUR

DEEL 1: ENIGE REGELS VOOR HET BOUWEN VAN SOCIOLOGISCHE THEORIEËN

1. Enige logisch regels voor sociologisch theorieconstructie
 - 1.1. Het model van een verklarende theorie
 - 1.2. Het vergelijken van theorieën: theoretisch pluralisme
 - 1.3. Fasen bij de constructie van theorieën
 - 1.3.1. De fase van het verzinnen van theorieën
 - 1.3.2. De fase van het beproeven van theorieën
 - 1.3.3. De fase van het evalueren van het beproevingsresultaat
 - 1.4. Andere regels voor het opstellen van sociologische theorieën
 - 1.5. Een sociaal-wetenschappelijke achtergrond voor theoretisch pluralisme
2. Individualistische sociologie
 - 2.1. Tradities van individualistische en collectivistische sociologie
 - 2.2. Psychologisch-reductionisme versus andere individualistische sociologieën
 - 2.3. Een individualistisch-reductionistisch verklaringsmodel
 - 2.4. Regels van het individualistisch-reductionistisch programma

DEEL 2: DE TOEPASBAARHEID VAN THEORIEËN UIT DE SOCIALE PSYCHOLOGIE IN SOCIOLOGISCH ONDERZOEK

1. Sociale psychologie als producent van individuele gedragstheorieën
2. De recente traditie van individualistisch-reductionistische sociologie
3. Keuzen van probleemstellingen en te nemen stappen

DEEL 3: EXPLICATIE VAN KAUFMANNS GEDRAGSTHEORIE

1. Inleiding
 - 1.1. Kaufmanns publicaties
 - 1.2. De afhankelijke variabelen van Kaufmanns algemene gedragstheorie
 - 1.3. Bronnen en uitgangspositie
2. De cognitief-hedonistische gedragstheorie
 - 2.1. Theorie van cognities
 - 2.2. Theorie van verwachtingen
 - 2.3. Theorie van waarderingen

- 2.4. Theorie van handelingen
- 2.5. Schematisch overzicht van deze reconstructie
- 3. Kritiek op de cognitief-hedonistische gedragstheorie
 - 3.1. De cognitief-hedonistische gedragstheorie als verklarend theorie
 - 3.2. Het verklaringsgehalte van de cognitief-hedonistische gedragstheorie
 - 3.2.1. Circulariteit en regressus
 - 3.2.2. De individuele waarderingscurve
 - 3.2.3. Informatiegehalte in vergelijking met brontheorie en
- 4. Conclusies

DEEL 4: HOMANS ALGEMENE GEDRAGSTHEORIE

- 1. Inleiding
- 2. Algemene proposities ter verklaring van menselijke gedrag:
 - 2.1. Homans theorie van rationeel handelen
 - 2.2. Kritiek op Homans theorie van rationeel handelen
 - 2.3. Homans theorie van waarderingen
 - 2.4. Kritiek op Homans theorie van waarderingen
 - 2.5. Homans theorie van emotioneel gedrag
 - 2.6. Kritiek op Homans theorie van emotioneel gedrag
- 3. Conclusie: vergelijking van Homans en Kaufmanns algemene gedragstheorie

DEEL 5: HOMANS THEORIE VAN MENSELIJKE INTERACTIES

- 1. Inleiding
- 2. De theorie van menselijke interacties
 - 2.1. Interactie tussen personen met een gelijkwaardig beloningspotentiëel
 - 2.2. Interactie tussen personen met een ongelijkwaardig beloningspotentiëel
 - 2.3. Interacties in een genormeerde structuur
- 3. De algemene gedragstheorie en de theorie van menselijke interacties
- 4. Conclusies

DEEL 6: TOETSING VAN DE THEORIE VAN MENSELIJKE INTERACTIES

- 1. Interactiesituaties van gehuwde vrouwelijke academici
 - 1.1. In deze scriptie gebruikte kenmerken van vrouw en interactiepartners
 - 1.2. Afgeleide hypothesen uit de theorie van menselijke interacties
 - 1.3. Toepassing van de theorie van interacties op vrouwelijke academici

2. Enige problemen bij het toetsen van de interactietheorie
 - 2.1. Problemen van causale volgorde
 - 2.2. Interactierelaties als eenheden
 - 2.3. Epsilon ϵ als associatiemaat
 - 2.4. Het evalueren van statistische interactie-effecten
3. Uit de interactietheorie afgeleide voorspellingen en bijbehorende toetsingen
 - 3.1. Correcte weergave van normen van interactiepartners
 - 3.2. Kwaliteit van contact
 - 3.3. Similariteit van opvattingen
 - 3.4. Similariteit van gedrag met de norm van de interactiepartners
 - 3.5. Similariteit van gedrag met het gedrag van de interactiepartners
 - 3.6. Toetsing van Kaufmanns intrinsieke waarderingstheorie
4. Overzicht en conclusies

DEEL 7: SAMENVATTING EN CONCLUSIES

LIJST VAN GERAADPLEEGDE LITERATUUR

- J. Agassi Methodological Individualism
1958 In: J.O'Neill(eds): Modes of Individualism and
 Collectivism (LONDEN-1973)
- W. Arts Geen Procrustusbed? Over de relevantie van de indi-
1976 vidualistische traditie voor een integratie van eco-
 nomie
 In: W.Arts-S.Lindenberg-R.Wippler: Gedrag en
 structuur (Boekaflevering van Mens en Maat-
 schappij)
 ROTTERDAM
- R. Bock Multivariate Statistical Methods in Behavioral
1975 Research (NEW YORK-1975)
- A. van Doorne Beroepsarbeid Vrouwelijke Academici in Nederland
 (Nog te verschijnen als dissertatie)
 UTRECHT
- H. van den Ende Inductieve Statistiek voor de Gedragswetenschappen
M. Verhoef (AMSTERDAM)
1973
- H. Ganzeboom Theoriebouw in de sociologie
1975 (kandidaatsscriptie Sociologisch Instituut)
 UTRECHT
- G. Homans Social Behavior, Its Elementary Forms
1974 Revised edition. Aanvankelijk: 1961
 NEW YORK
- G. Homans Bringing Men Back In
1964 American Sociological Review, pp.809-818
- K. Kaufmann Grundzüge einer kognitiv-hedonistischen Theorie
1975 menschlichen Verhaltens
 Dissertation Universität Mannheim (Kurzfassung)
 (slechts in fotocopie te verkrijgen)
 MANNHEIM
- K. Kaufmann-
P. Schmidt Theoretische Integration der Hypothesen zur Erklä-
1975 (?) rung der Diffusion von Innovationen durch Anwen-
 dung einer allgemeinen kognitiv-hedonistischen
 Verhaltenstheorie
 In: P.Schmidt u.a.: Innovation
 HAMBURG (?)
- K. Kaufmann-Mall Kognitiv-hedonistische Theorie menschlichen
1978 Verhaltens (Beiheft 3, Zeitschrift für Sozial-
 Psychologie, BERN)
- S. Lindenberg De structuur van theorieën van collectieve ver-
1976a schijnselen
 In: W.Arts-S.Lindenberg-R.Wippler: Gedrag en
 structuur, pp. 1- 20 (Boekaflevering van
 Mens en Maatschappij)
 ROTTERDAM

- S. Lindenberg
1976b
Doelketens en voorkeursorden - schets van een onderzoeksprogramma
In: W.Arts-S.Lindenberg-R.Wippler: Gedrag en structuur, pp.21-50 (Boekaflevering van Mens en Maatschappij)
ROTTERDAM
- S. Lindenberg
1977
Individuelle Effekte, kollektive Phänomene und das Problem der Transformation
In: K.Eichner-W.Habermehl (hrsg): Probleme der Erklärung sozialen Verhaltens (MEISENHEIM am Glan)
- S. Lindenberg-
R. Wippler
1976
Elemente der Rekonstruktion in Theorieenvergleich
Beitrag zum 18. Deutschem Soziologentag, Bielefeld
GRONINGEN-UTRECHT
- A. Malewski
1964
Verhalten und Interaktion
Oorspronkelijk in het Pools verschenen. Eerste Duitse uitgave: 1966
TUBINGEN (2. onveränderte Auflage, 1977)
- R. Münch
1972
Mentales System und Verhalten. Grundlagen einer allgemeinen Verhaltenstheorie
TUBINGEN
- K-D. Opp
1970
Methodologie der Sozialwissenschaften
REINBEK bei HAMBURG
- K-D. Opp
1972
Verhaltenstheoretische Soziologie
REINBEK bei HAMBURG
- K-D. Opp
1977
Crises and Collective Goods
Paper prepared for a meeting of the Interuniversitaire Werkverband Theoretische Sociologie at the University of Utrecht. Uiteindelijk gepresenteerd op de conferentie over 'Institutions, Individuals, and Collective Action'
UTRECHT
- K-D. Opp-
H.J. Hummel
1971
Die Reduzierbarkeit von Soziologie auf Psychologie. Eine These, ihr Test und ihre theoretische Bedeutung.
BRAUNSCHWEIG
- W. Roehl
1978
Determinanten der Studienfachwahl-Empirischer Test einer allgemeinen Theorie menschlichen Verhaltens (doctoraalscriptie-HAMBURG)
- SPSS
1975
Statistical Package for the Social Sciences
(NEW YORK)
- F. Tazelaar
Beroepsarbeid Vrouwelijke Academics in Nederland, een deductieve verklaring van gedrag.
(nog te verschijnen als dissertatie)
UTRECHT

W. Ultee
1976

Twee sociologieën? Een kritische analyse van enkele aanrakingspunten van de individualistische en collectivistische traditie.

In: W.Arts-S.Lindenberg-R.Wippler: Gedrag en structuur, pp. 91-125 (Boekaflevering van Mens en Maatschappij)
ROTTERDAM

W. Ultee
1977

Groei van kennis en stagnatie in de sociologie. Een aantal regels van de methode en een kritische doorlichting van enkele sociologische tradities.

UTRECHT

R. Wippler
1975

Van theoretische oriëntaties naar verklarende theorieën

MENS en MAATSCHAPPIJ, pp. 429-441

V. Vanberg
1975

Die zwei Soziologien

TUBINGEN

DEEL 1: ENIGE REGELS VOOR HET BOUWEN VAN SOCIOLOGISCHE THEORIEËN

De regels die in dit hoofdstuk worden geformuleerd voor het construeren van sociologische theorieën, zijn afkomstig uit de volgende gebieden:

1. Methodologie van de logische structuur van wetenschappelijke theorieën.
2. Methodologie van de sociale organisatie van het bedrijven van sociale wetenschappen.
3. Programmatische oriëntaties op het gebied van de theoretische sociologie.

1. Enige logische regels voor sociologische theorieconstructie

Het navolgende is een samenvatting van mijn kandidaatsscriptie over theoriebouw in de sociologie (Ganzeboom, 1975), die op haar beurt weer sterk steunt op het werk van Opp (1970) en Ultee (1977).

1.1. Het model van een verklarende theorie

Eerste uitgangspunt voor het opstellen van theorieën is het 'covering-law-model' van verklaring dat door Popper, in navolging van Hempel en Oppenheim (zie Opp, 1970, p.29 e.v.) is uitgewerkt. Hierbij worden uitspraken over empirische samenhangen (dit kunnen zijn singuliere, alsook algemene uitspraken, zowel met een wetmatig, als een quasi-wetmatig karakter (zie Ganzeboom, 1975, p.22 e.v.)) gededuceerd uit algemenere uitspraken met behulp van aanvangsvoorwaarden. De ondergeordende uitspraken in een deductie heten dan 'verklaard', indien zij geldig zijn afgeleid uit ware, algemenere uitspraken met een wetmatig karakter.

Kenmerkend voor een verklarende theorie is dat zij meerdere niveaus van algemeenheid heeft, en dat zij 'naar boven toe' steeds kan worden uitgebreid door de bovengeordende uitspraken te verklaren. ^(1964, 112) ^{verklarende} ~~Ma-~~lewski heeft ~~ook~~ voordeel van deze strategie naar voren gehaald.

~~~~~ Verklaring van theorieën door algemenere proposities heeft steeds tot gevolg dat de oude voorspellingen veranderd, en wel verbeterd kunnen worden. Wanneer we de oude proposities kunnen afleiden uit de nieuwe algemenere onder een bepaalde ~~aanvang~~ voorwaarde, kunnen we afleiden dat de oude voorspellingen niet opgaan, als de ~~aanvang~~ voorwaarde niet opgaat.

Als gedragsregel kan nu geformuleerd worden:

Regel 1: Breng in een theorie zoveel mogelijk niveaus van algemeenheid aan door lagergeordende proposities te verklaren met algemenere proposities.

## 1.2. Het vergelijken van theorieën: theoretisch pluralisme

Het is een verstandige strategie een bepaald probleem met meerdere verklaringen of theorieën tegelijkertijd te lijf te gaan. <sup>theoretisch pluralisme</sup> We hebben dan meer mogelijkheden om tot een juiste oplossing te komen, en het <sup>wordt</sup> ~~is~~ ook mogelijk om uit een aantal foute oplossingen de minst slechte te kiezen. Om een dergelijke beslissing kunnen nemen moeten we de theorieën op hun inhoud of gehalte vergelijken, dat wil zeggen de logische relatie tussen afleidingen onderzoeken. Bij twee theorieën  $T_a$  en  $T_b$  kunnen we de volgende relaties aantreffen: (voor een soortgelijke indeling, zie Kaufmann, 1975, p.9)

1. De theorieën zien er misschien in formulering uit alsof ze verschillen, maar hebben na uitwerking volstrekt identieke voorspellingen. Hierbij is geen sprake van theoretisch pluralisme.
2. De inhoud van één theorie levert dezelfde voorspellingen als de andere, en heeft ook nog een zeker overschotgehalte. Ook hier is geen sprake van theoretisch pluralisme, maar bestaat er een afleidingsrelatie tussen beide theorieën.
3. De theorieën hebben wellicht een aantal voorspellingen gemeen, maar hebben beide afleidingen, die niet in de andere theorie voorkomen. Ook nu is geen sprake van theoretisch pluralisme. De beide theorieën zouden logisch verenigbaar zijn, als er een bovengeordende verklarende theorie voor gevonden kan worden.
4. De theorieën hebben wellicht een aantal voorspellingen gemeen, maar ook een aantal voorspellingen die strijdig zijn: als een bepaalde voorspelling uitkomt, is de ene theorie bevestigd, en de andere gefalsificeerd. Bij een dergelijke relatie van de afgeleide uitspraken is er sprake van theoretisch pluralisme of concurrerende theorieën. We kunnen dus hier in principe empirisch testen welke de betere theorie is.

Daarbij kan het toch nog voorkomen dat na eliminatie van de strijdigheden er toch nog voorspellingen overblijven voor de slechtste theorie, die de betere niet kan doen, zodat we in een soortgelijk geval als 3. terecht zijn gekomen.

In de gevallen waarop op logische gronden niet beslist kan worden welke theorie de voorkeur verdient, is het een nuttige strategie te proberen een algemenere theorie te formuleren, waaruit de concurrerende alternatieven afleidbaar zijn. Ultee (1977, p. 73 e.v.) behandelt deze strategie, en maakt er een aantal opmerkingen bij. Hij wijst erop dat de nieuwe theorie zodanig zal moeten zijn dat ze overschotgehalte bezit ten opzichte van de twee oude theorieën, dat wil zeggen dat ze nieuwe voorspellingen moet geven. Anders kunnen we immers niet beslissen of het werken met de nieuwe

algemenere theorie een vooruitgang is op de situatie dat we met de twee oude theorieën blijven doorwerken. Verder wijst hij op een voordeel van deze strategie, dat hierboven (1.1) reeds is aangehaald; met een nieuwe bovengeordende theorie kun je oude voorstellingen verbeteren.

Regel 1 kunnen we nu dus aanvullen met:

Regel 2: Formuleer voor een bepaald probleem zoveel mogelijk oplossingen, en onderzoek de logische relatie tussen die oplossingen.

Regel 3: Formuleer de verschillende oplossing hetzij zo dat ze concurreren, zodat ze empirisch tegen elkaar kunnen worden uitgeprobeerd, hetzij volgens regel 1 (bovengeordende theorie zoeken).

### 1.2. Fasen bij de constructie van theorieën

Bij de constructie van theorieën kunnen drie fasen worden onderscheiden:

1. Het verzinnen van de theorie.
2. Het beproeven van de theorie
3. Het evalueren van het beproevingsresultaat.

In elk van deze fasen gelden afzonderlijke, zij het sterk verwante regels, of regulatieve ideeën (Ultee, 1977).

#### 1.3.1. De fase van het verzinnen van theorieën

In de fase van het verzinnen van theorieën is de methodologische richtlijn het nastreven van een zo hoog mogelijk informatiegehalte. Simpel gezegd komt dit erop neer dat een theorie zoveel mogelijk zo geformuleerd moet worden dat zij slechts verenigbaar is met één denkbare wereld of stand van zaken, en in andere gevallen op tegenspraken stuit met uitspraken die deze situatie beschrijven. Een aantal regels om het informatiegehalte te verhogen zijn (zie ook Opp, 1979, H6):

Regel 4: Breid het aantal eenheden waarop de theorie betrekking heeft, uit.

Regel 5: Breid de als-component disjunctief uit.

Regel 6: Breid de dan-component conjunctief uit.

Regel 7: Verkies kwantificeerbare variabelen boven ordinale, en ordinale boven nominale.

Nadat voor elk van de theorieën hun informatiegehalte zo hoog mogelijk is gemaakt, wordt hun informatiegehalte vergeleken volgens de indeling in 1.2., en werken we met de elkaar aanvullende en concurrerende theorieën (gevallen 3 en 4) door.

#### 1.3.2. De fase van het beproeven van theorieën

In de fase van het beproeven van de theorie is de centrale regulatie-

ve idee een zo streng mogelijke beproeving te verkrijgen van de gebruikte proposities. Afgeleide regels hiervan zijn onder meer:

Regel 8: Beproof de theorie zoveel mogelijk.

Regel 9: Beproof de theorie onder zoveel mogelijk verschillende randvoorwaarden.

### 1.3.3. De fase van het evalueren van het beproevingsresultaat

In de fase van de evaluatie van de theorie staat tenslotte de waarheidsbenadering centraal. We kunnen er vanuit gaan dat van alle theorieën op den duur zal blijken dat ze tegen de een of andere falsificatie aanlopen. Zaak is nu om niet alle theorieën weg te gooien als ze eenmaal onwaar gebleken zijn, maar om een zo goed mogelijke benadering te geven. Wat is hier 'zo goed mogelijk'? Men kan daarvan een zo strikt mogelijke definitie geven in termen van de relatie tussen de algemene uitspraken van de theorie en de (basis-)uitspraken die haar confirmeren, dan wel falsificeren. Deze aanpak heb ik in mijn kandidaatsscriptie uiteengezet.

De procedure is dezelfde als uiteengezet is voor het vergelijken van theorieën voor toetsing, zoals uiteengezet is in 1.2. We werken nu alleen niet met alle mogelijke afgeleide uitspraken, maar alleen met die voorspellingen die <sup>de</sup> ~~WV~~ toetsing <sup>doorstaan</sup> ~~bewaren~~ <sup>bevestigen</sup> zijn. De relaties die er ontstaan tussen de uitsprakenstelsel zijn echter dezelfde als de vier genoemde. Ook na toetsing blijft de mogelijkheid van onvergelykbaarheid over. Hetgeen betekent dat we geen theorie kunnen elimineren.

- NOOT: Het geval van onvergelykbaarheid van het waarheidsgehalte van theorieën treedt zelfs zeer waarschijnlijk op, wanneer de volgende argumenten opgaan:

1. Er wordt hier (in navolging van bronnen als Ultee, 1977, en Opp, 1970) gedaan alsof voorspellingen al dan niet uitkomen. Er is waarschijnlijk wel een toetsingsprocedure te vinden waarin dit inderdaad steeds het geval is. Een eerste vereiste hiervoor is dat we een voorspelling afleiden voor alle eenheden afzonderlijk. In de gebruikelijke toetsingsprocedure (zoals die hier ook gevolgd zal worden) zal echter een voorspelling bewaarheid weten, als op aggregaatsniveau de voorspelde relatie (uitgedrukt in een associatiemaat) optreedt. We krijgen dan te maken met het vergelijken van sterktes van associatie.
  2. Bij toetsing hebben we niet alleen te maken met één verklarende theorie. We hebben ook aanvangsvoorwaarde, en waarnemingstheorieën. Een eventuele mislukking kan ook steeds aan deze onderdelen van de procedure geweten worden.
- In de praktijk zal het dus moeilijk zijn een bepaalde theorie echt te verwerpen. De hier gegeven regels kunnen dus slechts als streven gelden.

Bij het evalueren van theorieën na toetsing geldt dus de volgende regel:

Regel 10: Vergelijk het waarheids- of verklarensgehalte van de getoetste theorieën, en keer terug naar regel 3.

#### 1.4. Andere regels voor het opstellen van sociologische theorieën

Tot nu toe is bij het formuleren van regels voor theorieconstructie hier uitgegaan van de logische structuur van theorieën. Eigenlijk volgen alle bovenstaande regels uit de ene regel dat de theorie zo algemeen mogelijk moeten, voor zoveel mogelijk problemen een oplossing moet bieden.

Het is natuurlijk mogelijk dat andere dan puur theoretische belangen een rol moeten spelen bij de keuze van een theorie. Belangrijk lijkt bijvoorbeeld praktisch bruikbaarheid van een theorie. Die<sup>s</sup> gerelateerd is aan het probleem, ter oplossing waarvan de theorie gebruikt moet worden. Het lijkt mogelijk, dat het vanuit dit standpunt soms verstandiger is te werken met een relatief goed bevestigde lagergeordende theorie, die geformuleerd is in termen van de probleemvariabelen, dan zich voortdurend bezig te houden met moeilijker geformuleerde algemene theorieën. Dit lijkt mij bijvoorbeeld voor het veelvuldig gebruik van common-sense-kennis, zowel bij alledaags handelen, als bij beleidsproblemen.

#### 1.5. Een sociaal-wetenschappelijke achtergrond voor theoretisch pluralisme

Er bestaan in de sociologie meerdere vormen van pluralisme, dat wil zeggen concurrentie van ideeën, die ten onrechte wel verward worden met theoretisch pluralisme. Meer in het oog lopend is de concurrentiestrijd tussen verschillende 'stromingen', waarbij verschillende vormen van concurrentie door elkaar lopen. Wippler<sup>(197)</sup> geeft minstens drie aspecten:

1. Een strijd om programmatische opvattingen over de taken van wetenschappers en hun bezigheden.
2. Een strijd om methodologisch opvattingen, omtrent regels voor kennisverwerving.
3. Een strijd tussen theoretische oriëntaties, waarmee iets anders bedoeld is dan theorieën. Met theoretische oriëntaties bedoelt Wippler niet volledig tot falsifiëerbare, informatieve<sup>proposities uitgesproken</sup> uitsprakenstelsels, die richtlijnen kunnen zijn voor het opstellen van wel informatieve proposities, bijvoorbeeld, doordat ze verwijzen op een klassen relevante variabelen.

Van de eerste twee vormen van concurrentiestrijd kunnen we stellen dat ze als zodanig nutteloos zijn voor het tot uitvoer brengen van de regel van theoretisch pluralisme. Daarmee wil niet gezegd zijn dat het nutteloos is om na te denken over taken van wetenschappers, dan wel hun methodologisch opvattingen, en zeker niet dat een pluralistische aanpak hiervan een slechte aanpak zou zijn. Maar het punt is dat men met een discussie over spelregels geen

spel kan spelen, en dat deze twee zaken goed uit elkaar moeten worden gehouden.

Ten aanzien van de laatste vorm van concurrentie, de strijd tussen theoretische oriëntaties, stelt Wippler voor deze vruchtbaar te maken door de theoretische oriëntaties uit te werken tot echte, informatieve theorieën. Dit lijkt een zinvolle strategie om het probleem van de concurrentie van stromingen vruchtbaar te maken.

Maar het principe van theoretisch pluralisme heeft verdere toepassingen. Juist het feit dat in de sociologie zoveel vormen van concurrentie met elkaar verweven zijn geeft te denken. De concurrentie in stromingen schijnt in hoge mate samen te vallen met een concurrentie van personen en belangengroepen. Juist dit verschijnsel lijkt een garantie dat het moeilijk is om tot een theoretisch pluralisme te komen. Zo zou ik de stelling willen poneren dat de regel van theoretisch pluralisme zoveel mogelijk binnen de persoon van één onderzoeker gerealiseerd moet worden. Deze moet zijn problemen met zoveel mogelijk concurrerende ideeën te lijf gaan, met de bedoeling de beste te selecteren. Psychologisch gezien lijkt me dit een belangrijke mogelijkheid om de objectiviteit van het onderzoek te waarborgen, en daarmee de wetenschappelijke vooruitgang. *We krijgen dus:*

## 2. Individualistische sociologie

In de sociologie vinden we een belangrijke traditie van mensen die hebben voorgesteld en bezig zijn geweest met het invullen van het schema van een verklarende theorie door als algemene proposities uitspraken over individueel menselijk gedrag te kiezen. We spreken van individualistische sociologie, en als de gedragstheorie uit de psychologie afkomstig is, en dus geen 'eigen', sociologisch karakter heeft, van individualistisch of psychologisch reductio<sup>nisme</sup>. Aan de hand van het boek van Vanberg, "Die Zwei Soziologien", behandelen we de geschiedenis van deze traditie, waarbij de argumenten van voor- en tegenstanders aan de orde komen. Vervolgens gaan we in op een nadere invulling van het individualistische verklaringsmodel van sociologische verschijnselen.

Regel 21: Realiseer de regel van theoretisch pluralisme niet alleen binnen de traditie van sociologisch onderzoek als geheel, maar ook binnen elk onderzoek afzonderlijk.

2.1. Tradities van individualistische en collectivistische sociologie

(1938)  
Vanberg behandelt één van de oudste twistpunten in de sociologie, namelijk die tussen individualisten en collectivisten. Vanberg reconstrueert het verloop van deze 'Ideengeschichte'. We kunnen daarbij de collectivistische positie beschrijven als de stelling dat sociologische theorievorming niet gebaat is bij het opnemen van algemene uitspraken over individueel menselijk gedrag. Integendeel, verklaring van sociologische verschijnselen zou slechts plaats kunnen vinden op grond van uitspraken die betrekking hebben op de geheel 'eigen aard' van deze verschijnselen. Met bijzonder veel verve is deze positie verdedigd door Durkheim, maar met name in de systeem-functionalistische aanpak van Parsons, alsook in de neomarxistische opvattingen, <sup>zoals die</sup> van de Oostduitse socioloog E. Hahn kunnen we een dergelijk beroep op het geheel 'eigen' karakter van sociologische verschijnselen terugvinden. Bij Parsons is dat het 'systeem-' karakter van sociale verschijnselen, bij de neo-marxisten het 'totaliteits-' karakter van deze fenomenen.

Een analyse van deze collectivistische opvattingen leidt Vanberg tot de volgende conclusies:

1. Het collectivistische standpunt schijnt vaak voort te komen uit de ervaring dat de sociale werkelijkheid op haar deelnemers 'objectief' overkomt, als het ware een werkelijkheid buiten henzelf, die een 'sociale dwang' op hen uitoefent. Vanberg legt uit dat dit niet in strijd hoeft te zijn met een individualistische conceptie. Met name Durkheim stelt zich de begrippen 'individu' en 'samenleving' te dichotoom voor. Het is heel goed denkbaar dat individuele handelingen, met of zonder een bepaald doel, combineren tot een resultaat, waarvan de veroorzakers noch bewuste notie hebben, noch de bedoeling hebben gehad het tot stand te brengen, maar dat toch uit hun handelingen verklaarbaar is. Juist het thema van

onbedoelde en niet-voorziene gevolgen van sociale handelingen is de stoot geweest naar de ontwikkeling van individualistische theorie.

2. In collectivistische tradities heersen onjuiste voorstellingen omtrent individualistische theorieën. Zo wordt de individualistische traditie vastgelegd op één enkele theorie van individueel menselijk gedrag, en dan liefst één van een primitieve soort, zoals een instincttheorie. Of er wordt verondersteld dat individualisme slechts verenigbaar is met een voorstelling van de samenleving als een rationeel geplande werkelijkheid. Of het bestaan van relationele kenmerken wordt aangegrepen om de 'emergentie' van sociale verschijnselen te verdedigen, alsof relationele eigenschappen geen eigenschappen van individuen zouden zijn. Het eerste misverstand grijpt Vanberg aan om naar voren te brengen dat een individualistische traditie allerm minst is vastgenageld op één gedragstheorie, laat staan één van zo'n primitieve soort. Weliswaar is hij zelf geporteerd voor een bepaalde traditie van theorieën van individueel gedrag, namelijk de psychologische gedragstheorieën à la Homans, maar hij houdt de mogelijkheid open dat er betere gedrags-theorieën gevormd worden.

3. Het blijkt dat zogenoemde collectivistische theorieën in feite als individualistische theorie geformuleerd zijn, of gemakkelijk daartoe om te formuleren zijn. Dit punt is ook door Ultee (1977) en Wippler (1977) naar voren gebracht. Zo is Durkheims theorie ter verklaring van zelfmoord niets anders dan een stelsel uitspraken over individuen.

#### 4. Ook collectivisten werken vaak expliciet individualistisch.

Voor Parsons geldt dat hij duidelijk veronderstellingen over individuen maakt, het 'persoonlijkheidssysteem', maar verzuimt deze in verband te brengen met de rest van zijn 'theorie'. Ook in marxistische theorieën, immers uitgaande van individueel economisch gedrag, zijn duidelijk individualistische trekken terug te vinden.

Concluderend kunnen we met Vanberg stellen dat gebleken is dat de collectivistische stellingname, zoals hierboven geformuleerd als de oriënterende uitspraak dat sociologische theorievorming niet gebaat is bij algemene hypothesen over individueel menselijk gedrag, in haar traditie niet erg sterk naar voren komt. Er is reden om aan te nemen dat individualistische theorieën, die wel uitgaan van dergelijke proposities, zinvol kunnen zijn.

## 2.2. Psychologisch-reductionisme versus andere individualistische sociologieën

Van berg komt op dit punt met een tweede keus naar voren: hij preferert reductionistisch-individualisme<sup>•</sup> boven individualisme, dat claimt een specifiek 'sociologisch' karakter te hebben. Onder psychologisch-reductionisme verstaan we sociologische theorievorming, waarbij de plaats van de bovengeordende algemene proposities van de theorie worden ingenomen door uit de psychologie afkomstige <sup>wetmatige</sup> ~~proposities~~ over individueel gedrag.

- NOOT: Over de terminologie in dit hoofdstuk het volgende. Vanberg gebruikt de term 'reductionistisch-individualisme' voor de soort individualisme dat hij voorstaat, namelijk één dat zijn algemene gedragstheorieën ontleent aan psychologische theorieën, en niet een zelfstandige sociologische gedrags-theorie ontwerpt. De term 'reductionisme' is <sup>omgifs verwarrd</sup> om de volgende redenen:

1. De term heeft een negatieve bijklank. Waar deze ontstaan is weet ik niet, maar ik denk dat de drang van sociologen een geheel eigen, zelfstandige wetenschap te vormen, hieraan niet vreemd is.
2. Vanbergs termgebruik is nogal exclusief. Mijns inziens is een <sup>wat specifiek</sup> betekenis van de term, namelijk dat alle sociologische begrippen in feite psychologische begrippen zijn, en daarmee alle sociologische proposities psychologische (zie Opp-Hummell, 1971), wat gangbaarder.

Een andere naamgeving ligt niet zomaar voor de hand. De term 'psychologistisch' heeft bijvoorbeeld ook een negatieve bijklank, en wordt bovendien door Agassi (1958) precies in de betekenis gebruikt die Opp-Hummell aan 'reductionisme' hechten.

We gebruiken reductionisme hierin de vage betekenis die Vanberg eraan geeft. In de volgende paragraaf zullen we het reductieprobleem, hoe sociologische proposities moeten worden afgeleid uit psychologische gedragstheorie, verder uitspitten. Om de antwoorden van dat probleem gaat het, niet om de naam die je eraan geeft.

~~Van~~ Voorlopers van reductionistische theorievorming vinden we bij de Schotse moraalfilosofen (zie ook Ultee, 1976, 1977), die nog geen onderscheiden sociale wetenschappen kenden, maar op basis van psychologische veronderstellingen theorieën bouwden die we nu sociologisch zouden noemen, en ecomisch. Maar dit ~~aan~~ aanzettingspunt heeft slechts weerklink gevonden in de economische theorievorming, reden waarom deze ~~door~~ <sup>door reductionisten</sup> als een vol<sup>le</sup>waardig broer<sup>ke</sup> van de <sup>individualistische</sup> sociologie wordt beschouwd, in die zin dat dezelfde gedragstheorie voor een beperkt aantal verschijnselen wordt gebruikt ter verklaring. Dit vinden we onder meer bij Arts (1976) en Homans (1974). In de sociologie is deze ~~reductionistische~~ traditie echter snel vergeten en eigenlijk pas weer opgepikt door Homans in het begin der zestiger jaren van deze eeuw.

Intussen waren binnen de sociologie wel alternatieve gedragstheorieën tot ontwikkeling gekomen. De eerste daarvan is de handelings- of actietheorie, die bij Weber haar oorsprong vindt. Voortzettin- gen vinden we in het symbolisch interactionisme, en Vanberg con- stateert ook bij Popper handelingstheoretische voorstellingen. Uitgangspunt is een model van een bewust handelend individu met doelen, voorstellingen en rationaliteits- of beslissingsprincipes, die de keuze van handelingsalternatieven overeenkomstig de gestel- de doelen regelen. Volgens Vanberg beklemtonen zowel Weber als Popper dat individueel handelen 'begrepen' moet worden vanuit de situatie van het individu, en dat het niet gereduceerd kan wor- den tot wetmatigheden van individueel gedrag. Weber ontwierp zijn beroemde 'verstehende' methode om menselijk handelen te analyseren. Dit zou slechts mogelijk zijn op grond van het inlevingsvermogen van de onderzoeker, een thema, waar in het symbolisch interactio- nisme op doorgeborduurd wordt. Popper heeft het in deze over het ontwerpen van een 'situatieloga', die specifiek sociologisch zou zijn.

Vanberg bestrijdt in deze modellen op de eerste <sup>plaats</sup> dat zij zouden ver- schillen van de door hem voorgestane theorieën. De situatieloga van Popper, het inleven van Weber en de symbolisch interactionisten, kan prima gebeuren op basis van psychologische <sup>gedrag-</sup> theorieën en gezien het feit dat gedragstheorieën in die discipline beter zijn onder- zocht, is daar heil van te verwachten. Op de tweede plaats verwijt hij de handelingstheoretische traditie dat ze snel ontaardt in

- **NOOT:** Op dit punt heeft Vanberg mijns inziens meer gelijk dan hij zelf vermoedt. Wanneer ik Agassi's (1958) verdediging van Poppers situatieloga vergelijk Vanberg bestrijding ervan, en Vanbergs oriënterende uitspraken voor theorievorming in de sociologie, dan zie ik dat ze het behoorlijk eens zijn. Agassi verdedigt een 'institutioneel' individualisme, dat bouwt op het ontstaan en ontwikkelen van 'instituten' als bedoelde en onbedoelde gevolgen van individueel menselijk handelen. Dit is eender aan wat Vanberg betoogt over het evolutietheoretisch perspectief (Vanberg, 1975, H1). Het lijkt erop dat Vanberg soms zelf het slachtoffer wordt van de door hem bekritiseerde woordenstrijd over de term 'reductionisme'.

het opstellen van aprioristische modellen van menselijk gedrag, zoals bijvoorbeeld voortgebracht door de speltheorie, die bij voorbaat tot juiste beschrijvingen van menselijk handelen gepro- moveerd worden, alsof dat de moeite van het onderzoeken niet waard is.

Een tweede traditie van individualistische sociologie, die <sup>uitdrukkelijk</sup> zich afzet tegen psychologische gedragstheorieën - ziet Vanberg in de ruiltheorie van Blau. Zij bevindt zich sterk tegen de traditie van de Schotse moraalfilosofen aan, alsook van de daaruit voortgekomen econo-

mische traditie. Toch is ook Blaus ruilconceptie *en sociologische* ~~van de samen~~. Blau stelt dat de sociale werkelijkheid gekenmerkt wordt door 'emergent properties', die zijn eigenschappen van collectieven die niet tot eigenschappen van individuen terug te brengen zouden zijn. Het blijkt hier te gaan om eigenschappen die per definitie alleen collectieven kunnen hebben, zoals gemiddelden en verdelingen. Echter, men kan laten zien, en Opp-Hummell (1971) hebben dit overtuigend gedaan, dat de bedoelde kenmerken of om te formuleren zijn tot individuele kenmerken, of analytisch ~~construeerbaar~~ uit individuele kenmerken.

Dat Blau ongelijk heeft <sup>bevestigend</sup> ziet Vanberg wel het best door twee tegenvoorbeelden. Economische ruilprocessen <sup>kan</sup> kunnen worden verklaard uit proposities over individuele preferenties en algemene proposities over menselijk gedrag. Nog sterker is het tegenvoorbeeld van de interactietheorie van Homans, die juist de uitgangspunten van Blau afleidt uit een aan Skinner ontleende gedragstheorie. Bij Homans blijkt ook de vruchtbaarheid van een *dergelijke* strategie, die hierboven al voorspeld was. Hij slaagt erin met behulp van de algemene gedragstheorie de verklaarde ruiltheorie te verbeteren.

### 2.3. Een individualistisch *reductionistisch* verklaringsmodel

Met al deze kritieken op concurrenten heeft Vanberg nog allerm minst aangetoond dat het door hem voorgestane alternatief werkelijk beter is. We vinden bij hem slecht betrekkelijk weinig informatie hoe een individualistisch *reductionistisch* verklaringsmodel er uit zou zien. We kunnen echter enige opmerkingen van Vanberg hierover koppelen aan voorstellen die achtereenvolgens Opp-Hummell (1971), Lindenberg (1976a, 1977) en Lindenberg-Wippler (1976) zijn gemaakt.

Maar eerst een korte omschrijving van het reductieprobleem. Wat is eigenlijk de moeilijkheid, wanneer we zeggen dat sociologische uitspraken uit psychologische wetmatigheden kunnen worden afgeleid? De bovengeorden<sup>de</sup> psychologische uitspraken hebben mijns inziens de vorm dat erin alleen iets wordt gezegd over individuen. Sociologische uitspraken kunnen ook gaan over andere soorten eenheden, waarvan verzamelingen individuen deel uitmaken (bv. samenlevingen).

- NOOT: 1. Het is niet zo dat alle sociologische uitspraken over eenheden gaan, die niet-individuen zijn. Wat sociologie is, wordt conventioneel bepaald, en lijkt op dit moment (zie onder) het meest bepaald te worden door een universitaire organisatievorm. *Heel vaak gaat het juist uitsluitend over individuen.*
- 2. Ik vraag me af of alle andere eenheden in sociologische uitspraken uitsluitend verzamelingen van individuen zijn, of daartoe te reduceren. *Mijns*

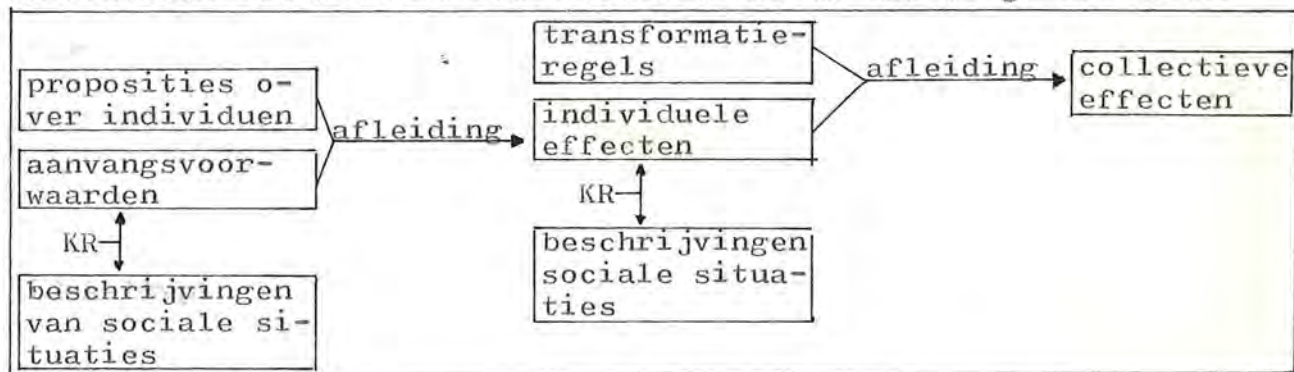
Het reductieprobleem luidt nu: hoe kan ik uit wetmatige uitspraken over individuen uitspraken over niet-individuen (zeg, collectieven) afleiden?

Een analyse van de afleiding van collectieve effecten uit individuele effecten vinden we bij Opp-Hummell<sup>(1931)</sup>. Zij menen dat sociologische theorieën gereduceerd kunnen worden op psychologische <sup>gedrag-</sup>theorieën, en overwegen daarvoor twee modellen:

1. Partiële reductie; hierbij wordt gebruik gemaakt van wetmatigheden uit de psychologische theorie, dit zijn dus wetmatigheden in individueel gedrag. Het partiële zit hierin dat er geen identiteit tussen sociologische en psychologische begrippen wordt verondersteld. De coördinatieregels is een empirische 'cross-connection-law', die niet per definitie opgaat. De consequentie hiervan dat de afleidingen uit de psychologische wetmatigheden slechts geconditioneerd kunnen plaatsvinden. De afleiding is dan eerst correct, als de empirische correspondentie opgaat.
2. Volledige reductie; hierbij wordt verondersteld dat sociologische begrippen (die we kunnen zien als de beschrijvingen van sociale situaties uit het schema van Lindenberg-Wippler) gedefiniëerd kunnen worden als psychologische begrippen. Als dit het geval is, dan reduceren sociologische uitspraken tot psychologische uitspraken. Opp-Hummell betogen dat huns inziens de mogelijk van volledige reductie van de sociologie op de psychologie, of liever van sociologische uitspraken op psychologische, steeds mogelijk is. Dat is natuurlijk niet algemeen aantoonbaar, dus beperken ze zich tot een aantal kernbegrippen uit bestaande sociologische theorieën, en toetsen daar hun these op. Uit deze analyse blijkt dat veel sociologische begrippen die betrekking hebben op eenheden als groepen (bijvoorbeeld Festingers begrip 'groepscohesie') in feite gedefiniëerd zijn als analytische producten van individuele kenmerken, en dat er wat deze begrippen betreft, weinig moeilijkheden zijn. Men kan eruit concluderen dat analytische operaties als transformatieregels voor het verklaren van collectieve effecten een bijzonder belangrijke plaats innemen. Of wat op hetzelfde neerkomt, dat er niet zoveel collectieve effecten bestaan, en dat deze niet meer zijn dan samenstellingen van individuele effecten. Op één voorbeeld van zo'n analyse wil ik wat nader ingaan, en wel op een zo op het eerste gezicht moeilijk geval. Dit zijn de door Lazarsfeld onderscheiden 'globale kenmerken', kenmerken van collectieven die als zodanig niet tot kenmerken van individuen reduceer-

baar zijn. Een voorbeeld van zo'n globaal kenmerk is 'het al dan niet hebben van een geldhuishouding', waarbij de eenheden samenlevingen zijn. Opp-Hummell menen dat een dergelijk kenmerk 'definieerbaar' is in individuele kenmerken door ze te vervangen door kenmerken van individuen, die in dit geval zou luiden 'het al dan niet lid zijn van een samenleving waarin een geldhuishouding bestaat'. Voorstellen voor de reductie van andere globale kenmerken komen op hetzelfde neer. Het lijkt me ~~duidelijk~~ dat deze strategie niet een reductie maar een vervanging is. Een dergelijke kunstgreep is steeds mogelijk, of ze steeds vruchtbaar is moet nog maar worden afgewacht. Ik ben daar voorlopig nog niet van overtuigd.

Een wat genuanceerder standpunt wordt ingenomen door Lindenberg (1974, 1977) en Lindenberg-Wippler (1976). In deze publicaties vinden we een schematisch uitgewerkt voorstel voor een 'bouwsteen' van een individualistisch-reductionistische theorie die er als volgt uit ziet.



Dit verklaringsmodel probeert uitdrukkelijk aan te geven hoe de brug tussen individuele gedragswetmatigheden en collectieve effecten, . . . . . De verklaring van deze verschijnselen loopt in twee stappen. In een eerste afleiding worden uit individuele wetmatigheden en aanvangsvoorwaarden individuele effecten, oftewel kenmerken van individuen verklaard. Deze stap past volledig in het hierboven uiteengezette 'covering law'-model van verklaringen. De algemene uitspraken worden geleverd door de individuele wetmatigheden, die volgens het psychologisch-reductionisme het beste aan bestaande psychologische theorieën van individueel gedrag te ontleen zijn. De aanvangsvoorwaarden worden ontleend aan de situatie waarin het individu zich bevindt, en die middels correspondentieregels (KR) worden geformuleerd in termen van de algemene wetmatigheid. Voorbeeld: als als algemene wetmatigheid wordt gebruikt 'naarmate een gedragsalternatief meer beloond wordt, des te waarschijnlijker wordt het uitgevoerd', dan moeten sociale situaties middels correspondentieregels vertaald worden in het al dan niet leveren van beloningen, om het optreden van een gedrags-

alternatief te kunnen verklaren (een individueel effect). Middels correspondentieregels kunnen deze individuele effecten weer worden terugvertaald in sociale situaties.

Tot zover is alles in overeenstemming met de impliciete regels die Vanberg voor het formuleren van een individualistisch-reductionistisch verklaringsmodel geeft. Een toevoeging die Lindenberg-Opp maken is dat het in dit model niet alleen gaat om het formuleren van proposities over individuen, maar ook om het beschrijven van sociale situaties als aanvangsvoorwaarden voor een verklaring. Het betreft hier twee verschillende soorten uitspraken, die allebei onderdeel uitmaken van sociologische theoriebouw, en waarvan bij formuleringen en vergelijking van theorieën beide aandacht moet worden besteed.

Gaan we over tot de tweede stap in het verklaringsmodel, namelijk de afleiding van collectieve effecten uit individuele effecten, die weer middels correspondentieregels in verbinding staan met beschrijvingen van sociale situaties, en zogenaamde 'transformatieregels', die in deze afleiding de rol spelen van algemene wetmatigheden, maar die dat volgens de auteurs niet zijn. Lindenberg (1976a) karakteriseert sommige van hen als 'quasi-wetmatigheden', dit zijn <sup>algemene uitspraken</sup> regels die voor een beperkte plaats en tijd opgaan, maar niet werkelijk universeel geldig zijn. Een voorbeeld vormt een beslissingsregel in een stemprocedure, die een aantal individuele handelingen transformeert tot een beslissing van een collectief. Binnen een bepaalde context gaan deze regels op, maar ze kunnen variëren, en afgeschaft of veranderd worden. Andere transformatieregels zijn zuiver analytische aggregatieregels als bijvoorbeeld het uitrekenen van een percentage of een gemiddelde. Als derde voorbeeld van een transformatieregel geeft Lindenberg Colemans mathematische model voor de verspreiding van informatie over collectieven, die een bepaalde <sup>mathematische</sup> functie blijkt te zijn van een aantal kenmerken van betrokken individuen.

Het is mij onduidelijk waarom Lindenberg er zo op gesteld is dat transformatieregels veelal analytische uitspraken zijn, <sup>misschien</sup> ~~ook~~ tonen zijn voorbeelden dat <sup>niet</sup> aan. Ik zie even af van ook mijns inziens zuiver analytische operaties als percentages. Maar bij het eerste voorbeeld van institutionele regelingen als een parlementaire stemprocedure, waarbij het verklaarde fenomeen het van kracht zijn van een wettelijke regeling in een samenleving, heb ik al mijn bezwaren. Ik zie niet in wat er zo analytisch is aan het feit dat een parlementaire beslissing een bepaald, bedoeld, maatschappelijk gevolg heeft. Dat kan net zo goed niet zo zijn, en dat maakt het tot een empirische uitspraak met een nader te bepalen karakter. Het meest

voor de hand ligt dat het een quasi-wetmatige uitspraak is, die plaats- en tijdsbeperkte gelding heeft.

- NOOT: Ik zou zelfs nog verder willen gaan dan dat. ER is mijns inziens niets in Lindenberg's model, dat werkelijk verbiedt dat er wetmatigheden in collectieve effecten optreden. Wanneer we al quasi-wetmatigheden hebben, is het een kwestie van verder conditioneren tot we bij echte wetmatigheden zijn aangeland.

Maar nog merkwaardiger vind ik Lindenberg's behandeling van Coleman's wet van diffusiesnelheid. Mijns inziens merkwaardig is dat Lindenberg zegt dat deze uitspraak (in dit geval een mathematische formule) in feite helemaal niets verklaart. Het is mij onduidelijk waarom. Lindenberg verklaart daarbij dat er met dergelijke mathematische modellen 'grootschalige effecten uitgerekend worden', alsof het hierbij, als bij het uitrekenen van percentages en gemiddelden om een zuiver analytisch gebeuren zou gaan. Niets is echter minder waar. Het mathematische model is een zuiver empirische uitspraak, die getoetst kan worden en daarbij de mogelijkheid van falsificatie in zich bergt. Waarom dergelijke uitspraken minder zouden zijn dan wetmatige uitspraken over individuen is me niet duidelijk. Het kan zijn dat het wetmatige uitspraken van een relatief laag algemeenheidsniveau zijn en dat ze door afleiding uit algemenere uitspraken te verbeteren zijn. Maar dat geldt ook voor uitspraken over individuen. Het is mogelijk dat deze algemenere uitspraken uiteindelijk uitspraken over individuen zullen blijken te zijn. Maar dat is een kwestie van geloof, en een dergelijke reductionisme moet de facto in elk geval apart worden aangetoond. Het lijkt me dat Lindenberg-Wippler wat gemakkelijk de mogelijkheid overboord zetten dat er transformatieregels bestaan die werkelijk empirische wetmatigheden zijn die individuele met collectieve effecten verbinden, en die een werkelijk universaliteitsaanspraak hebben, niet anders dan wetmatige uitspraken over individuen. Daarom heb ik in het verklaringsmodel een klein detail weggelaten, dat Lindenberg-Wippler uitdrukkelijk wel opvoeren, namelijk de 'randvoorwaarden' die van toepassing zijn op transformatieregels. Deze zijn niet steeds van toepassing. Bij zuiver analytische operaties is het zeker niet van toepassing, en bij empirische regels lijkt het me nuttiger te streven naar het formuleren van werkelijke wetmatigheden, dan naar quasi-wetten.

Tenslotte wil ik nog ingaan op het 'bouwsteen'-karakter van het verklaringsmodel van Lindenberg-Wippler. Daarmee is bedoeld dat hiermee slechts de structuur van de oplossing van één verklarings-

vraag is gegeven. De bedoeling is dat deze bouwstenen aan elkaar worden gelijmd tot een groot geheel, het totaal van sociologische theorie. Lindenberg<sup>m</sup>Wippler gaan niet nader in op de aard van deze verbindingen, maar ik denk dat daar met behulp van Vanberg<sup>(vjr)</sup> wel wat over te zeggen is. Vanberg wijst erop dat een individualistische sociologie steeds een historische verklaring geeft. De bouwstenen worden aan elkaar verbonden doordat de aanvangsvoorwaarden van de ene de explananda van de andere zijn. Als we bijvoorbeeld als uitgangspunt een beloningstheorie van individueel gedrag nemen, dan is het duidelijk dat we bij elke verklaring van individuele effecten moeten duidelijk maken hoe aanwezige sociale situaties beloningen vormen voor individuen. Een volgend verklaringsvraag is dan: hoe is die situatie tot stand gekomen, en: hoe komt het dat voor individuen die situaties die beloningen vormden? Zo wordt sociologische theorie gelijk geschiedschrijving.

Vanberg wijst erop dat de individualistische traditie steeds gebonden is geweest aan een zeker evolutionisme. Hiërmee bedoelt hij niet een pendant van het biologisch evolutionisme zoals we die in het functionalisme terugvinden. Hierin staat de gedachte van 'survival of the fittest' als verklaringsgrond voor sociale instituties centraal, waarbij dit echter ingevuld met een vage categorie als 'de functie die een instituatie heeft voor het voortbestaan van het geheel waarvan het deel uitmaakt'. Binnen een individualistische theorie is beter te specificeren hoe een dergelijk evolutionisme eruit zou moeten zien. Het betekent dat de institutie zodanige functies moet hebben voor de individuen die haar onderhouden, dat dit gedrag om haar te onderhouden door deze individuen wordt uitgevoerd. Een dergelijke oriëntatie kan zowel het uitgangspunt zijn van het verklaren van het ontstaan en de ontwikkeling van een bepaalde institutie, als van haar voortbestaan.

Hummel-Opp met Lindenberg-Wippler vergelijkend concludeer ik dat door de eersten het reductieprobleem wat al te gemakkelijk wordt opgelost. Dat neemt niet weg dat hun procedure van 'volledige reductie' in feite wel van toepassing is op alle sociologische uitspraken waarvan uitsluitend individuen de eenheden vormen. En dat zijn er heel veel. Ook is het verstandig om alle andere uitspraken eens grondig te bekijken op de mogelijkheid ze als uitspraken van individuen om te formuleren.

Maar het wil er bij mij niet in dat we daarmee het gehele reductieprobleem hebben opgelost. Het bouwsteenmodel van Lindenberg lijkt hiervoor een adequatere ingang, omdat het een overzicht geeft van alle stappen die bij verklaring van collectieve effecten moeten worden genomen. Hierbij zij dan aangetekend dat het voor mij niet

aangetoond is, dat transformatieregels en uitspraken over collectieve effecten nooit algemene wetmatigheden zouden kunnen zijn.

#### 2.4. Regels van het individualistisch-reductionistisch programma

Proberen we bovenstaande analyse van het individualistisch-reductionisme om te zetten in gedragsregels, dan komen we tot het volgende:

- Regel 11: Onderzoek sociologische uitspraken op de eenheden waarop ze betrekking hebben, en formuleer ze (zonder betekenisverlies) zoveel mogelijk als uitspraken over individuen.
- Regel 12: Gebruik voor de verklaring van sociologische uitspraken over individuen steeds algemene gedragstheorieën, en leid de sociologische uitspraken daaruit door 'volledige reductie' (dit is afleiding middels gelijkstelling van begrippen in definitie-uitspraken) af.
- Regel 13: Probeer uitspraken over collectieven uit uitspraken over individuen af te leiden middels transformatieuitspraken, die een overgang maken van individuen als eenheden naar collectieven als eenheden.
- Regel 14: Bruikbare transformatieuitspraken zijn uitspraken over de werking van instituties, die op hun beurt weer verklaard kunnen worden middels 'evolutionaire analyse':
- { Ga na door welke kenmerken een institutie tot stand kon komen, dat wil zeggen laat zien dat deze kenmerken volgens individuele gedragsproposities individuen stimuleren tot het instellen, veranderen en in stand houden van deze institutie.

DEEL 2: DE TOEPASBAARHEID VAN THEORIEËN UIT DE SOCIALE PSYCHOLOGIE  
IN SOCIOLOGISCHE ONDERZOEK

In dit hoofdstuk zal de keuze van de uiteindelijke probleemstellingen van deze scriptie worden beargumenteerd. Dit gebeurt op grond van een korte beschrijving van de uitvoering van een deel van het individualistisch-reductionistisch programma tot nu toe.

1. Sociaal-psychologie als producent van individuele gedragstheorieën

Een van de problemen van een individualistisch-reductionistische sociologie is het zoeken naar goede gedragstheorieën. Aan de oplossing van dit probleem wil deze scriptie een bijdrage proberen te leveren. *Gezien vanuit het bouwstenenmodel van Lindenberg staat*

In deze scriptie ~~wordt~~ verder het hokje 'proposities over individuen' centraal. Gepoogd wordt volgens de regels van het theoretisch pluralisme hiervoor een zo goed en compleet mogelijke invulling te vinden en het resultaat wordt op zijn waarde beproefd. Vanuit dit verklaringsschema ziet dit streven er zinvol uit, maar niet zinvoller dan aanpak van één van de andere soorten uitspraken van het verklaringsmodel. Het kan zelfs blijken dat een dergelijk aanpak relatief onvruchtbaar is omdat het formuleren van proposities over individuen bijvoorbeeld minder problemen oplevrt dan het adequaat beschrijven van sociale situaties in termen van aanvangsvoorwaarden voor deze proposities.

Het onderzoek naar individuele gedragstheorieën is in Nederland, en daarbuiten voor een groot deel een zaak van een institutioneel van de sociologie gescheiden wetenschap, de (sociale) psychologie. Deze institutionele scheiding is gezien de bovenstaande uiteenzetting, waarin betoogd wordt dat sociale verschijnselen en individuele gedragingen in een zeer nauw verband met elkaar staan, niet erg gelukkig. De scheiding is dan ook van organisatorische aard,

nauwelijks naar inhoudelijke problematiek. Naast het organisatorische onderscheid is er nog een tweede, heel belangrijk, institutioneel onderscheid, namelijk in gebruik van onderzoeksmethoden. In de sociologie is de traditionele onderzoeksmethode, althans na de Tweede Wereldoorlog, het survey. Andere, minder gebruikte methoden, hebben steeds met het survey gemeen dat ze in eerste instantie op beschrijving van het onderzoeksveld gericht zijn. In de sociale psychologie is daarentegen de belangwekkende traditie van het psychologisch experiment tot leven gekomen. Deze situatie heeft zeer belangrijke gevolgen. De sociale psychologie heeft daardoor mijns inziens een veel rijkere theoretische traditie opgebouwd op het gebied van algemene gedragstheorieën dan de sociologie. Enerzijds is dit het gevolg van het feit dat het experiment nu eenmaal de grondvorm van wetenschappelijk onderzoek is en meer gelegenheid geeft tot het toetsen van causale hypothesen, die de kern van gedragstheorieën vormen, dan daarvan afgeleide onderzoeksvormen als het survey. Anderzijds kleeft aan het experiment het bezwaar van geringe generaliseerbaarheid naar echte veldsituaties, en dit dwingt de onderzoeker tot het zoeken naar een meer algemeen toepasbare kennis en geen genoegen te nemen met een preciese beschrijving van de door hem gecreëerde situatie.

Het komt mij voor dat sociaal-psychologische gedragstheorieën een vruchtbare bron vormen voor een sociologie die werkt volgens individualistisch-reductionistische principes. In mijn ogen kan de relatie tussen sociale psychologie en sociologie er één zijn als tussen laboratorium- en veldwetenschap.

Vanuit de sociale psychologie kan het streven om haar gedragstheorieën te gebruiken voor de verklaring van sociologische verschijnselen positief gewaardeerd worden. Het gaat hier immers om het strenger beproeven, en het bij succesvolle beproeving verhogen van de verklaringskracht van deze theorieën. Van de kant van de sociologie is de import van gedragstheorieën positief te waarderen omdat ervan te verwachten valt dat de kwaliteit van de gedragstheorieën, gezien het boven geanalyseerde verschil in theoretische traditie tussen sociale psychologie en sociologie, hoger zal zijn dan van concepties die uit de sociologie zelf voortkomen.

2 ~~van~~ <sup>recente</sup> De ~~traditie~~ van de individualistisch-reductionistische sociologie

Zoals hierboven reeds beschreven is, is er hier geen sprake van een nieuw streven. Integendeel, sinds Homans historische oproep

(Homans, 1936)

'bring men back in' heeft zich een hele stroming individualistisch-reductionistische sociologen opgeworpen, waarvan Homans zelf de prominentste vertegenwoordiger is. In zijn boek 'Social Behavior, Its Elementary Forms' (1934) doet hij een greep uit de sociale psychologie van Skinner, en de gedragspsychologie van de economie, en probeert met een vijftal expliciete gedragsproposities een aantal klassieke sociologische verklaringsproblemen, die betrekking hebben op interacties met name in kleine groepen, te lijf te gaan.

In Europa hebben we als belangrijkste representanten van deze stroming de werken van Malewsk<sup>(1934)</sup> en Opp<sup>(1932)</sup>. Malewski sluit sterk aan bij Homans keuze voor Skinners gedragstheorie en breidt deze enigszins uit. Bij Opps 'Verhaltenstheoretische Soziologie' vinden we een wat meer systematische aanpak van het probleem welke gedragstheorie nu precies vruchtbaar kan zijn voor sociologische analyses. Opp stelt zich ten doel één traditie uit de sociale psychologie, namelijk de leertheorie van Skinner, die gekarakteriseerd kan worden als een niet-cognitieve leertheorie, uit te werken tot een gedragstheorie die aan de eisen van een goedgeformuleerde theorie voldoet, en middels een aantal voorbeelden aan te tonen dat deze vruchtbaar is voor de verbetering van bestaande sociologische theorie.

Maar de Skinnertraditie waar Homans, Malewski en Opp uit putten, is beslist niet de enige sociaal-psychologische theorie waaruit gedragsproposities ontleend zouden kunnen worden. Op ten minste een drietal aspecten van deze theorie zijn aanvallen gepleegd door alternatieve theorieën te formuleren. Het betreft de volgende strijdpunten:

1. Het al dan niet gebruiken van cognitieve variabelen. Skinner onthoudt zich als consequent behaviorist uitdrukkelijk van het hanteren van cognitieve, of beter mentale variabelen, die betrekking hebben op niet direct-uiterlijk waarneembare bewustzijnsinhouden. Toch kan hij ook niet om het belang van vroegere ervaringen van individuen heen bij het verklaren van gedrag. Deze resulteren volgens hem in een geleerd gedrag, dat ook weer afgeleerd kan worden. Voor de verklaring van veel gedragswijzen is een volledige reconstructie van de leergeschiedenis van een individu vereist. Praktisch gezien is dit een onmogelijkheid. Het ligt daarom voor de hand om te grijpen naar mentale variabelen als 'geronne Lerngeschichte' (een uitdrukking van Opp, mondeling gedaan).
2. Een volgend onderscheid waarover in de sociale psychologie veel ophef wordt gemaakt is de tegenstelling tussen beloningstheorieën en consonantietheorieën. In het eerste geval gebeurt het

het aanleren van gedragingen middels bekrachtigende <sup>stimuli</sup> ~~veranderingen~~, in het tweede geval heeft het verrichten van gedragingen te maken met een bepaalde consonantierelatie tussen stimuli. Het kan nauwelijks duidelijker gezegd worden dan het hier staat. Hoewel er veel ophef over dit onderscheid is gemaakt, en er bijvoorbeeld 'cruciale experimenten' zijn verricht om over dit twistpunt een beslissing te brengen, is het allerm minst duidelijk wat nu het verschilpunt is tussen beiden.

3. Het geschil tussen associatief en motivatieleren heeft met name betrekking op leren in beperkte zin, namelijk het ontstaan van mentale elementen. Volgens de ene theorie gaat dit volgens associatie, dit is de gezamenlijke presentatie van stimuli, volgens de andere volgens motivatie, dat is de beloningswaarde van het leren als zodanig.

Er is dus keus te over in de sociaal-psychologische voorraadkast van algemene gedragstheorieën, en dit heeft ertoe geleid dat verschillende auteurs een vrij willekeurige keus hebben gedaan. <sup>• Nooy:</sup> Een goed voorbeeld hiervan is de discussie over statusincongruentie, die in de loop der jaren tot vele onderzoeken, en evenzovele theoretische interpretaties heeft geleid. Verschillende auteurs proberen hier hun moeilijkheden te overkomen door volgen goed individualistisch-reductionistische principes hun toevlucht te zoeken in gedragstheorieën. Maar zie, ze kiezen allemaal een andere gedragstheorie. Op zichzelf lijkt het een vooruitgang dat men probeert moeilijkheden te overkomen met behulp van betere en algemenere theorieën, maar het punt is dat deze theorieën volgens de regels van theoretisch pluralisme in concurrentieverhouding <sup>worden</sup> worden gezet.

De laatste jaren zijn er pogingen bekend geworden om een aantal verschillende gedragstheorieën in concurrentieverhouding te zetten, teneinde de vruchtbaarheid ervan voor de sociologie door kwaliteitsverbetering te verhogen. Zo heeft Münch <sup>(42)</sup> zich geworpen op de controverse tussen belonings- en dissonantietheorieën. Hij kwam tot de conclusie dat ondanks de uitvoering van 'cruciale experimenten' hier geen sprake was van een echt pluralisme, maar dat beide aanzetten te verenigen waren in een algemenere gedrags-theorie, die hij de mentale incongruentietheorie noemde. Malewski was reeds daarvoor, zij het op een geheel andere argumentatie, tot dezelfde conclusie gekomen.

Een uitgebreider project is op dit gebied ondernomen door Kaufmann. Deze zette een groot aantal sociaal-psychologische theorieën en

en experimenten op een rijtje en probeerde deze volgens de regels van theoretisch pluralisme te integreren tot één theorie van individueel menselijk gedrag. Het resultaat wordt gevormd door een twaalfstal proposities, die alle gedragstheorieën die aanleiding waren tot de formulering ervan, als afleiding omvat, en die tevens alledrie bovengenoemde geschilpunten overwint. Deze pretentieuze arbeid heeft tot nu toe niet veel bekendheid gekregen. Kaufmann heeft zijn dissertatie, waarin deze analyse beschreven werd, nog niet gepubliceerd. Wel is een uitgebreide samenvatting van zijn eigen hand in omloop, en geeft Schmidt-Kaufmann de belangrijkste stukken in een officiële publicatie.

- NOOT: Sinds het schrijven van deze scriptie is er een uitgebreidere versie van Kaufmanns werk verschenen (Kaufmann-Mall, 1978) en zelfs een toetsing (Roehl, 1978). De resultaten heb ik niet kunnen verwerken in deze scriptie. Ik hoop in de toekomst, na grondige bestudering, nog eens te kunnen reageren op deze publicaties.

Hierbij kan wel aangetekend worden dat Kaufmann niet alleen staat in zijn ideeën. Zij algemene theorie is te karakteriseren als een 'waardeverwachtingstheorie', en in deze aanzet wordt de laatste tijd wel vaker een goed middel gezien om de verschillende gedragstheorieën te integreren. Zo komt Homans in de in 1974 verschenen tweede versie van 'Social Behavior....' tot een integrerende propositie, die, zoals hieronder nog zal blijken, niet anders is dan een waardeverwachtingstheorie. Op de onlangs in Utrecht gehouden conferentie over 'Individuals, Institutions and Collective Behavior' bleken diverse daar aanwezige referenten, die tot het individualistisch-reductionisme mogen worden gerekend nogal gesharmeerd te zijn van een waardeverwachtingstheorie.

### 3. Keuze van probleemstelling en te nemen stappen

We zien dat er in verloop van vijftien jaar individualistisch-reductionistische sociologie er een ontwikkeling is geweest van het op vrij willekeurige wijze kiezen van gedragsproposities uit de sociale psychologie naar een theoretisch-pluralistisch georganiseerde keuze. Bij Homans vinden we echter naast een keuze voor een algemene gedragstheorie een verklaring van een aantal sociale verschijnselen, namelijk interactiesituaties in kleine groepen. Met zoiets hebben auteurs als Münch en Kaufmann zich niet beziggehouden. Willen we bekijken in hoeverre de ontwikkeling in deze sociologische stroming een vooruitgang is geweest, dan lijkt het interessant een te bekijken in hoeverre Homans analyse van interactieverschijnselen verbeterd kan worden met

behulp van een betere gedragstheorie, zoals we die van Kaufmann mogen verwachten. Een noodzakelijke toets is in dit geval, naast een theoretische analyse, een empirische beproeving.

De uiteindelijke probleemstelling van deze scriptie is:

PS: In hoeverre kan een toepassing van geavanceerdere gedragstheorieën bij de verklaring van interactieverschijnselen een verbetering van de analyse, zoals gegeven door Homans, tot stand brengen?

Teneinde deze probleemstelling op te lossen neem ik de volgende stappen:

1. In het volgende hoofdstuk 3 wordt Kaufmanns gedragstheorie geëxpliciteerd en aan een nadere analyse onderworpen.
2. In hoofdstuk 4 wordt Homans gedragstheorie geëxpliciteerd en geconfronteerd met die van Kaufmann.
3. In hoofdstuk 5 worden Homans afleidingen voor interacties in kleine groepen geëxpliciteerd en geconfronteerd met zijn eigen gedragstheorie en die van Kaufmann.
4. In hoofdstuk 6 worden de resultaten van hoofdstuk 5 vertaald in voorspellingen over de uitkomsten van een empirisch onderzoek: interactie tussen gehuwde academische vrouwen en partners als echtgenoot, vriendinnen en familieleden.  
En deze voorspellingen <sup>worden</sup> getoetst aan de hand van het onderzoeksmateriaal van het project 'Beroepsarbeid Vroeielijke Academici'.
6. In hoofdstuk 7 komen we tenslotte terug op de probleemstelling en bekijken we of Kaufmanns theorie inderdaad enig resultaat heeft gehad, en wat de relevantie van dit resultaat is voor het probleem, of en hoe toepasbaar theorieën uit de sociale psychologie zijn in sociologisch onderzoek.

### DEEL 3: EXPLICATIE VAN KAUFMANN'S GEDRAGSTHEORIE

#### 1. Inleiding

In dit hoofdstuk volgt een reconstructie van en kritiek op Kaufmanns cognitief-hedonistische algemene gedragstheorie. Deze theorie is tot uitgangspunt gekozen omdat ze pretendeert een integratie en algemene vorm te geven van diverse gedragstheorieën die de sociale psychologie heeft voortgebracht. De bedoeling van dit betoog is Kaufmanns stellingen weer te geven, te beoordelen **MAAR** de in het eerste deel gegeven regels, en eventueel verbeteringen aan te brengen.

#### 1.1. Kaufmanns publicaties

Kaufmann heeft tot nu toe zijn volledige dissertatie nog niet ter publicatie vrijgegeven. De reconstructie is gebaseerd op twee samenvattingen, door hem zelf geleverd:

- |                          |                                                                                                                                                                  |
|--------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| A. K. Kaufmann:          | Grundzüge einer kognitiv-hedonistischen Theorie menschlichen Verhaltens (Kurzfassung)                                                                            |
| B. K.Kaufmann-P.Schmidt: | Theoretische Integration der Hypothesen zur Erklärung der Diffusion von Innovationen durch Anwendung einer allgemeinen kognitiv-hedonistischen Verhaltenstheorie |

Beide publicaties (hierna aan te duiden met A en B) stammen, evenals de oorspronkelijke dissertatie uit 1975. Zij verschillen nogal van karakter. A is een samenvatting van de dissertatie, waarin Kaufmann de diverse theoretische en experimentele bronnen van zijn theoriebouw kort aanduidt, en uitwerkt tot een lijst algemene proposities. In B gaat het om een toepassing van deze algemene theorie op het probleem van de verklaring van diffusie van innovatie, waarbij geprobeerd wordt de bekende empirische generalisaties van Rogers-Shoemaker af te leiden uit de algemene theorie. De algemene theorie komt daarbij slechts aan de orde voorzover zij relevant is voor dit probleem.

Dit heeft op de eerste plaats tot gevolg dat A enige proposities meer bevat dan B. Op de tweede plaats wordt de theorie in B niet in een zo algemeen mogelijke vorm gepresenteerd, maar onmiddellijk in verband gebracht met diffusie van innovatie, niet met gedragsalternatieven als zodanig. Het is echter niet moeilijk de proposities van B tot een algemenere vorm terug te vertalen. Een derde verschil tussen A en B is dat er enige inconsistenties tussen de beide bronnen zijn, kennelijk omdat Kaufmann in de korte periode die tussen de publicaties zit, iets anders is gaan denken over enige proposities. De inconsistenties zullen bij de reconstructie van de proposities aan de orde komen.

## 1.2. De afhankelijke variabelen van Kaufmanns algemene gedragstheorie

Kaufmanns algemene gedragstheorie voorspelt het voorkomen van verschillende gedragingen.

In afwijking van de behavioristische traditie reserveert hij de term 'gedrag' niet voor 'uiterlijk waarneembaar gedrag', maar duidt er alle mogelijke menselijke activiteiten mee aan, ook mentale vormen. Hij onderscheidt gedrag vervolgens in vier soorten:

1. Handelingen; dit is het uiterlijk waarneembaar gedrag.
2. Cognities; waarnemingen, voorstellingen, herinneringen omtrent feitelijke situaties.
3. Verwachtingen; voorspellingsregels omtrent toekomstige situaties.
4. Waarderingen of waardetoekenningen; positieve of negatieve valenties, die niet alleen aan gedragingen van anderen of het individu worden toegekend, maar aan gebeurtenissen <sup>of stimuli</sup> in het algemeen.

Kaufmann behandelt twee aspecten van gedragingen. Op de eerste plaats de latentietijd, ~~dat is~~

de tijd die het kost om de gedraging aan te leren, of  
tewel de periode tussen de uitlokkende stimulus en het optreden  
van de gedraging.

Op de tweede

plaats het al dan niet optreden van gedrag. Kaufmann bedoelt hiermee het al dan niet optreden van een gedraging binnen een onbegrensd tijdvak. Deze constructie lijkt mij niet geheel begrijpelijk. Binnen een onderzoekssituatie zal er toch steeds sprake zijn van de afpeking van een tijdsinterval. Consequentie hiervan is dat steeds de latentietijd van de gedraging belangrijk is voor het al dan niet optreden ervan.

Dit wordt een serieus probleem omdat Kaufmann andere voorspellingen doet over de latentietijd en het al dan niet optreden van een gedraging. Het verschil zit hierin, dat voor het al dan niet optreden van een gedragsalternatief alleen maar gekeken hoeft te worden naar dat gedragsalternatief, dat binnen een bepaald repertoire van gedragsalternatieven de hoogste waarschijnlijkheid heeft gerealiseerd te worden. Voor de latentietijd is het -volgens Kaufmann nog steeds- belangrijk om de waarschijnlijkheidsverdeling van het gehele repertoire van gedragsalternatieven te beschouwen, en te voorspellen uit het verschil in waarschijnlijkheid tussen het gedragsalternatief met de hoogste waarschijnlijkheid en de rest. Hoe groter dit verschil, hoe kleiner de latentietijd.

Uit bovenstaande analyse van het begrip 'al dan niet optreden van een bepaald gedragsalternatief' bleek dat dit in feite afhankelijk is

van de latentietijd, wanneer we -zoals we in de praktijk steeds doen- binnen een begreemd tijdvak kijken. Zeker wanneer we de gedachte van de waarschijnlijkheid van het optreden van een gedragsalternatief serieus nemen, zien we in dat het voorspellen van het al dan niet optreden van een gedragsalternatief vanuit dezelfde factoren moet gebeuren als de latentietijd. Hoe groter het verschil in waarschijnlijkheid tussen gedragsalternatieven, des te groter de kans dat het gedragsalternatief met de grootste waarschijnlijkheid (reeds) optreedt.

In elk praktisch voorkomend geval zou men dus, Kaufmanns suggesties volgend, moeten kijken naar het gehele kansenrepertoire van concurrerende gedragsalternatieven. Ook als het om het al dan niet optreden van een gedragsalternatief gaat.

In het navolgende zijn telkens proposities gekozen met als afhankelijke variabele het al dan niet optreden van een gedragsalternatief. Als vorm van de onafhankelijke variabele heb ik telkens de waarschijnlijkheid van dat gedragsalternatief genomen, in afwijking van het hierboven geconcludeerde. En wel om de volgende redenen:

1. Dit is eenvoudiger, informatiever.
2. Kaufmann loopt wat losjes heen over zijn voorstelling van elkaar uitsluitende gedragsalternatieven en de bijbehorende kansverdeling. Het is mij onduidelijk hoe dit voor toetsing gekwantificeerd moet worden.

### 1.3. Bronnen en uitgangspositie

Kaufmanns theorie van menselijk gedrag is volgens hem terug te vinden in verschillende tradities van sociaal-psychologische theoriebouw. Als meest directe bronnen noemt hij:

1. Edwards decisietheorie, die *handeling* verklaart uit verwacht nut.
2. Motivatietheorieën, die *handelen* verklaren uit de waardering voor de gevolgen van gedrag, welke waardering berust op motivaties. Belangrijke namen in deze traditie zijn: Lewin, (veldtheorie), Festinger ('Anspruchsniveautheorie') en Atkinson (risicomotivatietheorie).
3. Cognitieve leertheorieën, waarbij *handelen* verklaard wordt door de verwachtingen van beloningen voor *die handeling*. Belangrijke namen zijn hier Rotter en Tolman. Kaufmann noemt Tolman als de meest directe inspirator van zijn theorie.

Volgens Kaufmann zitten er in al deze theorieën gelijksoortige elementen die worden aangevoerd ter verklaring van gedrag. Deze bestaan hieruit dat er steeds sprake is van twee determinerende factoren. Op de eerste plaats is er sprake van een cog-

nitieve factor, namelijk de verwachtingen die men heeft over een bepaald *handlings* alternatief. Op de tweede plaats is er een hedonistische factor, ook wel waardering, nut, motivatie genoemd, en deze heeft betrekking op de waardering van de verwachtingen van alternatieven. *Kaufmann noemt zijn theorie dan ook de cognitief-hedonistische (gedrag)theorie*

De bronnen die Kaufmann noemt voor zijn theorie kunnen alle geplaatst worden binnen één traditie van sociaal-psychologische theoriebouw, namelijk die van cognitieve leertheorieën. Maar Kaufmann meent ook in de concurrerende traditie, de niet-cognitieve leertheorieën van Skinner, Thorndike, Hull en Spence, waarin verklaard wordt uit versterkende stimuli, argumenten te vinden voor de constructie van zijn waardeverwachtingstheorie. Het blijkt dat niet-cognitieve theorieën met hun eenvoudige conditioneerschema's in moeilijkheden komen in situaties waar het om *handlings* veranderingen gaat. Bepaalde aspecten van die situaties, met name het hardnekkig blijven voortbestaan van niet meer versterkte *handelingen*, zijn moeilijk te verklaren met behulp van conditioneringen. Binnen de traditie van de niet-cognitieve theorieën is daarom een heroep gedaan op het verschijnsel van 'gewoonte' (habit)-vorming. Kaufmann laat zien dat deze kunstgreep in feite een concessie is aan cognitieve theorieën. Er wordt niets anders mee uitgedrukt dan dat handelende personen verwachtingen opbouwen over de gevolgen van hun handelingen. In feite vinden we dus in de niet-cognitieve leertheorieën ook de cognitieve en de hedonistische determinanten van *handelen* terug.

Zo bezien lijkt het erop dat Kaufmann weinig anders doet dan het parafraseren van enige bekende theorieën die in feite identiek zijn. Dit is echter niet het punt waar Kaufmann ophoudt.

*De bronnen, waar hij vanuit gaat, bieden slechts een verklaring voor handelen, nimmer voor waarnembaar gedrag.*

Wanneer ~~Wanneer~~ <sup>Kaufmann</sup> het probleem van de verklaring van *handelingen* heeft opgelost met het formuleren van een theorie, stelt ~~kan~~ <sup>hij</sup> zich twee nieuwe vragen, namelijk:

1. Hoe kan het ontstaan en voortbestaan van verwachtingen en cognities, de cognitieve determinant van *handelen*, verklaard worden?
2. Hoe kan het ontstaan en voortbestaan van waarderingen, de hedonistische determinant van *handelen*, verklaard worden?

Natuurlijk zijn ook door de theoretische tradities, die de bron vormen van de cognitief-hedonistische theorie, antwoorden op deze vragen gegeven. Voor het ontstaan en voortbestaan van cognitieve elementen bestaan twee belangrijke tradities van verklarin-

*waaraan hiernaal gerefereerd word*

gen De eerste is het principe van associatief of contiguitetsleren, dat erop neerkomt dat men stimuli met elkaar verbindt, die in elkaars nabijheid voorkomen, en dat hieruit verwachtingen omtrent het voorkomen van die stimuli worden opgebouwd. De tweede is die van het motivatieleren, die stelt dat het een noodzakelijke voorwaarde voor verwachtingsvorming is dat deze verwachtingsvorming versterkt wordt. Het is duidelijk dat deze antwoorden niet erg strijdig zijn. Kaufmann kiest dan ook voor een vereniging van de twee.

Het probleem van het ontstaan en voortbestaan van waarderingen is lastiger op te lossen. Eigenlijk zijn hiervoor alleen oplossingen gesuggereerd in de traditie van de niet-cognitieve leertheorieën. Deze gingen in de richting van fysiologische driftreductie. Volgens Kaufmann (A.13) waren dit wel goed geformuleerde theorieën, maar zijn ze onwaar gebleken. Andere theorieën zijn niet verder gekomen dan het ad hoc postuleren van waarderingen. *Kaufmann komt op dit punt met een geheel eigen oplossing.*

Kaufmanns integrerende idee is nu om voor alle soorten gedrag (kan zijn: handeling, cognitievorming, verwachtingsvorming, waarderingvorming) dezelfde verklaring op te voeren. We moeten de gedragssituatie ~~re~~construeren als een beslissingssituatie, waarin verschillende gedragsalternatieven concurreren om uitgevoerd te worden.

Voor alle gedragsoorten geldt hetzelfde principe. Dat gedragsalternatief wordt gekozen, waaraan door de handelende persoon de hoogste waardeverwachting toekent. De meest algemene propositie van Kaufmanns theorie luidt dus:

- (1) Naarmate een persoon aan een gedragsalternatief een hogere waardeverwachting toekent, des te waarschijnlijker voert hij dit gedragsalternatief uit.

De centrale variabele in deze propositie is 'waardeverwachting'.

Wat wordt hiermee bedoeld? De waardeverwachting van een gedragsalternatief is het product uit de

waarschijnlijkheid van de verwachtingen van de gevolgen van het overwogen gedragsalternatief en de waardetoeckenning daaraan. De productverhouding tussen deze twee variabelen duidt aan dat het om een om een statistische interactieverhouding tussen deze twee onafhankelijke variabelen gaat bij hun werking op het optreden van het gedragsalternatief, en wel één die wat betreft vorm overeenkomt met die van noodzakelijke voorwaarden. De beide variabelen versterken daarbij elkaars werking. Een hoge waarschijnlijkheid van verwachtingen van een gevolg van een gedragsalternatief draagt meer bij tot de tot standkoming van een gedragsalternatief, wanneer die gevolgen een hoge positieve waardering hebben.

- NOOT: Het begrip 'waarverwachting' komt bij Kaufmann niet voor. Hij gebruikt 'Relevanz'. Deze term vind ik wat ongelukkig gekozen, en wil ik dan ook niet vertalen met 'relevantie'. Dat heeft teveel andere betekenissen en duidt nauwelijks aan waar het om gaat. Wippler reikte mij de volgende verwante termen aan: 'force' (Lewin), 'performance vector' (Tolman), 'behavioral potential' (Rotter) en 'resultant motivation', die ik allemaal niet zo mooi vind omdat ze niet op de twee determinanten: 'verwachting' en 'waarde' duiden. Dat doet wel Edwards 'subjectively expected utility', hetgeen me met 'waardeverwachting' of 'verwachte waarde' goed vertaald lijkt (het is duidelijk dat het hier om een inschatting van het individu gaat).

Kaufmann doet het een beetje voorkomen alsof propositie (1) de enige bovengeordende propositie van zijn theorie is, en dat hij eraan voldoende heeft om het optreden van handelingen, cognities, verwachtingen en waarderingen te verklaren. Dit is echter niet het geval, zoals hieronder nog zal blijken. Bij volgende proposities zullen we telkens (1) weer tegenkomen, maar het zal niet zo zijn dat er sprake is van een echte afleiding, waarbij in een hulppropositie wordt aangegeven hoe de waardeverwachting er in deze situatie uitziet. Het zal blijken dat er ook nog andere bovengeordende proposities nodig zijn. We bekijken dit nu achtereen volgens voor cognities, verwachtingen, waarderingen en handelingen.

## 2. De cognitief-hedonistische gedragstheorie

### 2.1. Theorie van cognities

De toepassing van de algemene propositie (1) op het verschijnsel cognitieverwerving is eenvoudig: iemand verwerft die cognitie, waarvan de verwerving de grootste waardeverwachting heeft. Kaufmann zelf komt dan ook met deze eenvoudige afgeleide propositie (A.9, B.10), maar is hiermee naar mijn mening in strijd met zijn eigen overwegingen. In feite is zijn formulering een keuze voor het motivatieleren ten koste van het associatieleren, en hij levert zelf een reeks van argumenten, waarom dit niet juist is.

In de traditie van het onderzoek naar en theorievorming over het ontstaan van cognities zijn (volgens Kaufmann B.331) de volgende standpunten te onderscheiden:

1. Het 'common-sense'-model, dat ook lang in de psychofysiologie heeft overheerst, gaat uit van een afbeeldingstheorie van cognities. Cognities worden gevormd naar aanleiding van en overeenkomstig de stimuli waarop ze betrekking hebben. Men zou hieraan de hypothese kunnen verbinden: 'naarmate een stimulus vaker wordt aangeboden, des te eerder en beter wordt een overeenkomstige cognitie gevormd'.

2. Het 'verwachtingsmodel', dat onder meer door de Würzburger school der Gestaltpsychologie wordt gepresenteerd, wijst op het belang van het hebben van verwachtingen omtrent de stimuli die worden aangeboden, als mededeterminant voor het verwerven van cognities. **Men zou hieraan de hypothese kunnen verbinden: naarmate iemand sterker verwacht dat iets het geval is, des te waarschijnlijker doet de overeenkomstige cognitie zich voor.**

3. De 'New-Look'-traditie wijst motivaties, door Kaufmann beschouwd als een equivalent voor waarderingen, aan als mededeterminant van het verwerven van cognities. **Men zou hieraan de hypothese kunnen verbinden: hoe meer een bepaalde cognitievorming beloond wordt, des te sterker vindt die cognitievorming plaats.**

We zien dat het eerste en derde punt overeenkomt met de discussie tussen associatie-en motivatieleren, die we hierboven al aangeduid hebben. Het verwachtingsmodel brengt zelfs een geheel nieuwe factor in, namelijk de verwachtingen die men heeft omtrent datgene waarover de cognitie wordt opgebouwd. Kaufmann stelt deze verwachtingen gelijk aan de verwachtingen die men heeft van het verwerven van een bepaalde cognitie, maar mijns inziens hebben deze twee verwachtingen totaal niets met elkaar te maken.

We kunnen uit deze samenvatting van Kaufmanns behandeling van theorieën van cognitievorming reeds concluderen dat een simpele waardeverwachtingstheorie van cognitievorming, zoals hij die presenteert, geen recht doet aan deze tradities. Andere argumenten om te beslissen dat Kaufmanns oplossing van het probleem niet zo goed is, kunnen we bij Kaufmann zelf ook vinden. Zo citeert hij met instemming ene Bruner, die stelt dat 'stimuli de materie afgeven, waaruit waarnemingen gemaakt worden'. Hieruit concludeer ik dat de aard van de objectieve stimuli, die in Kaufmanns propositie niet meer terug te vinden zijn, toch door hem van belang worden geacht. Ook betuigt hij zijn instemming met het moderne paradigma van de psychofysiologie, waarin kenmerken van objectieve stimuli, zoals de signaal-ruisverhouding, van groot belang wordt geacht voor cognitieverwerving.

Een beslissend argument voor wijziging van Kaufmanns propositie ontleen ik echter aan zijn eigen proposities te verklaring van twee speciale cognities, namelijk causale en conceptuele cognities. Deze twee soorten cognities spelen een belangrijke rol in zijn theorie van verwachtingsvorming. Onder een causale cognitie verstaat Kaufmann de waarneming, herinnering of illusie dat een gebeurtenis  $E_1$  de oorzaak is van een gebeurtenis  $E_2$ . Kaufmann geeft als determinanten van dergelijke cognities aan:

1. Contiguiteit of nabijheid van  $E_1$  en  $E_2$ . Nu neem ik aan dat contiguiteit strikt genomen niet voldoende is, maar dat bedoeld

is dat  $E_2$  samen met  $E_1$  voorkomt, en nooit aan  $E_1$  voorafgaat. We zullen deze specificering verder 'causale contiguiteit' noemen. Er zij hier opgemerkt dat het hier gaat om objectieve kenmerken van stimuli.

2. De verwachting dat  $E_1$  tot de mogelijke oorzaken van  $E_2$  behoort.

Het betreft hier het soort verwachtingen, op het belang waarvan door de Gestaltpsychologen gewezen is.

3. De waardeverwachting die het verwerven van die cognitie heeft.

Onder conceptuele of eenheidscognities verstaan we de waarneming, herinnering of illusie dat gebeurtenissen  $E_1$  en  $E_2$  een eenheid vormen. Bij de vorming hiervan spelen dezelfde factoren een rol als bij het vormen van causale cognities:

1. Contiguiteit, deze keer in strikte zin van 'nabijheid'.

2. De verwachting dat de twee gebeurtenissen een eenheid kunnen of zullen vormen.

3. De waardeverwachting die het verwerven van de conceptuele cognitie heeft.

We zien dat bij de verklaring van beide soorten cognities de aard van de objectieve stimuli, en, en een verwachting omtrent wat er gebeurt, van groot belang zijn. Ik concludeer dat deze twee factoren dus ook moeten worden opgenomen in de propositie ter verklaring van het optreden van cognities in het algemeen. Deze luidt nu:

(2) Naarmate het product van:

de som van (a) de mate waarin een bepaalde stimulus wordt aangeboden, en

(b) de mate waarin het individu de verwachting heeft dat de stimulus zich op een bepaalde manier zal voordoen,

en (c) de waardeverwachting van de cognitie, corresponderend met de aard van die stimulus, en de verwachting daaromtrent,

groter is,

des te waarschijnlijker treedt die cognitie op. ••

De quasi-exacte termen 'product' en 'som' dienen om aan te geven in welke relatie de onafhankelijke variabelen tot elkaar staan.

De waardeverwachting is een noodzakelijke voorwaarde voor het verwerven van een cognitie, en het effect ervan is groter, naarmate het effect van de andere determinanten groter is. De andere twee zijn niet afzonderlijk noodzakelijke voorwaarden, maar wel gezamen-

lijk. Het is dus mogelijk dat een cognitie wordt opgebouwd zonder dat daar enige objectieve stimuli toe voorhanden zijn: illusies.

•• <sup>Prop 2:</sup> Overigens zij opgemerkt dat Kaufmann zelf niet duidelijk is in de keuze van deze vorm. In A kiest hij voor een additief samenwerken van de eerste twee determinanten van cognities, in B voor een multiplicatief. Ik verkies hier het eerste alternatief.

Via de hulpproposities dat causale en conceptuele cognities ook maar een bijzonder soort cognities zijn, en dat we de verwachtingen omtrent het optreden ervan kunnen specificeren als de 'causale verwachting, namelijk dat  $E_1$  een oorzaak kan zijn van  $E_2$ ', respectievelijk als 'concept, namelijk dat  $E_1$  en  $E_2$  als een eenheid kunnen worden gezien', kunnen we nu afleiden:

- (3) Naarmate het product van:  
de som van: (a) de mate van causale contiguiteit van twee gebeurtenissen  $E_1$  en  $E_2$ , en  
(b) de mate van causale verwachting dat  $E_1$  een mogelijke oorzaak is van  $E_2$ ,  
en (c) de waardeverwachting van de overeenkomstige causale cognitie, namelijk dat  $E_1$  de oorzaak is van  $E_2$ ,  
groter is,  
des te waarschijnlijker treedt die cognitie op.
- (4) Naarmate het product van:  
de som van: (a) de mate waarin gebeurtenissen contigu zijn, en  
(b) de mate waarin deze gebeurtenissen volgens een bestaand concept een eenheid kunnen vormen,  
en (c) de waardeverwachting van de overeenkomstige conceptuele cognitie, namelijk dat deze gebeurtenissen een eenheid vormen,  
groter is,  
des te waarschijnlijker treedt die cognitie op.

We kunnen deze formuleringen nog wat aankleden ~~met~~ de volgende opmerkingen.

Op de eerste plaats is het belangrijk om te zien dat Kaufmann een zeer ruime opvatting heeft over wat verstaan kan worden onder objectieve stimuli. Hij deelt ze in in drie soorten:

1. Directe ervaringen van stimuli.
2. Symbolische informatie over stimuli, dus uit gesprekken, boeken en dergelijke.
3. Modelwaarnemingen.

*Kenns heeft Kaufmann de mogelijkheid open dat* \_\_\_\_\_  
mensen leren door symbolische informatie of door voorbeelden, en dat hij dit gelijk acht aan leren door directe ervaringen. Op deze manier maakt hij ook de gehele modelleertheorie van Bandura afleidbaar uit zijn eigen theorie, en voegt de voorwaarde van waardeverwachting als verbetering daaraan toe.

Op de tweede plaats is het belangrijk te overzien wat zoal invullingen van de noodzakelijke leervoorwaarde van waardeverwachting

kan zijn. We kunnen hierbij bijvoorbeeld denken aan de mate van beloning die iemand denkt te verkrijgen door het al dan niet eens te zijn met zijn leermeesters. Maar ook aan de positieve waarde die iemand in het algemeen kan ontleen aan het aanleren van adequate, dat wil zeggen met de objectieve werkelijkheid overeenkomstige cognities, omdat hij heeft geleerd dat hij met dergelijke cognities het meest efficiënt in deze wereld kan bestaan. Wat dit betreft laat Kaufmanns theorie nog allerlei mogelijkheden open.

## 2.2. Theorie van verwachtingen

Op B.327 omschrijft Kaufmann verwachtingen als subjectieve causale hypothesen. In mijn reconstructie van Kaufmanns theorie zou ik echter ook 'concepten' tot verwachtingen willen rekenen, namelijk als verwachtingen dat verschijnselen als eenheden zullen optreden. We kunnen dus zeggen dat verwachtingen <sup>subjectieve</sup> hypothesen zijn over het (al dan niet causaal) samengaan van verschijnselen.

Voor beide soorten verwachtingen gelijkelijk veronderstelt Kaufmann dat ze voortkomen uit een corresponderende cognitie, en een bijbehorende waardeverwachting die de motivatie vormt om de verwachting op te bouwen. De algemene propositie luidt dus:

- (5) Naarmate iemand meer een met een bepaalde verwachting corresponderende cognitie heeft,  
en naarmate ... van deze verwachting meer waardeverwachting heeft,  
des te waarschijnlijker bouwt iemand deze verwachting op.

Toegepast op conceptuele en causale cognities betekent dit:

- (6) Naarmate iemand meer een causale cognitie heeft,  
en naarmate de vorming van een daarmee overeenkomende causale verwachting meer waardeverwachting heeft,  
des te waarschijnlijker bouwt hij deze causale verwachting op.
- (7) Naarmate iemand meer een cognitie heeft dat een aantal gebeurtenissen een eenheid vormen,  
en naarmate de vorming van een overeenkomstig concept meer waardeverwachting heeft,  
des te waarschijnlijker treedt deze conceptualisering op.

• NOOT:

Hierbij zij aangetekend dat door Kaufmann de eerste term van de naarmate-component niet variabel, maar categorisch wordt genomen. Het is misschien ook wat moeilijk voorstelbaar wat het is om niet 'al dan niet' maar een 'mate van' een cognitie te hebben. Doch hierbij kan men denken aan het aantal afzonderlijke cognities, waaruit de verwachting wordt opgebouwd, of de subjectieve zekerheid die daaraan wordt toegekend.

Vervolgens vergelijkt Kaufmann zijn theorie van het leren van verwachtingen met andere leertheorieën. Op de eerste plaats zijn daar natuurlijk de ~~Wahlsten~~ sociaal-psychologische theorie die een soort natuurlijke drang tot consistentie postuleren. Kaufmann

stelt echter consequent dat er voor een dergelijke natuurlijke drang geen plaats is. De verwachting zal alleen maar veranderd worden als er een hoge positieve waardeverwachting is van die verandering. Als er geen andere gevolgen zijn van het opheffen van strijdigheden dan dan het opheffen van die strijdigheden, dan hangt het geheel af van de waardeverwachting die dit gedrag heeft (zie 2.6). We krijgen dus:

- (8) Als er sprake is van een strijdigheid tussen verwachtingen of tussen verwachtingen en cognities, geldt:  
naarmate het opheffen van deze strijdigheid een hogere waardeverwachting heeft,  
des te waarschijnlijker heeft iemand deze strijdigheid op.

Een volgend verband ziet Kaufmann tussen zijn theorie en Rotters 'social learning theory'. Rotter heeft zich sterk gemaakt voor de hypothese dat een algemene leerinstelling erg belangrijk is voor de efficiëntie van het leren. Naarmate mensen meer 'interne beheersverwachtingen' hebben, dat wil zeggen menen dat ze hun eigen situatie de baas zijn, bouwen ze gemakkelijker verwachtingen op over die situatie. Vanuit Kaufmanns theorie is dat gemakkelijk af te leiden. Immers, personen met interne beheersverwachtingen mogen van het adequaat opbouwen van verwachtingen veronderstellen dat dat hun geen windeieren zal leggen. Personen met externe beheersverwachtingen, die menen dat de uitkomst van hun situatie niet van hun eigen gedrag afhankelijk is, hebben er geen belang bij goede verwachtingen op te bouwen. Dat wordt dus:

- (9) Naarmate iemand meer een met een bepaalde verwachting corresponderende cognitie heeft,  
en naarmate hij meer interne beheersverwachtingen heeft,  
des te waarschijnlijker bouwt hij de overeenkomstige verwachting op.

Een laatste verband legt Kaufmann met de modelleertheorie van Bandura en Walters. In de sociale psychologie is dit imitatieleren een theoretische concurrent van het associatie- en motivatieleren. Binnen de cognitief uitgebreide leertheorie van Kaufmann, waarin als stimuli niet alleen directe ervaringen, maar ook symbolische informatie en modelwaarnemingen worden erkend, wordt het leren aan de hand van een model gewoon een afgeleide theorie, waarbij we bekende gegevens over het leren aan de hand van modellen kunnen integreren in de theorie, door te kijken naar de waardeverwachting die dit leergedrag heeft.

- (10) Naarmate iemand meer cognities heeft, door waarneming van modellen verkregen,  
en naarmate de opbouw van een met deze cognities overeenkomstige verwachting een hogere waardeverwachting heeft,  
des te waarschijnlijker bouwt iemand deze verwachting op.

Als we de waardeverwachting invullen met kenmerken van de relatie

tussen model en modelwaarnemer (bijvoorbeeld gezagsverhouding), dan zien we de waarde van deze afleiding.

## 2.2. Theorie van waarderingen

De theorie van waarderingsgedrag is ongetwijfeld het meest complexe en ook het minst doorzichtige gedeelte van Kaufmanns gedrags-theorie. Het object van waarderingsgedrag wordt gevormd door gebeurtenissen, waaronder ook eigen gedragsalternatieven vallen. In Kaufmanns theorie zijn tenminste drie afzonderlijke bronnen van het ontstaan van waarderingen te onderkennen:

1. Concept- of associatiemechanisme; wanneer er voor een bepaalde gebeurtenis een waardering bestaat bij het waarderend individu, en deze gebeurtenis is middels een conceptmechanisme verbonden met een tweede gebeurtenis, dan gaat de waardering voor de eerste gebeurtenis over op de tweede gebeurtenis.

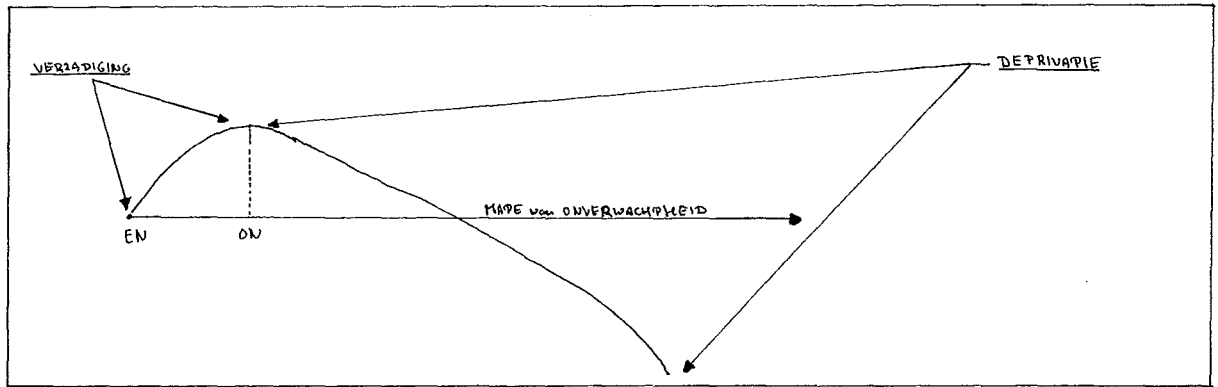
2. Waardering op grond van de gevolgen van de gebeurtenis. Als een gebeurtenis bepaalde gevolgen heeft, en er bestaat een positieve of negatieve waardering voor deze gevolgen, dan gaat deze waardering over op de veroorzakende gebeurtenissen.

Goed beschouwd zouden we 1. en 2. als hetzelfde mechanisme kunnen beschouwen. Het verschil zit hierin dat gebeurtenissen door verschillende soorten verwachtingen met elkaar geassocieerd worden. In het eerste geval door concepten, in het tweede geval door causale verwachtingen. <sup>procederingsvorming door omstandt, of "betuigende" waardering.</sup>

Het is misschien goed <sup>NOOP!</sup> <sup>veroep</sup> te wijzen dat het hier om subjectief gehanteerde verwachtingen gaat. Van deze verwachtingen kan in werkelijkheid wel niets kloppen of uitkomen, dat doet er voor de aanvankelijke waardebeoordeling niet toe.

3. Waardering op grond van de onverwachtetheit van gebeurtenissen. Op dit punt komt Kaufmann met een geheel eigen theorie, die naar hij zegt voornamelijk berust op experimenten omtrent nieuwsgierigheidsgedrag. Het gaat hierom dat elke gebeurtenis, of ze nu gevolgen heeft of niet, en of deze eventuele gevolgen nu negatief of positief gewaardeerd worden, gewaardeerd wordt naar haar mate van onverwachtetheit en wel volgens een kromme relatie; bij geringe afwijking van het verwachte (verwachtingsniveau EN) wordt de gebeurtenis positief gewaardeerd, maar na het bereiken van een zeker optimumpunt (ON) begint deze positieve waardering in te zakken, en verandert al snel in een negatieve waardering.

Globaal in grafiek:



Kaufmanns theorie van <sup>intrinsieke</sup> ~~primaire~~ waardering heeft relaties met bestaande stukken theorie. Zo vormt zij de verklaring van het bestaan van deprivatie- en verzadigingseffecten. Kaufmanns hypothese is dat het deprivatie-effect, dat hieruit bestaat dat beloningen, indien zij lang uitblijven, op den duur een zeer hoge waardering krijgen, een gevolg ervan is dat voor deze beloning het punt ON gepasseerd is. Hoe langer de verwachte beloning uitblijft, des te negatiever wordt deze toestand gewaardeerd, en hoe positiever de beloning die deze toestand opheft. Extra afleiding van deze verklaring is dat als het beloningsschema meer aanleiding geeft tot het opbouwen van verwachtingen (gefixeerde schema's), de deprivatie des te sterker is. Verzadiging zit net zo in elkaar. Volgens Kaufmann gaat het er hier om dat de beloning volkomen volgens verwachting wordt toegediend. Het gevolg is dat de beloning minder gewaardeerd wordt dan wanneer zij iets minder verwacht wordt toegediend.

**NOOT:** Er is ook een eenvoudige relatie van intrinsieke waarderings-theorie met marginaal nut theorie, die niets anders is dan verzadigingstheorie. Deze zal in het volgende hoofdstuk, over de gedragstheorie van Homans uiteengezet worden.

Een tweede relatie is met de dissonantiethorie. ~~Sommige~~ dissonantie- en incongruentiesituaties kunnen worden geïnterpreteerd als het zich voordoen van onverwachte gebeurtenissen. Iemand heeft een bepaalde verwachting omtrent een situatie, en deze komt niet uit. Statusincongruentie kan zo gezien worden bijvoorbeeld. Kaufmanns voorspelling is nu consequent dat, onder constanthouding op waardering ontleend aan andere waarderingsmechanismen, dergelijke dissonantie, wanneer ze zich in geringe mate voordoen, positief gewaardeerd worden, en wanneer ze zich in meerdere mate voordoen, steeds negatiever, conform de grafiek.

Nu is de theorie van de primaire waardering van gebeurtenissen zeer vaag, zoals steeds wanneer we voorspellingen van nonlineariteit doen zonder vaste punten aan te geven. (Hier zullen we onder nog op terug komen). Kaufmann specificeert de vorm van de curve enigszins met de volgende propositie.

- (11) Naarmate iemand meer gespreide cognities heeft, opgedaan uit eigen ervaringen, modelwaarnemingen of symbolische informatie, des te groter is de afstand (ON-EN).

Met andere woorden: hoe meer ervaren iemand is, hoe minder snel hij gebeurtenissen vanwege hun onverwachtheid negatief waardeert. Hoewel Kaufmann deze specificering niet in verband brengt met de rest van zijn theorie, is dat mijns inziens vrij eenvoudig. Personen met meer gespreide cognities zullen hieruit meer gespreide of diffuse verwachtingen opbouwen. Als een onverwachte gebeurtenis zich voordoet, zal deze allicht voor hen minder onverwacht zijn dan voor personen met eenzijdig gefixeerde verwachtingen. Iemand die met de verwachting rondloopt dat zijn omgeving een zekere mate van onvoorspelbaarheid vertoont, en dat zich dus onverwachte gebeurtenissen kunnen voordoen, schrikt niet zo snel.

Zo bezien hebben we nu drie bronnen van waarderingsgedrag gehad. Het merkwaardige daarbij is dat geen van de drie bronnen iets te maken had met de oorspronkelijke algemene propositie, namelijk dat gedragsalternatieven gekozen worden op grond van hun te verwachten waarde. Kaufmann loopt hierover heen en doet alsof het *extrinsieke* waarderingsmechanisme (op grond van de gevolgen van een gebeurtenis) hiervan een afleiding is. De enig juiste afleiding is echter:

4. Waardering op grond van gevolgen van waarderingsgedrag. Behalve de te waarderen gebeurtenis heeft ook het waarderen van die gebeurtenis gevolgen, die op hun beurt een eventuele waardering hebben. Als <sup>bijvoorbeeld</sup> de gevolgen van het hebben van een bepaalde waardering voor een gebeurtenis (bijvoorbeeld een politieke mening) een sterk negatieve waardeverwachting heeft, dan zal deze waardering uitblijven, als ze daarentegen een sterk positieve waardeverwachting heeft, dan zal het tot stand komen.

Samengevat kunnen we dus de theorie van waarderingsgedrag als volgt formuleren:

- (12) Naarmate een gebeurtenis meer conceptueel gebonden is aan andere gebeurtenissen, die positief gewaardeerd worden, of naarmate de persoon van de gebeurtenissen meer de verwachting heeft dat deze gebeurtenis gevolgen heeft met een positieve waardering, of naarmate het positief waarderen van deze gebeurtenissen een hogere waardeverwachting heeft, des te positiever wordt deze gebeurtenis gewaardeerd; of naarmate de gebeurtenis sterker afwijkt van het verwachtingsniveau (EN), dan stijgt eerst de waardering ervoor tot een optimum (ON), en zakt vervolgens continu.

• NOOT.

De vier onderdelen van de naarmate-component van deze propositie zijn in of...of...-vorm geformuleerd, waarmee aangegeven wordt dat deze verschillende mechanismen elkaar kunnen aanvullen en compenseren.

2.4. Theorie van handelingen

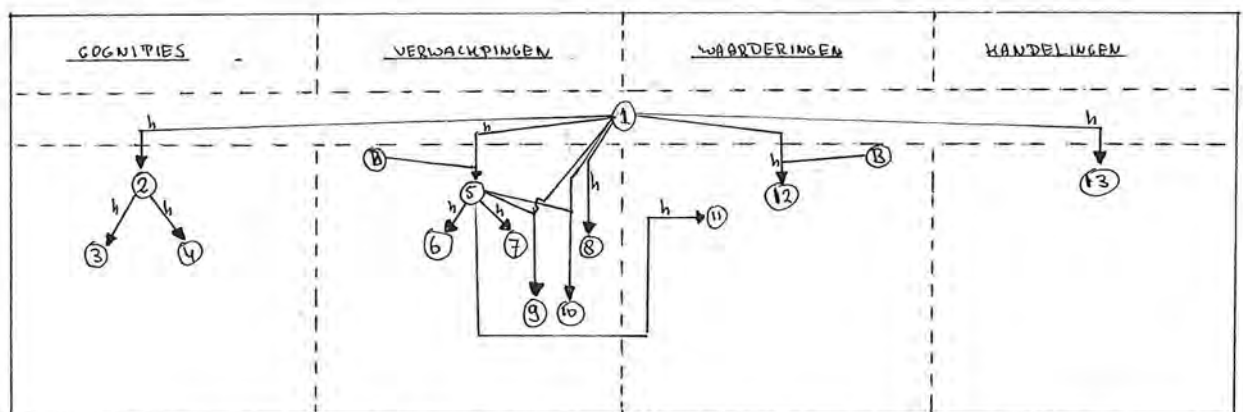
Het sluitsluk van Kaufmanns theorie, en de meest eenvoudige toepassing van zijn algemene propositie is de verklaring van uiterlijk waarneembaar gedrag, door hem 'handelen' genoemd. We reconstrueren eenvoudig:

- (13) Naarmate iemand van een bepaald handelingsalternatief een hogere waardeverwachting heeft, des te waarschijnlijker voert hij dit uit.

2.5. Schematisch overzicht van deze reconstructie

De globale afleidingsrelaties worden gegeven in figuur 2.

De meest algemene propositie (1) wordt toegepast in alle afzonderlijke theorieën ter verklaring van waarderingen, cognities, verwachtingen en handelingen. Eenvoudige, in de tekst niet expliciet door nummers aangegeven hulpproposities zijn aangegeven met (h). De meeste afgeleide proposities bevatten echter meer informatie dan uit (1) kan worden afgeleid. Er kunnen dus meer bovengeordende proposities worden gevonden, die op hun beurt niet afleidbaar zijn uit (1). Deze zijn in de tekst niet met nummers aangegeven, maar op de inhoud ervan is wel expliciet ingegaan. Ze zijn aangegeven met een (B).

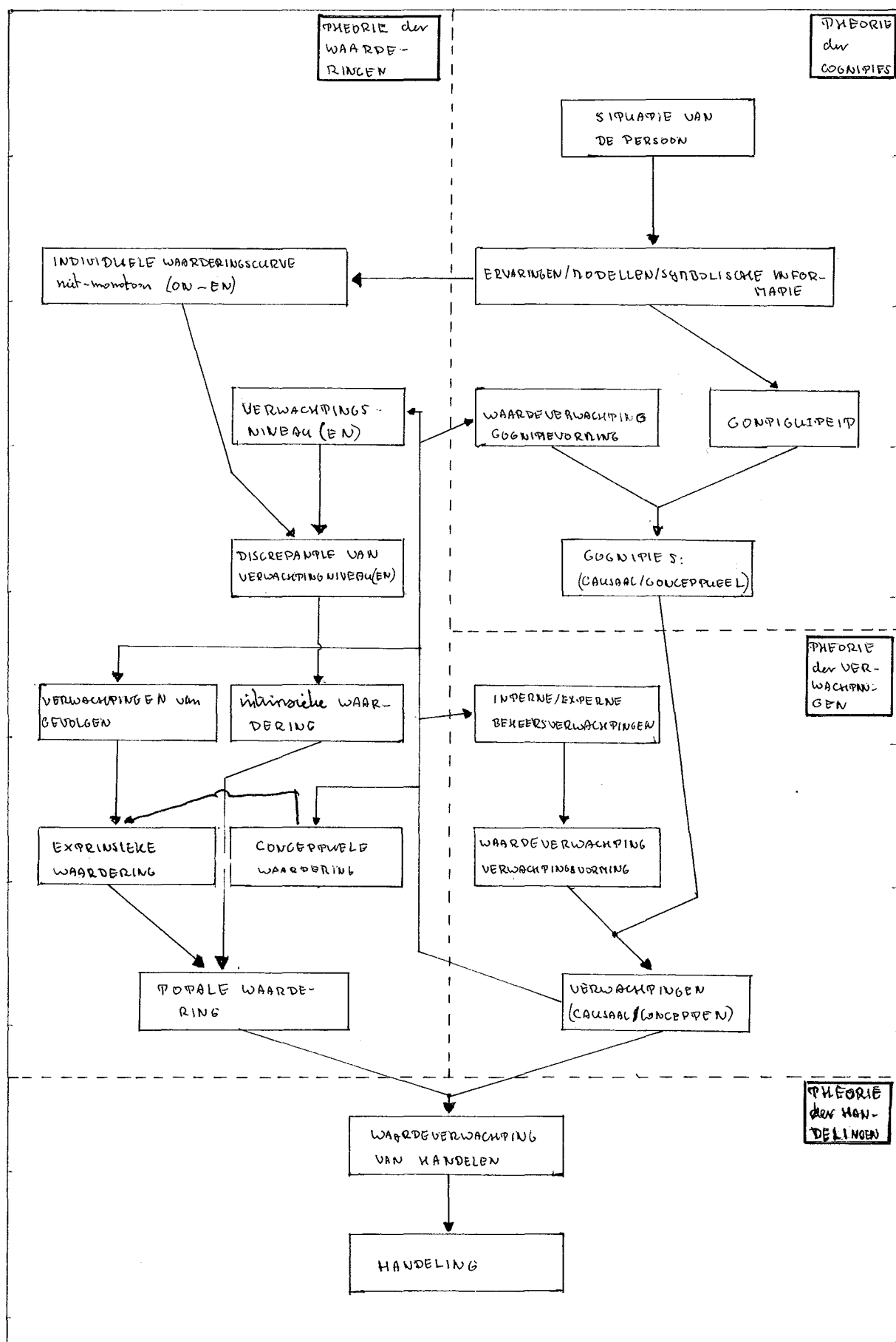


Hieronder vinden we lijstje van correspondentie van nummering der proposities van deze reconstructie en de beide bronnen A en B.

| HIER | 1 | 2  | 3  | 4  | 5 | 6 | 7  | 8 | 9  | 10 | 11  | 12    | 13 |
|------|---|----|----|----|---|---|----|---|----|----|-----|-------|----|
| A    | 1 | 9  | 10 | 11 | - | 6 | 12 | 7 | 6a | 8  | 3,2 | 3,4,5 | 2  |
| B    | 1 | 10 | 12 | -  | - | 6 | -  | 8 | 7  | 9  | 4   | 3,5   | 13 |

Tenslotte een schema van de relaties tussen de verschillende variabelen. De algemene waardeverwachtingspropositie vinden we

hierin als zodanig niet meer terug, omdat zij van een algemenere orde is als de variabelen in dit schema. Conform de behandeling van de theorie in B kunnen we dit schema als een causaal schema zien.



### 3. Kritiek op de cognitief-hedonistische gedragstheorie

Bij de reconstructie van de cognitief-hedonistische theorie zijn reeds her en der kritiekpunten naar voren gekomen, die aanleiding gaven tot wijziging van de proposities. Deze punten zullen hier nog eens samengevat worden, en bovendien zal de theorie nog eens bekeken worden onder het oogpunt van de in H.1. naar voren gebrachte regels voor theoriebouw: het model van een verklarende theorie, met daarbij het streven een zo hoog mogelijk informatiegehalte te bereiken.

#### 3.1. De cognitief-hedonistische gedragstheorie als verklarende theorie

Het belangrijkste verschil tussen Kaufmanns versie van de cognitief hedonistische gedragstheorie en mijn reconstructie daarvan is dat Kaufmann niet de insruk wekt zich systematisch te bekommeren om de afleidingsrelaties in zijn theorie. Hij presenteert de theorie als een lijst losse proposities. Weliswaar is de algemene waardeverwachtingspropositie (1) bovengeordend aan de andere, maar hij geeft meestal niet aan hoe de afleidingen in elkaar zitten. Bovendien bemerkt Kaufmann niet dat in *de meeste* gevallen de algemene waardeverwachtingspropositie niet voldoende is om de ondergeordende proposities te verklaren. Er zijn meer bovengeordende proposities nodig. Dit leidde ons tot de volgende wijzigingen in de theorie:

1. Bij de verklaring van het ontstaan van cognities zagen we Kaufmann de dubieuze beslissing nemen de objectieve stimuluskenmerken, alsook verwachtingen omtrent hetgeen wordt waargenomen, weg te laten uit de uiteindelijke propositie. Deze beslissing was niet in overeenstemming met zijn eigen commentaar. En uit twee andere proposities, namelijk die ter verklaring van causale en conceptuele cognities, bleken dat de twee genoemde componenten, naast waardeverwachting, wel degelijk een rol spelen in cognitievorming. Het lag voor de hand een afleidbaarheidsrelatie te leggen en de twee weggelaten determinanten van cognitievorming op te nemen in de algemene propositie (2). Juist doordat Kaufmann de afleiding niet maakt, komt hij tot een *miss* inziens verkeerde formulering.
2. In Kaufmanns versie komt het conceptualiseringsproces als een vreemde eend in de bijt naar voren. Zonder enig verlies kunnen we concepten als verwachtingen definiëren en zo een afleiding uit de algemene theorie maken, daar waar Kaufmann zijn toevlucht moet nemen tot nieuwe assumpties.
3. Bij de theorie der verwachtingsvorming zijn we in staat gebleken de effecten van interne beheersverwachtingen en van modelwaarne-

ming af te leiden uit de algemene proposities (1) en (5).

4. Het duidelijkst komt Kaufmanns gebrek aan inzicht in de afleidingsrelaties in zijn theorie wel naar voren bij de proposities ter verklaring van waarderingsgedrag. Kaufmann claimt dat de propositie dat waardering voor een gebeurtenis een functie is van de secundaire waardeverwachting van die gebeurtenis, een afleiding is uit de algemene propositie (1). We zagen dat dit niet het geval was, en dat het hier een geheel nieuwe, zij het plausibele *hypothese* betrof.

### 3.2. Het informatiegehalte van de cognitief-hedonistische gedrags-theorie

Problemen met het informatiegehalte van de theorie kunnen op verschillende punten naar voren gebracht worden.

Op de eerste plaats laadt de theorie, ook in zijn gereconstrueerde vorm de verdenking op zich te vervallen in de klassieke drogredeneringen van circulariteit en regressus. Op de tweede plaats wordt in één van de proposities verondersteld dat er sprake is van een niet-lineaire relatie, en dat schept bijzondere problemen voor de testbaarheid van de propositie. Op de derde plaats heeft de theorie in hoge mate een formeel karakter, en om dit te interpreteren in empirische termen, zal zo zijn eigen problemen scheppen.

#### 3.2.1. Circulariteit en regressus

De kwestie van circulariteit en regressus doet zich op verschillende punten voor. Zo wordt het ontstaan van cognities uit daarmee corresponderende verwachtingen verklaard, en het ontstaan van verwachtingen uit daarmee corresponderende cognities. Is hier sprake van circulariteit?

Mijn antwoord is: in principe niet, maar in een onderzoek zal het probleem zich voordoen in de onmogelijkheid de causale volgorde vast te stellen. *omdat er theoretisch geen mogelijkheid is om vast te stellen dat er wederzijdse causaliteit is.* In principe is het niet onmogelijk om, uitgaande van een beginsituatie waarin een bepaalde cognitie of verwachting aanwezig is, na verloop van tijd te constateren, dat onder bepaalde in de proposities (2) of (5) genoemde condities de corresponderende verwachting, respectievelijk cognitie ontstaan is. Beide gevallen kunnen waar zijn, en het kan ook tegelijkertijd waar zijn. Maar juist de veronderstelling dat beide processen plaatsgrijpen leidt in een niet-longitudinale opzet tot de bekende kip-ei-discussie. Het lijkt me dat Kaufmann dan ook wat voorbarig op B.335 een causaliteitsmodel tekent, waarin cognitievorming voorafgaat aan verwachtingsvorming, waardering en handeling. Zoals *mijn* figuur  aangeeft, is er duidelijk sprake van circulaire of wederzijdse

causaliteit.

Het probleem van een mogelijke regressus doet zich voor bij de verklaring van het totstand komen van de centrale variabele 'waardeverwachting'. Deze komt onder meer tot stand doordat van een gebeurtenis wordt bepaald wat daarvan de verwachte gevolgen zijn, en hoe deze gewaardeerd moeten worden. Daarvoor wordt dus weer een beroep gedaan op de waardeverwachting van de gevolgen. Voor de bepaling hiervan moeten we weer hetzelfde procédé volgen bij de gevolgen, en zovoorts. Er wordt zo (uitgezonderd de bijdrage van de ~~primaire~~ <sup>minimale</sup> waardeverwachting) geen uiteindelijke 'grond' voor het ontstaan van waarderingsgegevens, we kunnen wel doorgaan tot in het oneindige.

Op zichzelf hoeft dit niet tot grote problemen te leiden als men in de gaten houdt dat bij interpretatie van de theorie voor een concreet probleem men net zo ver kan teruggaan als men wil, en kan stoppen op het punt waar men wil. Dit kan een heel zinnige weergave van de werkelijkheid geven. Men moet dan natuurlijk niet claimen een verklaring te hebben gevonden voor het ontstaan van waardeverwachting. Een bevredigend antwoord op een dergelijk probleem zou zijn een reductie ervan tot een elementairder niveau, hetzij primair waarderingsgedrag, hetzij op een fysiologisch gebeuren. Noodzakelijk is een dergelijke stap echter niet, en waarschijnlijk ook niet erg interessant. Daarbij komt dat het wel eens praktisch onmogelijk zou kunnen zijn, omdat daarvoor kennis van de volledige geschiedenis van ~~een~~ individuen vereist is.

### 3.2.2. De individuele waarderingscurve

Een bijzonder oninformatief punt in de cognitief-hedonistische gedragstheorie is het verschijnsel van de primaire waardering (figuur 1). De waardering voor een gebeurtenis, op grond van haar onverwachtheid stijgt is en daalt dan, na een zeker optimumpunt (ON). Een dergelijke propositie is oninformatief, zolang er geen mogelijkheid is definiërende punten, zoals EN en ON vast te stellen. Zolang dit niet kan, is het nauwelijks mogelijk om voorspellingen te doen. Nagenoeg elke uitslag van het verband tussen onverwachtheid en waardering voor een gebeurtenis is met deze theorie te verenigen. Is het een dalende of een stijgende relatie, dan kunnen we veronderstellen achter, respectievelijk voor het optimumpunt ON te zitten. In andere gevallen mogen we een krom verband verwachten volgens figuur 1 of zelfs geen verband, wanneer we op een klein gedeelte rond ON gaan zitten. Dit maakt dit onderdeel van

de theorie nagenoeg onfalsifiëerbaar.

We kunnen nu twee dingen doen. Op de eerste plaats blijkt dat Kaufmann het aanvankelijk stijgend karakter van de individuele waarde-ringscurve niet van erg groot belang acht in vergelijking met het dalende gedeelte. Met andere woorden: er is al snel sprake van een zodanige onverwachtheid dat we voorbij het punt ON zitten en dus in het dalende gedeelte. Dit leidt tot de gedachte dat we kunnen volstaan met een lineaire benadering, en wel een monotoon dalende functie. Op de tweede plaats kunnen we gewoon hopen dat bij onderzoek naar het verband tussen onverwachtheid en waardering relatief vaak bevestigingen opduiken van Kaufmanns theorie, met behulp waarvan zich ook de nader bepalende propositie (11) zich laat toetsen en waarmee we meer inzicht kunnen krijgen in preciese vormen van intrinsieke waarderingcurven.

Natuurlijk zijn dit geen van beide sluitende oplossingen van het probleem van de oninformativiteit van de theorie. Deze kan uiteindelijk alleen maar gevonden worden door het exact vaststellen van de vormen van individuele waarderingcurven. Voorzover ik weet is er in de sociologie niets te vinden dat enigszins in de buurt van deze oplossing komt. Zelfs in de economie wordt, naar mijn weten, de vormen van individuele en geaggregeerde preferentiecurven niet exact vastgelegd, en dan gaat het daarom nog om monotone vraag- en aanbodcurven.

### 3.2.3. Informatiegehalte in vergelijking met brontheorieën

We kunnen Kaufmanns algemene theorie van menselijk gedrag vergelijken met de theorieën die eraan ten grondslag liggen. Kaufmanns theorie is in grote lijn niet meer dan een samenvoeging van een groot aantal deel theorieën.

Ten opzichte van elk van de deeltheorieën steekt Kaufmanns theorie natuurlijk qua informatiegehalte ver uit, omdat er meer problemen mee tot een oplossing kunnen worden gebracht, en de verschillende deeltheorieën uit de cognitief-hedonistische theorie kunnen worden afgeleid. De vooruitgang is echter ook van de soort dat er soms ten opzichte van de deeltheorie extra informatiegehalte wordt toegevoegd. Behalve een samenvoeging van allerlei oude hypothesen komt Kaufmann immers ook met een bovengeordende propositie, die (delen van) andere proposities verklaart. De bovengeordende propositie, de waardeverwachtingpropositie (1) is informatiever dan de proposities waarop zij gebaseerd is omdat de dan-component van de uitspraak conjunctief verruimd is met drie andere gedragssoorten als handelingen. Een mogelijke verhoging van verklaringsgehalte vindt plaats doordat het bovengeordende waardeverwachtingsmechanisme de gelegenheid biedt de ondergeordende proposities te bekritisieren

(Malewski-procédé), en er kunnen extra afleidingen gemaakt worden, zoals Kaufmann ook doet ten aanzien van consistentietheorieën. Op een punt waar Kaufmann zelf meent tot vooruitgang te zijn gekomen ten opzichte van voorgangers, moet ik het met hem oneens zijn. Kaufmann zelf meent dat zijn theorie uitsteekt boven andere vergelijkbare theorieën doordat ze het ontstaan van waarden en verwachtingen kan verklaren. In het licht van het hierboven gestelde lijkt het me echter dat hij in dezelfde moeilijkheden terechtkomt als Skinner, die voor het verklaren van het versterkend karakter van stimuli de totale socialiseringsgeschiedenis van een individu moet uiteenrafelen, of Münch, die voor het vaststellen van mentale incongruentie ook steeds verder terug moet naar primaire, secundaire en tertiaire etcetera incongruenties. Op dit punt steekt Kaufmann zeker niet boven andere gedragstheorieën uit.

#### 4. Conclusie

Afsluitend kunnen we stellen dat Kaufmann erin geslaagd is een theorie samen te stellen die betrekking heeft op vier zeer belangrijke onderdelen van menselijk gedrag: de tot stand koming van cognities, verwachtingen, waarderingen en handelingen. Ook laat hij de relaties zien tussen de verschillende onderdelen, al is het niet zo, dat hij aan zijn eigen pretentie voldoet alle proposities af te leiden uit één bovengeordende propositie. Dit leidde ons ertoe verschillende wijzigingen, hopenlijk verbeteringen aan te brengen in de theorie. Tenslotte bleek dat de cognitief-hedonistische gedragstheorie, ook zoals zij hier gereconstrueerd is enige punten van oninformativiteit in zich bergt, maar dat het niet onmogelijk schijnt ermee te werken.

## DEEL 4: HOMANS ALGEMENE GEDRAGSTHEORIE

### 1. Inleiding

In dit deel reconstrueer ik een tweede algemene gedragstheorie, namelijk ~~de~~ ~~van~~ Homans gebruikte in zijn boek 'Social Behavior, Its Elementary Forms' <sup>(1934)</sup>. Het hoofdonderwerp van dit boek is het geven van verklaringen voor interactieprocessen in kleine groepen. Enige delen van Homans interactietheorie zullen in de volgende hoofdstukken van deze scriptie onderwerp van analyse zijn.

Homans boek kenmerkt zich doordat hij expliciet werkt met een bovengeordende theorie, die bestaat uit vijf proposities over menselijk gedrag. Ze zijn naar zijn zeggen ontleend aan de behavioristische psychologie van Skinner, en voor een ander gedeelte aan (micro-) economische theorievorming. Homans is dus uitdrukkelijk een psychologisch reductionist.

Het verdere verloop van deze analyse zal hieruit bestaan dat we Homans theorie van interacties bekijken vanuit zijn eigen gedrags-theorie en die van Kaufmann, en daarmee enige onderzoeksproblemen te lijf te gaan. <sup>te</sup> ~~Wij~~ reconstrueren Homans werk vanuit de ideeën van Kaufmann, die in het voorafgaande deel zijn weergegeven. We kunnen zeggen dat het werk van Kaufmann overeenkomt met Homans opsomming vooraf van de vijf algemene gedragsproposities. ~~Een~~ verschil is ~~namelijk~~ dat Kaufmann zich uitdrukkelijk alleen <sup>met</sup> algemene gedragsproposities bezighoudt, en probeert een theorie te geven, die alles omvat, wat ooit aan theorie op dit gebied geproduceerd is en blijkt heeft gegeven enig waarheidsgehalte te hebben. Homans bedoeling is veel praktischer; hij heeft genoeg genomen met een aantal vrij simpele proposities over menselijk gedrag, niet naar hun compleetheid en waarheidsgehalte in alle mogelijke situaties gekeken, maar ze alleen beoordeeld op hun waarde voor de verklaring van sociologische theorieën en onderzoeksresultaten. Zijn manier van werken is daarbij vrij losjes. Het verband tussen de algemene proposities en de afleidingen wordt soms wel en soms niet aangegeven, en nooit wordt de verklaring enigszins geformaliseerd. Bij lezing rijst het vermoeden dat bij de afleiding wat stapjes worden overgeslagen, en dat (impliciet) andere algemene proposities worden gebruikt dan vooraf zijn gegeven.

Deze procedure <sup>geeft</sup> ~~aan~~ het vermoeden ~~inhoud~~ dat het nuttig kan zijn om Homans verklaringen te reconstrueren met in het achterhoofd een algemene gedragstheorie, die completer en meer waarheidsbenaderend geacht kan worden dan de door Homans gebruikte proposities. Bijvoorbeeld de gedragstheorie van Kaufmann.

## 2. Algemene proposities ter verklaring van menselijk gedrag

Homans geeft een lijst van vijf algemene proposities ter verklaring van menselijk gedrag. Deze worden hier ingedeeld naar de soort afhankelijke variabele die ze hebben. De eerste drie, die Homans de 'succes-', de 'stimulus-', en de 'waarde-'proposities heeft gedoopt, hebben alle als afhankelijke variabele uiterlijk waarneembaar gedrag, of zoals we dat in navolging van Kaufmann hier zullen blijven noemen, handelingen. De vierde propositie, de 'deprivatie-verzadigings-'propositie de waardering van een eenheid beloning, dus in termen van Kaufmann: waarderingsgedrag. De vijfde propositie, de 'aggressie-waarderings-'propositie heeft een aantal afhankelijke variabelen, die Homans zelf 'emotioneel gedrag' noemt. Daarbij is het gevoel blij, respectievelijk boos te zijn, hetgeen in Kaufmanns termen waarderingsgedrag is; aggressief, dan wel achtend gedrag, hetgeen in Kaufmanns termen handelen is; en tenslotte de waarde van aggressief, dan wel achtend gedrag, hetgeen in Kaufmanns termen weer onder waarderingsgedrag valt.

Het is dus moeilijk de vierdeling van Kaufmann ten aanzien van gedrag te gebruiken. We behandelen de eerste drie proposities van Homans daarom gezamenlijk (hij trekt ze zelf ook bij elkaar in een 'rationaliteits'-propositie) en de vierde en vijfde apart. Daarna komen we terug met de indeling van Kaufmann.

### 2.1. Homans theorie van rationeel handelen

Met Homans theorie van rationeel handelen bedoelen we zijn drie ter verklaring van handelingen aangevoerde 'succes-', 'stimulus-' en 'waarde-'proposities, die als volgt luiden:

- (a) Naarmate een handelingsalternatief van een persoon in het verleden meer beloond is,  
des te waarschijnlijker voert die persoon dit handelingsalternatief uit in de toekomst.
- (b) Als in het verleden in aanwezigheid van een bepaalde stimulusconfiguratie een bepaald handelingsalternatief van een persoon beloond is, geldt:  
naarmate een stimulusconfiguratie meer gelijk op die bepaalde stimulusconfiguratie uit het verleden,  
des te waarschijnlijker voert die persoon dat handelingsalternatief, of één die daar veel op lijkt, uit.
- (c) Naarmate voor een persoon het resultaat van een handelingsalternatief waardevoller is,  
des te waarschijnlijker voert hij dat handelingsalternatief uit.

Homans poneert deze drie proposities als een lijst zonder enig ander onderling verband als hun herkomst uit de gedragspsychologie van Skinner. Maar in een latere opmerking meent hij toch verband te kunnen leggen, en vat hij ze samen in een zogenoemde 'rationaliteits-'propositie:

- (d) Naarmate <sup>wer</sup> een persoon van een handelingsalternatief het product van de waarde van de gevolgen van dat handelingsalternatief, en de waarschijnlijkheid van die gevolgen, groter is, des te waarschijnlijker voert hij dat gedragsalternatief uit.

<sup>voor:</sup>  
[We] herkennen hierin zonder enige moeite de waardeverwachtingstheorie. Homans is echter niet de mening toegedaan dat deze rationaliteitspropositie de vorige drie proposities overbodig maakt. Hij komt met het voorbeeld van de beslissing van Willem de Veroveraar om de oversteek naar Engeland te wagen, als een voorbeeld van een beslissing die niet uit de rationaliteitshypothese verklaard zou kunnen worden, maar wel uit de succespropositie. Homans stelt dat Willem de Veroveraar onmogelijk kon weten wat zijn kansen op succes waren, het betrof niet een voorbeeld van risico nemen, maar van totale onzekerheid. Per implicatie volgt hier dat Willem de Veroveraar voor zijn gedragsalternatief nooit een hoge waardeverwachting kon hebben, omdat er niets bekend was over de waarschijnlijkheidsverdeling van gevolgen. Uit de succespropositie zou deze keuze van hem wel verklaard kunnen worden. Willem de Veroveraar had tot dan toe steeds succes gehad bij militaire ondernemingen, en daarom waagde hij nu weer de stap.

## 2.2. Kritiek op Homans theorie van rationeel handelen

Naar mijn idee laat Homans ons hier op een onduidelijk punt zitten. Het is eenvoudig om de drie eerst gegeven proposities af te leiden uit de rationaliteitspropositie. Om eerst op het voorbeeld van Willem de Veroveraar in te gaan, hierin vindt een verwarring <sup>plaats</sup>

van wat

buitenstaanders rationeel achten en wat handelende personen zelf rationeel achten. De waardeverwachtingstheorie berust slechts op de laatste vorm van rationaliteit. Dit laat de mogelijkheid open dat personen beslissingen nemen, die onmogelijk rationeel te noemen zijn omdat ze of a) een verkeerde theorie over de gevolgen van hun handelen in hun hoofd hebben (bijvoorbeeld alleen maar op hun eigen successen letten, niet op de mislukkingen van anderen), of b) een geheel ander doel <sup>verkiezen</sup> dan door buitenstaanders voor waarschijnlijk wordt gehouden (bijvoorbeeld eervol te sterven op het slagveld te verkiezen boven een rustige oude dag).

• NOOT: Het gegeven dat slechts de subjectieve dwelen en theorieën van het handelend individu belangrĳk zijn, doet mij overigens sterk de term waardeverwachtingspropositie prefereren boven 'rationaliteits-'propositie.

Rekening houdend met deze mogelijkheid kunnen we met behulp van de volgende hulpproposities de eerste drie proposities afleiden uit de rationaliteits- of waardeverwachtingspropositie:

- (e) Naarmate iemand in het verleden vaker heeft meegemaakt dat een bepaalde combinatie van gebeurtenissen een waardevolle beloning heeft opgeleverd, des te waarschijnlijker acht hij het optreden van die beloning bij het weer optreden van deze combinatie van gebeurtenissen.
- (f) Naarmate iemand in het verleden voor een bepaald handelingsalternatief vaker beloond is, des te waarschijnlijker acht hij het weer optreden van deze beloning na het uitvoeren van dit handelingsalternatief in de toekomst.
- (g) Naarmate in het verleden in aanwezigheid van een bepaalde stimulusconfiguratie een bepaald handelingsalternatief van een persoon meer beloond is, des te waarschijnlijker acht de persoon het optreden van die beloning na het in de toekomst weer optreden van die bepaalde stimulusconfiguratie of één die daar veel op gelijkt.

Uit de rationaliteitspropositie (d) volgt met (f) de succespropositie, en met (g) de stimuluspropositie.

Wanneer we de aldus gereconstrueerde theorie van het handelen in het licht van de theorie van Kaufmann bekijken, kunnen we alleen maar de conclusie trekken dat deze, wat betreft het voorspellen van handelingen volstrekt identiek zijn. Homans gooit echter in zijn proposities (a), (b) en (c) de cognitieve en hedonistische determinanten van het handelen weer uit elkaar, terwijl uit Kaufmann volgt dat deze steeds samen gezien moeten worden.

Een belangrijker punt van verschil is echter, en hieronder zal dit punt nog duidelijker aan het licht komen, dat bij Homans een <sup>explícite</sup> equivalent van Kaufmanns theorieën van cognitie- en verwachtingsvorming <sup>ontbreekt</sup>.

Tussen de regels door is bij Homans echter wel een theorie van verwachtingen te vinden. Deze luidt als volgt:

- (h) Naarmate een persoon vaker heeft waargenomen dat een gebeurtenis  $E_1$  samengaat met een gebeurtenis  $E_2$ , des te waarschijnlijker treedt bij hem <sup>2</sup>de verwachting op dat dit ook in de toekomst het geval zal zijn.

Onder gebeurtenissen wordt hier ook eigen handelingen verstaan, en zo kunnen uit (h) weer de hulpproposities <sup>(e)</sup>(f) en (g) afgeleid worden. Homans eerste impliciete formulering van deze propositie vinden we op p. 37, en treedt verder nog op vele plaatsen van zijn boek naar voren.

Deze <sup>impliciete</sup> theorie over de cognitieve determinanten van handelingen verschilt wel degelijk van de theorie van Kaufmann, al zijn er ook duidelijke overeenkomsten. Een eerste verschil is al dat Kaufmann de theorie van de cognitieve determinanten van handelingen uiteenlegt in een theorie van cognitievorming, en in een theorie van verwachtingsvorming, waarbij nog onderscheidingen worden gemaakt in con-

cept- en causale cognities. Dit lijkt me echter niet van groot belang, omdat Homans theorie een uitbreiding in die richting beslist niet tegenspreekt. Ook noemt Homans op p. 37 uitdrukkelijk als bronnen van verwachtingen stimuli, modellen en symbolische informatie, zoals Kaufmann dat doet. Het grote verschil zit mijns inziens hierin dat Homans alleen objectieve, buitenwereldbronnen van leren noemt, en Kaufmann stelt dat de aanwezigheid daarvan alleen niet voldoende is, maar moet samengaan met een leermotivatie, namelijk een waardeverwachting voor het leren van een verwachting. Bij Homans vinden we geen spoor van een dergelijke leertheorie, en het lijkt dan ook de moeite waard uit te proberen of Homans theorie op dit punt te verbeteren is met Kaufmanns theorie.

### 2.3. Homans theorie van waarderingen

Zoals Homans zich niet zo druk~~ke~~ maakt om de verklaring van de cognitieve determinant van handelingen, zo vraagt hij zich ook niet expliciet af wat als een beloning of bestraffing dient bij het verklaren van handelingen. Toch heeft op dit gebied één expliciete propositie, namelijk de deprivatie-verzadigings-propositie:

- (i) Naarmate iemand in het recente verleden vaker een bepaalde beloning heeft verkregen,  
des te minder waardevol acht hij elke verdere eenheid van die beloning.

Bedoeld is met deze propositie ook het omgekeerde, namelijk dat als een persoon een beloning lange tijd onthouden is, deze voor hem een bijzonder grote waarde heeft. Homans spreekt van een verzadigings- en deprivatie-effect.

Minder expliciet houdt Homans zich ook nog wel bezig met de vraag, wat een beloning tot een beloning maakt, afgezien van deprivatie van of verzadiging met een stimulus waarvan al bekend is dat het een beloning is. Op p.27 legt hij, <sup>door</sup> [in navolging van Staats/Staats,] uit dat stimuli een versterkende waarde kunnen krijgen door een leerproces, waarin secundaire versterkers in verband worden gebracht met primaire versterkers, en geleerd wordt dat secundaire versterkers middelen vormen tot het verwerven van primaire versterkers. In afleiding van de door ons geformuleerde leerpropositie (h) kunnen we dus stellen:

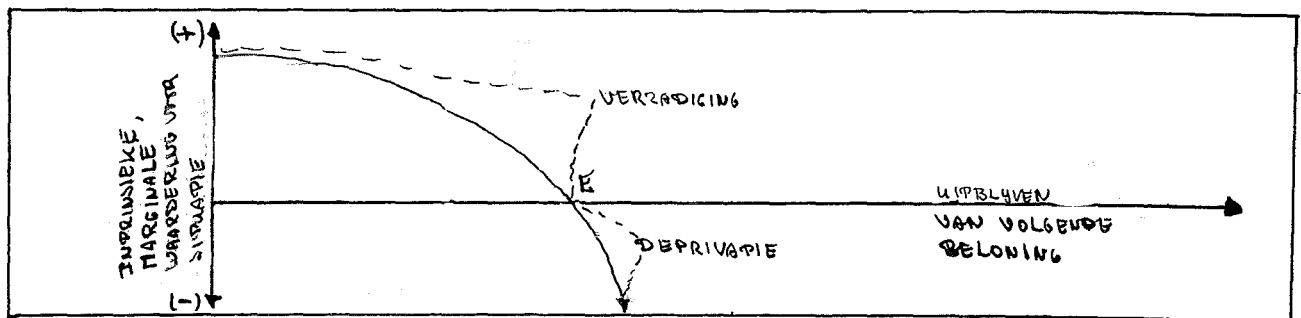
- (j) Naarmate een persoon vaker heeft waargenomen dat een bepaalde stimulus heeft geleid tot het verwerven van een primaire versterker,  
des te waarschijnlijker wordt deze stimulus tot secundaire versterker.

### 2.4. Kritiek op Homans theorie van waarderingen

De twee delen van Homans theorie van waarderingen komen overeen met wat we bij Kaufmanns theorie 'intrinsieke' en 'extrinsieke' waardering hebben genoemd.

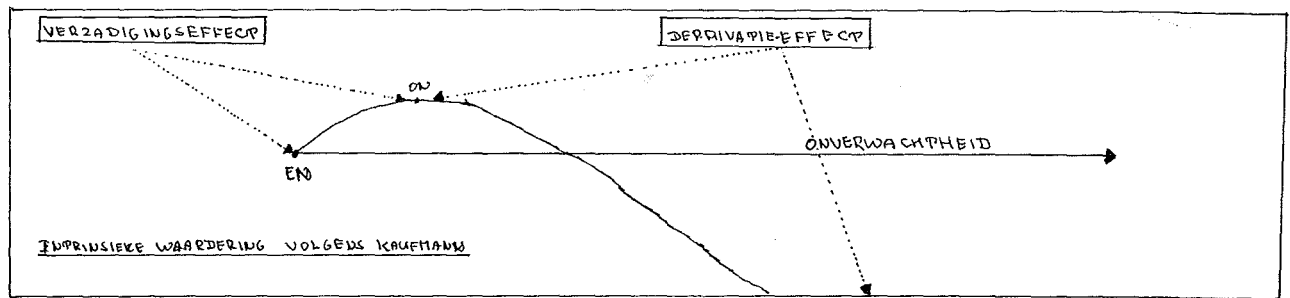
Homans theorie van het tot stand komen van waarderingen komt overeen met Kaufmanns theorie van extrinsiek waarderingsgedrag, al is dat bij de laatste wat verder uitgewerkt. Tot andere voorspellingen zal dat mijns inziens niet leiden.

Het is echter nog een vraag hoe de relatie is tussen de door Homans geformuleerde "marginaal-nutpropositie (i) en Kaufmanns theorie van intrinsieke waardering. Zo op het oog ziet het eruit alsof Homans een monotoon dalende individuele waarderingscurve voorspelt: naarmate een individu meer van een beloning beroofd wordt, des te negatiever waardeert hij die situatie. De mate waarin de waardering zakt wordt steeds groter. In een plaatje ziet dat er dus als volgt uit.



Afgebeeld is niet de totale-nut-functie waarop Homans doelt, maar de ermee functioneel verwante marginaal-nut-functie, en wel daarvan weer de omgekeerde ~~functie~~ <sup>curve</sup> die niet het marginaal nut (waardering) van een positieve stimulus beschrijft, maar de waardering voor de situatie, waarin deze stimulus uitblijft. De vorm van de curve, monotoon dalend, en lopend van sterk positieve waardering naar sterk negatieve waardering is als volgt beredeneerd. Als men totaal niet gedepriveerd is van een beloning, met andere woorden wanneer men volkomen verzadigd is, draagt een marginale beloning niets meer bij tot het totale nut. De intrinsieke waardering voor die beloning moet nu negatief zijn, en wel even groot als de extrinsieke positieve waardering voor die beloning, als compensatie om een afwezig marginaal nut te hebben. Vandaar dat de situatie waarin die beloning uitblijft (de volgende beloning) sterk positief gewaardeerd wordt. Bij langer uitblijven van de beloning verdwijnt dit effect langzamerhand: het deprivatie-effect, dat hieruit bestaat dat de beloning steeds waardevoller naarmate hij langer uitblijft, zodat de situatie waarin hij uitblijft, steeds minder gewaardeerd wordt. Op het punt E slaat de positieve waardering voor de situatie waarin de beloning wegblijft om in een negatieve waardering; vanaf dit punt is men gedepriveerd. Op het punt E is er geen bijdrage van de intrinsieke waarderings-effect.

Ik herhaal nu nog even Kaufmanns intrinsieke waarderingstheorie. Het plaatje ziet er als volgt uit:



De afhankelijke variabele is ook hier de waardering (los van de waardering ontleend aan koppelingen met versterkende stimuli) voor een situatie, waarin een <sup>dikmaal een</sup> onverwachte verandering optreedt in het toedienen van stimuli. Een dergelijke onverwachte verandering wordt eerst positief gewaardeerd tot een zeker optimumpunt ON, en daarna steeds minder positief, en tenslotte zelfs (steeds meer) negatief. Kaufmann spreekt van verzadiging als iemand met zeer grote regulariteit en daarmee gepaard gaande verwachting, stimuli krijgt toegediend. De waarde van een dergelijke toediening wordt dan uiteindelijk neutraal (in EN). Kaufmann spreekt van een deprivatie-effect als de stimulus -buiten verwachting- niet wordt toegediend. Vanaf een zeker punt ON vindt het individu dat steeds minder leuk.

Bij een onderzoek naar de relatie tussen beide theorieën moeten we de volgende punten in het oog houden:

1. Kaufmanns theorie heeft betrekking op alle soorten stimuli, niet alleen op gedragsversterkende stimuli als beloningen.
2. De onafhankelijke variabele van Kaufmanns propositie is de mate van onverwachtetheid waarmee een stimulus wordt aangeboden, bij Homans is dat de tijdsduur tussen twee opeenvolgende beloningen.
3. De afhankelijke variabele van Kaufmanns propositie is de waardering voor de situatie waarin zich een onverwachtetheid in het aanbod van de stimulus voordoet, Bij Homans is dit (althans in de hier geformuleerde versie) de waardering voor de situatie, waarin een beloning uitblijft, waarbij -mirabile dictu- niet wordt gelet op de (extrinsieke) beloningswaarde van die beloning.

We trekken ten aanzien van deze punten <sup>be</sup> de volgende conclusies:

1. Kaufmanns theorie is algemener, informatiever, in die zin dat ze betrekking heeft op alle soorten stimuli.
2. Zeker is er ook verschil tussen de onafhankelijke variabelen van beide proposities, al hebben ze mijns inziens wel veel met elkaar te maken. Men zou Kaufmanns variabele -onverwachtetheid van toediening van de stimulus- een cognitieve interpretatie en daarmee conditionering van Homans objectieve variabele -tijdsduur tussen opvolgende beloningen- kunnen noemen. Immers als men gedepriveerd wordt door het wegblijven van een beloning, zal dat over het algemeen tegen een verwachting ingaan, die men uit regelmatigheid

van beloningen heeft opgedaan. Een dergelijke interpretatie is tegelijkertijd een conditionering van de voorspelling, omdat men zich wel kan voorstellen dat het uitblijven van een beloning niet altijd onverwachts gebeurt, en dat dan het deprivatie-effect afwezig is.

Homans noemt dit dat deprivatie, en voorspelt een bijbehorend waarderingseffect, maar voor Kaufmann is er <sup>dan</sup> geen intrinsiek waarderingseffect. Het lijkt mij dat een dergelijke verandering <sup>van formulering</sup> wel eens een verbetering zou kunnen zijn.

- NOOT: Op een ander punt ben ik daar nog niet zo zeker van. Een toepassing van de economische microtheorie leert dat deprivatie van een beloning onder meer stimulusspecifiek is. Of men zich gedeprimeerd voelt, hangt onder meer af van het soort beloning af. Van dagelijks levensonderhoud bijvoorbeeld voelt men zich heviger gedeprimeerd (loopt de Homanscurve steiler) dan van tv-uitzendingen, toch ook dagelijks. Ik zie niet goed hoe ik dit met de theorie van Kaufmann moet verklaren.

3. Voor het geval waarin we geïnteresseerd zijn, namelijk waarin het wegblijven van stimuli de onafhankelijke variabele is, zijn voor de twee curves van Kaufmann en Homans de onafhankelijke en afhankelijke variabele gelijk. Consequentie is dat de twee theorieën onderscheiden veronderstellingen doen voor de relatie tussen de variabelen, en iets anders bedoelen met 'verzadigingseffect'. Met dat laatste bedoelt Kaufmann alleen het stukje curve tussen EN en ON, maar het is natuurlijk een definitiekwestie of men het stukje positieve waardering na ON verzadiging of gewenning wil noemen zoals Kaufmann doet.

Blijft het probleem van twee verschillende voorspellingen. Die kunnen natuurlijk (in principe) gewoon tegen elkaar worden uitgeprobeerd. Maar een probleem voor mij blijft dat Kaufmann claimt dat uit zijn theorie de marginaal-nuttheorie kan worden afgeleid, en ik die mogelijkheid niet zie.

- NOOT: Ik geef toe dat de intrinsieke waarderingstheorie voor mij een duister stukje Kaufmann is. Als moeilijke punten hierbij zie ik:
  1. De relatie tussen 'onverwachtheid' van de situatie en het uitblijven van een stimulus.
  2. Het verband tussen intrinsieke en extrinsieke waardering, zaken die Homans op voor mij begrijpelijke wijze samen voorstelt.Ik houd dan <sup>ook</sup> uitdrukkelijk de mogelijkheid open dat verdere studie van Kaufmanns theorie (bv, het hier niet gebruikte Kaufmann, 1978) mij tot andere inzichten zullen leiden.

Concluderend ten aanzien van de vergelijking van Homans en Kaufmann wat betreft intrinsieke waarderingseffecten meen ik te mogen vaststellen dat Kaufmann in ieder geval in die zin ruimer is dat voorstellingen gedaan worden voor alle soorten stimuli, en plausibeler doordat als onafhankelijke variabele een subjectieve beoordeling wordt gebruikt.

## 2.5. Homans theorie van emotioneel gedrag

Emotioneel gedrag is een categorie die niet bij Kaufmann voorkomt. Het gaat hierbij om de volgende propositie van Homans, die hij de 'agressie-~~acht~~ing -'propositie doopt:

- (m) Als iemand een verwachte beloning niet ontvangt, of tegen verwachting in gestraft wordt, dan wordt hij boos, vertoont hij waarschijnlijk aggressief gedrag, en worden de gevolgen van dat gedrag waardevol voor hem; en als iemand een beloning krijgt die hij verwacht, en met name wanneer hij meer krijgt dan verwacht, dan zal hij blij zijn, vertoont hij waarschijnlijk ~~achtend~~ gedrag, en worden de gevolgen van dat gedrag waardevol voor hem.

De propositie heeft drie dan-componenten, namelijk:

1. boos/blij-zijn, een mentaal gebeuren; en
2. aggressief/~~achtend~~ gedrag vertonen, waarmee een handeling jegens de bron van de beloningen/bestrafingen worden bedoeld van een nog nader uit te leggen aard; en
3. de waardering van dit aggressieve/waarderende gedrag, een waarderingsgedrag dus.

Uit de context blijkt dat er met deze propositie bijzonder veel bedoeld wordt. Op de eerste plaats wordt gesteld dat aggressief en achtensgedrag zowel een natuurlijke als een aangeleerde vorm kan hebben. Bedoeld is dat <sup>vernu</sup>van nature elke individu dit gedrag onder bepaalde omstandigheden zal vertonen, maar dat hij daaruit kan leren deze gedragsvormen bewust toe te passen, als hij ziet dat een dergelijk gedrag beloond wordt. Kennelijk is dat de motivatie voor het opvoeren van de derde dan-component van de propositie. Het lijkt me dat het verstandiger is, als de mogelijkheid van bewust gebruik van aggressief/~~achtend~~ gedrag wordt opengehouden, niet bij voorbaat te stellen dat dit een belonend resultaat heeft, maar dit als randvoorwaarde in te voeren.

Op de tweede plaats blijkt met aggressief/~~achtend~~ gedrag voornamelijk bedoeld wordt op handelingen jegens de bron van de bestraffingen en beloningen, die de opzet hebben deze bron op zijn beurt te bestraffen (agressie) of te belonen (~~acht~~ing). Als we dit gedrag in een interactiecontext plaatsen, zoals in de afleidingen hieronder

zal gebeuren, dan is het niet nodig om hiervoor een aparte gedragspropositie te formuleren. Het is duidelijk dat, onder bepaalde voorwaarden, agressie en achting in een interactiesituatie volledig af te leiden zijn uit de waardeverwachtingspropositie. Als een individu enige kennis bezit van de gedragsproposities die in deze theorie geacht worden van kracht te zijn op menselijk gedrag (en Homans stelt dat dit zo is), dan zal hij in zijn agressie of achting middelen zien om de behandeling die hij heeft ondergaan, daardoor te stoppen, respectievelijk te continueren.

Met aggressief/achtend gedrag wordt echter niet alleen bedoeld op bepaalde handelingen, maar ook op 'sentiments' jegens de bronnen van de beloningen en bestraffingen, die aanleiding geven tot deze gedragingen. We zouden dit weer een vorm van waarderend gedrag kunnen noemen.

Ook de eerste dan-component, het boos/blij-zijn kunnen we mijns inzien het beste waarderend gedrag noemen. Het is de waardering die het individu ontleend aan de beloningen en bestraffingen die aanleiding geven tot aggressief dan wel achtend gedrag.

## 2.6. Kritiek op Homans theorie van emotioneel gedrag

In bovenstaande uiteenrafeling van Homans 'agressie-achtungs-'propositie is al de verbinding gelegd tussen de propositie en de rest van Homans theorie. De eerste conclusie die we daarbij trekken is dat er een duidelijk verband is tussen deze propositie, voorzover het de eerste dan-component (blij/boos-zijn) betreft met de voorgaande theorie van de waardering.

Homans zegt dat elke afwijking in de negatieve richting negatief, en elke afwijking van het verwachtingsniveau in positieve richting positief gewaardeerd wordt. Dit staat gelijk met Kaufmanns theorie van extrinsieke waarderungen, waar immers de waardering voor een gebeurtenis afhangt van de verwachte waarde van de gevolgen van deze gebeurtenis. Bij Kaufmann wordt de extrinsieke waardering aangevuld door de intrinsieke waardering, bij Homans door het deprivatie-verzadigingseffect.

Voorzover de tweede dan-component een waardering van de bron van beloningen/bestrafingen betreft, valt ze ook onder deze theorie van de waarderungen. Immers met Kaufmann kunnen we afleiden dat de waarderingsgevoelens gegeneraliseerd zullen worden tot eenheden, die met de gebeurtenis een concept vormen, en daar hoort de bron van de gebeurtenis wel bij. Een dergelijke afleiding heeft het voordeel dat we de voorspelling kunnen conditioneren. Heeft het handelend individu geen conceptvoorstelling van de bron van de

gebeurtenis en de gebeurtenis (denkt hij dat ze niet bij elkaar horen), dan richt hij geen agressie tegen deze bron. "

Ook de laatste delen van de agressie-achtingspropositie kunnen we uit de voorgaande proposities afleiden:

- (n) Naarmate iemand het gedrag van iemand anders meer versterkt, des te waarschijnlijker treedt dit gedrag weer op, of neemt het af, overeenkomstig de versterkingswaarde van de versterker.

Deze propositie is niets anders dan een omformulering van de waardeverwachtingspropositie in een interactiebereik.

Vervolgens karakteriseren we aggressief/achtend gedrag als:

~~(n)~~ Iemand vertoont agressieve handelingen jegens een ander, ~~als hij handelingen verricht, die de andere als bestraffend ervaart.~~

Iemand verricht achtende handelingen jegens een andere, als hij handelingen verricht die de andere als belonend ervaart.

Formuleren we nu de agressie-achtingspropositie als waarderingpropositie:

- (p) Naarmate iemand meer beloningen ontvangt dan hij verwacht, des te meer ervaart hij dat als belonend, en naarmate iemand meer bestraffing ontvangt dan hij verwacht, des te meer ervaart hij dat als een bestraffing.

Dan volgt hieruit, uit (o), de waardeverwachtingspropositie, en de conditie dat de handelende persoon enige kennis heeft van propositie (n), hetgeen te verwachten is, omdat hij dat aan modellen kan waarnemen, het tweede gedeelte van de agressie-achtingspropositie.

We zien dat het hier meer een afleiding van Homans eigen algemene theorie en die van Kaufmann betreft, dan een tegenoverstelling

van proposities van de beide auteurs. *Conclusie is dat Homans theorie van emotioneel gedrag theorie van hemzelf en die van Kaufmann.*

*• Woord.* Het punt waar we mee zijn blijven zitten is Homans stelling dat emotioneel gedrag niet slechts een aangeleerde, maar ook een natuurlijke, 'onconditioneerde' vorm heeft. Dit punt is echter in het bereik van menselijke interactie, en in ieder geval voor de afleidingen, die wij daarbij zullen maken, naar mijn mening, niet van groot belang.

### 3. ~~W~~ Conclusie: vergelijking van Homans en Kaufmanns algemene gedrags- theorie

Het is duidelijk dat we in Homans gedragstheorie, impliciet en expliciet, bijzonder veel van de gedragstheorie van Kaufmann hebben teruggevonden. Wat er bij Homans expliciet ontbreekt, namelijk een verklaring van het ontstaan van de cognitieve en hedonistische determinanten van handelingen, zit er toch wel in een impliciete vorm (verwachtingsvorming, beloningsvorming) bij, en vaak in formuleringen die verrassend goed met Kaufmanns theorie overeenkomen.

Belangrijke verschillen zijn:

1. In tegenstelling tot Homans beklemtoont Kaufmann dat het leren van verwachtingen niet slechts van objectieve stimuli afhankelijk is maar ook van een motivationele component.
2. Kaufmann geeft andere voorspellingen voor wat Homans het deprivatie/verzadigingseffect noemt. Kaufmanns voorspellingen zijn echter nauwelijks te toetsen.

Voor beide punten geldt echter dat er geen echte strijdigheid tussen de gedragstheorieën optreedt. <sup>in de praktijk</sup> We kunnen Kaufmanns theorie zien als een uitgewerkte, en enigszins aangevulde versie van Homans gedragstheorie. In termen van de regels van deel 1; we zijn er niet in geslaagd een geval te vinden van echt theoretisch pluralisme. De relatie tussen de twee gedragstheorie is dat die van Homans kan worden afgeleid uit die van Kaufmann, en dat die van Kaufmann dus enig overschot behalte heeft. Dat is natuurlijk ook wat we van een geavanceerdere gedragstheorie zouden kunnen verwachten.

## DEEL 5: HOMANS THEORIE VAN MENSELIJKE INTERACTIES

### 1. Inleiding

In dit deel van deze scriptie houd ik me bezig met een voorbeeld van een sociologische theorie die ontwikkeld is door toepassing van een sociaal-psychologische theorie, namelijk Homans theorie van menselijke interactie, zoals neergelegd in zijn boek 'Social Behavior, Its Elementary Forms' (1974).

Een reconstructie van Homans monumentale werk kan natuurlijk niet anders dan fragmentarisch zijn. Zelfs een reproductie en kritiek van de harde kern van Homans betoog kan niet meer dan een uiterst selectieve keus zijn. De verklaringsvragen <sup>in het volgende deel van de scriptie</sup> kunnen algemeen gesteld worden als:

- Waarom beïnvloeden mensen elkaar in interactiesituaties?
- Welke mensen hebben invloed op wie, en in welke situaties?

Zonder overdrijving kan men toch wel zeggen dat dit overeenkomt met één van de hoofdthema's van Homans analyse. Van zijn antwoord kunnen hier slechts enige, voor ons verklaringsprobleem relevante proposities gereconstrueerd worden.

De opbouw van Homans betoog is als volgt. 

---

Met behulp van deze algemene gedragsproposities gaat Homans sociologische fenomenen verklaren. Zijn werkwijze daarbij is steeds complexere randvoorwaarden in te voeren. In volgorde van complexiteit zijn deze randvoorwaarden:

1. De situatie waarin twee personen voor elkaar een gelijkwaardig beloningspotentiëel vormen.
2. De situatie waarin één persoon over een groter beloningspotentiëel beschikt dan de andere personen in de situatie.
3. De situatie waarin sprake is van een door mensen geïnstitutionaliseerde ~~situatie~~ interactie.

In elk van de randvoorwaarden wordt nu verklaard waarom er al dan niet interactie tot stand komt, en wat de aard van deze interactie is. 

---

In de weergave van Homans interactietheorie zullen we zijn opbouw in randvoorwaarden volgen. 

---

De verklarende proposities hierbij zijn de (alfabetisch genummerde) proposities van de algemene gedragstheorie, die hierboven behandeld is.

In een conclusie kom ik nog een keer terug op de consequenties van <sup>de verschillen tussen</sup> de twee behandelde algemene gedragstheorieën voor de hier afgeleide voorspellingen.

## 2.1. Interactie tussen personen met een gelijkwaardig beloningspotentiëel

Het beginsel van Homans om interactie te verklaren is een ruil-principe. Twee of meer personen komen slechts dan tot interactie, wanneer zij elkaar een beloning te bieden hebben, met andere woorden wanneer zij voor elkaar een beloningspotentiëel vormen. Gaan we er in eerste instantie vanuit dat er twee personen zijn, A en B, die zodanige beloningen voor elkaar hebben dat ze er beiden evenveel voordeel van hebben te ruilen, dan kunnen we, door toepassing van de waardeverwachtingspropositie<sup>(d)</sup> op beide personen, afleiden:

- (1) Als in een situatie A en B elkaar ontmoeten, en voor beiden geldt dat zij voor elkaar een beloningspotentiëel vormen, en dat deze beloningen voor de ander niet door eigen handelen of andere ruil in die mate te verkrijgen is, dan is het waarschijnlijk dat A en B tot ruil van beloningen overgaan.

### • Noot:

De afleiding van deze propositie uit de waardeverwachtingstheorie verloopt via een aantal tussenstappen, die Homans niet geeft, en waar wij hier ook niet op in zullen gaan. Het betreft vragen, hoe de personen weten dat ze voor elkaar een beloningspotentiëel vormen, hoe ze dit aan elkaar duidelijk maken, en hoe ze weten dat ze elkaar kunnen vertrouwen. De theorie geeft echter aanwijzingen genoeg om ons een voorstelling te geven hoe een ruil tot stand kan komen.

Het voorbeeld dat Homans geeft van het ontstaan van zo'n interactie, heeft niet betrekking op de ruil van goederen, maar op de ruil van immateriële beloningen: advies tegen sociale achting in een bureaucratische organisatie. De meest deskundige personen in een dergelijke organisatie wordt gevraagd adviezen te verschaffen, en als ze dat doen krijgen ze in ruil daarvoor sociale achting terug. Dat dit gebeurt (of liever dat dit kan gebeuren) is een afleiding van de door ons uiteengegafelde agressie-achttingspropositie<sup>(n)</sup>. Als A aan B advies vraagt, en B geeft dat, dan zal A waarschijnlijk dat belonen met sociale achting, met name als hij denkt nog eens zijn advies nodig te hebben. Hij zou natuurlijk ook andere beloningen hiertegenover kunnen stellen, maar in de bureaucratische situatie zijn niet zoveel mogelijkheden, en kunnen trouwens materiële eerbewijzen of dienstverleningen al snel als sociale achting worden uitgelegd.

Het eenmaal aangaan van een ruil tussen twee personen, waarbij beiden voordeel hebben getrokken en dus tevreden zijn over de ruil (zie waarderingspropositie<sup>(p)</sup>) heeft een aantal gevolgen, waaronder de hoge waarschijnlijkheid op voortzetting en uitbreiding van de in-



Het gevolg is:

- (7) Naarmate iemand met een ander over een bepaald onderwerp ~~minder~~ minder overeenkomt, des te waarschijnlijker zullen ze deze situatie vermijden door- dat één van beiden, of beiden, verandert.

Een andere oplossing is echter om de situatie te mijden. De interactie kan verbroken worden, of het contact van minder kwaliteit worden.

We krijgen dan:

- (8) Naarmate iemand met een ander over een bepaald onderwerp ~~minder~~ minder overeenkomt, des te minder sympathie hebben ze voor elkaar, en des te eerder verbreken ze de relatie.

Samengevat kunnen we zeggen dat in dit soort gelijkwaardige relaties twee processen hand in hand gaan:

1. Similariteits- of dissonantie-effect; men tracht steeds tegemoet te komen aan de verwachtingen van de ander, en gaat ~~mindevoller~~ steeds meer op elkaar lijken.
2. Kwaliteitseffect; de relatie ontwikkelt zich ook in hechtheid, de kwaliteit ervan groeit,

De twee effecten versterken elkaar: kwaliteit bevordert de similariteit, similariteit de kwaliteit.

## 2.2. Interactie tussen personen met een ongelijkwaardig beloningspotentiëel

In het bovenstaande gingen we ervan uit dat er sprake was van een evenwaardige ruil tussen interactiepartners. Een dergelijke assumptie is echter in een aantal gevallen verre van realistisch. Er komen veel situaties voor waarin individuen over een ongelijkwaardig beloningspotentiëel beschikken tegenover elkaar, dus elkaar bij een eventuele interactie ongelijk belonen, en waarin toch een interactie tussen de betrokken individuen tot stand komt. Dit zal volgens de waardeverwachtingstheorie het geval zijn wanneer voor beide deelnemers geldt dat de ruil aantrekkelijker is dan alternatieven. Als extreem voorbeeld noemt Homans een geweldadige overval, waarin de overvallene geweldig veel te verliezen heeft (zijn leven), en de overvaller slechts betrekkelijk weinig te winnen. Een gebruikelijker situatie doet zich voor ingeval iemand over schaarse goederen of capaciteiten beschikt, bijvoorbeeld deskundigheid in een bureaucratische organisatie, en slechts in beperkte mate zijn ad-

viezen kan geven in ruil voor sociale achting. Naarmate zijn capaciteiten schaarser zijn zullen zijn partners er meer sociale achting tegen-over moeten zetten om de adviezen los te krijgen. Homans stelt nu dat dit een algemeen patroon is: overal waar dergelijke verschillen in beloningscapaciteit bestaan, ontstaat er een ongelijkheid in sociale achting, oftewel een statusstructuur:

- (9) Als A en B in de situatie verkeren dat het voor beiden gunstig is een ruil aan te gaan, maar zij beschikken over een ongelijkwaardig beloningspotentiëel, dan geldt: naarmate het verschil in beloningspotentiëel groter is, des te meer sociale achting geeft degene met het laagste beloningspotentiëel aan de ander.

Dit soort interacties vormen een machtverhouding, waarbij degene die het minst belang heeft bij de ruil (die het minst te winnen heeft !) eisen kan opleggen aan de ander wat betreft de te ruilen beloningen. Tot nu toe is er niet veel verschil met de in 2.1. behandelde interacties. Ook hier kunnen stabiele ruilrelaties, dus interactiestructuren ontstaan. Het punt van verschil zit hem allereerst in de mogelijkheid dat <sup>mogen</sup> ~~er~~ sympathiestructuren ontstaan op grond van deze interacties. Op grond van de waarderingstheorie<sup>(6)</sup> kunnen we zeggen dat er in machtsrelaties bij de verschillende deelnemers aan de ruil een verschillende mate van sympathie voor elkaar bestaat. De machteloze heeft weinig reden om sympathie voor de machtige te tonen. Hij zal zich eerder bekocht voelen, en volgens de waarderingstheorie agressie koesteren jegens de machtige, en vriendschappelijke interactie met hem vermijden. Dit lijkt voldoende om al te vriendschappelijke relaties in machtsverhoudingen onmogelijk te maken. Voorzover er emotionele aspecten aan een dergelijke relatie zitten, zullen dat gevoelens van achting zijn, die de ongelijkheid bevestigen. Dus geldt:

- (10) Als A en B in een ruilrelatie met een verschillende machtspositie zitten, geldt: naarmate het verschil in machtspositie tussen A en B groter is, des te onwaarschijnlijker is het ontstaan van een sympathie-relatie tussen hen.

Ook in statusrelaties komen similariteitsprocessen voor. Interactiepartners conformeren hun gedrag en meningen aan elkaar, en hoe dit gebeurt is afhankelijk van de statusconstellatie. Maar hoe dit precies gebeurt, is een ingewikkelde zaak, waar ook Homans enigszins strijdige verhalen over ophangt.

Op de eerste plaats is er sprake van een similariteitsstreven in statusinteracties, die we 'imitatie' kunnen noemen. We kunnen wel aannemen dat degene, die geïmiteerd wordt, degene met de meeste status is. Maar wie imiteert het meest, degenen die vlak onder hem zitten in status of degenen die helemaal onderaan bungelen? Homans stelt dat personen vlak onder de topstatus het meest conformistisch zijn, het meest imiteren. De reden is eenvoudig. Zij hebben het meest te

Ingeval deze normen door iemand met een hoge status worden gesteld is er typisch sprake van afhankelijke variabele in de zin van propositie (12): het gedrag van degene met de laagste status wordt van bovenaf gereguleerd.

Op welke manier ontstaan normen? Homans onderscheidt normen wat betreft hun ontstaan in twee soorten: natuurlijk gegroeide en bewust ontworpen normen. De eerste soort is met name van belang voor deze analyse. Ze zijn natuurlijk doordat ze een gang van zaken beklemtonen, die eigenlijk via gewone ruilrelaties al tot stand is gekomen en gestabiliseerd is. Kennelijk geldt:

- (13) Naarmate iemand vaker geconfronteerd wordt met een bepaalde constellatie van gebeurtenissen, des te waarschijnlijker zal hij een dienovereenkomstige norm aannemen.

In groepen bestaan groepsnormen over de gang van zaken in de groep en ieders rol daarin. Dat wil zeggen dat deze normen door iedereen in de groep gekend worden, en geaccepteerd wordt.

Deze laatste twee kenmerken hoeven echter niet steeds op te gaan. Op de eerste plaats is er de mogelijkheid dat de normen simpelweg niet gekend worden. Onder welke voorwaarden is dit het geval?

- NOOT: (zie vorige pagina) Het idee om verschillende effecten te voorspellen van statusverschillen op beïnvloeding in interactierelaties is pas bij me opgekomen nadat de toetsingen uit deel 6 tot stand gekomen waren. Ik bemerkte dat ik in de afgeleide voorspellingen met twee ideeën in mijn hoofd rondliep, die overeenkomen met de proposities (11) en (12) en die als zodanig ook bij Homans voorkomen. Aamvankelijk had ik dit totaal niet gezien en had ik bij de explicatie van de interactietheorie van Homans alleen maar naar (12) gekeken.

verliezen bij een eventuele sanctionering van afwijkend gedrag. Voor personen met een lage status maakt het allemaal niet zoveel uit. Ze kunnen toch niet lager zakken in status, en een nonconformisme is volgens de al eerder genoemde balanstheorie van Heider, die Homans gebruikt, in overeenstemming met hun negatieve gevoelens ten opzichte van personen met een hoge status. We leiden dus af:

- (11) Als A en B in een interactie zitten met een verschillende statuspositie, geldt:  
naarmate A lager is dan B in status,  
des te meer dissimilariteit is er tussen hen.

Een heel ander verhaal ontstaat echter als we uitgaan van het feit dat de personen met een hoge status in een interactie een hoger be-  
lonings- en bestraffingspotentiëel hebben als degene met de lage status. Naarmate dit verschil groter is, des te beter zal degene met de hoge status in staat zijn het gedrag van de lagere te beïnvloeden. Hieruit volgt:

- (12) Als A en B in een interactie zitten met een verschillende statuspositie, geldt:  
naarmate A lager is dan B in status,  
des te meer conformeert A aan B's wil.

(11) en (12) zien er mijns inziens enigszins tegenstrijdig uit, maar zijn nog wel te verenigen, als we ervan uitgaan dat het om twee verschillende soorten afhankelijke variabelen gaat. In (11) komt het initiatief immers uitdrukkelijk van de lager geplaatste, die graag wil imiteren en conformeren, in (12) is er geen sprake van een vrijwillig gekozen gedraging, maar van machtsuitsoefening door de persoon met de hoogste status.

### 2.3. Interacties in een genormeerde structuur

Tot nu toe hebben we gesproken over interacties tussen twee individuen. Homans breidt de ~~soortelijke~~ <sup>aanbrengende</sup> ~~aanbrengende~~ <sup>aanbrengende</sup> zijn theorie <sup>nu uit</sup> naar het geval waarin een verzameling individuen zich onderscheid van de buitenwereld doordat ze een min of meer vast patroon van interacties en een daarbij horende statusstructuur hebben. In een dergelijke groep zijn de tot nu toe gegeven afleidingen volledig van kracht, we kunnen dit als een optelsom van dyaden beschouwen. Maar in een interactie in groepsvorm, en trouwens ook in vaste dyadeïnteracties doet zich een nieuw verschijnsel voor dat de interactie determineert: de interactie wordt normatief gereguleerd. In navolging van Homans definiëren we:

A stelt een norm aan een interactiepartner B, als hij B duidelijk maakt welke handelingen van hem verwacht worden, en daarbij duidelijk maakt <sup>dat</sup> een niet-opvolging van de verwachting zal leiden tot bestraffende handelingen van A jegens B.

Bij Homans wordt dit niet <sup>probleem</sup> gesteld. Dat komt doordat hij zich niet bezighoudt met cognitieve problemen in interactiesituaties, althans niet anders dan tussen de regels. Toch ligt het voor de hand, om uitgaande van zijn veronderstellingen een oplossing voor dit probleem te construeren.

We kunnen verwachten dat het niet adequaat percipiëren van de normen van interactiepartners afhankelijk is van de mate van dissonantie die een dergelijke perceptie teweeg brengt. De eerste en belangrijkste dissonantie die kan optreden is die tussen de normen van de interactiepartners en de eigen normen. Een gemakkelijke manier om deze te vermijden, zolang het harde leven de illusie niet verstoort, is te doen alsof deze dissonantie niet bestaat. We krijgen dan de bekende propositie:

- (14) Naarmate de correcte weergave van de meningen van een interactiepartner meer dissonantie veroorzaakt tussen de interactiepartners, des te slechter is deze weergave, en wel in de richting van de eigen normen.

Behalve een dissonantiesituatie is het natuurlijk ook een situatie waarin een simpel leerproces plaatsvindt. Homans heeft hiervoor de simpele leerpropositie (h), die de volgende afleiding geeft:

- (15) Naarmate een interactiepartner vaker zijn norm heeft duidelijk gemaakt, des te beter geeft de ander die norm weer.

- NOOT: Dit is één van de punten waarop Kaufmann met een alternatieve voorspelling komt. We komen op zijn aanvulling hieronder nog terug.

Ook de tweede voorwaarde <sup>voor gedragsregulatie door normen, nl.</sup> dat een norm in een interactie door iedereen in de groep geaccepteerd wordt, hoeft niet volledig gerealiseerd zijn in elke groep. Op de eerste plaats doet zich de mogelijkheid voor dat niet iedereen de norm als eigen norm accepteert. Dit kan bijvoorbeeld het geval zijn bij nieuwe, nog niet aangepas-

te groepsleden, maar ook bij groepsleden die zeer veel nadeel onder- vinden van de onderhavige normen.

Op de tweede plaats doet zich de mogelijkheid voor dat iemand wel de norm accepteert, maar zich aan de uitvoering ervan onttrekt.

Negatieve sanctionering van een dergelijk afwijkend gedrag hoeft niet steeds plaats te vinden. Het dreigen met bestraffingen is nu eenmaal gemakkelijker dan ze daadwerkelijke, en effectief uitvoeren.

Toch kunnen we uit de definitie van het begrip 'norm' en de waardeverwachtingstheorie, <sup>(d)</sup> toegepast voor iedere deelnemer aan de interactie, afleiden:

- (16) Indien iemand in een groep met een groepsnorm zich afwijkend gedraagt van de groepsnorm, geldt:  
naarmate de groepsnorm in de groep sterker is,  
of naarmate het individu sterker van de groepsnorm afwijkt,  
des te waarschijnlijker wordt dit afwijkend gedrag door de groepsleden bestraft.

Er mag geconcludeerd worden dat een niet-overeenkomst tussen norm van de ander en eigen gedrag vermeden zal worden. Behalve dat dit als dissonantie ervaren zal worden, zal het ook tot onprettige ervaringen leiden vanwege de sancties van de ander. We kunnen dit proces met name in een aantal situaties voorspellen waarin niet-overeenkomst tussen norm en gedrag extra veel negatieve reacties oplevert. We voorspellen:

- (17) Naarmate <sup>A</sup> ~~aan de ander~~ in de interactiesituatie meer status heeft, <sup>dan B</sup> des te meer worden ~~zijn~~ <sup>zijn</sup> normen nagevolgd.
- (18) Naarmate er meer sympathie is tussen de interactiepartners, des te meer overeenkomst is er tussen de normen van de één en het gedrag van de ander.

Concluderend zien we wat betreft de regulering van gedrag van één interactiepartner door de normen van anderen een dissonantie-effect optreden, dat versterkt wordt door een status- en een kwaliteitseffect

Wanneer we het niet opvolgen van de norm van de één door de ander als een vorm van dissonantie kunnen opvatten, heeft dit natuurlijk ook weer een teruggekoppeld effect op de sympathie die de interactiepartners voor elkaar hebben. Uit toepassing van propositie (2) (het dissonantie-effect) volgt simpel:

- (19) Naarmate er minder overeenkomst is tussen het gedrag van de ene interactiepartner met de norm van de ander, des te minder sympathie hebben ze voor elkaar.

### 3. De algemene gedragstheorie en de theorie van menselijke interactie.

Ik meen dat de afleidingen die Homans maakt uit zijn algemene gedragstheorie voor de theorie van menselijke interacties over het algemeen wel correct zijn, ook al zijn ze niet letterlijk uitgeschreven (zoals hier trouwens ook niet gebeurd is).

Op enige punten meen ik echter dat Homans afwijkt van zijn eigen gedragstheorie, namelijk<sup>(1)</sup> door een onderscheid te maken in "sentiments" in verschillende soorten relaties, en<sup>(2)</sup> door het postuleren van dissonantie in de zin van niet-overeenkomstigheid als "universele" negatieve versterker, <sup>dit is het openden van niet-overeenkomstigheden.</sup> Verder is er enige aanvulling van de theorie van interactie mogelijk vanuit de gedragstheorie van Kaufmann.

<sup>Homans</sup> Het eerste <sup>(m)</sup>  
punt waar ik moeite mee heb is ~~het~~ gebruik van de propositie<sup>(m)</sup> over emotioneel gedrag. Het blijkt dat Homans voor verschillende ruilrelaties twee soorten 'sentiments' onderscheidt: a. sympathie- of vriendschapsgevoelens, en b. achtungs- of statusgevoelens. De eerste soort 'sentiment' komt voor in gelijkwaardige relaties, die met een gelijkwaardig beloningspotentiëel, de tweede soort in relaties met een machtskarakter. Het probleem is dat hier duidelijk twee verschillende dingen worden bedoeld, en dat het op grond van deze waarderingen vertoonde gedrag verschilt per relatie-soort, maar dat de afleiding telkens uit dezelfde propositie<sup>(m)</sup> voor emotioneel gedrag wordt gemaakt. We kunnen dit verklaren door terug te grijpen op het bewuste of aangeleerde karakter van emotioneel gedrag, waarover we in II.1.5 spraken. Emotioneel gedrag is een strategie om een gewenste interactie voort te zetten door beloning van de interactiepartner. In verschillende situaties kunnen verschillende strategieën vereist zijn om dit doel te bereiken. Door ervaringen kan geleerd worden in welke situatie eerder onderdanig dan amicaal gedrag vereist is, of omgekeerd. <sup>Hoop:</sup> Dit verklaart echter niet waarom dit onderscheid is ontstaan. De algemene gedragstheorie laat hier de mogelijkheid open dat er slechts één soort emotioneel gedrag zou zijn, dat voor beide situaties functioneel zou zijn, en waarbij het verschil tussen vriendschaps- en machtsrelaties tot uitdrukking zou worden gebracht door het al dan niet in gelijke mate wederkerig zijn van dit soort gedrag. Op dit punt blijft de moeilijkheid bestaan.

De tweede moeilijkheid ontstaat doordat Homans veronderstelt dat dissonantie tussen interactiepartners steeds bestraffend werkt. Hier gebruikt hij dissonantie in de meest ruime zin van het woord: dissimilariteit of niet-overeenkomstigheid van kenmerken is disso-

nantie. Kunnen we dit plaatsen binnen zijn eigen gedragstheorie, ~~Waarom?~~ die van Kaufmann? Allereerst

kunnen we de veronderstelling laten zoals hij is en aan cognitieve dissonantie een rol toekennen als primaire, negatieve versterker, zoals we ook honger en dorst kunnen beschouwen.

- Voor: *De mogelijkheid wordt gekomen in de explicatie van Homans' theorie in Malmroski (1970)*

Dit alternatief is niet zo aantrekkelijk omdat het extra elementen aan de theorie toevoegt, die wellicht simpeler als afleiding daarvan gezien kan worden. Deze tweede mogelijkheid, ~~de~~ verklaring van dissonantie als negatieve versterker, heeft het voordeel dat de werking ervan geconditioneerd kan worden. Maar hoe kunnen we ~~cognitieve dissonantie~~ <sup>dit</sup> afleiden uit de waardeverwachtingstheorie? We kunnen in deze Kaufmann volgen door dissonantie te definiëren als een afwijking van verwachtingen. De waardering hiervoor is afhankelijk van twee soorten waardering: extrinsieke, waardering die wordt gegeven op grond van verwachte gevolgen van gebeurtenissen, en overeenkomstig met de waardering daarvoor, en intrinsieke, die verloopt via een individuele waarderingscurve, waarvan de exacte vorm bepaald wordt door de spreiding van ervaringen die het individu heeft. Redeneren we onder de veronderstelling dat dissonantie geen extrinsieke gevolgen heeft, dan voorspellen we dat een geringe dissonantie positief wordt ervaren, en een grotere negatief. Behalve de voorspelling dat kleine dissonanties niet negatief gewaardeerd worden, en dat in dit geval geen similariteit kan worden afgeleid, kunnen we daarnaast nog de voorspelling doen dat de mogelijke grootte van dissonantie die nog net positief ervaren wordt, groter is naarmate het individu meer gespreide ervaringen heeft.

Een dergelijke gelijkstelling van dissimilariteit/dissonantie met Kaufmann's intrinsieke waarderingseffect heeft echter wel een consequentie waarop in hoofdstuk 4 al is gezinspeeld. Voor de verklaring hebben we als tussenliggende variabele 'de mate van onverwachtheid' gebruikt. We zouden Homans voorspellingen voor het dissonantie-effect kunnen verbeteren door hiermee te conditioneren.

Het derde punt waar Homans met een ad-hoc-propositie komt, is bij de theorie van normatieve regulering van gedrag. Dat mensen ertoe neigen om normen te formuleren en te handhaven, verklaart Homans eenvoudig uit een modeltheorie. Als dergelijk gedrag bij anderen effectief blijkt te zijn, kun je volgens de waardeverwachtingstheorie afleiden dat dit soort gedrag wordt overgenomen. Akkoord, al verklaart dit niet het ontstaan van normen als zodanig. Maar wat

is de reden dat normen overeenstemmen met de natuurlijke situatie, of althans met de situatie die veel voorkomt? Waarom zouden mensen niet een voorkeur uitspreken voor normen die een wereld voorstaan, waarin zij beter af zijn? Homans ontkent het bestaan van dat soort normen niet, hij rekent ze tot de bewust uitgevonden normen, en stelt in een iets ander verband (p.253 over referentiegroepen) dat normen over de verdeling van beloningen eerst dan zullen afwijken van de bestaande toestand, als 'society is badly shaken up'. We kunnen deze toestand karakteriseren als een situatie van onzekerheid, waarin verwachtingen niet meer opgaan. Normen zijn dus niets anders dan gesanctioneerde verwachtingen, niet alleen in de betekenis van eisen die aan anderen worden gesteld, maar ook in de zin van voorspellingen over wat anderen zullen doen. Dat dergelijke voorspellingen bekrachtigd worden door sanctionering kunnen we weer afleiden uit de theorie van waarderingen, waaruit we dan ook de voorwaarden kunnen halen, waaronder dit normatief gedrag niet plaatsvindt. Op de eerste plaats heeft het in de verwachting voorspelde resultaat een extrinsieke waardeverwachting, op grond van de waardering voor de waarschijnlijk geachte gevolgen. Hebben deze een hoge waardeverwachting, dan zal de norm gehandhaafd blijven, bij een lage waardeverwachting wordt zij gewijzigd. Op de tweede plaats zal het in de verwachting voorspelde gedrag een intrinsieke waardering hebben op grond van zijn onverwachtheid. Voorspeld gedrag is per definitie verwacht, niet uitkomen van de voorspelling levert eerst positieve waardering, en met het toenemen van de onverwachtheid een negatieve waardering. Dergelijke grotere afwijkingen worden dus door degene die de voorspelling hanteert negatief versterkt. Zo bezien zijn natuurlijke normen dus niets anders dan voorspellingen over gedrag van anderen. Ingeval deze niet meer uitkomen, in een toestand van onzekerheid worden deze voorspellingen, overeenkomstig de leerpropositie gewijzigd, en weer aangepast aan de veranderende realiteit. De consequentie van deze visie is dat elke afwijking van de norm *intrinsieke waardeverwachting tot gevolg heeft.*

Voor we tot toetsing van Homans interactietheorie overgaan, kunnen we deze nog eens confronteren met de gedragstheorie van Kaufmann. Zoals in 2.7. is geconstateerd is er niet veel verschil tussen die theorie en de gedragstheorie van Homans. Het eerste verschil, dat betrekking heeft op de intrinsieke waardering,

leidt tot andere voorspellingen voor het opvolgen van groepsnormen, en het ontstaan van similariteit in interacties, etcetera.

en wel  
~~Maar~~ in alle situaties waarvan Heerborn is gezegd dat er sprake is  
 van een dissonantie-effect. <sup>De alternatieve voorstelling is steeds dat het dissonantie-effect niet monotoon verloopt, maar volgens de Kaufmann-curve.</sup> Het is echter nog  
 maar de vraag of het gepostuleerde onderscheid toetsbaar zal blijken  
 te zijn.

Het tweede punt van onderscheid tussen de gedragstheorieën van Kaufmann en Homans is dat de eerste in tegenstelling tot de laatste bij het leren van verwachtingen wijst op de noodzakelijke voorwaarde van leermotivatie. Omdat we in onze aan Homans ontleende proposities nooit een voorspelling doen over het ontstaan of bestaan van verwachtingen bij individuen, lijkt dit punt van verschil van weinig belang voor verdere analyse. We kunnen echter argumenteren dat in de ontleende proposities cognitieve tussenstappen zijn weggelaten. Een enkele maal is daar op gewezen, zoals bij de afleiding van propositie (2). In elke interactie wordt voorondersteld dat er bij de partners kennis bestaat over elkaars ruilpotentiëel, over elkaars verwachtingen/normen. Het ontstaan van deze verwachtingen is afhankelijk van de leermotivatie, oftewel de waardeverwachting die een bepaald leergedrag heeft. In interactiesituatie kunnen we veronderstellen dat een gedeelte van deze leermotivatie op zijn minst gedeeltelijk bestaat uit het beloningspotentiëel dat interactiepartners voor het individu hebben. Voor het bestaan van correcte verwachtingen in interactiesituaties geldt:

- (21) Naarmate in een interactiesituatie de anderen voor het individu een groter beloningspotentiëel vormen, des te beter zal het individu correcte verwachtingen opbouwen omtrent het gedrag van de anderen.

We kunnen dit weer een ~~belonings~~ effect noemen.

#### 4. Conclusie

Onze analyse tot nu toe heeft geleid tot een vrij groot aantal voorspellingen omtrent verschijnselen in interactiesituaties. Hierbij zijn een klein aantal concurrerende voorspellingen, die volgen uit concurrerende gedragsproposities.

De volgende stap is de afgeleide proposities te gaan toetsen. In het volgende hoofdstuk wordt empirisch materiaal aangedragen ter toetsing van Homans interactietheorie.

## DEEL 6: TOETSING VAN DE THEORIE VAN MENSELIJKE INTERACTIE

In dit deel voeren we de toetsing van de theorie van menselijke interactie uit met behulp van een gedeelte van het onderzoeksmateriaal van het project 'Beroepsarbeid vrouwelijke academici' (Tazelaar, Van Doorne-Huiskes). In het volgende deel trekken we uit de resultaten hiervan conclusies voor de verschillende probleemstellingen *van deze scriptie*.

In dit deel is de werkwijze als volgt. Een inleiding in de aard van het EVA-materiaal wordt gevolgd <sup>door</sup> een herhaling van die proposities uit Homans theorie van menselijke interactie, die uiteindelijk direct in de toetsing betrokken worden. De empirische variabelen ~~w~~ uit het EVA-materiaal moeten daartoe op hun correspondentie met de theoretische variabelen worden onderzocht, zodat voorspellingen kunnen worden afgeleid, die in tabellen getoetst worden. Het is moeilijk om een bevredigend criterium te vinden voor de volgorde van de toetsingen. Er is uiteindelijk gekozen voor een groepering per afhankelijke variabele in de theoretische proposities, en wel in de volgorde, zoals het variabelemschema van de gedragstheorie van Kaufman (pag. .. van deze scriptie) dat aangeeft:

1. Weergave normen van interactiepartners, zijnde een cognitie.
2. Kwaliteit (en frequentie) van het contact in de interactie, zijnde een waardering.
3. <sup>Eigen normen in relatie met</sup> ~~Waardering~~ normen met de interactiepartners, zijnde een waardering.
4. Gedrag in relatie met de normen van interactiepartners.
5. Gedrag in relatie met gedrag en andere kenmerken van de interactiepartners.

# 1. Interactiesituaties van gehuwde vrouwelijke academici

Het gebruikte onderzoeksmateriaal is afkomstig uit het onderzoeksproject 'Beroepsarbeid Vrouwelijke Academici',<sup>(BVA)</sup> dat voornamelijk betrekking had op gehuwde vrouwelijke academici. Voor een complete beschrijving van de gegevens, alsmede van de onderzoeksopzet zij verwezen naar Tazelaar en Van Doorne-Huiskes. Hier hoeft verder slechts te worden opgemerkt, dat in het BVA-onderzoek het werkgedrag van de onderzochte vrouwen centraal stond. Hierin werd in dit onderzoek ook materiaal ingezameld over haar interactiepartners, namelijk ~~man~~ echtgenoot, enige vriendinnen, en de zussen en schoonzussen, zowel van ~~man~~ eigen als van ~~man~~ mans kant. De uitgebreidheid van het materiaal stelt ons in staat niet alleen het werkgedrag van de onderzochte vrouw, maar ook andere aspecten van haar relatie met deze interactiepartners te onderzoeken.

## 1.1. In deze scriptie gebruikte kenmerken van vrouw en interactiepartners

Van het werkgedrag van de respondente, de afhankelijke variabele uit het BVA-onderzoek, is hier als enige aspect het al dan niet werken, afgekort WERK gebruikt. Dezelfde variabele is gemeten bij haar vrouwelijke interactiepartners, variabelen die voor vriendinnen, eigen familie, en familie van de man respectievelijk VRWERK, FAMWERK en FMWERK worden genoemd. Hetzelfde afkortingssysteem volgen we voor het al dan niet kinderen hebben van de vrouw en haar vrouwelijke interactiepartners: KIND, VRKIND, FAMKIND, FMKIND. Voor de vrouwelijke interactiepartners is verder het gegeven gebruikt of ze al dan niet gehuwd zijn: VRHUW, FAMHUW en FMHUW, waarbij de ongehuwd-categorie zowel 'nog ongehuwd' als 'weer ongehuwd' omvat. De vrouwen zelf zijn natuurlijk allemaal gehuwd. De vrouwelijke interactiepartners zijn ook onderscheiden naar het al dan niet hebben van een academische opleiding, VROPL, FAMOPL en FMOPL, terwijl alle vrouwen ~~man~~ een academische oplei-

ding hebben genoten.

Het contact tussen de vrouw en haar vrouwelijke interactiepartners wordt op de eerste plaats gekarakteriseerd door de frequentie ervan, die telkens gedichotomiseerd is op al dan niet vaker contact dan eens per veertien dagen, VRCON2, FAMCON2, FMCON2. De kwaliteit van het contact is niet gemeten voor de vriendinnen, maar wel voor de vrouwelijke familieleden: FAMCON1 en FMCON1.

Van de vrouwelijke familieleden is vervolgens vastgelegd in welke familierelaties ze tot de vrouw staan. Dit is aangeduid met ZUS/SCHOONZUS, waarbij dit bij de familie van de man natuurlijk op de relatie met de man slaat. Van de vrouwelijke familieleden <sup>en de vrouw zelf</sup> is verder gebruikt welke RANGORDE ze in het ouderlijk gezin hebben.

NOOT: Deze variabele heeft <sup>van de vrouwelijke familieleden</sup> in deze scriptie slechts de waarden 1, 2, of 3. Dit hangt samen met de beslissing om slechts die familierelaties mee te nemen in deze analyse die de vrouw heeft met de vrouwelijke familieleden die behoren bij één van de drie oudste broers, of zelf bij de oudste drie zussen horen. Gezien het feit dat de meeste gezinnen niet meer dan drie kinderen hebben, leverde deze ingreep een aanzienlijke besparing van werk op tegen een betrekkelijk gering verlies aan informatie.

Van de vrouwelijke interactiepartners zijn gegevens verzameld door er de vrouw over te vragen. De echtgenoot van de vrouw is daarentegen zelf ondervraagd, hetgeen een volstrekt ander soort gegevens oplevert. Zo was het mogelijk om hem attitudeitems voor te leggen, en wel dezelfde als de vrouw werden voorgelegd. Op basis van de items van de vrouw werden twee houdingen tegenover beroepsarbeid van vrouwelijke, gehuwde academici geconstrueerd, die hier HOUDING1 en HOUDING2 zijn genoemd. Deze zijn ~~voor~~ zowel voor de man als voor de vrouw gemeten.

NOOT: De HOUDING1 en HOUDING2 corresponderen met de in het BVA-onderzoek gebruikte variabelen SCW en SCO. Er was een inhoudelijk verschil tussen deze variabelen. De eerste heeft betrekking op de prioriteiten van beroepsarbeid zonder meer, de tweede vergelijkt de prioriteiten van beroepsarbeid en het opvoeden van kinderen. Beide houdingen zijn redelijk voorspellend voor het al dan niet verrichten van beroepsarbeid, de opvoedingshouding zelfs nog iets meer dan de werkhouding. Het inhoudelijke verschil tussen de twee houdingen is niet relevant voor de problemen die hier ter sprake komen. Overigens kan men op grond van de inhoud van de items (zie Tazelaar of Van Doorne-Huiskes) gemakkelijk beargumenteren dat het inhoudelijk verschil tussen de twee houdingen niet zo groot is.

Behalve de houdingen zelf is ook gemeten de perceptie van de houding van de man door de vrouw. De verschillscores tussen de houding van de man en vrouw heten FELT. DISSONANTIE (1 en 2). De verschillscore tussen de houding van de vrouw en de gepercipiëerde houding van de man heet de GEPER. DISSONANTIE (1 en 2).

Tenslotte hebben we nog de verschillscore tussen de de houdingen van de man en de perceptie ervan door de vrouw, die een al dan niet adequate weergave is daarvan. We hebben hier dus de variabelen WEERGAVE (1 en 2).

Voor de variabelenreeks FEIT. DISSONANTIE, GEPER. DISSONANTIE en WEERGAVE geldt dat ze eerst zijn getrichotomiseerd, waarbij in eerste instantie op de inhoud van de score is gelet. De twee dissonante, respectievelijk inadequate groepen zijn daarna samengevoegd tot één groep, zodat een dichotomie ontstond. Om niet al te scheve verdelingen te laten ontstaan, is ook rekening gehouden met de frequentie van de categorieën, voorzover de inhoud van de score dit toestond.

De kwaliteit van de relatie is gemeten door de score van de vrouw hierover te nemen, HUW. <sup>voor:</sup> Overigens moet deze huwelijksevaluatieschaal met het nodige wantrouwen bekeken worden. Het is gebleken (Tazelaar; Van Doorne-Huiskes) dat bijna alle respondenten extreem positief op deze items scoren. Te oordelen naar de scores vormen de in het BVA-onderzoek onderzochte echtparen een buitengewoon gelukkige groep gehuwden. Natuurlijk zit dit in social-desirability effecten, waardoor niemand dergelijke items enigszins reëel invult. De toch geconstrueerde schaal berust dus slechts op uiterst geringe verschillen tussen 'heel erg positief' en 'erg positief'. We moeten rekening houden met de mogelijkheid dat dergelijke scoreverschillen eerder het product zijn van het vermogen tot nuancering van de respondenten dan hun huwelijksgeluk. We moeten de resultaten met deze variabele wat extra voorzichtig bekijken.

De huwelijksduur is in deze analyse niet direct gebruikt, maar als indicator ervan is de leeftijd van de vrouw, GEBJAAR, onderverdeeld in ouder en jonger dan 45 jaar, gebruikt. Gezien het feit dat vrouwen nu eenmaal minder dan mannen op latere leeftijd trouwen, moet dit een redelijke indicator zijn.

Verder zijn er twee statuskenmerken van de echtgenoot gebruikt, namelijk zijn opleiding OPL, weer onderverdeeld in al dan niet wetenschappelijk onderwijs genoten hebbende. Vervolgens STATUS, zijn beroepsprestige (zie Tazelaar), die gedichotomiseerd is op gelijke categorieën.

## 1.2. Afgeleide hypothesen uit de theorie van menselijke interacties

Voor de goede orde herhaal ik hier nog eens de in het vorige hoofdstuk afgeleide hypothesen over menselijke interacties, waaruit voorspellingen voor het BVA-materiaal zullen worden afgeleid en getoetst. Ze zijn nu geordend naar de te voorspellen afhankelijke variabele, en hebben een naam gekregen naar het mechanisme, dat

erin wordt verondersteld te werken volgens de proposities van deel 5. De eerste afhankelijke variabele is de al dan niet adequate weergave van de normen van de interactiepartners. In de terminologie van Kaufmann kunnen we dit een cognitie noemen, en hebben we hiervoor de volgende verklarende hypothesen ter beschikking:

NOOT: De hypothesen die uiteindelijk in de toetsing worden meegenomen, worden hier opnieuw alfabetisch genummerd. Het cijfer naast de gebruikte hoofdletter slaat op de nummering in deel 5.

- A. (21) Kwaliteitshypothese: Naarmate het contact in de interactierelatie van betere kwaliteit is, des te adequater geven de partners elkaars mening weer.
- B. (14) Dissonantiehypothese: Naarmate de mening van iemand minder met die van een interactiepartner overeenkomt, des te slechter kent hij die mening, en des te meer interpreteert hij deze in de richting van de eigen mening.
- C. (15) Signaalhypothese: Naarmate een interactiepartner zijn opvattingen beter naar voren brengt, des te beter geeft iemand deze mening weer.

De tweede afhankelijke variabele, kwaliteit van contact, kunnen we voorspellen met de volgende hypothesen:

- D. (8, 19) Dissonantiehypothese: Naarmate interactiepartners een grotere ongelijkheid van kenmerken hebben, of er een grotere ongelijkheid is tussen de normen van de één en het gedrag van de ander, des te minder vriendschappelijke gevoelens hebben ze voor elkaar.
- E. (10) Statushypothese: Naarmate interactiepartners een verder uiteenliggende status hebben, des te minder vriendschappelijke gevoelens hebben ze voor elkaar.

De derde afhankelijke variabele is de overeenkomst van normen tussen interactiepartners, in casu de man en de vrouw. We willen weten of hun beide meningen samenhangen, en zo ja, onder welke omstandigheden en hoe dit verklaard kan worden. We hebben hiervoor de volgende hypothesen:

- F. (7) Dissonantiehypothese: Ongelijkheid van normen in interactiesituaties wordt vermeden.
- G. (12) Statushypothese: Naarmate de interactiepartners een dichter bij elkaar liggende status hebben, des te meer similariteit van normen zullen ze hebben.
- H. (6) Kwaliteitshypothese: Naarmate het contact in de interactierelatie beter is, des te groter is de similariteit van opvattingen.

Bij de statushypothese G is gekozen voor een interpretatie volgens propositie 12, omdat het mij lijkt dat overeenkomst van normen eerder een zaak van vrijwillig gekozen imitatie is, dan van via sanctionering afgedwongen gedrag. In dat geval is er dus een statuuseffect

voor de groep die niet de laagste status heeft, maar die dichterbij onder degenen met de hoogste status (de man) zitten.

De vierde afhankelijke variabele is het conformeren van het gedrag van één van de interactiepartners aan de normen van de interactiepartners. Een eventuele samenhang hiertussen kan mijns inziens niet gezien worden als imitatiegedrag, maar moet eerder gezien worden als van bovenaf normatief gereguleerd. We krijgen dus de volgende hypothesen:

I (1) Kwaliteitshypothese: Naarmate het contact in een interactierelatie beter is, des te meer conformeert het gedrag van een partner naar de normen van de ander.

J (1) Dissonantiehypothese: Naarmate in een interactiesituatie een partner sterker ~~aan~~ <sup>rukt</sup> een norm aan een ander, des te eerder zal hij zich conformeren.

K (1) Statushypothese: Naarmate in een interactierelatie een groter statusverschil is, des te waarschijnlijker zal de lagere zich conformeren aan de normen van de ander.

De vijfde en laatste afhankelijke variabele is ~~naar~~ de overeenkomst in werkgedrag tussen interactiepartners. Dit kan weer gezien worden als imitatiegedrag en levert dus wat betreft de statuuseffecten een interpretatie op in de zin van propositie 12. We krijgen dus

NOOT: Nogmaals maak ik de lezer erop attent (voor een uitvoeriger argument zie de noot op p. ..) dat het verschil tussen imitatiegedrag en afgedwongen gedrag als onderscheid voor statuuseffecten op conformerend gedrag pas na alle toetsingen door mij in de theorie is ingevoerd, toen ik bemerkte dat ik met verschillende, strijdige afleidingen rondliep uit een simpeler status-theorie.

de volgende hypothesen:

- L. (6) Kwaliteitshypothese: Naarmate het contact in een interactiere-  
latie beter is, des te meer conformeert  
het gedrag van de interactiepartners met  
elkaar.
- M. (5) Dissonantiehypothese: Naarmate interactiepartners minder dis-  
sonantie van kenmerken hebben, des te  
meer conformeert hun gedrag.
- N. (4) Statushypothese: Naarmate in een interactierelatie het sta-  
tusverschil kleiner is, des te meer con-  
formeert het gedrag van de interactiepart-  
ners.

Deze korte opsomming leert dat we -behalve het stimuluseffect  
voor het weergeven van de opvattingen van interactiepartners-,  
we de beschikking hebben over drie effecten of mechanismen: het  
dissonantie-effect, het statuseffect, en het kwaliteitseffect. Het  
dissonantie-effect zal ook wel het similariteitseffect genoemd  
worden. Waar we afleidingen hebben met redelijk continue meting  
voor de similariteit kunnen we het effect van dissonantie nog  
specificeren met een alternatieve hypothese, het door Kaufmann  
veronderstelde effect van intrinsieke waardering:

- O. Kaufmannhypothese: Naarmate de dissonantie van opvattingen,  
kenmerken, of tussen opvattingen van de  
één en gedrag van de ander groter wordt,  
dan neemt het dissonantie-effect eerst  
af en neemt na een zeker punt weer toe.

### 1.3. Toepassing van de theorie van interacties op vrouwelijke academici

In de theorie van menselijke interacties zijn in principe twee  
soorten relaties onderscheiden:

1. Vriendschapsrelaties, waarin de partners een gelijkwaardig be-  
loningspotentiëel voor elkaar vormen.
2. Status- of machtsrelaties, waarbij de partners een ongelijk-  
waardig beloningspotentiëel vormen.

Tot welke soort behoren de hier te analyseren relaties, die van  
academische, gehuwde vrouwen met respectievelijk hun echtgenoot,  
vriendinnen en vrouwelijke familieleden. Bij alle relaties en  
zeker die met de vrouwelijke interactiepartners zullen de aspect-  
ten van vriendschapsrelaties op de voorgrond staan. Maar dat be-  
tekent niet dat de machts- en statusaspecten helemaal afwezig  
zullen zijn. Voor vrouwelijke interactiepartners kunnen we hier-  
voor een operationalisatie vinden in het verschil in opleiding  
tussen de interactie-partners en de vrouw. Voor het huwelijk  
ligt het wat meer voor de hand om statusaspecten te vermoeden.  
We hebben hierbij de beschikking over twee indicatoren, namelijk

(overeenkomst)

het al dan niet academisch opgeleid zijn van de man, en zijn beroepsprestige. Ik ga hierbij uit van de veronderstelling dat in huwelijken de man altijd de superieure positie bezet. De twee indicatoren geven aan hoe ver hij boven de vrouw uitsteekt. Mannen die geen academische opleiding hebben genoten, zijn dus niet echt lager dan hun vrouwen. Het is meer een soort minpuntje ten opzichte van mannen die wel academisch zijn opgeleid.

Een tweede indicator voor statusonderscheid tussen de vrouw en haar vrouwelijke familieleden is de rangorde die zij bekleeden in het ouderlijk gezin, met name ten opzichte van haar zussen. Hoe hoger de rang van, respondente of zus in het ouderlijk gezin, hoe meer status.

Behalve statuseffecten, verwachten we ook effecten van dissonantie of dissimilariteit tussen interactiepartners. Ten opzichte van de vrouwelijke interactiepartners kunnen we daarbij gebruik maken van de volgende kenmerken van de interactierelatie:

1. Overeenkomst in al dan niet gehuwd zijn.
2. Overeenkomst in het al dan niet (nog) hebben van thuiswonende kinderen.
3. Overeenkomst in het al dan niet werken.

Voor de relatie tussen de vrouw en de vrouwelijke interactiepartners hebben we alleen maar de beschikking over overeenkomst in kenmerken, voor de relatie tussen man en vrouw hebben we daarnaast de beschikking over attitudes van man en vrouw. Dissonantie-effecten kunnen we dus hier verwachten van:

4. Feitelijke overeenkomst in houdingen (1 en 2).
5. Gepercipieerde overeenkomst in houdingen (1 en 2).

Het ligt voor de hand om te veronderstellen dat de voorspellingen beter zullen opgaan voor de gepercipieerde, dus door de vrouw erkende dissonantie, dan voor de feitelijke dissonantie, die door de vrouw -om wat voor reden dan ook- niet opgemerkt hoeft te worden.

Tenslotte kunnen we dissonantie-effecten definiëren tussen normen en feitelijk gedrag:

6. Feitelijke houdingen (1 en 2) van de man en al dan niet werken van de vrouw.

Voor de laatste drie dissonanties geldt dat ze redelijk continu gemeten zijn en dat het dus mogelijk is voor de voorspellingen hiermee het Kaufmann-effect te onderzoeken.

De kwaliteit van contact is weer voor alle door ons onderzochte interactierelaties operationaliseerbaar. Voor de echtgenoot geldt dat direct gevraagd is naar de evaluatie van het huwelijk

door de vrouw. ~~Waarom~~ Hetzelfde geldt voor het contact met de vrouwelijke familieleden. Wat betreft deze laatste relatie hebben we bovendien de beschikking over de frequentie van het contact. Het lijkt me dat deze variabele een minder goede operationalisatie is van kwaliteit van contact, ~~op de plaats~~ ~~omdat het een minder direct operationalisatie is. Op de plaats~~ omdat ik verwacht dat de frequentie van contact meer beïnvloed zal worden door andere variabelen dan kwaliteit van contact. Met name denk ik hierbij aan twee belangrijke invloeden. Die van fysieke afstand tot de familieleden. En het effect van nog thuiswonende vrouwelijke familieleden, die automatisch bezocht worden als de ouders bezocht worden. Vanwege deze beide vertekeningen verwacht ik dat de voorspellingen voor kwaliteit van contact er beter door zullen komen dan voor frequentie van contact. Voor het contact met de vriendinnen hebben we niet de beschikking over de kwaliteitsvariabele, maar alleen de frequentie van contact. Gelukkig mogen we verwachten dat de twee storende variabelen die hier genoemd zijn voor frequentie van contact met vrouwelijke familieleden voor vriendinnen geen of weinig invloed hebben.

Tenslotte moeten we nog correlaten vinden voor de theoretische variabelen van de stimulushypothese voor de verklaring van correcte weergave van normen van interactiepartners. De enige operationalisaties voor de afhankelijke variabele zijn de weergave van de houdingen (1 en 2) van de man door de vrouw. Voor het 'beter naar voren brengen van de norm' door de man hebben we de duur van het huwelijk, waarvoor in deze scriptie de daarmee sterk gerelateerde leeftijd van de vrouw is genomen.

Volgt een schema met een overzicht van de theoretische variabelen uit de theorie van interacties en de operationele variabelen die we voor toetsing van deze theorie gebruiken, en wel onderscheiden naar de soort interactiepartner.

### 1. Status

Man: OPLEIDING, PRESTIGE,

Zussen: RANGORDE, OPLEIDING.

Andere vrouwelijke interactiepartners: OPLEIDING.

### 2. Similariteit van kenmerken

Man: -

Vrouwelijke interactiepartners: HUW, KIND, WERK

### 3. Similariteit tussen norm en gedrag

Man: HOUDING (1 en 2) met WERK

Vrouwelijke interactiepartners: -

#### 4. Similariteit van normen

Man: FEIT. DISSONANTIE (1 en 2), GEPER. DISSONANTIE (1 en 2).

Vrouwelijke interactiepartners: - .

#### 5. Weergave van normen van de interactiepartners

Man: WEEERGAVE (1 en 2)

Vrouwelijke interactiepartners: - .

#### 6. Kwaliteit van de interactierelatie

Man: HUW.

Vrouwelijke familieleden: KWALITEIT, FREQUENTIE.

Vriendinnen: FREQUENTIE.

#### 7. Kwaliteit stimulus

Man: GEBJAAR (vrouw = huwelijksduur).

Vrouwelijke interactiepartners: - .

### 2. Enige problemen bij het toetsen van de interactietheorie

De toetsing van de theorie van interacties wordt als volgt uitgevoerd. We werken per afhankelijke variabele. Eerst worden de relevante theoretische veronderstellingen aangehaald, en deze worden in voorspellingen omgezet. Bij elke voorspelling hoort een tabel en corresponderende associatiematen. Bij de toetsing doen zich de volgende problemen voor:

1. Sommige voorspelling zijn theoretisch op verschillende manieren af te leiden. Welke verklaring van het resultaat moeten we nu aannemen?
2. In plaats van respondenten als eenheden te nemen, heb ik interactierelaties als eenheid genomen. Hoe moeten we op deze samengestelde tabellen <sup>inductief</sup> statistische technieken toepassen?
3. In welke associatiemaat of -maten moeten we de tabellen beschrijven?
4. Veel van de voorspellingen die we doen hebben betrekking op statistische interactie-effecten. Dat wil zeggen: er wordt voorspeld dat een effect groter is onder een bepaalde conditie. Hoe moeten we deze tabellen evalueren?

#### 2.1. Problemen van causale volgorde

Telkens wanneer we similariteit en conformisme tussen interactiepartners voorspellen, is het mogelijk deze samenhang op ten minste drie manieren causaal te interpreteren:

1. De vrouw conformeert zich aan de meningen en het gedrag van haar interactiepartners.
2. De beïnvloeding loopt andersom, de interactiepartners passen zich aan aan de vrouw.



maar dat is bij onze opzet minder het geval als wanneer we ook drie keer zoveel respondentes hadden genomen. Er is voor dit probleem bij mijn weten geen pasklare oplossing voorhanden. Ik heb daarom mijn toevlucht genomen tot een door A. Verbeek aangereikte vuistregel, dat in dit geval de betrouwbaarheid van het resultaat stijgt, alsof we de helft meer echte, onafhankelijk getrokken eenheden zouden hebben. In de tabellen is steeds het werkelijke aantal relaties vermeld. De toetsen eronder berusten steeds op de helft van het aantal eenheden, hetgeen globaal met bovenstaande vuistregel overeenstemt.

### 2.3. Epsilon $\epsilon$ als associatiemaat

Omwille van de eenvoud zijn alle variabelen zoveel mogelijk gedichotomiseerd. Behalve waar juist continue meting van variabelen voor de toetsing van het Kaufmann-effect <sup>(p)</sup> interessant was.

Uitgangspunt voor analyse vormen steeds 2x2-tabellen, of wat hetzelfde is, variantieanalytische tabellen, waarbij de afhankelijke variabele wordt aangegeven door een percentage. In deze ~~vorm~~ vorm zijn de tabellen ~~in de bijlage~~ gereproduceerd. We spreken nu van verband of associatie in een tabel als de binnengegevens van de tabel op de een of andere manier

Deze afwijking wordt uitgedrukt in een associatiemaat, en hiervoor staan ons vele alternatieven ter beschikking. Voor tabellen als de onze zijn de meest bekende Yule's Q, en de Epsilon  $\epsilon$ , oftewel eenvoudigweg het verschil in percentage op de afhankelijke variabele, tussen de categorieën van de onafhankelijke variabelen. Maar ook andere keuzes zijn niet ongebruikelijk

Zowel

Yule's Q als Epsilon  $\epsilon$  hebben het nadeel dat ze in gevallen waarin de verdeling van ~~een variabele~~ <sup>variabele</sup> erg scheef is (en er dus één heel kleine categorie is), de numerieke waarden van de maten erg variëren bij slechts kleine variaties in de tabel. ~~Yule's Q heeft daarbij nog het nadeel dat ze zeer gevoelig is voor een klein~~ <sup>Yule's Q</sup> ~~geen of slechts enkele eenheden zich bevinden.~~ <sup>Wat</sup> heeft bovendien het nadeel dat ze wat numerieke waarden betreft niet interpreteerbaar is, terwijl percentageverschillen ieder toch wel wat zeggen.

Bij de oorspronkelijke constructie van de tabellen heb ik zoveel mogelijk beide maten berekend, hier heb ik nog slechts de Epsilon  $\epsilon$

weergegeven. Slechts in enkele gevallen was het zó dat de interpretatie van de interactie (wat betreft de richting, dus in welke tabel het verband sterker is) anders voor de twee maten. *dit had verder geen consequenties voor de conclusies.*

De gebruikte significantietoetsen voor enkelvoudige verbanden sluiten direct aan op het gebruik van Epsilon  $\epsilon$ . Het is de bekende z-toets voor percentageverschillen (zie bijvoorbeeld Van den Ende/Verhoeve H5).

Zie onder p. 85

*statistische*

#### 2.4. Het evalueren van interactie-effecten

Het ~~statistische~~ <sup>van</sup> probleem ~~van~~ de toetsing van voorspellingen van interactie, is veel neteliger. Hiervoor moeten we eerst specificeren wat we bedoelen met de uitdrukking 'een verband is sterker dan een ander'.

Het verwelende voor situaties waarin associatiematen qua grootte vergeleken worden, en dat is het geval bij de toetsing van interactiehypothesen, is dat een ordening van tabellen naar 'mate van associatie' niet telkens, bij verschillende associatiematen, dezelfde rangordening oplevert. Met name in gevallen waarin de marginale gegevens erg scheef verdeeld zijn, wil er nog wel eens verschil tussen de verschillende rangordeningen optreden.

We spreken ~~af~~ af dat er sprake is van een sterker verband in de ene conditie in vergelijking met een andere conditie, als de numerieke waarde van Epsilon  $\epsilon$  groter is in die ene conditie. Waarbij we moeten aantekenen dat het geen uitgemaakte zaak is dat het gebruikte associatiecriterium hier het best is.

~~Van enkele maal van gebruik van Yule's Q een andere interpretatie opbrengen wat betreft de richting van het verband. Wanneer dat het geval is, staat dit bij het toetsingsresultaat vermeld.~~

In sommige gevallen zijn we niet zo zeer geïnteresseerd in de specificatie van een verband tussen twee variabelen onder conditie van een derde, maar willen we de werking van twee onafhankelijke variabelen op de afhankelijke simultaan bekijken. In dit geval maken we gebruik van een variantie-analytische opzet, waarbij we een modelletje voor de gegevens bouwen met behulp van de methode van 'ongewogen gemiddelden'. Deze bestaat hieruit dat we het verschil in eenheden tussen de cellen veronachtzamen, maar op grond van de celpercentages hypothetische marginale effecten construeren, en hiermee de hoofd- en interactie-effecten berekenen alsof het design volkomen 'balanced' (<sup>met</sup>gelijke celvullingen) is. Deze methode wordt wel aangeraden (zie o.m. Bock, <sup>1971</sup> p. 301.) om snel vat te krijgen op scheve designs. Ze is mijns inziens goed ge-

Toevoegen aan 2.2. boven kopje 2.3.:

De tabellen over de relaties tussen respondenten en vrouwelijke interactiepartners zijn door mijzelf samengesteld uit telkens drie basistabellen. Door het optellen van drie tabellen kunnen enige rekenfouten ontstaan zijn, ik heb echter zoveel mogelijk op onmogelijke aantallen en scores gecontroleerd. Dat in vrijwel alle tabellen telkens andere totalen van eenheden naar voren komen, heeft echter andere redenen. Op de eerste plaats zijn voor analyses waarbij het werken der interactiepartners betrokken was, die relaties eruit gelaten waarbij de interactiepartner iets anders scoorde dan al dan niet werken, bijvoorbeeld 'nog studerend'. Deze groep interactiepartners is wel opgenomen in andere tabellen. Verder komen er in het oorspronkelijk materiaal nogal wat ongeldige scores voor op alle variabelen, en om onnodige reductie van analyse-eenheden te voorkomen zijn deze 'pairwise' weggelaten, en niet 'listwise'. Dit laatste punt doet zich ook voor bij tabellen waarin variabelen voorkomen die betrekking hebben op de echtgenoot. Vandaar dat we ook in deze tabellen telkens andere totalen vinden.

Theoretisch gezien valt niet te verwachten dat deze telkens iets wat verschillende groepen in de analyse verschillen in effecten zullen opleveren. De criteria waarop de missende eenheden zijn weggelaten, hebben immers niets van doen met de variabelen die in de tabellering gebruikt zijn.

schikt wanneer men wil bekijken of bepaalde effecten enigszins aanwezig zijn. De methode van ongewogen gemiddelden is vanwege statistisch-inductieve problemen moeilijker te hanteren als de celvullingen inderdaad erg van gelijkheid afwijken. Een situatie die we bij onze gegevens nogal eens aantreffen.

Maar dan komt het tweede probleem om de hoek kijken, namelijk hoe de interactie op haar statistische significantie getoetst kan worden. We moeten de vraag beantwoorden of het soms aan toevallige steekproeffouten te wijten is dat er verschil tussen twee condities is wat betreft de sterkte van het verband. Er is voor dit probleem geen pasklare oplossing voorhanden. Zowel voor Yule Q als Epsilon  $\epsilon$  is mij geen procedure bekend om een interactie~~h~~-hypothese te toetsen. De enige associatiemaat, waarvoor mij wel een goede procedure bekend is, is Pearson's productmomentcorrelatiecoëfficiënt  $r$ , maar deze is bedoeld voor continue gegevens, en leunt wat betreft de erbij benodigde statistiek hevig op veronderstellingen van normaliteit en homoscedasticiteit van verdelingen, zowel marginaal als multivariaat. Mijns inzien voldoen 2x2-tabellen hier per definitie niet aan, en ik heb elke verdere toets hier weggelaten. Oplossingen voor deze problemen bestaan wel met behulp van loglineaire modellen maar hiervan weet ik niet genoeg om het te kunnen toepassen. Ik laat het er in deze scriptie maar bij de verschillen in associatie alleen vanuit de grootte te beoordelen. En voel mij daar ontevreden over.

### 3. Uit de interactietheorie afgeleide voorspellingen en bijbehorende toetsingen

#### 3.1. Correcte weergave van normen van interactiepartners

Voor de voorspelling van het al dan niet correct weergeven van de normen van interactiepartners hebben we volgens 2.1. de beschikking over drie hypothesen: de kwaliteits-, de dissonantie- en de stimulushypothese. De afhankelijke variabelen hebben alleen betrekking op de relatie met de echtgenoot, en zijn de **WEERGAVE** (1 en 2) van zijn houdingen (1 en 2) door de vrouw.

De kwaliteitshypothese <sup>A</sup> heeft als afgeleide voorspellingen:

- voorspelling 1. Naarmate het huwelijk van betere kwaliteit is, des te beter is de weergave van de houdingen van de man door de vrouw.

We toetsen dit door:

- **NOOT:** Let op, dit is de enige voorspelling buiten de Kaufmannhypothese 0, die niet uit de algemene gedragstheorie van Homans en wel uit die van Kaufmann volgt!

Tabel 1: Het % adequate weergave van de houdingen (1 en 2) van de man onder condities van goed en slecht huwelijk

| OPVATTINGEN I                |        |
|------------------------------|--------|
| Kwaliteit huwelijk           |        |
| N= 586                       |        |
| GOED                         | SLECHT |
| N=296                        | N=290  |
| 16.9%                        | 12.8%  |
| $\epsilon = 4.8\%$ (p < .01) |        |

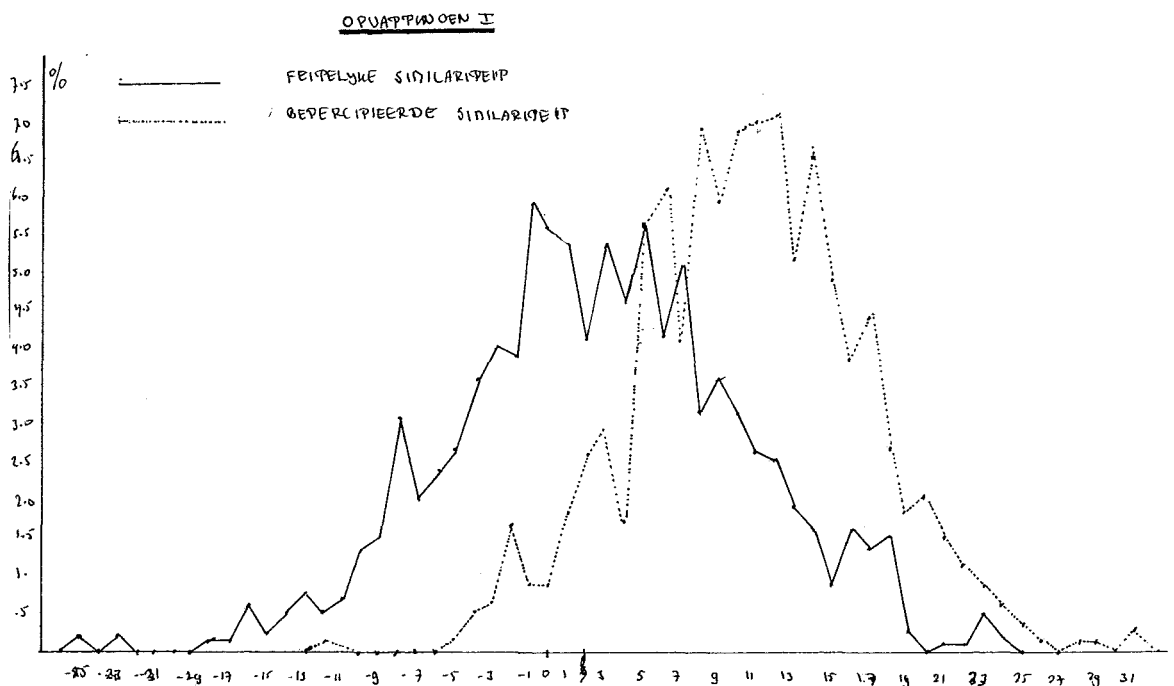
| OPVATTINGEN II          |        |
|-------------------------|--------|
| Kwaliteit huwelijk      |        |
| N= 465                  |        |
| GOED                    | SLECHT |
| N=228                   | N=237  |
| 55.3%                   | 53.6%  |
| $\epsilon = 1.7\%$ (NS) |        |

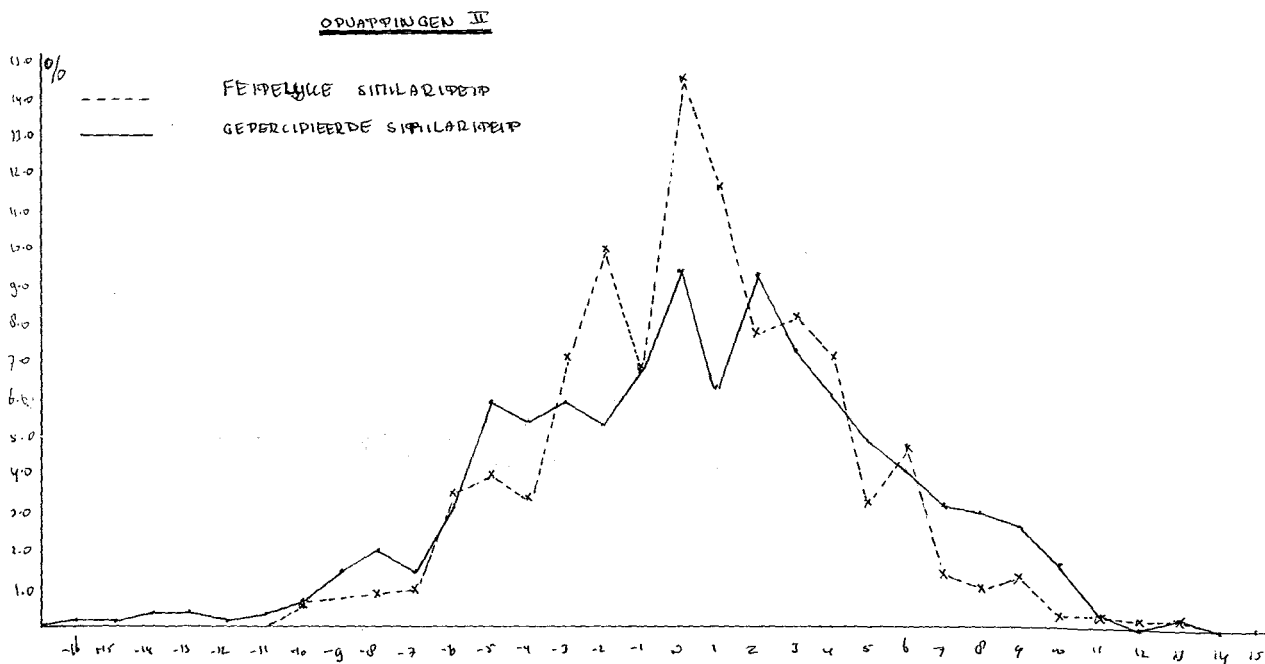
Het effect is klein, maar in beide gevallen de voorspelde kant op. Voor de houdingen 2 is het effect zelfs zo klein dat er geen sprake is van statistische significantie.

De dissonantiehypothese B heeft als afgeleide voorspellingen:

Voorspelling 2. Naarmate man en vrouw het meer eens zijn wat betreft houdingen (1 en 2), des te ~~slechter~~ geeft de vrouw de mening van de man weer, en wel in de richting van de eigen mening. We toetsen deze voorspelling aan de hand van grafiek 1, waarin verdeling van feitelijke en gepercipieerde similariteit van houdingen zijn uitgezet.

Grafiek 2: Feitelijke en door de vrouw gepercipieerde verschillen van mening tussen man en vrouw wat betreft houdingen (1 en 2)





Commentaar: Duidelijk zien we dat de gepercipieerde verschillen van mening minder spreiding hebben. De vrouwen percipiëren de mening van de man dus naar zich toe. Extrame afwijkingen komen bij de feitelijke verschillen veel vaker voor dan bij de gepercipieerde verschillen van inzicht.

Het is dus duidelijk dat de dissonantiehypothese er hier wel doorheen komt.

We kunnen deze grafieken ook bekijken als een toets van de Kaufmannhypothese 0. Dit zou hierin moeten bestaan dat de grafieken van similariteit rond het punt van identieke meningen van man en vrouw ( rond 0) enigszins een inzinking vertonen. Het is duidelijk dat een dergelijk effect, zo het al aanwezig mocht zijn, geen herkenbare rol speelt in het bepalen van de vorm van deze grafieken.

Tenslotte de <sup>signaal</sup>~~minima~~hypothese 0. De afgeleide voorspelling voor WEERGAVE (1 en 2) is:

voorspelling 3. Naarmate het huwelijk langer duurt (de vrouw ouder is), geeft zij de mening van haar man adequater weer.

We toetsen dit met:

Tabel 3: Het % adequate weergave van de houdingen (1 en 2) van de man onder condities van lange en korte huwelijken (oude en jonge vrouwen)

Tabel 3: Het % adequate weergave van de houdingen (1 en 2) van de man onder condities van lange en korte huwelijksduur (oude en jonge vrouwen)

Commentaar: Deze voorspelling komt duidelijk niet uit. Waar het effect significant is, is het de niet-voorspelde richting op.

### 3.2. Kwaliteit van het contact

Gaan we door met kwaliteit van het contact als afhankelijke variabele. We hebben hier de beschikking over twee verklarende hypothesen, de dissonantie- en de statushypothese. Behandelen we eerst de dissonantiehypothese D.

Deze heeft als afgeleide voorspellingen voor de KWALITEIT en FREQUENTIE van contact met de vrouwelijke interactiepartners.

Voorspelling 4: Als de vrouwelijke interactiepartners van de vrouw ongehuwd zijn, is het contact met die interactiepartner minder goed en minder frequent

Dit wordt getoetst in:

Tabel 40: Het % goede contacten als afhankelijke variabele van de burgerlijke staat van de vrouwelijke familieleden

OPVATP NGEN I  
LEEFYD Vroom

$N = 582$

30%      0.4D

$N = 405$        $N = 177$

15.30%      13.70%

OPRIJFTINGEN II

LEERTOEGROUW

$N = 465$

JOH 04 D

$N = 208$   $N = 157$

55.4% 51.6%

EIGEN FAMILIE

$N = 941$

DER      DNGBX

$N = 384$        $N = 157$

74.8%      74.5%

PAUS FAMILIE

$N = 1018$

GEN  $N = 865$   $68.9\%$

OVGEN  $N = 153$   $66.7\%$

Tabel 4b: Het % frequente contacten als afhankelijke variabele van burgerlijke staat van de vrouwelijke interactiepartners

| VRIENDINNEN                       | EIGEN FAMILIE                       | NAANS FAMILIE                       |
|-----------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| N=1935                            | N=961                               | N=1014                              |
| CEK      ONGEK                    | CEK      ONGEK                      | CEK      ONGEK                      |
| N=1468    N=467                   | N=784    N=177                      | N=871    N=153                      |
| 44.3%    37.7%                    | 36.6%    56.5%                      | 24.5%    44.4%                      |
| $\epsilon = 6.6\%$ ( $p < .001$ ) | $\epsilon = -19.9\%$ ( $p < .001$ ) | $\epsilon = -19.9\%$ ( $p < .001$ ) |

Conclusie 4: Voor vriendinnen gaat de voorspelling op: in de similaire conditie van gehuwd zijn meer contact. Zeer hevige weersprekingen vinden we echter bij de frequentie van contact bij de familieleden, waar de ongehuwden duidelijk meer trekken. Mogelijke verklaring: het gaat hier om nog thuiswonende zussen, waarbij het contact via bezoek aan huis loopt. Voor kwaliteit van het contact speelt de burgerlijke staat geen rol. De idee dat het met kwaliteit van contact beter uit zou komen dan met frequentie van contact, komt dus wel uit, zij het in een andere vorm als ik voorspeld had. Ook is het zo dat de frequentie van contact bij vriendinnen minder verstoord is dan bij vrouwelijke familieleden.

Voorspelling 5: Als vrouw en interactiepartnersovereenkomen in het al dan niet hebben van thuiswonende kinderen, dan hebben ze een beter en frequenter contact

Dit wordt getoetst in:

Tabel 5a: Het % goede contacten als afhankelijke variabele van de kindersituatie van beide vrouwen (variantieanalytische tabel met ongewogen gemiddelden interpretatie)

| EIGEN FAMILIE |           |                |                |                |
|---------------|-----------|----------------|----------------|----------------|
|               |           | GEEN KIND      | WEL KIND       |                |
| V             |           |                |                |                |
| R             | GEEN KIND | N=109<br>80.7% | N=137<br>75.2% | N=246<br>77.6% |
| O             | WEL KIND  | N=497<br>71.1% | N=496<br>73.8% | N=693<br>73.0% |
| U             |           |                |                |                |
| W             |           | N=306<br>74.5% | N=633<br>74.1% | N=939<br>74.2% |

| EIGEN FAMILIE |           |           |          |      |
|---------------|-----------|-----------|----------|------|
|               |           | GEEN KIND | WEL KIND |      |
| VR            |           |           |          |      |
| R             | GEEN KIND | +2.1      | -2.1     | +2.7 |
| O             | WEL KIND  | +2.1      | -2.1     | -2.7 |
| U             |           |           |          |      |
| W             |           | +2.7      | -2.7     | 0    |

| NAANS FAMILIE |           |                |                |                 |
|---------------|-----------|----------------|----------------|-----------------|
|               |           | GEEN KIND      | WEL KIND       |                 |
| V             |           |                |                |                 |
| R             | GEEN KIND | N=114<br>68.4% | N=156<br>61.5% | N=270<br>64.4%  |
| O             | WEL KIND  | N=207<br>63.2% | N=550<br>66.5% | N=757<br>65.6%  |
| U             |           |                |                |                 |
| W             |           | N=321<br>65.1% | N=706<br>65.4% | N=1027<br>65.3% |

| NAANS FAMILIE |           |           |          |      |
|---------------|-----------|-----------|----------|------|
|               |           | GEEN KIND | WEL KIND |      |
| V             |           |           |          |      |
| R             | GEEN KIND | +2.5      | -2.5     | +1.1 |
| O             | WEL KIND  | -2.5      | +2.5     | -1.1 |
| U             |           |           |          |      |
| W             |           | +2.9      | -2.9     | 0    |

Tabel 5b: Het % frequente contacten als afhankelijke variabele van de kindersituatie van beide vrouwen (variantieanalytische tabel met ongewogen gemiddelden interpretatie)

| VRIENDINNEN           |              |                |                 |                 |
|-----------------------|--------------|----------------|-----------------|-----------------|
| V<br>R<br>O<br>U<br>W |              | GEEN<br>KIND   | WEL<br>KIND     |                 |
|                       | GEEN<br>KIND | N=342<br>38.3% | N=206<br>35.8%  | N=548<br>37.7%  |
|                       | WEL<br>KIND  | N=396<br>38.3% | N=376<br>47.1%  | N=1372<br>44.6% |
|                       |              | N=738<br>38.3% | N=1182<br>45.2% | N=1840<br>45.1% |

| VRIENDINNEN           |              |              |             |      |
|-----------------------|--------------|--------------|-------------|------|
| V<br>R<br>O<br>U<br>W |              | GEEN<br>KIND | WEL<br>KIND |      |
|                       | GEEN<br>KIND | +2.8         | -2.8        | -2.8 |
|                       | WEL<br>KIND  | -2.8         | +2.8        | +2.8 |
|                       |              | -1.6         | +1.6        | 0    |

| EIGEN FAMILIE         |              |                |                |                |
|-----------------------|--------------|----------------|----------------|----------------|
| V<br>R<br>O<br>U<br>W |              | GEEN<br>KIND   | WEL<br>KIND    |                |
|                       | GEEN<br>KIND | N=109<br>56.0% | N=129<br>36.7% | N=248<br>45.2% |
|                       | WEL<br>KIND  | N=199<br>43.7% | N=494<br>33.6% | N=693<br>36.5% |
|                       |              | N=308<br>48.1% | N=633<br>34.3% | N=941<br>38.8% |

| EIGEN FAMILIE         |              |              |             |      |
|-----------------------|--------------|--------------|-------------|------|
| V<br>R<br>O<br>U<br>W |              | GEEN<br>KIND | WEL<br>KIND |      |
|                       | GEEN<br>KIND | +2.1         | -2.1        | +4.0 |
|                       | WEL<br>KIND  | -2.1         | +2.1        | -4.0 |
|                       |              | +7.3         | -7.3        | 0    |

| MANS FAMILIE          |              |                |                |                 |
|-----------------------|--------------|----------------|----------------|-----------------|
| V<br>R<br>O<br>U<br>W |              | GEEN<br>KIND   | WEL<br>KIND    |                 |
|                       | GEEN<br>KIND | N=114<br>36.8% | N=197<br>35.8% | N=271<br>35.8%  |
|                       | WEL<br>KIND  | N=208<br>35.1% | N=554<br>22.4% | N=762<br>25.8%  |
|                       |              | N=322<br>35.7% | N=751<br>24.9% | N=1073<br>28.3% |

| MANS FAMILIE          |              |              |             |      |
|-----------------------|--------------|--------------|-------------|------|
| V<br>R<br>O<br>U<br>W |              | GEEN<br>KIND | WEL<br>KIND |      |
|                       | GEEN<br>KIND | +1.6         | -1.6        | +3.2 |
|                       | WEL<br>KIND  | -1.6         | +1.6        | -3.2 |
|                       |              | +3.9         | -3.9        | 0    |

Commentaar: Wanneer we kijken naar de ongewogen gemiddelden interpretaties, dan blijkt dat er telkens sprake is van een positief interactie-(=cel)effect in de similaire condities. Dit ongeacht de richting en grootte van de marginale effecten! De verschillen zijn weliswaar klein, maar verbluffend consequent de voorspelde kant op.

De tabellen bevestigen ook onze vermoeden over de relatie tussen de FREQUENTIE en de Kwaliteitsvariabele. Voor de frequentie van contact geldt dat er een hevig marginaal effect is bij de familieleden, dat geïnterpreteerd kan worden als 'als één van beide interactiepartners geen kind heeft, meer contact'. Voor de vriendinnen geldt echter het omgekeerde. De interpretatie ligt weer voor de hand dat dit verschil ontstaat doordat vrouwen zonder

kinderen nog veel thuiskomen bij hun ouders en elkaar daar treffen. Dit verstorend effect is er voor de vriendinnen niet. Het blijkt dan ook dat de kwaliteit van contact niet dit effect vertoont.

Voorspelling 6: Als vrouw en vrouwelijke interactiepartners overeenkomen in al dan niet werken, hebben zij betere en frequentere contacten

Dit wordt getoetst in:

Tabel 6a: Het % goede contacten als afhankelijke variabele van het werkgedrag van beide vrouwen (variantieanalytische tabel met ongewogen gemiddelden interpretatie)

| EIGEN FAMILIE         |    |                |                |                |
|-----------------------|----|----------------|----------------|----------------|
| V<br>R<br>O<br>U<br>W |    | NW             | WW             |                |
|                       | NW | N=151<br>78.0% | N=115<br>75.7% | N=266<br>77.1% |
|                       | WW | N=899<br>73.4% | N=305<br>82.0% | N=602<br>77.7% |
|                       |    | N=448<br>75.0% | N=420<br>80.2% | N=868<br>77.5% |

| EIGEN FAMILIE         |    |      |      |      |
|-----------------------|----|------|------|------|
| V<br>R<br>O<br>U<br>W |    | NW   | WW   |      |
|                       | NW | +2.5 | -2.5 | -0.4 |
|                       | WW | -2.5 | +2.5 | +0.4 |
|                       |    | -1.5 | +1.5 | 0    |

| MANS FAMILIE          |    |                |                |                |
|-----------------------|----|----------------|----------------|----------------|
| V<br>R<br>O<br>U<br>W |    | NW             | WW             |                |
|                       | NW | N=178<br>66.9% | N=102<br>68.6% | N=280<br>73.2% |
|                       | WW | N=378<br>64.8% | N=299<br>67.0% | N=675<br>65.8% |
|                       |    | N=556<br>65.5% | N=399<br>67.4% | N=955<br>66.2% |

| MANS FAMILIE          |    |      |      |      |
|-----------------------|----|------|------|------|
| V<br>R<br>O<br>U<br>W |    | NW   | WW   |      |
|                       | NW | +1   | -1   | +0.9 |
|                       | WW | -1   | +1   | -0.9 |
|                       |    | -1.0 | +1.0 | 0    |

Tabel 6b: Het % frequente contacten als afhankelijke variabele van het werkgedrag van beide vrouwen (variantieanalytische tabel met ongewogen gemiddelden interpretatie)

| VRIENDINNEN           |    |                |                 |                 |
|-----------------------|----|----------------|-----------------|-----------------|
| V<br>R<br>O<br>U<br>W |    | NW             | WW              |                 |
|                       | NW | N=289<br>47.0% | N=257<br>77.0%  | N=546<br>42.1%  |
|                       | WW | N=415<br>54.5% | N=843<br>38.7%  | N=1258<br>43.5% |
|                       |    | N=704<br>51.4% | N=1100<br>38.7% | N=1804<br>43.4% |

| VRIENDINNEN           |    |      |      |      |
|-----------------------|----|------|------|------|
| V<br>R<br>O<br>U<br>W |    | NW   | WW   |      |
|                       | NW | -1.5 | +1.5 | -2.3 |
|                       | WW | +1.5 | -1.5 | +2.3 |
|                       |    | +6.5 | -6.5 | 0    |

| EIGEN FAMILIE |    |                |                |                |
|---------------|----|----------------|----------------|----------------|
|               |    | NW             | WW             |                |
| V             |    |                |                |                |
| R             | NW | N=149<br>26.5% | N=115<br>42.6% | N=264<br>39.4% |
| O             |    |                |                |                |
| U             | WW | N=239<br>35.8% | N=339<br>43.4% | N=578<br>39.7% |
| W             |    |                |                |                |
|               |    | N=448<br>35.9% | N=454<br>43.2% | N=902<br>39.6% |

| EIGEN FAMILIE |    |      |      |      |
|---------------|----|------|------|------|
|               |    | NW   | WW   |      |
| V             |    |      |      |      |
| R             | NW | +1.5 | -1.5 | +1.2 |
| O             |    |      |      |      |
| U             | WW | -1.5 | +1.5 | -1.2 |
| W             |    |      |      |      |
|               |    | -3.4 | +3.4 | 0    |

| MANS FAMILIE |    |                |                |                |
|--------------|----|----------------|----------------|----------------|
|              |    | NW             | WW             |                |
| V            |    |                |                |                |
| R            | WW | N=179<br>26.8% | N=120<br>20.0% | N=299<br>24.1% |
| O            |    |                |                |                |
| U            | WW | N=382<br>24.3% | N=300<br>31.3% | N=682<br>27.4% |
| W            |    |                |                |                |
|              |    | N=561<br>25.1% | N=420<br>28.1% | N=981<br>26.4% |

| MANS FAMILIE |    |      |      |      |
|--------------|----|------|------|------|
|              |    | NW   | WW   |      |
| V            |    |      |      |      |
| R            | WW | +3.4 | -3.4 | -2.2 |
| O            |    |      |      |      |
| U            | WW | -3.4 | +3.4 | +2.2 |
| W            |    |      |      |      |
|              |    | 0    | 0    | 0    |

Commentaar: Similariteit van werkgedrag doet het wel wat minder goed in het voordeel van de dissonantiehypothese als similariteit in het al dan niet hebben van kinderen. In vier van de vijf tabellen is het interactie-effect in de voorspelde richting, maar in twee gevallen daarvan uitgesproken miniscuul. Voor de similariteit met vriendinnen geldt zelfs dat het effect niet de voorspelde richting op is. Ook is het hier niet zo dat de voorspellingen beter opgaan voor kwaliteit van contact ten opzichte van frequentie van contact.

Als laatste afgeleide voorspelling van de verklaring van frequentie van contact door similariteit van situatiekenmerken hebben we:

Voorspelling 7: Naarmate een vrouwelijke interactiepartner in een minder nabije relatie tot de vrouw staat (dit neemt af in de volgorde: vriendinnen, eigen zussen, eigen schoonzussen, mans zussen en mans schoonzussen), neemt de kwaliteit en frequentie van contact af.

De argumentatie waarom deze voorspelling een afleiding is van de dissonantiehypothese, is wat indirect. Dat vriendinnen hechter contacten hebben met de vrouw dan haar vrouwelijke familieleden lijkt goed te verdedigen; je familieleden zijn vrienden, waar je niet van af kunt. Een selectie op similariteit (van kenmerken of opvattingen) speelt bij de keuze van je vriendinnen een grote rol, bij die van de familie nauwelijks. De volgorde van de vrouwelijke familieleden is bepaald door de meest waarschijnlijke duur van het contact. Als gevolg hiervan kunnen we ook vermoeden dat

de eigen zussen het belangrijkste zijn. Dit is immers de groep vrouwelijke familieleden waarmee men in hetzelfde gezin is opgegroeid.

We toetsen de voorspelling in:

Tabel 7a: Het % goede contacten met vrouwelijke familieleden als afhankelijke variabele van de familierelatie

| EIGEN FAMILIE                                                                                                                                                                                                                                          | NAANS FAMILIE                                                                                                                                                                                                                                           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| $N = 941$<br><div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div> <math>245</math><br/> <math>N = 535</math><br/> <math>79.1\%</math> </div> <div> <math>SOM. 245</math><br/> <math>N = 406</math><br/> <math>69.2\%</math> </div> </div> | $N = 1018$<br><div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div> <math>245</math><br/> <math>N = 561</math><br/> <math>70.4\%</math> </div> <div> <math>SOM. 245</math><br/> <math>N = 457</math><br/> <math>58.4\%</math> </div> </div> |

$$\epsilon = 9.9\% (p < .001)$$

$$\epsilon = 12.0\% (p < .001)$$

Tabel 7b: Het % frequente contacten met vrouwelijke interactiepartners als afhankelijke variabele van de (familie-)relatie

| VRIENDINNEU            | EIGEN FAMILIE                                                                                                                                                                                                                                          | NAANS FAMILIE                                                                                                                                                                                                                                           |
|------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| $N = 1851$<br>$59.6\%$ | $N = 941$<br><div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div> <math>245</math><br/> <math>N = 531</math><br/> <math>46.5\%</math> </div> <div> <math>SOM. 245</math><br/> <math>N = 410</math><br/> <math>29.3\%</math> </div> </div> | $N = 1024$<br><div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div> <math>245</math><br/> <math>N = 562</math><br/> <math>32.9\%</math> </div> <div> <math>SOM. 245</math><br/> <math>N = 462</math><br/> <math>20.8\%</math> </div> </div> |

$$\epsilon = 17.2\% (p < .001)$$

$$\epsilon = 12.1\% (p < .001)$$

Commentaar: De voorspelling komt zeer redelijk uit. Alleen de eigen schoonzussen en de zussen van de man hebben van plaats gewisseld.

De dissonantiehypothese D heeft ook toepassingen voor de huwelijks-evaluatie van de vrouw. We hebben voor de huwelijksrelatie op de eerste plaats de beschikking over dissonantie van opvattingen (1 en 2) en op de tweede plaats dissonantie tussen houdingen (1 en 2) van de man en gedrag van de vrouw.

Voorspelling 8: Naarmate er meer feitelijke of gepercipieerde dissonantie van opvattingen (1 en 2) bestaat tussen man en vrouw, des te slechter is hun huwelijk

We kunnen daarbij verwachten dat het effect van gepercipieerde dissonantie groter zal zijn dan dat van niet-gepercipieerde dissonantie. We toetsen in:

**Tabel 8a:** Het % goede huwelijken als afhankelijke variabele van feitelijke en gepercipieerde (door de vrouw) similariteit van twee attitudes tussen man en vrouw

| FEITP. DISSONANTIE                                                                                                                                             | FEITELIJKE DISS.                                                                                                                                                | GEPERC. DISSONANTIE                                                                                                                                                                  | GEPERCIP. DISSONANTIE                                                                                                                                                                 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| OPVATTINGEN I                                                                                                                                                  | OPVATTINGEN II                                                                                                                                                  | OPVATTINGEN I                                                                                                                                                                        | OPVATTINGEN II                                                                                                                                                                        |
| <p>N=588</p> <pre>       /  \     CONS. DISS.     /  \  /  \   N=180 N=408   /  \  /  \ 11.1% 30.1%           </pre> <p><math>\epsilon = 1.0\%</math> (NS)</p> | <p>N=443</p> <pre>       /  \     CONS. DISS.     /  \  /  \   N=384 N=174   /  \  /  \ 48.2% 50.6%           </pre> <p><math>\epsilon = -2.4\%</math> (NS)</p> | <p>N=658</p> <pre>       /  \     CONS. DISS.     /  \  /  \   N=196 N=462   /  \  /  \ 54.6% 47.4%           </pre> <p><math>\epsilon = 7.2\%</math> (<math>p &lt; .001</math>)</p> | <p>N=523</p> <pre>       /  \     CONS. DISS.     /  \  /  \   N=268 N=255   /  \  /  \ 56.8% 42.3%           </pre> <p><math>\epsilon = 14.5\%</math> (<math>p &lt; .001</math>)</p> |

**Commentaar:** Er is geen effect van feitelijke dissonantie. Het is kennelijk een noodzakelijke voorwaarde dat de dissonantie door de vrouw gekend en erkend wordt, want het effect van de gepercipieerde dissonantie is vrij hevig aanwezig.

Voor de dissonantie tussen houdingen van de man en gedrag van de vrouw hebben we:

**Voorspelling 9:** Naarmate de man het minder eens is met het werkgedrag van zijn vrouw, des te slechter is het huwelijk

We toetsen dit in:

**Tabel 9:** Het % goede huwelijken als afhankelijke variabele van twee attitudes van de man over werkgedrag van de vrouw onder condities van al dan niet werken van de vrouw

| HOUDING MAN I                                                                                                   |                                                                                                                  | HOUDING MAN II                                                                                                  |                                                                                                                  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| NW                                                                                                              | WW                                                                                                               | NW                                                                                                              | WW                                                                                                               |
| <p>N=173</p> <pre>       /  \     (-) (+)     /  \  /  \   N=117 N=56   /  \  /  \ 60.7% 23.1%           </pre> | <p>N=417</p> <pre>       /  \     (-) (+)     /  \  /  \   N=200 N=217   /  \  /  \ 51.5% 52.1%           </pre> | <p>N=173</p> <pre>       /  \     (-) (+)     /  \  /  \   N=121 N=52   /  \  /  \ 52.9% 38.5%           </pre> | <p>N=417</p> <pre>       /  \     (-) (+)     /  \  /  \   N=180 N=237   /  \  /  \ 53.3% 51.1%           </pre> |
| $\epsilon = 37.6\%$ ( $p < .001$ )                                                                              | $\epsilon = .6\%$ (NS)                                                                                           | $\epsilon = 14.4\%$ ( $p < .001$ )                                                                              | $\epsilon = -2.2\%$ (NS)                                                                                         |

**Commentaar:** We treffen het effect van het afwijken van het werkgedrag van de vrouw van de mening van haar man daarover alleen maar aan voor de vrouwen die niet werken. Voor wel-werkende vrouwen maakt het allemaal niets uit hoe haar man daarover denkt.

Een enigszins plausibele, ~~warm print~~ te toetsen verklaring vind ik er niet voor.

De tweede hypothese die we ter beschikking hebben ter verklaring van de kwaliteit van de contacten is de statushypothese E. We gaan er vanuit dat de variabelen die we hier hebben in eerste instantie

vriendschappelijke, gelijkwaardige gevoelens van de interactiepartners ten opzichte van elkaar. Hoe meer statusverschil, hoe slechter het contact.

Voorspelling 10: Naarmate de vrouwelijke interactiepartners van de vrouw een lagere opleiding hebben, des te slechter en minder frequent is het contact.

Dezelfde voorspelling zouden we kunnen afleiden uit de dissonantiehypothese, als we niet bereid zijn opleiding als statusrangordening te zien. We toetsen:

Tabel 10a: Het % frequente contacten met vrouwelijke interactiepartners als afhankelijke variabele van de opleiding van deze interactiepartners

| VRIENDINNEN                                                                                                                                                                           | EIGEN FAMILIE                                                                                                                                                                       | NAWS FAMILIE                                                                                                                                                                        |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| $N=1914$<br><div> <div>HBO o.l.</div> <div>W.O.</div> </div> <div> <div><math>N=1015</math></div> <div><math>N=899</math></div> </div> <div> <div>52.7%</div> <div>31.0%</div> </div> | $N=804$<br><div> <div>HBO o.l.</div> <div>W.O.</div> </div> <div> <div><math>N=322</math></div> <div><math>N=482</math></div> </div> <div> <div>39.8%</div> <div>42.9%</div> </div> | $N=991$<br><div> <div>HBO o.l.</div> <div>W.O.</div> </div> <div> <div><math>N=843</math></div> <div><math>N=148</math></div> </div> <div> <div>27.8%</div> <div>31.1%</div> </div> |
| $\chi^2 = 21.7\%$ ( $p < 0.01$ )                                                                                                                                                      | $\chi^2 = 3.1\%$ ( $N.S.$ )                                                                                                                                                         | $\chi^2 = 3.3\%$ ( $N.S.$ )                                                                                                                                                         |

Tabel 10b: Het % goede contacten met vrouwelijke familieleden als afhankelijke variabele van de opleiding van deze familieleden

| EIGEN FAMILIE                                                                                                                                                                       | NAWS FAMILIE                                                                                                                                                                        |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| $N=824$<br><div> <div>HBO o.l.</div> <div>W.O.</div> </div> <div> <div><math>N=642</math></div> <div><math>N=182</math></div> </div> <div> <div>70.1%</div> <div>80.2%</div> </div> | $N=985$<br><div> <div>HBO o.l.</div> <div>W.O.</div> </div> <div> <div><math>N=840</math></div> <div><math>N=145</math></div> </div> <div> <div>65.5%</div> <div>73.1%</div> </div> |
| $\chi^2 = 10.1\%$ ( $p < 0.01$ )                                                                                                                                                    | $\chi^2 = 7.6\%$ ( $p < 0.01$ )                                                                                                                                                     |

Commentaar 11: We zien hier de voorspelde effecten op kwaliteit en frequentie van contact voor vrouwelijke familieleden, zij het dat het voor frequentie niet-significant is. Karakteristiek is dat nu de effecten op kwaliteit groter is dan op frequentie. Een markante falsificatie van de voorspelling vinden we echter bij de vriendinnen. De vrouwen hebben aanzienlijk meer contact met vriendinnen met een lagere dan academische opleiding. We zouden naar een verklaring kunnen zoeken waarin verondersteld wordt dat de frequentie van contact hier door andere factoren verstoord wordt als indicator van kwaliteit van contact (bijvoorbeeld functionele relaties als buurvrouw, collega's, met wie een dage-

lijks contact bestaat), maar deze veronderstelling is juist tegen-  
gesteld aan die we tot nu toe gehanteerd hebben, en die redelijk  
de verschillen tussen vriendinnen en familieleden kon verklaren.  
Een dergelijke verklaring is ook niet te toetsen.

Voorspelling 11: Naarmate de rangorde van vrouw en haar zussen  
in het ouderlijk gezin verder uiteenliggen,  
des te slechter en minder frequent is het contact.

We toetsen dit in:

Tabel 11a: Het % goede <sup>en het % frequente</sup> contacten tussen vrouwen en hun zusters  
als afhankelijke variabele van hun beider rangorde in  
het ouderlijk gezin

|                       |     | ZUSSEN         |                |                |       |
|-----------------------|-----|----------------|----------------|----------------|-------|
|                       |     | I              | II             | III            |       |
| V<br>R<br>O<br>U<br>W | I   |                | N=200<br>79.5% | N=111<br>76.1% | N=311 |
|                       | II  | N=199<br>72.1% |                | N=113<br>78.1% | N=310 |
|                       | III | N=73<br>67.1%  | N=70<br>72.3%  |                | N=143 |
|                       | IV  | N=57<br>61.4%  | N=62<br>77.4%  | N=60<br>82.0%  | N=179 |
|                       |     | N=327          | N=342          | N=284          | N=943 |

|                       |     | ZUSSEN         |                |                |                |
|-----------------------|-----|----------------|----------------|----------------|----------------|
|                       |     | I              | II             | III            |                |
| V<br>R<br>O<br>U<br>W | I   |                | N=203<br>44.8% | N=109<br>52.3% | N=312<br>47.4% |
|                       | II  | N=197<br>42.1% |                | N=113<br>56.6% | N=310<br>47.4% |
|                       | III | N=71<br>25.4%  | N=70<br>42.9%  |                | N=141<br>34.1% |
|                       | IV  | N=56<br>12.5%  | N=62<br>30.6%  | N=60<br>70.0%  | N=188<br>36.2% |
|                       |     | N=324<br>33.8% | N=345<br>40.6% | N=282<br>57.8% | N=951<br>48.2% |

Commentaar: We zien dat het voorspelde resultaat weer medelijk  
te voorschijn komt. Naarmate een cel verder van de diagonaal  
verwijderd is, is het percentage lager. Het effect op frequen-  
tie van contact is wat sterker, maar ook wat minder regelmatig  
dan op kwaliteit van contact.

Voor wat betreft de relatie met de man heeft de statusverklaring  
van de kwaliteit van het huwelijk twee indicatoren: opleiding  
en beroepsprestige. In beide gevallen gaan we ervan uit dat  
de man in status boven de vrouw staat en een hoge status van de  
man staat voor een groot statusverschil ten gunste van de man.

Voorspelling 12: Als de man een hogere opleiding of een hoger  
beroepsprestige heeft, is het huwelijk slechter

We toetsen dit in:

Tabel 12: Het % goede huwelijken als afhankelijke variabele van  
opleiding en beroepsprestige van de man

| OPLEIDING MAN |       |
|---------------|-------|
| N=621         |       |
| HBO o.l.      | W.O.  |
| N=276         | N=345 |
| 56.6%         | 49.4% |

$\epsilon = 7.2\%$  ( $p < .001$ )

| BEROEPSPRESTIGE MAN |       |
|---------------------|-------|
| N=586               |       |
| HOOOG               | LAAG  |
| N=293               | N=293 |
| 50.5%               | 49.5% |

$\epsilon = -1.0\%$  (NS)

Commentaar: De statushypothese heeft een wisselend succes. Voor opleiding komt de voorspelling wel uit, voor beroepsprestige niet.

### 3.3. Similariteit van opvattingen

De volgende afhankelijke variabele die we onder handen gaan nemen is de similariteit van meningen. Deze variabele hebben we alleen ter beschikking voor de interactierelatie tussen man en vrouw. We zijn in dit geval alleen geïnteresseerd in de feitelijke similariteit tussen man en vrouw, niet zozeer in de door de vrouw gepercipieerde similariteit.

Dat er een zekere similariteit van opvattingen tussen man en vrouw bestaat is een consequentie van de dissonantiehypothese F. Een eerste implicatie van de dissonantiehypothese is immers dat man en vrouw het eens zullen zijn tot op zekere hoogte:

Voorspelling 12a: Naarmate de man positievere houdingen heeft, heeft de vrouw ze ook

We toetsen dit in:

Tabel 12a: Het % vrouwen met een positieve houding als afhankelijke van de houding van de man

| OPVATTING I |         | OPVATTING II |         |
|-------------|---------|--------------|---------|
| HOUDING MAN |         | HOUDING MAN  |         |
| N = 589     |         | N = 459      |         |
| (-)         | (+)     | (-)          | (+)     |
| N = 317     | N = 272 | N = 225      | N = 234 |
| 36.8%       | 71.5%   | 26.2%        | 66.3%   |

$\chi^2 = 35.2\%$  ( $p < .001$ )

$\chi^2 = 40.1\%$  ( $p < .001$ )

Commentaar: Het verband is inderdaad zeer sterk aanwezig.

NOT: Een verderetoets van de dissonantiehypothese <sup>(F)</sup> zou kunnen worden verkregen door te bekijken of de similariteit kleiner is voor die echtparen die het op een andere gebied (bijvoorbeeld de andere houding van de twee niet eens zijn). Deze toetsing heb ik helaas niet uitgevoerd. Het laat zich overigens aanzien dat het resultaat slecht te interpreteren zou zijn vanwege identificatieproblemen. We verwachten immers ook verbanden tussen de houdingen onderling bij beide echtelieden.

We kunnen het verband uit voorspelling 12 specificeren door de statushypothese G. Deze leidt tot:

Voorspelling 13: Naarmate de man een hogere opleiding of beroepsprestige heeft, des te <sup>groter</sup> is de dissonantie van opvattingen.

We toetsen dit in:

Tabel 13: Het % similaire echtparen wat betreft houdingen (1 en 2) als afhankelijke variabele van opleiding en prestige van de man

| OPVATTINGEN I                                                                  |
|--------------------------------------------------------------------------------|
| OPLEIDING MAN                                                                  |
| $N=584$<br>$H.S.O. \quad W.O.$<br>$N=294 \quad N=290$<br>$40.1\% \quad 29.0\%$ |

$$\epsilon = -11.0\% (p < .001)$$

| OPVATTINGEN II                                                               |
|------------------------------------------------------------------------------|
| BEROEPSPRESTIGE MAN                                                          |
| $N=568$<br>$LAAG \quad HOOG$<br>$N=294 \quad N=274$<br>$31.0\% \quad 29.4\%$ |

$$\epsilon = -1.6\% (NS)$$

| OPVATTINGEN II                                                               |
|------------------------------------------------------------------------------|
| OPLEIDING MAN                                                                |
| $N=459$<br>$LAAG \quad HOOG$<br>$N=228 \quad N=231$<br>$69.2\% \quad 61.2\%$ |

$$\epsilon = 8.0\% (p < .001)$$

| OPVATTINGEN II                                                               |
|------------------------------------------------------------------------------|
| BEROEPSPRESTIGE MAN                                                          |
| $N=447$<br>$LAAG \quad HOOG$<br>$N=221 \quad N=226$<br>$62.9\% \quad 59.7\%$ |

$$\epsilon = -3.2\% (NS)$$

**Commentaar:** De voorspelling is een <sup>aardig succes</sup> ~~soort van succes~~. Juist vrouwen met een man met een lage status zijn het vaakst met hem eens. Bij beroepsprestige van de man als statusfactor maakt het nog niet zoveel uit, bij opleiding is het effect zwaar significant

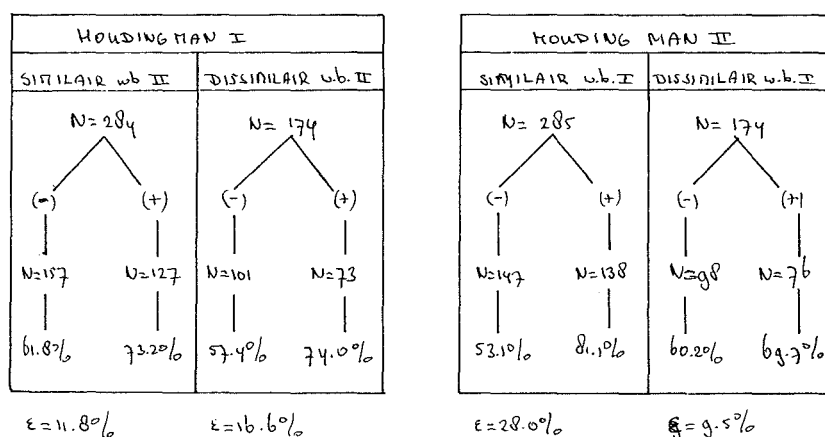
Op dezelfde manier kunnen we het similariteitseffect conditioneren met de kwaliteitshypothese H. Dit leidt tot de voorspelling:

Voorspelling 14: Naarmate het huwelijk van betere kwaliteit is is er minder dissonantie van opvattingen tussen de huwelijkspartners

Voor de toetsing van deze voorspelling zij verwezen naar tabel 8, waarin zonneklaar is gebleken dat er geen associatie is tussen huwelijkskwaliteit en feitelijke dissonantie. Dit was wel het geval tussen huwelijkskwaliteit en gepercipieerde dissonantie, maar daar gaat het hier niet om.

### 3.4. Similariteit van gedrag met de norm van de interactiepartners

De volgende afhankelijke variabele is gedrag als afhankelijke van de norm van de interactiepartners. Weer hebben we hiervoor alleen materiaal over de interactie tussen de vrouw en haar echtgenoot



Tabel 16b: Het % werken van de vrouw als afhankelijke variabele van twee attitudes daarover van de man onder condities van door de vrouw gepercipiëerde similariteit tussen man en vrouw wat betreft de andere attitude

| HOUDING MAN I       |                     | HOUDING MAN II      |                     |
|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| SIMILAIR w.b. II    | DISSIMILAIR w.b. II | SIMILAIR w.b. I     | DISSIMILAIR w.b. I  |
| N=230               | N=226               | N=178               | N=409               |
| (-) (+)             | (-) (+)             | (-) (+)             | (-) (+)             |
| N=131 N=99          | N=135 N=101         | N=93 N=85           | N=207 N=202         |
| 61.1% 72.7%         | 58.4% 75.2%         | 54.8% 82.4%         | 61.8% 81.7%         |
| $\epsilon = 11.6\%$ | $\epsilon = 16.8\%$ | $\epsilon = 27.6\%$ | $\epsilon = 19.4\%$ |

Commentaar ~~WVV~~: De voorspelling komt niet uit voor de eerste attitude van de man, <sup>als onafhankelijke variabele</sup> maar juist wel voor de tweede attitude. Weer is er dus differentiatie tussen de twee attitudes, waarvan ~~de~~ <sup>de</sup> veronderstelde dat ze uitwisselbaar waren. Verder komt niet uit dat gepercipiëerde dissimilariteit sterker differentiëert als feitelijke similariteit, hetgeen ~~we~~ <sup>men</sup> theoretisch wel zou ~~verwachten~~ <sup>verwachten</sup>.

Vervolgens specificeren we het verband tussen de houdingen van de man en het werkgedrag van de vrouw met behulp van de status-hypothese K. We krijgen dan:

Voorspelling 17: Naarmate de man een hogere opleiding of beroepsprestige heeft, des te meer conformeert het werkgedrag van de vrouw met de houdingen van de man hiertegenover

We toetsen in:

Tabel 17a: Het % werken van de vrouw als afhankelijke variabele van twee attitudes van de man daarover onder conditie van al dan niet academisch geschoold zijn van de man

| HOUDING MAN I        |                     | HOUDING MAN II       |                     |
|----------------------|---------------------|----------------------|---------------------|
| OPLEIDING H.B.O.e.l. | OPLEIDING W.O.      | OPLEIDING H.B.O.e.l. | OPLEIDING W.O.      |
| N=74                 | N=518               | N=75                 | N=517               |
| (-) (+)              | (-) (+)             | (-) (+)              | (-) (+)             |
| N=29 N=15            | N=238 N=240         | N=34 N=26            | N=263 N=254         |
| 74.4% 80.0%          | 61.5% 79.2%         | 66.7% 88.9%          | 58.4% 81.1%         |
| $\epsilon = 5.6\%$   | $\epsilon = 27.7\%$ | $\epsilon = 22.2\%$  | $\epsilon = 22.7\%$ |

Tabel 17b: Het % werken van de vrouw als afhankelijke variabele van twee attitudes van de man daarover onder condities van al dan niet hoog beroepsprestige van de man

| HOUDING MAN I                                                                                           |                                                                                                         | HOUDING MAN II                                                                                          |                                                                                                        |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| LAAG PRESTIGE MAN                                                                                       | HOOG PRESTIGE MAN                                                                                       | LAAG PRESTIGE MAN                                                                                       | HOOG PRESTIGE MAN                                                                                      |
| <p>N=296</p> <p>(-) (+)</p> <p>N=140 N=156</p> <p>69.3% 80.1%</p> <p><math>\epsilon = 10.8\%</math></p> | <p>N=296</p> <p>(-) (+)</p> <p>N=170 N=126</p> <p>58.2% 76.0%</p> <p><math>\epsilon = 17.8\%</math></p> | <p>N=297</p> <p>(-) (+)</p> <p>N=121 N=176</p> <p>61.2% 84.7%</p> <p><math>\epsilon = 23.5\%</math></p> | <p>N=293</p> <p>(-) (+)</p> <p>N=176 N=97</p> <p>58.5% 76.3%</p> <p><math>\epsilon = 17.8\%</math></p> |

Commentaar ~~W~~: In drie van de vier gevallen gaat de veronderstelling dat de vrouw zich meer aantrekt van een man die meer status heeft. Dit is echter niet het geval voor de combinatie van houding 2 met beroepsprestige van de man. De grootte van het andere effect is bij opleiding als statusfactor aanzienlijk groter dan bij beroepsprestige. Ook hier blijkt dus weer dat de voorspellingen met opleiding als statusfactor aanzienlijk beter opgaan dan met beroepsprestige als statusfactor.

Met de kwaliteitshypothese I kunnen we ook het verband tussen houdingen van de man en het werkgedrag van de vrouw specificeren. Dat wordt dan:

Voorspelling 18: Naarmate het huwelijk beter is, volgt de vrouw in haar werkgedrag meer de houdingen van haar man

Dit toetsen we:

Tabel 18: Het % werken van de vrouw als afhankelijke variabele van twee attitudes van de man daarover onder condities van een al dan niet goed huwelijk

| HOUDING MAN I                                                                                           |                                                                                                         | HOUDING MAN II                                                                                          |                                                                                                         |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| SLECHT HUWELIJK                                                                                         | GOED HUWELIJK                                                                                           | SLECHT HUWELIJK                                                                                         | GOED HUWELIJK                                                                                           |
| <p>N=290</p> <p>(-) (+)</p> <p>N=152 N=138</p> <p>63.8% 75.4%</p> <p><math>\epsilon = 11.6\%</math></p> | <p>N=300</p> <p>(-) (+)</p> <p>N=165 N=135</p> <p>62.4% 81.7%</p> <p><math>\epsilon = 21.3\%</math></p> | <p>N=289</p> <p>(-) (+)</p> <p>N=141 N=148</p> <p>58.6% 78.4%</p> <p><math>\epsilon = 18.8\%</math></p> | <p>N=301</p> <p>(-) (+)</p> <p>N=160 N=141</p> <p>60.0% 85.8%</p> <p><math>\epsilon = 25.8\%</math></p> |

Commentaar ~~W~~: De tabellen tonen duidelijk een succes voor de voorspelling. Hoe beter het huwelijk, hoe meer de echtgenoten zich van elkaar aantrekken. Dit is des te saillant, omdat ~~ih~~ zo weinig vertrouwen had ~~W~~ in de valide meting van de kwaliteit van het huwelijk.

### 3.5. Similariteit van gedrag met het gedrag van interactiepartners

De laatste afhankelijke variabele is de similariteit van gedrag tussen interactiepartners. Hiervoor hebben we weer materiaal ter beschikking over de vrouwelijke interactiepartners. We kijken naar de overeenkomst in werkgedrag tussen hen en de vrouw.

Dat dit het geval zal zijn is een eerste afleiding van de van de dissonantiehypothese M:

Voorspelling 19: Als een vrouwelijke interactiepartner werkt, dan werkt de vrouw waarschijnlijk ook

Dit toetsen, terwijl we tegelijkertijd uitsplitsen naar de (familie relatie) tussen de vrouw en haar interactiepartner:

Tabel 19: Het % werken van de respondenten als afhankelijke variabele van het werken van de vrouwelijke interactiepartners onder condities van verschillende (familie-)relaties

| VRIENDINNEN                                                        | EIGEN ZUSSEN                                                      | EIGEN SCHOONZ.                                                    | MANS ZUSSEN                                                       | MANS SCHOONZ.                                                     |
|--------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| <p>N=1606</p> <p>(M) (W)</p> <p>N=683 N=913</p> <p>60.8% 74.6%</p> | <p>N=510</p> <p>(M) (W)</p> <p>N=217 N=293</p> <p>65.4% 74.1%</p> | <p>N=387</p> <p>(M) (W)</p> <p>N=184 N=153</p> <p>67.5% 73.9%</p> | <p>N=525</p> <p>(M) (W)</p> <p>N=284 N=241</p> <p>66.9% 74.7%</p> | <p>N=441</p> <p>(M) (W)</p> <p>N=279 N=163</p> <p>69.5% 73.6%</p> |
| $\epsilon = 13.8\% (p < .001)$                                     | $\epsilon = 8.7\% (p < .01)$                                      | $\epsilon = 6.4\% (p < .10)$                                      | $\epsilon = 7.8\% (p < .01)$                                      | $\epsilon = 4.1\% (NS)$                                           |

Commentaar: De voorspelling komt overduidelijk uit. Slechts in het geval van mans schoonzussen is het verband niet significant, hoewel wel de voorspelde kant op.

Voordat we verder gaan met het toetsen van de dissonantiehypothese, toetsen we eerst de contacthypothese L. Deze geeft:

Voorspelling 20: Naarmate het contact tussen de vrouw en haar vrouwelijke interactiepartners beter van kwaliteit of frequenter is, is de overeenkomst in hun werkgedrag groter

We toetsen dit:

Tabel 20a: Het % werken van de respondentes als afhankelijke variabele van het werken van de vrouwelijke familieleden onder condities van al dan niet goed contact

| EIGEN FAMILIE       |       |                    |       | MANS FAMILIE        |       |                    |       |
|---------------------|-------|--------------------|-------|---------------------|-------|--------------------|-------|
| GOED CONTACT        |       | SLECHT CONTACT     |       | GOED CONTACT        |       | SLECHT CONTACT     |       |
| N=226               |       | N=672              |       | N=129               |       | N=836              |       |
| (M)                 | (W)   | (M)                | (W)   | (M)                 | (W)   | (M)                | (W)   |
| N=101               | N=115 | N=337              | N=305 | N=70                | N=59  | N=486              | N=350 |
| 56.4%               | 73.1% | 67.2%              | 72.5% | 57.1%               | 76.3% | 69.5%              | 74.9% |
| $\epsilon = 16.7\%$ |       | $\epsilon = 5.3\%$ |       | $\epsilon = 19.2\%$ |       | $\epsilon = 5.4\%$ |       |

Tabel 20b: Het % werken van de respondentes als afhankelijkke variabelen van het werken van de vrouwelijke interactiepartner onder condities van al dan niet frequent contact

| VRIENDINNEN                                                         |                                                                     | EIGEN FAMILIE                                                       |                                                                     | HANS FAMILIE                                                        |                                                                     |
|---------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| VEEL CONTACT                                                        | WEINIG CONTACT                                                      | VEEL CONTACT                                                        | WEINIG CONTACT                                                      | VEEL CONTACT                                                        | WEINIG CONTACT                                                      |
| <p>N=669</p> <p>(ho) (wo)</p> <p>N=340 N=329</p> <p>61.2% 72.6%</p> | <p>N=939</p> <p>(ho) (wo)</p> <p>N=342 N=588</p> <p>60.8% 75.5%</p> | <p>N=357</p> <p>(ho) (wo)</p> <p>N=141 N=196</p> <p>65.9% 75.0%</p> | <p>N=545</p> <p>(ho) (wo)</p> <p>N=287 N=258</p> <p>67.2% 74.4%</p> | <p>N=259</p> <p>(ho) (wo)</p> <p>N=141 N=118</p> <p>66.0% 79.7%</p> | <p>N=722</p> <p>(ho) (wo)</p> <p>N=420 N=302</p> <p>68.8% 68.2%</p> |
| $\epsilon = 11.4\%$                                                 | $\epsilon = 15.4\%$                                                 | $\epsilon = 9.1\%$                                                  | $\epsilon = 7.2\%$                                                  | $\epsilon = 13.7\%$                                                 | $\epsilon = -1.6\%$                                                 |

Commentaar Bij de familieleden differentiëren de twee contactvariabelen op de voorspelde manier. De kwaliteit van contact wat meer dan de frequentie van contact, hetgeen goed overeenstemt met onze theorie. Bij de vriendinnen loopt het verband met frequentie van contact echter de verkeerde kant op: de vrouw trekt zich meer aan van de vriendinnen die ze minder vaak ziet. Mogelijke verklaring: bij de veel-contact vriendinnen zouden er een heel stel kunnen zitten, die eigenlijk geen goede vriendinnen zijn, maar meer om functionele redenen zo vaak gezien worden: buurvrouwen, collega's. Daarom een nadere uitsplitsing van de contactvariabele, waar nu de categorie 'dagelijks' uitgezonderd wordt.

Tabel 20c: Het % werken van de respondentes als afhankelijkke variabelen van het werken van de vriendinnen onder drie verschillende condities van frequentie van contact

| VRIENDINNE N                                                      |                                                                     |                                                                     |
|-------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| DAGELIJKS                                                         | 1x WEEK- 1x DAAGD                                                   | NIVOER DAN 1x DAAGD                                                 |
| <p>N=150</p> <p>(ho) (wo)</p> <p>N=67 N=83</p> <p>61.2% 88.0%</p> | <p>N=954</p> <p>(ho) (wo)</p> <p>N=394 N=560</p> <p>64.7% 78.8%</p> | <p>N=747</p> <p>(ho) (wo)</p> <p>N=290 N=457</p> <p>57.9% 72.0%</p> |
| $\epsilon = 16.8\%$                                               | $\epsilon = 14.1\%$                                                 | $\epsilon = 14.1\%$                                                 |

Commentaar (Vervolg) Deze tabel toont twee dingen aan. Op de eerste plaats dat de verklaring dat de vriendinnen die men dagelijks ziet eigenlijk geen 'echte' vriendinnen zijn niet opgaat. In die categorie is de overeenkomst in werkgedrag immers het grootst. En op de tweede plaats dat het verband bij iets andere ordening van categorieën wel de voorspelde kant oploopt. Niet dat de differentiatie sterk genoeg is om voor de vriendinnen de contacthypothese bevestigd te zien.

Werken we de dissonantiehypothese verder uit, dan komen we eerst terecht bij de nabijheid van de relatie, die ook in voorspelling 7 als indicator voor similariteit werd gebruikt:

Voorspelling 20: Het verband tussen het werken van de vrouw en het werken van de vrouwelijke interactiepartners neemt af in de volgorde: vriendinnen, eigen zussen, mans zussen en mans schoonzussen.

Voor de toetsing raadplegen we tabel 19.

Commentaar ¶: We zien dat het werkgedrag van de vrouw behoorlijk geassocieerd is met het werkgedrag van haar vrouwelijke interactiepartners, en dat dit verband minder sterk wordt als de relatie minder 'dichtbij' is. Opvallend is dat de voorspelde volgorde in één geval niet uitkomt, namelijk dat de overeenkomst met mans zussen sterker is als met de eigen schoonzussen. Deze omkering deed zich ook voor bij kwaliteit en frequentie van contact als afhankelijke variabele.

Een volgende similariteitsfactor is het al dan niet gehuwd zijn van de interactiepartners. We krijgen hier:

Voorspelling 22: Als de vrouwelijke interactiepartner net zoals de vrouw gehuwd is, is het verband tussen het werken van de interactiepartner en het werken van de vrouw sterker

We toetsen dit:

Tabel 22: Het % werken van de respondentes als afhankelijke variabele van het werken van de vrouwelijke interactiepartner onder condities van het al dan niet (meer) gehuwd zijn van de interactiepartners

| VRIENDINNEN         |       |                     |       | EIGEN FAMILIE      |       |                     |       | HANS FAMILIE       |       |                     |       |
|---------------------|-------|---------------------|-------|--------------------|-------|---------------------|-------|--------------------|-------|---------------------|-------|
| GEHUWD              |       | ONGEHUWD            |       | GEHUWD             |       | ONGEHUWD            |       | GEHUWD             |       | ONGEHUWD            |       |
| N=1250              |       | N=355               |       | N=751              |       | N=146               |       | N=832              |       | N=135               |       |
| (M)                 | (W)   | (M)                 | (W)   | (M)                | (W)   | (M)                 | (W)   | (M)                | (W)   | (M)                 | (W)   |
| N=647               | N=603 | N=40                | N=315 | N=421              | N=330 | N=30                | N=116 | N=522              | N=310 | N=41                | N=94  |
| 61.1%               | 75.8% | 57.5%               | 72.7% | 67.7%              | 74.5% | 50.0%               | 72.4% | 68.6%              | 74.2% | 63.4%               | 74.5% |
| $\epsilon = 14.7\%$ |       | $\epsilon = 15.2\%$ |       | $\epsilon = 6.8\%$ |       | $\epsilon = 22.4\%$ |       | $\epsilon = 5.6\%$ |       | $\epsilon = 11.1\%$ |       |

Commentaar ~~W~~: De voorspelling dat gehuwde interactiepartners meer geïmiteerd zullen worden als niet-gehuwde gaat voor geen van de drie groepen interactiepartners op. Voor de eigen familie zelfs in het geheel niet, het is daar sterk de andere kant op. Een mogelijke verklaring vormt de <sup>mogelijke versterking door banden met contact</sup> ~~Interactiepartner~~. Immers met de ongehuwde familieleden was veel meer en beter contact, en dit leverde wel de voorspelde differentiatie in overeenkomst in werkgedrag <sup>zie voorspelling 4.</sup>

Evenzo voorspellen we voor de volgende similariteitsfactor, het al dan niet hebben van thuiswonende kinderen:

Voorspelling 23: Als vrouw en haar vrouwelijke interactiepartner overeenkomen in het al dan niet hebben van kinderen, dan is het verband tussen hun werkgedrag sterker.

We toetsen dit in:

Tabel 23: Het % werken van de respondentes als afhankelijke variabele van het werken van de vrouwelijke interactiepartner onder condities van het al dan niet hebben van thuiswonende kinderen van de respondentes en de vrouwelijke interactiepartners [Epsilon  $\epsilon$  uit deze tabellen]

| VRIENDINNEN            |                     |                     |  | EIGEN FAMILIE         |                     |                     |  | HANS FAMILIE          |                     |                     |  |
|------------------------|---------------------|---------------------|--|-----------------------|---------------------|---------------------|--|-----------------------|---------------------|---------------------|--|
| Vrouw<br>↓<br>Vriendin | GEEN                | WEL                 |  | Vrouw<br>↓<br>Familie | GEEN                | WEL                 |  | Vrouw<br>↓<br>Familie | GEEN                | WEL                 |  |
|                        | PHW.K               | PHW.K               |  |                       | PHW.K               | PHW.K               |  |                       | PHW.K               | PHW.K               |  |
| GEEN                   | N=256               | N=309               |  | GEEN                  | N=100               | N=188               |  | GEEN                  | N=114               | N=203               |  |
| PHW.K                  | $\epsilon = 31.2\%$ | $\epsilon = 22.6\%$ |  | PHW.K                 | $\epsilon = 35.4\%$ | $\epsilon = 17.6\%$ |  | PHW.K                 | $\epsilon = 23.3\%$ | $\epsilon = 12.0\%$ |  |
| WEL                    | N=175               | N=853               |  | WEL                   | N=132               | N=476               |  | WEL                   | N=138               | N=512               |  |
| PHW.K                  | $\epsilon = 16.0\%$ | $\epsilon = 9.6\%$  |  | PHW.K                 | $\epsilon = 6.8\%$  | $\epsilon = 4.8\%$  |  | PHW.K                 | $\epsilon = 16.6\%$ | $\epsilon = 5.4\%$  |  |

Commentaar III: Ook hier allerm minst een bevestiging van de veronderstelling dat onder similaire condities de overeenkomst in werkgedrag het grootst is. Weliswaar is de overeenkomst het grootst als beide vrouwen nog of weer kinderloos zijn, maar de overeenkomst is juist het kleinst in de andere similaire conditie, als beide vrouwen nog thuiswonende kinderen hebben. In dit geval kan de frequentie of kwaliteit van het contact geen verklaring vormen, gezien de tegengestelde resultaten die we voor deze variabelen vonden als afhankelijke van kindersituatie voor vriendinnen en familieleden in tabel 5. Het is duidelijk dat de similariteitshypothese voor ~~de relatie gedrag - gedrag~~ niet goed opgaat.

De volgende hypothese om de associatie tussen het werkgedrag van vrouw en haar vrouwelijke interactiepartners te specificeren is de statushypothese N. Een eerste operationalisatie is het al dan niet academisch opgeleid zijn van de interactiepartners:

Voorspelling 24: Als de vrouwelijke interactiepartner niet academisch is opgeleid, komt het werkgedrag van de vrouw minder met haar werkgedrag overeen

We toetsen dit:

Tabel 24: Het % werken van de respondentes als afhankelijke variabele van het werken van de vrouwelijke interactiepartners onder condities van het al dan niet academisch geschoold zijn van deze interactiepartners

| VRIENDINNEN       |                   | EIGEN FAMILIE    |                   | NAANS FAMILIE    |                   |
|-------------------|-------------------|------------------|-------------------|------------------|-------------------|
| HBO en hoger      | WO                | HBO en hoger     | WO                | HBO en hoger     | WO                |
| N=818             | N=730             | N=705            | N=175             | N=793            | N=1441            |
| (Mo) (Wo)         | (Mo) (Wo)         | (Mo) (Wo)        | (Mo) (Wo)         | (Mo) (Wo)        | (Mo) (Wo)         |
| N=480 N=338       | N=192 N=538       | N=396 N=309      | N=43 N=132        | N=486 N=307      | N=54 N=90         |
| 62.3% 72.8%       | 58.3% 77.5%       | 66.7% 73.2%      | 58.2% 76.5%       | 67.5% 73.2%      | 66.7% 76.7%       |
| $\epsilon=10.5\%$ | $\epsilon=19.2\%$ | $\epsilon=6.5\%$ | $\epsilon=18.3\%$ | $\epsilon=5.7\%$ | $\epsilon=10.0\%$ |

Commentaar III: De voorspelde interactie -meer overeenkomst in de similaire conditie- gaat hier duidelijk wel op. Ook bij de vriendinnen, waarbij het contacteffect duidelijk tegen het opleidingseffect inloopt omdat vrouwen nu eenmaal meer contact hebben met vriendinnen met een lagere dan universitaire opleiding.

Een tweede indicator voor het statuseffect is de rangorde in het ouderlijk gezin. Dit ziet:

Voorspelling 25: Naarmate respondenten en vrouwelijke familieleden in het ouderlijk gezin verder van elkaar zijn verwijderd, komen zij minder overeen in werkgedrag

Ve toetsen dit:

Tabel 25: Het % werken van de respondentes als afhankelijke variabele van het werken van de eigen familieleden onder condities van de rangorde van respondenten en de familieleden in het ouderlijk gezin.

| RESP<br>Fam↓ | 1e              | 2e               | 3e ov.         | 4e ov           |
|--------------|-----------------|------------------|----------------|-----------------|
| 1e           |                 | N=144<br>E=10.2% | N=67<br>E=5.6% | N=54<br>E=-1.9% |
| 2e           | N=142<br>E=9.1% |                  | N=68<br>E=6.0% | N=57<br>E=10.4% |
| 3e           | N=100<br>E=4.4% | N=106<br>E=11.5% |                | N=59<br>E=17.3% |

Commentaar ~~W~~: Het effect is redelijk conform de voorspellingen, en komt wat betreft de uitzonderingen redelijk overeen met de lichte uitzonderingen die we vonden met de contactvariabelen als afhankelijke variabelen van de rangordes.

### 3.6. Toetsing van Kaufmanns intrinsieke waardetheorie

Telkens waar we dissonantie-effecten hebben verondersteld is het in principe mogelijk Kaufmanns intrinsieke waarderingstheorie te toetsen. Deze voorspelt dat dissonantie (in de zin van afwijking van het verwachte) negatief gewaardeerd wordt, maar dat dit verband niet rechtlijnig is, maar in het gebied van kleine dissonanties de kleine afwijking vertoont dat kleine dissonanties negatief gewaardeerd worden in vergelijking met iets minder kleine.

~~NOOT~~ Deze formulering is rijkelijk vaag, en dat komt geheel overeen met Kaufmanns formulering. Zoals reeds eerder opgemerkt is het een onweerlegbare hypothese. Het enige wat we ermee kunnen doen is naar bevestigingen zoeken, om te kijken of de hypothese althans enig waarheidsgehalte zou kunnen hebben, als ze meer gekwantificeerd zou zijn. We komen hier tot de Kaufmannhypothese 0, namelijk dat het Kaufmanneffect optreedt overal waar er sprake is van dissonantie als onafhankelijke variabele.

Het onderzoek naar deze hypothese heeft als volgt plaatsgevonden. De toetsing is beperkt tot gevallen waar aan twee voorwaarden voldaan was:

1. Er was sprake van een enkelvoudig dissonantie-effect, dat wil zeggen dat grotere dissonanties inderdaad tot negatieve waarderingen leiden, dan wel een ander hieruit afgeleid effect hadden.

NOOT: Het is natuurlijk het meest interessant te kijken of het Kaufmanneffect optreedt voor waarderingen. Maar omdat een mogelijke verklaring van dissonantie-effecten via een waarderingsmechanisme loopt, is er geen reden om niet te kijken of er effect is voor andere relaties.

2. Er moest sprake zijn van enigszins continu gemeten variabelen

bij het bepalen van de dissonanties.

De toetsingsmethode die gebruikt is, bestond uit het tekenen van grafieken van voortschrijdende gemiddelden, waaruit een afwijking van lineariteit zou moeten blijken, en uit een significantietoets op nonlineariteit. Deze laatste (uit het SPSS-programma ANOVA) geeft slechts een indicatie dat er een afwijking van lineariteit is. Hoe die afwijking er precies uitziet, is in eerste instantie een kwestie van het beoordelen van de vorm van de grafiek.

De volgende voorspellingen komen voor deze procedure in aanmerking:

- 8: Huwelijksevaluatie als afhankelijke variabele van gepercipieerde dissonantie tussen man en vrouw
- 9: Huwelijksevaluatie als afhankelijke variabele van conformiteit tussen houding van de man en werkgedrag van de vrouw (alleen niet-werkers)
- 12a: De houdingen van de vrouw als afhankelijke variabele van de houdingen van de man
- 15: Het werkgedrag van de vrouw als afhankelijke van de houdingen van de man daartegenover
- 16: Conformiteit tussen werkgedrag van de vrouw en houding<sup>1</sup> onder voorwaarde condities van similariteit van opvattingen<sup>2</sup> tussen man en vrouw

In geen van deze gevallen zag de getekende grafiek eruit alsof het Kaufmanneffect een enigszins belangrijke bepalende factor was. Slechts bij de grafieken die horen bij de voorspelling 8 en 9 was enige indicatie van een systematische nonlineariteit. De vorm hiervan kwam niet overeen met die van het Kaufmanneffect, maar eerder met die van monotoon verlopende curve met een constant stijgende stijgingscoëfficiënt; hoe groter de dissonantie, hoe sterker het effect op de waarderingsvariabele.

Noot: Omdat de grafieken zeer interessante effecten vertoonden, heb ik me hier het moeizame werk bespaard ze te reproduceren.

Het is de vraag of Kaufmanns theorie hiermee gediskwalificeerd is. We moeten in acht nemen dat het moeilijk is in gegevens, waar het merendeel van de variantie onverklaard blijft, met welk model we ook werken, het moeilijk is om niet-lineaire effecten op te sporen, ook al zijn ze aanwezig. Maar zolang het al moeilijk is om enkelvoudige dissonantie-effecten op te sporen, lijkt het me verstandiger Kaufmanns theorie van intrinsieke waardering te laten liggen.

#### 4. Overzicht en conclusies

We stellen eerst een overzicht samen van de toetsing van de theorie

van menselijke interacties samen en bekijken op grond daarvan hoe de falsificaties geëvalueerd moeten worden. Is het mogelijk enige falsificaties weg te verklaren door bijvoorbeeld gebreken in de gebruikte meettheorieën? Zijn er conclusies te trekken voor een nadere formulering van een theorie van menselijke interacties?

| AFH. VAR.                               | DISSONANTIEHYP. |                | STATUSHYPOTHESE |                | KVALITEITSHYPOTHESE  |                       |
|-----------------------------------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|----------------------|-----------------------|
|                                         | tab. res.       | onafh. afhank. | tab. res.       | onafh. afhank. | tab. res.            | onafh. afhank.        |
| WEER<br>CAVE                            | (2) +           | weerg1         | diss2           |                | (4) +                | weerg1 huwkw.         |
|                                         | (2) +           | weerg2         | diss1           |                | (4) +                | weerg2 huwkw.         |
| KVALITEIT VAN HET CONTACT IN INTERACTIE | (3) +           | kwelit.        | huw.fam         | (10) +         | opl.fam              |                       |
|                                         | (3) +           |                | huw.fm          | (10) +         |                      |                       |
|                                         | (3) +           |                | kindfam         | (11) +         |                      |                       |
|                                         | (3) +           |                | kindfm          |                |                      |                       |
|                                         | (3) +           |                | werkfam         |                |                      |                       |
|                                         | (3) +           |                | werkfm          |                |                      |                       |
|                                         | (3) +           |                | relatie         |                |                      |                       |
|                                         | (3) +           | frequen        | huw.vr          | (5) =          | opl.vr               |                       |
|                                         | (3) +           |                | huw.fam         | (5) +          |                      |                       |
|                                         | (3) +           |                | huw.fm          | (5) +          |                      |                       |
|                                         | (3) +           |                | kind.vr         | (11) +         |                      |                       |
|                                         | (3) +           |                | kindfam         |                |                      |                       |
|                                         | (3) +           |                | kind.fm         |                |                      |                       |
|                                         | (3) +           |                | werk.vr         |                |                      |                       |
|                                         | (3) +           |                | werkfam         |                |                      |                       |
|                                         | (3) +           |                | werk.fm         |                |                      |                       |
|                                         | (3) +           |                | relatie         |                |                      |                       |
|                                         | (3) +           | huwkw.         | fdiss1          | (12) +         | huwkw. opl. prestige |                       |
|                                         | (3) +           |                | fdiss2          | (12) +         |                      |                       |
|                                         | (3) +           |                | pdiss1          |                |                      |                       |
|                                         | (3) +           |                | pdiss2          |                |                      |                       |
|                                         | (3) +           |                | h1-werk         |                |                      |                       |
|                                         | (3) +           |                | h2-nwrk         |                |                      |                       |
|                                         | (3) +           |                | h3-werk         |                |                      |                       |
|                                         | (3) +           |                | h2-nwrk         |                |                      |                       |
| SIMILA.<br>NORMEN                       | (10) +          | h1             | mh2             | (13) +         | fdiss1 opl.          | (14) - fdiss1 huwkw.  |
|                                         | (10) +          | h2             | mh2             | (13) +         | fdiss2 opl.          | (14) - fdiss2 huwkw.  |
| SIMILARITEIT<br>NORM-GEDEG              | (15) +          | werk           | mh1             |                |                      |                       |
|                                         | (15) +          | werk           | mh2             |                |                      |                       |
|                                         | (15) +          | mh1-wrk        | fdiss2          | (14) +         | mh1-wrk opl.         | (18) + mh1-wrk huwkw. |
|                                         | (15) +          | mh2-wrk        | pdiss2          | (14) +         | mh2-wrk prestige     |                       |
|                                         | (15) +          | mh1-wrk        | fdiss1          | (14) +         | mh1-wrk opl.         | (18) + mh1-wrk huwkw. |
|                                         | (15) +          | mh2-wrk        | pdiss1          | (14) +         | mh2-wrk prestige     |                       |
| SIMILARITEIT VAN<br>GEDRAG              | (16) +          | werk           | wrk.vr          |                |                      |                       |
|                                         | (16) +          |                | wrk.fam         |                |                      |                       |
|                                         | (16) +          |                | wrk.fm          |                |                      |                       |
|                                         | (16) +          | huw.vr         | huw.vr          | (24) +         | opl.vr               | (20) + kwal.fam       |
|                                         | (16) +          |                | huw.fam         | (24) +         | opl.fam              | (20) + kwal.fm        |
|                                         | (16) +          |                | huw.fm          | (24) +         | opl.fm               |                       |
|                                         | (16) +          | wrk-wrk        | kind.vr         | (24) +         | ang.fam              | (20) + fre.vr         |
|                                         | (16) +          |                | kind.fam        |                |                      | (20) + fre.fam        |
|                                         | (16) +          |                | kind.fm         |                |                      | (20) + fre.fm         |
|                                         | (16) +          | relatie        | relatie         |                |                      |                       |
|                                         | (16) +          |                |                 |                |                      |                       |
|                                         | (16) +          |                |                 |                |                      |                       |

- NOOT: De <sup>afkorting</sup> ~~resultaten~~ van de variabelen <sup>zijn</sup>, naar ik hoop, goed interpreteerbaar. Zie anders de voorspellingen + tabellen waarnaar verwezen is.
- De toetsingsresultaten zijn globaal gerubriceerd met de volgende symbolen:
- ++ resultaat in overeenstemming met hypothese, zeer significant en sterk verband;
  - + resultaat in overeenstemming met hypothese, weliswaar significant, maar niet erg sterk verband;
  - + resultaat weliswaar in overeenstemming met de hypothese, qua richting, maar niet-significant en zo klein dat aan het resultaat nauwelijks aandacht mag worden geschonken als bevestiging van de hypothese;
  - resultaat niet in overeenstemming met de hypothese;
  - = resultaat niet in overeenstemming met de hypothese en zelfs significant de niet-voorspelde kant op.

Dit schema bevat verder niet het resultaat van de <sup>Signaal</sup> ~~afkorting~~ hypothese voor de verklaring van de weergave van normen. ~~De~~  
~~is een directe afkorting van de redeneerbaarheid van de~~  
~~is hoofdzakelijk te maken met de interpretatie van de~~  
 Het resultaat ervan (tabel 3) is overigens negatief.

Dit schematisch overzicht helpt natuurlijk weinig de indruk weg te nemen dat de resultaten voor de theorie van interactie op zijn minst enigszins ambivalent zijn. Op de eerste plaats is het duidelijk dat in het geheel echt sterke resultaten maar erg spaarzaam voorkomen, en dan gaat het nog om de triviaalste relaties. Maar ter verdediging van de theorie zouden we nog wel de volgende argumenten naar voren kunnen brengen:

1. Een eerste belangrijke bron van falsificaties is de frequentie van contact met vrouwelijke interactiepartners. In 3.2. zijn een aantal argumenten gegeven waarom het voor de hand ligt om te veronderstellen dat de resultaten met frequentie van contact slechter zullen uitvallen met kwaliteit van contact.
2. Een tweede belangrijke bron van falsificaties vormen de twee feitelijke dissonanties van normen tussen man en vrouw. Wanneer we alleen kijken naar dissonanties die door de vrouw ook erkend worden, zouden de resultaten voordeliger zijn voor de theorie. Op zichzelf kan deze conclusie een belangrijke aanvulling van de interactietheorie gaan vormen. De kenniscomponent is een noodzakelijk ingrediënt voor verklaringen van gedrag in interacties.
3. Er is nu gewerkt met twee attitudes van man en vrouw, en daarbij is gedaan alsof er geen inhoudelijke verschillen waren tussen die attitudes. In feite is dit wel het geval (zie 1.1.), maar de verschillen hebben geen betrekking op hier gebruikte variabelen. Tot mijn verrassing leveren de twee houdingen soms duidelijk verschillende resultaten op. De resultaten hiermee vind ik oninterpreteerbaar, maar ik heb het idee dat een verklaring ervan gezocht zou moeten worden in de variabelen waarop

het verschil in houdingen betrekking heeft: de prioriteiten van het opvoeden van kinderen.

4. Hypothesegevijs bekeken is het zo dat de kwaliteitshypothese en de statushypothese er het best doorheen komen. Voor de statushypothese geldt dat zeker omdat de statusverschillen in het huwelijk slecht geoperationaliseerd zijn. Dit komt doordat men zich in het BVA-onderzoek nauwelijks ten doel had gesteld deze variabele te meten.
5. De dissonantiehypothese komt er wat slechter af, maar dit is eigenlijk vooral zo door de negatieve resultaten van de hypothese ter verklaring van het verband tussen werken van de interactiepartners en de vrouw. Men zou daar een theoretische conclusie aan kunnen verbinden. Dit is de plaats waar de afleiding van de theorie het meest indirect is, als we ervan uitgaan dat aan gedrag normen voorafgaan. Je kunt zeggen dat de beïnvloeding door interactiepartners verloopt via normatieve beïnvloeding. De wat sterkere uitkomsten voor de status- en kwaliteitshypothese wijzen daar ook op. Een interpretatie, die door deze resultaten veel zwakker is komen te staan, is beïnvloeding door imitatie of cognitieve beïnvloeding. In dat geval zouden de voorspellingen voor similaire omstandigheden beter zijn uitgekomen.
6. Hoe we ook verder over het succes van de theorie van interacties denken bij de verklaring van de interactiesituaties die hier het onderwerp van onderzoek waren, twee dingen blijven toch wel overeind. Op de eerste plaats dat het gedrag en het denken van interactiepartners een onloochenbare samenhang vertonen, en dat is allerm minst een triviaal resultaat. Op de tweede plaats dat een sluitende verklaring van deze samenhang nog allerm minst is gevonden.

• NOOT: De in conclusie 5 gegeven interpretatie zou in principe wel toetsbaar zijn in het hier gebruikte materiaal. Daarvoor zou het vereist zijn terug te gaan naar het materiaal. Ook zou het moeilijk zijn om het probleem op te lossen in tabelvorm. partiële correlatie en padanalyse zouden hier een uitkomst zijn, maar helaas heb ik bij het begin van het werk ervoor gekozen de toetsing zo eenvoudig mogelijk te houden.

• NOOT: In een eerdere versie was er nog een andere hypothese: de duurhypothese: hoe langer de interactierelatie duurt, hoe grotere similariteit. De toetsingen van deze hypothese waren voor het merendeel negatief. Ze zijn hier weggelaten omdat we slechts een zeer gebrekkige operationalisatie van de duur van het contact hadden, en omdat de toetsingen slechts gedeeltelijk waren uitgevoerd. Dat de resultaten echter negatief waren zou ook te wijten kunnen zijn aan de indirectheid van de afleiding, net zoals bij similariteit van situatiekenmerken.

7. Ten aanzien van het gebruik van twee verschillende algemene gedragstheorieën, die van Kaufmann~~x~~ en die van Homans, heb ik in deel 4 al geconcludeerd dat ze elkaar niet veel ontlopen. Een kleine toevoeging van Kaufmann, namelijk voorspelling 1 over de invloed van kwaliteit van interactie op weergave van normen blijkt hier bij toetsing wel een positief resultaat op te leveren. In 3.6. is echter gebleken dat dat niet geldt voor een andere, echt alternatieve voorspelling die Kaufmann deed, het Kaufmanneffect van intrinsieke waardering. Op dit punt blijven de conclusies zoals ze waren na ~~de~~ vergelijking vóór toetsing: Kaufmann's theorie is weinig anders dan een systematische explicatie van wat bij Homans veelal tussen de regels wel te vinden is.

## DEEL 7: SAMENVATTING EN CONCLUSIES

1. In deel 1 van deze scriptie werden enige regels voor het construeren van sociologische theorieën gegeven. Uitgegaan werd van het model van een verklarende theorie die in de verschillende fasen van de behandeling -verzinne, toetsen, evalueren- een zo algemeen mogelijk karakter moet hebben, oftewel een zo hoog mogelijk informatiegehalte, respectievelijk verklaringsgehalte. Een goede manier om aan deze eisen tegemoet te komen is te werken met meerdere, concurrerende theorieën. Dit theoretisch pluralisme blijkt ook een goede regel wanneer men theoriebouw bekijkt als psychisch en sociaal gebeuren. Men kan er een verhoging van objectiviteit van de individuele onderzoeker en de sociologische onderzoekspraktijken als totaal van verwachten.

Proberen we een invulling te vinden voor het model van verklarende theorie, dan ligt er een traditie van sociologie klaar, waarin gegrepen wordt naar theorieën over individueel menselijk gedrag als verklaring van ondergeordende sociologische theorieën. We noemen een dergelijke sociologie individualistisch-reductionistisch wanneer deze theorieën van individueel menselijk gedrag ontleend worden aan de psychologie. Aan de hand van Vanberg (1975) boek 'De Twee Soziologien' werd de positie van de individualistisch-reductionistische sociologie tegenover andere individualistische sociologieën en en collectivistische sociologieën geanalyseerd. De conclusie was dat individualistisch-reductionistische sociologie te preferen is boven deze concurrerende tradities.

Een centraal probleem van individualistisch-reductionisme is hoe uitspraken over niet-individueen te reduceren, dat wil zeggen afleidbaar te maken van uitspraken over individuen. Het model van Opp-Hummell (1971) om alle sociologische variabelen te interpreteren als kenmerken van individuen (volledig reductionisme) werd van de hand gewezen. Een beter uitgangspunt leek het 'bouwsteenmodel' van Lindenberg (bv. Lindenberg 1977), waarin de reductie tot individuele uitspraken in twee fasen verloopt. Vragen bleven echter hangen rond het karakter van wat Lindenberg 'transformatieregels' noemt, uitspraken waarin effecten van individueel gedrag worden omgezet in effecten in collectief 'gedrag'. Lindenberg beklemtoont het analytisch karakter van deze uitspraken, in deze scriptie wordt geprobeerd te argumenteren dat deze uitspraken ook een empirisch, en verklarend karakter kunnen hebben.

2. Was tot zover individualistisch-reductionistische sociologie als zodanig onderwerp van deze analyse, de volgende probleemstellingen, die ontwikkeld werden in deel 2 hebben vragen binnen deze traditie tot onderwerp.

Een belangrijk probleem voor een individualistisch-reductionistische sociologie ~~ligt~~ <sup>ligt</sup> de keuze van een theorie van individueel gedrag. Belangrijke aanzetten daarvoor vinden we in de sociale psychologie en er is dan ook een recente sociologisch traditie onder aanvoering van Homans, die diverse van deze theorieën daaruit in de sociologie geïmporteerd heeft. Tot nu toe is dat ~~veelal~~ <sup>veelal</sup> te hooi en te gras gebeurd, zonder dat de regel van theoretisch pluralisme ten uitvoer werd gelegd. Eerst recentelijk zijn er schrijvers die zich bezighouden met de relaties tussen deze theorieën van individueel gedrag. Een tot nu toe relatief onbekende, maar zeer pretentieuze poging om een groot aantal aan dergelijke theorieën op een rij te zetten en tot één geheel te smeden is die van Kaufmann (1975). De scriptie houdt zich nu verder bezig met de theorie van Kaufmann, en probeert te bekijken in hoeverre zijn theorie een vooruitgang vormt op minder systematische pogingen om individuele gedragstheorie uit de psychologie te putten, zoals (de concurrerende theorie in deze scriptie) Homans (1974) in diens fameuze 'Social Behavior'.

3. In deel 3 werd Kaufmanns 'cognitief-hedonistische' theorie van menselijk gedrag geëxpliciteerd. Kaufmanns centrale stelling is dat elk menselijk gedrag, dat door hem wordt onderverdeeld in cognitievorming, ~~verwachtings~~ <sup>verwachtings</sup> vorming, waarderingvorming en (uiterlijk waarneembaar) handelen een functie is van de waardeverwachting van dat gedrag: wat het uitvoeren van dat gedragsalternatief de uitvoerende persoon naar zijn eigen schatting zal opbrengen. Deze stelling bleek bij analyse slechts houdbaar voor handelen. Voor de andere drie gedragssoorten geeft Kaufmann ook aanvullende oorzaken. Voor cognitievorming wordt gewezen op het belang van wat men verwacht waar te nemen, en de aard van het waar te nemen object. Voor verwachtingsvorming wordt gewezen op het belang van daaraan voorafgaande cognities. Voor waarderingvorming wordt gewezen op het belang van zogenoemde 'intrinsieke' waardering, die ontstaan naar aanleiding van de onverwachtheid van een stimulus. Kaufmann geeft voor deze intrinsieke waardering een niet-monotoon verloopende curve, die zijns inziens de verklaring vormt van onder meer depriatie- en verzadigings-(marginaal nut)-effecten. Op deze theorie werd hier als kritiek gegeven dat ze in hoge mate ontoetsbaar is.

4. In deel 4 werd de theorie van menselijk gedrag van Homans geëxpliciteerd en vergeleken met die van Kaufmann. Hoewel Homans slechts een vijftal expliciete proposities geeft, blijkt dat zijn theorie, die ook vooral tussen de regels te vinden is, voor een groot deel gelijk is aan die van Kaufmann. In zoverre kon reeds de conclusie getrokken worden dat de vooruitgang die Kaufmann boekt op Homans in ieder geval niet zo groot is als ze op het oog lijkt. Ondanks het feit dat Kaufmann veel meer sociale psychologie overhoop haalt als Homans komt hij tenslotte met de zelfde theorie aan als Homans, die het min of meer zelf bedenkt. Wel leidde vergelijking met de theorie van Kaufmann tot een groter inzicht in Homans veronderstellingen over individueel gedrag, zoals met name bleek uit de samenvoeging van Homans 'succes', 'stimulus' en 'waarde'propositie tot één Waardeverwachtingspropositie, en de uiteenrafeling van Homans 'aggressie-achtings'propositie.

De verschillen tussen de twee theorie die er dan toch wel waren hadden betrekking op de volgende punten:

1. Kaufmann hanteert bij cognitievorming ook een motivatie- of waardeverwachtingstheorie, bij Homans is dat niet te vinden, al sluit zijn theorie dit allerm minst uit.
2. Kaufmann en Homans doen andere voorspellingen voor het optreden van intrinsieke waardering. Op de eerste plaats voorspelt Homans een monotoon en Kaufmann een niet-monotoon effect. Dit punt werpt de in deze scriptie niet-opgeloste vraag op of Kaufmanns claim dat de marginaal-nut-theorie wel uit zijn intrinsieke waarderingstheorie kan worden afgeleid, terecht is. Op de tweede plaats is de onafhankelijke variabele van Homans theorie op dit punt dissonantie in de zin van ongelijkheid van wat dan ook, en bij Kaufmann onverwachtheid van stimuli. Op dit punt leek het mogelijk Kaufmanns theorie als een verklaring en conditionering van Homans theorie te zien.
5. In deel 5 wordt een ander deel van Homans' 'Social Behavior' geëxpliciteerd, namelijk enige proposities over beïnvloeding in menselijke interacties. Onderscheiden naar de sociale situaties van gelijk beloningspotentiëel (gelijke status van partners), ongelijke beloningspotentiëel (ongelijke status of machtsverhouding van partners) en normatief gereguleerde interacties, Voor vijf afhankelijke variabelen: (1) weergave van normen van de partner, (2) sympathie voor de partner, (3) overeenkomst in normen met de partner, (4) overeenkomst in gedrag met de normen van de partner, en (5) overeenkomst in gedrag met de partner werden

proposities afgeleid, waarbij de belangrijkste verklarende mechanismen waren: (1) vermijding van dissonantie of ongelijkheden tussen partners (2) statusbeïnvloeding door de machtigste partner die enerzijds gedrag kan afdwingen, en anderzijds gefmitteerd wordt, en (3) kwaliteitseffecten, die hieruit bestaan dat in een betere relatie zoveel mogelijk wordt gedaan om de interactie instand te houden.

De verschillen tussen de algemene gedragstheorieën van Homans en Kaufmann komen in deze afgeleide proposities over menselijke interacties naar voren door een extra voorspelling uit Kaufmanns theorie over de weergave van normen van de interactiepartners, en door alternatieve voorspellingen over de vormen van dissonantie-effecten.

6. In deel 6 werden de proposities over menselijke interacties aan een empirische test <sup>der</sup> on<sup>der</sup>worpen door eruit voorspellingen af te leiden voor het onderzoeksmateriaal uit het project 'Beroepsarbeid Vrouwelijke Academici' en deze te beproeven. Over het algemeen bleken de afgeleide voorspellingen geen doorslaand succes, en kon voor de falsificaties geen systematisch verklaring post-hoc gevonden worden. Gebrekkige operationalisaties, nu eenmaal onverbrekkelijk verbonden aan een dergelijke analyse op secundair materiaal, kunnen gedeeltelijk schuldig zijn aan mislukkingen, evenals een niet optimale oplossing van technische problemen bij de toetsing. Dit ambivalente resultaat voor de hier gegeven theorie van menselijke interacties moet daarom eerder een aansporing zijn tot nader onderzoek, dan tot moedeloosheid leiden.

Voorzover enige conclusies getrokken konden worden leek het erop dat de resultaten van toetsing eerder een argument waren voor een normatieve beïnvloeding in de onderzochte interactiesituaties, dan van modelimitatie. Het enige resultaat dat regelrecht overeenbleef was dat er in feite een sterke relatie is tussen de verschillende kenmerken van interactiepartners in de onderzochte situaties en dus waarschijnlijk een vorm van beïnvloeding. Ten aanzien van de verschillen van de algemene gedragstheorieën van Homans en Kaufmann kon geconcludeerd worden dat Kaufmanns toevoeging van een motivatiecomponent bij het leren van cognities een redelijke zaak was. Van Kaufmanns intrinsieke waarde-ringstheorie kon echter geen bevestiging gevonden worden. Deze empirische kritiek komt nog eens bovenop de logische kritiek op dit stukje theorie. De conclusie moet dan ook zijn dat het werken met een 'geamanceerdere' gedragstheorie hier weinig vrucht-

ten heeft afgeworpen, en dat het ernaar uitziet dat we wat betreft assumptie over individueel menselijk gedrag net zo goed kunnen werken met simpele, min of meer ad-hoc gevonden proposities uit de psychologie, zoals Homans dat doet. Dat is niet zozeer een negatieve conclusie ten aanzien van het individualistisch-reductionisme, alswel een relativering van het belang van de oplossing van één van de problemen van deze stroming, het zoeken naar betere gedragstheorieën. Het lijkt op zijn minst zo verstandig zich wat meer bezig te houden met de afleidingsproblematiek.

7. Ten aanzien van de doelstellingen van deze scriptie zou ik willen opmerken dat het me weliswaar gelukt is nieuwe, met name theoretische kennis te verwerven, maar dat het me mijns inziens niet goed gelukt is de tweede doelstelling te realiseren, namelijk verwerking en inte gratie van tijdens de studie opgedane vaardigheden. Ik ben nogal ontevreden over de gebrekkige consistentie in de betooglijn van deze scriptie, en ik vind dat deze scriptie op methodisch-technisch terrein tekort schiet.

Tenslotte zou ik willen opmerken dat de aanpak van sociologische verklaringsproblemen, zoals deze in de scriptie wordt gepleegd, niet aangezien moet worden voor de manier die ik voorsta om praktisch relevant sociologisch onderzoek te plegen. Hier lag de nadruk op de toetsing van algemene theorieën, en het materiaal is vanuit die hoek georganiseerd. In een meer praktisch relevant onderzoek staat het vraagteken niet zozeer achter de algemene theorieën, maar worden deze als hulpmiddelen gebruikt (hoewel dat natuurlijk steeds een toetsingresultaat voor deze theorieën oplevert).