



# Het theoretische tekort van economische sociologie

DR. H. J. VAN DE BRAAK

## Inleiding

Economie is, althans volgens *The devil's dictionary*, „Purchasing the barrel of whiskey that you do not need for the price of the cow that you cannot afford” 1). Het intrigerende van zo'n duivelse definitie is dat zij vanzelfsprekendheden op hun kop zet en de verbeeldingskracht prikkelt. Iets soortgelijks gebeurt er, wanneer een zelfde verschijnsel of probleem vanuit verschillende disciplines wordt belicht. Interdisciplinair denken wordt doorgaans gepropageerd als theoretische en praktische problemen niet langer adequaat door één discipline kunnen worden aangepakt. Lang niet altijd wordt zulk grensoverschrijdend denk- en onderzoekwerk volmondig gewaardeerd. Men spreekt in dat verband wel van het *discipline-voordeel*: onderzoek dat niet in een bepaalde, bestaande discipline past, mag en kan niet worden uitgevoerd 2). Zulk onderzoek is vlees noch vis of erger nog, het leidt tot beunhazerij en branchevervaging. Tot op zekere hoogte is het overschrijden van disciplinaire grenzen natuurlijk niet zonder gevaren, vooral niet wanneer men onvoldoende wordt gehinderd door kennis van zaken. Voor het overige kan interdisciplinariteit slechts worden aangemoedigd, met name waar disciplinevooroordelen wortelen in gemakzucht en territoriumgedrag.

Van interdisciplinair denken en onderzoeken kon pas sprake zijn nadat zich tussen vele disciplines — en we beperken ons hier tot de economie en de sociologie — een duidelijk onderscheid, om niet te zeggen verwijdering, had afgetekend. Zo kan Vilfredo Pareto (1848-1923) nog worden aangeduid als econoom en socioloog, maar het is niet gebruikelijk om hem te kwalificeren als economisch socioloog 3). De term interdisciplinair of economische sociologie is hier een anachronisme. De bedoelde disciplines waren destijds nog niet scherp van elkaar gescheiden, zodat van grensoverschrijding nog geen sprake kon zijn. Met de marginalistische omslag in het economisch denken (Jevons, Menger, Walras), hebben sociologisch getinte probleem-

stellingen allengs plaats gemaakt voor problemen van meer formele, keuze-theoretische aard. Enige toenadering valt overigens weer waar te nemen bij stromingen die wel worden aangeduid met politieke en institutionele economie. Per saldo echter is vooral sedert de neoklassieke economie een afgrenzing ontstaan ten opzichte van andere, sociale wetenschappen waaronder de sociologie. Een soortgelijke afgrenzing en verwijdering heeft zich in de loop der tijd voorgedaan vanuit de sociologie. Het begrip schaarste bij voorbeeld is uit de sociologie — met uitzondering van de ruiltheoretische stroming — als het ware verdwenen.

Waar veel hedendaagse problemen van sociaal-economisch kaliber zijn, kan men betreuren dat de economische sociologie zich weliswaar heeft ontwikkeld tot een respectabel specialisme 4), maar niettemin weinig theoretisch gehalte vertoont. Dat wil zeggen, de afbakening van dit type sociologiebeoefening is tamelijk willekeurig en toevallig opgehangen aan een reeks problemen respectievelijk probleemvelden zoals arbeidsmarkt, consumentengedrag enz. In feite gaat het om een wonderlijke verzameling onderwerpen, die slechts bijeen worden gehouden door het criterium dat zij sociologisch relevant zijn en iets met sociologie te maken hebben 5). Economische sociologie ontleent haar beeld en betekenis zodoende aan een materieel kenobject, dat zij gemeen heeft met belendende disciplines en specialisaties. Voor wat betreft haar formele kennisobject — dus in termen van begrips- en theorievorming — staat de economische sociologie eigenlijk nog in de kinderschoenen. Om die reden zou ik willen spreken van het *theoretische tekort* van de economische sociologie. Daarmee wil niet gezegd zijn dat het niet nuttig zou zijn om economisch-gedefinieerde of -gekoloniseerde probleemgebieden te sociologiseren. Waar het om gaat is dat veel economische sociologiebeoefening het moeizame werk van begripsanalyse mijdt. Het is in dat opzicht opmerkelijk dat het gebruik van ruilmodellen in de sociologie niet tot analyse en specificatie van het begrip goed heeft geleid, bij

voorbeeld onder het gezichtspunt van de (on)deelbaarheid. Evenzo is het opvallend dat economische theorieën van de collectieve sector en van collectieve besluitvorming uit intellectuele armoede terugvallen op klassieke ruilnoties zonder zich af te vragen of, en wat er nu tussen wie wordt geruild 6). Het ligt eerder voor de hand om gebruik te maken van de economie der inkomensoverdrachten („grants economics”) alsook van de sociologie der collectieve ruil („gift giving”).

In het navolgende stel ik mij voor om enige kanttekeningen te plaatsen bij het kennisobject van deze sociologie. Meer in het bijzonder wil ik mij daarbij concentreren op de definiëring van economische sociologie, zoals die door een bekend economisch socioloog als Neil Smelser is gehanteerd. De kritische opmerkingen waartoe diens definitie aanleiding geven, brengen mij vervolgens op een aantal kernbegrippen voor de economische sociologie. Om te beginnen gaat het daarbij om het economische begrip goed, dat met name sedert de introductie van de collectieve-goederentheorie tot afbakeningsproblemen heeft geleid. Daarnaast zullen we ons buigen over het sociologische begrip structuur, dat veelvuldig wordt gebruikt maar allerminst vrij is van meerzinnigheid.

## De definitie van Smelser

In zijn *The sociology of economic life* — voor het eerst verschenen in 1963, twee jaar later in het Nederlands vertaald en geheel herzien in 1976 — omschrijft Neil Smelser de analytische kern van economische sociologie als volgt: economische sociologie is de toepassing van het algemene referentiekader, de variabelen en de verklarende modellen van de sociologie op het samenstel van activiteiten dat zich bezighoudt met de voortbrenging, verdeling, uitwisseling en

1) *The devil's dictionary*, in: *The collected writings of Ambrose Bierce*, Secaucus, New Jersey, 1946, blz. 228.

2) A. D. de Groot, Het eigen vooroordeel en de strijd daartegen, in: *Wijsgerig Perspectief*, 11e jg., 1970, blz. 30.

3) Een interessant portret van deze pionier is onlangs verschenen van de hand van Y. S. Brenner en M. J. Weggelaar, *Intermediair*, 26 februari 1982, zie ook J. Berting, Vilfredo Pareto, in: L. Rademaker en E. Petersma (red.), *Hoofdfiguren uit de sociologie (I)*, Utrecht-Antwerpen, 1974, blz. 115-137.

4) Voor een handzaam overzicht van de ontwikkeling en toepassing van economische sociologie, zie W. A. Arts, *Sociologie van het economisch leven*, in: L. Rademaker (red.), *Toegepaste sociologie* (deel I), Utrecht-Antwerpen, 1981, blz. 77-106.

5) J. A. A. van Doorn, Pleidooi voor een marktsociologie, in: *Mens en Maatschappij*, 44e jg., 1969, blz. 332.

6) D. J. Wolfson, Continuïteitsvoorwaarden voor de verzorgingsstaat, in: *Overlevingskansen van de verzorgingsstaat*, Preadviezen voor de Vereniging voor de Staathuishoudkunde, Leiden, 1981, blz. 26.

verbruik van schaarse goederen en diensten 7). Ofschoon de inhoud van de tweede editie enkele drastische ingrepen vertoont vanwege veel achterhaald materiaal, is de omschrijving van het economisch-sociologische kennisobject precies eender gebleven. Dat is op zijn zachtst gezegd verwonderlijk omdat de omschreven kern van dit type sociologie algemeenheden in zich bergt die op gespannen voet staan met processen van begrips- en theorievorming. Zo is moeilijk vol te houden dat er sprake zou zijn van „het” algemene referentiekader van de sociologie. Deze discipline wordt immers gekenmerkt door een veelheid van stromingen — men spreekt wel van *theoretisch pluralisme* 8) —, die uiteenlopende begrippen en theorieën hantieren. Alhoewel een ruime omschrijving van het kennisobject een soort „elc wat wils”-voordeel heeft, ware het toch beter geweest wanneer Smelser tenminste één sociologische stroming had aangegeven die vruchtbare en tastbare raakvlakken vertoont met de economische discipline. Nu is de economie ook geen toonbeeld van theoretische eenheid — wat de taak van economische sociologie als brugspecialisme alleen maar moeilijker maakt — maar het had niettemin voor de hand gelegen om aansluiting te zoeken bij parallellen tussen de economische prijstheorie en de microsociologische ruiltheorie, maar ook tussen de economische „grants”-theorie en de macrosociologische ruiltheorie. Daarmee wil zeker niet gezegd zijn dat de ruiltheoretische stroming het beste type sociologie is dat we momenteel in huis hebben. Wel is het zo dat zij de beste kansen biedt voor een de disciplines overlappend gesprek. Het cumulatieve aantal boeken en artikelen over „social exchange” sedert 1950 — ook vanuit andere disciplines dan de economie en de sociologie — is in dat opzicht veelbetekenend 9).

Beperken we ons tot de Nederlandse beoefening der economische sociologie, dan is met name door enkele leden en sympathisanten van de zogeheten Werkgemeenschap Verklarende Sociologie gepoogd om het formele kennisobject van de economische sociologie theoretisch houvast te geven. Zo heeft Hans-Gerd Schütte 10) uitdrukkelijk gewezen op de beperkingen van de microsociologische ruiltheorie zoals deze met name door George Homans en Peter Blau tot ontwikkeling is gebracht. Daarnaast heeft Huppés zich beijverd om de ruiltheoretische sociologie te verheffen tot integratiekader voor economische sociologie. Met name vanuit econom(etr)ische hoek heeft deze onderneming geen onverdeeld gunstig onthaal gekregen 11). Dat heeft te maken met ten minste een tweetal omstandigheden. In de eerste plaats heeft de auteur zijn conceptie overhaast toegepast op de allesbehalve eenvoudige problematiek van de inflatie, met het gevolg dat hem het verwijt van

theoretisch simplisme en statistische naïviteit ten deel is gevallen. In de tweede plaats heeft de auteur geen correct beeld gegeven van datgene wat de ruiltheoretische sociologie voor(onder)stelt. Zo is genoegzaam bekend dat Homans ruiltheorie niet alleen is geïnspireerd door de economische prijstheorie, maar evenzeer door de gedragspsychologie. Het omstreden gevolg van deze ommissie is dat economische en psychologische begrippen — bij voorbeeld kosten en bestraffingen, baten en beloningen — als substituëerbaar zijn behandeld met voorbijgaan aan uiteenlopende, theoretische achtergronden 12). Bovendien is verzuimd om rekening te houden met het feit dat er naast de microsociologische ruiltheorie een oudere macrosociologische ruitraditie bestaat volgens welke het niet zozeer individuen als wel collectiviteiten zijn, die patronen van uitwisseling en solidariteit vertonen 13). En dat is geen onbelangrijk gegeven in een verzorgingsmaatschappij wier veronderstelde solidariteit als het ware wordt ondermijnd door een hoge collectieve-lastendruk en het daarmee gepaard gaande liftersgedrag.

Alles bijeengenomen is de *omnibusdefinitie* die Smelser presenteert van economische sociologie bepaald problematisch als we alleen al het definitielement „algemene referentiekader van de sociologie” vervangen door en toespitsen op een specifiek type sociologie dat vergelijkenderwijs de beste kansen biedt voor interdisciplinariteit. Beter is het eigenlijk om bij de definiëring en fundering van economische sociologie uit te gaan van een *minimumdefinitie*. In plaats van algemeen-sociologische beschouwingen over economisch getinte onderwerpen, waartoe de omschrijving van Smelser uitnodigt, om niet te zeggen verleidt, verdient het aanbeveling om specifieke begrippen — in hun kwaliteit van definitie-elementen en bouwstenen voor theorievorming — nader te analyseren en te specificeren. Vanuit dat gezichtspunt zullen we een tweetal begrippen nader bekijken, namelijk het economische begrip goed en het sociologische begrip structuur.

### Het economische begrip goed

Het begrip economisch goed, terug te vinden in de definitie van Smelser, wordt vrij algemeen vereenzelvigd met datgene wat in staat is om individuele behoeften te bevredigen. De prijs van zo'n goed is indicator van schaarste. Sinds de introductie van de *collectieve-goederentheorie* weten we dat er naast individuele ook collectieve goederen zijn, die niet uit prijzen maar uit heffingen worden bekostigd. Collectieve goederen zijn goederen die als ze eenmaal aan één individu zijn verschaft, zonder extra kosten ook aan andere individuen ter beschikking staan. Deze eigenschap

houdt in dat de consumptie van de één niet rivaliseert met de consumptie van de ander. Met een simpel voorbeeld: wanneer een individu een individueel goed, zoals een appel, consumeert dan kan diezelfde appel niet meer door een ander individu worden gegeten. Consumptie door de een maakt die door de ander onmogelijk. Wanneer echter een persoon over een brug rijdt, sluit dat gezins uit dat ook andere personen over die brug rijden. Groei van het aantal bruggen veroorzaakt uiteraard marginale kosten, maar groei van het aantal gebruikers per brug veroorzaakt, binnen zekere grenzen, geen marginale kosten. Het gaat hier om ondeelbaarheden: naarmate het aantal consumenten toeneemt, kunnen de eenmalige stichtings- of produktiekosten over steeds meer consumenten worden omgeslagen zodat de gemiddelde kosten per consument een dalend verloop hebben.

In Angelsaksische terminologie worden collectieve goederen gekenmerkt door „joint supply” en „joint demand”. Met „jointness of supply” wordt bedoeld dat alle, althans vele leden van een gemeenschap profiteren van een eenmaal geproduceerd goed. Met „jointness of demand” wordt bedoeld dat het goed niet wordt geproduceerd als niet alle, althans vele leden van een gemeenschap zo'n goed willen hebben. Sinds de introductie en verdere uitbouw van de theorie der collectieve goederen is echter ver-

7) Neil J. Smelser, *Sociologie van het economisch leven*, Utrecht-Antwerpen, 1965, blz. 57; *The sociology of economic life* (2e uitgave) Englewood Cliffs, New Jersey, 1976, blz. 43.

8) Zie b.v. mijn *Belastingweerstand. Een proeve van fiscale sociologie*, Deventer, 1981, blz. 115, e.v.

9) James R. Beniger en Laina Savory, Social exchange: diffusion of a paradigm, in: *The American Sociologist*, jg. 16, 1981, blz. 240-250.

10) H. G. Schütte, Het dilemma van de macrosociologie, in: W. Arts, S. Lindenberg en R. Wippler (red.), *Gedrag en structuur. De relevantie van microtheorieën voor de verklaring van macroverschijnselen*, Universitaire Pers Rotterdam, 1976, blz. 51-74.

11) T. Huppés, Economische sociologie of sociologische economie?, *Mens en Maatschappij*, 1974, blz. 126-157; Idem, Anomie en inflatie, *Mens en Maatschappij*, 1975, blz. 238-270; K. Groenveld en S. Wilpstra, Anomie en inflatie. Een commentaar op een artikel van T. Huppés, *Mens en Maatschappij*, 1976, blz. 85-94. (Overigens lijkt het erop dat Huppés' geloof in de ruiltheorie als integratiekader als sneeuw voor de zon is gesmolten. In zijn proefschrift(je) — waarineerder gepubliceerde, heterogene onderwerpen als inkomensverdeling, chiptechnologie, anomie en inflatie op weinig overtuigende wijze aan elkaar worden geschreven — is van de integrerende ruiltheorie althans zo goed als niets terug te vinden: *Aanzetten tot een interdisciplinaire benadering van sociaal-economische problemen*, 1981 (43 blz.).

12) Peter Ekeh, *Social exchange theory. The two traditions*, Londen, 1974, blz. 115.

13) Zie b.v. J. Berting, Ruiltheorie, in: L. Rademaker en H. Bergman (red.), *Sociologische stromingen*, Utrecht-Antwerpen, 1977, blz. 218. Zie voorts noot 8, op. cit., blz. 72 e.v.

warring ontstaan over de afbakening van het begrip goed. Van den Doel (14) bij voorbeeld meent dat collectieve goederen op basis van twee criteria kunnen worden ingedeeld; consumptie-uitsluiting door producenten en door consumenten zelf, en ontwerpt aan de hand van zulke zuivere en onzuivere collectieve goederen een typologie waarin zowel economische als niet-economische goederen zijn opgenomen (b.v. defensie en dienstplicht) (zie tabel 1). Met name die incorporatie van *niet-economische goederen*, ook wel politieke goederen genaamd, waartoe bij voorbeeld wetgeving, inkomensnivellering enz. worden gerekend, leidt tot complicaties. Een eerste moeilijkheid schuilt in het feit dat het kenmerk schaarste hier lastig valt te operationaliseren. Men kan zich weliswaar een politieke markt voorstellen waar een loven en bieden rond b.v. rechtvaardige inkomensverhoudingen valt te ontdekken, maar geschikte indicatoren voor schaarste zijn hier welhaast illusoir (politieke wilskracht, bereidwilligheid van pressiegroepen?).

Een tweede moeilijkheid, verbonden aan de geschetste begripsverruiming, schuilt in de omstandigheid dat met de introductie van *politieke goederen* als het ware een normatief element binnensluit. Dat valt te illustreren aan de hand van de collectieve-goederentypologie, zoals die door Wolfson wordt gehanteerd (15). Volgens deze schrijver zijn exclusiviteit en rivaliteit de centrale begrippen in de theorie van de collectieve goederen. Exclusiviteit duidt op positieve en negatieve externe effecten, terwijl rivaliteit te maken heeft met ondeelbaarheden („lumpiness”) in de produktie-structuur.

In tabel 2 wordt naast privé-, groeps- en collectief goed, ook de mogelijkheid open gelaten van zoiets als privé-, groeps- en collectief kwaad. De vraag of iets goed danwel kwaad is, is echter geen kwestie van technische karakteristieken maar van maatschappelijke normen en waarden zoals de auteur verderop terecht opmerkt. Dat zou dan ook repercussies moeten hebben voor de gehanteerde goederentypologie, omdat daarin de dimensie volgens welke iets goed danwel kwaad zou wezen, ontbreekt. In feite stoot de gesignaleerde verruiming van het begrip economisch goed hier op het sociologische *normbegrip*, dat een belangrijke rol speelt bij de verklaring van gedrag. Alhoewel dit begrip in de sociologie „understudied” is, kan het in de meest algemene zin worden gedefinieerd aan de hand van de volgende kenmerken: 1. collectieve verwachtingen over hoe men zich behoort te gedragen; 2. collectieve verwachtingen over hoe men zich zal gedragen en; 3. specifieke — b.v. gemonopoliseerde — reacties om zulk gedrag te reguleren (16). Hoe deze begrippen — norm en goed — economisch-sociologisch geïntegreerd kunnen worden, is wat mij betreft nog een open

Tabel 1. Een typologie van onzuivere en zuivere collectieve goederen (economische en niet-economische goederen)

	Individen kunnen zichzelf wel van consumptie uitsluiten		Individen kunnen zichzelf niet van consumptie uitsluiten	
	welvaart stijgt door consumptie	welvaart daalt door consumptie	welvaart stijgt door consumptie	welvaart daalt door consumptie
Individen kunnen wel van consumptie worden uitgesloten	recreatiegebieden, havens, wegen, spoorwegen, bruggen	syfilis	brandweer, grondrechten, nationalisatie	dienstplicht, nationalisatie
Individen kunnen niet van consumptie worden uitgesloten	vuortorens, kennis nationale gezondheidszorg	vliegveldlawaaï, verkeerscongestie	inkomensnivellering, defensie, zeewering, conjunctuurbeleid, zonschijn	inkomensnivellering, griep, milieuvuiling

Tabel 2. Een typologie van collectieve goederen naar het rivaliserend/niet-rivaliserend zijn en naar externe effecten

		Onvolkomen deelbaarheid	
		niet-rivaliserend	rivaliserend
Externe effecten	Onmogelijkheid van — uitsluiting	onbegrensde collectieve consumptie (1) <i>collectief goed</i> (defensie, afsluitdijk)	begrensde collectieve consumptie (3) <i>groepsgoed</i> (poppenkast op de Dam, zeevissersrij)
	— afwijzing	(2) <i>collectief kwaad</i> (defensie?!, onvoldoende defensie?!, radioactieve „fall out”)	(4) <i>groepskwaad</i> (dronken rijder)
	Mogelijkheid van — uitsluiting	begrensde quasi-collectieve consumptie (5a) <i>beschermd privé-goed</i> (octrooi) (5b) <i>verenigingsgoed</i> (golf course) (5c) <i>quasi-collectief goed</i> (weersverwachting, spoorweg- en wegennet)	individuele consumptie (7) <i>privé-goed</i>
	— afwijzing	(6) <i>begrensbare kwaad</i> (rokers, opgeborgen in rookcoupés)	(8) <i>privé-kwaad</i> (niet strafbaar gestelde menselijke tekorten)

vraag. Bij een andere gelegenheid hoop ik daar uitvoeriger op terug te komen. Het komt mij in ieder geval voor dat het begrip goed van oorsprong normatief is (vergelijk: oorzaak — oer-zaak — schuld), maar van lieverlee is geobjectiverd.

### Het sociologische begrip structuur

Is in het voorgaande een specimen van economisch-sociologische begripsvorming gestart vanuit een gangbaar economisch begrip en doorgetrokken naar een belendend, sociologisch begrip, het is ook mogelijk om andersom te werk te gaan. Het begrip sociale structuur is te herleiden tot het begrip economisch goed.

Omtrent dit kernbegrip in de sociologie bestaat — ondanks een lange, theoretische traditie — nog de nodige onzekerheid en dubbelzinnigheid. Het is dan ook niet toevallig dat gezaghebbende sociologische theoretici zich voortdurend beijveren om dit begrip tot klaarheid te brengen (17). Op deze plaats zullen we ons gemakshalve bepalen tot de intreedende die Vercruyse destijds heeft uitgesproken in Leiden over de sociologie als wetenschap der maatschappelijke verdeling (18). Hij benadrukt dat er ten minste twee zeer uiteenlopende visies bestaan op het structuurbegrip. Enerzijds zijn er microsociologische studies van groepen en organisaties wier struc-

tuur is opgebouwd uit de interacties van de deelnemers, terwijl er anderzijds macrosociologische studies zijn waar structuur wordt opgevat als een ordening, die tot uitdrukking komt in de rollen en lidmaatschappen die door individuen worden bekleed. Hierbij valt te denken aan de bekende persoonsgegevens — geslacht, leeftijd, opleiding, sociaal-economische status, godsdienstige gezindte enz. — zoals die in vraaggesprekken en survey-onderzoekingen plagen te worden vastgelegd.

Zoals opgemerkt, hanteert de microsociologische benaderingswijze een structuurbegrip dat interacties tot grondstof heeft. Aangezien interacties niet zonder meer voor de sociologische waarnemer betekenis hebben, is kennis van de daarbij behorende communicatie — d.i. uitwisseling van gedachten, gevoelens, strevingen enz. — onontbeer-

14) J. van den Doel, *Demokratie en welvaartstheorie*, Alphen aan den Rijn, 1975, blz. 39 e.v.

15) Wolfson, op. cit., blz. 7.

16) Jack P. Gibbs, Norms: the problem of definition and classification, *American Journal of Sociology*, jg. 70, 1964, blz. 589.

17) Zie b.v. Peter M. Blau (red.), *Approaches to the study of social structure*, New York, 1975; Peter M. Blau, A macro-sociological theory of social structure, *American Journal of Sociology*, jg. 83, 1977, blz. 26-54.

18) E. V. W. Vercruyse, *De sociologie als wetenschap der maatschappelijke verdeling*, Oratie, Arnhem, 1961.

lijk. En in de grond van de zaak zijn het vooral normen, opgevolgd danwel overtreden, die het mogelijk maken om interacties tussen (groepen van) individuen te begrijpen. In die trant is normafwijking en normopvolging te formuleren in economische, keuzetheoretische zin. De vraag of individuen zich meer of minder zullen schikken in normen — zoals vervat in wetgeving, moraal enz. — is onder meer afhankelijk van de kosten en baten die aan gedragsalternatieven zijn verbonden respectievelijk onderdeel uitmaken van de individuele nutsfuncties 19).

Nu kunnen normen slaan op een breed scala van verschijnselen: van concrete gedragsvoorschriften — tafelmanieren, vergunningsregels — tot en met abstracte voorstellingen — mensbeelden, maatschappij-idealen, produkt-„images” —. Met andere woorden, niet alle normen zoals samengevat door het begrip cultuur, hebben een zelfde structuurvormende of structurele betekenis. Op de voorgrond staan de zogeheten betrekingsnormen. Dat zijn normen die aangeven welke verplichtingen een deelnemer A heeft in het sociale verkeer tegenover een andere deelnemer B en daardoor, wat de rechten van B ten opzichte van A zijn. De verplichtingen die A heeft, vormen zijn *rol* en dat is het meest elementaire onderdeel van een structuur. Die verplichtingen zijn tegelijkertijd de rechten van B en vormen samen de zogenaamde sociale positie. Status en rol zijn zodoende dus de keerzijden van een en dezelfde regeling — structuur geheten —, die er voor zorgt dat de sociale handelingen van A en B op elkaar betrokken blijven.

Waar de rol het meest elementaire onderdeel is van een sociale structuur, bewerkstelligt met name het proces van arbeidsverdeling de creatie van nieuwe rollen. Niet elke *verdeling* leidt echter tot een nieuwe structuur of *geleding*. Wanneer — met een voorbeeld van Verduyn — in een gieterijbedrijf wordt besloten om het maken van vormen en daarbij behorende kernen niet langer door dezelfde werkrachten te laten verrichten, dan geeft dit het aanzien aan twee nieuwe rollen en dus aan twee nieuwe groepen van rolbekleders, namelijk de vormers en de kernmakers. Hiermee is echter aan de sociale structuur van het bedrijf geen nieuwe geleding toegevoegd. Er is niet meer dan een cultuurverschil tussen twee arbeidsgroepen. Pas op het moment, dat — op basis van ruimere, maatschappelijke consensus — wordt erkend dat bij de nieuw-ontstane rollen (geheel van verplichtingen) ook uiteenlopende posities (geheel van rechten) behoren, pas dan krijgt culturele *verdeling* zijn beslag in sociale *geleding* of structuur. Essentie van die erkenning is dus dat aan verschillende rollen verschillende rechten toekomen. En de emancipatiestrijd leert dat die brede erkenning lang op zich kan

laten wachten, waarmee dus sprake is van een soort „social lag”. De genoemde rechten zijn zoveel als rechten op schaarse goederen — materiële zowel als immateriële —, die als waardevol worden beschouwd.

Aldus is het begrip sociale structuur te definiëren als de differentiële verdeling van rechten op schaarse goederen over de rollen die binnen een cultuur bestaan. Een sociale positie is dan elke specifieke combinatie van rechten op schaarse goederen die aan een rol toekomt. De regeling van een verdeling van rechten werkt dus pas structuurvormend wanneer zij een *differentiële* verdeling is. Rechten op schaarse goederen zijn immers pas echte rechten wanneer zij geëffectueerd kunnen worden door middel van sancties (b.v. rechtsgevolgen) zoals die door z.g. regulatieve instituties (b.v. wetgeving, onderhandeling, prijsvorming) beschikbaar zijn. Voorts is het niet voldoende dat er een differentiële verdeling van enig goed — in de ruime zin van het woord — bestaat. Zolang zo'n goed in ongelimiteerde hoeveelheid beschikbaar is, draagt de verdeling daarvan niet zonder meer bij tot maatschap-

pelijke geleding of structuurvorming. Er moet dus op een of andere manier sprake zijn van een differentiële verdeling van rechten op *schaarse* goederen, wil culturele rolverdeling resulteren in sociaal-economische geleding.

De opsporing van dié schaarse goederen die door hun differentiële verdeling over de rollen van een cultuur structuurvormend werken, vormt een belangwekkend werkteerrein van de economische sociologie. Op dat punt kan aansluiting worden gezocht bij wat Fred Hirsch de „positional economy” heeft genoemd: „all aspects of goods, services, work positions and other social relationships that are either 1. scarce in some absolute or socially imposed sense or 2. subject to congestion or crowding through more extensive use” 20).

H. J. van de Braak

19) Karl-Dieter Opp, The emergence and effects of social norms. A confrontation of some hypotheses of sociology and economics, *Kyklos*, jg. 32, 1979, blz. 785 en 793.

20) Fred Hirsch, *Social limits to growth*, Londen, 1978, blz. 27.