

en in elkaar betrokken en daarin speelt zich de strijd af om de basis en vorm van het samen-leven.

De materiële, sociale, politieke en geestelijke opbouw dezer oecumene is cultuur-sociologisch gezien *het* oecumenisch vraagstuk voor deze tijd<sup>21</sup>). Van de wetenschap uit is geen oplossing van dit vraagstuk te verwachten maar wel kan het wetenschappelijk doordenken ervan stimulerend werken op het normatieve denken en handelen van allen, die zich in bijzondere mate, in „oecumenische” bewegingen of daarbuiten, met dit voor de hele wereld fundamentele probleem bezig houden.

## Sociologie en de studie van acculturatie- verschijnselen: convergentie van disciplines\*

J. E. Ellemers

### I. INLEIDING: ACCULTURATIE

Een van de meest serieuze problemen in de ontwikkeling van de moderne wetenschap, lijkt wel dat van de communicatie tussen de verschillende — vaak niet eens zo ver van elkaar verwijderde — takken van wetenschap. Zelfs binnen één vakgebied weten de verschillende specialisten vaak nauwelijks van elkaar met welke soort problemen de ander bezig is en welke methodologische vraagstukken zich daarbij voordoen. Het is dan wel eens een verrassing te moeten ontdekken, dat de verschillende problemen waarmee men in de onderscheiden specialismen aan de gang is, vaak gemeenschappelijke aspecten en soms zelfs een zelfde methodologische achtergrond hebben. Dergelijke verschijnselen doen zich ook voor in de sociale wetenschappen.

Een voorbeeld van zo'n wetenschappelijk probleemgebied met gemeenschappelijke aspecten, is wat de volkenkundigen „acculturatie” noemen, maar elders in de sociale wetenschappen onder het hoofd „sociale verandering”, „communicatieprocessen”, „aanpassing”, „introductie van technologische innovaties”, enz., bestudeerd wordt. Een recente publikatie van anthropologische zijde over acculturatie<sup>1</sup>), waarin gepleit wordt

---

<sup>21</sup>) H. Kraemer, die ook het in-elkaar van de huidige wereld zeer sterk heeft geaccentueerd (Wending jrg. 14, 1959, p. 407) acht het in zijn bijdrage: De oecumene der wereldreligies? (De oecumene in 't vizier, Feestbundel Dr. W. A. Visser 't Hooft, Amsterdam, 1960) legitiem en menselijk geboden, dat de wereldgodsdiensten uitdrukking geven aan de gezamenlijke verantwoordelijkheid voor de werelddoden en hij pleit voor een: Interreligious fellowship and cooperation on a *pragmatic* basis and with a *pragmatic* goal.

\* De heren A. W. van den Ban, A. J. F. Köbben en G. J. Kruijer, die zo vriendelijk waren delen van dit artikel te lezen, ben ik erkentelijk voor enkele suggesties en correcties.

<sup>1</sup>) A. J. F. Köbben, „Antropologie en acculturatie”, *Mens en Maatschappij*, 35 (sept.-okt. 1960), pp. 358-373.

voor verdere theorievorming op dit gebied, is dan ook in zekere zin de aanleiding hier na te gaan wat vandsociologische zijde aan de bestudering van dit verschijnsel kan worden bijgedragen. Daarmee wil niet zonder meer gezegd zijn, dat het om volkomen *identieke*, maar wel dat het misschien om *soortgelijke* problemen gaat, die door verschillende sociaal-wetenschappelijke specialismen van verschillende zijden benaderd worden. Mogelijk kan deze confrontatie tot wederzijdse verdieping van inzicht leiden.

Acculturatie zal hier omschreven worden als het proces dat in beweging wordt gezet wanneer verschillende autonome sociale systemen met elkaar in contact komen<sup>2)</sup>. Het gaat daarbij meestal vooral om het onder bepaalde omstandigheden al of niet overnemen van cultuurelementen en de eventuele neveneffecten die daarbij optreden. De veranderingen doen zich natuurlijk niet alleen voor op het culturele niveau, maar hebben ook consequenties op het sociaal-structurele niveau. In bepaalde gevallen kan het van belang zijn beide niveaus te onderscheiden. In dit artikel zal dit echter niet expliciet gedaan worden, alhoewel in het tweede deel vooral begrippen behandeld zullen worden die van nut kunnen zijn voor de analyse van met name culturele veranderingen en in het derde deel enigszins de nadruk zal komen te liggen op enkele sociaal-structurele aspecten van acculturatie.

#### *Verskillende opvattingen over acculturatie*

Kennelijk zijn er echter verschillende opvattingen in omloop over de begrippen acculturatie en culturele verandering. Op het eerste gezicht zou men een onderscheid kunnen maken tussen een meer beperkte en een ruimere opvatting van het begrip acculturatie.

Om met de meer beperkte opvatting te beginnen, deze heeft vooral betrekking op die vormen van acculturatie waarbij sprake is van een overgang van een pre-industrieel type maatschappij naar een industriële maatschappij. Verschillende typologieën en dichotomieën, die in de loop der jaren door de sociale wetenschappen zijn ontwikkeld, hebben betrekking op deze overgang. Men kan hierbij b.v. denken aan Durkheims *solidarité mécanique* en *solidarité organique*, Tönnies' *Gemeinschaft* en *Gesellschaft*, Redfields *folk - urban*, of Beckers *sacred - secular* en andere soortgelijke (maar niet noodzakelijk identieke) onderscheidingen. Als meest kenmerkend voor het meer industriële type maatschappij zijn met name te noemen: rationalisatie van middelen (d.w.z. dat die middelen gekozen worden die het meest efficiënt zijn en het minste energie vergen om bepaalde doeleinden te bereiken), een sterk toenemende structurele en functionele differentiatie, het toenemend belang van „achievement” bij de bepaling van iemands status en een meer universalistisch waardensysteem. Het is duidelijk, dat deze verschijnselen sterk in elkaar grijpen en als „secundaire” aspecten van dit proces zouden nog genoemd kunnen worden: toegenomen sociale mobiliteit, ontstaan van „secundaire” en „tertiaire” structuren, urbanisering, relatief hoog inkomen per

---

<sup>2)</sup> Zie ook „Acculturation: An Exploratory Formulation”, *American Anthropologist*, 56 (Dec. 1954), pp. 973-1002. Vgl. verder R. Beals, „Acculturation”, in A. L. Kroeber (ed.), *Anthropology Today* (Chicago, 1953), pp. 621-641; en L. S. en G. D. Spindler, „Culture Change”, in B. J. Siegel (ed.), *Biennial Review of Anthropology* (Stanford, 1959), pp. 37-66.

hoofd der bevolking, grotere gecompliceerdheid van de processen van socialisatie in de maatschappij en een grote participatie aan de processen van de massa media. Kennelijk doelt de definitie die Köbben geeft op dit meer beperkte begrip van acculturatie, betrekking hebbend op de overgang van het pre-industriële naar het industriële type maatschappij, wanneer hij stelt, dat „een groep is geaccultureerd als haar leden streven naar stijging op de maatschappelijke ladder en verbetering van de eigen positie alsmede die van hun kinderen, en wel door meer arbeid, betere opleiding, sparen en investeren”<sup>3</sup>).

#### *Acculturatie als vorm van sociale verandering*

Vooraf is het misschien van belang deze beperkte opvatting van acculturatie af te grenzen van andere vormen van sociale verandering. Bij de overgang van het pre-industriële naar het industriële type maatschappij kunnen we nl. een aantal variaties onderscheiden:

(a) Een *autonome* ontwikkeling van het pre-industriële naar het industriële type maatschappij, die zich het meest duidelijk heeft voorgedaan in West-Europa sedert de middeleeuwen en enigszins in Japan sinds de Tokugawa-periode. Hier heeft zich dus nagenoeg zonder invloed van buiten de zojuist beschreven overgang voorgedaan. Dit proces is zo uniek, dat het wel is aangeduid als een „afwijking” van wat zou zijn het „algemeen menselijk patroon”.

(b) Een verandering van het pre-industriële naar het industriële type maatschappij onder invloed van het Westen. Dit type van verandering, dat men het „zuiver acculturatieve” zou kunnen noemen, treffen we in vele delen van de wereld aan. Het is belangrijk dit acculturatieve type van sociale verandering althans in een aantal opzichten principieel te onderscheiden van het autonome type. Voor de maatschappijen die voor deze vorm van verandering geplaatst zijn, is de keuze nl. tamelijk beperkt. Een industrieel systeem bestaat reeds en is zowel model ter navolging (zij het met modificaties), als een actieve factor van beïnvloeding van alle niet-industriële maatschappijen<sup>4</sup>).

Men zou hierbij nog een drietal subtypen van acculturatief contact kunnen onderscheiden<sup>5</sup>):

- (i) fusie van traditionele en rationele elementen;
  - (ii) een polarisatie, waarbij sommige elementen of gebieden traditioneel blijven en andere gerationaliseerd worden;
  - (iii) een incorporatief patroon, waarbij pre-moderne en moderne elementen noch gecombineerd noch gefuseerd worden, maar toch ook niet antagonistisch ten opzichte van elkaar blijven. Vaak is dit een intermediair stadium in het proces van acculturatie.
- (c) Als afzonderlijk type, maar misschien deels ook als bijzondere variatie van (b)

<sup>3</sup>) Köbben, *op. cit.*, p. 364.

<sup>4</sup>) Zie hierover ook T. Parsons, *Structure and Process in Modern Societies* (Glencoe, Ill., 1960), p. 128.

<sup>5</sup>) Naar Evon Z. Vogt in een nog te verschijnen studie. Geciteerd bij G. A. Almond en J. S. Coleman (eds.), *The Politics of Developing Areas* (Princeton, N.J., 1960), p. 25.

zou men nog kunnen onderscheiden de *planmatige* verandering van het pre-industriële naar het industriële type maatschappij. Hierbij wordt door rationeel georganiseerd ingrijpen het proces van verandering beïnvloed en in een bepaalde richting en in een bepaald tempo geleid. Ten dele kan men deze planmatige verandering als een afzonderlijk type beschouwen, naast de autonome en de acculturatieve verandering. Anderzijds zou men het kunnen opvatten als een submodel van de acculturatieve verandering, waarbij we het onder (b) beschreven type als het „laissez-faire” submodel zouden kunnen denken. Deze twee submodellen zouden dan de twee polen kunnen vormen van een continuüm van acculturatieve typen van verandering.

Het is echter duidelijk, dat het in al deze gevallen om ideaaltypen gaat. Van het „autonome” type bestaat eigenlijk maar één zuiver geval, nl. West-Europa sedert de middeleeuwen; en zelfs daarbij hebben zich nog allerlei acculturatieve en planmatige elementen voorgedaan. Verder zullen er maar weinig gevallen zijn waar het acculturatieve of het planmatige type in volstrekt zuivere vorm kunnen worden aangetroffen. De veranderingen in maatschappijen als de Sovjet-Unie, communistisch China, sectoren van het zionistische Israël en verschillende koloniale en ex-koloniale landen in Azië en Afrika hebben ongetwijfeld in meerdere of mindere mate elementen van planmatige verandering. Maar er doen zich in deze zelfde maatschappijen ook allerlei „laissez-faire” acculturatieve of autonome veranderingen voor; al was het alleen maar in de vorm van niet bedoelde en/of niet voorziene gevolgen (latente en dysfuncties dus) van het planmatig ingrijpen. Toch kan het van belang zijn bij de bestudering van processen van acculturatie en sociale verandering dergelijke variaties te onderscheiden. Voor ons heeft deze onderscheiding in ieder geval nut om de „zuiver acculturatieve” verandering te isoleren van andere soorten van verandering van het pre-industriële naar het industriële type maatschappij.

### *Een breder begrip acculturatie*

Tot nog toe hebben we gesproken over die vorm van acculturatie die betrekking heeft op de overgang van het pre-industriële naar het industriële type maatschappij en deze trachten te onderscheiden van andere vormen waarin deze overgang kan plaats vinden.

Echter men kan zich ook een meer omvattend begrip acculturatie voorstellen, dat betrekking heeft op de effecten van *ieder* willekeurig contact tussen autonome sociale systemen, ongeacht de richting van het proces van sociale verandering. Dit begrip acculturatie kan dus betrekking hebben op het contact tussen pre-industriële sociale systemen onderling, tussen industriële sociale systemen onderling en het contact tussen een pre-industriële en een industrieel sociaal systeem waarbij het industriële sociale systeem bepaalde cultuurelementen van het pre-industriële systeem overneemt. Het kan methodologische voordelen hebben om deze bredere opvatting van het begrip acculturatie te hanteren, vooral omdat daarmee de mogelijkheid geboden wordt de anthropologische inzichten te confronteren met die van een aantal andere gebieden van sociaal wetenschappelijk onderzoek die zich met ten dele soortgelijke verschijnselen bezig houden.

Hierbij zullen we ons vooral de vraag stellen wat de sociologie bij de bestudering van deze problemen te bieden heeft aan theorieën, begrippen, hypothesen en onderzoekaders.

## II. WAT DE SOCIOLOGIE TE BIEDEN HEEFT: BEGRIPPEN

We kunnen nu verschillende kanten uit. Men kan b.v. nagaan welke sociologische inzichten en begrippen vruchtbaar kunnen zijn bij de analyse van acculturatieverschijnselen. Men zou echter ook kunnen nagaan welke onderzoektradities in de sociologie en sociale psychologie relevant zijn voor het te bestuderen gebied.

We willen beide mogelijkheden enigszins exploreren, waarbij we misschien iets dieper ingaan op een enkel aspect van de tweede benaderingswijze, dus die van de onderzoektradities. Dit is geen kwestie van discriminatie van de eerste benaderingswijze (die via de begrippen), maar voornamelijk een kwestie van tactiek. We kunnen dan later altijd nog zien in hoeverre beide benaderingswijzen met elkaar in verband te brengen zijn.

Dus eerst iets over een aantal begrippen, die diensten kunnen bewijzen bij de studie van acculturatie in het bijzonder en sociale en culturele verandering in het algemeen.

### *Geconstrueerde typen*

Eerder werden reeds een aantal typologische begrippen genoemd aan de hand waarvan veranderingen in sociale systemen tot uitdrukking zouden kunnen worden gebracht. Ter sprake kwamen al dichotomieën zoals *solidarité mécanique* versus *solidarité organique*, *Gemeinschaft* en *Gesellschaft*, *folk* en *urban*, *sacred* en *secular*. Men zou verder nog kunnen wijzen op tweedelingen als *status - contract* en *local - cosmopolitan*, of begrippen als Riesmans *tradition-directed*, *inner-directed* en *other-directed*, Sorokins *ideational*, *sensate* en *idealistic*, of Mannheims *chance discovery*, *invention* en *planning* naar voren kunnen brengen. Maar tenzij men een groter aantal sub- en overgangstypen construeert, is de analytische waarde van dergelijke dualistische of dichotomische begrippen en driedelingen toch tamelijk beperkt. Hoogstens blijken zij bruikbaar als polen van een continuum waarop men een groot aantal typen maatschappijen zou kunnen afzetten. Het is dan echter nog niet even duidelijk in hoeverre de genoemde begrippen op gehele maatschappijen, op sociale verhoudingen, of op psychologische typen van toepassing zijn <sup>6)</sup>. Bovendien — en dit is misschien wel het belangrijkste bezwaar — maken dergelijke typologische begrippen slechts een analyse mogelijk langs één dimensie en zijn dus ook daarom al van beperkte betekenis.

### *Parsons' „pattern variables”*

Uitgaande van Max Webers categorieën van „soziales Handeln” heeft Parsons een vijftal dichotomieën ontwikkeld, die keuze mogelijkheden van waarde-oriëntaties bieden. Heel in het kort aangegeven zijn deze door Parsons in zijn verschillende publicaties ontwikkelde begrippen<sup>7)</sup> als volgt:

<sup>6)</sup> Vgl. ook J. P. Kruijt, *Gemeenschap als sociologisch begrip* (Amsterdam, 1955), p. 25.

<sup>7)</sup> Het meest recent in T. Parsons en N. J. Smelser, *Economy and Society* (London, 1956), pp. 33 vv.

(1) *Particularism versus universalism.*

Particularism: de oriëntatie ten opzichte van b.v. een bepaalde persoon is gebaseerd op een particuliere relatie, b.v. verwantschap.

Universalism: de oriëntatie is gebaseerd op bepaalde attributen, onafhankelijk van de persoon die ze bezit; hiervan is b.v. sprake bij legale verhoudingen, beroepsrollen, e.d.

(2) *Ascription versus achievement.*

Bij ascription, later door Parsons ook wel *quality* genoemd, ligt bij de oriëntatie de nadruk op kwaliteiten van de persoon, die deze op grond van geboorte of anderszins automatisch heeft verworven onafhankelijk van wat hij presteert.

Bij achievement, later ook wel aangeduid als *performance*, is de oriëntatie vooral gebaseerd op de persoonlijke prestaties van een individu.

Zoals bekend, is deze dichotomie het eerst door Linton ontwikkeld.

(3) *Diffuseness versus specificity.*

Functional diffuseness: de oriëntatie is gericht op de totale persoon of situatie, b.v. in de verhouding moeder-kind.

Functional specificity: de oriëntatie is op één bepaald aspect of segment gericht, b.v. de verhouding cliënt-verkoper.

(4) *Affectivity versus affective neutrality.*

Affectivity: de oriëntatie geeft open uitdrukking aan de onmiddellijke bevrediging van behoeften.

Affective neutrality: de oriëntatie geeft uitdrukking aan de onderdrukking van onmiddellijke behoeften ten gunste van verdergelegen belangen of wensen.

(5) *Collectivity-orientation versus self-orientation.*

Van collectivity-orientation is sprake wanneer het gedrag is gericht op de collectiviteit en zijn welzijn.

Van self-orientation is sprake wanneer het toegestaan is eigen belangen na te streven.

Bij andere gelegenheden heeft Parsons nog twee andere dichotomieën ter sprake gebracht, nl. *rationalism versus traditionalism* en *long-run versus short-run focus of valuation*<sup>8)</sup>, maar deze zijn nooit verder ontwikkeld.

De vijf besproken dichotomische oriëntaties kunnen gebruikt worden voor het analyseren van persoonlijke systemen, sociale verhoudingen en culturele patronen. Zij zijn in iedere maatschappij aan te treffen, maar de distributie van de „pattern variables” kan van maatschappij tot maatschappij aanzienlijk verschillen. Juist hierin is de grote analytische aantrekkelijkheid van deze vijf begrippenparen gelegen. Men zou ze a.h.w. als een verbijzondering in vijf dimensies van begrippen als *Gemeinschaft - Gesellschaft* of *folk - urban*, e.d., kunnen beschouwen. Overigens impliceert dit nog niet, dat er nu 32 verschillende combinaties van oriëntaties mogelijk zouden zijn. Bepaalde combinaties zullen niet voorkomen en andere vermoedelijk samenvallen. Maar met name voor de analyse van allerlei maatschappijen en maatschappijverhoudingen bij de overgang van het pre-industriële naar het industriële type bieden de „pattern variables” een genuanceerd begrippenkader, zoals ook in verschillende empirische toepassingen is gebleken. Wat acculturatie-studies betreft, zou men vooral kunnen nagaan

<sup>8)</sup> Zie b.v. M. Black (ed.), *The Social Theories of Talcott Parsons* (Englewood Cliffs, N.J., 1961), pp. 43 en 78.

welke „pattern variables” in bepaalde stadia het meest beïnvloed worden door de introductie van innovaties, in welke volgorde dit geschiedt en welk patroon hierin is te onderkennen.

### *Distributie van cultuurtrekken*

Door Linton is destijds voorgesteld cultuurtrekken te onderscheiden in *universals*, *specialities* en *alternatives*. Door andere onderzoekers zijn soortgelijke, alhoewel zeker niet op alle punten identieke begrippen gesuggereerd, zoals dit in onderstaand schema is aangegeven <sup>9)</sup>.

| <i>Linton</i>                              | <i>Merton</i>                            | <i>Gross, c.s.</i>                                     | <i>Dahrendorf</i>                  | <i>„Jeugd en vrije tijd”</i>                          |
|--|--|--|------------------------------------|---|
| universals<br>specialities<br>alternatives | prescriptive<br>preferred<br>free choice | mandatory-<br>preferential-<br>permissive-expectations | musz-<br>soll-<br>kann-Erwartungen | fundamentele-<br>preferentiële-<br>minderheidswaarden |

Deze begrippen die deels betrekking hebben op waarden in het algemeen, deels meer specifiek op rolverwachtingen, maar toch in beide gevallen op cultuurelementen, kunnen belangrijke diensten verlenen wanneer we willen nagaan in hoeverre er veranderingen in het cultuurpatroon zijn opgetreden. Men zou kunnen nagaan b.v. in hoeverre bepaalde cultuurtrekken „specialities” in plaats van „universals” zijn geworden of omgekeerd, of in hoeverre preferentiële waarden minderheidswaarden zijn geworden of omgekeerd.

Ten overvloede zij er nogmaals op gewezen, dat de vijf hier genoemde tritsen begrippen zeker niet onderling identiek zijn. Zo kunnen Lintons „specialities” niet zonder meer op één lijn gesteld worden met b.v. Gross’ „preferential expectations”. Het zal er van geval tot geval van afhangen aan welke begrippen men de voorkeur geeft. Ook zou men natuurlijk naar behoefte eigen variaties of modificaties kunnen aanbrengen.

### *Functieveranderingen*

Het functiebegrip kan ook een belangrijk analytisch instrument zijn om acculturatieverschijnselen, trouwens sociale verandering in het algemeen, te onderkennen. Vooral het door Merton voorgestelde en door Levy geamendeerde onderscheid tussen *enfuncties* (die waargenomen consequenties welke bijdragen tot de adaptatie of aanpassing van

<sup>9)</sup> De begrippen van R. Linton zijn ontleend aan zijn *The Study of Man* (New York/London, 1936), pp. 272-274. Die van Merton zijn geciteerd bij A. Boskoff, „Social Change”, in H. Becker en A. Boskoff (eds.), *Modern Sociological Theory* (New York, 1957), p. 290. Die van Gross c.s. en Dahrendorf zijn ontleend aan R. Dahrendorf, „Homo Sociologicus”, *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 10 (1958), pp. 195 vv. Die van de Amsterdamse groep „Jeugd en vrije tijd” zijn vnl. gebaseerd op Levy en Kluckhohn; zie J. Berting, W. F. Heinemeyer en H. Philipsen, „Status en vrije tijd”, *Sociologische Gids*, 6 (juli 1959), pp. 125 vv.

een gegeven systeem), *dysfuncties* (die waargenomen consequenties welke de adaptatie of aanpassing van het systeem verminderen) en *nonfunctionele* consequenties en het onderscheid tussen *manifeste* en *latente functies* (functies, die resp. wel en niet als zodanig (h)erkend en bedoeld zijn) lijken bijzonder nuttig<sup>10</sup>). Eventueel zou men daarbij in navolging van Levy latente functies nog nader kunnen onderverdelen in bedoelde maar niet herkende en niet-bedoelde maar wel herkende functies.

Deze begrippen openen misschien perspectieven bij de analyse van functieverschuivingen of functieveranderingen in een acculturatie-situatie. Men zou kunnen nagaan in hoeverre bepaalde dysfuncties eufuncties worden of omgekeerd en in hoeverre manifeste en latente functies verschuiven. Echter de moeilijkheid blijkt vaak, dat toch niet altijd empirisch even scherp is vast te stellen wat in een bepaald geval eufunctie en wat dysfunctie en misschien nog moeilijker wat manifeste en wat latente functies zijn<sup>11</sup>). Mogelijk is dit ook de reden, dat behalve in zeer globale, vnl. impressionistische analyses deze begrippen tot nog toe maar weinig empirische toepassing hebben gevonden. Aan de andere kant dient erop gewezen te worden, dat deze functiebegrippen een belangrijke ondersteuning kunnen vormen bij analyses met begrippen als de hiervoor genoemde „pattern variables” of de cultuurtrekken. Bv. wanneer een „ascribed” positie een „achieved” positie wordt, of preferentiële waarden in minderheidswaarden veranderen zouden de begrippen manifeste en latente functie de analyse misschien verder kunnen voeren.

### *Het anomiebegrip*

In bepaalde gevallen van verandering ten gevolge van acculturatie zou het door Durkheim gelanceerde en met name door Merton verder ontwikkelde *anomie*begrip van dienst kunnen zijn<sup>12</sup>). Situaties van anomie worden verondersteld vooral te ontstaan wanneer er een discrepantie is tussen culturele normen en doeleinden en de sociaal-structurele capaciteiten van de leden van een maatschappij om in overeenstemming daarmee te handelen. Het is duidelijk, dat dergelijke omstandigheden zich in acculturatie-situaties kunnen voordoen. Hierop kan op een aantal wijzen worden gereageerd. Merton zelf heeft voorgesteld te onderscheiden tussen *innovation*, *ritualism*, *retreatism* en *rebellion* als adaptatiewijzen op situaties van anomie. Een verdere differentiatie laat zich echter denken en is ook voorgesteld<sup>13</sup>). Wel is het van belang, dat het anomiebegrip niet uitsluitend met „afwijkend gedrag” geïdentificeerd wordt. Merton heeft elders<sup>14</sup>) gepleit om afwijkend gedrag te onderscheiden van nonconformistisch gedrag en misschien is een dergelijke procedure ook mogelijk ten aanzien van het begrip anomie.

---

<sup>10</sup>) R.K. Merton, *Social Theory and Social Structure* (Glencoe, Ill., second rev. ed., 1957), pp. 50 vv.; M. J. Levy Jr., *The Structure of Society* (Princeton, N.J., 1952), pp. 76 vv.

<sup>11</sup>) Zie hierover uitvoeriger J. E. Ellemers, „Enkele kanttekeningen bij het functiebegrip van Merton”, *Sociologische Gids*, 3 (nov. 1956), pp. 168-173.

<sup>12</sup>) Vgl. Merton, *op. cit.*, hoofdstukken IV en V.

<sup>13</sup>) Zie een serie artikelen in *American Sociological Review*, 24 (April 1959).

<sup>14</sup>) Merton, *op. cit.*, p. 367.



## Referentiegroep

Een ander begrip, dat men zou kunnen hanteren bij de bestudering van verschijnselen van acculturatie, is het begrip *referentiegroep*. Helaas heeft men ook hier weer een van die begrippen in de sociologie waar zo'n veelheid en verscheidenheid van opvattingen over bestaat, dat het haast moeilijk te gebruiken is. Aanvankelijk is referentiegroep alleen opgevat als iedere groep of categorie waarmee een individu zich vergelijkt. Echter er bleek spoedig ook een andere betekenis aan gegeven te worden, nl. die groep waaraan een individu zijn waarden of perspectief ontleent. Een derde betekenis van referentiegroep bleek te zijn, die groep waarvan een individu streeft lid, of althans geaccepteerd te worden. Tenslotte bleken niet alleen „echte” groepen, maar ook geconstrueerde sociale categorieën als referentiegroepen te worden opgevat. Een poging tot compilatie en integratie van de veelheid van inzichten bleek wel bijzonder ruime perspectieven te openen, maar tegelijkertijd leek de analytische hanteerbaarheid van het begrip er daardoor toch niet aan te winnen<sup>15</sup>).

Het laat zich echter denken, dat een classificatie van referentiegroepen ontwikkeld wordt, die toch empirische bruikbaarheid heeft. Men zou b.v. een ad hoc onderscheid kunnen maken tussen referentiegroepen waarop een individu zijn normatief gedrag oriënteert en referentiegroepen die een individu slechts gebruikt als categorie voor vergelijkende evaluatie. Een verder onderscheid tussen groepen waar men wel en geen lid van is (vooral in het eerste geval) en een onderscheid tussen „echte” groepen en geconstrueerde categorieën ligt voor de hand. Eventueel zou men ook nog een onderscheid kunnen maken tussen positieve en negatieve referentiegroepen en tussen referentiegroepen waarvan alleen maar een segment relevant is en referentiegroepen die in hun totaliteit als referentie fungeren.

Wanneer verder ook nog nonconformistisch gedrag in verband gebracht kan worden met de referentiegroep-theorie, zoals Merton heeft voorgesteld, wordt hiermee mogelijk ook een brug geslagen naar het zojuist besproken begrip anomie. Hiermee zou het geheel voor de studie van acculturatieverschijnselen nog meer betekenis kunnen krijgen.

## Sociale rol

Haast complementair ten opzichte van het begrip referentiegroep, is dat van *sociale rol*. Ook hier worden we weer geconfronteerd met een veelheid van opvattingen. Echter er is toch iets meer consensus over dit begrip, dat bovendien afdoende zijn empirische bruikbaarheid heeft bewezen<sup>16</sup>). Rol dan is op te vatten als het geheel van verwachtingen en normen die men heeft van het gedrag van iemand die een bepaalde positie inneemt. Een rol is dus complementair en veronderstelt altijd een „tegenrol”. Verder kan er een onderscheid gemaakt worden tussen *rolverwachtingen* en actueel *rolgedrag*.

---

<sup>15</sup>) Vgl. Merton, *op. cit.*, hoofdstuk IX en de daar genoemde literatuur.

<sup>16</sup>) Voor een overzicht van de voornaamste recente opvattingen en toepassingen, zie b.v. H. A. Becker, „Benadering van een service-relatie vanuit het rolbegrip”, *Sociologische Gids*, 8 (jan.-febr. 1961), pp. 10-25. Zie ook Merton, „The Role Set: Problems in Sociological Theory”, *British Journal of Sociology*, 8 (June 1957), pp. 106-120. Natuurlijk dient in dit verband de naam van Parsons ook genoemd te worden.

In één bepaalde positie kan iemand echter meerdere rollen of rolsegmenten moeten vervullen; er is dan sprake van een „*role-set*”. Tussen de rolsegmenten binnen één *role-set*, dus voortvloeiend uit één positie, kunnen echter incongruenties ontstaan en dan is er sprake van een *intra-rolconflict* (of intern rolconflict). Iemand neemt echter niet één positie in, maar meerdere en tussen de op deze verschillende posities gebaseerde rollen („*multiple roles*”) kunnen ook tegenstrijdigheden ontstaan en dan wordt er gesproken van een *inter-rolconflict* (of extern rolconflict).

Het is duidelijk, dat het hier zeer beknopt aangeduide begrip sociale rol belangrijke perspectieven biedt bij de analyse van processen van acculturatie en sociale verandering in het algemeen. Men kan b.v. nagaan in hoeverre er als gevolg van zulke processen veranderingen optreden in de opvattingen over allerlei sociale rollen. Veranderen deze opvattingen ook in de zelfde mate bij alle leden van het betrokken sociale systeem? En ook: kunnen alle individuen zich in even sterke mate aanpassen aan de nieuwe rol-opvattingen? Men kan dan ondertussen in hoeverre als gevolg van de veranderingen er discrepanties ontstaan tussen rolgedrag en rolverwachtingen. Ook kan men trachten na te gaan in hoeverre er in het acculturatieproces tussen de verschillende rolsegmenten binnen één „*role set*” incongruenties ontstaan, die eventueel kunnen leiden tot interne rolconflicten. Tenslotte kunnen tengevolge van de opgetreden veranderingen de verschillende door één persoon vervulde rollen („*multiple roles*”) niet meer voldoende met elkaar in overeenstemming zijn te brengen en leiden tot externe rolconflicten.

#### *De verschillende begrippen in onderling verband*

We hebben in het kort een aantal sociologische begrippen besproken, die zich zouden lenen voor de analyse van acculturatieverschijnselen. Het is duidelijk, dat we daarbij zeker niet volledig zijn geweest.

De vraag rijst echter of dit beperkt aantal begrippen reeds niet verwarring scheidt wanneer we ze allemaal of een aantal ervan tegelijkertijd zouden trachten toe te passen. Inderdaad kan het verstandig zijn zich tot een of twee van deze begrippen te beperken wanneer men acculturatieve situaties wil ontleden. Maar we willen er ook op wijzen, dat enkele van deze begrippen duidelijk bij elkaar aansluiten. Vooral wanneer we ze toepassen op situaties van acculturatie of andere gevallen van sociale verandering. Om met het laatst behandelde begrip, dat van *sociale rol*, te beginnen. We constateerden al, dat dit begrip nauw verbonden is met dat van *referentiegroep*. Immers rolverwachtingen ontvangen hun impulsen vanuit referentiegroepen. Wanneer zich dus veranderingen in rolverwachtingen voordoen, dient de vraag gesteld te worden in hoeverre veranderingen of verschuivingen in referentiegroepen daarvan de achtergrond kunnen vormen. Dat dergelijke verschuivingen o.a. kunnen leiden tot situaties van *anomie* bespreken we reeds. Zulke verschuivingen in referentiegroepen en rolverwachtingen zouden we bovendien kunnen omschrijven in termen van distributieve verandering van *cultuurtrekken*. Wat bij voorbeeld voorheen nog „*mandatory*” rolverwachtingen en referentiegroepen waren, zijn nu „*preferential*” rolverwachtingen en referentiegroepen geworden, enz. De aansluiting van het begrip sociale rol met Parsons' „*pattern variables*” is bijzonder duidelijk, omdat deze „*variables*” juist met name beogen rol-oriëntaties aan te duiden. Met behulp van deze begrippen kan dus

b.v. aangegeven worden in hoeverre rollen in plaats van meer diffuus meer specifiek zijn geworden of in welke opzichten een rol van affectief is verschoven in de richting van affectief neutraal. Verder duiden deze „pattern variables” naar *geconstrueerde typen* als Gemeinschaft - Gesellschaft, folk - urban, e.d. Immers zij zijn er in zekere zin een nadere specificatie van.

Zo zien we dat de besproken begrippen, die aanvankelijk misschien weinig verband met elkaar lijken te houden, toch op elkaar betrokken zijn of in ieder geval te betrekken zijn. De verschillende *functiebegrippen* tenslotte, vormen als het ware een dwarsdoorsnede langs een andere dimensie waarmee we telkens zouden kunnen bepalen in hoeverre rolverwachtingen, rolconflicten, referentiegroepen, cultuurtrekken en „pattern variables” eufunctioneel of dysfunctioneel zijn, danwel manifeste of latente functies vervullen.

Natuurlijk zal de analyse bijzonder gecompliceerd worden wanneer we zouden trachten al deze begrippen tegelijkertijd in één kader onder te brengen. In vele gevallen zal dit ook nauwelijks nodig zijn. We hebben echter slechts willen wijzen op de duidelijk bestaande connecties tussen de begrippen onderling. Connecties bovendien die vooral bijzonder relevant zijn wanneer we de dynamiek van verschijnselen van acculturatie willen bestuderen. Een pikante bijzonderheid tenslotte is hierbij misschien, dat een aantal van deze begrippen ontwikkeld is door sociologen van de z.g. structureel-functionele richting; een richting die juist vaak verweten is dat ze zo weinig open staat voor de studie van dynamische verschijnselen.

### III. WAT DE SOCIOLOGIE TE BIEDEN HEEFT: ONDERZOEKRESULTATEN

#### *Relevante onderzoekstradities*

Nadat wij een aantal begrippen hebben besproken, die mogelijk van nut kunnen zijn bij de studie van acculturatie-verschijnselen, willen we nu onze aandacht richten op enkele concrete terreinen van sociaal-wetenschappelijk onderzoek. Verschillende gebieden blijken daarbij in aanmerking te komen en wel met name:

- de studie van communicatie-verschijnselen, met inbegrip van attitude- en opinie-verandering: hoe komt communicatie tot stand, wat zijn de voorwaarden, wat zijn de effecten;
- daarmee nauw verbonden de studie van de kleine groep (groepsdynamica, sociometrie, sociologie van de kleine groep): b.v. hoe verlopen communicatie-processen binnen de groep, welke barrières kunnen ontstaan;
- de massa psychologie: op welke wijze worden grotere sociale verbanden beïnvloed;
- de agrarische sociologie: welke omstandigheden spelen een rol bij de introductie van nieuwe landbouwmethoden;
- de sociologie van kennis en wetenschap: hoe wordt de kennisvorming door sociale omstandigheden beïnvloed, resp. „vertroebeld”;
- de studie van migratieverschijnselen, met name van aanpassing van immigranten: hoe verloopt het proces van inpassing in de nieuwe maatschappij, wat zijn de effecten daarvan op deze maatschappij;

— de studie van socialisatieprocessen: hoe worden kinderen en ook volwassenen opgenomen in de groepen waarvan zij deel gaan uitmaken en hoe leren zij de normen van die groepen te aanvaarden;

— in samenhang met het voorgaande: de (sociale) psychologie van het leerproces. We zouden op deze wijze nog door kunnen gaan en b.v. ook nog kunnen noemen de industriële sociologie voor zover die zich met de introductie van nieuwe productiemethoden (b.v. automatisering) bezig houdt, of de sociologie van de mode, of de sociologie van het maatschappelijk werk die de effecten van bepaalde nieuwe benaderingswijzen in dit werk bestudeert. Maar het voorgaande maakt vermoedelijk reeds voldoende duidelijk, dat op een aantal terreinen van sociaal onderzoek, die op het eerste gezicht weinig met elkaar te maken lijken te hebben, toch soortgelijke problemen aan de orde zijn. Problemen die ruwweg aangeduid kunnen worden als verschijnselen die zich voordoen bij communicatie, de introductie van innovaties en beïnvloeding, inclusief de niet voorziene effecten daarvan.

Op ieder van deze gebieden is — zij het in verschillende mate — reeds heel wat onderzoek verricht. Sommige terreinen worden nog voornamelijk descriptief bewerkt, op andere vindt reeds iets van theorievorming plaats en kunnen „modellen” worden opgesteld. Opmerkelijk is echter, dat tot voor kort de meeste van deze gebieden veelal onafhankelijk van elkaar tot ontwikkeling zijn gebracht en onderzoekers op het ene gebied meestal nauwelijks wisten wat er op het andere gebied gaande was. Pas in de laatste jaren lijken barrières tussen de verschillende specialismen enigszins doorbroken te worden. Zo werd niet zo lang geleden bij de studie van communicatieprocessen de kleine groep „ontdekt”<sup>17)</sup>. Pas heel recent ontdekten de onderzoekers van de massa communicatie-verschijnselen en degenen die de introductie van landbouwmethoden bestudeerden, dat zij met nagenoeg identieke problemen bezig waren<sup>18)</sup>. Ook Mertons suggestie de inzichten van de kennissociologie en van het massa communicatie-onderzoek te integreren of Gadoureks gedachte de resultaten van sociaal-psychologisch onderzoek op de kennissociologie toe te passen, zijn nog van recente datum en bovendien nog nauwelijks gerealiseerd.

We zullen hier echter niet trachten de inzichten van al deze terreinen van onderzoek — voor zover zij tenminste relevant zijn voor de studie van acculturatie — samen te vatten of op te sommen. Veeleer willen we onze aandacht richten op één centraal gelegen onderzoekgebied, nl. dat van de (massa) communicatie, om van hieruit de samenhang met enkele andere gebieden van onderzoek, met name dat van de kleine groep en dat van de introductie van landbouwmethoden, te bezien en een brug te slaan naar de studie van acculturatieverschijnselen.

### *Communicatie-onderzoek*

Bij het communicatie-onderzoek gaat het om verschillende aspecten in het proces van overdracht van informatie. Daarbij wordt vooral gelet op degene die de informatie

<sup>17)</sup> Zie E. Katz en P. F. Lazarsfeld, *Personal Influence* (Glencoe, Ill., 1955), deel I; en E. Katz, „The Two-Step Flow of Communication: An Up-to-Date Report on an Hypothesis”, *Public Opinion Quarterly*, 21 (Spring 1957), pp. 61-78.

<sup>18)</sup> Zie b.v. E. Katz, „Communication Research and the Image of Society”, *American Journal of Sociology*, 65 (March 1960), pp. 435-440; H. F. Lionberger, *Present Status and Prospects of Research Relating to Diffusion and Use of New Farm Practices* (Missouri, 1958) (stencil).

verschafft, degene die de informatie ontvangt, de inhoud van de informatie, de wijze waarop de informatie wordt medegedeeld en de effecten die het op de ontvanger heeft. Of, om het in de haast klassiek geworden formule van Lasswell te zeggen, het gaat erom „*Who says what in which channel to whom with what effect.*”

Reeds meteen valt de parallel op met de studie van acculturatie-verschijnselen. Köbben b.v. onderscheidt bij acculturatie de *aanbieder*, het *aanbod* en de *ontvanger* en wil dan nagaan (1) de aard van het aanbod; (2) de omstandigheden waaronder aangeboden wordt; (3) de wijze van aanbieding; en (4) de aard (structuur) van de ontvanger<sup>19</sup>). Boskoff wijst erop, dat bij de studie van innovatie en acculturatie het vooral om vier foci gaat, nl. de *innovation*, de *innovator*, de *agents of diffusion* en de *appraisers*<sup>20</sup>).

Wanneer we hier nu een aantal resultaten, inzichten en hypothesen van het communicatie-onderzoek gaan bespreken in verband met de studie van acculturatieverschijnselen, dan moeten we ons natuurlijk beperken tot enkele hoofdpunten. De literatuur over dit onderwerp is trouwens bijzonder omvangrijk en te verspreid om nog geheel te kunnen worden overzien. Veel is ook erg gedetailleerd en niet alles is even imponerend. Wel imponerend is echter het cumulatief karakter van veel van dit onderzoek, dat bovendien weer blijkt te convergeren met inzichten op andere gebieden. Deze veelheid van gegevens blijkt mogelijkheden te bieden tot het opstellen van kaders voor „middle range theories”<sup>21</sup>).

We zullen ons dus beperken tot een aantal hoofdpunten vooral voor zover ze relevant zijn voor de studie van acculturatieverschijnselen. Daarbij zullen met name ter sprake komen de kanalen en effecten van communicatie, m.a.w. hoe wordt informatie doorgegeven, welke selectie treedt daarbij op en waarom wordt bepaalde informatie geaccepteerd en is aanleiding tot verandering en andere informatie niet.

### *Two-step flow of communication*

Tot nog niet zo heel lang geleden was het beeld van de moderne (stedelijke) samenleving, dat deze „massaal” zou zijn, bestaand uit een „vereenzaamd” en „geatomiseerd” publiek, dat alleen nog maar bereikbaar en beïnvloedbaar zou zijn via de massa media, zoals kranten, (geïllustreerde) tijdschriften, radio en televisie.

Echter bij verschillende onderzoekingen bleek, dat opinies toch niet zo makkelijk beïnvloedbaar waren als wel gemeend werd en bovendien dat er „iets” was, dat de communicatie ook niet zo eenvoudig deed verlopen van de massa media naar het publiek. Zijdelings kwam dit voor het eerst naar voren bij een studie over veranderingen in het gedrag van kiezers, nl. *The People's Choice* van P. F. Lazarsfeld, B. Berelson en H. Gaudet (1944, herziene ed. 1948).

<sup>19</sup>) Köbben, *op. cit.*, p. 365.

<sup>20</sup>) Boskoff, *op. cit.*, p. 296.

<sup>21</sup>) Voor samenvattingen en overzichten van dit gebied, zie o.a. C. I. Hovland, „Effects of the Mass Media of Communication”, in G. Lindzey (ed.), *Handbook of Social Psychology* (Cambridge, Mass., 1954), vol. II, pp. 1062-1103; Katz en Lazarsfeld, *op. cit.*; J. T. Klapper, *The Effects of Mass Communication* (Glencoe, Ill., 1960); en J. W. Riley, Jr. en M. White Riley, „Mass Communication and the Social System”, in R. K. Merton, L. Broom en L. S. Cottrell, Jr. (eds.), *Sociology Today* (New York, 1959), pp. 537-578.

## De ontdekking van de opinieleider

In dit onderzoek werd haast bij toeval de „opinion leader” ontdekt, die als schakel tussen de massa media en het publiek bleek te fungeren. Bij volgende studies van dezelfde onderzoekinstelling, het Bureau of Applied Social Research van Columbia University, werd hierover meer bekend<sup>22)</sup> en langzaam ontwikkelden bepaalde inzichten die neergelegd werden in hypothesen over de „two-step flow of communication”.

Deze hypothese nu, stelde, dat de invloed van de massa media in eerste instantie deze „opinieleders” bereikt, die hetgeen zij lezen, horen en zien doorgeven aan degenen waarmee zij dagelijks omgaan en voor wie zij dus „influentials” zijn.

Deze en soortgelijke nieuwe inzichten ook op andere terreinen — zoals b.v. bij studies over de „wijkgedachte” of de „ontdekking” van de kleine groep in complexe organisaties als bedrijf en leger — maken het nodig het beeld van de geatomiseerde massa maatschappij grondig te herzien<sup>23)</sup>.

Enkele in dit verband relevante uitkomsten van *The People's Choice* — een onderzoek waarbij veranderingen in politieke keuze onder invloed van verkiezingscampagnes onderzocht werden — waren<sup>24)</sup>:

(a) Mensen die tot het laatst hun keuze uitstelden of zij die gedurende de campagne van mening veranderden, gaven vaker op dan anderen (dus degenen die niet van mening veranderden), dat dit het gevolg was van persoonlijke beïnvloeding.

(b) Opinieleiders bleken niet noodzakelijk formele leiders te zijn, maar werden vaak in alle lagen van de maatschappij aangetroffen. Opinieleiders en volgelingen behoren tot de zelfde primaire groepen, zoals gezin, werkgroep, vriendenkring.

(c) Opinieleiders zijn echter vergeleken met de overige bevolking, dus de „volgelingen”, meer blootgesteld aan de massa media.

## Persoonlijke invloed versus massa media

Bij volgende onderzoekingen in verband met dit verschijnsel bleek o.a. nog het volgende:

Bij beïnvloeding van opinies en houdingen is persoonlijke invloed over het algemeen belangrijker dan de directe invloed van massa media.

---

<sup>22)</sup> Deze studies waren na *The People's Choice* achtereenvolgens:

R. K. Merton, „Patterns of Influence: A Study of Interpersonal Influence and Communications Behavior in a Local Community” (1949), herdrukt als hoofdstuk X in *Social Theory and Social Structure*, op. cit.;

B. R. Berelson, P. F. Lazarsfeld en W. N. McPhee, *Voting: A Study of Opinion Formation in a Presidential Campaign* (Chicago, 1954);

Katz en Lazarsfeld, *Personal Influence*, op. cit.;

J. S. Coleman, E. Katz en H. Menzel, *Doctors and New Drugs: A Case Study of the Diffusion of an Innovation* (voorlopige titel; nog te verschijnen).

<sup>23)</sup> Zie hierover uitvoeriger E. A. Shils, „The Study of the Primary Group”, in D. Lerner en H. D. Lasswell (eds.), *The Policy Sciences* (Stanford, 1951), pp. 44-69. Vgl. ook E. J. Baur, „Public Opinion and the Primary Group”, *American Sociological Review*, 25 (April 1960), pp. 208-219; J. A. A. van Doorn, „Schaalvergroting als een proces van sociale verandering”, *Sociologische Gids*, 7 (jan.-febr. 1960), pp. 2-20; en Katz, „Communication Research and the Image of Society”, op. cit.

<sup>24)</sup> Zie voor het volgende vooral Katz, „The Two-Step Flow of Communication”, op. cit. Vgl. ook Klapper, op. cit.

Er is een hiërarchie van opinieleiders. Sommigen, die door anderen als opinieleiders werden aangeduid, gaven zelf op, dat zij op hun beurt weer beïnvloed waren door andere opinieleiders. Er zijn dus „opinieleiders van opinieleiders” en in plaats van een „two-step flow of communication” vindt er in werkelijkheid vermoedelijk een „multi-step” proces plaats.

Degenen die in de ene situatie opinieleiders zijn, kunnen in een andere situatie — wanneer andere waarden in het geding zijn — volgelingen zijn. Voor mode, leesgewoonten, bioscoopbezoek, politiek gedrag, de aanschaf van boeken, enz., kunnen telkens anderen als opinieleider of „influential” fungeren. Soms echter is er ook een cumulatie van functies van opinieleider voor verschillende sectoren, zoals later met name uit agrarisch sociologisch onderzoek zou blijken.

Ook in de tijd kunnen andere opinieleiders optreden; zelfs wanneer het dezelfde, of de zelfde categorie waarden betreft. Met name in snel veranderende samenlevingen wordt de traditionele élite soms uitgeschakeld door de introductie van moderne communicatiemiddelen of door de openlegging van het gebied voor de buitenwereld en moet zij haar plaats als opinieleiders afstaan aan anderen die wel toegang hebben tot de nieuwe media of door grotere mobiliteit over (meer) contacten met de buitenwereld beschikken <sup>25</sup>). Bij immigrantengroepen in agrarische nederzettingen in Israël bleek b.v., dat de functie van opinieleider, die in de oude omgeving door de traditionele élite werd vervuld, aanvankelijk overgenomen werd door degenen die reeds de taal van het land kenden (dus Hebreeuws) en later door degenen die het meest succesvol waren in de landbouw <sup>26</sup>).

Bij een studie naar de invoering van nieuwe geneesmiddelen onder artsen bleek o.a. <sup>27</sup>), dat degenen die meer geïntegreerd waren in de groep van collega's (d.w.z. meer contacten van vriendschappelijke of collegiale aard hadden) meer en sneller geïnformeerd waren over de nieuwe geneesmiddelen en er in het algemeen ook eerder toe overgingen ze aan hun patiënten voor te schrijven. Bovendien voelden artsen, die meer geïntegreerd waren, zich ook psychologisch meer zeker wanneer zij het risico namen van het voorschrijven van een nieuw geneesmiddel. Deze laatste conclusies lijken enigszins in tegenspraak met hetgeen herhaaldelijk is geponoerd, dat het juist de perifere

---

<sup>25</sup>) Vgl. b.v. J. M. Stycos, „Patterns of Communication in a Rural Greek Village”, *Public Opinion Quarterly*, 16 (Spring 1952), pp. 59-70; S. N. Eisenstadt, *Communication Processes Among Immigrants in Israel*, *Public Opinion Quarterly*, 16 (Spring 1952), 42-58; D. Lerner, *The Passing of Traditional Society* (Glencoe, Ill., 1958); en J. E. Ellemers, „Some Sociological Comments on Mass Communication in Israel”, *Gazette*, 7 (1961), pp. 89-106.

<sup>26</sup>) Vgl. A. Weingrod, „Change and Continuity in a Moroccan Immigrant Village in Israel”, *Middle East Journal*, 14 (Summer 1960), pp. 277-291. Het meest uitgesproken vermoedelijk zien we dergelijke snelle wisselingen in leiderschap, al naar gelang situatie en dominerende waarden veranderen, bij rampsituaties. Zie b.v. J. E. Ellemers, *De februari-ramp* (Assen, 1956), pp. 14 vv en 51 vv.

<sup>27</sup>) Zie o.a. de volgende publikaties: H. Menzel en E. Katz, „Social Relations and Innovation in the Medical Profession”, *Public Opinion Quarterly*, 19 (Winter 1955), pp. 337-352; Katz, „The Two-Step Flow of Communication”, *op. cit.*; J. Coleman, E. Katz en H. Menzel, „The Diffusion of an Innovation Among Physicians”, *Sociometry*, 20 (Dec. 1957), pp. 253-270. Vgl. ook H. Menzel, „Innovation, Integration, and Marginality: A Survey of Physicians”, *American Sociological Review*, 25 (Oct. 1960), pp. 704-713.

groepsleden, de „marginal men” zouden zijn die innovaties introduceren. Op deze schijnbare contradictie zullen we nog uitvoeriger terugkomen.

Verder bleek dat de invloed van de massa media en van persoonlijke communicatie onderling sterk kan variëren met de soort informatie die verstrekt wordt en ook in de verschillende fasen van het proces van beïnvloeding. In de introductieperiode b.v. spelen soms de massa media een overwegende rol bij het ter kennis brengen van de nieuwe inzichten of nieuwe middelen. Maar bij het nemen van de beslissing of deze inlichtingen ook werkelijk geaccepteerd en de innovaties toegepast zullen worden, blijkt toch over het algemeen de persoonlijke communicatie de doorslag te geven <sup>28</sup>).

### Verschillende rollen van „influentials”

Soms ook blijken er verschillende te onderscheiden rollen van „influentials” te zijn in het communicatieproces. Zo is b.v. een onderscheid gemaakt tussen degene die de informatiekanalen beheerst (b.v. door het bezit van een radiotoestel in een afgelegen dorp) en de eigenlijk opinieleider die de informatie verder doorgeeft en voldoende prestige heeft om deze te doen accepteren <sup>29</sup>). Ook is er op gewezen, dat men zou kunnen onderscheiden tussen de *originator* of *initiator*, de *transmitter* en de *influential* bij de communicatie van een idee. Het opinieleiderschap kan dus betrekking hebben op de *oorsprong*, op het *sanctioneren* of op de *diffusie* van een mededeling of innovatie <sup>30</sup>). Bij een voorstudie van het zojuist genoemde onderzoek onder artsen, bleken er in de eerste plaats *pioniers-experimentators* te zijn, die de mogelijkheden van het nieuwe geneesmiddel „uitprobeerden”. Wanneer zij hiermee succes hadden, gaven de „werkelijke” *opinieiders-arbiters* er hun zegen aan en volgden de anderen spoedig <sup>31</sup>). Dit onderscheid loopt enigszins, alhoewel niet geheel, parallel met de bekende dichotomie *cosmopolitans* en *locals*, die door Merton is uitgewerkt in termen van beïnvloedingspatronen <sup>32</sup>).

Ook in andere communicatie-onderzoeken werden soortgelijke verschijnselen waargenomen <sup>33</sup>). Deze differentiatie van rollen van „influentials” verklaart ook ten dele de hiervoor genoemde contradictie, dat „influentials” enerzijds goed geïntegreerde groepsleden, en anderzijds innovators vaak perifere groepsleden zouden zijn. Er is vermoedelijk sprake van tenminste twee verschillende rollen.

De hierboven kort weergegeven inzichten hebben alle betrekking op een serie onderzoeken die gedurende de laatste 20 jaar zijn uitgevoerd door het Bureau of Applied Social Research. Maar zij werden bevestigd en nader uitgewerkt in andere onderzoeken op het gebied van de communicatie, waaronder ook naar communicatiepatronen

<sup>28</sup>) Zie E. A. Wilkening, „Roles of Communicating Agents in Technological Change in Agriculture”, *Social Forces*, 34 (May 1956), pp. 361-367; E. M. Rogers en G. M. Beal, „The Importance of Personal Influence in the Adoption of Technological Changes”, *Social Forces*, 36 (May 1958), pp. 329-335; en A. W. van den Ban, Bespreking van J. T. Klapper, *The Effects of Mass Communication* (1960), *Sociologische Gids* (nog te verschijnen).

<sup>29</sup>) Stycos, *op. cit.*

<sup>30</sup>) Zie Katz en Lazarsfeld, *op. cit.*, pp. 109 en 119.

<sup>31</sup>) Menzel en Katz, *op. cit.*, pp. 351-352; Katz, „Communication Research and the Image of Society”, *op. cit.*, pp. 439-440.

<sup>32</sup>) Merton, *Social Theory and Social Structure*, *op. cit.*, hoofdstuk X.

<sup>33</sup>) Vgl. b.v. Baur, *op. cit.*, pp. 212 vv.; en Lionberger, *op. cit.*, pp. 7-8.



in niet-westerse gebieden<sup>34</sup>) en door onderzoekingen van agrarische sociologen over de introductie van nieuwe landbouwmethoden<sup>35</sup>). Verder zijn er ook allerlei parallelen gevonden met andere terreinen van sociaal onderzoek, zoals b.v. de studie van geruchten, de sociologie van kennis en wetenschap en meer algemeen de sociologie van de kleine groep.

Uit al deze onderzoeken blijkt, dat het „influential” zijn, m.a.w. het hebben van invloed bij de overdracht van (nieuwe) cultuurelementen, in verband staat met:

- (a) de personificatie van bepaalde waarden — wie men is;
- (b) de competentie — wat men weet;
- (c) de strategische sociale positie — wie men kent.

Bij dit laatste zijn zowel de contacten in als buiten de eigen groep van groot belang<sup>36</sup>).

In verband met het onderzoek van de kleine groep, zou men verder kunnen stellen, dat interpersoonlijke relaties zijn:

- (a) informatiekkanalen;
- (b) bronnen om sociale pressie uit te oefenen;
- (c) bronnen tot het verkrijgen van sociale steun<sup>37</sup>).

### *De effecten van (massa) communicatie*

Een groot aantal van onze inzichten over de effecten van communicatie zijn ontleend aan experimentele groepsonderzoeken, zoals b.v. de bekende reeks van Hovland en zijn medewerkers. Dit wil echter allerminst zeggen, dat deze inzichten niet van toepassing zouden zijn op „levensechte” situaties. Integendeel, opvallend is juist de grote mate van congruentie tussen de experimentele en de op „echte” situaties gebaseerde onderzoekingen.

---

<sup>34</sup>) Zie behalve de in noot 25 genoemde literatuur ook nog S. N. Eisenstadt, „Conditions of Communicative Receptivity”, *Public Opinion Quarterly*, 17 (Fall 1953), pp. 363-374; B. F. Hoselitz, „Problems of Adapting and Communicating Modern Techniques to Less Developed Areas”, *Economic Development and Cultural Change*, 2 (Jan. 1954), pp. 249-269; en Katz en Lazarsfeld, *op. cit.*, pp. 124-130.

Zie voor een recent overzicht van dergelijke studies ook E. Jacobson, H. Kumata en J. E. Gullahorn, „Cross-cultural Contributions to Attitude Research”, *Public Opinion Quarterly*, 24 (Summer 1960), speciaal pp. 217 vv.

Voor acculturatieve situaties zie A. G. Barnett, *Innovation: The Basis of Cultural Change* (New York, 1953), verschillende plaatsen.

<sup>35</sup>) Zie, behalve de in noot 28 genoemde studies, voor samenvattingen van dergelijke onderzoekingen Lionberger, *op. cit.*; E. M. Rogers, „Communication of Agricultural Technology”, hoofdstuk 14 in zijn *Social Change in Rural Society* (New York, 1960), pp. 396-422; en Katz, „Communication Research and the Image of Society”, *op. cit.*

Ook onderzoekingen in Australië en in Nederland van de Afdeling Sociologie van de Landbouwhogeschool in Wageningen lijken in deze richting te wijzen. Zie resp. F. E. Emery en O. A. Oeser, *Information, Decision and Action: A Study of the Psychological Determinants of Changes in Farming Techniques* (Melbourne, 1958); en het recente overzicht van A. W. van den Ban, „Research in the Field of Advisory Work”, *Netherlands Journal of Agricultural Science*, 9 (Maj '61), pp. 122-133.

<sup>36</sup>) Katz, „The Two-Step Flow of Communication”, *op. cit.*, p. 73.

<sup>37</sup>) *Ibid.*, p. 77.

## Weerstand en verandering

In het voorgaande is de rol van opinie leider ter sprake gekomen. Het bleek, dat hij in bepaalde fasen en in bepaalde situaties in het communicatieproces een belangrijke rol speelt. Daarmee is echter misschien impliciet ook de indruk gewekt, als zou hij degene zijn die *innovaties* pousseert en *veranderingen* tot stand brengt. Een dergelijke rol kan hij inderdaad vervullen. Maar misschien vaker nog doet hij zijn invloed vooral gelden in het afraden en tegengaan van veranderingen. Opinie leiders zijn vaak conformisten. Onafhankelijk van de rol die zij kunnen spelen bij *individuele* opinie verandering, zijn zij — evenals andere groepsleiders — meestal instandhouders en bewaarders van de *groepsnormen*. De opinie leider is evenals andere leiders vaak een soort „gatekeeper”<sup>38</sup>). Hij „filtreert” als het ware de inhoud van de communicatie en laat daarbij door wat hij in overeenstemming acht met de groepsnormen of het groepsbelang en houdt tegen wat hij meent strijdig met de normen of schadelijk voor de groep te zijn<sup>39</sup>).

Al is het effect van communicatie dan misschien vaker, dat bestaande toestanden of normen gehandhaafd of zelfs versterkt worden en dat opinie leiders vaker conformisten dan innovators zijn, dit neemt natuurlijk niet weg, dat de opinie leider ook wel degelijk een rol kan spelen bij veranderingen. Wanneer dit niet zo zou zijn, zou men zich anders moeten afvragen hoe innovaties dan geïntroduceerd zouden kunnen worden zonder telkens een groep te ontwrichten of tot wisseling van opinie leiders te leiden. (Dit laatste komt overigens vaak genoeg voor in situaties van sociale verandering). Terecht heeft Van den Ban er op gewezen, dat de leider doordat hij vrij zeker is van zijn sociale positie in de groep *soms* juist bijzonder goed in staat is om de groepsnormen te wijzigen<sup>40</sup>). Hier sluit ten dele ook bij aan de eerder besproken contradictie dat „influentials” enerzijds goed geïntegreerd dienen te zijn en anderzijds verondersteld worden juist perifere groepsleden te zijn.

Soms kan de opinie leider dus conformist zijn en soms innovator. Hoe valt deze schijnbare tegenstelling te verklaren? Bij een onderzoek naar de aanvaarding van nieuwe landbouwmethoden bleek in dit verband het volgende: in gebieden waar over het algemeen snel agrarische innovaties werden geaccepteerd, hebben de opinie leiders een hogere „aanvaardingscore” dan de andere boeren. In gebieden echter waar men niet zo snel geneigd was innovaties te aanvaarden, vertonen de opinie leiders een zelfde mate van „aanvaarding” als de andere boeren<sup>41</sup>).

Het blijkt dus, dat in beide gevallen de opinie leiders niet ver afwijken van de normen van hun groep, maar dat het er grotendeels van afhangt of deze normen deviaties toelaten en verandering begunstigen of niet. M.a.w. in beide gevallen conformeert de opinie leider zich aan de groepsnormen; als deze normen geen verandering toelaten treedt

<sup>38</sup>) De term is oorspronkelijk gelanceerd door K. Lewin; zie zijn artikel „Group Decision and Social Change”, o.a. in E. E. Maccoby, Th. M. Newcomb en E. L. Hartley (eds.), *Readings in Social Psychology* (New York, 1958, third ed.), pp. 197-211.

<sup>39</sup>) Vgl. Klapper, *op. cit.*, pp. 35-36.

<sup>40</sup>) Van den Ban, „Bespreking Klapper”, *op. cit.* Zie ook Katz en Lazarsfeld, *op. cit.*, pp. 129-130.  
<sup>41</sup>) C. P. Marsh en A. L. Coleman, „Group Influences and Agricultural Innovation”, *American Journal of Sociology*, 61 (May 1956), pp. 588-595.

de opinieleider op als „conformist”, laten deze normen wel verandering toe dan is hij „innovator”. Deze inzichten worden grotendeels ondersteund door een experimenteel onderzoek naar leidersstabiliteit en sociale verandering<sup>42</sup>).

Over het algemeen echter moet men zich van de effecten van massa communicatie geen onderdreven voorstelling maken. Massa communicatie versterkt meestal eerder bestaande opinies en verhoudingen dan dat ze die verandert. Het blijkt, dat door middel van communicatie bepaalde informatie kan worden doorgegeven zonder dat opinies of normen hier ook maar wezenlijk door worden aangetast. Met name zou dit het geval zijn ten aanzien van opinies en waarden waarmee een sterke identificatie bestaat. Wanneer zulke waarden in het geding zijn, waarbij de betreffende leden van de groep sterk „ego involved” zijn, is er meestal een bijzonder grote weerstand, wanneer door middel van communicatie gepoogd wordt die te veranderen. Omgekeerd zou communicatie het meeste effect hebben daar, waar nog geen vaste opinies of houdingen gevormd zijn. Echter er zijn hierbij nog heel wat punten niet geheel duidelijk, die nader onderzocht dienen te worden<sup>43</sup>).

Soms kunnen zich toch plotselinge veranderingen voordoen, zelfs ten aanzien van waarden waarvan men mag verwachten dat zij vrij centraal voor de betrokkenen moeten zijn. B.v. er zijn gevallen van mensen uit landen achter het IJzeren Gordijn, die nooit bepaald blootgesteld waren aan Westerse inzichten en toch plotseling door een schijnbaar toevallige omstandigheid zeer uitgesproken anti-communistisch en pro-Westers werden. Hier zou sprake zijn van een „motivated move”, waarbij o.a. door het wegvallen van de ene referentiegroep de aantrekking van de andere versterkt wordt<sup>44</sup>). Toch is nog niet geheel duidelijk waarom een dergelijke „motivated move” in het ene geval wel en in het andere geval niet plaats vindt.

### Accepteren van verandering

Dit brengt ons tot de laatste paragraaf van ons overzicht van de resultaten van het communicatie-onderzoek. Na besproken te hebben langs welke kanalen communicatie verloopt en er op gewezen te hebben dat de effecten tot verandering niet overschat moeten worden, willen we hier tenslotte nog enkele omstandigheden bespreken die bij kunnen dragen tot het *aanvaarden* van verandering.

Dan blijkt eigenbelang, althans emotionele betrokkenheid, een rol te spelen bij het veranderen van opinies en houdingen, evenals dit bleek bij studies over de aanvaarding van geruchten en ook gesuggereerd wordt ten aanzien van het accepteren van accul-

---

<sup>42</sup>) Vgl. E. Katz, e.a., „Leadership Stability and Social Change”, *Sociometry*, 20 (March 1957), pp. 46 vv.

<sup>43</sup>) Zie ook D. Katz, „The Functional Approach to the Study of Attitudes”, *Public Opinion Quarterly*, 24 (Summer 1960), pp. 163-204.

Vgl. voor soortgelijke problemen bij een acculturatie-onderzoek L. W. Doob, „An Introduction to the Psychology of Acculturation”, *Journal of Social Psychology*, 45 (May 1957), pp. 143-160.

<sup>44</sup>) Vgl. hierover nader D. Katz, „The Functional Approach”, *op. cit.*, pp. 188-189; Katz en Lazarsfeld, *op. cit.*, pp. 67-68; en Klapper, *op. cit.*, pp. 67-68. Zie over „vervreemding” ook Barnett, *op. cit.*, pp. 389 vv.

turatieve innovaties<sup>45</sup>). Over het algemeen kan men stellen, dat communicatie pas effectief wordt wanneer er een wederzijdse relatie bestaat<sup>46</sup>).

Maar natuurlijk is dit niet de enige factor. De groep speelt een bijzonder belangrijke rol in het proces van verandering. Mensen zijn meestal pas bereid hun mening of hun gedrag te veranderen wanneer zij zich realiseren dat ook anderen daartoe bereid zijn. Omgekeerd kan de groepssolidariteit ook een belemmering blijken te zijn bij het aanvaarden van veranderingen. Een sprekend voorbeeld hiervan kwam naar voren bij het zich overgeven van Duitse soldaten aan het einde van de tweede wereldoorlog. Deze soldaten bleken ondanks intensieve geallieerde propaganda bijzonder moeilijk tot overgave te bewegen, omdat zij daardoor van hun primaire groep gesepareerd zouden worden. Pas toen de propaganda op de primaire groep als geheel werd gericht èn in situaties waar de primaire groepen uiteenvielen, gaf men zich in groten getale over<sup>47</sup>).

Is dus de mening van andere groepsleden relevant voor het al of niet accepteren van verandering tot gevolg hebbende communicatie, nog sterker geldt dit wanneer die anderen een zeker aanzien genieten. Hier zien we dus het mechanisme van prestige-suggestie optreden<sup>48</sup>).

Ook is het duidelijk geworden, dat er een bepaald verband is tussen de mate waarin leden zich verbonden voelen met hun groep en zijn normen en de mate waarin zij zich verzetten tegen verandering of bereid zijn verandering te accepteren. Een veel geciteerd onderzoek in dit verband is dat van Kelley en Volkart<sup>49</sup>), die twaalf padvindergroepen onderwierpen aan besprekingen waarin bepaalde centrale padvindersidealen werden aangevallen. Tevoren was nagegaan welke waarde de padvinders aan het lidmaatschap van hun groep hechtten. Verder was aan zes groepen verteld dat hun besprekingen vertrouwelijk zouden zijn en aan de andere zes groepen dat hun besprekingen openbaar gemaakt zouden worden. Degenen waarvan de besprekingen „vertrouwelijk” zouden blijven, reageerden zoals verwacht kon worden. Hoe meer waarde zij aan het lidmaatschap hechtten, hoe minder bereid zij bleken hun mening te veranderen. Maar in de groepen waarvan de besprekingen openbaar zouden worden gemaakt, was er praktisch geen verschil tussen degenen die veel en degenen die weinig prijs stelden op hun lidmaatschap. In het algemeen verzetten deze groepen zich ook

---

<sup>45</sup>) Köbben, *op. cit.*, pp. 368-369.

<sup>46</sup>) Dit is ook een essentieel punt in het betoog van Riley en Riley, *op. cit.*, i.h.b. pp. 572 vv. Vgl. in dit verband over het al of niet aanwezig zijn van een „communicatie-basis” ook T. Wittermans, „Het begrip communicatie-basis bij de analyse van communicatie-processen”, *Mens en Maatschappij*, 30 (nov. 1955), pp. 372-389.

<sup>47</sup>) E. A. Shils en M. Janowitz, „Cohesion and Disintegration in the Wehrmacht in World War II”, *Public Opinion Quarterly*, 12 (Summer 1948), pp. 300-315.

De betekenis van de groepssolidariteit voor het hebben van een bepaalde (in dit geval afwijkende) mening, wordt op haast dramatische wijze ook treffend geïllustreerd in de bekende studie van L. Festinger, H. W. Riecken en S. Schachter, *When Prophecy Fails* (Minneapolis, 1956).

<sup>48</sup>) Katz en Lazarsfeld, *op. cit.*, pp. 68-69.

<sup>49</sup>) Ook beschreven in C. I. Hovland, I. L. Janis en H. H. Kelley, *Communication and Persuasion* (New Haven, 1953), hoofdstuk 5. Zie ook Katz en Lazarsfeld, *op. cit.*, pp. 73-74; en Klapper, *op. cit.*, pp. 27-28.

minder sterk tegen de kritiek dan de groepen die „vertrouwelijke” besprekingen hadden gehad.

Verder is gebleken, dat mensen die onder sterke „cross pressures” staan doordat zij lid zijn van verschillende groepen die uiteenlopende of tegengestelde opinies of waarden hebben, wel eerder geneigd zijn hun mening te veranderen, maar ook vaak een beslissing langer uitstellen dan mensen die niet onder „cross pressures” staan <sup>50</sup>).

Tenslotte kunnen hier nog enkele andere resultaten van het vnl. experimentele groeps-onderzoek naar de effecten van communicatie en beïnvloeding genoemd worden voor zover voor ons het meest relevant <sup>51</sup>):

Over het algemeen is tweezijdige informatie meer effectief dan eenzijdige.

Groepsdiscussie is veel effectiever dan alleen maar informatie verstrekken. Het effect wordt nog groter wanneer de overeenstemming expliciet wordt uitgesproken. Hier komt dus ook het principe van reciprociteit weer naar voren.

Herhaling, vooral wanneer die gevarieerd wordt, heeft meer overredingskracht.

Communicatie die mogelijkheden biedt bestaande behoeften van het publiek te kanaliseren, heeft meer kans aanvaard te worden dan communicatie die nieuwe behoeften opwekt.

Omdat wij vooral belang stellen in de *sociologische* aspecten, zullen we op de psychologische problemen van attitude- en opinieverandering hier niet verder ingaan. Alleen zij nog vermeld, dat er nog maar weinig bekend is over de persoonlijke eigenschappen die gemakkelijk te beïnvloeden individuen zouden hebben. Wel bestaat de indruk, dat mensen die niet zo'n hoge dunk van zichzelf hebben vaak makkelijker voor beïnvloeding vatbaar zouden zijn <sup>52</sup>).

Samenvattend blijkt wel, dat de processen en effecten van massa-communicatie tamelijk complex zijn en dat vele variabelen een rol spelen. Toch is uit het voorgaande hopelijk duidelijk geworden, dat er een convergentie is van de verschillende onderzoek-resultaten waarbij bepaalde sociologisch relevante patronen naar voren komen.

#### IV. SAMENVATTING: COMMUNICATIE, SOCIALE ROL, REFERENTIEGROEP

Dit artikel viel uiteen in enkele op het eerste gezicht tamelijk verschillende delen. In het tweede deel werd gepoogd een aantal analytische kaders aan te geven voor de studie van acculturatieverschijnselen; in het derde deel werden een aantal aspecten van het communicatieproces besproken die mogelijk ook relevant kunnen zijn bij deze studie. De moraal van dit alles zou kunnen zijn, dat het de antropoloog niet hoeft te ontbreken aan steun van sociologische zijde wanneer hij zich met acculturatie gaat bezig houden. Zowel een aantal sociologische begrippen als de resultaten van een aantal onderzoekstradities kunnen vruchtbare aangrijpingspunten, suggesties en hypothesen opleveren voor het opstellen van „middle range theories”. Bovendien is de zaak uit de

<sup>50</sup>) Klapper, *op. cit.*, pp. 77-78.

<sup>51</sup>) Zie hierover o.a. Hovland, Janis en Kelley, *op. cit.*; en Maccoby, Newcomb en Hartley, *op. cit.*, delen 4 en 5. Voor een recent overzicht van verschillende psychologische aspecten zie *Public Opinion Quarterly*, 24 (Summer 1960).

<sup>52</sup>) Zie Hovland, Janis en Kelley, *op. cit.*, p. 277; Klapper, *op. cit.*, p. 74.

hoek gehaald van een primitief soort (individuele en massa-) psychologie, waaraan vele acculturatie-studies nog laboreren. Natuurlijk zijn psychologische momenten van belang. Maar daarnaast zij hier ook gewezen op de betekenis van de groep en andere sociale verbanden bij de processen van communicatie en acculturatie. De zaak is hiermee eens *sociologisch* gesteld. Op deze wijze kon o.a. ook het eenzijdige beeld van de innovator als „marginal man” worden gecorrigeerd.

Met een waarschuwing de hier besproken inzichten niet klakkeloos toe te passen op acculturatie-situaties zou dit artikel kunnen besluiten.

Maar misschien is er nog meer. Behalve twee mogelijke benaderingswijzen van de studies van acculturatieverschijnselen, hebben de twee delen nog andere gemeenschappelijke aspecten. De verbinding lijkt vooral te liggen bij de begrippen *sociale rol* en *referentiegroep*, waarvan de toepasbaarheid in het tweede deel ter sprake kwam. Communicatie-situaties kunnen we sociologisch opvatten in termen van sociale rollen, waarbij de rol van „opinie leider” en die van „ontvanger” complementair zijn<sup>53</sup>). De belangrijke betekenis van de groep in het communicatieproces kunnen we in termen van referentiegroep zien. Referentiegroepen, die hun invloed vaak op zeer subtiële wijze uitoefenen; soms zelfs nauwelijks op het bewustzijnsniveau. Het gaat daarbij niet alleen om primaire groepen, maar ook om andere sociale categorieën.

Sociologisch gezien hebben we dus in een communicatie-situatie te doen met een complementaire rolverhouding, die sterk asymmetrisch van aard is en waarbij allerlei referentiegroepen, zowel van de zijde van de communicator als van de ontvanger, de aard van het proces sterk kunnen beïnvloeden. Hiermee is dus een brug geslagen van het deel dat handelde over communicatie-onderzoek naar het voorgaande deel waarin een aantal sociologische begrippen werden besproken.

Er doet zich bij acculturatieve communicatie echter een aantal complicaties voor. Het bijzondere van dit soort communicatie is vooral, dat de kanalen en mechanismen die daarbij een rol spelen op hun beurt ook weer aangetast en vervormd kunnen worden. Maar tegelijkertijd vormen communicatiekanalen uit sociologisch oogpunt niet alleen een belangrijk onderdeel in het proces van communicatie, maar tevens van het institutionele kader van een maatschappij. Immers via deze kanalen kunnen normen in stand gehouden en kan sociale beheersing geëffectueerd worden. Zo gezien is het dan ook niet verwonderlijk, dat omgekeerd mensen het meest receptief blijken te zijn voor die communicatie die hun statusbeeld versterkt en hen in staat stelt zinvolle sociale rollen te vervullen<sup>54</sup>). Het wordt nu nóg duidelijker waarom innovaties soms zo veel weerstanden ontmoeten. Want aanvaarding daarvan kan niet alleen verandering van bestaande opinies en communicatiekanalen impliceren, maar bovendien het hele institutionele kader van een groep of maatschappij aantasten.

Een ander bijzonder aspect van acculturatie in termen van communicatie heeft te maken met de referentiegroepen die daarbij een rol spelen. Voorwaarde voor communicatie is, dat de referentiegroep(en) van de „communicator” en de referentiegroep(en) van de „ontvanger” samen deel uitmaken van een groter geheel of tenminste enige rele-

<sup>53</sup>) Het aspect van de wederkerigheid en de „feedback” in de verhouding tussen communicator en ontvanger is vooral door Riley en Riley, *op. cit.*, sterk naar voren gebracht.

<sup>54</sup>) Zie ook Eisenstadt, „Conditions of Communicative Receptivity”, *op. cit.*

vantie voor elkaar hebben. M.a.w. er moet een „communicatiebasis” aanwezig zijn. In acculturatieve situaties ontbreekt deze basis echter vaak en dit is vermoedelijk ook een van de redenen dat acculturatie soms faalt.

We kunnen dit als volgt zien. Om communicatie van buitenaf te doen aanvaarden is het van belang, dat ook andere sociale verbanden dan alleen de eigen lidmaatschaps-groep als referentiegroep fungeert. In maatschappijen, die betrekkelijk weinig gestructureerd zijn, bestaat echter vaak weinig differentiatie tussen lidmaatschapsgroep en andere referentiegroepen. Zelfs in een land als Frankrijk werd nog geconstateerd, dat in vergelijking met de Verenigde Staten relatief weinigen niet-lidmaatschapsgroepen als referentiegroep kozen <sup>55</sup>).

Er is dan ook op gewezen, dat voorwaarde voor het tot stand komen van culturele en sociale verandering (m.a.w. het introduceren van innovaties) het ontwikkelen van „empathy” is. Dit is een pragmatisch begrip, waarmee aangeduid wordt of iemand de verbeeldingskracht heeft om ongewone situaties te internaliseren en vreemde rollen te incorporeren. Of anders gezegd, of iemand de capaciteit heeft om zichzelf te zien in de situatie van een ander <sup>56</sup>). Psychologisch zouden we dus zeggen, dat er verschillende referentiekaders moeten zijn. Sociologisch betekent dit, dat er andere referentiegroepen zijn dan alleen de groep waarvan men lid is.

Het is nu ook iets duidelijker waarom met name de beginfase van een acculturatie-proces vaak zo moeizaam verloopt. Er is een haast vicieuze cirkel die doorbroken moet worden. Om communicatie ingang te doen vinden moeten er andere referentiegroepen dan alleen de lidmaatschapsgroepen zijn, maar om zulke referentiegroepen te kunnen creëren is communicatie noodzakelijk. Bovendien zal dergelijke communicatie toch al moeilijk ingang vinden omdat hierdoor bepaalde rolverwachtingen en institutionele kaders bedreigd kunnen worden.

Hiermee is de kring van ons betoog min of meer gesloten. We wezen erop dat de studie van acculturatieverschijnselen gebaat zou kunnen zijn met enkele sociologische begrippen en profijt zou kunnen trekken uit een aantal onderzoekstradities. In deze slot-paragraaf hebben we bovendien aangegeven op welke punten beide benaderingswijzen op elkaar te betrekken en eventueel te integreren zijn.

In niet-Westerse maatschappijen is misschien nog betrekkelijk weinig onderzoek gedaan waarin dergelijke benaderingswijzen gecombineerd werden. Maar een aantal reeds bestaande studies over leiderschap, autoriteit, de vorming van publieke opinie en élite-communicatie en ook enkele op survey-techniek gebaseerde onderzoeken over communicatiepatronen in deze maatschappijen kunnen de eerste bouwstenen vormen voor een dergelijke benadering.

---

<sup>55</sup>) E. Stern en S. Keller, „Spontaneous Group References in France”, *Public Opinion Quarterly*, 17 (Summer 1953), pp. 216-217.

Vanuit het perspectief van het veranderende platteland is een soortgelijk probleem onlangs aan de orde gesteld door E. W. Hofstee in termen van informele en formele organisatie; zie zijn „Rural Social Organization”, *Sociologia Ruralis*, 1 (Winter 1960), speciaal pp. 113 vv.

<sup>56</sup>) Lerner, *The Passing of Traditional Society*, op. cit., speciaal hoofdstuk II.