

## Wat je zaait, zal je oogsten!

Dwang en zelfdwang in Creools-Surinaamse onderlinges

*Wanneer je een vrouw tegenkomt die slim lacht,  
Dan weet je dat ze kasmoni houdt,  
Je zal van haar sterke verhalen en leugens horen,  
Dat is om je onder de duim te houden!*  
(couplet uit *Mi Switi Switi Sranan* van J. Kamperveen)

Sinds vroege tijden leggen Surinaamse Creolen geld opzij in *kasmoni's*, een informeel spaar- en kredietsysteem. *Kas* stamt mogelijk van het nederlandse 'kassa' of van het engelse 'cash' en *moni* van het engelse 'money'. Een kleine groep van minstens tien mensen besluit vrijwillig op een vast tijdstip van de maand<sup>1</sup> elk een bedrag van bijvoorbeeld honderd gulden bij elkaar te leggen. Een van de deelnemers werpt zich op als coördinator - meestal is dit een vrouw die *kasvrouw* wordt genoemd. Zij stelt de datum vast waarop de maandelijkse bijdragen, *anu's* (letterlijk handen), binnen moeten zijn, waarna ze het totale bedrag van duizend gulden meteen uitkeert aan een van de spelers. De uitkeringsbeurten worden van te voren bepaald door loterij of onderling overleg. Nadat allen een uitkering hebben ontvangen, in dit geval na tien maanden, wordt het spaarverband beëindigd of begint men opnieuw. De bedragen die men inlegt variëren van f50,- tot f250,- per *anu*. Voor haar diensten kan de *kasvrouw* een financiële vergoeding vragen. De hoogte van dit *kasrecht* bedraagt maximaal een *anu* per uitbetaling.

De *kasmoni* voorziet in een belangrijke financiële behoefte. Het uitgekeerde geld wordt hoofdzakelijk uitgegeven aan verjaardagen, rituele ceremoniën, (duurzame) consumptiegoederen, gouden sieraden, aanbetaling of reparaties van transportmiddelen of huizen. Het zijn vooral vrouwen die in *kasmoni's* sparen, maar het aantal mannelijke spaarders en *kasmannen* is niet zo gering als wel wordt verondersteld. Naar mijn schatting is de verhouding een op drie. Het merendeel van de *kasmoni*-sparende Creolen is afkomstig uit de lage klasse en de lage middenklasse. Leden uit de lage klasse hebben over het algemeen basis- of mavo-onderwijs genoten en zijn als laagbetaalde hand- of hoofdarbeider werkzaam bij de overheid of bij particuliere instellingen. De leden van de middenklasse hebben voortgezet onderwijs, beroepsonderwijs of academisch onderwijs genoten. Als em-

ployés in overheids- of particuliere dienst beschikken zij over hogere inkomens. Ook kleine zelfstandigen behoren tot deze klasse. De middenklasse vormt overigens geen stabiele, duidelijk afgescheiden groep: ze bestaat voornamelijk uit sociale stijgers die nog emotionele banden onderhouden met de lage klasse (Van Lier 1971), die relatief laag is opgeleid en laagbetaalde arbeid verricht. De hogere klassen wordt gevormd door leden uit de oude elite stand en de nieuwe rijken. Ze zitten aan de top van grote ondernemingen en verdienen aanzienlijk veel geld. Ze doen over het algemeen niet mee aan kasmoni-sparen. Ze verdienen genoeg en hebben er naar eigen zeggen geen financiële behoefte aan. Meestal kijken ze op kasmoni neer als iets voor 'zwakke' mensen uit de lage klassen. De armste klasse is werkloos of heeft soms tijdelijk werk in beroepen waar geen opleiding voor nodig is. Zij spaart evenmin in kasmoni, maar juist omdat ze daar niet genoeg geld voor heeft. Bovendien ontbreekt het de armen vaak aan de juiste kredietwaardige contacten en het vermogen hun leven op financieel gebied zinvol te organiseren.

Van september 1996 tot april 1997 heb ik in Suriname met behulp van interviews en observaties veldonderzoek gedaan naar de praktijk en betekenis van kasmoni-sparen.<sup>2</sup> Mijn onderzoek betreft de vraag hoe te verklaren is dat veel Creoolse Surinamers kiezen voor deze spaar- en kredietvorm. In de literatuur worden informele spaar- en kredietarrangementen zoals kasmoni's aangeduid met de term ROSCAs (Rotating Saving and Credit Associations).<sup>3</sup> Dergelijke arrangementen komen veel voor in niet-westerse gebieden als Zuid-Amerika, Azië en Afrika. Ze doen zich ook voor onder niet-westerse migranten in grote westerse steden als Amsterdam, Parijs en Los Angeles. Vergelijkbare spaar- en kredietarrangementen waren ook te vinden in het vroeg-industriële Europa van de negentiende eeuw, maar dat waren voornamelijk verzekeringskassen. Ze zijn snel verdwenen, onder meer door de concurrentie van commerciële en staatsverzekeringen (zie De Swaan 1989, 150-155). In het hiernavolgende bespreek ik de verklaringen van Ardener, Callier en De Swaan, reconstrueer ze en ga in het bijzonder in op de verklaring van *sociale dwang tot zelfdwang*. De meer specifieke vraag van dit artikel luidt: welke rol speelt sociale dwang tot zelfdwang in de kasmoni?

## 1. Kasmoni en haar verklaringen

De Britse antropologe Ardener (1995, 3-4) typeert de deelname aan ROSCAs als volgt en impliciet zit daar een verklaring in:

[People-AB] will often belong to a number of ROSCAs, paying off for some funds received while contributing to sums which can be called on in an emergency. Here local rather than bureaucratic knowledge is critical: the traditional social obligations to help kinsmen, and sometimes neighbours and workmates, quickly come into effect as word gets around among members of the ROSCA, who will adjust the order of rotation to enable the unlucky one to receive a turn. The speed with which ROSCAs can usually react to their members' needs can rarely be matched by distant, impersonal, banking systems. Some members are prepared, even prefer not to take an early turn. Even when no direct financial dividend is given to late takers, and despite the lack of the use of the capital sums which early recipients enjoy, they may prefer the element of insurance which waiting provides.

Deze inbedding van ROSCAs in culturele tradities van onderlinge steun onder families, buren en collega's is volgens Ardener voor velen de belangrijkste reden om voor deze spaarvorm te kiezen. Ardeners verklaring heeft twee aspecten: culturele inbedding van het informele systeem en bureaucratische rompslomp van de formele bankinstellingen. Voor mijn analytische reconstructie koppel ik deze aspecten van elkaar los en splits ze op in twee afzonderlijke verklaringen die de nadruk leggen op culturele respectievelijk zakelijke elementen. Het eerste aspect, dat de praktijk van ROSCAs cultureel is ingebed in een traditie van onderlinge steun en solidariteit, is te eng geformuleerd. Ardener wekt de indruk dat mensen vooral in ROSCAs sparen om verzekerd te zijn van hulp in tijden van nood. In feite staat bij veel participanten sparen of lenen voor de aanschaf van goederen voorop, en niet het verzekeringselement. Het komt in Curaçao en Suriname regelmatig voor dat ROSCA-deelnemers elkaar nauwelijks kennen, zodat onmiddellijke onderlinge solidariteit en steun hier niet de grootste rol speelt. Daarom amendeer ik dit deel van Ardeners verklaring door haar minder specifiek te maken: mensen nemen deel aan informele spaar- en kredietsystemen omdat die zijn ingebed in lokale sociaal-culturele tradities en een vertrouwd en betrouwbaar verschijnsel vormen.<sup>4</sup>

De ontoegankelijkheid van de formele bancaire instellingen vormt een afzonderlijk element in de verklaring van deelname aan ROSCAs dat door andere schrijvers als Bouman (1989), Falola (1995) en Hospes (1996) wordt beaamd. Zij wijzen op de hoge drempels en bureaucratische obstakels van financiële instanties naar westers model, waardoor bepaalde groepen noodzakelijkerwijs zijn aangewezen op ROSCAs.

Ook de Amerikaanse socioloog Callier acht de ontoegankelijkheid van formele financiële instanties een belangrijke aanwijzing voor het bestaan van ROSCAs (1990, 275). Maar het motief van ROSCA-spelers is gelegen in de 'verkorte wachttijd' en daarvoor wendt men zich tot de logica van de

collectieve actie. Er schuilt een economisch motief achter het gedrag van deze actoren, namelijk dat men inlegt in een ROSCA omdat de 'wachttijd' voor ontvangst van de totale pot kort is: '(...) this reduction of the average time is seen as the main benefit arising from the collective action undertaken by the members of the group and therefore its justification in the mind of the participants.'

Dit motief van verkorte 'wachttijd' is inderdaad een belangrijk aspect van ROSCAs: de deelnemer kan meestal sneller over 'zijn' spaargeld beschikken dan wanneer hij het zelf zou oppotten in een spaarpot of onder een matras. Veel deelnemers proberen het tijdstip van ontvangst af te stemmen op de uitgaven die ze op een bepaald moment verwachten in verband met feesten, ceremoniële activiteiten en duurzame goederen.<sup>5</sup> Dit wil echter niet zeggen dat het voordeel van 'verkorte' wachttijd het enige motief is. Dat zou immers betekenen dat deelnemers voornamelijk in een ROSCA sparen om snel te beschikken over een som geld, dus vanwege de kredietfunctie. In feite willen lang niet alle deelnemers de hoofdsom vroeg incasseren. Bovendien, als gereduceerde 'wachttijd' de belangrijkste rationale is om mee te doen, dan kan men beter op informele basis bij derden geld lenen, maar dit is niet altijd een goed alternatief. Een rentevrije lening heeft wel het voordeel dat men geen kasrecht betaalt. De praktijk wijst uit dat ROSCA-spaarders feitelijk ook gebruik maken van de optie van informeel lenen.<sup>6</sup>

Hoewel de verklaringen van Ardener en Callier van belang zijn voor de algemene begripsvorming van ROSCAs, dekken ze het verschijnsel dus niet volledig. Dit maakt het wenselijk een verklaring te zoeken die deze tekortkoming aanvult. De verklaring van De Swaan (1996, 12) biedt hier mogelijk uitkomst. In zijn inleidende artikel over hedendaagse onderlinge fondsvorming noemt hij het dwingende karakter als een van de centrale kenmerken van deze spaarvorm.

Deze dwang noemt De Swaan sociale dwang tot zelfdwang. Hij maakt daarbij gebruik van het onderscheid in vormen van dwang dat eerder is gemaakt door Norbert Elias (1982, 239-260, (II)) en past dat toe op de ontwikkeling van sparen: sociale dwang en zelfdwang. In het beschavingsproces zoals dat zich in het Westen heeft voorgedaan signaleert Elias een verband tussen maatschappelijke ontwikkelingen en ontwikkelingen in de menselijke drifthuishouding. Maatschappelijke dwang werd in toenemende mate vervangen door sociale dwang tot zelfdwang naarmate de economische en politieke vervlechtingen complexer werden en het proces van statenvorming voortschreed. Deze ontwikkeling deed zich volgens Elias aanvankelijk het sterkst voor bij de maatschappelijke bovenlagen omdat die vanwege hun hogere functies genoodzaakt zijn vooruit te zien, en breidt

zich vervolgens uit naar de lagere klassen naarmate hun maatschappelijke functies meer vervlochten raken met het sociale geheel.

De Swaan werkt deze analyse uit voor de ontwikkeling van de spaarmentaliteit in het Westen, maar signaleert hier tevens een intermediaire vorm van dwang (1989, 165). Kleine zelfstandigen en ondernemers hadden in de loop van het socialiseringsproces spaarzin verinnerlijkt. Bij deze groep is sprake van zelfdwang. Internalisatie van deze zelfdwang om te sparen begon dus in de sociale middenlagen en had vervolgens een 'trickle down effect'. Spaarzin werd aanvankelijk opgevat als een eigenschap van de middenklasse waarmee deze zich dan ook distantieerde van de arbeidersklasse die ze gebrek aan zelftucht verweet. Deelnemers uit de arbeidersklasse die hogerop waren gekomen, zetten zich op hun beurt weer af tegen de lagere arbeiders door waarden, normen en gedragingen en dus ook spaarzin van de middenklasse over te nemen (p. 169). De arbeidersklasse, die zich sparen nog niet als een persoonlijke deugd had eigengemaakt of nauwelijks genoeg verdiende om te sparen, zocht vrijwillig haar toevlucht tot het sparen onder sociale dwang tot zelfdwang dat kenmerkend was voor de onderlinge spaarfondsen: die scheppen de verplichting om elke maand een vast deel van je inkomen af te dragen omdat je je onder sociale controle hebt gesteld van de medespaarders.

De niet-westerse ROSCAs zijn volgens De Swaan ook op dit principe van beheersing van de consumptiedrift gebaseerd en vormen daarom een perfect voorbeeld van sociale dwang tot zelfdwang. Meer schrijvers zoals Falola (1995, 170), Ardener (1995, 4)<sup>7</sup>, Besson (1995, 266), Philpot (1995, 267) en Hospes (1996, 74) onderstrepen dat het element van dwang een voordeel is<sup>8</sup>, maar wagen zich, anders dan De Swaan, niet aan een analyse van de aard en betekenis ervan. Alleen Hoetink (1956, 40-46) brengt het dwangelement in de Curaçaose *sam* in verband met 'conspicuous consumption'<sup>9</sup>: *sam*-spaarders die afkomstig zijn uit de lagere klassen kenmerken zich door een patroon van opvallende consumptie, dat middels de sociale dwang van het spaarsysteem wordt ingetoemd.<sup>10</sup> Het kenmerk van dwang kan een grotere rol blijken te spelen dan wordt aangenomen indien men dwang tot zelfdwang als verklarend mechanisme in aanmerking neemt. De ROSCA is immers het enige informele arrangement dat sociaal verplicht om een vast bedrag op een vast tijdstip opzij te leggen.

Uit de literatuur zijn dus drie verklaringen te reconstrueren voor deelname aan ROSCAs: een verklaring op grond van culturele inbedding, een op grond van zakelijke oogmerken waarbij collectieve actie en de ontoegankelijkheid van formele instellingen een rol spelen, en een op grond van vrijwillige verplichting. Deze verklaringen zijn op te vatten als motieven die samen onderscheiden dimensies van één attitude vormen.

## Motieven

De verklaringen van Ardener, Callier en De Swaan vallen in zeker opzicht samen met de typen van menselijk gedrag van Max Weber (1967, 12), zij het dat diens typologie in dit verband nadere specificatie behoeft. Ardeners verwijzing naar culturele vertrouwdheid valt samen met Webers notie van traditioneel handelen (men handelt vanuit een gewoonte die sleur is geworden). Deze verklaring noem ik het traditionele motief. Men neemt deel aan ROSCAS op grond van vertrouwdheid met de voordelen die de bekende sociale netwerken bieden. De spelers baseren hun deelname niet op een objectieve afweging van de economische voor- en nadelen van de ROSCA in vergelijking met formele financiële instanties.<sup>11</sup> Ook al bieden formele instellingen economisch gezien meer financiële voordelen, ze worden als cultureel vreemd ervaren, zodat de drempel hoog blijft.

Calliers verklaring op grond van de theorie van de collectieve actie, aangevuld met Ardeners verwijzing naar de ondoelmatige procedures van de formele instellingen, valt onder Webers *doel-rationeel handelen*, gekenmerkt door overweging van doel, middelen en nevengevolgen. Deze verklaring vat ik samen onder het economische motief: men doet mee aan ROSCAS omdat men heeft beredeneerd dat dit financieel meer oplevert dan het formele circuit.

De Swaans verklaring impliceert een mengvorm van Webers doelrationeel en *affectief* handelen. Bij dit laatste handelen mensen op grond van emoties en andere gemoedstoestanden zoals wraak, liefde, angst, woede, genot, eerzucht. Bij dwang tot zelfdwang gaat het niet om handelen vanuit een emotie, maar juist om het onderdrukken van een emotie ten behoeve van doelrationaliteit: impulsbeheersing leidt volgens Elias immers tot rationeel handelen. De verklaring van de Swaan vat ik samen als het dwangmotief: dit motief kenmerkt zich door sociale dwang tot zelfdwang om impulsief gedrag te beheersen teneinde later een hoger gesteld doel te bereiken.

Het is mogelijk dat kasmoni-spelers andere motieven noemen dan deze drie. Zoals zal blijken voert een kleine groep een vierde motief aan, dat ik het nostalgische motief noem. Dit motief valt enigszins samen met Webers *waarde-rationeel handelen*: men is ervan overtuigd dat aan bepaald gedrag een bijzondere waarde is verbonden terwijl het resultaat van dat gedrag niet wordt overwogen of niet van belang wordt geacht. Voor deze spelers betekent sparen in een kasmoni het uiten van solidariteit met of respect voor de traditie van kasmoni. Het financiële voordeel hebben ze niet nodig. Dit motief wordt naar voren gebracht door betrekkelijke buitenstaanders en is dus niet kenmerkend voor de kasmoni.

De genoemde motieven weerspiegelen uiteenlopende opvattingen over rationaliteit. De verklaring op basis van de collectieve actie gaat theoretisch uit van de *homo economicus* en veronderstelt dat mensen ook in werkelijkheid in de geest van doel-rationaliteit handelen. De mens wordt gezien als een volledig doel-rationeel individu dat in staat is tot berekening en afweging van baten en kosten. Het dwangmotief gaat tot op zekere hoogte ook uit van dit mensbeeld, maar met een gecompliceerder psychologie: men is wel in staat tot economische planning, maar niet steeds tot zelfstandige uitvoering ervan. Critici uit antropologische hoek betogen dikwijls dat dit economische rationaliteitsbegrip typisch westers is en getuigt van een verarmde instrumentalistische opvatting van rationaliteit. Niet-westerse culturen kennen volgens hen hun eigen, bredere redelijkheid. Ook al zouden ROSCAs economisch niet voordelig zijn, dan nog zijn ze niet per se irrationeel. Ze kunnen bijvoorbeeld als functie hebben de groepsaanhorigheid te versterken en de onderlinge sociaal-culturele banden tussen spelers hechter maken.<sup>12</sup> Uit mijn onderzoek blijkt echter dat het kasmoni-spelers in feite vooral om economisch voordeel gaat. De spelers noemen dit motief zelf; bovendien kennen ze elkaar in een aantal kasmoni's niet, zodat saamhorigheid daar geen fundamentele rol kan spelen.

#### *De economische rationaliteit van kasmoni en categorisering van de deelnemers*

In werkelijkheid lopen de genoemde motieven in elkaar over. Mensen handelen doorgaans niet volledig rationeel of volledig irrationeel. 'Mensen laten zich [immers] leiden door gemengde gevoelens en gedachten in wisselende doseringen' (Goudsblom 1997, 196). Een motivering van een kasmoni-speler kan bijvoorbeeld een mengsel inhouden van conformisme en economische afweging. Andere spelers rechtvaardigen cultureel bepaald gedrag met schijnbaar zakelijke argumenten. Om quasi-rationele motieven eruit te lichten belicht ik eerst de werkelijke economische voordelen van de kasmoni.

In de kasmoni zijn drie economische functies te onderscheiden, namelijk sparen, krediet en verzekering. Voorwaarde voor deelname is kredietwaardigheid. Het laatste is essentieel voor de praktijk van kasmoni: zonder kredietwaardigheid is deelname niet mogelijk. Je bent kredietwaardig doordat je een goede reputatie bezit of opbouwt in de kasmoni. Dit kan onder meer berusten op regelmaat van inkomsten of een vast inkomen. Wie aan deze economische voorwaarde voldoet, kan zich de vraag stellen in hoeverre kasmoni de genoemde economische functies vergelijkenderwijs beter vervult dan formele alternatieven.

*Sparen:* kasmonisparen heeft het nadeel dat de speler geen rente krijgt op zijn spaargeld en vaak zelfs (moreel) verplicht is aan de kashouder 'kasrecht' te betalen voor bewezen diensten. Banksparen levert daarentegen wel rente op. Kasmoni-deelnemers nemen dus genoeg met negatieve rente. Ze betalen voor de bewaring van het geld, terwijl dat bij de banken juist omgekeerd is: die betaalt spaarders om hun geld te mogen bewaren. Hier speelt wat Herbert Simon 'satisfaceren' heeft genoemd, als nuancering van de 'rational choice' theorie die er van uitgaat dat mensen steeds gericht zijn op optimale accumulatie (maximaliseren). Mensen schijnen juist meestal genoeg te nemen met minder (Simon 1979, 502-3).

Een voordeel van sparen in kasmoni ligt in de simpele werkwijze bij de financiële transacties. Het betalen van de contributie of het ontvangen van de totale kas is binnen een minuut gebeurd. Dit in tegenstelling tot banken waar de cliënt dikwijls lang moet wachten in de rij, en het invullen van formulieren en het overleggen van schriftelijke documenten meer tijd in beslag neemt. Een tweede pluspunt kan zijn dat de kasvrouw of kasman gemakkelijk bereikbaar is, omdat zij of hij deel uitmaakt van de directe omgeving van de participant en daardoor nagenoeg op elk moment beschikbaar is. Banken hebben daarentegen beperkte openingstijden. Overigens wordt louter sparen blijkens mijn onderzoek niet als motief genoemd door kasmoni-spelers. Wel wordt als extra voordeel van de kasmoni aangegeven dat je onder collectieve dwang spaart waardoor je er niet onderuit kunt. Dit verschaft de zekerheid dat het doel wordt bereikt. Solistisch sparen op de bank of thuis geschiedt daarentegen zonder dwang waardoor je gemakkelijker in de verleiding komt het gespaarde geld voortijds te gebruiken (dit motief valt onder het dwangmotief).

*Krediet:* via kasmoni hebben alle spelers, met uitzondering van de laatste, sneller de beschikking over een som geld dan wanneer ze dat bij de bank of thuis gespaard zouden hebben. De omvang van dit voordeel neemt echter per beurt af, omdat de eerste speler bij de eerste inleg al meteen de totale som krijgt, de tweede speler in de tweede maand, maar de negende speler pas na negen maanden inleggen. De laatste speler heeft zelfs geen enkel voordeel van snel krediet, omdat hij zijn aandeel pas aan het eind van de cyclus krijgt. Voor hem geldt dus dat hij net zo goed of beter zelf had kunnen sparen. De kasvrouw compenseert dit nadeel door spelers met nadelige beurten in de volgende ronde voordelige beurten te geven. Vergeleken met krediet bij een bank heeft kasmoni het voordeel renteloos te zijn. Bij de bank moet bovendien eerst nog aan diverse formele voorwaarden van kredietwaardigheid worden voldaan, zoals het overleggen van een werkgeversverklaring en de garantstelling van meerdere borgpersonen. Het voordeel van een banklening is weer dat je meestal



hogere bedragen kunt lenen dan de uitkeringen die gangbaar zijn in een kasmoni, mits je aan de voorwaarden voldoet.

*Verzekering:* in geval van acute nood kan een speler een beroep doen op de pot en wordt hem voorrang verleend. Uitkering vindt vrijwel direct plaats, terwijl de werkwijze bij verzekeringsmaatschappijen veel formalistischer en trager is. Er schuilt geen winstmarge in de 'premies' bij kasmoni, anders dan bij commerciële verzekeringsmaatschappijen. Het optreden van tegenslag brengt het bestaan van het spaarsysteem normaal gesproken niet in gevaar, omdat er een kleine spreiding is van risico's. Een relatief nadeel ligt in de omvang van de kasmoni: de groep spaarders is klein en de bedragen die men inlegt zijn niet hoog. Hierdoor kan ze niet voorzien in onverwachte hogere onkosten en is ze dus niet risicodekkend.

Een bijzonder voordeel van de kasmoni is dat de drie functies van sparen, krediet en verzekering in één pakket verenigd zijn: in de praktijk lopen ze in elkaar over en zijn ze naar behoefte inwisselbaar. Daardoor hoeft geen enkele speler ontevreden te zijn, want als de ene functie niet voldoet aan zijn behoefte kan de andere functie dit nadeel opvangen. Ter illustratie van de flexibele werking van de kasmoni: in het ongunstigste geval krijgt een speler een te vroege of een te late betaalbeurt of hij wordt getroffen door tegenslag. In het eerste geval, waar de kredietfunctie tegen de wens van de speler domineert, kan met een medespeler worden geruild ten gunste van de spaarfunctie: de spaarder ruilt dan zijn vroege beurt in voor een late beurt. Als ruilen niet mogelijk is, wil de kasvrouw of kasman vaak tegemoet komen aan de spaarbehoefte van de speler door het uit te keren geldbedrag zelf te bewaren tot de speler het opeist. In dit geval is er zelfs sprake van een extra functie, een bewaarfunctie. Als het kasgeld niet kan worden bewaard door de kashouder, dan aanvaardt de speler alsnog het voordeel van snel krediet door zijn plannen te wijzigen. Wanneer in het andere uiterste geval een speler tegen zijn plannen in een late betaalbeurt heeft en via ruilen geen betere beurt kan krijgen, dan weet hij dat hij tegen een bepaalde tijd een zeker bedrag heeft gespaard, zodat hij zijn plannen kan aanpassen. Bovendien kan hij in een volgende ronde aanspraak maken op een eerdere beurt. In het derde geval, van onverwachte tegenslag, weet de getroffen deelnemer zich verzekerd van snel krediet. De medespaarders die dan hun beurten moesten afstaan, kunnen afhankelijk van hun plannen met een gering uitstel alsnog een beroep doen op de spaar-en kredietfunctie van de kasmoni. In feite zijn de drie besproken tekortkomingen tijdelijk, want wat in de huidige kasmonicyclus niet mogelijk is, is wel haalbaar in de volgende cyclus. De genoemde risico's kunnen ook door de spelers zelf worden verkleind door met twee of meer inleggen tegelijk te spelen in dezelfde kasmoni, of door in meerdere kasmoni's tegelijk te spelen.

Aanhoudende ontevredenheid over toebedeelde betaalbeurten ben ik dan ook nauwelijks tegengekomen. Maar in geval van ontevredenheid kan de speler na afloop van de cyclus besluiten uit de kasmoni stappen en naar een andere uit te kijken.

De souplesse van de kasmoni biedt een groot voordeel boven formele financiële instellingen die voor al deze functies een apart loket met aparte formaliteiten, of een aparte vestiging hebben. Tegenover deze voordelen staat een belangrijk nadeel. De grote zwakte van de kasmoni is haar fraudegevoeligheid, en omdat ze geen wettelijke status heeft en transacties nauwelijks worden vastgelegd, kunnen fraudeurs gemakkelijk vrijuit gaan. Formele financiële instellingen garanderen daarentegen meer veiligheid en betrouwbaarheid.

Ik heb 57 kasmoni-spelers gevraagd hun keuze voor deze spaarvorm te motiveren.<sup>13</sup> In hun antwoorden kwamen de eerdergenoemde motieven voor: een traditioneel motief, een economisch motief, een dwangmotief en een nostalgisch motief. Herhaaldelijk bleek dat deelnemers meer motieven tegelijk noemden. Om een overzicht te krijgen van de voorkeuren heb ik de spelers onderscheiden naar het motief dat ze het sterkst naar voren brachten. Deze categorisering heeft niet tot doel om op grond van een kwantitatieve presentatie stellige uitspraken te doen over het relatieve gewicht van de diverse motieven van kasmoni-spelers. Ze dient slechts om inzicht te krijgen in de dynamiek van kasmoni.

### *Traditioneel motief*

Vier deelnemers gaven traditionele motieven op. Bij hen blijken onbekendheid en ongemak met banksystemen een bepalende rol te spelen. Deze groep motiveert haar deelname in schijnbaar rationele termen, zoals dat hun inkomsten te gering zijn om op de bank te storten of dat de bank te veraf gelegen is. Desondanks leggen deze spelers in feite redelijk grote bedragen in en wonen ze soms zelfs op loopafstand van de dichtstbijzijnde bank. Deze groep kenmerkt zich dus door het feit dat hun rationeel lijkende motieven niet overeenkomen met hun situatie of handelwijze. Financieel gezien is hun gedrag wel in zoverre doel-rationeel dat ze grote behoefte hebben om te sparen.

Mevr Olga is 71 en verkoopt zelfgebakken koekjes en ingemaakt fruit voor de deur van haar huis. Ze speelt in twee kasmoni's van sf3000 (f13,-)<sup>14</sup> en sf50.000 (f222,-) per maand die respectievelijk sf60.000 (f267,-) en sf500.000 (f2222,-) opleveren. Met dit geld verbouwt ze ondermeer haar eigen huis. Ze zegt: 'Ik zet mijn geld liever in een kasmoni. Naar de bank ga ik niet als ik

daarvoor eerst een bus moet pakken om sf1000 (f4,-) op de bank te zetten'. Ze motiveert haar deelname aan kasmoni met een onjuiste reden, want ze spaart geen sf1000 per maand in kasmoni, maar een totaal bedrag van maar liefst sf35.000 (f235,-) per maand. Bovendien woont ze maar tien minuten lopen van de bank. Een reëel argument is wel dat ze al op leeftijd is en haar handel thuis heeft, waardoor ze moeilijk het huis uit kan. Uit het interview blijkt echter dat ze nooit in haar leven een spaarrekening heeft gehad. Pas toen ze voor algemene ouderdomsvoorziening in aanmerking kwam, moest ze noodgedwongen een girorekening openen, maar dat 'minimale' bedrag van sf4500 (f17,-) per maand laat ze al jaren onaangeroerd op de bank staan.

Niet alleen ervaren sommige spelers de bank als ongemakkelijk, ze wijzen ook op maatregelen die banken enkele jaren geleden hebben ingevoerd als gevolg van de economische crisis. Ook hier blijkt dit bezwaar echter niet altijd van toepassing op hun eigen situatie.

Cecilia is 37 jaar en algemeen medewerkster op een ministerie. Met haar twee kinderen woont ze nog bij haar moeder in. Vanaf haar geboorte heeft haar moeder een spaarbankboekje voor haar bijgehouden, waar ze van de karige inkomsten uit de verkoop van zelfgemaakte stroop en zelfgekweekte kippen regelmatig op de rekening van haar dochter stortte. Maar begierigheid leidde ertoe dat Cecilia op achttienjarige leeftijd het boekje uit haar moeders klerenkast stal en de paar duizend gulden beetje bij beetje opmaakte aan mooie kleren, schoenen en uitgaan. Verbijstering en diepe teleurstelling maakte zich van de moeder meester toen Cecilia's daad uitkwam. Het is nu al weer negentien jaar geleden, maar Cecilia heeft nog steeds spijt. Gedane zaken nemen helaas geen keer. Daarna heeft Cecilia uit zichzelf nooit een rekening bij de bank geopend. Haar salaris ontvangt ze (nog) in een loonzakje. Cecilia is zelf kasvrouw geweest, maar spaart nu bij iemand anders in een kasmoni. Dit is wat ze zegt als ik vraag naar de reden om geld in dit systeem in te leggen: 'Want op de bank ga je zetten wat je kan missen, dus dan liever ga je in een kasgeld. De bank is lang, mang! Je kan niet veel meer weghalen van de bank, mang, iets van slechts sf20.000 (f89,-), alle soorten dingetjes (beperkingen-AB). Het voordeel van kasmoni is dat je gelijk naar de winkel kan gaan, je dingetjes kan kopen en de firma brengt het thuis. De bank is langabere (langdradig-AB), zoveel papieren invullen... Kasmoni is sneller en beter! De bank is druk, lange rijen, je voelt je vervelend in banken. Kasmoni heb je snel.' Inderdaad hebben de banken beperkingen ingevoerd ten aanzien van het opnemen van spaarrekeningen, omdat door de economische recessie de spaarvoet drastisch daalde. Door voortdurende waardevermindering van de Surinaamse gulden wilden de banken voorkomen dat mensen al hun spaargelden zouden lichten. Cecilia heeft echter al jaren voordat deze maatregel werd genomen geen spaarrekening meer gehad, dus dit argument gaat niet op voor haar situatie.

Kenmerkend voor deze spaarders is dat ze zich niet hebben verdiept in de objectieve voor- en nadelen van banksystemen ten opzichte van het

kasmoni-systeem en daaraan ook geen behoefte hebben. Hoewel ze ook reële rationale motieven naar voren brengen, zoals hoge rente van 20-30% in geval van lening, hoge overmakingskosten bij storting, de langdradige bankprocedures en de maatregelen van banken, lijkt bij hen toch meer sprake van een traditionele houding. De nadelen van banksparen worden overdreven en blijken niet altijd op te gaan voor hun persoonlijke situatie. Zo ontstaat de indruk dat ze het kasmoni-systeem primair als vertrouwd ervaren. Dat comfort is belangrijk en dit willen ze zo houden. Het traditionele wantrouwen in banken wordt verder versterkt door de vermeende nadelen en procedurele ongemakken, die worden aangegrepen om de reeds bestaande aversie te bevestigen.

### *Economisch motief*

Het kwam meer voor dat spelers een overdreven voorstelling gaven van bancaire ongemakken, ook onder de spaarders met economische motieven. Dit deden ze waarschijnlijk om hun overige motiveringen nader kracht bij te zetten, want deze spaarders lijken meer waarde te hechten aan de werkelijke economische voordelen van kasmonisparen. Ik heb deze twintig deelnemers daarom laten vallen onder het economische motief. Vervolgens heb ik hun antwoorden getoetst aan de eerder uitgewerkte functies van de kasmoni: de spaarfunctie, de kredietfunctie en de verzekeringsfunctie. De enkele mogelijkheid van sparen als zodanig is door geen van de deelnemers genoemd. Als men de spaarfunctie noemde, bleek men het voordeel van gedwongen sparen te bedoelen. Dit rangschik ik niet onder het economische motief, maar onder het dwangmotief. Louter sparen, zoals voor de oude dag, is geen kenmerkende functie van de kasmoni.

De functie van snel krediet werd door achttien van de twintig deelnemers genoemd als hoofdreden voor deelname in een kasmoni. Tijdens de interviews brachten ze de voor- en nadelen van kasmoni-sparen vaak in verband met die van banksparen. Hieruit blijkt dat ze zich rekenschap hebben gegeven van de economische verschillen tussen beide systemen. Kasvrouw Virginia wees bijvoorbeeld op de lange duur van individueel sparen bij banken:

De bank is nadelig want dan krijg je wat je gezet hebt pas na een hele lange tijd. In kasmoni is de wachttijd kort en zo krijg je dus meer. Het duurt lang, hoor, om bij een bank sf100.000 (f444,-) bij elkaar te sparen (kasvrouw en huismodiste, 63 jaar).

Dat banksparen in tegenstelling tot kasmoni-sparen rente oplevert, weten de deelnemers heel goed. Maar dit verlies wordt, blijkens het citaat van Angela voor lief genomen:

*Ik heb gekozen voor kasmoni en niet voor de bank. Want kasgeld, als je geluk hebt, want het is een lotensysteem, toch? Dus als je de eerste of tweede anu hebt in een kasmoni van tien maanden - kasmoni's van langer dan een jaar vind ik niet zo leuk. Ik vind je blijft te lang om je geld te krijgen. Dus in een kasgeld krijg je je geld sneller en kan je iets doen wat je wilde doen. Bij de bank had je moeten wachten. Op kasgeld krijg je wel geen rente dus dat kan je als een nadeel zien (administratief medewerkster bij een postbedrijf, 36 jaar).*

Een economische functie van de kasmoni die samenhangt met het voordeel van snel krediet, is de mogelijkheid van doelgerichte planning. Dit voordeel oefent op velen een grote aantrekkingskracht uit. Zoals op kasman Glenn die afdelingshoofd is bij een groot internationaal aluminiumverwerkingsbedrijf:

*Kijk, bij de bank krijg je wel rente, maar kasmoni is iets als een bijvoegsel naast je salaris. Kasmoni heeft een bijbedoeling, want over het algemeen spaar je voor je ouderdom ofzo, maar met kasmoni is het 'hé, ik kan die mooie stereo kopen, *yongu!*' Met kasgeld bereken je de tijd en plan je je stereo. Maar de kasmoni levert wel geen rente op, maar het is iets dat veel sneller is dan de bank, dus daarom kies ik voor kasmoni (50 jaar).*

Deze groep heeft dus een rationele afweging gemaakt tussen kasmonideelname en banksparen of bankkrediet. Er is geen sprake van onbekendheid met bankprocedures of van drempelhoogte. De formele mogelijkheden van banksparen voldoen simpelweg niet helemaal aan hun eisen. Een enkele speler maakt zelfs maximaal economisch gebruik van de relatieve voordelen van kasmoni èn de bank: het renteloze kasmoni-krediet wordt onmiddellijk op een bancaire spaarrekening gestort teneinde daar rente uit te winnen. Dit dubbele voordeel is groter naarmate de *anu* vroeg wordt uitgekeerd.

De derde functie is die van verzekering: in tijden van nood kan de getroffen speler een beroep doen op een vervroegde beurt in de kasmoni, met medewerking van de kasvrouw en de medespelers. Meestal tonen de medespelers begrip en wordt het totaalbedrag terstond aan het slachtoffer uitgekeerd. Dit bedrag moet terugbetaald worden. Slechts in heel uitzonderlijke gevallen ontvangt de getroffen speler het geld als schenking. Maar dan moet de ernst van de situatie daar wel om vragen, bijvoorbeeld als een deelnemer door brand have en goed heeft verloren. In sommige kasmoni's

kan echter wegens het beleid van de kasvrouw geen sprake zijn van financiële hulp, omdat ze zich ronduit op het standpunt stelt dat het niet haar eigen geld is. In het geheel beschouwd is het verzekeringsaspect van de kasmoni doorgaans latent aanwezig. De heterogene samenstelling van kasmoni-groepen verkleint ook de kans op een hoge frequentie van risico's binnen een en dezelfde cyclus. Ik heb uit de verhalen van al de onderzochten slechts vijf gebeurtenissen kunnen optekenen waarin een beroep werd gedaan op de verzekeringsfunctie. Deze wordt dan ook nauwelijks naar voren gebracht als motief: slechts twee spelers noemden haar.

Uit de verhalen blijkt dat in geval van nood het geld er stante pede moet zijn. Omdat de maandelijkse inleggen dan meestal nog niet binnen zijn, moet de kasvrouw eerst uit eigen zak bijdragen, zoals kasvrouw Carmen vertelt:

Kijk, weet je waarom ik het doe? Er kan plotseling iets 's avonds gebeuren en dan is de bank gesloten. En dat is mij overkomen. Een mevrouw die in mijn kasgeld zat, was nog niet aan de beurt. Haar kleindochter kwam hier en zei dat haar oma haar laat vragen of ik haar kan helpen met kasgeld want die jongen is door een auto aangereden en is dood. Ik dacht wat nu, want het is niet haar beurt. Mijn man zei: '*yepi a vrouw*' (help die vrouw). Hij heeft geld uit zijn salaris bijgezet. Die volgende morgen vroeg is die oma komen aftekenen. Ik vond het belangrijk om die vrouw te helpen, je medemens moet je altijd helpen (56 jaar, huisvrouw).

Mevrouw Friede heeft zelf geen persoonlijke ervaring met het verzekeringsaspect, maar ziet het wel als een belangrijk voordeel van de kasmoni:

Ay, wat ik je vergat te vertellen, kasgeld, vroeger te den sma ben poti kasgeld (wanneer men kasgeld zette), het hielp veel in nood, want je kon geen geld zomaar gaan lenen bij iemand, het was heel wat, iedereen was arm. Dus wanneer iemand kasgeld opna hield en iemand wordt ziek of een sterfgeval, *dan i kan go klop na a sma di e seti a kasgeld, dan a sma e yepi yu. Want ing e sji a nowtu in san yu de* (dan kan je aankloppen bij de persoon die het kasgeld organiseert, en dan helpt die persoon je. Want die persoon ziet in wat voor noodsituatie je zit). Kasgeld was heel voordelig, want als je in nood verkeert... Dus de persoon die zou krijgen, die krijgt niet meer, want er is nood gekomen en krijgt hij de volgende keer. Degene die moest krijgen heeft ook gehoord van die nood, dus die werkt mee. Dus het hielp veel, hoor. De nood moest wel daar zijn, je moest niet gaan jokken, anders zou je niet ver komen. Bij de bank kun je niet 's avonds aanlopen of s'middags. Dat is het voordeel, anders niets (67 jaar, huisvrouw en lotenverkoopster).

Slechts twee spelers noemden het verzekeringsaspect als reden voor deelname. Ik moet hierbij aantekenen dat ouden van dagen meer hebben

verwezen naar de verzekeringsfunctie, waardoor ik de indruk krijg dat deze functie in vroeger tijden belangrijker was. Maar leeftijdsperceptie kan bij hen een rol spelen; hoe ouder men is hoe groter de behoefte aan risicodkking. Nader onderzoek moet hierover uitsluitsel geven.

### *Dwangmotief*

De behoefte aan spaardiscipline is door 25 deelnemers als motief naar voren gebracht. Deze groep geeft zelf aan dat de eigen mentaliteit tekort schiet om doelgericht te sparen en dat ze daarom toevlucht zoekt tot dit spaarsysteem. Meneer Dorus rechtvaardigt deze zwakte als volgt:

Je kan wel direct naar de bank gaan [om zelfstandig te sparen-AB], maar je hebt mensen die geboren zijn om direct naar de bank te gaan, en je hebt mensen die niet naar de bank kunnen gaan. Geestelijk ziet hij die bank voor zich en hij besluit het geld daarheen te brengen. Maar als hij voor de deur van de bank staat, heeft hij toch iets anders te doen met het geld, hij moet dit en dat gaan kopen. Maar als hij in een kasgeld zit, dan heeft hij dit probleem niet (63 jaar, monteur).

Terwijl sommigen hun deelname verantwoorden door te wijzen op de impulsiviteit van de menselijke psyche, gooien anderen het op de externe situatie. Voor begrip van de werking van (zelf)dwang is de externe situatie een belangrijk gegeven: de combinatie van de druk van veel financiële verplichtingen en onvoldoende inkomen beïnvloeden de mogelijkheid om zelfstandig en doelgericht te sparen. Marktverkoopster Berta noemt bijvoorbeeld de regelmatige tekorten aan producten in haar marktstand, waardoor ze zich gedwongen voelt die meteen aan te vullen:

Soms neem ik me voor om een bepaald bedrag op de bank te zetten. Maar als ik op de markt kom, dan zie ik dat ik zoveel dingen [marktwaar-AB] ontbreekt en dan gebruik ik het geld toch. Dus dan zet ik het niet op de bank, maar in een kasmoni (32 jaar).

Hoewel het gebrek aan zelfdiscipline vooral actueel is bij mensen met een lager beroep, erkennen ook mensen in hoge administratieve functies zo'n wilswakte bij henzelf. Dit blijkt uit de volgende twee citaten.

Wine heeft een HBO-diploma Handelswetenschappen en bekleedt de functie van Hoofd Financieel Beheer:

Dat je iets, een groot ding, ineens kan kopen, wat je niet zou kunnen kopen van je salaris. En het dwingt je het geld ervoor te sparen. Financieel bekeken kan je het geld ook zelf sparen op de bank, maar de neiging van ik zit vast en ik heb

wat geld nodig en je vindt dat je iets anders moet doen is veel te groot. Die drang is te groot en je kan gemakkelijk aan dat geld komen. Bij kasmoni moet je doorbetalen, ook als je al hebt gehad moet je doorbetalen. Dus je bent verplicht, het lijkt op een lening. Want ik ben gauw geneigd te zeggen 'mang, ik ga mezelf niet pinaren, terwijl ik geld heb daar'. Maar dat kan je niet besluiten met de kasmoni, dus het principe van je moet is toch wel groot (36 jaar).

John heeft taalwetenschappen gestudeerd in Nederland, was minister in het voormalig regeringskabinet en is nu directeur-eigenaar van een consultancybureau:

Ik begon ermee omdat ik het kende van vroeger en het was een soort verplichting die je dwingt om te sparen en ik had mijn verjaardagen nog. Ik vind mijn verjaardag belangrijk en ik vind het prettig dat ik op mijn verjaardag voor de deur sta en ik zie auto's naar daar en auto's naar daar (gebaart met zijn armen naar beide hoeken van de straat). Ik verdiende toen al genoeg en deed kasmoni niet uit behoefte. Kasmoni was om te sparen, voor mijn verjaardag en ik moet je zeggen, ik prefereer kasmoni boven de bank vanwege de discipline (46 jaar).

De verklaring van John wijst duidelijk op een nostalgisch motief maar, in tegenstelling tot de groep met nostalgische motieven (zie later), benadrukt hij tevens het voordeel van gedwongen sparen. De kasmoni voorziet bovendien in een financiële behoefte, namelijk om zijn verjaardag te financieren.

### *Nostalgisch motief*

Er zijn acht spelers die expliciet een beroep deden op een nostalgisch motief. Deze acht zeiden niet uit financiële behoefte in te leggen. De economische voor- en nadelen aan kasmoni hebben ze wel overwogen, maar spelen geen overheersende rol. Deze spelers behoren allen tot een hogere inkomensklasse dan de spelers in de overige categoriën, waardoor ze kasmoni financieel gezien niet nodig hebben. In gesprekken met deze deelnemers komen de herinneringen aan vroeger sterk naar voren, zoals aan de gezellige *prasi-oso*-tijd<sup>15</sup> waarin moeders toverden met kasgeld. Ze participeren dus om een nostalgische herinnering aan een cultuuroed te koesteren. De zaken waaraan deze spelers hun kasgelden besteden vallen voornamelijk in de categorie extraatjes: vakanties naar het buitenland, verjaardagen, gouden sieraden en cadeautjes voor gezinsleden. Ze zeggen mee te spelen wegens de gezelligheid of uit solidariteit met de spelers die wel uit financiële behoefte deelnemen. Gezelligheid hoeft niet altijd te slaan op manifestaties van onderlinge saamhorigheid, omdat in menige kasmoni de spelers elkaar niet kennen. De afzonderlijke spelers doelen met



gezelligheid bijvoorbeeld op hun goede band met de kashouder of op de deelname met een vriend(in) of familielid in hetzelfde systeem. Voor de kashouder betekent gezelligheid een bijzonder aangename relatie met de afzonderlijke deelnemers. Solidariteit houdt hier in dat men de behoeften en problemen van andere spelers erkent en hen wil steunen door deelname aan het spaarsysteem zonder een tegenprestatie te verwachten. Deze groep motiveert haar deelname aan dit spaarsysteem als volgt.

Mevrouw Lisa, Hoofd Medisch Opvoedkundig Bureau en ex-First Lady:

Maar kasmoni is een rommelige gezelligheid, toch? Mijn moeder deed het en ze had zo een gezellige band met die kasvrouw. Met het geld koop ik cadeautjes voor het hele gezin. Meer doe ik er niet mee, hoor! (55 jaar).

Als onderzoeker moet je voorzichtig zijn met uitspraken waarin mensen aangeven kasmoni niet nodig te hebben. Ze kunnen immers de behoefte hebben zich te onderscheiden van de andere kasmoni-spelers die wel uit financiële nood meedoen. In de gevallen die ik heb onderzocht was er echter geen aanleiding om dat te denken. Deze spaarders hadden stuk voor stuk een zeer gunstige financiële of politieke positie. De bedragen die ze inlegden waren niet buitensporig hoog en soms zelf zeer laag. Dit is ook het geval bij ondernemer Dara. De aanleiding om met een kasmoni te beginnen waren de financiële problemen die hij signaleerde onder de taxichauffeurs die bij hem in dienst zijn:

Dit is echt een samenwerking tussen ons en een paar buitenstaanders zoals ik en een paar vrienden van mij. Het is echt om ze te helpen. Ik zit met twee handen erin, mijn vrouw en ik en ze kan nu haar eigen ding doen had ik haar gezegd. Dus ze heeft wat gouden sieraden gekocht en ze valt me niet zo veel meer lastig. Ik zet het op mijn rekening voor ik weet nog niet wat, maar ik doe mee opdat de jongens vertrouwen in mij hebben, want als de baas niet meedoet kunnen ze tegen de andere chauffeurs ook geen maatregelen treffen (31 jaar, barhouder, winkelier en taxihouder).

### *Samenvatting*

Uit de 57 interviews zijn vier motieven naar voren gekomen voor deelname aan kasmoni. Omdat de spelers soms meer motieven gaven, zijn hun antwoorden ingedeeld naar het motief dat het sterkst naar voren kwam. Het traditionele motief is vier keer genoemd, het economische motief en het dwangmotief zijn respectievelijk 20 keer en 25 keer naar voren gebracht en het nostalgische motief kwam acht keer naar voren. Deze cijfers lenen

zich niet voor een kwantitatieve uitspraak over het belang van de afzonderlijke motieven. Wel doemt een beeld op. Met uitzondering van de spelers met het nostalgische motief die een excentrische groep vormt, hebben de deelnemers gemeen dat ze op financieel voordeel uit zijn. De manieren waarop ze dat nastreven lopen uiteen: een kleine minderheid volgt culturele gewoontes, de meesten hebben vooraf een afweging gemaakt op grond van doel-rationaliteit of op grond van affectbeheersing. Dit gegeven sluit niet uit dat deze spaarders (20:25) ook deelnemen wegens de vertrouwde met en vanzelfsprekendheid van deze spaartraditie. Ik wil elders nader bekijken welke factoren ten grondslag liggen aan deze verschillen. De invloed van klasse zou een rol kunnen spelen, hoewel het merendeel van de deelnemers uit dezelfde bevolkingslagen afkomstig is. Mogelijk bestaat de groep die vooral krediet nastreeft uit sociale dalers: leden uit de hogere inkomensgroepen die door de economische malaise tot lagere welstand zijn vervallen. Deze namen waarschijnlijk oorspronkelijk niet aan kasmoni deel, maar zoeken in de nieuwe omstandigheden hun toevlucht tot deze kredietmogelijkheid om kostbare goederen te betalen. Bij het excentrische nostalgische motief is klasse wel een onderscheidend kenmerk. In het volgende concentreer ik mij op het dwangmotief als een van de centrale kenmerken van dit spaarsysteem.

## 2. Sociale dwang en zelfdwang

Voordat ik met mijn veldwerk in Suriname begon, was ik al van plan het thema van dwang in de kasmoni te onderzoeken. Mijn belangstelling voor dit aspect had ook een persoonlijke achtergrond. Toen ik in Suriname opgroeide tussen al de kasmoni's van mijn tantes, verweten enkele ooms hen op geïrriteerde toon dat het een teken van zwakte was via kasgeld te sparen. Sparen moest je gewoon uit jezelf kunnen, thuis of bij de bank ofzo. Mijn tantes verdedigden zich opgewonden, maar trokken zich niets aan van de verwijten van hun mannen en zetten hun kasmoni-activiteiten gestaag voort. Ook tijdens mijn onderzoek is door niet-spaarders regelmatig verwezen naar de interne zwakte van de kasmoni-spaarder. Ze gebruiken dit argument vaak om hun afkeuring te rechtvaardigen. Ze zeggen kasmoni niet nodig te hebben, omdat ze zelf goed kunnen sparen, en zien kasmoni-sparen als een bewijs van gebrek aan wilskracht.<sup>16</sup> Veel spaarders erkennen ook zelf dat ze tekortschieten in spaardiscipline, maar komen juist tot een positieve waardering van kasmoni: ze zien het als een middel om hun impulsiviteit te bedwingen. In mijn analyse van het dwangmotief ga ik eerst in op het concept van *uitgestelde behoeftebevredi-*

ging - sparen wordt als zodanig gedefinieerd -, daarna bespreek ik sociale dwang tot zelfdwang als een bijzondere vorm daarvan.

### *Uitgestelde behoeftebevrediging*

Over het verschijnsel van uitgestelde behoeftebevrediging bij sparen is in de jaren zestig door antropologen, psychologen en economen veel geschreven. Uitgestelde behoeftebevrediging wordt gedefinieerd als het tijdelijk afzien van de bevrediging van de verlangens van het moment, zodat op een later tijdstip een hoger gesteld doel kan worden bereikt. Deze definitie bevat dus drie elementen. Er is (1) een fasering in de tijd, waarbij (2) de bevrediging van onmiddellijke behoeften wordt uitgesteld om (3) behoeften van hogere orde te kunnen bevredigen. Onmiddellijke behoeften noem ik voortaan wensen-op-korte-termijn, hoger geachte behoeften noem ik wensen-op-lange-termijn. Ik zal het concept van uitgestelde behoeftebevrediging opsplitsen in de elementen 1, 2 en 3, omdat zal blijken dat dit concept niet helemaal opgaat voor het uitstelgedrag van kasmoni-spaarders. Met name bij element 1, de fasering, moet een belangrijke kanttekening worden gemaakt, wegens het gedeeltelijke krediet-karakter van kasmoni.

In de discussie over uitgestelde behoeftebevrediging vestigt Breman (1966) de aandacht op het facet van fasering. Het uitstellen van behoeftebevrediging wordt vaak in verband gebracht met de kapitalistische economische ontwikkeling in Europa die in het bijzonder door de middenklasse is gedragen, aldus Breman. Dit Europese ontwikkelingsproces is dikwijls ten onrechte als universeel geldig beschouwd, waarna andersoortige ontwikkelingen in niet-westerse samenlevingen als afwijkend, irrationeel economisch gedrag werden gezien. In feite komt het uitstellen van behoeften overal voor; alleen de doelen waartoe het uitstel plaatsvindt verschillen per cultuur, afhankelijk van de heersende waardenpatronen. In het kapitalistische Westen gaat het dikwijls om accumulatie van kapitaal teneinde steeds meer te produceren. Elders wordt geïnvesteerd in immateriële behoeften als macht, prestige of Gods genade. (Bremans ontkenning dat uitgestelde behoeftebevrediging kenmerkend is voor de westerse cultuur, laat zich overigens wel verenigen met Elias' beschavingstheorie. Bij Elias gaat het immers om de sterke stelling dat in het Westen zelfdwang tot een overheersende attitude is geworden). Centraal in de omschrijving van uitgestelde behoeftebevrediging is volgens Breman de *fasering* der behoeftebevrediging, ongeacht de inhoud van die behoeften (p. 4): zodra mensen ordening aanbrengen in hun behoeften is sprake van uitgestelde behoeftebevrediging.

Uitgaande van het element van fasering zijn in de kasmoni twee verschillende vormen van uitgestelde behoeftebevrediging te onderscheiden. De eerste vorm doet zich voor bij de kredietfunctie. Uitgestelde behoefte-

bevrediging, zoals de definitie die omschrijft, is niet aan de orde bij kredietverlening in zuivere vorm, want volgens de definitie gaat het om uitstel *nu* om *later* iets hogers binnen te halen. Krediet betekent daarentegen dat je nu uitgeeft wat je pas later verdient. Maar bij kasmoni vindt een andere fasering plaats dan bij zuiver krediet. In een cyclus van tien maanden en tien personen krijgt alleen de eerste speler zuiver krediet en doet dus niet aan uitgestelde behoeftebevrediging, terwijl de tiende speler geen krediet krijgt, maar volop aan uitgestelde behoeftebevrediging doet, omdat hij eerst tien maanden lang zijn behoeften moet uitstellen om het hogere doel te bereiken. De eerste speler haalt al dadelijk het hogere binnen en gaat in de resterende negen maanden de schuld afbetalen. De overige spelers nemen een tussenpositie in: de tweede krijgt wel snel krediet, maar moet toch eerst een keer inleggen; voor de latere spelers neemt de mate van het uitstellen van de behoeftebevrediging per beurt toe. Afhankelijk van de uitkeringsbeurt is er dus wel degelijk sprake van uitgestelde behoeftebevrediging, ook als het de speler om krediet gaat.

De tweede vorm van uitgestelde behoeftebevrediging doet zich voor bij het sparen: louter sparen is blijkens de antwoorden niet kenmerkend voor de kasmoni; men hecht vooral aan het uitstellen van behoeftebevrediging via het mechanisme van sociale dwang tot zelfdwang, waarop ik mij hier concentreer. Over het algemeen maken spaarders wel een rangorde in hun voorkeuren, maar zeggen het moeilijk te vinden om hun wensen-op-kortetermijn en wensen-op-lange-termijn in evenwicht te brengen. De oplossing van deze spanning zoeken ze in een combinatie van zelfdwang en sociale dwang. Deze combinatie vereist nadere analyse, onder meer vanwege haar fasering.

### *Dwang en zelfdwang*

Volgens de filosoof Jon Elster is het verschijnsel van sociale dwang tot zelfdwang door filosofen en sociale wetenschappers stelselmatig genegeerd. Over het algemeen volstaat men met een verwijzing naar de mythe van Odysseus die zich, bewust van zijn wilszwakte om de roep van de Sirenen te weerstaan, liet vastbinden aan de mast van zijn schip. Op grond van deze mythe komt Elster tot zijn theorie van *onvolmaakte rationaliteit* (1984, 36).<sup>17</sup> De theorie van onvolmaakte rationaliteit gaat ervan uit dat de mens een gepassioneerd wezen is met de volgende drie eigenschappen: 1. de mens kan rationeel zijn, in de zin dat hij weloverwogen spontane bevrediging van behoeften opoffert voor bevrediging van behoeften in de toekomst; 2. de mens is in feite vaak niet rationeel, maar toont eerder gebrek aan wilskracht; 3. zelfs als de mens niet rationeel is, weet hij dat hij irrationeel is en kan hij 'zich zelf binden' om zich tegen zijn irrationali-

teit te beschermen. Deze 'zelfbinding' noemt Elster *precommitment*. Hij stelt: '(...) binding oneself is a privileged way of resolving the problem of weakness of will; the main technique for achieving rationality by indirect means' (1984, 36-37).<sup>18</sup>

Elster onderscheidt (p. 103-5) drie strategieën van *precommitment*.<sup>19</sup> Ik bespreek hier alleen de strategie die betrekking heeft op kasmoni-sparen: optimale bevrediging wordt gemanipuleerd door de beloningstructuur te veranderen door middel van *public side bets*. Hierbij wordt de beloningstructuur onherroepbaar veranderd door publiekelijk een belofte te doen (p. 55). Deze strategie wordt volgens Elster vooral gebruikt door mensen die van roken af willen komen.

Een ontevreden roker past deze strategie als volgt toe. Hij verklaart in het openbaar, aan vrienden, dat hij stopt met roken. Door deze belofte verandert hij onmiddellijk het samenstel van haalbare opties, want de optie om te blijven roken zonder sarcasme van vrienden te ontlokken bestaat niet meer (p. 103-4). ROSCA-spaarders gebruiken dezelfde strategie om hun consumptiegedrag in te tomen. Door zich aan te sluiten bij een ROSCA wijzigen ze het geheel van beschikbare mogelijkheden, doordat ze niet kunnen stoppen met sparen zonder de negatieve sanctie van sociale afkeuring en uitsluiting. Hoewel deze strategie bij beide besluiten op dezelfde manier werkt, levert dit verschillende effecten op. In beide gevallen wordt ten overstaan van een publiek een belofte gedaan. Daarbij stelt de belover zich bewust onder controle van die anderen om zich aan die belofte te houden. Bij het besluit om van roken af te komen wordt de externe structuur, 'het publiek', meestal gevormd door een groep vrienden, kennissen of familieleden, die zelf niet heeft besloten te stoppen met roken. Terugkomen op die belofte is mogelijk en wordt slechts gesanctioneerd met hoon en spot. Daarentegen bestaat 'het publiek' bij het besluit om geen geld meer te verspillen uit medespaarders die hetzelfde besluit hebben genomen. Terugtrekking uit de ROSCA brengt hun schade toe. De onderlinge afhankelijkheid is hier dus veel groter, zodat tussentijds terugtrekken uit de ROSCA veel moeilijker is. Indien dit toch gebeurt wordt het afgestraft met sociale afkeuring en uitsluiting van toekomstige deelname. Dit gebeurt niet alleen door de medespaarders, maar ook door niet-spaarders. De sociale controle bij ROSCA-spaarders is in tegenstelling tot rokers bovendien 'georganiseerd' doordat op regelmatige tijdstippen aan de betalingsplicht moet worden voldaan. De externe structuur van ROSCAs tegenover impulsieve consumenten is dus steviger dan de sociale omgeving van nicotineverslaafden.

De verhouding van zelfdwang en sociale dwang verschuift gedurende het proces van zelfbinding, omgekeerd evenredig aan de wisselende krachtsverhouding van korte-termijn en lange-termijn voorkeuren. Er zijn twee karakteristieke momenten. Op een koel moment besluit iemand zijn lange-termijn voorkeuren voorrang te geven boven zijn onmiddellijke wensen. Hij beseft daarbij dat deze korte-termijn voorkeuren op een later moment weer de overhand kunnen nemen. Voor het zover komt lijkt het hem beter zichzelf nu vrijwillig te onderwerpen aan een sociaal arrangement dat sterk genoeg is om zijn impulsen later in te tomen. Op dit moment is er sprake van zelfdwang, want hij gaat vrijwillig over tot deze zelfbinding. Het tweede moment komt wanneer de korte-termijn voorkeur zich sterk manifesteert op het moment dat hij aan zijn kasmoni-verplichting moet voldoen. Dan overheerst de sociale dwang van de groep die hem in het gareel houdt. Het uiteindelijke resultaat van dit proces is dat de lange-termijn voorkeur daadwerkelijk de overhand krijgt.

Hieruit blijkt dat de verhouding van beide soorten dwang in eerste instantie omgekeerd is aan de 'dwang tot zelfdwang': er vindt hier nog geen sociale dwang tot zelfdwang plaats, maar zelfdwang tot sociale dwang. Op het tweede significante moment, wanneer de impulsieve wens de lange-termijn voorkeur opzij dreigt te zetten, is er pas sprake van sociale dwang tot zelfdwang: de zelfgekozen waarde kan zich alleen doorzetten onder externe druk. In het vervolg zal ik daarom zonedig gebruik maken van het neutrale begrippenpaar zelfdwang-dwang.

De Swaan brengt zijn concept van dwang tot zelfdwang in verband met de beschavingstheorie van Elias: deze dwang deed zich voor bij de onderlinges van Europese arbeiders in een specifieke fase van het beschavingsproces. Maar evenals Breman bij uitgestelde behoeftebevredestiging en Elster bij zelfbinding, koppelt ook De Swaan dit concept los van het westerse civilisatieproces (1996, 11-12). Dwang tot zelfdwang is een techniek die overal voorkomt, stelt hij onder verwijzing naar Alcohol Anonymi, Weight Watchers en nicotine-verslaafden die van hun verslaving proberen af te komen middels verplichte sociale controle van medeverslaafden.<sup>20</sup> Op eenzelfde manier benader ik de dwang tot zelfdwang bij ROSCAS, zij het dat die weer een andere verschijningsvorm heeft dan De Swaan's voorbeelden (die overigens niet geheel overtuigend zijn, omdat ze zich voortdoen binnen de westerse cultuur). Verslaafden vertonen immers specifiek dwangmatig gedrag dat dikwijls slechts een beperkt deel van de persoonlijkheid raakt. Een nicotineverslaving berust bijvoorbeeld op een bijzondere behoefte aan een specifieke stof als nicotine, terwijl de verslaafde voor het overige heel goed in staat kan zijn tot zelfstandige impulsbeheersing (zie ook Elster 1984, 37-38).<sup>21</sup> De voorbeelden van De Swaan

betreffen minderheidsgroepen die zich onderscheiden door specifiek gedrag dat door hun omgeving en soms ook door hen zelf als problematisch wordt ervaren. Dat is bij ROSCA-spaarders, die een aanzienlijk grotere groep vormen, niet het geval. Wel hebben verslaafden en ROSCA-spaarders gemeen dat ze bij zichzelf een algemene neiging tot impulsief gedrag onderkennen.

Een tweede belangrijk verschil tussen verslaafden en ROSCA-spaarders is dat de laatsten, evenals de deelnemers aan de Europese onderlinges, afkomstig zijn uit specifieke sociale lagen. Hierdoor rijst de vraag waarom bepaalde sociale lagen zich bezighouden met de techniek van sociale dwang tot zelfdwang. Onderzoekingen hebben uitgewezen dat er een verband bestaat tussen sociale klasse en sparen.<sup>22</sup> Hierop voortbouwend in zijn studie van Europese onderlinges constateert De Swaan een tussen-vorm van sparen bij de arbeidersklasse. Deze klasse zou de zelfdiscipline ten aanzien van sparen nog niet hebben geïnternaliseerd en daarom haar toevlucht hebben gezocht in een intermediaire vorm. Voor de niet-westerse ROSCAs geeft Geertz (1962) een vergelijkbare analyse. Hij concludeert dat: 'The rotating credit association is thus a socializing mechanism, in that broad sense in which "socialization" refers not simply to the process by which the child learns to be an adult, but the learning of any *new* patterns of behaviour which are of functional importance in society' (p. 260). Zo gezien is de ROSCA een educatief instrument om te leren sparen. Deze visie is Geertz niet in dank afgenomen, omdat zij gebaseerd zou zijn op de etnocentrische veronderstelling dat primitiviteit en moderniteit tegenover elkaar staan als irrationeel en rationeel (zie Hospes, Burman & Lembete, Nelson, Sethi, in Ardener & Burman 1995).

### *Dwang-zelfdwang in kasmoni*

Bij het dwangmotief van kasmoni gaat het erom dat men de directe bevrediging van korte-termijn-voorkeuren tijdelijk elimineert ten gunste van de lange-termijn voorkeuren via het mechanisme van dwang-zelfdwang. Nader onderzoek van deze drie elementen, namelijk korte-termijn voorkeuren, hogere doelen en dwang-zelfdwang, leert het volgende.

*De korte-termijn voorkeuren:* Creolen gaan er zelf vanuit dat ze over het algemeen niet spaarzaam zijn: ze willen van het leven genieten en sparen niet of nauwelijks. Hun geld gaat hoofdzakelijk op aan lekker eten, uitgaan, modieuze kleren en gouden sieraden om mee te pronken. Voordat de maand om is hebben ze geen geld meer en moeten ze schulden maken bij familie, vrienden of kennissen. De maand daarop kopen ze weer leuke dingen, de eerder gemaakte schulden zijn vergeten of laten ze half afbetaald. Ook deze maand raakt het geld gauw op en moet men een nieuwe

schuld maken. Binnen afzienbare tijd is de vicieuze cirkel rond. Van dit Creoolse (zelf)beeld, dat vooral geprojecteerd wordt op Creolen uit de lage klasse, willen kasmoni-spelende Creolen zich distantiëren.

Het *hoger gestelde doel*: de besteding van kasgeld richt zich op: (duurzame) huishoudelijke artikelen zoals een ijskast, klerenkast, televisie, rijstkoker; studiekosten en schoolspullen voor de kinderen; *bigi yari* (kroonverjaardagen) of christelijke feesten of rituele ceremoniën; gouden sieraden; (vakantie)tickets naar het buitenland; reparatie en/of aanbetaling van auto's, huizen en percelen; direct storten op de bank wegens het rentevoordeel; investeren in een onderneming, waarbij het meestal gaat om investeringen op micro-niveau zoals in een marktkraam, huisvljijt etc.

Hoewel wordt verondersteld dat Creolen vooral kasmoni spelen om feest te vieren en achteraf de schulden af te lossen (zie o.a. Buschkens (1974), Kruyer (1957)), bleek dit niet uit mijn onderzoek. Ook Van Wetering (1996) liet zich al kritisch uit over deze veronderstelling. Het komt wel voor, maar over het algemeen vindt men het doodzonde om met kasgeld feesten te financieren, zeker na de maandenlange zelftucht die met het sparen gepaard ging. Aan de andere kant is het hogere doel niet kapitalistisch bepaald. Investerings in ondernemingen zijn vrij gering en bij zo'n investering streeft men niet naar accumulatie van winsten. Ook zijn er relatief weinig spaarders die de ontvangen som direct op de bank storten teneinde de rente op te strijken. Bestedingen aan de opkoop of reparaties van huizen, aan vervoersmiddelen en aan duurzame huishoudelijke spullen en het bekostigen van (vlieg)tickets, goudaankopen en schoolkosten komen daarentegen veelvuldig voor. De besteding van kasgeld concentreert zich dus op de aankoop van goederen die de kwaliteit van het leven en de status van de speler doen toenemen.

De besteding van kasgeld weerspiegelt de dingen die Creolen in het leven een hoge waarde toekennen: een goede opleiding, een eigen huis met een erf, economische zelfstandigheid en geld achter de hand. Iemand die deze dingen in zijn leven bereikt, is een geslaagd mens en verdient respect. Uit de verhalen van de spelers over hun jeugd en opvoeding thuis blijkt dat hun ouders, met name de moeders, sterke nadruk op deze waarden legden. Productieve accumulatie van rijkdom blijkt geen centrale waarde te zijn. Dit verklaart waarom met kasgeld weinig wordt geïnvesteerd. Er heersen uitgesproken meningen over het opstapelen van rijkdom om deszelfs wille die erop neerkomen dat je daarvan niet per se gelukkig wordt en dat je rijkdom niet kunt meenemen in je graf. Het leven hier is belangrijker!

*Dwang-zelfdwang*: het uitstellen van directe bevrediging ofwel sparen, blijkt een belangrijke waarde onder de Creolen die aan kasmoni deelnemen. Wie geen financiële nood heeft of uit zichzelf al spaardiscipline bezit



behelpt zichzelf, maar wie (te) veel financiële verplichtingen heeft of de eigen mentaliteit niet vertrouwt, wendt zich tot kasmoni. Maar het werkt ook anders: bewust van de disciplinerende functie van de kasmoni neemt de kashouder het initiatief om met een kasmoni te beginnen en orde aan te brengen in de (financiële) levens van (roekeloze) anderen of om kinderen te leren dat geld niet in een keer uitgegeven hoeft te worden aan de verleidingen van het moment. Velen herinneren zich bijvoorbeeld de kinderkasmoni van de buurvrouw waarin ze vroeger met andere buurkinderen zaten. Het was gezellig en ze deden hun best om elke week hun deel te betalen. Door klusjes voor burens op te knappen zoals het erf harken, het huis bezemen en boodschappen halen, wisten ze zich verzekerd van continuïteit van de maandelijks betalingsplicht. Kasvrouw Juliette die nu 76 jaar is en vroeger wasvrouw en schoonmaakster was, herinnert zich deze periode:

Ik woonde in prasi-oso en had zelf negen kinderen. En ik zag die kinderen uit de buurt de hele dag maar snoepen en toen dacht ik weet je wat, ik ga die kinderen leren sparen. Alle kinderen uit de buurt, het waren er 21, ze moesten elke week 5 ct zetten en hun moeder zette hen ook onder druk, hoor, om die 5 ct te komen zetten.

Weer anderen herinneren zich hoe ze vroeger als nog inwonend adolescent door hun moeders werden aangemoedigd om een deel van hun salaris aan hen af te staan. Dit geld spaarden de moeders, soms buiten het medeweten van de adolescenten om, dan voor hen in de kasmoni waarin ze zelf al zaten. Het feit dat de kinderen zelf niet actief deelnamen, maar via hun moeders, heeft hen toch de waarde van kasmoni doen inzien. Meneer Kobi is een van hen:

Toen ik mijn eerste salarisslip kreeg zei mijn moeder: Kijk, geef me een deel om voor je te bewaren, anders zie je niet wat je met je geld doet. Ze zette het voor me in een kasgeld, maar dat heb ik pas geweten toen ze mij mijn geld teruggaf. Ik ben later ermee doorgegaan toen ik volwassen werd. Ik vond dat ding, het legt je een zekere verplichting op, je leert sparen, je weet dat je altijd moet betalen. Ik leerde die verplichting dus al bij mijn moeder (69 jaar, kleermaker en oud-Inspecteur van Politie).

Ook nu nog zijn er jongeren die op aandringen van oma's, tantes of moeders hun geld inleggen in een kasmoni. Dit blijkt bijvoorbeeld bij huisvlijtster Melissa die zich beklagt nooit geld te kunnen overhouden:

Mijn oma (die marktverkoopster is van winti-attributen-AB) kwam met het idee, want ik zag niet wat ik met het geld van mijn koekjes deed. Mijn oma verkocht die koekjes voor me, maar na drie dagen nam ik al bijvoorbeeld sf4000 (f16,-) eruit. Dan kom ik thuis, kocht dingen om te koken, maar dan *mi no ben luku mi skin* (bestedde ik geen aandacht aan mijn 'ik').<sup>23</sup> Toen zei mijn oma, kijk, ik zet je in een kasmoni en dan kan je zien wat je met je geld doet. Nu pas zie ik wat ik met mijn geld doe: hoeveel winst ik maak op een emmer koek, hoeveel geld ik uitgeef om boter, maizena en suiker te kopen... Ik had ook naar de bank kunnen gaan, maar daar is geen moeten, bij kasmoni wel. Bij de bank ga ik zo weer in mijn geld, daarom hou ik niet van de bank (27 jaar).

Maar ook volwassenen en ouden van dagen laten zich deze opvoedings-tucht welgevallen. Meneer Rikka was vroeger havenarbeider. Na zijn pensioen begon hij op straat loten te verkopen. Toen hij lepra kreeg en hij zijn vingers en benen niet goed meer kon gebruiken, begon hij zijn wekelijkse oplage door te verkopen aan een kleine bekende kring lotencol-porteurs. Deze, in totaal vijftien mannelijke en vrouwelijke colporteurs in de leeftijdsgroep van 44 en 67 jaar zitten tevens in de kasmoni die hij daarnaast beheert. Deze verstrengeling van lotenbelangen en kasmoni-belangen garandeert meneer Rikka de noodzakelijk sociale controle. Zijn eerste kennismaking met kasmoni verliep ook via zijn moeder. Nu hij zelf kasman is probeert hij de deugd van sparen weer over te dragen aan de spelers-lotenverkopers:

Zo zaten wij lotenverkopers onder elkaar wel eens te drinken en te praten, want je weet ik hou van een borrel. En toen kwam ik met het voorstel, ik zal het je persoonlijk uitleggen. Elk uur van de dag was er iemand in nood en moest men geld lenen en zoiets vond ik niet goed. Ze leenden bij mij en ik vind dat als je [de spelers-AB] loten verkoopt, je dan niet in de moederbuik van het kapitaal mag gaan. De kinderen ervan mag je wel opeten, maar als je de moeder eet, hoe moet het dan verder met jouw zaak? Dus toen ik dat zag ben ik met die kasmoni begonnen. Het heeft veel geholpen, maar ach... iedereen heeft problemen (62 jaar).

### *Sociale controle*

Nadat men eenmaal besloten heeft zich aan te sluiten bij een kasmoni, is het nu zaak om de spaarbelofte regelmatig na te komen. Dat is een opgaaft, zowel voor de kasspelers als voor de kashouder. De spelers moeten onderling gecontroleerd en geprest worden, maar ook de kasvrouw wordt door de (afzonderlijke) spelers kritisch gevolgd opdat ze zich eveneens aan de afspraken houdt. Om aan te geven hoe dit werkt moeten we de onderlinge controle en pressie binnen de kasmoni nader beschouwen.

Kasmoni's komen doorgaans voor binnen reeds georganiseerde verbanden zoals in familieverband, in de vrijmetselarij, in sportclubs, in cafés, in bedrijven en soms in overheidskantoren. In sommige van deze kasmoni's kennen alle deelnemers elkaar, zoals in kasmoni's onder leden van een gezelligheidsvereniging of van een sportclub. In andere kennen ze elkaar niet of nauwelijks. Hoewel de onderlinge bekendheid in sommige kasmoni's groot is, vormt dit geen voorwaarde voor de uitoefening van sociale controle en dus geen garantie voor een positief verloop. Bij beide gevallen weten de kasmoni's zich verzekerd van een *relationele* inbedding die controlerend werkt. De sociale controle is informeel, er vindt nauwelijks of geen registratie plaats van harde persoonsgegevens zoals geboortedatum, adres, beroep, werkgever, loonbewijs etc. Ook bij het maken van (uit)betaalingsafspraken worden doorgaans geen contracten of schuldbekentenissen opgesteld en ondertekend.<sup>24</sup> Wel worden aan de hand van kruisjes en parafen de transacties bijgehouden. Desondanks wordt er goed op toegezien dat iedereen zijn verplichtingen nakomt. Deze controle kan effectief plaatsvinden dankzij het feit dat onderlinge relaties in Suriname een sterk *face-to-face* karakter hebben, mede doordat een krachtig institutioneel kader het laat afweten. Het is bijvoorbeeld zeer belangrijk om iemands achternaam te kennen, omdat dat iets zegt over de familie waartoe hij behoort, zodat je hem beter kunt plaatsen. Daarom vroegen geïnterviewden herhaaldelijk naar mijn familienaam: 'Wie ben je? Bijnaar, no? Oh, zijn dat niet die mensen [grootouders, ooms en tantes, neven en nichten] van Toekomstweg? En wie is Wiesje Bijnaar van je dan? Ahh... (van herkenning)'. Een ander aspect van de effectieve controle is de onderlinge bekendheid van de kasdeelnemers. Als de deelnemers elkaar niet kennen hebben de spelers een afzonderlijke vertrouwensband met de kashouder. Deze vertrouwensband garandeert de kashouder zekerheid van betaling. Wat de *relationele* inbedding van controle inhoudt laat zich goed illustreren door de kasmoni van Ma Jet.

Ma Jet is tweeënzestig jaar oud en heeft jaren de kost verdiend als huismodiste. Daarnaast is ze al langer dan dertig jaar kasvrouw en zit ze tien jaar in de loge (vrijmetselarij). Haar man is gepensioneerd arbeider en zit nu ook in een loge. Ze hebben vier kinderen. In de kasmoni van Ma Jet zitten 14 spelers. Volgens haar kasboek:

1. A is een mannelijke speler van veertig jaar die bij de luchthaven te Zanderij werkt. Ma Jet weet niet wat zijn eigenlijke beroep daar is. Ma Jet kent A via een neef die voordat hij overleed ook op de luchthaven werkte. Verder weet ze niet waar hij woont, maar ze heeft wel zijn telefoonnummer. (A is dus een vriend van de overleden neef van Ma Jet).

2. B is een vrouwelijke speler van ouder dan vijftig jaar die in de verzorging werkt. Ma Jet weet wel waar B werkt en in welke buurt ze woont. Het telefoonnummer kent ze niet. B is een vriendin van dochter C. B en C hebben dus een vriendschappelijke relatie met een financieel aspect. Door deze vriendschap kan dochter C het leven van vriendin B controleren. Hierdoor zal C erop toezien dat haar moeder niet wordt belazerd. B die gehecht is aan C wil de vriendschap niet op het spel zetten door financieel wangedrag, en wil bovendien de eigen reputatie behouden.
3. C is de dochter van Ma Jet, ouder dan veertig jaar, en werkt ook in de gezondheidszorg.
4. D is een vrouwelijke speler van boven de veertig jaar. Ze is de pleegdochter van Ma Jet en zit in het onderwijs. Ma Jet weet precies waar D les geeft. Ma Jet kent haar uit de buurt waar ze vroeger had gewoond. Ze weet waar D woont.
5. E is een mannelijke speler van ongeveer veertig jaar. Hij werkt bij het enige electriciteitsbedrijf in Suriname. Hij is de zoon van een goede vriendin van Ma Jet. Deze vriendin was tijdens haar jeugd haar buurmeisje. Ma Jet weet alleen in welke buurt deze speler woont. Met haar vriendin heeft ze nog contact via de loge. In deze relatie controleert moeder zoon. Zoon beseft dat hij met financieel wangedrag zijn moeder in verlegenheid zal brengen ten opzichte van Ma Jet.
6. F is een vrouwelijke speler van boven de vijftig jaar die in een bejaardentehuis werkt. Ma Jet weet wel in welk bejaardentehuis dat is. Deze vrouw kent ze via de echtgenoot van F die nu overleden is. Hoe Ma Jet die man weer heeft leren kennen, weet ze niet meer. Ma Jet kent het preciese adres van E niet, maar kent wel haar telefoonnummer. Bovendien kent de echtgenoot van Ma Jet een broer van deze F. De echtgenoot van Ma Jet en de broer van F zitten samen in een loge (vrijmetselarij). Dit laatste gegeven is belangrijk voor de controle. Dat ze samen in de loge zitten garandeert bovendien betrouwbaarheid wegens overeenstemming van waarden als solidariteit en eerlijkheid.
7. G is politie-agente bij een bij Ma Jet bekend bureau. Van G heeft ze geen adres, wel het telefoonnummer. Ma Jet kent haar via een tante. Vanuit deze relatie controleert tante G, bovendien zal G zich gedragen, omdat ze geen gezichtsverlies wil lijden ten opzichte van haar vriendin.
8. H is de veertigjarige zoon van Ma Jet. Hij is bankemployé.
9. I is ouder dan veertig jaar en onderwijzeres op een basisschool. Ze is de schoondochter van Ma Jet. I en H zijn man en vrouw controleren elkaar binnen die verhouding.
10. J is een zestigjarige vrouwelijke speler. Ze krijgt een AOW uitkering. Ma Jet kent haar via haar tante. Ma Jet weet wel in welke straat ze woont en heeft haar telefoonnummer. Idem 7. met betrekking tot controle.
11. K en L zijn twee kennissen van J die door J in de kasmoni zijn geïntroduceerd. Ma Jet weet dat het een zus en een vriendin van J zijn, meer weet ze niet en wil ze ook niet weten. Ze doet 'geen zaken' met K en L. Alle transacties geschieden via J die daarmee een dubbele verantwoordelijkheid draagt. Een duidelijk voorbeeld van hoe de dwang ook werkt: als K en L nalaten te betalen, wordt J daar automatisch op aangesproken. J zal zich hiervoor erg schamen. Omgekeerd zijn K en L zich er ook van bewust dat ze bij wanbetaling de reputatie van J zullen schaden en ook hun eigen reputatie schaden ten opzichte van J. Deze verstrengeling van

financiële, vriendschappelijke en familierelaties tussen J, K en L heeft een dwingend effect op het financiële gedrag van de betrokkenen.

12. M is de zwager van Ma Jet. Hij werkt bij een ministerie dat bekend is bij Ma Jet.

13. Speler N is Ma Jet zelf.

Er zijn verschillende relaties zichtbaar: de eerste kring wordt gevormd door gezinsleden, de tweede kring bestaat uit aangetrouwde familieleden, een derde kring ontstond door via via verworven kennissen en de vierde kring bestaat uit geïntroduceerde spelers. Ondanks de geringe harde persoonsgegevens van de spelers weet Ma Jet genoeg om de meeste spelers in geval van fraude op te sporen. Niet alle spelers kennen elkaar stuk voor stuk, Ma Jet vormt het middelpunt van een relationeel netwerk. Als we enkele relaties rondom de spelers en Ma Jet nader analyseren, zien we het volgende:

- niemand kent A,
- D kent wel B en C,
- E kent de andere spelers niet, maar Ma Jet zou hem via haar vriendin kunnen aanspreken,
- F is ook niet bekend bij de andere spelers, maar kan worden opgespoord via Ma Jet's echtgenoot,
- G kent de andere spelers niet, maar Ma Jet kan in geval van problemen haar tante aanspreken,
- H kent G, F, E en B niet,
- H weet wel dat zijn zus C en zijn pleegzus D en dat zijn vrouw I meespelen,
- I op haar beurt weet van haar meespelende echtgenoot H, schoonzus C en schoonpleegzus D.

Alle spelers zijn naspeurbaar met uitzondering van speler A. Geen van de andere spelers kent hem en *vice versa*. Objectief gezien vormt hij het enige reële risico, want als hij op een dag spoorloos verdwijnt na ontvangst van de kas, zal het moeilijk zijn hem op te sporen. Vanuit hem bezien verkeert hij daarvoor ook in een gunstige positie, want hij zit niet vast aan andere controlerende relaties, zoals de rest van de spelers. Toch maakt Ma Jet zich hierover geen zorgen, want hij draait al jaren mee en heeft nooit problemen gegeven. Ook nu heeft ze niet de neiging om hem bijvoorbeeld een schuldbekentenis te laten tekenen. Dat zou niet alleen een daad van wantrouwen zijn, ze heeft er ook geen behoefte aan.

### *De betalingsverplichting*

Elke deelnemer heeft een bindende afspraak met zichzelf gemaakt om te sparen voor een hoger doel. Met dit besluit staat hij in deze eerste fase (zelfdwang) onder controle van zichzelf. Pas in de tweede fase (sociale dwang) is er eventueel controle of druk vanuit de groep om door te betalen. Als de spelers eenmaal de bindende afspraak met zichzelf hebben

gemaakt, beseffen ze doorgaans goed dat ze, hoe dan ook, verplicht zijn door te betalen. Angst voor gezichtsverlies, angst om de andere deelnemers te schaden of vasthoudendheid in de beoogde aankoop blijken een goede raadgever. Ook als de spelers elkaar of de kashouder niet kennen omdat ze door een medespeler zijn geïntroduceerd, bedenken ze zich wel tien keer voordat ze het systeem frusteren. De 30-jarige vakbondsleider Martino woont samen met zijn vriendin. Via zijn moeder speelt hij in een kasmoni. Hij heeft dus in eerste instantie een financiële relatie met zijn moeder. Hierdoor beseft hij dat nalatigheid van betaling vooral zijn moeder te schande zal maken, omdat zij en de kasvrouw al jaren op goede voet staan. Naast de reputatie van zijn moeder speelt zijn voornemen om een ijskast te kopen ook een rol bij zijn betaling van het kasgeld:

Ik heb nooit tegenzin om te gaan betalen, want ik heb een doel, die ijskast. Die f20.000 per maand is wel veel, [kwart van zijn salaris-AB] en soms moeten we een paar dagen wat zuinigjes aan doen, maar *mi e poti mi tifi ini a kasmoni!* (ik zet mijn tanden in dat kasgeld!)

Uit diverse gesprekken met spelers blijkt dat de betaling heel serieus wordt genomen. Een vrouwelijke speler toonde mij haar maandelijkse berekeningen, waarop ze elke maand weer schrijft waaraan ze haar salaris besteedt. Op losse vellen papier staat elke maand het bedrag voor kasgeld boven aan de lijst, gevolgd door het bedrag voor kinderoppas, de kosten voor schoolvervoer staat als derde op de lijst en vervolgens de kosten voor electriciteit, water etc. Maar het opzij zetten van het bedrag voor kasgeld is niet elke maand even gemakkelijk. Sommige spelers vertellen hoe ze wel eens worstelden met de spanning tussen wel of niet betalen. Angst om de andere spelers schade te berokkenen speelt bij deze vrouw een rol:

Kijk, soms heb ik het geld nodig voor iets anders. Mijn wasmachine was een keertje kapot en ik moest de kleren van al die kinderen op de hand wassen. Het was een geforceer en ik had dat geld om die wasmachine te repareren bijna, maar juist daaruit moest ik kasgeld zetten. Ik zat ermee, dagenlang, hoe ga ik doen? Soms dacht ik om dat kasgeld te laten en die wasmachine te laten maken. Maar dan dacht ik weer aan die vrouw [kasvrouw-AB]... en dan kon ik het niet over mijn hart krijgen. Ik ben dat kasgeld toch elke maand trouw gaan zetten [betalen-AB]. Ik was op een gegeven moment zelfs wrevelig geworden op die kasvrouw, maar ja, wat kon die arme vrouw eraan doen [die wist van niets-AB]. Mijn man had later een mazzel en daarmee hebben we die machine gerepareerd. Maar kijk, bij kasgeld, kan je eigenlijk niet zeggen, ik betaal niet, want je zet iedereen in problemen, al die mensen die hun plannen hebben gemaakt.

Het valt niet iedereen gemakkelijk maandelijks zijn bijdrage opzij te leggen. Zo blijken kleine zelfstandigen en *hosselaars* die volledig afhankelijk zijn van de marktvraag erg vatbaar voor deze druk. Ze moeten elke dag weer gedreven *hosselen*, tenminste tot het kasgeld binnen is. Kasman August die op de Centrale Markt een kasmoni houdt, kan daarvan meepraten:

Soms is de verkoop op de markt slap en moeten mensen echt hun best doen om hun spullen te verkopen, want ze moeten kasgeld betalen. In dit geval zal je de persoon moeten blijven ondersteunen, praten met die persoon en motiveren en zelfs in zijn handel gaan bemoeien: wat verkoop je en hoe gaat het, hoe kan het niet gaan? Als het iemand is die geen bestelling kan vinden, dan zoek je zelf een voor haar. Ik heb zelfs eigengemaakte koekjes voor bepaalde verkocht en vis voor bepaalde anderen geleverd, zodat ze weer verder konden met de kasmoni. Als ze al ontvangen hebben en niet meer kunnen doorbetalen, is het helemaal een probleem. Het is spannend voor mij, ook voor beiden, want als hij meewerkt dan zie je hoe hij *hosselt*. Soms is het zo erg met ze, dat ze zich alleen maar blindstaren op: 'hoe betaal ik die kas', 'hoe betaal ik die kas?' Dan zie je ze overwerken en bijvoorbeeld nog ijsjes ergens laat 's avonds lopen verkopen en als hij de kasverplichting vergaard heeft, dan komt hij tot rust voor die week en dan zo gaat het verder. Soms is het zwaar, het heeft een sociale achtergrond, maar het leert je ook zelfstandig te zijn. Als je in een grote kasmoni zit is elke gulden belangrijk.

Voor (alleenstaande) moeders die in een kasmoni sparen zou de druk om door te betalen over het algemeen groter kunnen zijn vanwege de matrifocale aard van de gezinsverhoudingen. Vrouwen zijn dan genoodzaakt op termijn te plannen ten behoeve van de gezinshuishouding. Melissa en haar zusje herinneren zich goed hoe het gedrag van hun moeder veranderde als het moment om kasmoni te betalen in zicht kwam. Hun moeder verkocht vroeger zelfgebakken koekjes en zelfgemaakt fruit op straat voor de deur van een groot warenhuis en haar inkomsten wisselden per dag:

Mijn moeder was echt in ik-weet-niet-hoeveel kasmoni's. Daarom als ze haar kasgeld niet kon betalen werd ze wrevelig en reageerde ze het op ons af. En dan wisten we dat ze geen geld had, want niet elke zondag verkocht ze goed. Mijn moeder zette bij een vrouw sf250 per week en dat was veel voor die tijd. Mijn pleegmoeder wist hoe ze was en hield ons dan uit haar buurt. Want mijn moeder kon dan niet behoorlijk tot ons praten om iets uit te leggen. Ze schreeuwde dan altijd en dat wekte een vrees bij ons voor haar. Zo wisten we van haar kasmoni's, niet dat ze het ons vertelde, maar wanneer het was 'unu no weri mi ede, vooral fa mi no man piki mi kasmoni' (zeuren jullie niet aan mijn hoofd vooral hoe ik mijn kasgeld niet bij elkaar kan krijgen). Als het niet lukte sloeg ze een week over en dan moest ze harder *hosselen*, maar dan kwam ze heel laat thuis.

Uit de citaten van de spelers blijkt hoe ze strijd met zichzelf leveren om aan de kasmoni-verplichting te blijven voldoen en dat de mate van druk afhankelijk is van de sociale situatie. Tevens blijkt dat de onderscheiden fasen van zelfdwang en sociale dwang onlosmakelijk bij elkaar horen. Beide momenten komen steeds in wisselwerking voor. Men houdt steeds het hoger doel voor ogen, maar toch kan wilszwakte de overhand krijgen. Men doet dan een beroep op het innerlijke zelf en houdt dan enerzijds vast aan het beoogde doel, en geeft zich anderszijds rekenschap van de sociale gevolgen van wanbetaling, namelijk angst voor gezichtsverlies, angst voor schade aan medespaarders. De mogelijkheid van wilszwakte wordt dus door een combinatie van zelfdwang en sociale dwang zo klein mogelijk gemaakt.

### *Sociale dwang en sancties*

Er zijn twee verzuimen die de voortzetting van de kasmoni kunnen verstoren. Een speler betaalt (steeds) te laat waardoor de kashouder (steeds) moet voorschieten. Of hij verzuimt voorgoed te betalen waardoor de kashouder en de spelers (een deel van) hun spaargeld kwijt zijn. Deze risico's zijn niet volledig uit te sluiten, maar er worden verschillende strategieën gebruikt om ze zo klein mogelijk te houden. Deze strategieën heb ik ondergebracht in vijf niveaus van toenemende pressie, waarbinnen weer verschillende tactieken voorkomen. Ik bespreek deze vijf niveaus apart, maar ze worden in de praktijk vaak in combinatie gebruikt en maken zo deel uit van het dynamische script van sociale dwang.

Ik gaf al aan dat volledige onderlinge bekendheid tussen alle spelers geen noodzakelijke voorwaarde vormt voor financieel goed gedrag. Er is voldoende relationele inbedding en over het algemeen vertrouwt men er impliciet op dat de andere deelnemers de betalingsplicht ook serieus nemen. Verder rekent men op het gezag van de kasvrouw en schrijft men haar een grote verantwoordelijkheid toe voor de collectieve spaargelden. Deelnemers spreken elkaar daarom vaak niet aan op nalatigheid, de kasvrouw regelt het wel met behulp van sancties en uitsluiting. Aangezien kasmoni-arrangementen juridisch niet zijn vastgelegd, heeft de kashouder meestal geen wettelijk institutioneel kader om continuïteit van betaling af te dwingen. Maar er moet doorbetaald worden en dat probeert de kashouder op verschillende manieren te bereiken. Doorgaans legt hij voor aanvang van een nieuwe cyclus de regels en de consequenties van niet-naleving uit aan de deelnemers.

Het eerste pressieniveau betreft de onmiddellijke relatie tussen kashouder en speler. De kashouder doet een klemmend beroep op het vertrouwen van de spelers. Daarbij kan zij aan de deelnemers moralistische verhalen



vertellen over hoe anderen zijn benadeeld of hoe het lot fraudeurs heeft achterhaald. Een strategie die ook bij dit niveau hoort is bidden tot God dat geen enkele deelnemer er met de kas vandoor gaat, maar deze strategie werkt alleen als sociaal drukmiddel als de speler ervan weet. Voortdurend navraag doen naar de achtergrond en de handel en wandel van deelnemers is ook een manier om greep te krijgen op hun financiële prestaties.

Het tweede niveau: er wordt gebruik gemaakt van tussenpersonen. Buiten medeweten van de deelnemers om gaat de kashouder met tussenpersonen in zee om (bepaalde) spelers te controleren. Zo kan bij vermoedens van nalatigheid of verzuim van betaling voortijds worden ingegrepen. Kasvrouw Virginia krijgt een nieuwe deelneemster die in een kippenbedrijf werkt. Zij kent deze dame nog niet zo goed en weet niet welk financieel gedrag ze van haar kan verwachten. Maar, zegt ze: 'Ik heb ook iemand die daar [in het kippenbedrijf-AB] schoonmaakt, dus ik vraag haar [nieuwe speler-AB] niet zo veel, maar ik vraag aan die andere het een en ander. En dan weet ze nu dat die dame in mijn kasgeld zit en zal ze me tippen als er problemen zijn. Maar eigenlijk verwacht ik geen problemen'.

Het derde niveau: er wordt een beroep gedaan op het institutionele kader waarbinnen het spaarsysteem draait. Dit is het best te illustreren met de arbeidssituatie. Tijdens mijn veldwerk in Suriname bleek dat veel kasmoni's op de werkvloer voorkomen. Vele kashouders maken dan gebruik van het georganiseerde karakter van de arbeidssituatie en laten het ritme van de werkvloer samenvallen met het ritme van de kasmoni. Als salarissen bijvoorbeeld twee-wekelijks worden uitbetaald, dan draait de kasmoni twee-wekelijks. Een effectieve strategie is om de termijn van kasgeldcontributie vast te stellen rond de datum dat het salaris wordt uitbetaald, zodat nalatige deelnemers de kashouder niet wegsturen met de smoes dat ze hun salaris nog niet hebben ontvangen. Sommige kasvrouwen gaan daarin nog een stapje verder. Op het ministerie van Economische Zaken werkt mevrouw Floor al zestien jaar als financieel administratrice en is ze bijna net zo lang kashouder op het ministerie. Ze was aanvankelijk belast met de uitbetaling van lonen, wat toen nog middels een loonzakje geschiedde. De kasmoni gaf geen noemenswaardige problemen, behalve dat men vaak te laat betaalde, waardoor mevrouw Floor uit eigen portemonnee moest voorschieten. Om dit probleem op te lossen vroeg ze toestemming aan haar chef om de spaarders een machtiging te laten tekenen, die haar als kasvrouw toestemming verleende om de maandelijks inleggeden vooraf uit het loonslip van de ambtenaren te halen. Nadat ze die toestemming had verkregen ging ze als volgt te werk. Een werknemer tevens kasmonipaarder meldt zich aan het eind van de maand bij mevrouw Floor voor ontvangst van het salaris. Ze zit achter haar bureau met de salaris-admini-

stratie voor zich alsook haar kasmoni-schrift. In aanwezigheid van de werknemer haalt ze eerst de kasmoni-contributie uit het loonzakje, schrijft dat op in haar schrift, de werknemer parafeert en dan pas betaalt mevrouw Floor het salaris uit.

Het vierde niveau: de kashouder gaat over tot impliciete dreigementen. Door onverhoeds in verhalen te zinspelen op 'mijn man werkt bij de politie' of door met stelligheid te zeggen dat de politie nu wel ingrijpt, probeert de kashouder de spelers met negatieve bedoelingen voortijds op andere gedachten te brengen.

Op het vijfde niveau van pressie worden harde sancties toegepast. Zo rekent kasman August geldboetes van f2,50 voor elke dag dat er te laat wordt betaald. Kasvrouw Diana heft geen geldboetes, maar laat de speler die haar door nalatigheid dupeerde, lang wachten op uitbetaling. Sommige kashouders zoals kasvrouw Cynthia roepen in aanwezigheid van veel mensen luid dat de contributie nu wel betaald moet worden (publieke schande). Kasman Glen pakt het anders aan. Hij voert nalatigen na drie verlate betalingen zonder pardon af van de deelnemerslijst (uitsluiting van verdere deelname), maar moet dan wel uit eigen zak bijpassen. Op dit niveau wordt fysiek geweld niet geschuwd, maar dan moet de situatie ernstig uit de hand zijn gelopen. In zo een geval stuurt de kashouder bijvoorbeeld zoons en neven erop af om het geld hardhandig te halen, of de kashouder gaat de lijfelijke confrontatie zelf aan.

Genoemde taktieken worden ook door de spelers toegepast om invloed uit te oefenen op de kashouders, want wie controleert wie? De kashouder kan zich immers zelf ook schuldig maken aan nalatigheid en daadwerkelijke fraude. Zijn verantwoordelijke positie verleent hem ruimte om zaken naar zijn hand te zetten. Daar de kasvrouw het middelpunt vormt van het relationele netwerk kan ze deze positie gebruiken om vriendjespolitiek te bedrijven. In geval van onderlinge onbekendheid tussen de deelnemers kan ze hier lange tijd ongestoord mee doorgaan. Deelnemer Josta verdacht haar kasvrouw op den duur van vriendjespolitiek. Ze kon maar nooit binnen de eerste vijf betalingsbeurten komen. Welke argumenten ze ook aanvoerde om de kashouder te overtuigen van haar dringende behoeften, die gaf nooit toe, onder het mom dat de beurten al waren toebedeeld. Josta stapte uit de kasmoni omdat ze het idee had dat de kashouder haar eigen dochter bevoordeelde die toen haar huis aan het bouwen was. Zelf heb ik ook de indruk gekregen dat kasvrouwen hun verwanten of vriendinnen een voorkeurspositie geven. Twee deelnemers die in de buurt van kasvrouw Virginia wonen en al meer dan twintig jaar in haar kasgeld meedraaien hebben met zijn drieën een intense vriendschapsrelatie. Onafhankelijk van elkaar vertelden ze mij hoe ze altijd een beroep kunnen doen op mevrouw

Virginia. 'Ik hoef maar één telefoontje te plegen en ik heb mijn geld' of 'Ik speel alleen mee als ik binnen de eerste drie beurten val, anders niet en vrouw Virginia weet dat'.<sup>25</sup>

Fraude is niet volledig uit te sluiten en door de afwezigheid van een formeel institutioneel vervolgingskader kan de fraudeur zich vrij gemakkelijk aan sancties onttrekken. Echter, daadwerkelijke fraude door kashouder of speler komt blijkens de getuigenissen zelden voor, nalatigheid van betalingen door de spelers veel vaker. De kasmoni's draaien desondanks vrij soepel en zonder noemenswaardige problemen. Iedereen weet dat het wel eens mis gaat. Velen kennen een spannend verhaal, en een kleine minderheid heeft ooit zelf schade ondervonden. Maar fraude komt sporadisch voor. Wanneer een speler of een kashouder de kasmoni en daarmee de andere spelers financieel benadeelt, is de verontwaardiging in het begin groot. Iedereen spreekt er schande van en is het er mee eens dat de dader moet worden uitgesloten van verdere deelname. In enkele gevallen vallen er harde klappen of wordt de politie erbij gehaald die dan bemiddelend optreedt. Echt hard gaat het er echter niet aan toe. Het is mijn indruk dat de getroffen spelers en kashouder in geval van kasmonifraude over het algemeen mild zijn tegenover de boosdoener. Als het na een paar keer proberen niet lukt om het geld te krijgen, laat men het maar zitten. Ik ben geen enkele kasvrouw of kasman tegengekomen die aanhoudend achter het geld aanzat en het met alle ten dienste staande middelen probeerde terug te krijgen.

De fraudeur wordt wel uitgesloten van verdere deelname en kan het in de toekomst moeilijk krijgen om weer aan kasmoni te doen. Maar ook deze uitsluiting is betrekkelijk want hij kan na een poos in een nieuwe sociale omgeving met een schone lei beginnen als de *mofokoranti* (geruchtenmachine) zijn reputatie daar nog niet heeft aangetast. Ook tijdens mijn onderzoek bleek dat men geen behoefte had de fraudeur herkenbaar te maken of te bekladden. Doorvragen naar de identiteit van de fraudeur werd niet toegestaan. Het is me daarom niet gelukt fraudeurs te vinden, laat staan hen te spreken. Kasmoni-spelers in Suriname praten ook niet zo openhartig over fraudegevallen die ze van nabij hebben meegemaakt. Ze beschermen de anonimiteit van de fraudeur en verhullen zelfs de sekse door steeds over 'die persoon' te praten. Namen worden niet gemakkelijk genoemd en men gaat automatisch fluisteren als men het relaas doet.

Mijn ervaring met Creolen is dat een al te zakelijke opstelling in geval van (financiële) afspraken niet wordt gewaardeerd. Zaken worden het liefst gedaan met familieleden en vertrouwelingen uit bekende sfeer. Door deze vervlechting is een harde opstelling niet gepast, omdat affectieve belangen een zwaarwegende rol spelen. De situatie loopt wel eens uit de hand, maar

de heersende mentaliteit is die van berusting, 'laat het maar en houd de eer aan jezelf'. Voor Creolen is dit laatste in dergelijke kwesties erg belangrijk, de eer aan jezelf houden en niet tot het uiterste achter je geld aan zitten. Men gelooft dat je dan beter een beroep kunt doen op natuurwetten en het van je af te zetten. Dan weet je tenminste zeker dat de dader in de toekomst in een heel andere situatie ernstiger verlies zal lijden. Het lot zal er bovendien voor zal zorgen dat jij eens onder andere omstandigheden veel meer terug zal krijgen dan je bent kwijtgeraakt, want *san yu e sai a dati yu e mai*, wat je zaait zul je oogsten.

### *Samenvatting*

Financiële behoeften blijken de belangrijkste drijfveer voor de Surinaamse Creolen uit de lagere en lagere middenklasse die deelnemen aan kasmoni. Daarbij zijn het traditionele, het economisch-rationele en het dwangmotief te onderscheiden. Met uitzondering van de excentrische groep nostalgische spaarders zijn bredere culturele behoeften zoals wederkerig samenzijn, gezelligheid en onderlinge solidariteit op zijn hoogst latent aanwezig. In dit stuk heb ik mijn aandacht vooral gericht op het aspect van dwang-zelfdwang dat een onderscheidend kenmerk van kasmoni vormt. Veel kasmoni-spaarders verwijzen expliciet naar dit mechanisme, dat theoretisch is uitgewerkt in de theorie van onvolmaakte rationaliteit van Elster. Ze weten dat ze impulsief consumptiegedrag vertonen en willen dit via zelfbinding intomen ten behoeve van hoger gestelde doelen. Deze hogere doelen zijn niet ingegeven door een streven naar kapitalistische accumulatie, maar weerspiegelen de waarden waaraan Creolen hechten, zoals een eigen huis, duurzame gebruiksgoederen, studie van de kinderen en kroonverjaardagen. Om deze doelen te bereiken besluiten spaarders vrijwillig zichzelf onder dwang te stellen van een groep medespaarders. De sociale controle op financieel wangedrag vindt plaats op vijf verschillende niveaus en wordt ondersteund door een relationeel netwerk, waarin de kashouder het middelpunt vormt. De sanctionerende tactieken binnen die niveaus worden afhankelijk van de situatie toegepast. De effectiviteit van de negatieve sancties bij daadwerkelijke fraude is betrekkelijk. Dankzij de mild-zakelijke opstelling van de meeste Creolen gaat de fraudeur uiteindelijk toch vrijuit. Maar fraude komt in de praktijk weinig voor door de vrij hechte sociale controle.

## Noten

1. Er bestaan ook dagelijkse, wekelijkse en twee-wekelijkse ROSCAS.
2. *Kasmoni's* vindt men niet alleen in Suriname, maar ook in Nederland, onder andere in de Bijlmer waar het tweede deel van mijn promotie-onderzoek betrekking op zal hebben.
3. Variaties worden in de literatuur ASCRAS en SAVAS genoemd (Bouman 1994, Smet 1996). In deze arrangementen ligt het accent niet zozeer op roulatie als wel op accumulatie ten behoeve van kredietverstrekking.
4. Dat ROSCAS cultureel zijn ingebed impliceert overigens niet dat er sprake is van een harmonieuze situatie. Zo kunnen culturele waarden en instellingen zijn gevormd onder de eenzijdige invloed van een groep machtigen. In een cultuur komen bovendien ook veel spanningen voor ten gevolge van jaloezie en nijd.
5. De voorkeur voor het tijdstip van ontvangst is een persoonlijke zaak en wordt doorgaans afgestemd op wat men op welk tijdstip met de uitkering beoogt. De voorkeur kan ook puur gevoelsmatig zijn, wanneer men zegt een late beurt te prefereren omdat men dan ervaart 'echt' schuldvrij te zijn, een ervaring die overigens niet irrationeel is. Voor een buitenstaander lijkt het wellicht niet-rationeel dat een speler die met behulp van dit spaarsysteem een ijskast wil kopen geen vroege beurt wil. Immers, hoe eerder die ijskast, hoe beter. Wat de Surinaamse variant van de ROSCA betreft schijnt de westerse logica van individualistisch winststreven niet op te gaan. Onder de meeste spelers heerst een grote angst voor schulden, en kasgeld ontvangen van een vroege beurt wordt ook gezien als een schuld. Uit mijn onderzoek is tevens gebleken dat angst voor schulden veel mensen bij de ROSCA brengt. Men vreest vooral schulden bij commerciële instel-

lingen, zoals warenhuizen, vanwege de schande die zij je vroeger konden brengen. Sinds luxe goederen als ijskasten, fietsen, naaimachines etc. in Suriname werden geïntroduceerd, bestaat de mogelijkheid een goed op afbetaling te kopen. Als na verloop van tijd de koper niet meer doorbetaalt worden de goederen weer teruggenomen. Dit is een grote schande omdat de hele straat meekijkt. Als de betaling helemaal uit de hand was gelopen, gingen sommige firma's zelfs zover de wanbetaler publiekelijk te schande te maken. Een foto werd dan in de winkel opgehangen en soms zelfs in de etalage geplaatst, zodat de hele Surinaamse gemeenschap kennis kon nemen van de wandaad. Hoewel angst voor schulden geen strikt rationeel argument lijkt, vormt het wel een zakelijk motief in een gemeenschap waar reputatie hoog staat aangeschreven (zie Peter J. Wilson over de betekenis van reputatie in het Caraïbisch Gebied, 1969, 1973). Op deze 'reputationele' economie van de creools-Surinaamse gemeenschap wil ik in een ander stuk ingaan.

6. Een interessante nadere onderzoeksvraag zou kunnen zijn hoe en in welke mate ROSCA-spaarders mede gebruik maken van andere formele en informele opties. In dit stuk beperk ik mij tot de participatie in ROSCAS en wil ik allereerst de motiveringen van mensen in kaart brengen.

7. '*Captive membership*' zoals Ardener het noemt, beschouwt ze als een nevenfunctie van de ROSCA: ontwikkelingsorganisaties die andere doelen nastreven dan mensen tot sparen aan te zetten, organiseren een roulerend spaarfonds en laten hun activiteiten samenvallen met de bijeenkomsten van dit fonds. Hierdoor verzekeren zij zich van optimale aanwezigheid van de doelgroep en kunnen ze

resultaatgericht te werk gaan. Dit gebeurt bijvoorbeeld in Indonesië waar activiteiten ten behoeve van seksuele voorlichting worden gecombineerd met ROSCA-aangelegenheden. 'Captive membership' schijnt ook voor te komen onder prostituees in Amsterdam die afkomstig zijn uit de Dominicaanse Republiek. Hun pooiers dwingen hen een deel van hun inkomsten in te leggen in een door de pooiers zelf georganiseerde ROSCA. Hiermee willen de pooiers het risico van vluchten verkleinen (persoonlijke communicatie Sietske Altink 1997).

8. Het voordeel van dwang wordt door sommige auteurs in verband gebracht met het feit dat deelname aan ROSCAs de participanten een legitieme uitvlucht geeft om drukkende financiële verplichtingen aan familie en vrienden af te wijzen (Lelart, Hospes, De Swaan).

9. Het concept 'conspicuous consumption' is ontleend aan Thorstein Veblen en verwijst naar opzichtig verbruik en opzichtige vrijetijdsbesteding bij zowel de 'leisure-class' als lagere sociale groepen. Maar in tegenstelling tot de 'leisure class' is de praktijk van 'conspicuous consumption' bij de lagere klasse minder verfijnd.

10. Uitspraken op grond van dit vermeende verband dragen volgens critici eerder bij aan de negatieve beeldvorming over ROSCA-spaarders dan aan begrip. Zie Van Wetering (1996) en Light & Deng (1995).

11. 'Traditioneel' heeft hier de beperkte betekenis van culturele inbedding van financiële motieven en is niet bedoeld in brede zin dat *kasmoni* vooral een niet culturele strekking heeft. *Kasmoni* wordt vooral bepaald door algemene culturele motieven van niet-financiële aard. In deze reconstructie maak ik dus een enigszins oneigenlijk gebruik van Ardener, die zelf vooral het doel-rationele aspect op het oog heeft: bezien vanuit de tradities

van onderlinge solidariteit bieden ROSCAs objectieve financiële voordelen boven formele instellingen.

12. Soortgelijke functies worden ook door Bouman genoemd (1994).

13. In totaal zijn 80 mensen geïnterviewd onder wie 23 niet-deelnemers. Aangevoerde redenen om niet deel te nemen zijn: onbekendheid met de praktijk, desinteresse, negatieve beeldvorming, (in)directe negatieve ervaringen, onvoldoende financiële middelen, geen financiële behoefte.

14. Ten tijde van mijn onderzoek in Suriname bedroeg de wisselkoers nfl,- op sf225,-. De bedragen heb ik afgerond op hele Nederlandse gulden.

15. De woonsituatie waarbij meerdere gezinnen in houten eenkamerwoningen achter op een groot erf wonen staat bekend als *prasi-oso* (erf-huis). Vaak staan deze woningen achter de grote huizen die aan de straatkant zijn gesitueerd. In dit citaat wordt verwezen naar de periode van de eerste helft van deze eeuw waarin ruim een kwart van de bevolking, met name de lagere klasse, in *prasi-oso's* woonde.

16. Veel niet-spelers lijken in hun motivering zichzelf het imago te willen oplakken dat ze zich niet bezighouden met zoiets premoderns en negatiefs. Negatief duidt hier op de afwezigheid van een formeel kader wat de kans op fraude verhoogt. Niet-spelers vinden we in alle sociale lagen. Een duidelijke categorie van niet-spaarders vormen de straatjongens, onder Surinamers bekend als de *wakamans*. Onder het mom van het slechte image keert deze groep zich collectief tegen *kasmoni*. Ze zouden echter veel beter af zijn als ze dat wel deden, omdat je met *kasgeld* je leven zinvol kunt organiseren.

17. Perfect rationeel duidt hier niet op een volmaakt mens, maar op een volmaakte homo economicus. In menselijk

opzicht impliceert perfect rationeel dus een abstract mensbeeld. Zo gezien kan wat economisch 'onvolmaakte rationaliteit' heet in de optiek van het dwangmotief realistischer zijn. Volmaakte economische rationaliteit kan bovendien vanuit menselijk gezichtspunt armoedig zijn.

18. Elster bespreekt vijf criteria om vast te stellen of er sprake is van *precommitment*. Om *precommitment* van andere vormen van doelbewuste zelfcontrole te onderscheiden, moet worden gelet op het verschil tussen het motief van de zelfbinding en het verwachte resultaat van de zelfbinding. Zonder dit onderscheid valt iemand die bijvoorbeeld investeert in een onderneming, of wijn laat rijpen, ten onrechte ook onder het begrip *precommitment*. Onterecht, omdat deze personen niet beogen een handeling onherroepelijk te maken (motief), maar wel vergroting van toekomstige opties nastreven (verwacht resultaat). Dit is het verschil waarop Elster wijst: het besluit tot *precommitment* moet zijn ingegeven door de verwachting van veranderd gedrag en niet door een onbedoeld, een voorspelbaar of een welkom effect. 1) De eerste handeling moet worden uitgevoerd om de uitvoering van de tweede handeling te garanderen; 2) er moeten opties worden geofferd ten gunste van andere opties, waarbij de opgeofferde opties niet tot de andere opties mogen horen; 3) de wil om de zelfbindende handeling uit te voeren moet worden ondergebracht in een externe structuur; 4) de weerstand om de zelfbindende handeling uit te voeren moet kleiner zijn dan de weerstand om de daaropvolgende handeling van ingestelde bevrediging uit te voeren; 5) het besluit tot zelfbinding moet worden gezien als een opdracht en niet slechts als het achterwege laten van een handeling (p. 39-44). Toegepast op sparen leveren deze criteria het volgende op: 1. geld moet opzij worden gezet om een ijskast

te kunnen kopen, 2. het kopen van snoep en patat moet worden opgeofferd om de ijskast te kopen, daarbij mogen snoep en patat niet weer worden opgeofferd voor snoep en patat, 3. de wil om geld opzij te zetten moet worden verwezenlijkt door deelname aan een institutioneel of (in-)formeel spaarsysteem, 4. de neiging om het geld meteen uit te geven moet op het moment waarop men besluit te gaan sparen zwakker zijn dan de wil om te sparen, terwijl op het moment waarop de speler het geld daadwerkelijk inlegt de eerste neiging sterker is, wordt deze mede beheerst door sociale druk; 5. tenslotte moet het voornemen om geld opzij te zetten worden gezien als een taak en niet alleen als het minder uitgeven van geld.

19. 1. Manipulatie van optimale bevrediging: a. door beperking van het geheel van fysiek mogelijke handelingen, b. door verandering van de beloningstructuur door *public side bets*. De strategie van 'public side bets' duidt op een onherroepbare verandering in de beloningsstructuur door in het openbaar een belofte te doen (p. 55); 2. manipulatie van het karakter: a. door versterken van de wilskracht, b. door verandering van de voorkeursstructuur; 3. manipulatie van informatie: a. door verandering van overtuiging/geloof, b. door vermijden van blootstelling aan bepaalde signalen; 4. een vierde strategie, manipulatie door herschikking van het innerlijke, rekent Elster niet tot *precommitment*, omdat deze een intrapersoonlijke aangelegenheid betreft. Een voorwaarde van *precommitment* is namelijk dat een causaal mechanisme kracht bijzet aan de strategie die het individu heeft gekozen om het probleem van wilswakke op te lossen: door je vrienden op de hoogte stellen van je voornemens om te stoppen met roken of door alle tabakswinkels te vermijden of door een wandeling te maken in de ber-

gen om roken fysiek onmogelijk te maken (p. 37). Bij deze vierde strategie worden dergelijke causale mechanismen niet toegepast. De bijbehorende tactieken zijn: a. het gebruik van *private side bets*. Bij 'private side bets' worden toekomstige beloningen aan elkaar gerelateerd zodat ze samen vallen en opstaan (p. 43). Iemand die faalt om te stoppen met roken zal dan bijvoorbeeld ook falen in volharding van het gelijktijdig genomen besluit om via een dieet te vermageren; b. consistente planning.

Van deze strategieën worden 1b, verandering van de beloningsstructuur door *public side bets* en 2b, verandering van de voorkeursstructuur, het meest gebruikt in het dagelijks leven, bijvoorbeeld door mensen die van roken af willen komen (een combinatie van beide komt ook voor en is volgens Elster zelfs het meest efficiënt). De overige strategieën zijn kostbaar, onpraktisch, extreem of hebben een twijfelachtig effect (p. 104-5).

20. Zie noot 52, p. 21 in Onderlinge Hulpfondsen (1996) en discussie tijdens de bijeenkomsten in de Mutuals Club.

21. Om een andere reden is roken geen goed voorbeeld van *sociale dwang tot zelfdwang*: tijdelijk succes bij onthouding van nicotine leidt vaak tot permanent succes. Hoe langer de roker nicotine weerstaat, des te geringer zijn rookneiging.

22. Empirisch onderzoek van Schneider & Lysgaard, heeft uitgewezen dat er een verband bestaat tussen uitgestelde behoeftebevrediging en sociale klasse. Uit het onderzoek dat ze onder Amerikaanse studenten verrichten, blijkt dat studenten afkomstig uit de lagere klasse zich kenmerken door *impulse-following* gedrag. Dat betekent onder meer dat zij zich eerder inlaten met fysiek geweld, in sek-

sueel opzicht vrij expressief zijn, een laag aspiratieniveau hebben, minder nadruk leggen op goede manieren en gemakkelijk geld uitgeven. *Impulse-renunciation* daarentegen is het karakteristieke gedragspatroon van de middenklasse dat tegenover *impulse-following* staat. Mensen met dit gedragspatroon raken niet betrokken in vechtpartijen, tonen beheerst seksueel gedrag, studeren langer, hebben hoge aspiratieniveaus, sparen en houden hun financiële bestedingspatroon bij. Ze hebben de bijbehorende waarden van dit gedrag geïnternaliseerd, want ze voelen zich moreel verplicht om te sparen, vooruit te plannen en diverse uiteenlopende verlangens en neigingen te onderdrukken (Barber 1957, 315-317).

23. Mijn 'ik', staat hier voor ziel. Binnen de Afro-Surinaamse godsdienst die *winti* wordt genoemd, is er een voortdurend wisselwerking tussen lichaam en ziel. In het geval van Melissa, als het lichaam tekort is gedaan, is ook de ziel tekort gedaan.

24. Tegenwoordig zien we dat in een paar *kasmoni's* afspraken wel op schrift worden gesteld. Ik heb de indruk dat dit vroeger veel minder het geval was.

25. Ook onvrede met de regels zoals de hoogte van het *kasrecht*, kan aanleiding zijn voor sancties van de kant van de spelers. Een groep verpleegsters die in het zelfde ziekenhuis werkte en spaarde bij dezelfde *kasvrouw*, ook werkzaam in het ziekenhuis, ergerden zich elke maand opnieuw aan het hoge bedrag aan compensatie dat ze inhield. Toen de cyclus bijna ten einde was besloten ze bij aanvang van een nieuwe cyclus niet meer naar haar terug te gaan. Ze begonnen zelf met een *kasmoni*, uiteraard zonder *kasrecht* en sloten zelf de *kasvrouw* uit van verdere deelname.



## Literatuur

- Ardener, Shirley, 'Women Making Money Go Round; ROSCAs Revisited', in: S. Ardener and S. Burman (eds.), *Money-Go-Rounds; The Importance of Rotating Savings and Credit Associations for Women*. Berg: Oxford and Washington DC., 1995.
- Barber, Bernard, *Social Stratification. A Comparative Analysis of Structure and Process*. New York, 1957.
- Besson, Jean, 'Womens's Use of ROSCAs in the Caribbean: Reassessing the Literature', in: Ardener & Burman, *Money-Go-Rounds*, 1995.
- Bijnaar, A.E. *Een gebroken hand wordt niet gegeven*. 8e maandpaper. Amsterdamse School voor Sociaal-Wetenschappelijk Onderzoek, 1996.
- Bouman, F.J.A., O. Hospes (eds.), *Financial Landscapes Reconstructed; The Fine Art of Mapping Development*. Westview Press: Boulder, 1994.
- Breman, Jan, 'Theoretische Beschouwingen. Uitgestelde behoeftebevredestiging, ondernemersgedrag en economische groei', *Mens en Maatschappij*, 41, 1966.
- Callier, Philips, 'Informal Finance: The Rotating Saving and Credit Association - An Interpretation', *Kyklos*, 43, 1990.
- Elias, N., *Het Civilisatieproces; Sociogenetische en psychogenetische onderzoeken*. Utrecht en Antwerpen: Het Spectrum, 1982.
- Elster, Jon, *Ulysses and the Sirenes. Studies in Rationality and Irrationality*. London/New York/Melbourne: Cambridge University Press. Editions de la Maison du Sciences de l' Homme: Parijs, 1984.
- Geertz, Clifford, 'The Rotating Credit Association: A "Middle Rung" in Development', *Economic Development and Cultural Change*, 10, nr. 3, 1962.
- Goudsblom, Johan, *Het regime van de tijd*. Amsterdam: Meulenhoff, 1997.
- Falola, T., 'Money and Informal Credit Institutions in Colonial Western Nigeria', in: Guyer, *Money Matters*, 1995.
- Hoetink, Harry, 'Curaçao en Thorstein Veblen', *Mens en Maatschappij* 31, nr. 2, 1956.
- Hospes, O., 'Women's Differential Use of ROSCA in Indonesia', in: Ardenes en Burman, *Money-Go-Rounds*, 1995.
- Lier, R. van, *Samenleving in een grensgebied. Een sociaal-historische studie van Suriname*. Van Loghum Slaterus: Deventer, 1971.
- Light, Ivan & Deng, Zhong, 'ROSCA Participation among Koreans in Los Angeles', in: Ardener en Burman, *Money-Go-Rounds*, 1990.
- Linden, M. van der & J. Sluijs (red.), *Onderlinge Hulpfondsen; Historische en etnografische essays*. Stichting Beheer IISG: Amsterdam, 1996.
- Simon, H., 'Rational Decision Making', *The American Economic Review*, 69, nr. 4, 1979.
- Smet, P., *Informal housing Finance in Hyderabad, India*. Amsterdam, Vrije Universiteit, 1996.
- Swaan, A. de, *Zorg en de staat: Welzijn, onderwijs en gezondheidszorg in Europa en de Verenigde Staten in de nieuwe tijd*. Bert Bakker: Amsterdam, 1989.
- Swaan, A. de, 'Onderlinges toen en nu, hier en daar. Informele spaar- en verzekeringskassen in het negentiende-eeuwse Westen en in de tegenwoordige buiten-westerse wereld', in: M. van der Linden & J. Sluijs (red.). *Onderlinge Hulpfondsen; Historische en etnografische essays*. Stichting Beheer IISG: Amsterdam, 1996.

Weber, Max, *Wirtschaft und Gesellschaft*. J.B.C. Mohr (Paul Siebeck): Tübingen, 1967.  
Van Wetering, I., 'ROSCAs, etniciteit en strategie. Kasmoni bij Creools-Surinaamse vrouwen in Amsterdam', in: Van der Linden & Sluijs (red.), *Onderlinge Hulpfondsen*, 1996.

---