

Wensen, willen, handelen

Waarden als determinanten van gedrag

G. H. G. Pelkman

1 Aanleiding tot dit artikel

Dit artikel komt voort uit een methodisch-verkennend onderzoek naar de waarden die ten grondslag liggen aan het overheidsbeleid ten aanzien van het gezin (Oortgijs, Pelkman en In 't Veld-Langeveld 1974). Ten behoeve van dit onderzoek werd het begrip 'beleidswaarde' geconstrueerd: gedefinieerd en in diverse componenten uiteengelegd. Bij de uitvoering van het onderzoek werd het begrip slechts descriptief gebruikt. Dat wil zeggen dat we er in slaagden om enkele waarden op te sporen en de onderscheiden kenmerken ervan te benoemen.

In dit artikel bouwen we dit begrip verder uit. We proberen om langs theoretische weg de relaties tussen de diverse aspecten van waarden te beredeneren. In eerste instantie is het doel na te gaan hoe deze aspecten tezamen gedragsdeterminerend zijn. Het begrip wordt dus gereed gemaakt voor verklaringsdoeleinden. Daarna houden we ons bezig met het probleem van de verandering van waarden zelf.

2 Het begrip 'waarde'; waarden als begrippen

In de schier eindeloze hoeveelheid literatuur over het onderwerp 'waarden' is over de betekenis van het begrip weinig consensus. Wij knopen aan bij enkele prominente auteurs en proberen met behulp van hun inzichten ons eigen begrip te ontwikkelen.

Onze definitie ontleen we aan C. Kluckhohn (1951, 395): 'A conception, explicit or implicit, distinctive of individual or characteristic of a group, of the desirable, which influences the selection from available modes, means and ends of action'. Het verschil tussen 'conception' (opvatting) en 'concept' (begrip) is niet groot. We zullen waarden beschouwen als een bepaald soort begrippen. Het verschil tussen waarden en gewone begrippen zit hierin, dat begrippen een deel van de *werkelijkheid* symboliseren en waarden een wenselijkheid verbeelden. Er is een nauwe correspondentie tussen beiden. Een per-

soon of groep zal voor elk begrip, als beeld van hoe de werkelijkheid is, een waarde hebben als voorstelling van hoe die werkelijkheid er idealiter uit zou moeten zien.

3 Aspecten van waarden

In navolging van Kluckhohn (t.a.p.) onderscheiden we aan waarden de volgende aspecten: Het cognitieve aspect, het affectieve aspect en het conatieve aspect. Het cognitieve aspect kan nog verder uiteen gelegd worden in een beschrijvend aspect en een legitimerend aspect. We zullen deze aspecten nu stuk voor stuk behandelen. Daarbij gaan we tevens in op de relaties daartussen.

3.1 Het beschrijvende aspect van waarden — Het beschrijvende aspect van een waarde is de beschrijving van de ideale stand van zaken, zoals die impliciet of expliciet gehanteerd wordt door een waarderende persoon of groep. Dit ideaal hoeft niet altijd praktisch realiseerbaar te zijn. Belangrijk is, dat het beschrijvende aspect van een waarde richting geeft aan het streven van mensen of groepen. Het fungeert als het ware als een baken waarop het subject zich oriënteert. Hij probeert om de in de werkelijkheid waargenomen stand van zaken zo veel mogelijk in overeenstemming te brengen met de omschrijving van de corresponderende waarde.

Het beschrijvende aspect van een waarde is het 'begrips'-element ervan. Zoals alle begrippen, hebben ook waarden een bepaald hoger of lager niveau van abstractie. Op het hoogste niveau zien we, ook analoog aan 'gewone' begrippen, waarden met een 'surplus betekenis' boven datgene wat in de werkelijkheid waargenomen wordt (De Groot 1968, 69; Boesjes-Hommes, 1970, ..). Hiertoe behoren bijvoorbeeld waarden als 'rechtvaardigheid' en 'vrijheid'. Zij kunnen blijven bestaan, ook als de wereld om ons heen verandert. Daardoor hebben deze waarden het sterkst het karakter van *maatstaven* aan de hand waarvan nieuwe feiten, omstandigheden en gedragingen beoordeeld worden. Voor waarden op het laagste niveau van abstractie zouden we de term 'doeleinden' willen reserveren. Doeleinden zijn de uiteindelijke oriëntatiepunten voor het gedrag. Ze zijn tevens de eindpunten in een proces van verbijzondering van abstracte waarden. De waarde 'rechtvaardigheid' zou bijvoorbeeld verbijzonderd kunnen worden tot o.a. 'gelijkheid van inkomen'. Daarvan zouden tenslotte als doeleinden afgeleid kunnen worden 'wijziging van de inkomenspositie van bepaalde groepen'.

3.2 Het legitimerende aspect — Het legitimerende aspect van waarden is het antwoord op de vraag *waarom* een persoon of groep een bepaalde stand van zaken waardeert. Dit antwoord neemt steeds de vorm aan van een verwijzing naar één of meer andere waarden. We kunnen daarbij onderscheiden (a) ver-

wijziging naar een andere waarde op hetzelfde abstractieniveau, en (b) verwijzing naar een andere waarde op een hoger abstractieniveau.

In het eerste geval wordt de waarde gelegitimeerd door erop te wijzen, dat voor de betrokken persoon of groep de waarde bijdraagt aan, of noodzakelijk is voor de realisering van een andere waarde. Dit komt bijvoorbeeld voor wanneer een regering te kennen geeft dat zij de loon- en prijsspiraal wil doorbreken teneinde het evenwicht op de betalingsbalans te verzekeren.

Het tweede geval, verwijzing naar een waarde op een hoger abstractieniveau, komt bijvoorbeeld voor wanneer een vakbondsleider verklaart, dat zijn organisatie streeft naar vermindering van inkomensongelijkheid, omdat de bestaande verschillen onrechtvaardig zijn. De waarde 'geringe inkomensverschillen' blijkt in deze visie een component van de meer abstracte waarde 'rechtvaardigheid'. In feite wijst deze vakbondsleider dan op de intrinsieke waarde die inkomensgelijkheid voor hem vertegenwoordigt. De waarde van 'rechtvaardigheid' is voor hem vanzelfsprekend.

In de praktijk zal iemand het meestal zo voelen, dat zijn waardering voor een bepaalde stand van zaken gedeeltelijk intrinsiek is, en gedeeltelijk ontleend aan andere waarden. De mate waarin een waarde intrinsiek is, of ontleend aan andere waarden, kan echter verschillen. Door deze 'horizontale en verticale legitimeringen' kunnen we elk waardenstelsel beschouwen als opgebouwd als netwerken van kennis, waarin op de knooppunten waarden zitten. Dit beeld van 'netwerken' lijkt ons meer adequaat, dan de klassieke opvattingen waarin middel-doel relaties (horizontale legitimeringen) tussen waarden verward worden met relaties tussen abstract en concreet, en waarin alle waarden (of 'normen' of 'beliefs', of welke terminologie dan ook gebruikt moge worden), worden afgeleid van één of enkele abstracte waarden (Vgl. bv. Rokeach 1968 en 1973, i.h.b. 3-26 en 215-235).

3.3 Het affectieve aspect — Gaat het bij de cognitieve aspecten van waarden om de rationele componenten, bij het affectieve aspect gaat het om de emotionele componenten ervan. Het affectieve aspect is de mate van betrokkenheid (cathexis) bij de aangeduide stand van zaken. Anders gesteld: het gaat om de mate van wenselijkheid van de waarde. Deze 'mate van wenselijkheid' moet niet verward worden met de inspanning die een persoon of groep zich in een concreet geval getroost om de waarde te realiseren. Het affectieve aspect van een waarde is een bepaald potentieel. Vergelijken we het beschrijvende aspect met een baken, waarop een subject vaart, dan kunnen we het affectieve aspect vergelijken met de motor die hem aandrijft. Die motor hoeft niet altijd op volle toeren te draaien.

3.4 *Het conatieve aspect (van wensen naar willen)* — Bij het conatieve aspect van een waarde gaat het om het totaal van handelingen die een persoon of groep, gegeven de situatie waarin hij zich bevindt, wil verrichten om elk van de doeleinden die van een waarde zijn afgeleid, na te streven. We onderkennen weer twee sub-aspecten: (a) de *aard* van de voorgenomen handelingen en (b) de *wilssterkte* van de betrokken gedragslijn. Die wilssterkte is de mate waarin de handelende persoon of groep zijn hulpmiddelen (tijd, geld, energie) wil aanwenden om de waarde te realiseren. Deze aspecten worden weer beïnvloed door resp. het beschrijvende aspect en het affectieve aspect van de waarde.

De relatie tussen het beschrijvende aspect en de aard van de voorgenomen handelingen is onder 3.1 al aangeduid. De handelingen worden zodanig gekozen, dat ideaal en werkelijkheid zo goed mogelijk met elkaar in overeenstemming gebracht worden. Om die handelingen te kunnen voorspellen, moeten we echter ook weten over welke kennis het subject beschikt omtrent de wijzen waarop hij zijn doel kan bereiken. Nieuwe ervaringen en nieuwe inzichten kunnen die kennis veranderen. Daarmee veranderen dan ook de voorgenomen handelingen (Vgl. Deutsch 1969, 91). Een voorbeeld vinden we in de veranderingen die in de werkgelegenheidspolitiek optraden, nadat de inzichten van Keynes eenmaal waren aanvaard.

Ook de relatie tussen het affectieve aspect en de wilssterkte van de waarde is niet rechtlynig. Bepalend voor de hoeveelheid 'hulpmiddelen' die de betrokken persoon of groep wil aanwenden, lijkt het 'ongenoegen' dat hij beleeft aan het feit dat de waarde niet gerealiseerd is. (Vgl. Berting en De Sitter 1972, 76 v.; Braam, 1973, 110). Dat ongenoegen is behalve van het affectieve aspect van de waarde ook afhankelijk van de discrepantie tussen de ideale stand van zaken en de daarmee corresponderende werkelijke stand van zaken, zoals die waargenomen wordt.

We kunnen onze gedachtengang misschien het best weergeven door ervan uit te gaan, dat alle variabelen naar believen te kwantificeren zijn. Dan zouden we de wilssterkte kunnen uitdrukken in de formule

$$C = A(S_i - S_w)$$

waarin:

- C = het totale ongenoegen dat de betrokkene beleeft aan de waargenomen discrepantie; de hoeveelheid hulpmiddelen die hij wil aanwenden is een functie van C;
- A = het ongenoegen dat de betrokkene beleeft aan één eenheid discrepantie tussen ideaal en werkelijkheid; één zo'n eenheid zou bv. kunnen bestaan uit 1.000 werklozen; A is het affectieve aspect van de waarde in kwestie;
- S_i = de in de waarde beschreven ideale stand van zaken; in dit geval bijvoorbeeld geen werkloosheid;

S_w = de in werkelijkheid waargenomen stand van zaken cq. het aantal werklozen gedeeld door duizend.

Uit de formules kunnen we afleiden, dat men soms aan belangrijke waarden, dus waarden met een sterk affectief aspect, toch weinig hulpmiddelen spendeert. Dat is het geval als de discrepantie tussen ideaal en werkelijkheid ($S_i - S_w$) gering is. In onze samenleving gaat dit op voor waarden als zuurstof, water en voedsel.

4 Waarden als gedragsdeterminanten (van willen naar handelen)

Menselijk handelen stuit in de praktijk op tal van restricties. Deze zijn bijvoorbeeld het gevolg van beperkingen van technisch kunnen of van machtsverhoudingen met andere actoren in het veld van handelen. Het lijkt daarom verstandig om ervan uit te gaan, dat de actor moet kiezen uit een klein of groot, maar in elk geval eindig aantal *gedragsalternatieven*. Wanneer de actor kiest voor een bepaald alternatief, dan zal hij daarmee wellicht één of meer van zijn doeleinden realiseren. Tegelijkertijd echter, kan die keuze tot gevolg hebben, dat aan een aantal andere alternatieven afbreuk wordt gedaan. Uitgedrukt in termen van de formules hierboven: ($S_i - S_w$) wordt voor sommige doeleinden gereduceerd, maar kan voor andere doeleinden sterker worden. Als de actor rationeel handelt, zal hij per gedragsalternatief de balans opmaken van de gevolgen voor zijn doeleinden. Tenslotte zal hij kiezen voor het alternatief met het gunstigste saldo. We zullen de verleiding weerstaan om nu een beslissingsmodel op te stellen, dat steeds ingewikkelder wordt door het invoeren van steeds nieuwe variabelen. Zulke 'rationele' modellen schrijven meer voor, welk alternatief de beslisser zou moeten kiezen, dan dat ze het beslissingsproces beschrijven, zoals het in werkelijkheid toegaat. Verschillende factoren belemmeren de beslisser in de praktijk om het 'rationele' model te volgen. Zo zal hij vaak niet alleen al zijn alternatieven kennen, maar ook van de gekende alternatieven niet alle gevolgen overzien. Bovendien komt zo'n vergelijking van 'saldi' in de meeste gevallen neer op een vergelijking van onvergelijkbare grootheden. Hoeveel 'ongenoegen' beleeft een regering aan 5 % werkloosheid plus 8 % prijsstijging? Wordt dat goed gemaakt door een toename van het BNP met 3 % plus een overschot op de lopende rekening van een half miljard gulden?

Om deze redenen zal de beslisser zijn keuze psychologisch vereenvoudigen. Dat wil zeggen, dat hij elk alternatief waarvan hij de gevolgen onvoldoende kan overzien in eerste instantie niet in zijn calculaties betreft. De gedragsalternatieven die het eerst voor overweging in aanmerking komen, zijn die waarvan de uitkomsten bekend zijn. Die bekendheid kan bv. gebaseerd zijn op ervarin-

gen uit het verleden, of op voorspellingen van deskundigen die in het verleden hun vakmanschap bewezen hebben. Eerst dan, wanneer de 'zekere' alternatieven geen aanvaardbaar resultaat garanderen, komen de minder zekere in aanmerking voor evaluatie. Het beslissingsproces wordt dan veel pijnlijker; men denke aan de huidige polemiek tussen 'keyneseanen' en 'neo-klassieken' over de bestrijding van werkloosheid.

5 Verandering van waarden

De verandering van waarden is nog een erg mysterieuze zaak. Theorieën die helemaal bevredigend zijn ontbreken nog. In het nu volgende zullen we beginnen met ons af te vragen wat verandering van waarden in onze terminologie kan inhouden. (5.1) Daarna zullen we een paar gedachten formuleren over de verandering van waarden (5.2–5.4).

5.1 Veranderingen in de aspecten van waarden — Uitgaande van de onderscheiden aspecten van het waardebegrip, kan verandering van waarden de volgende gestalten aannemen:

(1) Verandering in het *beschrijvende aspect*. Dit zou betekenen dat aan een waarde een geheel nieuwe betekenis wordt toegekend. Vooral wanneer een waarde zeer abstract is ('rechtvaardigheid') dan zou dit bijzonder ingrijpende gevolgen hebben. In deze vorm komt waarde-verandering dan ook waarschijnlijk nooit of zeer zelden voor.

(2) Verandering in de *verbijzonderingen* van waarden naar meer concrete waarden en doeleinden. Deze vorm van waarde-verandering komt voor wanneer de actor zich bezint op zijn idealen (abstracte waarden) en van daaruit nieuwe doeleinden formuleert. In het afgelopen decennium lijkt dit type waarde-verandering op ruime schaal te zijn voorgekomen toen vele politieke en levensbeschouwelijke groeperingen de hand in eigen boezem staken. In sociaal-democratische kringen is aan de waarde van 'gelijkheid' een nieuwe uitleg gegeven, waarbij tegenover gelijkheid in kansen de gelijkheid in kennis, bezit en macht meer prominent is geworden. In de kerken komt een meer cosmopolitische oriëntatie naar voren, waarin de waarde van 'naasteliefde' wordt geconcretiseerd in een streven naar vrede en ontwikkelingssamenwerking.

(3) Verandering in de *horizontale cognitieve verbanden* tussen waarden. Hierbij gaat het om de verandering van de kennis over de samenhangen tussen gewaardeerde verschijnselen. Dit soort veranderingen kan optreden als gevolg van wetenschappelijke ontdekkingen. Zo leidt de ontdekking van de stigmatiserende werking van gevangenisstraf op dit moment tot een andere visie op de samenhang tussen straf en voorkoming van misdaad.

- (4) Veranderingen in het *affectieve aspect*. Versterking of verzwakking van de emotionele betrokkenheid bij de stand van zaken in kwestie.
- (5) Verandering in het *conatieve aspect*. Verandering van de voorgenomen gedragslijn ter realisering of handhaving van de waarde, alsook van de bereidheid om daarvoor offers te brengen.

5.2 *'Groeï' en verandering in het conatieve aspect* — Met behulp van onze beschouwingen onder 3 kunnen we beredeneren hoe het gedrag van een persoon of groep verandert als hij de beschikking krijgt over steeds toenemende hoeveelheden hulpmiddelen.

Wanneer de betrokken persoon of groep beschikt over relatief geringe hoeveelheden hulpmiddelen, dan zal hij die geheel aanwenden voor de realisering van waarden waarvan zowel het affectieve aspect (A) als de discrepantie tussen ideaal en werkelijkheid ($S_i - S_w$) groot zijn. Als hij succes heeft, dan kan hij de discrepantie verminderen, waardoor de uitkomst van het product A ($S_i - S_w$) daalt.

Verwerft de betrokken persoon of groep nu meer hulpmiddelen, dan kan hij een toenemend deel daarvan gaan besteden aan andere waarden. Van deze andere waarden zal het affectieve aspect zwakker zijn dan van de waarden die het eerst voor realisering aan de beurt komen; de wilssterkte ervan zal echter net zo hoog of hoger zijn omdat de discrepantie groter is.

Zo zien we dat de groei van de hoeveelheden hulpmiddelen waarover de betrokkene beschikt, kan leiden tot accentverschuiving in zijn gedrag. Deze groeitheorie zal waarschijnlijk van nut kunnen zijn bij de verklaring van veel veranderingen die optreden in het beleid van overheid en maatschappelijke organisaties, alsook bij de verklaring van gedragspatronen in publieken. Strict genomen hebben we hier echter niet te maken met een verandering van waarden. De resulterende gedragsveranderingen zijn immers het gevolg van veranderingen in de werkelijke situatie, die door de actor worden bewerkstelligd. Die werkelijke situatie is de enige variabele in ons model, die we niet in het model hebben opgenomen.

5.3 *Waardenverandering als kettingreactie in een cultureel systeem* — In het eerste deel van dit artikel is gesteld dat waarden zijn geordend in netwerken. Door hun onderlinge samenhang kunnen we ze beschouwen als culturele systemen. Kenmerkend voor systemen is, dat verandering in het ene deel repercussies heeft voor andere delen. Dat is ook het geval bij systemen van waarden. We zullen deze stelling nu verder uitwerken.

Het *affectieve aspect*. Wanneer de betrokkenheid bij een waarde verandert, dan zal dit per definitie gevolgen hebben voor de betrokkenheid bij de verbi-

zonderingen van die waarde. Het affectieve aspect verspreidt zich dus in neerwaartse richting door het netwerk tot op het niveau van de doeleinden.

Verder hebben we gesteld dat de betrokkenheid bij een waarde ten dele ontleend is aan de betrokkenheid bij andere waarden. Verandering van het affectieve aspect van de ene waarde zal dus ook gevolgen hebben voor de affectieve aspecten van andere waarden op hetzelfde niveau van abstractie. Maar omdat het affectieve aspect van een waarde zelden geheel ontleend is aan dat van een andere waarde, zullen de repercussies doorgaans minder groot zijn. Het effect van affectieve verandering ebdt dus in horizontale richting weg, naarmate een waarde minder direct verbonden is met de eerst veranderde waarde.

Het *beschrijvende aspect*. Ook hier is het logisch dat verandering van de betekenis van een waarde op een bepaald niveau van abstractie veranderingen met zich meebrengt voor de verbijzonderingen van die waarde. Het lijkt niet logisch dat met verandering van de ene waarde in dit opzicht, ook andere waarden op hetzelfde niveau van abstractie zouden moeten veranderen. Wel is het goed denkbaar, dat de plaats van de semantisch veranderde waarde in het netwerk verandert. Met andere woorden: de legitimerende aspecten — de verwijzing naar meer abstracte waarden waarvan het affectieve aspect is afgeleid, als ook de mate waarin het affectieve aspect van diverse andere waarden op hetzelfde niveau van abstractie is ontleend — kunnen gaan veranderen. Zo kan verandering in het beschrijvende aspect van een waarde via de legitimerende aspecten gevolgen hebben voor het affectieve aspect van de eerst veranderde waarde, en van waarden die daarmee verbonden zijn.

De *horizontale samenhangen*. Ook hier zal een verplaatsing in neerwaartse richting door het netwerk plaats vinden. Wanneer de plaats van een waarde in het netwerk van horizontale verbanden verandert, dan zal dit ook gevolgen hebben voor de plaats van de verbijzonderingen van die waarden op hún niveau.

Zoals in het voorgaande al betoogd is, kan verandering van de horizontale samenhangen tussen waarden gevolgen hebben voor de affectieve aspecten van die waarden.

Aan de theorie, zoals die hierboven is geschetst zit nog één belangrijk manco. Hij geeft namelijk wel weer hoe waardenveranderingen zich verplaatsen als ze eenmaal in gang zijn gezet, maar hij geeft geen antwoord op de vraag hoe de initiele verandering tot stand komt. In een poging om ook daarvoor verklaringen te geven, zullen we inhaken bij het cybernetische model zoals dat verwoord is door Deutsch (1969).

5.4 *Cybernetica en waardenverandering —*

5.4.1 *Enkele begrippen —* De basisgedachte van de cybernetica zou als volgt

samengevat kunnen worden: Een systeem verricht bepaalde handelingen ten aanzien van zijn omgeving, om die omgeving te veranderen in overeenstemming met een bepaald *doel* (goal, purpose). Vanuit die omgeving komt daarop een reactie in de vorm van een stroom informatie omtrent het resultaat van dat handelen. Dit is de *feedback* op het systeem. Aan de hand van deze informatie beslist het systeem of het zijn originele gedragslijn zal handhaven, of zal wijzigen. Het proces van feedback is te beschouwen als een kleine hoeveelheid energie welke in het systeem een onevenredig grote hoeveelheid energie los maakt; het is te vergelijken met de lichte druk op de gespannen haan van een geweer die een schot doet afgaan. Niet elke informatie naar het systeem toe leidt overigens tot gedragswijzigingen van het systeem, ook al houdt die informatie in, dat het gestelde doel niet wordt bereikt. Systemen kunnen zich afsluiten voor feedback-impulsen – en zelfs voor impulsen die sterker zijn dan loutere informatie. Deutsch reserveert voor dit verschijnsel de term '*will*' (1967, 105).

Feedback wordt verder onderscheiden naar '*goal seeking feedback*' en '*goal changing feedback*' (p. 91-92). De eerste heeft tot gevolg, dat de handelingen van het systeem die gericht zijn op het bereiken van het doel veranderen en, in een 'gezonde' situatie, beter op het doel afgestemd worden. De tweede heeft tot gevolg dat het systeem zijn doeleinden zelf verandert. Een begrip dat we tenslotte nog nodig hebben, is '*lag*'. (p. 90). Dit is het tijdsverloop tussen het moment dat de feedback het systeem bereikt en het moment van gedragswijziging: de tijd die nodig is voor besluitvorming.

Sommige van de hierboven omschreven begrippen komen overeen met begrippen uit ons eigen schema. Datgene wat Deutsch '*goals*' of '*purposes*' noemt, komt overeen met wat wij '*doeleinden*' noemen. '*Goals changing feedback*' is voor de problematiek van waardenverandering dan ook het belangrijkste. Deutsch gaat jammer genoeg niet in op de voorwaarden waaronder feedback goal seeking is of goal changing.

Deutsch' begrip '*will*' zouden wij kunnen vertalen met '*prioriteit van een doeleinde*'. Het heeft dan betrekking op de wilssterkte van een doeleinde in vergelijking met die van andere doeleinden. Hoe hoger de prioriteit van een doeleinde, hoe sterker de bereidheid van het systeem om tegen weerstanden en pijnlijke reacties in die doeleinde te realiseren.

5.4.2 Een typologie van relaties tussen systeem en omgeving. We zullen nu een typologie maken van mogelijke relaties tussen het systeem en de omgevingselementen ten aanzien waarvan het handelt. De typen kunnen we beschouwen als condities waaronder waardenverandering al of niet kan optreden. De waardenverandering zelf komt in het volgende deel aan de orde.

De typologie heeft de volgende indelingsprincipes:

1 de *macht van het systeem* over zijn omgeving, d.w.z. de mogelijkheden

waarover het beschikt om veranderingen in zijn omgeving te bewerkstelligen; 2 de *organisatie van het omgevingselement* waarop het systeem zijn actie richt; als het omgevingselement georganiseerd is, dan wil dat zeggen, dat het eigen doeleinden heeft, en tevens ten minste in enige mate over het vermogen beschikt om die doeleinden na te streven.

Als het omgevingselement georganiseerd is, wordt een derde indelingsprincipe belangrijk:

3 de *consensus* tussen systeem en omgevingselement: de mate waarin de doeleinden van beiden verenigbaar zijn.

De typologie is op de volgende pagina schematische weergegeven. Bij nadere beschouwing blijkt het volgende:

Type 3 komt overeen met type 1, in zoverre, dat het omgevingselement geen weerstand kan bieden tegen het systeem. De doeleinden van het omgevings-element doen dan niet meer terzake. (Op het moment dat het systeem vrijwillig rekening houdt met de doeleinden van het omgevingselement groeit er enige consensus en evolueert het type naar 2.

Type 5 is weinig interessant, omdat de relatie tussen systeem en omgevings-element hier weinig ter zake doet. In dit geval kan het soms zinniger zijn om beiden te beschouwen als één systeem, dat opereert tegenover een ander omgevings-element. De relatie hiertussen kan dan geplaatst worden onder één van de vier overgebleven typen.

Schema 1: Typologie van relaties tussen systeem en omgevingselementen

omgevings- element tussen systeem en omgevingselement is:	ongecorganiseerd		georganiseerd	
			consensus	dissensus
het systeem is:				
relatief machtig	1		2	3
relatief machteloos	4		5	6

Voorbeelden van de overige typen (voornamelijk toegepast op de relatie tussen overheid en samenleving):

Type 1 vinden we bij het tot stand brengen van betrekkelijk eenvoudige veranderingen in de fysieke omgeving, zoals de aanleg van wegen, dijken etc. Het type is ook van toepassing op het bewerken van manipuleerbare abstracte sociale grootheden, zoals 'de publieke opinie' (in veel gevallen).

Type 2 vinden we daar waar het beleid is gericht op bevordering van het 'welzijn' van de burgers. Dit tenminste voor zover overheid en burgers dezelfde perceptie hebben van 'welzijn'.

Voorbeelden van *type 4* vinden we in de verandering van 'hardnekkige' fysieke objecten, zoals de ontginning van de Sahara, of de beïnvloeding van het weer. In de meer sociale sfeer kan men denken aan de bestrijding van maatschappelijke ongelijkheid en structurele werkloosheid anno 1977.

Bij *type 6* denken we aan een overheid in conflict met machtige belangengroepen. Bijvoorbeeld de Nederlandse loonpolitiek in de zestiger jaren.

5.4.3 Waardenverandering onder verschillende omgevingscondities. In het algemeen zou men kunnen zeggen, dat de onderscheidende variabelen uit de typologie de volgende consequenties hebben voor de kans op waardenverandering bij het systeem:

Onmacht van het systeem is een prikkel tot verandering van waarden. Wanneer het systeem zijn doeleinden niet kan bereiken, dan kan het zich daarbij soms neerleggen. Maar als het om vitale doeleinden gaat, dan zou het daarbij zijn eigen voortbestaan op het spel zetten. Daarom kan onmacht voor het systeem aanleiding zijn om zich te herbezinnen op de waarden waarvan zijn doeleinden zijn afgeleid. Op basis daarvan zou het systeem nu substituut doeleinden formuleren die wel haalbaar zijn. In die gevallen waarin het systeem relatief machtig is, de typen 1 en 2, zullen de waarden van dat systeem dus het meest stabiel zijn.

De organisatie van het omgevingselement heeft tot gevolg, dat dit element actief betrokken kan raken in de verandering van de waarden van het systeem. Een georganiseerd omgevingselement kan beperkingen opleggen aan de mogelijke herformulering van doeleinden. Het systeem heeft daardoor bij die herformulering een geringere vrijheid onder de typen 2 en 6, dan bij de typen 1 en 4.

Laat ons nu de vier typen relaties apart beschouwen en zien of, en in hoeverre bij elk van de typen verandering van waarden van het systeem kan optreden.

Type 1: Machtig systeem/ongeorganiseerd omgevingselement. We verwachten dat de waarden van een machtig systeem stabiel zullen zijn. Toch kunnen we onder de gegeven condities wel verandering voorstellen, en wel als volgt: Bij het realiseren van doeleinde X doet het systeem schade aan doeleinde Y. Door één of andere oorzaak bereikt de feedback omtrent doeleinde Y het systeem echter niet, of weet het systeem die feedback niet adequaat te verwerken. Tegen de tijd dat de stand van zaken omtrent Y voldoende duidelijk wordt, is het systeem 'te ver doorgeschoten'. De mate van realisering van beide doeleinden is niet optimaal. Als het systeem zich dit bewust wordt, zal hij doeleinde Y prioriteit gaan geven boven doeleinde X, totdat de realisering van beiden wel optimaal is. De 'doorbraak' van informatie over de gevolgen van ongebreidelde economische groei voor het fysieke milieu, welke in de zestiger jaren plaats vond, en de daarop volgende heroriëntatie van het beleid illustre-

ren de werking van dit mechanisme.

Dit alterneren rond verschillende doeleinden is het gevolg van een grote 'lag' in feedbackmechanismen.

Type 2: Machtig systeem/georganiseerd omgevingselement/consensus. Ook type 2 is volgens onze redenering een stabiel type. Onder aanname van bepaalde additionele condities zijn ook hier veranderingen toch denkbaar. We kunnen ons voorstellen, dat het doel van het systeem is: behulpzaam zijn van het omgevingselement bij het realiseren van diens waarden. (In elk beleid van een overheid dat gericht is op het welzijn van burgers dient dit beginsel van dienstbaarheid een grote plaats in te nemen). Daarbij kan het vóórkomen, dat het systeem geen juiste perceptie heeft van de waarden van het omgevings-element. Dit kan het geval zijn bij beleid gericht op minderheidsgroepen, zoals woonwagenbewoners en buitenlanders, vooral in de beginfasen. Informatie over zulke mispercepties zal dan leiden tot veranderingen van de doeleinden van het systeem, voorzover tenminste deze doeleinden een verbijzondering zijn van de waarde van dienstbaarheid.

Type 4: Onmachtig systeem/ongeorganiseerd omgevingselement. Bij de relatietypen 4 en 6 stuit het systeem op aanzienlijke weerstanden van het omgevings-element bij het bereiken van zijn doeleinden. De minst gecompliceerde vorm van 'weerspanning' van de omgeving is onveranderlijkheid om 'technische' redenen. De hulpmiddelen van het systeem zijn dan niet toereikend om significante veranderingen te bewerkstelligen. Het systeem zal nu zijn toevlucht moeten nemen tot substituu doeleinden. Het weer is zo'n onbeheersbaar omgevingselement, dat systemen grote schade kan toebrengen. Om zich toch zo goed mogelijk tegen de bedreigingen ervan te beveiligen, moet het genoeg nemen met weersvoorspellingen en voorzorgsmaatregelen die de schade van orkanen en overstromingen zo veel mogelijk beperken.

Type 6: Onmachtig systeem/georganiseerd omgevingselement/dissensus. Ingewikkelder dan het vorige type is dat, waar het omgevingselement georganiseerd is en 'tegenspel' kan bieden. Het omgevingselement kan hier niet alleen de oorspronkelijke doeleinden van het systeem blokkeren, maar ook invloed uitoefenen op de substituu doeleinden die het formuleert. Het omgevings-element kan de waarden van het systeem tot op zekere hoogte manipuleren door beloningen te koppelen aan doeleinden die niet, of minder strijdig zijn met zijn eigen waarden, en straffen aan doeleinden die het omgevingselement minder gunstig waardeert. In onze terminologie betekent dit, dat het omgevings-element het netwerk van waarden van het systeem beïnvloedt, en daarmee de affectieve aspecten van zijn doeleinden. In hoeverre het omgevings-element daarmee succes heeft, is dan ook mede afhankelijk van de prioriteiten van de doeleinden van het systeem (zijn 'will').

Als voorbeeld denken we aan de gelijkheidswaarde van de sociaal-democra-

tische beweging ten onzent. Aanvankelijk werd 'gelijkheid' uitgelegd als gelijkheid in 'macht en inkomen'. Toen dit doel, mede als gevolg van de machtsverhoudingen in Nederland niet goed haalbaar bleek, verschoof de uitleg naar het meer 'liberale' 'gelijkheid in kansen'. Dit was beter te realiseren.

Het voorbeeld kan ons er overigens ook voor waarschuwen, dat substituutdoeleinden ook lang substituten kunnen blijven. De oorspronkelijke verbizonderingen van een waarde, die meer gewaardeerd worden, kunnen latent aanwezig blijven in het systeem. Er blijft dan een verleiding om terug te keren naar de oude idealen. Wat de sociaal-democratische beweging betreft, zagen we bij de ideologische revival van de zestiger jaren de doeleinden van gelijkheid in 'kennis', 'inkomen' en 'macht' weer naar voren geschoven.

5.5 Nabeschouwing — We hebben drie theoretische ingangen tot de verklaring van waardenverandering onderzocht op hun bruikbaarheid. Elke ingang leverde wel iets aan inzicht op, maar geen is volmaakt bevonden. De ruimte die we voor het cybernetische model hebben ingeruimd, wijst er al op dat we dat het meest vruchtbare vinden. Het cybernetische model mondt uit in een visie, waarin waarden ontstaan uit, en veranderen met de interactie tussen een systeem en zijn omgeving. Eigenschappen van de relatie tussen systeem en omgeving zijn dan ook belangrijke determinanten van waarden.

Toch kunnen we ook met het cybernetische model niet helemaal tevreden zijn. Immers, als waarden ontstaan en veranderen in interactie met de omgeving, dan speelt dit proces zich af op het laagste abstractieniveau. De waarden die in dit proces veranderen, zijn dan ook de laatste verbizonderingen van abstracte waarden: de doeleinden. Dat zou tot de conclusie leiden, dat verandering van waarden op een hoger abstractieniveau dan doeleinden niet méér kan zijn, dan het totaal van veranderingen van doeleinden. Die conclusie zou wat teleurstellend zijn. Wat we als wetenschappers immers graag zouden willen, is veeleer het omgekeerde: Verandering van enkele abstracte waarden gebruiken om de verandering van een groot aantal concrete doeleinden en gedragingen van mensen en groepen te verklaren en te voorspellen. De verleiding blijft daardoor groot, om te zoeken naar de determinanten van waarden op een hoger abstractieniveau.

Geraadpleegde literatuur

- Albert, E. M., *The Classification of Values: A Method and Illustration*. In *American Anthropologist* 1956, vol. 58, 221-248.
- Berting, J. en L. U. De Sitter, *Arbeidssatisfactie*, Assen 1972, 228 p.
- Boesjes-Hommes, R. W., *De geldige operationalisering van begrippen*. Meppel 1970, 250 p.
- Braam, G. A., *De invloed van bedrijven op de overheid*. Meppel 1973, 134 p.

- Deutsch, K. W., *The Nerves of Government*. New York 1967, 316 p.
- Fishburn, P. C., Utility Theory. In: *Management Science*, 1968, vol. 14, 335-367.
- Groot, A. D. de, *Methodologie*, Den Haag 1968, 415 p.
- Kluckhohn, C., Values and Value Orientations in the Theory of Action. In Parsons, T., and Shils, E.: *Towards a General Theory of Action*, New York 1951, 506 p.
- Lautmann, R., *Wert und Norm*. Köln 1969, 156 p.
- Oortgijs, H. C., G. H. G. Pelkman en H. M. In 't Veld-Langeveld, *Overheid en gezin: beleidswaarden. Een methodische voorstudie*. Den Haag 1974, 146 p.
- Rescher, N., *Introduction to Value Theory*. New Jersey 1969, 199 p.
- Rokeach, M., *Beliefs, Attitudes and Values*. San Francisco 1968, 214 p.
- Rokeach, M., *The Nature of Human Values*, New York 1973, 438 p.
- Smelser, N. J., *The Theory of Collective Behavior*. London 1962, 436 p.
- Willi, V., *Grundlagen einer empirischen Soziologie der Werte und Wertsysteme*, Zürich 1966, 572 p.