

DISSONANTIES IN HET ZURE DRUIVEN- MECHANISME VAN JON ELSTER

Jeroen Michels

Certain Renard gascon, d'autres disent normand
Mourant presque de faim, vit au haut d'une treille
Des Raisins mûrs apparemment
Et couverts d'une peau vermeille
Le galant en eût volontiers fait un repas;
Mais comme il n'y pouvait atteindre:
« Ils sont trop verts, dit -il, et faits pour des goujats.»
Fit-il pas mieux que de se plaindre?
(La Fontaine, *Fables* XXX.xi)

1. INLEIDING

Het is een alledaags en zeer menselijk gegeven dat personen, wanneer ze er niet in slagen een gegeerd goed te bereiken, het goed in kwestie minder aantrekkelijk gaan vinden - een blitse sportwagen, een aantrekkelijke partner, een interessante job. 'Zure druiven' wordt het verschijnsel door de volkswijsheid genoemd, naar de gekende fabel van La Fontaine, die op zijn beurt zijn inspiratie bij Phaedrus haalde. Maar wat kan deze voorwetenschappelijke notie betekenen voor de wetenschap? Of nog: valt er enig wetenschappelijk voordeel te halen door deze notie binnen te halen in het wetenschappelijk bedrijf?

Omdat 'zure druiven' essentieel gaat over de mens en haar/zijn -soms nogal wispelturige- 'persoonlijke voorkeuren', kan enig inzicht terzake waardevol zijn voor de sociologie. Praktijkgericht sociologisch onderzoek interesseert zich immers geregeld voor wat mensen te kennen geven als hun 'mening', 'waardering' of 'opinie' tegenover een bepaald object. Naast de studie van de invloed van macro-variabelen

kan ook onderzoek op micro-niveau hier een steentje bijdragen. Maar dan nog blijft de vraag: hoe kan het fenomeen van 'zure druiven' best geconceptualiseerd worden?

De Noorse sociale wetenschapper en filosoof Jon Elster (°1940) biedt ons alvast enkele antwoorden: hij formuleert het fenomeen enerzijds als irrationeel gedragsverklarend mechanisme. Zo contrasteert hij zure druiven (onder meer) met het rationele fenomeen van karakterplanning (Elster, 1983b; 1989a; 1995; 1998). Anderzijds duidt hij het verschijnsel aan als een manier om cognitieve dissonantie te reduceren, waarmee hij expliciet de link legt met de gecanoniseerde sociaalpsycholoog Leon Festinger (Elster, 1983b). Deze twee pijlers verbindt Elster in distinctieve termen van rationaliteit versus irrationaliteit: dissonantie kan zowel op rationele als op irrationele wijze gereduceerd worden. Zure druiven is exemplarisch voor deze laatste strategie.

Jon Elster, momenteel als Robert K. Merton Professor in de sociale wetenschappen verbonden aan de Columbia University te New York, publiceerde onnoemelijk veel artikels en boekwerken, over heel uiteenlopende onderwerpen. Om er enkele belangrijke te noemen: "Ulysses and the sirens" (1979), over de grenzen van rationaliteit, "Explaining technical change" (1983a), over de filosofie van de wetenschappen, en "Nuts and bolts for the social sciences" (1989a), over mechanismen voor de sociale wetenschappen. Hij wordt steevast geciteerd in studies die de verhouding tussen ethiek, economie en samenleving thematiseren. Toch wordt hij vooral opgevoerd als toonaangevend hedendaags denker over het onderscheid tussen rationaliteit en irrationaliteit, en omwille van zijn diepgaande beschrijvingen van en beschouwingen over de vele vormen van irrationeel gedrag. Ook hier is zijn conceptualisering van het zure druivenmechanisme zonder meer verbonden met zijn visie op het menselijk handelen, waar rationaliteit en irrationaliteit elkaar ontmoeten (cfr. infra).

Om Elster goed en vooral juist te kunnen begrijpen, is enig inzicht nodig in zijn sociaal-wetenschappelijke theorievorming. Daarom steken we van wal met een beknopte presentatie van Elsters ideeën door hem te situeren binnen de sociale wetenschappen. We bekijken kort zijn verklaringsobject (de individuele handeling) en -methode (sociale mechanismen). Zodoende hebben we voldoende bouwstenen om het zure druivenfenomeen te situeren in Elsters begrippenkader. Naast het bieden van antwoorden roept het werk van Elster ook enkele scherpe vragen op. Vooreerst: is Elsters onderscheid tussen rationaliteit en irrationaliteit adequaat en realistisch om menselijke handelingen te verklaren? En bijgevolg: heeft het enige wetenschappelijke meerwaarde om het zure druivenfenomeen als 'irrationeel gedragsverklarend mechanisme' te betitelen? Sandven (1999a; 1999b) pleit voor een verbreding van Elsters rationaliteitsconcept, maar wij menen dat daarmee de problemen nog niet van de baan zijn. Verder rijst ook de vraag of de cognitieve dissonantietheorie wel een betrouwbare steunpilaar is om een 'zure druivenmechanisme' op te bouwen. Inzichten uit sociaal-psychologisch onderzoek leren ons immers dat ook de cognitieve dissonantietheorie genuanceerd dient te worden. Sterker nog, waar de cognitieve dissonantietheorie faalt, proberen wij het typische karakter van het zure druivenmechanisme te (her)formuleren in termen van

verwachtingen en sociale normen, m.a.w. in een sociologisch vocabularium. Vervolgens gaan we nog een stap verder, en bekijken we of het voordeel oplevert het zure druivenfenomeen te bekijken door de dramaturgische bril van Erving Goffman. Zoals we zullen zien, stellen we hier vast dat enkele onvolkomenheden bij Elster doeltreffend van antwoord gediend kunnen worden door de Goffmaniaanse sociologie.

Uit dit alles besluiten we dat Elsters conceptualisering van het zure druivenmechanisme op bepaalde cruciale punten mank loopt. Om de notie te kunnen opnemen in het sociaal-wetenschappelijk jargon lijkt het ons zinvoller en spaarzamer om het concept te definiëren in de sociale werkelijkheid, eerder dan in de intrapersonlijke werkelijkheid. We menen daartoe in deze bijdrage een mogelijke aanzet te kunnen presenteren.

2. DE POSITIE VAN JON ELSTER BINNEN DE SOCIALE WETENSCHAPPEN

2.1. Methodologisch individualisme

Als overtuigd methodologisch individualist kiest Elster resoluut voor de handeling als primair studieobject voor de sociale wetenschappen. Alle maatschappelijke processen, structuren en veranderingen zijn volgens hem te herleiden tot individuele handelingen en de interactie tussen individuen (Elster, 1989a: 13). Deze sociale fenomenen bezitten dan ook geen sui generis statuut, maar zijn een functie, een resultaat, van individuele handelingen (Elster, 1983a: 20). Anders gezegd: de sleutel tot de wetenschappelijke praktijk ligt, aldus Elster, in de sociale wetenschappen, bij het verklaren van fenomenen en het oplossen van puzzles op een steeds lager aggregaatsniveau. Uiteindelijk neemt de verklaring een vorm aan in termen van het laagste aggregaatsniveau: de individuele handeling (Elster, 1983a: 23-24; 1989a: 13; 1991: 114). Om in de lijn van het methodologisch individualisme sociale fenomenen te kunnen verklaren, dient bijgevolg een verklaringstheorie voor het individueel menselijk handelen ontwikkeld te worden.

2.1.1. *Het dubbele filtermodel*

Om die individuele handeling te kunnen verklaren, dienen we ze volgens Elster te beschouwen als het resultaat van een dubbele, opeenvolgende filter of selectie. Uit alle denkbare handelingen worden eerst de handelingen weggefilterd die om fysische, psychische, wettelijke of economische redenen onmogelijk zijn. Alle mogelijke handelingen blijven zo over. Uit die poel van mogelijke handelingen, de zogenaamde 'opportunity set' of 'feasible set', wordt dan één handeling geselecteerd die effectief wordt uitgevoerd (Elster, 1979: 113; 1989a: 13).

De selectie door de eerste filter gebeurt op basis van 'constraints': beperkingen van fysische, psychische, legale of economische aard. De selectiemechanismen op het

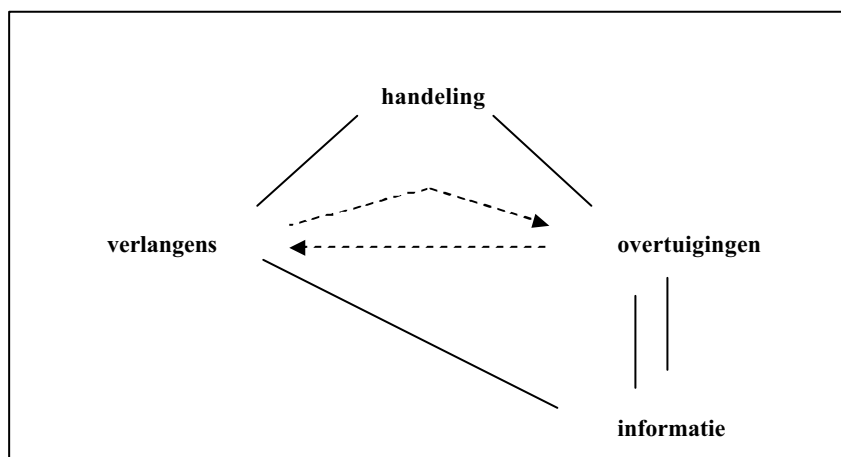
tweede niveau zijn volgens Elster rationale keuze, sociale normen en emoties. (1) Ze zorgen ervoor dat uit de set van mogelijke handelingen één handeling tot stand komt. Deze drie selectiemechanismen zijn meteen ook de drie handelingsmotieven die Elster naar voor schuift in een typologie (Elster, 1994: 21; 1995: 42-43, 45).

Merk op: hoewel Elster - vreemd genoeg - zelf nergens de link legt, is de overeenkomst met de klassieke handelingstypologie van sociaal handelen van Max Weber (traditioneel, affectief, waarde- en doelrationeel handelen; 1921) treffend. Een grondige vergelijking tussen de twee typologieën presenteren we hier niet. We stippen wel twee belangrijke verschilpunten aan: (i) Weber verbindt vormen van en gradaties in rationaliteit aan zijn ideaaltypische handelingsmotieven, terwijl Elster categoriek is: rationale keuze is het enige rationale handelingstype, de rest is irrationeel. (ii) Weber (1921: 542) specificeert in zijn typologie welke mogelijke vormen van '*subjektive Sinn*' mensen aan hun handelen kunnen geven, en plaatst zo de subjectieve oriëntatie van de actor op de voorgrond. Elster (1994: 23) verbindt rationaliteit wel met subjectiviteit, maar niet met zin of betekenis: de actor blijft in de eerste plaats een kiezer, en geen zingevers.

2.1.2. Rationaliteit en de rationale handeling

De rationale handeling vormt de achtergrond waartegen Elster het zure druivenmechanisme projecteert (Elster, 1983b: 142). De basisstructuur van een verklaring van handelingen in termen van rationaliteit wordt gegeven in onderstaande figuur (2) (Elster, 1989a: 31; 1994: 22). Een rationale handeling steunt op drie zaken: verlangens (of preferenties), overtuigingen en informatie. Men stelt een handeling met de intentie het object van verlangen te realiseren. De handeling kiest men op basis van de overtuiging betreffende welke handeling het beste globale resultaat zal opleveren. Die overtuiging staat in wisselwerking met de beschikbare informatie (volle pijlen).

Figuur 1. Het proces van de rationale handeling (Elster, 1994: 22)



Anders gezegd: een handeling is rationeel indien ze het uiteindelijke resultaat is van drie optimale beslissingen: (i) De handeling moet het beste middel zijn om, gegeven je overtuigingen, je object van verlangen te realiseren. Dit sluit in dat een rationele handeling instrumenteel en intentioneel is. (ii) De overtuigingen dienen optimaal te zijn, gegeven het beschikbare feiten- of bewijsmateriaal. (iii) Tenslotte dient de persoon in kwestie een optimale hoeveelheid informatie in te winnen; niet te veel, en niet te weinig (Elster, 1989a: 30; 1994: 22-23). Dit betekent dat het concept rationaliteit door en door subjectief is, zowel wat betreft de oorsprong van de preferenties, het vormen van de overtuigingen als het inwinnen van informatie (Elster, 1994: 23).

Omgekeerd geldt ook dat, als aan één van deze voorwaarden niet is voldaan, de handeling niet rationeel is. Dit maakt dat dit schema zich prima leent tot de studie van irrationeel (3) gedrag (streepjespijlen) (Elster, 1989a: 30-41). Zo wijst de pijl van 'verlangens' naar 'overtuigingen' op het fenomeen van *wishful thinking*, waarbij men de overtuigingen bijstelt in de richting van wat overeenkomt met de eigen verlangens, eerder dan ze te baseren op de beschikbare informatie (Elster, 1989a: 37-38; 1994: 23-24). De omgekeerde pijl staat voor de invloed van overtuigingen op de verlangens. In plaats dat de rationele actor preferentieverricht kiest op basis van zijn overtuigingen betreffende zijn handelsopties, bepalen, omgekeerd, de overtuigingen de richting waarin de actor zal kiezen. Zoals zal blijken, valt het zure druivenmechanisme volgens Elster in dergelijke termen te formuleren (Elster, 1989a: 39-41; 1994: 24).

2.1.3. Theoretisch reductionisme

Elster trekt de lijn van het methodologisch individualisme consequent en radicaal door wanneer hij het heeft over de relatie tussen verschillende wetenschappelijke disciplines, het statuut van de sociale wetenschappen, en dat van de sociologie in het bijzonder. Hij verdedigt een theoretisch reductionisme: de sociale wetenschappen (inclusief de sociologie), die sociale fenomenen verklaren, zijn te herleiden tot de psychologie, die de individuele handeling verklaart. Net zoals in de natuurwetenschappen de biologie te reduceren valt tot de chemie, zo zijn zowel de economie, de communicatie wetenschappen, de antropologie en de sociologie terug te brengen tot de psychologie (Elster, 1989a: 73-74). Let wel: dit is een theoretisch uitgangspunt, een na te streven ideaalbeeld op niveau van de theorievorming. Hoewel Elster zelf enigszins de praktische haalbaarheid van de theoretische reductie nuanceert (Elster, 1989a: 74), is dit theoretisch pleidooi voor ons een aanzet om het psychologisch fundament van Elsters zure druivenmechanisme - de cognitieve dissonantietheorie - van naderbij te bekijken.

2.2. Sociale mechanismen

Het gebruik van mechanismen om fenomenen te verklaren is al geruime tijd ingeburgerd in de natuurwetenschappen, vooral dan in de biologie. Denk bijvoorbeeld aan mechanismen als mutatie, fotosynthese en regeneratie. In de sociale wetenschappen verschilt het gebruik van mechanismen per discipline. Ze zijn zelden aanwezig in de geschiedschrijving, sporadisch in de sociologie en redelijk frequent in de economie en in de psychologie. In de cognitieve psychologie verklaart men het verwerken van informatie ook aan de hand van verschillende mechanismen (Hedström & Swedberg, 1998: 2-4).

In de sociologie komt de term 'mechanisme' sedert het begin van de twintigste eeuw geregeld voor in wetenschappelijke geschriften, al wordt de term dan meestal in zijn alledaagse betekenis gebruikt, zonder expliciet een definitie of omschrijving te voorzien. Onder meer bij enkele gecanoniseerde sociologen duikt het begrip 'mechanisme' op. Max Weber bijvoorbeeld beschreef het mechanisme waarbij de protestantse ethiek het economisch gedrag van de mensen beïnvloedt. Ook bij Emile Durkheim verschijnen mechanismen, onder meer in zijn analyse van de balans tussen individu en groep, en de band met het zelfmoordcijfer (Hedström & Swedberg, 1998: 4-7).

Toch is het wachten tot na de Tweede Wereldoorlog alvorens de term 'mechanisme' expliciet gebruikt wordt. Voornamelijk de bijdrage van Robert Merton (1968) is hier belangrijk. In zijn poging om empirie en theorie dichter bij elkaar te brengen, fungeren sociale mechanismen als elementaire bouwstenen voor 'theorieën met een beperkte reikwijdte' (theories of middle range). Hij definieert sociale mechanismen als "social processes having designated consequences for designated parts of the social structure" (Merton, 1968: 43). Daarbij is het volgens Merton de opdracht van de sociologie om dergelijke mechanismen te identificeren.

Ook Elster is een hevig voorstander van het gebruik van mechanismen. In het vraagstuk over de gepaste verklaringswijze in de sociale wetenschappen - polemischer geformuleerd: in de methodologische strijd tussen de causaal-nomologische en de hermeneutisch-interpretatieve verklaringswijze, pleit hij volmondig voor theorievorming in termen van sociale mechanismen (Elster, 1989a: 3-10; 1995: 42-46; 1998: 45-73). Deze 'tussenbenadering' poogt een realistischer en beter haalbaar alternatief te zijn voor het formuleren van wetten. Het formuleren van wetten is in de sociale wetenschappen immers vooralsnog onmogelijk: individuen en gemeenschappen zijn te complex om zo ingepakt te worden. Nomologische theorieën slagen er niet in hun claim op universaliteit noch hun voorspellende ambities waar te maken (Elster, 1995: 42-43; 1998: 45, 48-52). Daarenboven stijgt de mechanismenbenadering uit boven het louter narratieve of beschrijvende, omdat ze verder gaat dan één particulier geval. Mechanismen zijn immers causale patronen die we in verschillende situaties kunnen herkennen (Elster, 1998: 43, 52).

Elster definieert mechanismen als volgt: "frequently occurring and easily recognizable causal patterns that are triggered under generally unknown conditions or with indeterminate consequences" (Elster, 1998: 45). In deze definitie kunnen we volgende elementen onderkennen: (i) 'frequently occurring': mechanismen komen

geregeld voor, en beperken zich dus niet tot de beschrijving van één geval of van een éénmalig feit (Elster, 1998: 49). (ii) 'causal patterns': mechanismen gelden als causale verklaringen. (iii) 'triggered under generally unknown conditions or with indeterminate consequences': de onzekerheid betreffende uitlokkende voorwaarden of gevolgen onderscheidt mechanismen van wetten en van causaal-nomologische modellen van natuurwetenschappelijke snit. Wetten hebben een algemeen karakter, en laten toe te voorspellen, omdat de gevolgen inherent aan de wet verbonden zijn, gegeven de specifieke antecedente condities. Elster wijst op het feit dat mechanismen geen voorspellende kracht hebben, enkel een verklarende: achteraf kan gezegd worden welk mechanisme er actief was, terwijl vooraf voorspellen (vaak) onmogelijk is (Elster, 1989a: 10; 1995: 43; 1998: 45).

Het pleidooi voor mechanismen gaat bij Elster hand in hand met het methodologisch individualisme. Het uitgangspunt is immers gemeenschappelijk: de keuze voor de individuele actor als causaal agent, als elementair referentiepunt inzake oorzakelijke verklaringen. Om zowel individuele handelingen als hun gecumuleerd effect te verklaren, moeten we de antecedente condities én het werkzame mechanisme terzake aangeven. De mechanismen die we als verklaring inroepen zijn theoretische, onobserveerbare analytische constructen. Ze reiken hypothetische links aan tussen observeerbare gebeurtenissen (e.g. sociologische variabelen). Op die manier schrijven ze zich in binnen de analytische theorievorming: mechanismen zijn abstracte analytische modellen, waaraan observaties kunnen vast gehangen worden. Het vergelijken van de implicaties van het model en de empirische vaststellingen is meteen ook de toets naar de plausibiliteit van het model (Hedström & Swedberg, 1998: 13-15; Rommel, 2000: 121-122). Elster (1995: 45) is er naar eigen zeggen in geslaagd een klein aantal mechanismen te identificeren. In wat volgt zoomen we verder in op één ervan: het zure druivenmechanisme.

3. ZURE DRUIVEN, RATIONALITEIT EN COGNITIEVE DISSONANTIE

In de studie 'Sour Grapes' (1983b) verdedigt Elster twee thesen die de orthodoxe opvatting van rationaliteit ondermijnen. De eerste stelling luidt dat er een groot aantal toestanden zijn die niet intentioneel kunnen worden tot stand gebracht. Ze komen enkel tot stand als bijproducten van handelingen die met een andere bedoeling worden gesteld. Spontaneïteit of vergetelheid kunnen niet op directe wijze door een wilsact of door rationele keuze worden bekomen. Dergelijke toestanden verschijnen alleen als essentiële bijproducten. De tweede these luidt dat er een uitgebreide verzameling bestaat van preferentiestructuren die afhankelijk zijn van de set van handelsopties die de individuen hebben. De preferenties in kwestie passen zich aan aan de alternatieven die voorhanden zijn. In die zin is het bestaan van dergelijke adaptieve preferenties een argument tegen de klassieke theorie van rationaliteit, die preferenties als gegeven, onvariabel en onafhankelijk presenteert (Elster, 1983b: vii, 43-109; 1995: 25-26). Het paradigmatische voorbeeld bij uitstek is dat van de vos, die niet bij de tros druiven

kan, en ze daarom devalueert als 'te groen' (in de Engelse vertaling: te zuur) (La Fontaine, Fables XXX.xi).

Het mechanisme waarlangs de preferenties zich schikken naar de mogelijke handelingsalternatieven, noemt Elster adaptieve preferentievorming (*adaptive preference formation*), of het zure druivenmechanisme (Elster, 1983b: 110). Overeenkomstig met de geschetste definitie van mechanismen, is het, in de visie van Elster, een causaal patroon, dat geregeld optreedt, en waarvan de uitlokkende voorwaarden onbekend zijn. Het is dus niet mogelijk te voorspellen wanneer het mechanisme optreedt; het mechanisme kan enkel ingeroepen worden als post hoc verklaring van een geobserveerde handeling.

3.1. De cognitieve dissonantietheorie

Elsters uiteenzetting van het zure druivenmechanisme steunt expliciet op de cognitieve dissonantietheorie van Leon Festinger (Elster, 1983b: 110, 122; 1998: 52-53). Die theorie gaat over de organisatie en de dynamica van het cognitieve systeem. Dit systeem is 'leeg' bij de geboorte en ontwikkelt zich naarmate nieuwe cognitieve elementen (of cognities) toegevoegd worden. Deze toevoeging dient niet gezien te worden als een accumulatie, maar eerder als een integratie: elk nieuw element gaat een dynamische relatie aan met (één of enkele van) de elementen uit het reeds bestaande systeem. Deze relatie, als er al één is, is consonant of dissonant, en dit in meerdere of in mindere mate. De relatie is dissonant, wanneer "disregarding the other cognitive elements, the one element does not, or would not to be expected to, follow from the other" (Festinger, 1957: 15). Anders gezegd, wanneer, tegen de verwachtingen in, het ene cognitieve element niet blijkt te passen ('to fit') bij het andere (Festinger, 1957: 12). Omgekeerd is de relatie consonant wanneer de cognitieve elementen binnen beschouwing om één of andere reden wel bij elkaar passen. Daar cognitieve elementen geattribueerd worden aan het cognitief systeem van een individu, met elk 'eigen' verwachtingen, is de aard van de relatie geen logische of objectieve kwestie, maar eerder een psycho-logische of subjectieve aangelegenheid. De intensiteit van de relatie is daarbij in belangrijke mate afhankelijk van de mate waarin de cognitieve elementen "valued or consequential for the person" zijn, de mate dus waarin de elementen door het individu belangrijk worden geacht (Festinger, 1957: 18).

De basisveronderstelling in de theorie is dat cognitieve dissonantie aversief is. Daardoor zet ze het individu aan de cognitieve dissonantie te reduceren (Festinger, 1957: 3). Daarbij is de druk om de dissonantie te reduceren evenredig met de intensiteit van de dissonantie (Festinger, 1957: 18). Gegeven de definities van dissonantie en consonantie, volgt hieruit dat dissonantiereductie steeds de vorm aanneemt van een wijziging in het cognitieve systeem. Ongeacht de (observeerbare) handelingen van het individu, kan een meer consonante toestand enkel bekomen worden door veranderingen in termen van cognities. Er zijn verschillende mogelijkheden, die overigens onderling gecombineerd kunnen worden: (i) een nieuwe

consonante cognitie kan toegevoegd worden, (ii) de belangrijkheid van de consonante cognities kan versterkt worden en/of de belangrijkheid van dissonante cognities kan afgezwakt worden, (iii) de inhoud van de dissonante cognitie(s) kan op dusdanige manier worden bijgesteld dat ze beter past (passen) bij de andere cognitieve elementen.

3.2. Zure druiven als irrationeel dissonantie-reducerend mechanisme

Elster ent hierop het zure druivenmechanisme: het is een dissonantiereducerend mechanisme, dat inwerkt op de inhoud van het cognitieve element met betrekking tot de individuele preferentie, zodanig dat die cognitie beter gaat passen bij de andere (Elster, 1983b: 110; 1998: 53). Concreet: geconfronteerd de dissonantie tussen de cognities A "ik wil X" en B "ik heb niet X", zijn er volgens Elster tenminste vijf mogelijkheden (Elster, 1983b, 111-124; 1998: 53):

1. De werkelijkheid aanpassen zodat B toch het geval wordt.
2. Aanvaarden dat de werkelijkheid niet is zoals je ze wil.
3. De overtuiging wijzigen zodat je gelooft (toch) X te hebben. (wishful thinking)
4. Ophouden X te verlangen. (karakterplanning)
5. Het verlangen wijzigen zodat je wenst dat X niet het geval is. (zure druiven)

Bij mogelijkheid 1 dienen we ervan uit te gaan dat het aanpassen van de werkelijkheid leidt tot het toevoegen van een nieuwe cognitie die consonant is met de cognitie die betrekking heeft op de individuele preferenties, cognitie A. De nieuwe cognitie is dan van de aard: "ik heb toch X". Bij optie 2 wordt de cognitieve dissonantie teruggeschroefd door de belangrijkheid van de dissonante cognitie(s) te verminderen, en door een relativerend cognitief element toe te voegen dat consonant is met cognitie B, in de trant van "ik aanvaard dat ik X niet heb". Bij optie 3, wishful thinking (wensgedachten of rationalisatie), wordt de inhoud van de cognitie die betrekking heeft op de overtuigingen, cognitie B, op een onbewuste manier gewijzigd in de richting van consonantie van cognitie A (Elster, 1983b: 123-124, 149). De cognitie komt in dat geval niet overeen met de werkelijkheid, en is dus vals (false belief formation), maar de dissonantie wordt wel gereduceerd (Elster, 1998: 53). Dit mechanisme is irrationeel, omdat het 'dissonant' is met de rationele eis tot optimalisatie van de overtuigingen op basis van de beschikbare informatie (Elster, 1989a: 31; 1998: 49, 52-53).

De mogelijkheden 4 en 5 stellen fenomenen voor die de cognities met betrekking tot individuele preferenties aanpassen aan de mogelijkheden van het individu. Bij 4 neemt het de vorm aan van een bewuste, weloverwogen en intentionele daad van autonome karakterplanning (4): het individu beslist zelf én bewust om zich te onthechten van X. Elster verwijst terzake naar het Boeddhisme en de Stoïcijnse en Spinozistische filosofieën (Elster, 1983b: 117; 1998: 53). Of nog: de nieuwe informatie ('ik kan niet bij de druiven') wordt in rekening gebracht in de beslissing om de individuele preferenties optimaal te vormen op basis van de beschikbare informatie. In die zin is karakterplanning een rationeel fenomeen.

De irrationele tegenhanger van karakterplanning is het zure druivenmechanisme. Het opereert onbewust, heteronoom (i.e. niet-autonoom; niet onder invloed van de persoonlijke wil) en causaal: een extern gegeven veroorzaakt op een mechanische en causale wijze een verandering in de interne preferentiestructuur van het individu, essentieel zonder dat het individu zich daarvan bewust is of er zelf voor kiest (Elster, 1983b: 25, 117; 1989: 39-41; 1998: 53). De onbereikbare mogelijkheid wordt

gedevalueerd; de cognitieve dissonantie wordt gereduceerd: de cognitie met betrekking tot de preferentie, cognitie A, wordt aangepast opdat ze consonant wordt met cognitie B (Elster, 1983b: 110).

Merk op dat het onderscheid rationeel/irrationeel bij Elster in de pas loopt met de distincties bewust/onbewust, intentioneel/causaal en autonoom/heteronoom. Autonomie definieert Elster *ex negativo* als residu, "as what is left after we have eliminated the desires that have been shaped by one of the mechanisms on the short list for irrational preference-formation" (Elster, 1983b: 24). Niet-autonomie verbindt Elster dus conceptueel met irrationaliteit (Elster, 1983b: 22). Verder in de mentale geografie van het zure druivenmechanisme contrasteert Elster het mechanisme in kwestie met het mechanisme van counteradaptive preferences, of nog: het verboden vruchtmechanisme ('the grass is always greener on the other side of the fence'). Ook hier worden de preferenties op een causale en onbewuste wijze gevormd door de mogelijkheden die voorhanden zijn, maar dan in tegengestelde richting: de onbereikbare mogelijkheid wordt opgewaardeerd, net zoals een verboden vrucht er aantrekkelijker uitziet, net omdat hij verboden is (Elster, 1983b: 111-112). Het verboden vruchtmechanisme valt evenwel veel moeilijker te vertalen in termen van cognitieve dissonantie: basisveronderstelling van de cognitieve dissonantietheorie voorspelt immers dat cognitieve dissonantie zal gereduceerd worden, terwijl contra-adaptieve preferenties de dissonantie net gaan induceren.

Het volstaat hier te besluiten dat onbereikbaarheid van een aantrekkelijk (want gewild) object soms naar een positieve en soms naar een negatieve herwaardering leidt, aldus Elster (1998: 49-50). De respectieve mechanismen kunnen niet worden voorspeld - de uitlokkende voorwaarden zijn immers onbekend; ze kunnen enkel als post hoc verklaring worden ingeroepen (Elster, 1989a: 9; 1995: 43; 1998: 45). Ten tweede zien we dat een individu, geconfronteerd met een object van verlangen dat stevast onbereikbaar is, met een grote waarschijnlijkheid te beurt valt aan pure irrationaliteit. De enige rationele mogelijkheid is immers die van karakterplanning, en die mogelijkheid is dan nog zeldzaam: "[...] conscious character planning is a relatively rare phenomenon." (Elster, 1983b: 132).

4. ZURE DRUIVEN EN RATIONALITEIT HERBEKEKEN: EEN PLEIDOOI VOOR EEN BREDERE RATIONALITEIT?

De distinctie tussen rationaliteit in (nauwe) instrumentele zin enerzijds, en pure irrationaliteit anderzijds, is expliciet aanwezig in Elsters werk. Irrationeel gedrag wordt betiteld als 'mindless', 'rigid' en 'causal', terwijl rationeel gedrag 'deliberative', 'autonomous' en 'intentional' is (Elster, 1979: 115, 137-140; 1983b: 111-112, 148-149). Het aangehaalde onderscheid tussen zure druiven en karakterplanning is hier exemplarisch: de aanpassing van de preferenties aan de mogelijkheden is ófwel irrationeel, causaal en heteronoom (zure druiven), ófwel rationeel, weloverwogen en intentioneel (karakterplanning). Deze opvatting is niet vrij van kritiek. We

presenteren hier geen overzicht van algemene tegenwerpingen tegen verklaringen gebaseerd op rationele keuze-modellen (e.g. Goudsblom (1997: 191-202), Vos & De Paepe (1996), Turner (1991)), maar richten ons specifiek op Elsters rationaliteitsopvatting en de directe gevolgen ervan voor het zure drijvenmechanisme.

4.1. Sandvens pleidooi voor een bredere rationaliteit

Sandven (1995; 1999a; 1999b) betoogt dat Elsters visie op rationaliteit (i) te nauw is, en dus inadequaat voor het beschrijven en verklaren van menselijk gedrag in het algemeen en van het zure drijvenfenomeen in het bijzonder, en (ii) een hele resem menselijke vaardigheden naast zich neerlegt die, hoewel niet instrumenteel, niet zomaar kunnen afgeschilderd worden als irrationeel.

Dat rationaliteit breder moet gedefinieerd worden, legt Sandven onder meer uit met het voorbeeld van de 'paradox van het stemgedrag'. In de meeste landen is stemmen niet verplicht, en toch gaan (veel) mensen stemmen. De kans dat hun stem doorslaggevend is, is bijzonder klein, en stemmen brengt een serieuze kost met zich mee (transport, tijd, opinie vormen en kiezen, afwezigheid op het werk). De nauwe, instrumentele versie van de rationele keuzetheorie kan deze puzzle moeilijk verklaren. Welnu, als iemand me op die manier zou duidelijk maken dat het irrationeel is om te stemmen en me zou vragen waarom ik (toch) ga stemmen, zal mijn antwoord niet zijn: "Je hebt gelijk: ik verkwansel al jaren mijn tijd door te gaan stemmen. Ik zal het in de toekomst nooit meer doen; bedankt!" En ook niet: "Ja, ik weet het, maar ik kan er niks aan doen: telkens het verkiezingen zijn voel ik een drang om te gaan stemmen waar ik niet kan aan weerstaan." Integendeel, in mijn antwoord zou ik duidelijk maken dat ik over het algemeen de huidige staatsvorm, de democratie, steun, en dat ik daarom wil meewerken om deze in stand te houden, en dat ik het daarom ook redelijk vind om te gaan stemmen, zelfs al kost dit mij tijd en moeite. Deze redenen als irrationeel bestempelen, is moeilijk vol te houden en doet de werkelijkheid geweld aan (Sandven, 1999a: 12-14). We stippen aan dat Sandven rationaliteit hier linkt aan subjectieve betekenisgeving.

Een ander voorbeeld leunt sterk aan bij de problematiek zure drijven versus karakterplanning, omdat het expliciet de aanpassing van preferenties aan de mogelijkheden thematiseert: het rouwproces (Sandven, 1999a: 24-30). Aan een geliefde hechten we vele en sterke verlangens en wensen. Wanneer deze persoon komt te overlijden, ontstaat er of overvalt ons een pijnlijke scheiding tussen onze verlangens en de werkelijkheid. We rouwen: we maken een proces door dat tijd en energie vergt, waarin we met onze ervaringen, pijn en gevoelens werken. Het resultaat van het rouwproces is dat we veranderen; dat we onze preferenties minstens minimaal bijsturen in de richting van de werkelijke situatie, zodat we verder kunnen leven met het gemis van de geliefde. Of juist: dat we veranderd zijn; dat we onze preferenties minstens bijgestuurd hebben. Het is immers een verandering die we niet intentioneel proberen tot stand te brengen. We verlangen er niet bewust naar om onze preferenties tegenover de overleden persoon te wijzigen. We willen niet de ander

minder gaan missen. Toch getuigt de capaciteit om een dergelijk verlies te verwerken en een dergelijk pijnlijk proces door te maken, van redelijkheid en van autonomie. Als goed ontwikkeld mens kunnen we vertrouwen hebben in onze verwerkingsmogelijkheden en in onze kwaliteiten om verlies en tegenspoed te boven te komen. Dit vertrouwen ziet Sandven als een essentieel kenmerk van autonomie. Het is een geloof in onze redelijke en menselijke kwaliteiten, dat het mogelijk maakt om te gaan met de werkelijkheid, zonder dat we doelstellingen met betrekking tot de toekomst moeten formuleren. Dit vertrouwen brengt dan ook met zich mee dat we ons niet hoeven te beroepen op het intentioneel bijsturen van onze preferenties, i.e. karakterplanning, om te getuigen van redelijkheid en autonomie. Volgens Sandven zou het immers van onredelijkheid getuigen indien we onze preferenties niet bijstuurden, niet vooruit gingen in het rouwproces, en zonder enige verandering de gevoelens van gemis en de pijn gedurig bleven beleven.

We moeten rouwen ook onderscheiden van het puur causale zure druivenmechanisme. Rouwen is geen 'mechanisme' dat onbewust achter onze rug opereert met gewijzigde preferenties als resultaat. Integendeel, we zijn ons (veelal) wel degelijk bewust van ons rouwproces. Bijgevolg: daar rouwen niet te vatten is onder het intentionele fenomeen van karakterplanning, noch onder het causale zure druivenmechanisme, loopt ook het onderscheid tussen intentionaliteit en causaliteit mank. Bepaalde menselijke kwaliteiten kunnen immers niet ondergebracht worden noch onder de rationele en intentionele notie van karakterplanning, noch onder het irrationele en causale mechanisme van adaptieve preferentievorming. Het conceptuele gat wordt door Elster niet gevuld: een ruimere visie dringt zich op (Sandven, 1999a: 29).

Wil rationaliteit toch een zinvolle verklaring voor het individuele handelen kunnen bieden, dan dient zij volgens Sandven breder gedefinieerd te worden. Hoe? In de brede zin gaat rationaliteit over hoe redelijk om te gaan met ervaringen, gevoelens en beperkingen. Dit is ruimer dan: hoe op een instrumentele wijze een toekomstig doel bereiken, gegeven mijn preferenties en overtuigingen? Wanneer we ons handelen steeds zouden laten sturen door deze laatste omschrijving, zou ons gedrag immers "rigid, inefficient, static, and out of touch with the flow of life" worden (Sandven, 1999b: 182). We zouden stagneren, en vervallen en verdrinken in de nood alles in de gaten te moeten houden, alle opties in het blikveld in te sluiten en alle factoren te controleren. Kortom: instrumentele rationaliteit als enige rationaliteit leidt tot wantrouwende en onredelijke controledrang (Sandven, 1999a: 3). Het instrumentele aspect van rationaliteit dient daarom aangevuld te worden met andere elementen. Die andere elementen moeten worden gedacht in termen van vaardigheden, competentie, capaciteiten, praktische kennis en begrip (Sandven, 1999b: 185). Het zijn redelijke eigenschappen in de brede zin van het woord: ze stellen ons in staat om te gaan met ervaringen, gevoelens en beperkingen. Het zijn eigenschappen die we verwerven door interactie en socialisatie.

Volgens Sandven noopt deze argumentatie niet alleen tot uitbreiding en nuancering van Elsters theorie, maar vormt ze ook de zwakke plek van de rationele keuzebenadering in het algemeen. "[...] failure to grasp this non-instrumental dimension of human capacities is not a particularity of Elster's but is fundamental weakness of the rational choice approach more generally. Rational choice theory in

general lacks concepts to describe this dimension because it tends to identify the powers of the subject, the skills and capacities of the actor, exclusively with the instrumental" (Sandven, 1999b: 195).

4.2. Beter af met een bredere rationaliteit?

Hoewel we Sandven bijtreden in het aanstippen van onvolkomenheden in Elsters rationaliteitsconcept en in het verbinden van rationaliteit met betekenisgeving door de actor, toch levert Sandvens alternatief van een bredere rationaliteit ons inziens weinig winstpunten op. Vooreerst leidt het verbreden van rationaliteit tot een soort 'alledaagse redelijkheid' tot onbepaaldheid: het is niet meer duidelijk welke handeling precies rationeel is in de gegeven situatie. Stemmen (rationaliteit als redelijke argumentatie) of niet stemmen (rationaliteit als doel-middel-evaluatie)? De vos is rationeel want beschikt over de vaardigheid om zijn preferenties bij te sturen in de richting van zijn mogelijkheden, én irrationeel want ontkent de werkelijkheid.

Ten tweede, Sandvens idee van niet-intentionele rationaliteit stelt dat we soms onze preferenties niet willen, laat staan nastreven door een bewuste keuze-act. Dat lijkt ons contradictorisch. We kiezen inderdaad niet steeds, en het is een terechte kritiek dat rational choice-theoretici geregeld proberen keuzes te verklaren die eigenlijk geen keuzes zijn (Vos & De Paepe, 1996: 140). Maar we willen toch onze preferenties? Het is onduidelijk bij Sandven hoe we het prefererend karakter van die preferenties - die we in alle redelijkheid niet willen of nastreven?! - dan wel moeten zien.

Ten derde is ook Sandvens betoog klaarblijkelijk opgebouwd rond de notie 'individuele preferenties', en situeert hij het ontstaan van autonome preferenties bij het individu (Sandven, 1999b: 179). Hier zit hij op één lijn met Elster (1983b: 5), en, wat meer is, daarmee onderschrijft hij "the premise that people have fixed, self-focused preferences that stay stable over time" (Brennan: 1994: 74). Stel dat het zo is, dan rijst hier een methodologisch probleem. Preferenties zijn immers niet rechtstreeks waarneembaar (Laermans, 1999: 108-109; Goffman, 1959: 13-14). Beweringen over preferenties zijn dus steeds afhankelijk van de uiterlijk waarneembare tekenen die de veronderstelde innerlijke preferentie afspiegelen en van de interpretatie van de wetenschapper die probeert het gedrag te verklaren.

We besluiten: het conceptuele discours van '(ir)rationaliteit' en 'preferenties' leidt noch bij Elster, noch bij Sandven, tot een probleemloze, adequate en/of realistische omschrijving van het zure druiven-fenomeen. Dit brengt ons tot de vraag: Is het mogelijk het zure druivenfenomeen treffend te karakteriseren zonder beroep te doen op '(ir)rationaliteit' of 'preferenties'?

5. EEN PLEIDOOI VOOR NUANCERING VAN DE COGNITIEVE DISSONANTIETHEORIE

In deze paragraaf bekijken we het psychologisch fundament van Elsters zure druivenmechanisme: de cognitieve dissonantietheorie. Elster geeft ons overigens hiertoe zelf een dubbele aanzet: enerzijds pleit Elster voor een sociale wetenschap in psychologische termen (theoretisch reductionisme; Elster, 1989a: 74), en anderzijds spoort hij ons aan om de ontlokkende voorwaarden voor mechanismen op te sporen, willen we tot - gewenste, maar veelal niet haalbare - wetten komen (Elster, 1998: 66-69). Dit is net wat de experimentele psychologie tot haar vakdomein rekent: "De volkswijsheid, die een antwoord klaar heeft op de meeste opvallende psychologische effecten, beperkt zich eigenlijk door een "wet" of "verklaring" die eigenlijk weinig méér biedt dan een gevatte beschrijving van het verschijnsel. De psycholoog zoekt naar een iets meer fundamenteel niveau van inzichtelijkheid. Hij zal er minstens proberen achter te komen onder welke voorwaarden het zure druivenfenomeen optreedt en onder welke voorwaarden het gras van de buurman altijd groener wordt" (Nuttin, 1999: 235).

Ongetwijfeld één van de meest geciteerde experimenten in de lijn van de cognitieve dissonantietheorie is het zogenaamde dollarexperiment (Festinger & Carlsmith, 1959). In dit experiment werd aan proefpersonen gevraagd om de zeer saaie taak die ze pas voltooid hadden als boeiend te verkopen aan een wachtende pseudoproefpersoon. De proefpersonen werden voor die leugen beloond ofwel met één, ofwel met twintig dollar. Onmiddellijk na ontvangst van de beloning werd aan de proefpersonen gevraagd de taak te evalueren. Een derde reeks proefpersonen, de controlegroep, deed enkel de taak en de evaluatie, dus zonder leugenachtig pleidooi en zonder beloning. Resultaat: de proefpersonen die slechts één dollar voor hun onoprecht pleidooi opstrekten, bleken de taak als significant minder saai te evalueren dan de controlegroep. Hun collega's die twintig dollar ontvingen, bleken echter de taak zeker even saai te vinden als de personen uit de controlegroep. Anders gezegd: een kleinere beloning leidt tot een grotere (her)waardering van de taak in de richting van leugen (Aronson, 1997: 22).

Deze bevindingen liggen in de lijn van wat de cognitieve dissonantietheorie voorspelt. De gemanipuleerde variabele is de dissonantie tussen cognitie A "ik vind de taak ongelooflijk saai" en cognitie B "ik weet dat ik gezegd heb dat ik de taak plezierig vond". De betekenisvolle beloning van twintig dollar geldt als externe rechtvaardiging voor het dissonante gedrag, de leugen, waardoor de dissonantie tussen A en B wordt afgezwakt. Bij een beloning van één dollar is de rechtvaardiging ontoereikend en dus de dissonantie hoog: een dissonantiereducerende positieve herwaardering van de taak ligt binnen de verwachtingen (Aronson, 1997: 22-23).

De betekenis van dit klassieke experiment kan moeilijk overschat worden: het was de aanzet voor veel onderzoekers om de cognitieve dissonantietheorie middels analoge experimenten verder uit te bouwen (Aronson, 1997: 23, Nuttin, 1975 (1987): 1-2; 1999: 245-246). Toch was niet iedereen van het cognitieve dissonantie-bevestigende karakter van dit experiment overtuigd. Nuttin (1964) kwam bij een reeks kritische

hernemingen van het experiment tot resultaten die eenvoudige en duidelijke hypothesen op basis van de cognitieve dissonantietheorie tegenspreken. Beknopt: (i) bij een beloning van nul dollar stelde hij niet de grote herwaardering vast die we op basis van de cognitieve dissonantietheorie kunnen verwachten (geen externe legitimatie → hoge dissonantie → grote herwaardering). De herwaardering bleek gering, en bovendien identiek als bij een beloning van (ongeveer) twintig dollar. (ii) Wanneer de proefpersonen een pleidooi hielden dat in overeenstemming was met hun eigen attitude - dus géén leugen en bijgevolg géén dissonantie, verwachten we geen positieve herwaardering. Nuttin (1999: 251) stelde hier echter een sterke positieve herwaardering vast wanneer de proefpersonen vergoed werden met een zeer kleine beloning (i.c. 20 BEF, of 0,5 euro). Kortom: een kleine beloning leidde tot een positieve herwaardering, zowel bij een oprecht als bij een onoprecht pleidooi, terwijl bij een grotere beloning én bij geen beloning geen betekenisvolle herwaardering vast te stellen was.

Dit bracht Nuttin tot de alternatieve hypothese dat niet de grootte van de beloning van belang is, maar wel het feit dat de beloning 'ontstellend' is; een beloning "die de proefpersoon in de war of van streek bracht" (Nuttin, 1999: 254). Een beloning van één dollar (Festinger & Carlsmith) of twintig frank (Nuttin) voor het gevraagde engagement is niet alleen weinig, maar vooral ook opmerkelijk weinig. Moest de proefpersoon gewoon van de wijs worden gebracht om tot een positieve her-evaluatie te komen? Nuttin onderzocht dit in analoge experimenten door de proefpersonen op een andere manier van de wijs te brengen. Hij bood ze een ontstellend hoge beloning aan (i.c. extra examenpunten), en stelde een gelijke herwaardering van de taak vast als bij de proefpersonen die een zeer lage beloning opstrekten (Nuttin, 1975 (1987): 116-117). Hij kwam ook tot dezelfde bevindingen wanneer hij, in plaats van een ontstellende beloning aan te bieden, de onderzoeker in onacademische kledij liet verschijnen (Nuttin, 1975 (1987): 148-149).

Dit alles bevat overigens een zeer sociologische pointe. 'Ontstellend' kan immers gedefinieerd worden als 'niet beantwoordend aan verwachtingen met betrekking tot wat normaal is in de gegeven situatie'. Hier concreet: verwachtingen over wat een gepaste beloning is voor de medewerking aan een onderzoek, of verwachtingen over de rol en bijhorend het voorkomen van een onderzoeker. Dat dergelijke verwachtingen in het geding zijn, merken we veelal pas wanneer ze niet worden ingelost. Gesjoemel met examenpunten, een belachelijk kleine vergoeding of een gewaagde klederdracht zijn tegengesteld aan wat men kan verwachten in het kader van een academisch wetenschappelijk experiment.

Hoog tijd om terug te keren naar het zure druiven- en het verboden vruchtmechanisme. Een eenvoudig, maar essentieel verschil tussen de twee mechanismen lijkt ons de normatieve omlijsting te zijn. Bij het verboden vruchtmechanisme is er steeds een sociale norm in het geding, met name de norm die de vrucht verbiedt. Het object van verlangen is steeds 'not done'. Zo wordt het aantrekkelijke gras van de burens 'beschermd' door de norm die zegt dat je niet zomaar andermans eigendom kan nemen. Bij het zure druivenmechanisme is er daarentegen geen verbiedende sociale norm in het spel. De druiven worden de vos op generlei

wijze ontzegd; zijn verlangen is legitiem: niets of niemand verbiedt de vos aanspraak te maken op de druiven.

Dit verschil in normatieve inbedding kunnen we nu vertalen in termen van ontsteltenis en verwachtingen. De vos heeft immers alle redenen om te verwachten dat hij de gegeerde druiven zal bekomen. Door de onbereikbaarheid van de druiven wordt de verwachting echter niet ingelost. We kunnen ons voorstellen dat dit voor de vos een ontstellende situatie is. Bij het verboden vruchtmechanisme hoef je niet ontsteld te zijn als je object van verlangen buiten bereik blijft: op basis van de verbiedende norm valt dat immers te verwachten. Met de hoop om bij de gegeerde vrucht te kunnen, loopt hier dus steeds, bewust of onbewust, een anticipatie op een reëel falen mee. Het niet bereiken van de vrucht wordt zo ingebouwd in de verwachtingsstructuur; mislukken wordt ingecalculeerd. Anders gezegd: de verbiedende norm maakt mislukking verwachtbaar. Met een knipoog naar Elster: we lijken dus te mogen stellen dat ontsteltenis als een uitlokkende voorwaarde voor het zure druivenmechanisme geldt.

We merken ter afronding van deze paragraaf op dat ook de cognitieve dissonantietheorie niet vrij is van het methodologisch probleem dat we reeds hierboven signaleerden: gedachten, cognities en preferenties zijn niet rechtstreeks waarneembaar, en dus niet controleerbaar (Nuttin, 1999: 201). Daardoor is de cognitieve dissonantietheorie vatbaar voor het achteraf postuleren van een cognitie, die dan onterecht als verklaring ten gelde wordt gemaakt. Nuttin (1999: 269-271) onderstreept hier dat we responsen op attitude- of preferentiemetingen (meestal aanduidingen op een zelfbeoordelingschaal) moeten beschouwen als open gedrag, en niet als afspiegeling van onzichtbare cognities.

6. EEN KLEINE DRAMATURGISCHE SOCIOLOGIE VAN HET ZURE DRUIVENFENOMEEN

Ook Erving Goffman kiest ervoor om zijn pijlen niet te richten op de niet rechtstreeks waarneembare 'binnenkant' van een persoon, maar wel op de 'buitenkant', op wat de persoon laat zien: hoe men zich uitdrukt, welke boodschap men communiceert, zowel bedoeld als onbedoeld (Goffman, 1959: 13-15; 1970: 102). Goffman ziet de mens als een performer, als iemand die een voorstelling neerzet, als iemand die zichzelf gedurig presenteert aan anderen, en die bewust of onbewust, tracht de indruk die anderen van hem vormen bij te sturen en onder controle te houden door uitdrukking die hij brengt zo goed mogelijk te beheersen. De vlotte gang van zaken van de voorstelling is vòòr alles zeer kwetsbaar, onderstreept Goffman (1959: 25; 1971: 238; 1983: 4): de voorstelling is niet zonder risico's, en kan steeds verstoord worden. Om deze risico's op te vangen en desondanks toch tot een geslaagde voorstelling te komen, kunnen we ons aldus Goffman (1959: 24-25, 203-230) beroepen op een uitgebreid assortiment technieken van 'impression management'. Er zijn onder meer technieken die het individu kan gebruiken om de eigen voorstelling te redden (defensive practices), en technieken die het publiek gebruikt om de gepresenteerde

voorstelling van de ander te beschermen en te ondersteunen (protective practices), ook wel tact genoemd (Goffman, 1959: 25).

Daarbij komt dat de voorstelling die we van onszelf geven dikwijls geïdealiseerd is: we willen niet alleen een indruk nalaten, we willen ook een goede indruk nalaten. We laten ons geregeld van onze beste kant zien om erkenning, aanvaarding en waardering te bekomen, om sociale bijval te oogsten, aldus Goffman (1959: 15, 44-45). Daarvoor moeten we soms dingen die de geïdealiseerde voorstelling in gevaar brengen, verbergen, verzwijgen of anders gaan voorstellen. Deze stelling van geïdealiseerde presentaties wordt ook uitgebreid geïllustreerd en gestaafd door de literatuur over sociale mobiliteit. Zo stelt Cooley terzake (1922: 352-353): "Als we nooit probeerden ons een beetje beter voor te doen dan we zijn, hoe zouden we dan kunnen verbeteren of 'hogerop' kunnen komen?"

Laten we dit kader toepassen op de vos en de druiven, ervan uitgaande dat de vos, als performer, een voorstelling brengt die geobserveerd wordt door de verteller. We stellen ons de vraag: welke vertoning probeert de vos neer te zetten? We treffen enkele indicaties aan in de tekst van La Fontaine. 'Le galant' wordt de vos genoemd. De vos heeft blijkbaar bij de verteller de indruk nagelaten een fatsoenlijk heerschap te zijn die zich graag goed voordoet. En verder 'gascon' en 'normand': plaatsaanduidingen die vertaald kunnen worden als 'de opschepper' (gascon = snoever) en 'diegene die naar de mond praat' (répondre en normand = ja noch neen zeggen). En dan is er de zichtbaar mislukte poging om bij de druiven te komen: het is een gebeurtenis die de vlotte afhandeling van de voorstelling van de vos onderbreekt en verstoort. "[Zulke] storende gebeurtenissen worden ook wel 'incidenten' genoemd. Wanneer zich een incident voordoet, wordt de werkelijkheid zoals die door de deelnemers aan de voorstelling gepresenteerd wordt op losse schroeven gezet. Alle aanwezigen zullen als reactie daarop in verwarring raken [...]. Voor zover het gaat om degenen die de voorstelling presenteren, zouden we kunnen zeggen dat ze in zo'n geval even 'hun tekst kwijt zijn'.", aldus Goffman (1982: 195). Het gaat hier overigens over dezelfde verwarring en ontsteltenis die we aanstipten bij de experimentele bevindingen van Nuttin.

De voorstelling is verstoord en de vos is in verwarring, maar de voorstelling gaat onherroepelijk verder. Om vooralsnog tot een geslaagde presentatie te komen, stelt de vos de zaken anders voor dan ze in werkelijkheid zijn: 'Ils sont trop vert.' Wat - in Goffmanianse termen - niks anders is dan een defensieve techniek van 'impression management'. Daarenboven probeert de vos zijn mislukking vooralsnog te munten als dramaturgisch succes: 'de druiven zijn gemaakt voor schoften en boerenpummels' ('faits pour des goujats'). Met de stelling: 'Geen druiven, dus geen boerenpummel', poogt de vos nog winst te puren en zijn voorstelling te redden. De vos geeft zoals gezegd een vals beeld van de feiten. Gebeurt dit opzettelijk, dan is er volgens Goffman (1959: 14) sprake van bedrog; gebeurt dit onopzettelijk en vanuit een oprecht maar vals en naïef geloof in de eigen voorstelling, dan bedriegt de vos zichzelf. Of nog: "the performer can be fully taken by his own act; he can be sincerely convinced that the impression of reality which he stages is the real reality" (Goffman, 1959: 28). Zelfbedrog gaat dus paradoxaal genoeg steeds gepaard met een zekere oprechtheid. Of er (hier) sprake is van bedrog of van zelfbedrog, is omwille

van de psychische geslotenheid niet ondubbelzinnig aan te tonen, maar dat is in Goffmans logica ook niet erg: de vos presenteert de feiten als waarachtig, en enkel dat is van tel (Goffman, 1959: 77-78). "When an individual plays a part he implicitly requests his observers to take seriously the impression that is fostered before them. They are asked to believe that the character they see actually possesses the attributes he appears to possess [...] and that, in general, matters are what they appear to be.", aldus Goffman (1959: 28).

Ook de verteller/observator kan hier zijn bijdrage leveren, door de gepresenteerde voorstelling van de vos te ondersteunen (middels protective practices), bijvoorbeeld door loyaal te zijn ten opzichte van de genoemde waarheidsaanspraak die de vos tijdens zijn voorstelling maakt. Hier knelt het schoentje: de observator trekt die waarheidsaanspraak in twijfel. Dit is volgens ons een cruciaal kenmerk van het zure druivenfenomeen: het label 'zure druiven' wijst op de argwaan die de observator communiceert (tegenover de actor/performer of, zoals hier: tegenover derden, de lezers) omtrent de waarheidsaanspraak van de gepresenteerde voorstelling. Zonder die communicatie is er immers enkel (zelf)bedrog dat stilzwijgend wordt aanvaard.

Samenvattend: het zure druivenfenomeen treedt op wanneer (i) er een zichtbare poging wordt ondernomen om iets te bereiken, (ii) die poging zichtbaar mislukt, met ontsteltenis tot gevolg, (iii) die mislukking gepresenteerd wordt als niet-mislukking (iv) en de waarheidsaanspraak van die presentatie in twijfel wordt getrokken door de observator.

Deze toepassing leert ons dat het zure druivenfenomeen zich laat inschrijven in het dramaturgisch model van Goffman. Dit biedt ons inziens enkele voordelen: één, we kunnen zo het zure druivenfenomeen op een treffende, abstract-theoretische manier omschrijven. Twee, we hoeven hierbij geen gebruik te maken van noties als 'persoonlijke preferenties', 'rationaliteit' of 'dissonantie'. Drie, de ontsteltenis, die we reeds vroeger vermeldden als karakteristieke voorwaarde van het zure druivenfenomeen, komt hier tot haar recht. En vier, de dramaturgische opstelling brengt enkele sociologisch interessante verschijnselen in rekening die bij Elster in de schaduw blijven staan: het maken van een indruk en het beheersen van dat proces, de eventuele voorgeschiedenis of voorkennis omtrent iemand, tact, maar bovenal communicatie, en de noodzaak ervan voor de sociale werkelijkheid. Het is immers enkel in de observeerbare werkelijkheid dat we ons inziens het zure druivenfenomeen kunnen aantreffen. Merk op dat we daarmee niet per se het gehele dramaturgische model van Goffman hoeven bij te treden. Het volstaat hier aan te nemen dat er sprake is van idealisering, en dat er met de communicatie van de vos een waarheidsaanspraak meeloopt.

7. BESLUIT

Met deze dramaturgische interpretatie van het zure druivenfenomeen maken we een shift van het intrapersonlijke naar het interpersoonlijke niveau: waar Elster het fenomeen situeert als aanpassing van de innerlijke preferentiestructuur, gaat 'zure druiven' in onze visie essentieel over het al of niet aannemen van de geloofwaardigheid van de gepresenteerde (dus: gecommuniceerde) feiten. Dit lijkt ons zinvoller en spaarzamer. Zinvoller, om drie redenen. Ten eerste stelden we immers vast dat beide pijlers van Elsters zure druivenmechanisme - de distinctie rationaliteit/irrationaliteit en de cognitieve dissonantietheorie - aan het wankelen werden gebracht. Telkens was één van de zwakke plekken de niet-controleerbaarheid van beweringen over onobserveerbare psychische elementen of processen. De visie die we hier presenteren steunt niet op die twee pijlers, en is controleerbaar omwille van de sociale inbedding: ze steunt op interpreteerbare en waarneembare gegevens. Ten tweede, met het verhogen van de controleerbaarheid neemt ook de empirische toepasbaarheid toe. Dit is belangrijk, willen we het zure druivenfenomeen opnemen als instrument in onze sociaal-wetenschappelijke toolbox om het alledaagse leven te bestuderen. Het is bij Elster empirisch zeer moeilijk, zometeen onmogelijk, om uitsluitel te krijgen wanneer er precies sprake is van 'irrationele aanpassing van de preferenties aan de mogelijkheden'. Daardoor blijft de opvatting van Elster slechts interessant als theoretische visie, waar onze theoretische omschrijving van het zure druivenfenomeen ook praktisch ten gelde kan gemaakt worden. En ten derde draagt het feit dat we bepaalde genoemde sociale verschijnselen in het vizier krijgen die bij Elster veronachtzaamd worden bij tot het streven naar realiteitszin. Spaarzamer, omdat we geen beroep hoeven te doen op de veronderstellingen die gepaard gaan met theoretische onderbouw van Elsters conceptualisering (het model van de rationele handeling, de organisatie van cognities). In onze visie volstaat het aan te nemen dat met de idealiserende communicatie van de onfortuinlijke actor een waarheidsaanspraak meeloopt.

VOETNOTEN

- (1) Het cruciale verschil tussen het eerste en het tweede filterniveau is dat de beperkingen van de eerste filter een element van noodzaak vormen, terwijl de mechanismen op het tweede niveau een element van vrijheid reflecteren (Elster, 1983b: vii). Wettelijke beperkingen bijvoorbeeld kunnen echter ook altijd niet gevolgd worden, wat een keuze-element openlaat precies op het niveau van de keuzeloze constraints. En door sociale normen en emoties te situeren op het niveau van de tweede filter, haalt Elster het constraint-karakter binnen op het tweede niveau. Immers, sociale normen werken causaal en onbewust, en ook emotioneel gedrag is niet steeds te controleren, aldus Elster. Kortom: het onderscheid tussen de twee niveaus vervaagt, wat meteen ook de zin van het model in vraag stelt.

-
- (2) We vonden bij Elster twee versies van dit schema. De ene versie spreekt van 'evidence' (1989a: 31), terwijl de andere (1994: 22) 'information' in de plaats zet.
- (3) Elster gebruikt de termen 'niet rationeel' en 'irrationeel' als synoniemen.
- (4) Bij Elster valt karakterplanning onder de noemer 'mechanisme' (Elster, 1983b: 111). Dit strookt echter niet met zijn eigen definitie van mechanismen (Elster, 1998: 45): bij karakterplanning worden de preferenties aangepast, maar dit is geen automatisch en causaal mechanisme, wel middels een bewuste wilsact (Elster, 1983b: 25). Wij verkiezen daarom de term 'fenomeen'.

BIBLIOGRAFIE

- Aronson, E. (1997), "The theory of Cognitive Dissonance", pp. 20-35 in: Mc. Garty & S. Haslam (eds.), *The Message of Social Psychology*. Oxford: Blackwell.
- Brennan, T. (1994), "Talking to one's selves: the social science of Jon Elster", *Journal of Communication*, 44(1), 73-81.
- Cooley, C. (1922), *Human nature and the social order*. New York: Scribner's.
- Cuypers, S. (1995), "Elsters gematigd rationalisme", pp. 47-66 in: S. Cuypers (red.), *Indirecte rede. Jon Elster over rationaliteit en irrationaliteit*. Leuven: Acco.
- Elster, J. (1979), *Ulysses and the sirens*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Elster, J. (1983a), *Explaining Technical Change*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Elster, J. (1983b), *Sour grapes*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Elster, J. (1986), "Introduction", pp. 1-33 in: J. Elster (ed.), *Rational Choice*. Oxford: Blackwell.
- Elster, J. (1989a), *Nuts and bolts for the social sciences*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Elster, J. (1989b), *The Cement of Society. A study of social order*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Elster, J. (1994), "Rationality, Emotions and Social Norms", *Synthese*, 98, 21-49.
- Elster, J. (1995), "Going to Chicago", pp. 17-46 in: S. Cuypers (red.), *Indirecte rede. Jon Elster over rationaliteit en irrationaliteit*. Leuven: Acco.
- Elster, J. (1998), "A plea for mechanisms", pp. 45-73 in: P. Hedström & R. Swedberg (eds.), *Social Mechanisms: an analytical approach to social theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Festinger, L. (1957), *A theory of cognitive dissonance*. Stanford: Stanford University Press.
- Festinger, L. & J.M. Carlsmith (1959), "Cognitive consequences of forced compliance", *Journal of Abnormal and Social Psychology*, (58), 203-210.
- Goffman, E. (1959), *The Presentation of Self in Everyday Life*. New York: Doubleday.
- Goffman, E. (1970), *Strategic Interaction*. Oxford: Blackwell.

- Goffman, E. (1971), *Relations in Public. Micro-studies of the Public Order*. New York: Harper and Row.
- Goffman, E. (1982), *De Dramaturgie van het Dagelijks Leven*. Utrecht: Bijleveld.
- Goffman, E. (1983), "The Interaction Order", *American Sociological Review*, 48(1), 1-17.
- Goudsblom, J. (1997), *Het regime van de tijd*. Amsterdam: Meulenhoff.
- Hedström, P. & R. Swedberg (1997), "Social mechanisms: An introductory essay", pp. 1-31 in: P. Hedström & R. Swedberg (eds.), *Social Mechanisms: an analytical approach to social theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Laermans, R. (1999), *Communicatie zonder mensen*. Amsterdam: Boom.
- Lemmens, W. (1995), "'Zure druiven', autonomie en authenticiteit", pp. 89-118 in: S. Cuyper (red.), *Indirecte rede. Jon Elster over rationaliteit en irrationaliteit*. Leuven: Acco.
- Merton, R. K. (1968), *Social Theory and Social Structure (enlarged edition)*. New York: Free Press.
- Merton, R. K. (1984), "Socially Expected Durations: A Case Study of Concept Formation in Sociology", pp. 262-283 in: W.W. Powell & R. Robbins (eds.), *Conflict and Consensus*. New York: Free Press.
- Nuttin, J. M. Jr. (1964), *Dissonant evidence about dissonance theory*. Paper gepresenteerd op The Second Conference of European Association of Social Psychology, Frascati.
- Nuttin, J. M. Jr. (1975(1987)), *The Illusion of Attitude Change. Towards a response contagion theory of persuasion*. Leuven: Universitaire Pers Leuven.
- Nuttin, J. M. Jr. (1999), *Sociale beïnvloeding. Toetsbaar leren denken over gedrag*. Leuven: Universitaire Pers Leuven.
- Rommel, W. (2000), "Evolutiepsychologie: een verrijking voor de analytische sociologie?", *Tijdschrift voor Sociologie*, 21(2), 109-130.
- Sandven, T. (1995), "Intentional Action and Pure Causality, a critical discussion of some central conceptual distinctions in the work of Jon Elster", *Philosophy of the social sciences*, 25(3), 286-317.
- Sandven, T. (1999a), "Autonomy, Adaptation, and Rationality - A critical discussion of Jon Elster's Concept of 'Sour Grapes', Part I", *Philosophy of the social sciences*, 29(1), 3-31.
- Sandven, T. (1999b), "Autonomy, Adaptation, and Rationality - A critical discussion of Jon Elster's Concept of 'Sour Grapes', Part II", *Philosophy of the social sciences*, 29(2), 173-205.
- Stinchcombe, A. (1985), "Can the philosophy of science help science?", *Contemporary Sociology*, 14(2), 164-166.
- Turner, R. H. (1991), "The use and misuse of rational models in collective behaviour and social psychology", *Archives Européennes de Sociologie*, 32(1), 84-108.
- Vancoillie J. & J. Verhoeven (1999), *Sociale processen. De eenheid van de sociologie als een verschil in het veelvoud*. Leuven: Acco.
- Von Neumann, J. & O. Morgenstern (1944), *Theory of Games and Economic Behaviour*. Princeton: Princeton University Press.

-
- Vos, H. & K. De Paepe (1996), "De bruikbaarheid van rationele-keuzemodellen in de sociale wetenschappen. Een kritische analyse", *Tijdschrift voor Sociale Wetenschappen*, 41(2), 123-146.
- Weber, M. (1921), "Sociologische Grundbegriffe", pp. 541-581 in: M. Weber, *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*. Tübingen: JCB Mohr.