

SAMENWERKING IN DUURZAME RELATIES EN SOCIALE COHESIE

SAMENWERKING IN DUURZAME RELATIES EN SOCIALE COHESIE

Rede,

uitgesproken ter gelegenheid van de aanvaarding
van het ambt van
gewoon hoogleraar in de theoretische sociologie
aan de Universiteit Utrecht
op donderdag 18 september 1997

door

Werner Raub

ISBN 90-5170-448-8
NUGI 651 / 652

© Werner Raub

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Thesis/Thela Publishers, Prinseneiland 305, 1013 LP Amsterdam.

Tel.: +31 (0)20 625 54 29, Fax: +31 (0)20 620 33 95

Email: thesis@antenna.nl

Zur Erinnerung an meine Mutter

Zeer gewaardeerde toehoorders,

U verwacht vanmiddag antwoorden op drie vragen. Ten eerste, welke wetenschappelijke problemen houden de spreker bezig? Als antwoord schets ik een onderzoeksprogramma-in-uitvoering, inclusief enkele voorlopige resultaten. Ten tweede, wat draagt onderzoek naar deze problemen bij aan de ontwikkeling van het vakgebied, de sociologie, en wat is het maatschappelijke belang van dergelijk onderzoek? Als antwoord ga ik in op het vraagstuk van sociale cohesie. Ten derde, wat zijn de toekomstplannen van de spreker? Als antwoord presenteer ik enkele probleemstellingen voor nieuw onderzoek die uit het programma voortvloeien.

1. Vertrouwen in duurzame relaties: een onderzoeksprogramma en enkele voorlopige resultaten

Ik begin met een schets van het door NWO gesubsidieerde PIONIER-programma ‘*The Management of Matches*’ dat onder de leiding van Jeroen Weesie en mijzelf bij de Vakgroep Sociologie en de onderzoekschool ICS wordt uitgevoerd (zie Raub & Weesie 1992 en 1996a).

1.1 Schets van het programma

Het programma richt zich op duurzame relaties tussen twee partijen. Zulke relaties noemen we ‘*matches*’ of ‘*matching*-achtige relaties’. Een voorbeeld is een huishouden. Een ander voorbeeld is een joint venture tussen twee bedrijven op het gebied van *Research and Development*, een R&D-alliantie.

Interdependenties in duurzame relaties

Een kenmerk van *matching*-achtige relaties is de wederzijdse afhankelijkheid of interdependentie van de partners: de welvaart van één van de twee – ik noem hem of haar *ego* – is afhankelijk van het gedrag van de ander – ik zal haar of hem *alter* noemen – en omgekeerd.

Twee aannamen over de interdependentie van *ego* en *alter* lijken realistisch. Zij zullen ten eerste geen volledig tegengestelde belangen hebben. Ze spelen géén ‘*zero-sum game*’, zoals de speltheoretici dat noemen. Voor de twee partijen valt dus door samenwerking iets te winnen. *Ego* en *alter* zijn gebaat bij een gelukkig huwelijk en bij de succesvolle ontwikkeling van een technologische innovatie in hun R&D-alliantie. Een tweede aanname is dat de belangen van *ego* en *alter* ook weer niet volledig overeenstemmen. Ook in een harmonieus huwelijk kan zich een probleem voordoen dat academici in de universitaire wereld goed kennen. *Ego* krijgt een aantrekkelijk carrière-perspectief elders aangeboden. Op deze aanbieding ingaan vereist een verhuizing maar dan moet *alter* tevens van baan wisselen. Dat kan voor het carrière-perspectief van *alter* juist ongewenst zijn. Innovaties in het kader van hun R&D-alliantie zijn gunstig voor *ego* en *alter*, maar misschien heeft *ego* door de inbreng van zijn eigen ingenieurs veel meer aan het gemeenschappelijke succes bijgedragen dan *alter*. U herkent dit als een variant op het schrijven van een wetenschappelijk artikel door twee of meer auteurs. Kortom, in een *matching*-achtige relatie is sprake van lotsverbondenheid. Tot op zekere hoogte is dat wat gunstig is voor *ego* ook gunstig voor *alter*. Daarnaast zijn er echter situaties waar hun belangen uiteenlopen.

Lotsverbondenheid en interdependentie leiden tot risico’s en problemen voor de partners. Er kunnen zich allereerst ongunstige omstandigheden voordoen die zich aan hun invloed onttrekken. Een huwelijk kan stranden door wat we *incompatibilité d’humeurs* noemen. Een R&D-alliantie kan mislukken omdat een ander

bedrijf eerder in een bepaalde technische ontwikkeling slaagt. Behalve ongunstige omstandigheden zijn er echter ook risico's die voortvloeien uit het strategisch handelen van de twee partijen. Daartoe behoren coöperatie-problemen door prikkels en mogelijkheden voor opportunistisch gedrag. Een voorbeeld dat ik centraal ga stellen zijn *vertrouwensproblemen* (zie Dasgupta 1988, Coleman 1990: hoofdstuk 5, Kreps 1990, Snijders 1996). Deze problemen hebben twee kenmerken. Ten eerste, beide partijen hebben voordeel indien vertrouwen gegeven en gehonoreerd wordt. Ten tweede, door het stellen van vertrouwen in de partner neemt *ego* een risico: *alter* heeft mogelijkheden en prikkels om vertrouwen te misbruiken. Misbruik maken van vertrouwen noemen we *opportunisme*. Meer in het algemeen duiden we met opportunisme zelfzuchtig gedrag aan dat schadelijk is voor de partner en samenwerking ondermijnt. Daartegenover staat coöperatief gedrag dat juist gunstige effecten heeft voor de partner en de koek groter maakt die in de relatie te verdelen valt.

Een typisch vertrouwensprobleem binnen een huishouden komt voort uit arbeidsdeling, vaak in de vorm van vergaande specialisatie tussen huishoudelijk werk en opvoeding van kinderen enerzijds en betaald werk op de arbeidsmarkt anderzijds. Specialisatie kan voordelig zijn. Opvoeding van kinderen wordt makkelijker. Vermindering van eigen arbeidsmarktparticipatie vergroot echter de afhankelijkheid van de partner. De kwetsbare partij is gebaat bij zekerheden in het geval van het verbreken van de relatie, hetzij door *incompatibilité d'humeurs*, hetzij omdat de partner later op afspraken terugkomt of de relatie opportunistisch verbreekt.

Vertrouwensproblemen doen zich tevens voor tussen twee bedrijven. Beide bedrijven moeten voor hun R&D-alliantie ingenieurs detacheren. Stuur je je veelbelovende of je uitgebluste medewerkers? De verwachte opbrengsten worden groter indien beide partijen goede medewerkers detacheren en erop vertrouwen dat de partner hetzelfde doet. Iedereen heeft echter de verleiding de eigen goede medewerkers achter de hand te houden.

'Management of matches'

Samenvattend: de partners in een *matching*-achtige relatie zijn van elkaar afhankelijk. Hun interdependentie brengt risico's met zich mee, waaronder strategisch gedrag. Dit leidt tot de vraag hoe mensen en organisaties met dergelijke risico's omgaan. Laten we aannemen dat *ego* en *alter* enigszins vindingrijk op hun problemen reageren. Mijn Groningse collega Siegwart Lindenberg (zie bijvoorbeeld 1981) zou zeggen dat zij *resourceful* zijn. Wat kunnen en zullen zij doen om hun risico's te beperken?

Dit is de probleemstelling voor het programma. Met '*management of matches*' bedoelen we de mechanismen die de betrokken partijen in een *matching*-achtige relatie zelf toepassen ter bestrijding van de risico's die met hun interdependentie verbonden zijn. Met name zijn we geïnteresseerd in mechanismen die ertoe bijdragen vertrouwen te stabiliseren en opportunistisch gedrag te vermijden.

Sociale inbedding en management

Risico's en vertrouwensproblemen in *matching*-achtige relaties treden niet geïsoleerd op: ze zijn *ingebed* in een *sociale context*. Deze context zorgt voor de beschikbaarheid van mechanismen waarmee de betrokkenen hun problemen kunnen oplossen. De inbedding van hun relatie kunnen we dus in navolging van mijn collega Henk Flap (zie bijvoorbeeld 1988) als één dimensie van het *sociale kapitaal* van de partners beschouwen.

Temporele inbedding

Een eerste vorm van inbedding duid ik aan als *temporele inbedding*. In een *matching*-achtige relatie hebben *ego* en *alter* per definitie niet eenmalig maar steeds weer met elkaar te maken. Ze kennen een gemeenschappelijk verleden en een gemeenschappelijke toekomst.

Hun *verleden* draagt enerzijds bij aan meer *informatie* over de partner. Goede ervaringen met elkaar verminderen bijvoorbeeld de kans op *incompatibilité d'humeurs* in de toekomst en maken aannemelijk dat men met een betrouwbare *alter* te maken heeft die niet aan elke verleiding voor opportunistisch gedrag toegeeft. Anderzijds kan een gemeenschappelijk verleden de relatie tussen de partners verstevigen door *wederzijdse relatie-specifieke investeringen*. Dat zijn investeringen die voor beide partijen de relatie aantrekkelijker maken en die tegelijkertijd moeten worden afgeschreven indien de relatie verbroken wordt (zie bijvoorbeeld Williamson 1985). Een mooie hoekwoning en een enigszins kostbaar schilderij in de woonkamer kan een echtpaar moeilijk zonder verlies doormidden knippen en in tweeën delen indien de relatie strandt. Een ander voorbeeld zijn de opgebouwde ervaringen hoe met elkaars eigenaardigheden om te gaan. De waarde van die ervaringen moet worden afgeschreven wanneer *ego* en *alter* een punt achter hun relatie zetten. Indien twee bedrijven in het verleden een succesvolle relatie hadden, zullen medewerkers goede werkrelaties met elkaar opgebouwd hebben die hun waarde voor de betrokken bedrijven verliezen indien hun samenwerking tot een einde komt. De voordelen van soepele besluitvormingsprocedures die inspelen op specifieke omstandigheden rondom hun alliantie zijn tevens gebonden aan het voortbestaan van de *match*.

Behalve een gemeenschappelijk verleden is er voor de partners de verwachting van een *gemeenschappelijke toekomst*. Die leidt er toe dat vertrouwen door *voorwaardelijke coöperatie* (Taylor 1976/1987, Axelrod 1984) ondersteund kan worden. Opportunistisch gedrag kan afgeschrikt worden door het vooruitzicht op toekomstige sancties. Deze sancties kunnen van uiteenlopende aard zijn. Een voorbeeld is dat je jezelf in de toekomst niet aan afspraken gehouden voelt indien je partner zijn verplichtingen vandaag niet naleeft. Ik doe morgen boodschappen, maar wel op voorwaarde dat jij vandaag de afwas doet. Ik stel morgen mijn laboratorium voor onze R&D-alliantie ter beschikking, maar wel op voorwaarde dat jij vandaag goede ingenieurs detachteert. Gegeven voorwaardelijke coöperatie van

ego is opportunistisch gedrag voor *alter* op de korte termijn nog steeds voordelig. Het blijft vandaag verleidelijk zich met een beroep op dringende werkzaamheden aan het karwei van de afwas te onttrekken en meteen op zolder achter de pc te kruipen. Tevens blijft het voor *alter* op korte termijn aantrekkelijk zijn goede ingenieurs achter de hand te houden en voor individuele R&D-projecten te sparen. Door voorwaardelijke coöperatie komen echter tegenover *korte-termijn voordelen* ook *lange-termijn kosten* van opportunistisch gedrag te staan. *Alter* heeft er *zelf* morgen last van als de boodschappen niet gedaan worden of het laboratorium van de partner niet ter beschikking staat. Indien deze lange-termijn kosten voldoende groot zijn en de korte-termijn voordelen compenseren, zal opportunistisch gedrag achterwege blijven.¹

Netwerk-inbedding

Een tweede dimensie van sociale inbedding duid ik aan als *netwerk-inbedding*. *Ego* en *alter* onderhouden een netwerk van relaties met derde partijen. Beschouwen we de relatie tussen twee bedrijven waarbij *alter* een toeleverancier van de afnemer *ego* is. De afnemer kent nog andere afnemers van zijn leverancier. Of de afnemer kent juist andere leveranciers. *Ego* kan via het netwerk aanvullende informatie over *alter* verzamelen. Deze informatie kan *ego* bijvoorbeeld voor de keuze van een leverancier gebruiken. Daarnaast biedt het netwerk wederom mogelijkheden voor voorwaardelijke coöperatie via sanctionering van opportunistisch gedrag. Ten eerste door verspreiding van informatie over dat gedrag in het netwerk, met reputatie-verlies voor de partner als gevolg (zie Raub & Weesie 1990). Je laat het andere klanten van je leverancier weten mocht hij niet aan zijn verplichtingen voldoen. Hier gaat het dus om sancties via 'voice' in de zin van Hirschman (1970). Een tweede sanctie is 'exit'. Indien de leverancier niet aan zijn verplichtingen voldoet, dan verbreekt de afnemer de relatie, valt op andere leveranciers terug en de opportunistische leverancier verliest een klant (zie Schüssler 1989, Hirshleifer & Rasmusen 1989, Vanberg & Congleton 1992, Weesie 1992).

Voorwaardelijke coöperatie en impliciete dreigingen

Terzijde een aanvullende opmerking. Als we zeggen dat voorwaardelijke coöperatie opportunistisch gedrag door dreigingen met toekomstige sancties afschrikt, dan dient men zich te realiseren dat dergelijke dreigingen in twee opzichten volledig *impliciet* kunnen blijven. Ten eerste, het is niet *per se* nodig deze dreigingen ook te uiten. Laten we aannemen dat *alter* anticipeert – bijvoorbeeld op grond van ervaringen met *ego* uit het verleden – dat *ego's* bereidheid om morgen boodschappen te doen of zijn laboratorium ter beschikking te stellen wel degelijk afhangt van *alters* bereidheid om vandaag de afwas te doen of vandaag goede ingenieurs te detacheren. *Ego* hoeft dan geen lelijke dreigingen uit te spreken. En laten we ten tweede aannemen dat *alter* door het vooruitzicht op toekomstige sancties van opportunistisch gedrag inderdaad afgeschrikt wordt. *Ego* hoeft dan zijn dreiging ook nooit uit te voeren. Een *matching*-achtige relatie die harmonieus

verloopt – zonder opportunistisch gedrag, zonder letterlijke dreigingen en zonder sancties – kan dus wel degelijk op voorwaardelijke coöperatie gebouwd zijn. We kunnen de aanname uit de functionalistische traditie van de sociologie achterwege laten dat coöperatie onafhankelijk van het gedrag van de partner dient te zijn, zoals coöperatie op grond van geïnternaliseerde en onvoorwaardelijke normen en waarden van solidariteit (zie Voss 1985).

Institutionele inbedding en ‘commitments’

Naast hun temporele inbedding en netwerk-inbedding beschouwen we de *institutionele inbedding* van *matching*-achtige relaties. Daarmee bedoelen we heel specifiek dat de partijen *vooraf* mogelijkheden hebben om *zelf* hun *latere* risico's zoals prikkels en mogelijkheden voor opportunistisch gedrag te veranderen (zie Schelling 1960). Een voorbeeld is het verstrekken van garanties, onderpanden en zekerheden. Door het vrijwillig aangaan van ‘*commitments*’ wordt vertrouwen gestabiliseerd (Raub & Keren 1993, Weesie & Raub 1996, Raub & Weesie 1996b, Mlicki 1996). Een garantie die *ego* vooraf aan *alter* verstrekt, komt *ego* allereerst op een boete te staan mocht hij zich achteraf toch opportunistisch gedragen. *Ego* kan zich dus door het verstrekken van een garantie *binden* en daardoor voor *alter* het geven van vertrouwen vergemakkelijken. *Alter* kan daarnaast onvolledig geïnformeerd zijn over *ego*'s neiging of mogelijkheden voor opportunistisch gedrag. In zo'n geval kan *ego* door het verstrekken van een garantie zijn betrouwbaarheid *signaleren*. Tenslotte, het verstrekken van een garantie door *ego* houdt in dat *alter* althans in zekere omvang *gecompenseerd* wordt, mocht hij toch schade lijden. Het geven van vertrouwen wordt dus voor *alter* aantrekkelijker omdat de gevolgen van misbruikt vertrouwen minder vervelend zijn. Partners in een huishouden kunnen dergelijke commitments aangaan door bijvoorbeeld te gaan trouwen in plaats van ongehuwd samen te wonen. Zij kunnen hun commitments ‘*fine-tunen*’ via een huwelijks- of samenlevingscontract. Een leverancier kan een garantie verstrekken dat hij een defect product op eigen kosten zal vervangen.

Geïntegreerde theorievorming

Een centrale gedachte wordt nu duidelijk: soortgelijke risico's zoals vertrouwensproblemen in uiteenlopende soorten duurzame relaties worden onder soortgelijke omstandigheden door soortgelijke mechanismen bestreden. In beginsel laten zich met één geïntegreerd theoretisch kader verschillende soorten relaties onderzoeken, zoals huishoudens, relaties tussen bedrijven of coalities van politieke partijen (zie voor een soortgelijke gedachte bijvoorbeeld Becker, Landes & Michael 1977 en Ben-Porath 1980).

Enkele uitgangspunten voor dergelijke theorievorming lijken mij voor de hand liggend. Ik wil er twee kort aanduiden. Eén uitgangspunt is de aanname dat partners in *matching*-achtige relaties in beginsel instrumenteel of ‘*incentive-driven*’ handelen. We maken deze aanname zowel voor partners binnen een huishouden

als bedrijven in een R&D-alliantie. Wat mij betreft kunt u het ook erop houden dat *ego* en *alter* ‘rationeel’ handelen. Mocht u deze wijze van taalgebruik echter niet aanspreken en wilt u het liever bij ‘verstandig handelen’ houden, dan mag dat van mij ook.

Een tweede uitgangspunt volgt uit onze focus op wederzijdse afhankelijkheden. De gevolgen van het gedrag van *ego* hangen mede af van *alter* en omgekeerd. Zoals wij allen weten is een dergelijke interdependentie volgens Weber (1921) kenmerkend voor het *sociale* handelen en dus kenmerkend voor het terrein van de sociologie. Er is bij uitstek één uitgewerkte theorie over instrumenteel handelen in keuze-situaties met interdependenties, namelijk *speltheorie*. In onze analyses maken we dan ook veelvuldig gebruik hetzij van speltheoretische modellen in de formele zin, hetzij van speltheoretisch ‘geïnspireerde’ maar meer informele redeneringen (zie Dixit & Nalebuff 1991 voor een soortgelijke ‘stijl’ van theorievorming).

Projecten

Tegen deze achtergrond wordt de structuur van het programma inzichtelijk. We maken onderscheid tussen theoretische projecten en experimenteel onderzoek enerzijds en empirische veldstudies anderzijds. We proberen én theorievorming én experimenten én empirische veldstudies te vervlechten. We willen daarmee de kloof tussen theoretische modelbouw met behulp van rationele-keuzetheorie en empirisch onderzoek (zie Green & Shapiro 1994) wat minder diep en wat minder breed maken.

Bij de *theoretische projecten* en bij *experimenteel onderzoek* gaat het om twee samenhangende onderwerpen. We willen ten eerste te weten komen wat de voorwaarden zijn voor samenwerking in sociale situaties zoals bij vertrouwensproblemen. Ten tweede willen we, uitgaande van dergelijke voorwaarden, de mechanismen aangeven die actoren in duurzame relaties onder verschillende condities zullen hanteren om hun samenwerking vorm te geven. Jeroen Weesie en ik hebben bij deze projecten tot nu toe met name met Chris Snijders en Vincent Buskens samengewerkt (zie bijvoorbeeld Snijders 1996 en Buskens 1998).

Het programma kent naast theoretische projecten en experimenteel onderzoek *empirische veldstudies* naar samenwerking binnen huishoudens en in relaties tussen bedrijven. Een in mijn ogen belangrijke opbrengst zijn dan ook een aantal *nieuwe databestanden*. In de vorm van een *joint venture* met andere onderzoekers binnen het ICS, met name Matthijs Kalmijn en Harry Ganzeboom, heeft Jeroen Weesie twee omvangrijke primaire dataverzamelingen opgezet en uitgevoerd die mechanismen van samenwerking tussen partners in een huishouden betreffen (zie Kalmijn & Giesen 1995 en Kalmijn, Bernasco & Weesie 1996).² Eerste resultaten van analyses van deze nieuwe data verschijnen nu in diverse afleveringen van *Mens en Maatschappij*. U treft daar een reeks bijdragen aan van leden van onze groep, onder andere Deirdre Giesen en Wim Bernasco (zie Giesen & Kalmijn

1997, Kalmijn 1997, Bernasco & Giesen 1997). Daarnaast konden Jeroen Weesie en ik in samenwerking met met name Frits Tazelaar³ en Ronald Batenburg een aantal primaire dataverzamelingen naar samenwerking tussen bedrijven uitvoeren (zie Batenburg 1995, Vaessen & Blumberg 1996). Boris Blumberg, Peter Vaessen en Gerrit Rooks voerden of voeren binnen onze onderzoeksgroep projecten op dit gebied uit (zie Batenburg, Raub & Snijders 1997, Blumberg 1997, Tazelaar, Blumberg, Raub & Vaessen 1995 en Rooks, Selten, Raub & Tazelaar 1997). Peter van Roozendaal verrichtte soortgelijk onderzoek naar een derde type *matching*-achtige relaties tussen organisaties, namelijk coalities tussen politieke partijen (zie bijvoorbeeld Van Roozendaal 1996 en Weesie & Van Roozendaal 1996).

We beschikken per toepassingsgebied van het programma over meerdere databestanden, met uiteenlopende designs maar ‘soortgelijke’ informatie. Deze reeks van databestanden biedt voor de toekomst meerdere toetsingsmogelijkheden voor hypothesen. Ten eerste wordt per bestand een kwantitatieve toetsing van specifieke hypothesen mogelijk. Ten tweede kunnen we voor alle bestanden per toepassingsgebied de consistentie en externe validiteit van bevindingen nagaan. Ten derde en op de langere termijn het meest uitdagend: via een vergelijking van resultaten uit verschillende toepassingsgebieden wordt een soort ‘kwalitatief’ onderzoek naar ‘familiegelijkenissen’ tussen de resultaten in beginsel haalbaar. Voorbeelden van vragen die daarbij aan de orde komen zijn: is er een consistent verband tussen opportunisme-problemen in verschillende soorten duurzame relaties en het gebruik van commitments? Is er een consistent verband tussen sociale inbedding en het gebruik van commitments? Zijn er in verschillende bestanden en op de verschillende toepassingsgebieden soortgelijke anomalieën met betrekking tot de theoretische modellen aan te wijzen?

1.2 Hypothesen en eerste empirische resultaten

Na dit overzicht van het programma als geheel wil ik nu laten zien hoe concrete hypothesen uitgewerkt kunnen worden en een indruk geven van eerste resultaten van empirisch onderzoek. Ik stel het *management van samenwerking tussen bedrijven* centraal (zie uitvoeriger Batenburg, Raub & Snijders 1997) en maak gebruik van data die Ronald Batenburg (1995) in een survey bij 800 Nederlandse midden- en kleinbedrijven verzameld heeft.

Een databestand over het management van relaties tussen afnemers en leveranciers

In onze survey hebben we in kaart gebracht hoe deze bedrijven hun informatie-technologie-produkten (hardware en software) aanschaffen en daarbij samenwerkings- en vertrouwensproblemen met hun leveranciers oplossen. Per bedrijf beschikken we over uitvoerige gegevens over de aanschaf van één en soms twee van deze produkten en over de relatie met de betreffende leverancier. Het bestand telt in totaal bijna 1.000 transacties. Veel empirisch onderzoek naar

samenwerking tussen bedrijven gebruikt data die in tenminste twee opzichten te wensen overlaten. Vaak gaat het om een relatief klein aantal onderzoekseenheden of een klein aantal metingen die bovendien slechts ruwe benaderingen voor de relevante theoretische variabelen vormen. Onze survey vormt in vergelijking daarmee een databestand met een relatief groot aantal onderzoekseenheden en heeft veel informatie per eenheid opgeleverd.

Investerings in management en sociale inbedding van relaties tussen bedrijven

Het management van samenwerkings- en vertrouwensproblemen tussen afnemers en leveranciers kent vele dimensies. Ik wil me beperken tot de uitwerking van hypothesen over één gezichtspunt, maar wel één dat als redelijk kenmerkend beschouwd kan worden en dat in eerder empirisch onderzoek weinig aandacht heeft gekregen. Ik stel de vraag aan de orde *hoeveel middelen bedrijven investeren* om risico's bij de aanschaf van een hard- of software-product te beperken. Denkt u bijvoorbeeld aan de tijd die medewerkers van de afnemer aan de voorbereiding, uitvoering en bewaking van de aanschaf besteden. In termen van een bekende economische theorie (zie bijvoorbeeld Williamson 1985) gaat het dus om de hoeveelheid transactiekosten die met de aanschaf gemoeid gaan.⁴ Bij de verklaring leg ik de klemtoon op de rol van de sociale inbedding van relaties tussen bedrijven. Je zou kunnen zeggen dat ik typisch 'sociale' en sociologisch relevante determinanten centraal stel, naast de typisch 'economische' gezichtspunten die bijvoorbeeld de transactiekostentheorie naar voren schuift.

In het licht van ons onderzoeksprogramma als geheel lijkt mij dit een noemenswaardig gezichtspunt. Bij ons toepassingsgebied 'huishoudens' kunnen we nieuwe bevindingen aan al bestaand onderzoek toevoegen door te laten zien dat partners binnen een huishouden op een systematische manier gebruik maken van mechanismen zoals financiële en juridische arrangementen – net zoals we dat tamelijk vanzelfsprekend van organisaties zouden verwachten (zie voor een dergelijke benadering ook al Ott 1992 en Treas 1993). Het zou verhelderend zijn te laten zien dat factoren die de juridische vormgeving van een R&D-alliantie bepalen ook invloed hebben op de keuze van *ego* en *alter* om ongehuwd samen te wonen, te gaan trouwen of op huwelijkse voorwaarden te gaan trouwen. Bij onderzoek naar relaties tussen bedrijven kan omgekeerd vooruitgang geboekt worden door juist de effecten van sociale inbedding te beklemtonen (zie reeds het inmiddels klassieke artikel van Macaulay 1963). Dat een gemeenschappelijk verleden of het bestaan van een gemeenschappelijk netwerk van vrienden gevolgen heeft voor de manier waarop partners binnen een huishouden elkaar vinden en met elkaar omgaan lijkt redelijk voor de hand te liggen (zie bijvoorbeeld Bott 1957). Veel schaarser is onderzoek naar soortgelijke effecten van sociale inbedding op relaties tussen bedrijven.

Probleempotentieel bij transacties

Bedrijven investeren kostbare middelen zoals tijd van duurbetaalde medewerkers en juristen in het management van transacties omdat zich anders problemen kunnen voordoen. Laat ik een voorbeeld gebruiken. Een bedrijf koopt een complexe computergestuurde machine met bijbehorende branche-specifieke of zelfs maatwerk-software. Een typisch probleem is dat de leverancier niet op tijd levert. Daardoor ontstaat bij de afnemer schade, bijvoorbeeld door vertraging in zijn eigen productie-processen en bij leveringen aan zijn eigen klanten. Voor de overschrijding van de levertermijn zijn uiteenlopende oorzaken denkbaar. Ik zal slechts twee mogelijkheden noemen die aansluiten bij mijn eerdere opmerkingen over de risico's van *matching*-achtige relaties.

Ten eerste kan er sprake zijn van ongunstige omstandigheden. De leverancier is welwillend en serieus van plan op tijd te leveren. Nadat een levertermijn is afgesproken blijkt echter onverhoopt dat zijn software-ingenieurs, ondanks goede wil, niet in staat zijn de nodige software op tijd gereed te krijgen. Ten tweede kan er sprake zijn van opportunistisch gedrag. De leverancier bedient eerst een andere klant die zich onverhoopt aandient. De leverancier doet dit omdat het hem voordelen oplevert. Er liggen namelijk veel en omvangrijke zaken met die andere klant in het verschiet.

Wat kan een afnemer doen, die weet dat zich dergelijke problemen kunnen voordoen? Twee soorten maatregelen liggen voor de hand. Ten eerste: de afnemer gaat zorgvuldig te werk bij het zoeken naar en selecteren van zijn leverancier en het aan te schaffen produkt. Hij kan bijvoorbeeld offertes en referenties opvragen en zodoende de kans verhogen, met een betrouwbare en technisch vaardige leverancier te maken te hebben. Ten tweede: de afnemer onderhandelt met de leverancier, maakt afspraken omtrent garanties en zekerheden en legt deze desnoods in een contract schriftelijk vast. Hierdoor kan de afnemer de prikkels en mogelijkheden voor opportunistisch gedrag van de leverancier verminderen. Tevens kan de afnemer op deze wijze zijn eigen schade bij het optreden van een probleem beperken.

De investeringen in zoeken en selecteren en in onderhandelingen en contractuele planning hebben we gemeten via tijdsbestedingen van medewerkers, het aantal opgevraagde offertes en geraadpleegde informatie-bronnen, alsmede door uitvoerige vragen over de inhoud van contracten die in samenwerking met juristen en informatietechnologie-experts ontwikkeld werden. Met '*management*' bedoel ik vervolgens de totale hoeveelheid van dergelijke investeringen en dat is onze te verklaren variabele. We beschouwen dus de aanschaf van een hard- of software- produkt als een vertrouwensprobleem voor de afnemer. Door het produkt te kopen gaat hij risico's aan zoals het risico van vertraagde levering. Tegen deze risico's zal de afnemer zich willen beschermen en we proberen te begrijpen hoeveel investeringen de afnemer pleegt ten behoeve van dergelijke bescherming.

Voor de afleiding van hypothesen gebruiken we twee eenvoudige *aannamen*. Allereerst: investeringen in bescherming zijn kostbaar. Afnemers zullen deze kosten afwegen tegen de baten van een verminderde kans op en minder vervelende gevolgen van problemen. Indien dus de kosten voor bescherming stijgen zullen de investeringen in bescherming *ceteris paribus* dalen. Ten tweede: indien het probleempotentieel toeneemt omdat de kans op problemen of de omvang van een mogelijke schade stijgt, dan zullen de investeringen in bescherming *ceteris paribus* tevens toenemen. Vervolgens kunnen we hypothesen opstellen door na te gaan wat de effecten van sociale inbedding voor de kans op problemen alsmede de kosten van bescherming zullen zijn.

Hypothesen en bevindingen: temporele inbedding

In het volgende richt ik mij uitsluitend op één specifieke dimensie van sociale inbedding, namelijk temporele inbedding.⁵ Ik beschouw dus de effecten van de eerdere relatie tussen *ego* en *alter* en die van hun verwachtingen omtrent hun onderlinge toekomstige transacties. Ik zal het dan ook over de ‘*schaduw van het verleden*’ en de ‘*schaduw van de toekomst*’ hebben, in aansluiting op een sprekende omschrijving van Robert Axelrod (1984). De schaduw van het verleden hebben we afgemeten aan duur, aantal en omvang van eerdere zaken met de leverancier, alsmede tevredenheid met deze transacties. Verwachtingen omtrent aantal en omvang van toekomstige transacties bepalen daartegenover de schaduw van de toekomst.

Eerdere transacties

Allereerst effecten van eerdere transacties. De afnemer kan uit eerdere zaken met de leverancier leren en met name zijn inschattingen aanpassen hoe groot de kans is dat zich bij de huidige transactie problemen zullen voordoen. Laten we aannemen dat in het verleden reeds veel en omvangrijke zaken met de leverancier gedaan werden en dat de eerdere ervaringen met de leverancier tot tevredenheid stemden; er zijn nooit problemen opgetreden. De afnemer zal in zo’n geval de kans klein achten dat de leverancier technisch incompetent is: *ego* weet inmiddels dat *alter* over capabele software-ingenieurs beschikt.

Zoals al betoogd kunnen succesvolle eerdere transacties behalve een *leereffect* nog een ander effect hebben. Succesvolle eerdere transacties zullen ertoe leiden dat afnemer en leverancier wederzijds specifieke investeringen in hun relatie gepleegd hebben, bijvoorbeeld in de vorm van goed functionerende werkrelaties tussen hun medewerkers. Deze wederzijdse investeringen werken als *commitments*. Zij zullen prikkels voor opportunistisch gedrag afzwakken.⁶

Dit leidt tot onze *eerste hypothese*. We verwachten dat met een goede schaduw van het verleden in de zin van veel en omvangrijke transacties die tot tevredenheid verliepen het probleempotentieel afneemt. We verwachten dus *ceteris paribus* minder investeringen in management. Onze data bevestigen deze hypothese. We

zien inderdaad een negatief verband tussen goede eerdere ervaringen met een partner en de hoeveelheid investeringen in bescherming bij nieuwe zaken. We vinden dat verband trouwens doorgaans ook in onze andere databestanden over samenwerking tussen bedrijven (zie Blumberg 1997, Rooks e.a. 1997, Tazelaar e.a. 1995).

Eerdere transacties en de schaduw van de toekomst

Nu de effecten van verwachtingen omtrent toekomstige transacties met de partner, effecten van de schaduw van de toekomst. Ik wil benadrukken dat deze effecten afhangen van het al dan niet bestaan van eerdere transacties. Ik zal het dus hebben over de interactie tussen de schaduw van het verleden en de schaduw van de toekomst (zie Raub 1996).

In zijn algemeenheid wil ik hier beweren dat de schaduw van de toekomst via twee mechanismen een effect kan hebben. Het eerste mechanisme was al aan de orde onder het trefwoord 'voorwaardelijke coöperatie'. Indien een schaduw van de toekomst aanwezig is, dan is in de woorden van Niklas Luhmann (1968) '*das Gesetz des Wiedersehens*' van toepassing. In zo'n situatie wordt management via *Tit for Tat*-achtige strategieën aantrekkelijker. De leverancier weet dat opportunistisch gedrag vandaag gesanctioneerd kan worden in de toekomst, bijvoorbeeld door verlies van nieuwe opdrachten. Dit verlaagt de prikkels voor opportunistisch gedrag en verlaagt daarmee het probleempotentieel. Een uitgekiend en duur contract wordt daardoor minder belangrijk. Dit mechanisme impliceert dus een negatief verband tussen de schaduw van de toekomst en de investeringen in management.

Het tweede mechanisme werkt precies andersom. Indien een schaduw van de toekomst aanwezig is, dan kunnen investeringen in de bescherming van de huidige transactie tegelijkertijd in aanmerking komen als *investeringen in het management van toekomstige zaken*. Het contract voor de huidige transactie kan de volgende keer opnieuw gebruikt worden. Investeringen kunnen over een langere termijn worden afgeschreven. Daarmee dalen de kosten van management. Dit impliceert een positief verband tussen de schaduw van de toekomst en investeringen in bescherming.

We beschouwen nu eerst het effect van de schaduw van de toekomst, indien er géén eerdere transacties hebben plaatsgevonden. Dan werken de twee genoemde mechanismen tegelijkertijd. Het netto-effect uit deze twee tegen elkaar in werkende krachten is niet duidelijk. We hebben dan dus geen eenduidige voorspelling over het effect van de schaduw van de toekomst.

Daartegenover staat het effect van de schaduw van de toekomst, indien er wel degelijk eerdere zaken hebben plaatsgevonden die tot tevredenheid van de afnemer verliepen. Enerzijds blijft voorwaardelijke coöperatie op grond van het '*Gesetz des Wiedersehens*' mogelijk. Daardoor wordt de prikkel voor opportunistis-

tisch gedrag kleiner. Anderzijds werden investeringen in het management van een hele serie van aanschaffen en in de relatie als geheel nu al in verband met eerdere zaken gepleegd. Investerings in bescherming van de huidige transactie hebben in veel geringere omvang positieve gevolgen voor het management van toekomstige leveringen. Het netto-effect probleem verdwijnt of wordt althans kleiner, omdat slechts het effect van de schaduw van de toekomst op de mogelijkheden voor voorwaardelijke coöperatie overblijft. Dit impliceert een *nieuwe hypothese*: indien er een goede schaduw van het verleden aanwezig is, dan verwachten we *ceteris paribus* een negatief effect van de schaduw van de toekomst op investeringen in management. Ook voor deze hypothese vinden we empirische ondersteuning in onze data over de relaties van midden- en kleinbedrijven met hun leveranciers van informatietechnologie-producten. Ook in onze andere databestanden over samenwerking tussen bedrijven wordt de hypothese meestal bevestigd (Blumberg 1997, Rooks e.a. 1997).

2. Onderzoek naar vertrouwen in duurzame relaties en onderzoek naar sociale cohesie

Tot zover mijn antwoord op uw eerste vraag naar de problemen die de spreker bezig houden. Uw volgende vraag zal zijn: wat draagt onderzoek naar deze problemen bij aan de ontwikkeling van het vak? Mijn antwoord begint met een enigszins abstracte uitwijding over één van de hoofdvragen van de sociologie, maar goed: daar bent u op voorbereid, want u weet tenslotte waar u aan begint bij een college theoretische sociologie. Ik zal mijn uiteenzetting over *'first principles'* beknopt houden en bovendien de brug slaan naar een antwoord op de bijkomende vraag naar het maatschappelijke belang van dergelijk onderzoek.

Samenwerking in duurzame relaties: individuele en collectieve rationaliteit

Waarom zijn vertrouwens- en coöperatie-problemen een boeiend onderwerp? De reden lijkt mij niet dat vertrouwen soms gegeven en vervolgens misbruikt wordt. Indien vertrouwen misbruikt wordt, is er sprake van een verdeling van een koek van een voorgegeven omvang waarbij één van de twee partijen, degene die vertrouwen geeft, maar een klein stukje van de koek krijgt, en de ander, degene die vertrouwen misbruikt, een groot stuk. Dergelijke *verdelingsvraagstukken* en *ongelijkheidsproblemen* zijn een prominent onderwerp van de sociologie. De kern van vertrouwensproblemen is van andere aard. Het kernprobleem is hier dat vertrouwen niet gegeven wordt, dat samenwerking niet tot stand komt, indien degene die vertrouwen kan geven het te waarschijnlijk acht dat vertrouwen misbruikt gaat worden. De uitkomst waarbij geen vertrouwen gegeven wordt, is echter voor *beide* partijen slechter dan de uitkomst waarbij vertrouwen gegeven en gehonoreerd wordt. Een harmonieus huwelijk met kinderen kan voor elk van de partners aantrekkelijker zijn dan een relatie zonder kinderen waar één of beide partijen het te waarschijnlijk achten dat de relatie zal stranden en derhalve de met specialisering verbonden risico's, zoals problemen van herintreding op de arbeids- en de huwelijksmarkt, niet aandurven. De verwachte opbrengst van een R&D-alliantie waar beide partijen hun best doen door goede medewerkers ter beschikking te stellen, is voor beide partijen groter dan wanneer zij het risico niet aandurven dat de partner eenzijdig van de eigen inspanningen profiteert.

Hier doet zich het klassieke probleem voor van de *onbedoelde gevolgen van doelgericht handelen*, en wel onbedoelde gevolgen die ongunstig en welvaartsverminderend voor de betrokkenen zijn, in tegenstelling tot de welvaartsbevorderende gevolgen van de *'invisible hand'* op competitieve markten (zie ook Wippler 1981). Gebrek aan vertrouwen, gebrek aan samenwerking leidt tot Pareto-suboptimale of inefficiënte uitkomsten: de koek die überhaupt te verdelen valt, blijft relatief klein. Er is sprake van een 'sociaal dilemma', waarbij de twee partners beide schade leiden. Rapoport (1974) duidt het dilemma aan als de tegenstelling tussen 'collectieve' en 'individuele rationaliteit'. Indien de twee partijen in een *matching*-achtige relatie vertrouwen geven en honoreren, samenwerken en opportunistisch gedrag achterwege laten, dan handelen zij collectief

rationeel in de zin dat beiden beter af zijn vergeleken met de situatie waarbij vertrouwen niet gegeven wordt en samenwerking niet tot stand komt. Individuele rationaliteit leidt er echter vaak toe dat gegeven vertrouwen misbruikt wordt, want dat is voor degene die vertrouwen krijgt althans op de korte termijn nog aantrekkelijker dan vertrouwen te honoreren. Individuele rationaliteit en de verwachting dat de partner zich individueel rationeel zal gedragen kan dus tot een collectief irrationele uitkomst leiden. Raymond Boudon (1977) spreekt dan ook van een ‘pervers effect’ van doelgericht handelen.

Interdependenties, sociale orde, solidariteit en cohesie

In de klassieke sociaal-wetenschappelijke theorie heeft dit probleem brede aandacht gekregen. Thomas Hobbes (1651) stelt de vraag hoe in de zogenaamde ‘*naturall condition of mankind*’ de oorlog van iedereen tegen iedereen vermeden kan worden. Sinds Parsons’ (1937) discussie van Hobbes’ vraagstuk spreken we van het ‘*ordeprobleem*’. Actoren zijn bij Hobbes interdependent in een door schaarste gekenmerkte wereld. Zij kunnen in de *state of nature* echter geen afdwingbare contracten aangaan en hun handelingen op deze wijze op elkaar afstemmen. Zij proberen derhalve hun doelen te realiseren door anderen te bedreigen. Dit leidt tot de oorlog van iedereen tegen iedereen, maar dan is het leven ‘*solitary, poore, nasty, brutish, and short*’ en niemand bereikt zijn individuele doelen – een gevangenendilemma tussen veel actoren.

Een probleem van soortgelijke structuur onderzoekt Durkheim (1893) in ‘*De la division du travail social*’. Durkheim introduceert het probleem onder de noemer ‘solidariteit’. In aansluiting op Durkheim wordt het vraagstuk in de hedendaagse Nederlandse sociologie vaak als het ‘probleem van sociale cohesie’ aangeduid (Ultee, Arts & Flap 1992). Durkheim ontvouwt het probleem van solidariteit in het kader van economische ruil, bijvoorbeeld bij transacties tussen bedrijven. Moderne economen en speltheoretici plegen Durkheim niet te lezen en hebben het vraagstuk van impliciete en onvolledige contracten pas relatief recentelijk (her-) ontdekt. Durkheim beklemtoont echter al een eeuw geleden op een verbluffend moderne manier de beperkingen van contracten bij de beheersing van transacties. Durkheim wijst ons erop dat zich tijdens de uitvoering van het contract onvoorziene of onvoorzienbare omstandigheden kunnen voordoen die ruimte geven voor strategisch en opportunistisch gedrag. Hij brengt tevens onder de aandacht dat de sturing van transacties via contracten op het probleem stuit dat onderhandelingen en her-onderhandelingen over contracten met kosten gepaard gaan. Wederzijds voordelige ruil vereist dus naast onvolledige en gedeeltelijk impliciete contracten aanvullende en complementaire mechanismen zoals bijvoorbeeld normen van reciprociteit en solidariteit. Zonder dergelijke mechanismen komt wederzijds voordelige ruil niet tot stand en wordt de spanning tussen individuele en collectieve rationaliteit niet opgelost.⁷ Dit lijkt op een gevangenendilemma tussen twee actoren, respectievelijk een tweezijdig vertrouwensprobleem.

Verrassend genoeg vinden we bij Durkheim (1897) een soortgelijke visie op cohesieproblemen als problemen die voortkomen uit tegenstellingen tussen individuele en collectieve belangen ook in zijn werk over zelfmoord. Durkheim beschouwt ‘*egoïstische zelfmoord*’ als een aanwijzing voor gebrek aan cohesie. Het is opmerkelijk dat hij juist de vraag centraal stelt in hoeverre zelfdoding negatieve effecten voor andere actoren met zich meebrengt. Zelfdoding van gehuwden zal gemiddeld meer negatieve effecten voor derden met zich meebrengen dan zelfdoding van ongehuwden. Bij gehuwden met kinderen zullen nog meer negatieve effecten voor derden optreden. Op analoge wijze vergelijkt Durkheim zelfdodingscijfers in tijden van oorlog en in tijden van vrede. In tijden van oorlog met een bedreiging van buitenaf heeft zelfdoding meer negatieve effecten voor derden – andere bedreigde landgenoten – dan in tijden van vrede zonder een dergelijke bedreiging. In al deze voorbeelden wordt dus een verband gelegd tussen zelfdoding als een aanwijzing voor gebrek aan cohesie enerzijds en cohesie als een situatie waarbij van elkaar afhankelijke individuen hun gemeenschappelijke belangen verwezenlijken anderzijds.

Er zijn vergaande structurele overeenkomsten tussen de sociale situaties die Hobbes en Durkheim onderzoeken. Zij gaan uit van sociale actoren. Dat zijn allereerst individuen. Durkheim beschouwt daarnaast ook andere sociale eenheden, zoals organisaties en bedrijven. Hobbes heeft het in de ‘*Leviathan*’ onder andere over staten en stammen als handelende eenheden. Orde- en cohesieproblemen spelen zeker niet uitsluitend tussen individuen. Ook collectieve actoren zoals bedrijven worden daarmee geconfronteerd. Sociale actoren zijn interdependent met betrekking tot het bereiken van hun doelen – eigen gedrag heeft effecten voor anderen en omgekeerd. Deze interdependentie is kenmerkend voor de actoren in de *state of nature* bij Hobbes. Zij wordt door Durkheim als het cruciale effect van arbeidsdeling centraal gesteld. De welvaart van sociale actoren, het bereiken van hun economische, maar ook van hun sociale doelen, vereist dus coördinatie van gedrag die met interdependentie rekening houdt. Enerzijds vereist coördinatie *voorspelbaarheid* van het gedrag van anderen – een gedachte die bijvoorbeeld bij Hayek (1973) en bij Parsons (1937) beklemtoond wordt (zie Elster 1989). Anderzijds vereist coördinatie *coöperatief gedrag* in de zin van het achterwege laten van handelingen met negatieve externe effecten voor anderen en het uitvoeren van handelingen met positieve externe effecten. Ik stel nu voor, van sociale orde, solidariteit en cohesie te spreken, naarmate deze coördinatie meer tot stand komt. Een noodzakelijke voorwaarde voor optimale coördinatie is dan ook ‘*efficiëntie*’ in de zin van Pareto-optimaliteit: niemand kan beter gesteld worden zonder anderen slechter te stellen. Ik laat hier in het midden of we het Pareto-criterium ook als voldoende voor coördinatie willen beschouwen of aanvullend bijvoorbeeld rekening willen houden met de ‘rechtvaardigheid’ van een verdeling van de koek die aan het Pareto-criterium voldoet.

De hier gekozen interpretatie van sociale orde, solidariteit en cohesie als efficiënte coördinatie is in de sociologie niet ongebruikelijk (zie bijvoorbeeld Collins & Makowsky 1972 voor een soortgelijk voorstel vanuit een heel andere theoretische

invalshoek). Zij hangt daarnaast samen maar is niet identiek met andere gangbare benaderingen van cohesieproblemen in de Nederlandse sociologie. Eén van deze benaderingen stelt ‘*bindingen*’ tussen actoren als indicatoren voor sociale cohesie centraal.⁸ Mijn Nijmeegse collega Wout Ultee heeft er veel aan bijgedragen, empirische indicatoren voor bindingen tussen actoren uit te werken en op een systematische manier in kaart te brengen (zie bijvoorbeeld Ultee 1997). Een stelsel van dergelijke indicatoren lijkt mij nuttig, alsmede de systematische verzameling van gegevens daaromtrent. We moeten echter niet verwaarlozen waarom we in dergelijke indicatoren voor bindingen geïnteresseerd zijn. Door bindingen ontstaan enerzijds interdependenties, waardoor het probleem van efficiënte coördinatie voor de betrokkenen op de agenda komt. Bindingen tussen actoren dragen ook bij aan wat ik hier de sociale inbedding van relaties en transacties noemde. Daardoor kunnen bindingen bijdragen aan de coördinatie van handelingen in een wereld met interdependenties tussen sociale actoren.

Dat we naast vindingrijkheid bij het samenstellen van indicatoren ook theorievorming nodig hebben die specificceert wanneer zo’n indicator al dan niet bruikbaar is, blijkt als we de beperkingen van één zo’n indicator, en wel een centrale, in ogenschouw nemen, namelijk het al dan niet gebruik maken van fysiek geweld. Ultee (1997, zie ook Ultee, Arts & Flap 1992) onderscheidt twee ‘geledingen’ van het cohesieprobleem. Sociale cohesie betekent in Ultee’s visie dat individuen vreedzaam samenleven, waarvoor een indicator is dat ze geen geweld tegen elkaar gebruiken. Sociale cohesie betekent ook dat individuen samen en niet geïsoleerd langs elkaar heen leven, waarbij het gebruik van geweld tegen de eigen persoon, inclusief zelfdoding, als een indicator voor ‘langs elkaar heen leven’ gebruikt wordt.

In de interpretatie van het cohesieprobleem die ik hier heb voorgesteld worden sociale orde, solidariteit en cohesie in beginsel gekoppeld aan coöperatie die tot Pareto-optimaliteit of efficiënte coördinatie in de zin van een ander welvaarts-criterium leidt. Daartegenover staat opportunistisch gedrag. Bij Ultee blijken sociale orde, solidariteit en cohesie uit de afwezigheid van geweld. Natuurlijk zijn er situaties aan te wijzen waar opportunistisch gedrag met het gebruik van fysiek geweld samenvalt. Het voor de hand liggende voorbeeld is de oorlog van iedereen tegen iedereen. Een ander voorbeeld is de egoïstische zelfmoord bij Durkheim. Het plegen van geweld is echter niet meer dan een indicator voor opportunistisch gedrag in *bepaalde* typen van situaties. Het is geenszins zo dat het gebruik van geweld per definitie of feitelijk met opportunistisch gedrag samenvalt. Er zijn vormen van opportunistisch gedrag die niet het plegen van geweld inhouden. Opportunistisch gedrag uit zich bijvoorbeeld in het afzien van bepaalde investeringen in een relatie. Denk aan een bedrijf dat zijn goede ingenieurs achter de hand houdt en niet voor een R&D-alliantie ter beschikking stelt. Omgekeerd wordt fysiek geweld vaak toegepast in het kader van verdelingsproblemen die we van het vraagstuk van efficiënte coördinatie juist moeten onderscheiden. Ultee haalt zelf het voorbeeld aan van de strijd tussen de klassen van een kapitalistische samenleving. Tenslotte zijn er vormen van coöperatief gedrag aan te wijzen die

nou juist het gebruik van fysiek geweld inhouden. Bij Ullmann-Margalit (1977) vinden we het voorbeeld van de twee soldaten die door de vijand worden aangevallen. Coöperatie tussen de twee soldaten houdt juist het gebruik van geweld tegen de aanvallende vijand in, terwijl opportunistisch gedrag in deze situatie neerkomt op desertie en dus het afzien van het gebruik van geweld. Als een soortgelijk voorbeeld van situaties waar coöperatief gedrag juist het gebruik van geweld inhoudt, en wel geweld tegen de eigen persoon, zouden bepaalde vormen van 'altruïstische zelfmoord' in de zin van Durkheim (1897) in aanmerking komen, met name wat Durkheim 'obligatorische' altruïstische zelfmoord noemt. Bij deze vorm van zelfdoding gaat het in Durkheims voorbeelden vaak om situaties waarbij zelfdoding althans in de perceptie van de leden van de groep, waarvan de dader lid is, positieve effecten voor de leden van de groep heeft.

Je zou kunnen zeggen dat we maar niet al te veel nadruk moeten leggen op de vraag hoe we sociale orde, solidariteit en cohesie gaan *definiëren*. Met dat standpunt ben ik het natuurlijk van harte eens. We zijn tenslotte geïnteresseerd in de formulering van theorieën die tot toetsbare implicaties leiden. Het gaat ons niet om een scholastiek van begrippen. Er zijn echter wel degelijk theoretische en praktische argumenten die er voor pleiten de samenhang van sociale orde, solidariteit en cohesie met efficiënte coördinatie centraal te stellen.

Het *theoretische argument* is het volgende. We hebben gezien dat efficiënte coördinatie bedreigd kan worden door prikkels en mogelijkheden voor opportunistisch gedrag. Durkheim en Parsons hebben terecht beklemtoond dat daardoor een cruciale uitdaging ontstaat voor wat vaak het utilitaristische of markt-model van sociale orde genoemd wordt. Individueel-rationeel handelen en de *invisible hand* achter transacties op markten leiden geenszins per se tot efficiënte coördinatie. In de Durkheim-Parsons traditie wordt als alternatief voor het utilitaristische markt-model de zogenaamde '*normatieve oplossing*' van het ordeprobleem naar voren geschoven. In deze visie liggen geïnternaliseerde normen en waarden ten grondslag aan sociale orde, solidariteit en cohesie. Deze oplossing is echter onbevredigend omdat een antwoord op de vraag achterwege blijft hoe en onder welke voorwaarden dergelijke normen en waarden van coöperatief gedrag allereerst ontstaan en nageleefd worden (zie reeds Wrong 1961 en tevens Elias 1970).

James Coleman (1964: 166-167) heeft de theoretische taak die hier ligt duidelijk geformuleerd: 'Perhaps the central problem in sociological theory is that posed most succinctly by Thomas Hobbes. Why is there not a war of all against all? Hobbes took as problematic what most contemporary sociologists take as given: that a society can exist at all, despite the fact that individuals are born into it wholly self-concerned, and in fact remain largely self-concerned throughout their existence. Instead, sociologists have characteristically taken as their startingpoint a social system in which norms exist, and individuals are largely governed by those norms. Such a strategy views norms as the governors of social behavior, and thus neatly bypasses the difficult problem that Hobbes posed [...] I will proceed in precisely the opposite fashion [...] I will make an opposite error, but one which may

prove more fruitful [...] I will start with an image of man as wholly free: unsocialized, entirely self-interested, not constrained by norms of a system, but only rationally calculating to further his own self interest.' Hoe zullen actoren die in de door Coleman geschetste wereld duurzame relaties onderhouden, hun samenwerkings- en vertrouwensproblemen oplossen en sociale orde, solidariteit en cohesie tot stand brengen? Dat is de vraag waar het om gaat.

Tegen deze achtergrond komt ook het *maatschappelijke belang* van het onderzoek naar voren. We stellen de vraag hoe *liftersgedrag* in duurzame relaties tussen calculerende burgers en calculerende bedrijven vermeden kan worden. Met name: hoe kan liftersgedrag vermeden worden zonder vergaande en ongewenste vormen van 'juridisering' en zonder een politieagent achter elk van die burgers en bedrijven te plaatsen? Onder welke condities zullen potentiële *free-riders* elkaar wederzijds in de gaten houden en zich zelf voldoende tegen hun eigen verleidingen beschermen? Hoe kunnen zij zelf vermijden, het slachtoffer van hun eigen opportunistische neigingen te worden?⁹

De bestrijding van liftersgedrag in dergelijke relaties is om twee redenen een maatschappelijk probleem dat wetenschappelijke aandacht verdient.¹⁰ Relaties zoals huishoudens of duurzame relaties tussen bedrijven zijn enerzijds van cruciaal belang voor de direct betrokkenen: hun *eigen welvaart* hangt sterk af van hun succes bij het tot stand brengen van efficiënte coördinatie. Anderzijds heeft de wijze waarop de risico's van interdependentie in dergelijke relaties worden opgelost cruciale *macro-effecten*. Het al dan niet welslagen van het management van vertrouwensproblemen in huishoudens heeft klaarblijkelijk effecten voor arbeidsmarktparticipatie, vruchtbaarheidsgedrag en echtscheiding, maar ook – zoals Ultee (bijvoorbeeld 1996) overtuigend beargumenteerd heeft – voor maatschappelijke ongelijkheid.¹¹ Het al dan niet welslagen van het management van vertrouwensproblemen in relaties tussen bedrijven heeft klaarblijkelijk effecten voor economische groei, maar tevens voor verschijnselen zoals kartelvorming. Deze overwegingen krijgen een aanvullende dimensie indien we ervan uitgaan dat in hedendaagse westerse samenlevingen de interdependentie tussen actoren met uiteenlopende belangen veelal toeneemt en daarmee de 'vraag' naar efficiënte coördinatie, terwijl verschijnselen zoals toenemende mobiliteit en kortstondigere relaties de voorwaarden voor de productie van een passend 'aanbod' van samenwerking en vertrouwen lijken te ondermijnen.¹²

3. Een agenda voor toekomstig onderzoek

Dit was mijn antwoord op uw vraag naar de bijdrage van het onderzoek aan de ontwikkeling van het vakgebied en het maatschappelijke belang van het onderzoek. Tenslotte ben ik u een antwoord schuldig op uw vraag naar toekomstplannen. Daartoe schets ik *bouwstenen voor een onderzoeksagenda*. Deze agenda leg ik uiteen in twee onderdelen: nieuw empirisch onderzoek en nieuwe theorievorming.¹³

Aanvullend empirisch onderzoek

Het onderzoeksprogramma dat ik aan u heb voorgelegd werd opgezet om bij te dragen aan de integratie van theoretisch en empirisch onderzoek naar één van de hoofdproblemen van de sociologie, het cohesieprobleem, en aan de integratie van theoretische modelbouw met behulp van rationele-keuzetheorie en empirisch onderzoek. Ook al zijn inmiddels enkele eerste stappen in die richting gezet, er blijft veel te doen.

Allereerst blijven de tot nu toe beschikbare empirische gegevens schaars, althans in vergelijking met de beschikbare databestanden op andere deelreinen van de sociologie. *Aanvullende dataverzameling* kan daardoor aanzienlijk bijdragen aan de cumulatie van kennis. Laat ik een voorbeeld noemen. Onze survey bij Nederlandse afnemers van hard- en software-producten kan het vertrekpunt vormen voor een reeks dataverzamelingen die daarop systematisch voortbouwen. Door dezelfde afnemers opnieuw te benaderen en eventuele nieuwe transacties met dezelfde leverancier in kaart te brengen, kan in een eerste stap een databestand met een *longitudinaal karakter* verkregen worden, dat ons in staat zou stellen de dynamiek bij de opbouw of bij het verbreken van vertrouwen en bij het gebruik van mechanismen ter bescherming van risico's bij relaties tussen afnemers en leveranciers beter te onderzoeken. Door in een tweede stap *soortgelijke surveys in andere landen* te houden kunnen de effecten van verschillende vormen van institutionele inbedding op het management van transacties beter bestudeerd worden. We zijn inmiddels met een survey onder midden- en kleinbedrijven in Duitsland begonnen (zie Prosch, Raub & Voss 1996) omdat de institutionele inbedding op de markt voor hard- en software-producten in Duitsland duidelijke verschillen vertoont met de Nederlandse situatie.¹⁴ Een derde stap ligt voor de hand wanneer we ons realiseren dat een survey bij afnemers tamelijk vanzelfsprekend de mechanismen centraal stelt waarmee afnemers zich tegen opportunistisch gedrag van leveranciers trachten te beschermen. Een *survey bij leveranciers* kan daarentegen juist in beeld brengen hoe zij omgekeerd met risico's omgaan die uit prikkels en mogelijkheden voor opportunistisch gedrag van de afnemer voortvloeien. Een sprekend voorbeeld is vertraagde betaling. Welke maatregelen treffen bedrijven om de betalingsmoraal van hun klanten te bevorderen? Een voor de hand liggende vierde stap zou zijn, data *simultaan bij beide partijen*, afnemer en leverancier, te verzamelen, liefst voor een reeks van transacties. Dit zou uiteindelijk de tegenhanger kunnen worden voor inmiddels al

beschikbare en gedeeltelijk in het kader van het hier geschetste programma verzamelde ‘multi-actor’ en ‘multi-event’ databestanden over huishoudens waarbij beide partners ondervraagd werden.¹⁵

Nieuwe empirische toepassingen

Naast aanvullende dataverzamelingen op een al eerder bestudeerd terrein wil ik de *ontsluiting van nieuwe toepassingsgebieden* op de agenda zetten. Laat ik twee voorbeelden schetsen.

Een duurzame relatie met aanzienlijke risico's voor de betrokken partijen door hun interdependentie en door prikkels en mogelijkheden voor opportunistisch gedrag is die tussen werkgever en werknemer, een individuele *arbeidsrelatie*. Een typisch vertrouwensprobleem tussen werkgever en werknemer vormen investeringen in kennis van de werknemer (zie Becker 1964). Voor de werkgever zijn de eigen investeringen in algemene kennis – het zogenaamde ‘*general human capital*’ – van de werknemer met risico's verbonden omdat de relatie verbroken kan worden, bijvoorbeeld door een opportunistische ‘exit’ van de werknemer. Voor de werknemer zijn omgekeerd eigen investeringen in *bedrijfsspecifieke kennis* riskant. Investerings in menselijke kennis zijn een cruciale bron voor de winstgevendheid van bedrijven en hebben tegelijkertijd vergaande macro-economische gevolgen voor economische groei. De bereidheid tot dergelijke investeringen vereist echter vertrouwen in de duurzaamheid van de relatie. Juist de verwachte duurzaamheid van individuele arbeidsrelaties kan echter onder druk komen te staan door wat we ‘flexibilisering van de arbeid’ noemen. Hier ligt een spanningsveld dat om onderzoek roept en waarvoor het programma dat ik u schetste goed toepasbaar lijkt.¹⁶

Het programma richt zich tot nu toe op duurzame relaties tussen *twee partijen*. De beperking tot relaties tussen twee partijen is door praktische overwegingen ingegeven en wordt niet door theoretische argumenten afgedwongen. Een voor de hand liggende uitbreiding vormen *kleine groepen* van actoren met aanzienlijke risico's van interdependentie. Een voorbeeld zijn *maatschappen*, zoals maatschappen van medische specialisten of maatschappen van advocaten (zie bijvoorbeeld Lazega 1997). Hoe wordt de spanning tussen het collectieve belang van zo'n maatschap en aanzienlijke problemen bij het monitoren van de individuele bijdragen van de maten aan het collectieve belang opgelost? Variëren bijvoorbeeld toetredingsregels voor nieuwe leden, alsmede de regels voor de verdeling van de opbrengsten tussen de maten, op een systematische wijze met aard en omvang van dergelijke monitoring-problemen? We hopen dergelijke vragen in de toekomst samen met Henk Flap, Peter Groenewegen en Frits Tazelaar te kunnen onderzoeken.

Nieuwe theorievorming

Ik ben van huis uit een theoreticus en dat zal ik blijven. *Nieuwe theorievorming* is een taak die mij dicht aan het hart ligt en waarvoor ik van plan ben de nodige

aandacht en tijd uit te trekken. Daarbij ligt het voor de hand, empirische bevindingen die tot nu toe gebruikte theoretische aannamen lijken te weerleggen als vertrekpunt voor nieuwe theoretische vragen te gebruiken, ook al zal ik me nooit laten weerhouden, leuke theoretische vragen los van concrete empirische *puzzles* aan de orde te stellen.

Ik heb mechanismen zoals voorwaardelijke coöperatie geschetst waarmee de actoren hun samenwerkingsproblemen in duurzame relaties kunnen oplossen, mechanismen waarvan de beschikbaarheid afhangt van aard en omvang van de sociale inbedding van de relatie. Uitspraken over het gebruik van dergelijke mechanismen zijn veelal gebaseerd op speltheoretische modellen. De nadere uitwerking van deze modellen houdt met name één cruciale stap in die verder gaat dan de in de sociologie helaas nog steeds gebruikelijke formulering van ketens van ad hoc hypothesen, namelijk de afleiding van *stellingen* die voorwaarden voor coöperatief gedrag en het geven en honoreren van vertrouwen specificeren. Daarmee zal ik u vanmiddag niet lastig vallen. Wel wil ik in beknopte vorm ingaan op twee soorten aannamen in deze modellen die vaak weinig realistisch lijken en nieuwe theorievorming vereisen.

Onvolledige informatie en effecten van sociale inbedding op het management van duurzame relaties

Ten eerste zijn dit aannamen over de informatie waarover actoren beschikken. Dikwijls wordt *volledige informatie* verondersteld. Zo wordt bijvoorbeeld aangenomen dat een bedrijf dat een hard- of software-product wil aanschaffen de technische vaardigheden van zijn leverancier kent, alsmede diens geneigdheid van mogelijkheden voor opportunistisch gedrag gebruik te maken. Verder wordt vaak aangenomen dat de afnemer volledig geïnformeerd is over het gedrag van de leverancier in het verleden. Tevens wordt veelal soortgelijke informatie van de afnemer over alternatieve leveranciers verondersteld. Bedrijven zullen echter vaak van dergelijke informatie ver verwijderd zijn. Indien we volledige informatie problematiseren komen echter nieuwe vragen voor theorievorming en modelbouw op tafel. *Onvolledige informatie* kan de aanleiding vormen voor *zoekgedrag*. Boris Blumberg (1997) heeft in zijn proefschrift over samenwerking tussen bedrijven op het gebied van R&D een eerste poging gedaan om tot systematische uitspraken over het zoekgedrag van bedrijven te komen. Hij kon laten zien dat hier een vruchtbaar terrein voor theorievorming en voor empirisch onderzoek ligt.

Onvolledige informatie zal echter niet uitsluitend aanleiding zijn voor zoekgedrag, maar ook invloed hebben op het *verband* tussen wat ik boven *netwerkinbedding* noemde en het *management van relaties* tussen bedrijven via voorwaardelijke coöperatie in plaats van expliciete en volledige contracten. Gegeven volledige informatie komen we tot voorspellingen van het type 'meer netwerkinbedding gaat samen met betere voorwaarden voor voorwaardelijke coöperatie en dus met minder investeringen in de contractuele planning van een relatie' (zie bijvoorbeeld Weesie, Buskens & Raub 1997). Deze voorspellingen lijken empirisch lang niet

altijd op te gaan (zie Buskens 1997). Indien we echter rekening houden met onvolledige informatie over de markt van alternatieven wordt netwerkinbedding afhankelijk van zoekactiviteiten en zou dus als een endogene variabele gemodelleerd moeten worden. Bovendien wordt dan de verspreiding van informatie over opportunistisch gedrag in eerdere transacties problematisch. Voorspellingen over het verband tussen netwerkinbedding en investeringen in contractuele planning worden navenant complexer. Vincent Buskens (1998) besteedt in zijn veelbelovend onderzoek naar het management van *matching*-achtige relaties via reputatie-effecten aandacht aan dergelijke uitdagende theoretische problemen, alsmede aan hun empirische uitwerking. Dit zal hopelijk leiden tot betere inzichten in de mogelijkheden en beperkingen van voorwaardelijke coöperatie die op netwerkinbedding gebaseerd is.

De modellering van de nutsfunctie van actoren

In rationele-keuzeachtige modellen hangen gedrag en de collectieve gevolgen van gedrag af van de informatie en de preferenties van actoren. Aannamen over informatie en preferenties zijn de '*brug-assumpties*' (Lindenberg 1981) die we nodig hebben om tot voorspellingen over gedrag te kunnen komen. Het ligt dus voor de hand, naast aannamen over de informatie van actoren ook aannamen over hun preferenties te problematiseren. Ik heb een reputatie opgebouwd als iemand die tot eenvoudige en in zekere zin radicale aannamen over preferenties neigt. Ik bedoel de *aanname van zelfzuchtige preferenties* die in het eerder aangehaalde citaat van Coleman zo treffend samengevat wordt. Anders dan sommige collega's lijken te geloven zijn het geen slappe aannamen dat actoren hun belangen nastreven en dat de belangen van actoren hun eigen belangen zijn. Dergelijke eenvoudige aannamen komen de toetsbaarheid van onze theorieën ten goede. Het zijn bovendien nuttige aannamen indien we aan '*institutional design*' en de praktische toepassing van sociologische kennis denken. Dan komt namelijk de belangrijke vraag op de agenda welke instituties vertrouwen en samenwerking in duurzame relaties en de oplossing van vertrouwens- en samenwerkingsproblemen door de betrokkenen zelf kunnen bevorderen, ook al hebben we met calculerende, in de zin van rationele en volledig zelfzuchtige actoren te maken.¹⁷

De veronderstelling van zelfzuchtige preferenties kan dus met methodologische argumenten verdedigd worden, maar ik ben het natuurlijk met Coleman en anderen eens dat we het met deze aanname empirisch gezien vaak bij het verkeerde eind hebben. Actoren lijken empirisch geen zuiver zelfzuchtige preferenties te hebben, althans niet iedereen altijd. Jeroen Weesie (1994) en Chris Snijders (1996) hebben met behulp van experimentele data laten zien dat individueel gedrag in vertrouwensproblemen en andere sociale dilemma's empirisch beter verklaard kan worden indien we de veronderstelling van zelfzuchtige preferenties vervangen door de aanname dat de preferenties van de actoren mede betrekking hebben op de uitkomsten van en voor de partner. Een in mijn ogen overtuigende strategie voor theorievorming rondom dit vraagstuk zou zijn, niet met aannamen over altruïstische preferenties, sociale oriëntaties e.d. *te beginnen*, maar de prefe-

renties zelf als afhankelijke variabele te beschouwen en allereerst *zelf te verklaren* (zie voor eerste pogingen in deze richting Hegselmann, Raub & Voss 1986 en Raub & Voss 1990). Hoe hangen bijvoorbeeld de huidige preferenties van *ego* af van het eerdere gedrag van *alter*, zoals de neiging van *alter* in het verleden, het vertrouwen dat *alter* van *ego* kreeg al dan niet te honoreren?

Naar een theorie van individuele preferenties en informatie

Het vanmiddag gepresenteerde onderzoeksprogramma doelt op nieuwe verklaringen voor de wijze waarop actoren hun samenwerking in *matching*-achtige relaties zelf vorm geven. Voor de afleiding van hypothesen wordt gebruik gemaakt van theorieën die individueel-rationeel handelende actoren veronderstellen. De aandacht richt zich vervolgens allereerst op de collectieve effecten van interdependente handelingen van deze actoren, zoals een '*governance structure*' waarmee zij hun samenwerkingsproblemen trachten op te lossen. Het slaan van een brug van interdependente individuele handelingen naar collectieve effecten van deze handelingen werd aangeduid als oplossing van een 'transformatieprobleem' (Lindenberg 1977, Raub & Voss 1981, Raub 1984) respectievelijk als 'micro-macro-transitie' (Coleman 1990). Het lijkt mij niet toevallig dat een agenda voor nieuwe theorievorming naar aanleiding van de in het kader van het programma thans behaalde onderzoeksresultaten nu tevens een betere modellering van nutsfuncties van actoren alsmede van hun beschikbare informatie, respectievelijk hun verwerking van informatie, centraal stelt. De rationele-keuzetheorie is een theorie van gedrag, *gegeven* preferenties en informatie. De rationele-keuzetheorie zelf doet echter geen uitspraken over aard en inhoud van preferenties en informatie. Daarover moeten aanvullende aannamen geformuleerd worden. De wijze waarop de theoretische sociologie aan de uitwerking van deze aannamen kan bijdragen lijkt mij duidelijk. Vanuit het perspectief van de theoretische sociologie ligt het voor de hand de 'sociale conditionering' van preferenties en informatie centraal te stellen. Daardoor worden tevens rationele-keuzetheorie en gangbare sociologische onderzoeksprogramma's naar bijvoorbeeld cultuur-overdracht, socialisatie en internalisering beter geïntegreerd.¹⁸ In termen van ons onderzoeksprogramma gaat het dan om de implicaties van sociale inbedding voor de vorming en de dynamiek van *ego's* preferenties en zijn informatie, naast aanvullend op de effecten van sociale inbedding op *ego's* mogelijkheden om coöperatief gedrag van *alter* positief en opportunistisch gedrag negatief te sanctioneren. De uitwerking van dergelijke brugassumpties en macro-micro-transities staat nog geheel in haar kinderschoenen. Zij zal op langere termijn hopelijk mede bijdragen aan betere oplossingen voor één van de centrale vraagstukken van algemene theorievorming in de sociologie.

4. Woorden van dank

Geachte toehoorders,

Aan het eind van mijn rede gekomen bedank ik het College van Bestuur van deze universiteit, het bestuur van de Faculteit Sociale Wetenschappen, met name de oud-decanen Hans Adriaansens en Jozien Bensing, en alle anderen die mijn benoeming hebben bevorderd, voor het in mij gestelde vertrouwen alsmede voor de gunstige voorwaarden bij de uitvoering van het hier geschetste onderzoek.

De Nederlandse Organisatie voor Wetenschappelijk Onderzoek ben ik dankbaar voor in ruime mate beschikbaar gestelde onderzoeksmiddelen en voor haar vertrouwen.

Beste leden en collega's van de Vakgroep Sociologie en van het ICS,

Graag wil ik u allen danken voor het intellectuele klimaat op onze werkplek die veel heeft bijgedragen aan de ontwikkeling van het hier geschetste programma, door bundeling van krachten, uitwisseling van ideeën en advies, de beschikbaarheid van uitstekende complementaire expertise en een *tacit agreement* over enkele grondbeginselen van theorievorming en theoriegestuurd empirisch onderzoek. Het verheugt mij dat de hier geschetste onderzoekslijn in het nieuwe programma van het ICS (zie Stokman e.a. 1997) veel ruimte krijgt. Dit lijken mij goede voorwaarden voor continuïteit en cumulatieve kennisvorming. Het instandhouden en uitbouwen van deze context is te beschouwen als de productie van een collectief goed. Die productie vereist, zoals ik vanmiddag betoogd heb, de oplossing van coördinatie- en motivatieproblemen. Ik zal mijn best doen, daaraan mijn steentje bij te dragen.

Dames en heren studenten,

Goed universitair onderwijs wordt gevoed en verbeterd door actief onderzoek. In mijn onderwijs zal ik de uitdagingen van systematische theorievorming en theoretisch gestuurd onderzoek centraal stellen en ernaar streven het inzicht te bevorderen dat de opbouw van kennis daaromtrent voor de beoefening van het vak onontbeerlijk is.

Gaarne wil ik tot besluit mijn dank verwoorden aan enkelen voor hun bijdragen tot mijn wetenschappelijke vorming.

Rainer Hegselmann en Thomas Voss hebben mij als vrienden en collega's geholpen de weg naar de sociologie te vinden en naar de problemen die ik vanmiddag aan de orde heb gesteld. Thomas Voss is vermoedelijk de eerste socioloog die helder zag dat de oorspronkelijk door speltheoretici, economen en politicologen ontwikkelde modellen van herhaalde spelen verstrekkende implicaties hebben voor het ordeprobleem waarmee de sociologie zich bezig houdt (zie Voss 1982).

Hij heeft mede daardoor een belangrijke bijdrage geleverd aan het hier uiteengezette onderzoek.

Günter Büschges en Reinhard Wippler zijn de twee senioren die mijn academische loopbaan veelvuldig ondersteund en gestimuleerd hebben. Dat ik als opvolger van hun beiden in aanmerking kwam is voor mij reden voor trots, maar was tevens aanleiding voor conflicten – met anderen en ook met mij zelf.

Waarde Wippler, Beste Reinhard,

Je hebt grote schoenen achtergelaten, althans in figuurlijke zin, als hoogleraar theoretische sociologie en als *institution builder* met een lange-termijn visie op de sociologie als discipline en op dat wat je in jouw intreedende ‘het organisatorische kader van de wetenschapsbeoefening’ noemde. Dat schept verplichtingen en verwachtingen. Ik zal trachten daarmee zorgvuldig om te gaan en daarbij het goede evenwicht te vinden, evenwicht tussen theoretisch en empirisch onderzoek en tevens evenwicht tussen eigen onderzoek en het management van de club – in jouw woorden ‘het bestrijden van de centrifugale krachten’.

Tenslotte wil ik twee vrienden danken, Frits Tazelaar en Jeroen Weesie. Zij waren in 1988 voor mij belangrijke beweegredenen om voor het eerst naar Utrecht te komen. Met beiden heb ik sindsdien veelvuldig mogen samenwerken.

Waarde Tazelaar, Beste Frits,

Aan het begin van mijn academische loopbaan heb ik me vaak met wetenschapstheoretische vraagstellingen beziggehouden. De verschuiving van mijn aandacht van meta-theoretische naar theoretische problemen werd mede gestimuleerd door Thomas Voss, Günter Büschges en Reinhard Wippler. Dat ik uiteindelijk ook de weg vond naar empirisch onderzoek en wel op een moeilijk toegankelijk gebied zoals dat van onderzoek naar en binnen organisaties, dat heeft veel te maken met jouw invloed en daarvoor ben ik je erg dankbaar. Ik hoop van harte dat we aan dergelijk onderzoek ook in de toekomst gemeenschappelijk een passend vervolg kunnen geven.

Beste Jeroen,

Ik heb vanmiddag een verhaal gehouden over de vruchten van samenwerking in een duurzame relatie waarbij jij en ik de twee partners zijn. Zoals ik wel regelmatig bij dergelijke gelegenheden zeg: men dient alle lof en kritiek naar aanleiding van ons onderzoek evenredig aan het adres van ons beiden te richten. In dit onderzoek hebben wij beiden in de laatste jaren veel geïnvesteerd. Dat leidt soms tot hypotheken op het eigen welbevinden en tot aanzienlijke externe effecten voor de partners in andere relaties die we onderhouden, Marleen, Monika en onze kinderen, die naar ik vrees *te* goed weten wat naast de lusten de lasten van ons werk zijn. Ook al plegen investeringen niet onmiddellijk te renderen maar pas na

verloop van tijd, ben ik optimistisch over de balans en verheug ik me erg op toekomstige samenwerking, met name op het gebied van theoretische modelbouw waar het hart van ons beiden ligt. Onze theorieën tonen aan waarom dergelijk optimisme door daden overtuigender gesignaleerd wordt dan door woorden. Door weer naar Utrecht terug te komen heb ik een zekere gok genomen. Mijn leven als hoogleraar aan een universiteit in Beieren was rustiger en voorspelbaarder verlopen dan hier. Het zal duidelijk zijn dat het PIONIER-programma en de samenwerking met jou bij de keuze voor het grotere risico van doorslaggevende betekenis was.

Ik heb gezegd.

Noten

Een eerste versie van deze tekst werd geschreven tijdens een gastverblijf aan het Institut für Soziologie van de Universität Bern. Andreas Diekmann ben ik dank verschuldigd voor de uitnodiging. Frits Tazelaar, Jeroen Weesie alsmede Joost Bruins dank ik voor hun commentaar. Digna van der Woude dank ik voor haar bijdrage aan de vormgeving van de tekst. Ik doe verslag van een onderzoeksprogramma waaraan ik samen met Jeroen Weesie leiding geef en dat door NWO met een PIONIER-subsidie (PGS 50-370) gesteund wordt.

¹ Lindenberg (1996) geeft een interessante sociologische analyse van de implicaties van een systematische onderschatting door de betrokkenen van hun lange-termijn belangen voor hun sociale relaties.

² Deze surveys werden gedeeltelijk aan experimenteel onderzoek gekoppeld (zie Bruins & Weesie 1996).

³ Deze dataverzamelingen zijn deels een gemeenschappelijk initiatief met een door Frits Tazelaar geïnitieerd project 'Samenwerking tussen inkoper en leverancier' voor de NEVI-Research Stichting, gelieerd aan de Nederlandse Vereniging voor Inkoopmanagement (NEVI).

⁴ Studies in het kader van de transactiekostentheorie (zie bijvoorbeeld Williamson 1996 en Masten (ed.) 1996) richten zich meestal op een verklaring van de keuze tussen verschillende vormen van 'governance structures', zoals *make-or-buy* beslissingen of bepaalde kenmerken van contracten. In het volgende richten wij ons daarentegen niet op de *inhoud* maar op de *inspanning* voor de planning van een transactie.

⁵ In het volgende beperken wij ons tot een schets van hypothesen omtrent de effecten van temporele inbedding. Zie Batenburg, Raub & Snijders (1997) voor aanvullende hypothesen die rechtstreeks aansluiten bij de transactiekostentheorie. Uit eerder onderzoek weten we betrekkelijk weinig over de effecten van temporele inbedding. De rechtssocioloog Macaulay heeft in zijn bijdrage over relaties tussen bedrijven uit 1963 theoretische argumenten geschetst waarom dergelijke effecten verwacht kunnen worden. Hij heeft daarnaast 'kwalitatieve' empirische bevindingen gepresenteerd waaruit blijkt dat deze effecten daadwerkelijk aanwezig zijn. In zeer beperkte omvang beschikken we over kwantitatieve empirische gegevens omtrent de effecten van de schaduw van het verleden. Een aardig voorbeeld van empirisch onderzoek is een recent artikel van Gulati (1995). Uit de theorie van herhaalde spelen kunnen we bepaalde implicaties omtrent de effecten van de schaduw van de toekomst theoretisch afleiden. Er is echter uitermate weinig empirische kennis omtrent effecten van de schaduw van de toekomst (uitzonderingen vormen Heide & Miner 1992 en Parkhe 1993). En tenslotte: er werd bij mijn weten tot nu toe helemaal geen systematische aandacht besteed aan de interactie tussen de schaduw van het verleden en de schaduw van de toekomst.

⁶ Wij suggereren met opzet dat relatie-specifieke investeringen bij *matches* tussen bedrijven een 'sociaal' karakter kunnen hebben. Daarnaast valt natuurlijk aan relatie-specifieke investeringen zoals '*specific assets*' te denken die in de transactiekostentheorie en in empirische toepassingen van deze theorie centraal staan (zie Williamson 1985: 55, 95-96). Denk aan investeringen van de

afnemer in software die uitsluitend door één leverancier ondersteund wordt. Tevens merken wij op dat aangenomen wordt dat *wederzijdse* relatie-specifieke investeringen prikkels voor opportunistisch gedrag dempen en de relatie verstevigen, terwijl het probleempotentieel juist toeneemt indien dergelijke investeringen *eenzijdig* gedaan worden (zie ook Williamson 1985: 190-195).

⁷ Terzijde zij opgemerkt dat Max Weber (1921: 409) in zijn rechtssociologische verhandelingen soortgelijke overwegingen presenteert.

⁸ Daarnaast, respectievelijk aanvullend, wordt in de recente discussie sociale cohesie vaak in verband gebracht met de afwezigheid van – bepaalde soorten van – sociale problemen en conflicten (zie Schuyt 1997).

⁹ Een impliciete gedachte achter deze vraagstelling wordt door Binmore (1994: 6) bondig samengevat: '[T]he way to a better society lies in appealing to the enlightened self-interest of all concerned.'

¹⁰ In de thans gevoerde politieke discussie over het onderwerp blijft de hier geschetste samenhang tussen sociale cohesie en efficiënte coördinatie vaak maar niet altijd onderbelicht. Zie Ritzen (1997) voor een bijdrage waar die samenhang wel degelijk aan de orde komt.

¹¹ Ultee merkt bijvoorbeeld op dat toenemende inkomensongelijkheden op het niveau van huishoudens voort kunnen komen uit toenemende arbeidsmarktdeelname van met name hoger opgeleide gehuwde vrouwen en een positief verband tussen de opleiding van huwelijkspartners.

¹² De *gevolgen* van een passend aanbod van vertrouwen in het sociale en economische verkeer van moderne samenlevingen voor economische welvaart en groei staan centraal in Fukuyama (1995). Zie Van Waarden (1995) voor een discussie van dit vraagstuk met speciale aandacht voor de situatie in Nederland. De rol daarbij van organisaties in de publieke sector komt aan de orde in Leeuw (1997). Terwijl 'vertrouwen' in veel van dit onderzoek een deel van het *explanans* voor andere verschijnselen vormt, richt het hier uiteengezette programma zich allereerst op de mechanismen waaronder vertrouwen ontstaat of stabiel blijft. Vanuit dit perspectief is vertrouwen juist een deel van het *explanandum* (zie Craswell 1993 voor een nadere discussie).

¹³ Het spreekt vanzelf dat het volgende slechts een selectie van problemen voor nieuw onderzoek behelst. Een belangrijk (en moeilijk) probleem dat ik hier buiten beschouwing laat is het verschil tussen het *management van een relatie als geheel* en het *management van een afzonderlijke transactie* tussen de partners binnen een duurzame relatie. Terwijl onderzoek naar samenwerking binnen huishoudens in het kader van het hier geschetste programma zich tot nu toe met name op *relatie-management* richt, betreft onderzoek naar samenwerking tussen bedrijven tot nu toe met name het *transactie-management*. Tevens besteed ik in het volgende geen aandacht aan de voor de hand liggende vraag in hoeverre het *management* van samenwerkingsproblemen feitelijk bijdraagt aan het 'succes' van een *matching*-achtige relatie, of in hoeverre het feitelijke management verbeterd kan worden.

¹⁴ Te denken valt bijvoorbeeld aan verschillen met betrekking tot activiteiten van koepel- en branche-organisaties of de beschikbaarheid en het gebruik van standaardcontracten.

¹⁵ Het zal duidelijk zijn dat dergelijke aanvullende dataverzamelingen tevens mogelijkheden zullen bieden om nieuwe en thans onderbelichte dimensies bij het management van samenwerking tussen bedrijven beter in kaart te brengen. Eerder onderzoek (zie boven) richtte zich met name op de hoeveelheid middelen die bedrijven investeren om risico's bij transacties te beperken. We beschikken daarnaast over omvangrijke informatie met betrekking tot de inhoud van de contracten die ten behoeve van transacties werden afgesloten. Dat maakt in aanvulling op onderzoek naar de *inspanning* voor de planning van een transactie het in de transactiekostentheorie gangbare onderzoek naar de *inhoud* van de planning (keuze van een 'governance structure') met de reeds beschikbare data mogelijk. In het kader van nieuwe dataverzamelingen zullen we meer aandacht besteden aan andere vraagstellingen rondom het *ex ante-management* van transacties zoals zoekgedrag als een middel voor de beperking van samenwerkingsproblemen (zie reeds Blumberg 1997) en risico-spreiding door 'second sourcing' (de relatie met portfolio-analyse ligt voor de hand), alsmede aan vraagstellingen die het *ex post-management* betreffen zoals het optreden en de regulering van problemen naar aanleiding van transacties.

¹⁶ Dat neemt niet weg dat bij een toepassing van het hier geschetste onderzoeksprogramma op individuele arbeidsrelaties nieuwe gezichtspunten op tafel zullen komen die bij onderzoek naar samenwerking binnen huishoudens en tussen bedrijven in mindere mate aan de orde komen. Er doen zich bijvoorbeeld typisch soortgelijke coöperatie-problemen tussen één werkgever en een aanzienlijk aantal werknemers van deze werkgever voor. De werkgever zal dus *simultaan* het *management* van samenwerking met betrekking tot meerdere relaties moeten optimaliseren. De werknemers onderling worden daarnaast met een collectief goed probleem geconfronteerd, namelijk gemeenschappelijke controle van de werkgever. Het 'fine-tunen' van het *management* van afzonderlijke *matching*-achtige relaties lijkt dus bij individuele arbeidsrelaties minder aanmerkelijk en wordt bovendien beperkt door arbeidsrechtelijke randvoorwaarden alsmede CAO-regelingen.

¹⁷ Frey (1997) biedt een recente kritiek op het gebruik van dergelijke *worst-case-scenario's*, waarbij de gedachte centraal staat dat prikkels die onder de randvoorwaarden van een *worst-case-scenario* efficiënte coördinatie bevorderen tegelijkertijd en onbedoeld een intrinsieke motivatie voor coöperatief gedrag kunnen ondermijnen (het zogenaamde 'crowding-out effect').

¹⁸ Een aanzet tot een theorie van de dynamiek van preferenties en de beïnvloeding van *ego's* preferenties door eigen eerdere ervaringen en de activiteiten van derden (denk aan de vorming van de preferenties van kinderen door activiteiten van ouders) vanuit het perspectief van de rationele-keuzetheorie biedt Becker (1996). De sociologie zal aan een dergelijke theorie behalve interessante vragen en probleemstellingen naar men hopen mag ook empirische en analytische inzichten bijdragen.

Aangehaalde literatuur

- Axelrod, Robert (1984) *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books.
- Batenburg, Ronald (1995) 'The External Management of Automation. Codebook of MAT95'. Utrecht: *ISCORE paper* no. 58.
- Batenburg, Ronald, Werner Raub & Chris Snijders (1997) 'Contacts and Contracts: Temporal Embeddedness and the Contractual Behavior of Firms'. Utrecht: *ISCORE paper* no. 107.
- Becker, Gary S. (1964) *Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*. 2e druk, Chicago: University of Chicago Press.
- Becker, Gary S. (1996) *Accounting for Tastes*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Becker, Gary S., Elisabeth M. Landes & Robert T. Michael (1977) 'An Economic Analysis of Marital Instability'. *Journal of Political Economy* 85: 1141-1187.
- Ben-Porath, Yoram (1980) 'The F-Connection: Families, Friends, and Firms and the Organization of Exchange'. *Population and Development Review* 6: 1-30.
- Bernasco, Wim & Deirdre Giesen (1997) 'De Strategische Waarde van het Huwelijk voor de Arbeidsdeling tussen Levenspartners. Naar een Verklaring voor de Relatie tussen Samenlevingsvorm en Arbeidsdeelname van Vrouwen'. *Mens en Maatschappij* 72: 115-131.
- Binmore, Ken (1994) *Game Theory and the Social Contract, Volume I, Playing Fair*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Blumberg, Boris F. (1997) *Das Management von Technologiekooperationen. Partnersuche und Verhandlungen mit dem Partner aus empirisch-theoretischer Perspektive*. Amsterdam: Thesis.
- Bott, Elizabeth (1957) *Family and Social Network*. London: Tavistock.
- Boudon, Raymond (1977) *Effets pervers et ordre social*. Paris: PUF.
- Bruins, Joost & Jeroen Weesie (1996) 'HIN95Exp. A Set of Experiments Conducted in Connection with HIN95'. Utrecht: *ISCORE paper* no. 77.
- Buskens, Vincent (1997) 'Networks and Contracting in Information Technology Transactions'. Utrecht: *ISCORE paper* no. 105.
- Buskens, Vincent (1998) *Social Networks and Trust*. Amsterdam: Thesis, in voorbereiding.
- Coase, Ronald H. (1937) 'The Nature of the Firm'. *Economica* 4: 386-405.
- Coleman, James S. (1964) 'Collective Decisions'. *Sociological Inquiry* 34: 166-181.
- Coleman, James S. (1990) *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: Belknap Press.
- Collins, Randall & Michael Makowsky (1972) *The Discovery of Society*. 4e druk, New York: Random House 1989.
- Craswell, Richard (1993) 'On the Uses of "Trust": Comment on Williamson, "Calculativeness, Trust, and Economic Organization"'. *Journal of Law and Economics* 36: 487-500.
- Dasgupta, Partha (1988) 'Trust as a Commodity'. Blz. 49-72 in Diego Gambetta (ed.) *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Oxford: Blackwell.
- Dixit, Avinash K. & Barry J. Nalebuff (1991) *Thinking Strategically. The Competitive Edge in Business, Politics, and Everyday Life*. New York: Norton.
- Durkheim, Emile (1893) *De la division du travail social*. 9e druk, Paris: PUF 1973.
- Durkheim, Emile (1897) *Le suicide*. Paris: PUF 1960.
- Elias, Norbert (1970) *Was ist Soziologie?* München: Juventa.
- Elster, Jon (1989) *The Cement of Society. A Study of Social Order*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Flap, Henk D. (1988) *Conflict, Loyalty, and Violence*. Frankfurt a.M.: Peter Lang.

- Frey, Bruno S. (1997) *Not Just for the Money. An Economic Theory of Personal Motivation*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Fukuyama, Francis (1995) *Trust: the Social Virtues and the Creation of Prosperity*. London: Hamish Hamilton.
- Giesen, Deirdre & Matthijs Kalmijn (1997) 'Samen of Apart Bankieren? Een Onderzoek naar het Geldbeheer van Gehuwd en Ongehuwd Samenwonende Paren'. *Mens en Maatschappij* 72: 21-39.
- Green, Donald P. & Ian Shapiro (1994) *Pathologies of Rational Choice. A Critique of Applications in Political Science*. New Haven: Yale University Press.
- Hayek, Friedrich A. (1973) *Law, Legislation and Liberty, Volume 1, Rules and Order*. Chicago: University of Chicago Press.
- Hegselmann, Rainer, Werner Raub & Thomas Voss (1986) 'Zur Entstehung der Moral aus natürlichen Neigungen. Eine spieltheoretische Spekulation'. *Analyse und Kritik* 8: 150-177.
- Heide, Jan B. & Anne S. Miner (1992) 'The Shadow of the Future: Effects of Anticipated Interaction and Frequency of Contact on Buyer-Seller Cooperation'. *Academy of Management Journal* 35: 265-291.
- Hirschman, Albert O. (1970) *Exit, Voice, and Loyalty. Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Hirshleifer, David & Eric Rasmusen (1989) 'Cooperation in a Repeated Prisoner's Dilemma with Ostracism'. *Journal of Economic Behavior and Organization* 12: 87-106.
- Hobbes, Thomas (1651) *Leviathan*. Cambridge: Cambridge University Press 1991.
- Kalmijn, Matthijs (1997) 'Een Sociologische Studie van de Huwelijksviering tussen 1946 en 1994'. *Mens en Maatschappij* 72: 96-114.
- Kalmijn, Matthijs, Wim Bernasco & Jeroen Weesie (1996) 'Households in the Netherlands 1995. Codebook of HIN95'. Utrecht: *ISCORE paper* no. 67.
- Kalmijn, Matthijs & Deirdre Giesen (1995) 'Households in the Netherlands 1994 – Telephone Survey Codebook. Codebook of HIN94'. Utrecht: *ISCORE paper* no. 38.
- Kreps, David M. (1990) 'Corporate Culture and Economic Theory'. Blz. 90-143 in James E. Alt & Kenneth A. Shepsle (eds.) *Perspectives on Positive Political Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lazega, Emmanuel (1997) 'Teaming Up and Out? Cooperation and Solidarity in a Collegial Organization'. *Mimeo*, Parijs.
- Leeuw, Frans L. (1997) 'Solidarity between Public Sector Organizations: the Problem of Social Cohesion in the Asymmetric Society'. *Rationality and Society* 9: 469-488.
- Lindenberg, Siegwart (1977) 'Individuele Effekte, kollektive Phänomene und das Problem der Transformation'. Blz. 46-84 in Klaus Eichner & Werner Habermehl (Hrsg.) *Probleme der Erklärung sozialen Verhaltens*. Meisenheim am Glan: Hain.
- Lindenberg, Siegwart (1981) 'Erklärung als Modellbau'. Blz. 20-35 in Werner Schulte (Hrsg.) *Soziologie in der Gesellschaft*. Bremen: Zentraldruckerei der Universität.
- Lindenberg, Siegwart (1996) 'Short-Term Prevalence, Social Approval, and the Governance of Employment Relations'. Blz. 129-147 in John Groenewegen (ed.) *Transaction Cost Economics and Beyond*. Boston: Kluwer.
- Luhmann, Niklas (1968) *Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*. 3e druk, Stuttgart: Enke 1989.
- Macaulay, Stewart (1963) 'Non-Contractual Relations in Business'. *American Sociological Review* 28: 55-66.

- Masten, Scott E. (ed.) (1996) *Case Studies in Contracting and Organization*. New York: Oxford University Press.
- Mlicki, Pawel P. (1996) 'Hostage Posting as a Mechanism for Co-operation in the Prisoner's Dilemma Game'. Blz. 165-183 in Wim B.G. Liebrand & David M. Messick (eds.) *Frontiers in Social Dilemmas Research*. Berlin: Springer.
- Ott, Notburga (1992) *Intrafamily Bargaining and Household Decisions*. Berlin: Springer.
- Parkhe, Arvind (1993) 'Strategic Alliance Structuring: A Game Theoretic and Transaction Cost Examination of Interfirm Cooperation'. *Academy of Management Journal* 36: 794-829.
- Parsons, Talcott (1937) *The Structure of Social Action. A Study in Social Theory with Special Reference to a Group of Recent European Writers, Volume I: Marshall, Pareto, Durkheim*. Paperback edition, New York: Free Press 1968.
- Prosch, Bernhard, Werner Raub & Thomas Voss (1996) 'Soziale Einbettung wirtschaftlicher Transaktionen: Einkauf informationstechnischer Leistungen und Produkte durch Klein- und Mittelbetriebe'. Utrecht: *ISCORE paper* no. 95.
- Rapoport, Anatol (1974) 'Prisoner's Dilemma – Recollections and Observation'. Blz. 17-34 in Anatol Rapoport (ed.) *Game Theory as a Theory of Conflict Resolution*. Dordrecht: Reidel.
- Raub, Werner (1984) *Rationale Akteure, institutionelle Regelungen und Interdependenzen. Untersuchungen zu einer erklärenden Soziologie auf strukturell-individualistischer Grundlage*. Frankfurt a.M.: Peter Lang.
- Raub, Werner (1996) 'Effects of Temporal Embeddedness on ex ante Planning under Incomplete Information'. Utrecht: *ISCORE paper* no. 87.
- Raub, Werner & Gideon Keren (1993) 'Hostages as a Commitment Device. A Game-Theoretic Model and an Empirical Test of Some Scenarios'. *Journal of Economic Behavior and Organization* 21: 43-67.
- Raub, Werner & Thomas Voss (1981) *Individuelles Handeln und gesellschaftliche Folgen. Das individualistische Programm in den Sozialwissenschaften*. Darmstadt: Luchterhand.
- Raub, Werner & Thomas Voss (1990) 'Individual Interests and Moral Institutions. An Endogenous Approach to the Modification of Preferences'. Blz. 81-117 in Michael Hechter, Karl-Dieter Opp & Reinhard Wippler (eds.) *Social Institutions: Their Emergence, Maintenance and Effects*. New York: Aldine.
- Raub, Werner & Jeroen Weesie (1990) 'Reputation and Efficiency in Social Interactions: An Example of Network Effects'. *American Journal of Sociology* 96: 626-654.
- Raub, Werner & Jeroen Weesie (1992) 'The Management of Matches. Decentralized Mechanisms for Cooperative Relations with Applications to Organizations and Households'. Utrecht: *ISCORE paper* no. 1.
- Raub, Werner & Jeroen Weesie (1996a) 'The Management of Matches. Decentralized Mechanisms for Cooperative Relations with Applications to Organizations and Households. Progress Report 1993-1995'. Utrecht: *ISCORE paper* no. 62.
- Raub, Werner & Jeroen Weesie (1996b) 'Betrouwbare Signalen. Onderpanden onder Conditie van Onvolledige Informatie'. Blz. 109-127 in Harry B.G. Ganzeboom & Siegwart Lindenberg (red.) *Verklarende Sociologie. Opstellen voor Reinhard Wippler*. Amsterdam: Thesis.
- Ritzen, J.M.M. (1997) *Onderwijs is van Iedereen. Het Vermogen tot Samenwerken*. Den Haag: OCenW.
- Rooks, Gerrit, Robert Selten, Werner Raub & Frits Tazelaar (1997) 'Samenwerking tussen Afnemer en Toeleverancier: Effecten van Sociale Inbedding op de Onderhandelingsinspanning bij Inkooptransacties'. *Mens en Maatschappij* 72: 352-373.

- Van Roozendaal, Peter (1996) 'The Policy Program of Western European Governments: the Effect of Ideological Diversity and History on "Completeness"'. Utrecht: *ISCORE paper* no. 44.
- Schelling, Thomas C. (1960) *The Strategy of Conflict*. London: Oxford University Press.
- Schüssler, Rudolf (1989) 'Exit Threats and Cooperation under Anonymity'. *Journal of Conflict Resolution* 33: 728-749.
- Schuyt, Kees (1997) *Sociale Cohesie en Sociaal Beleid*. Amsterdam: De Balie.
- Snijders, Chris (1996) *Trust and Commitments*. Amsterdam: Thesis.
- Stokman, Frans N. e.a. (1997) 'Solidarity 2000+'. *Mimeo*, Groningen: ICS.
- Taylor, Michael (1976/1987) *The Possibility of Cooperation*. Cambridge: Cambridge University Press 1987 (herziene druk van *Anarchy and Cooperation*. London: Wiley 1976).
- Tazelaar, Frits, Boris F. Blumberg, Werner Raub & Peter Vaessen (1995) 'Samenwerking tussen Inkoper en Leverancier. Verslag van een Vooronderzoek naar het Management van Inkooptransacties'. Utrecht: *ISCORE paper* no. 40.
- Treas, Judith (1993) 'Money in the Bank. Transaction Costs and the Economic Organization of Marriage'. *American Sociological Review* 58: 723-734.
- Ultee, Wout C. (1996) 'Trends in de Sociale Segmentatie van Nederland; Slotbeschouwing'. Blz. 333-351 in Harry B.G. Ganzeboom & Wout C. Ultee (red.) *De Sociale Segmentatie van Nederland in 2015*. Den Haag: SDU.
- Ultee, Wout C. (1997) 'De Cohesie van Samenlevingen en de Verdeeldheid in de Sociologie'. *Mimeo*, Nijmegen.
- Ultee, Wout C., Wil Arts & Henk D. Flap (1992) *Sociologie: Vragen, Uitspraken, Bevindingen*. Groningen: Wolters-Noordhoff.
- Vaessen, Peter & Boris F. Blumberg (1996) 'Samenwerking tussen Inkoper en Leverancier. Codebook'. Utrecht: *ISCORE paper* no. 74.
- Vanberg, Viktor & Roger Congleton (1992) 'Rationality, Morality, and Exit'. *American Political Science Review* 86: 418-431.
- Voss, Thomas (1982) 'Rational Actors and Social Institutions: The Case of the Organic Emergence of Norms'. Blz. 76-100 in Werner Raub (ed.) *Theoretical Models and Empirical Analyses. Contributions to the Explanation of Individual Actions and Collective Phenomena*. Utrecht: ESP.
- Voss, Thomas (1985) *Rationale Akteure und soziale Institutionen. Beitrag zu einer endogenen Theorie des sozialen Tauschs*. München: Oldenbourg.
- Van Waarden, Frans (1995) 'Breekt Nederland zijn Dijken door?'. *ESB* 18-1-1995: 52-57.
- Weber, Max (1921) *Wirtschaft und Gesellschaft*. 5e druk, Tübingen: Mohr 1976.
- Weesie, Jeroen (1992) 'Disciplining via Exit and Voice'. Utrecht: *ISCORE paper* no. 88.
- Weesie, Jeroen (1994) 'Social Orientations in Symmetric 2x2 Games. Theoretical Predictions and Empirical Evidence'. Utrecht: *ISCORE paper* no. 17.
- Weesie, Jeroen, Vincent Buskens & Werner Raub (1997) 'The Management of Trust Relations via Institutional and Structural Embeddedness'. Te verschijnen in Special Issue on Solidarity Theory, *Journal of Mathematical Sociology*.
- Weesie, Jeroen & Werner Raub (1996) 'Private Ordering: A Comparative Institutional Analysis of Hostage Games'. *Journal of Mathematical Sociology* 21: 201-240.
- Weesie, Jeroen & Peter van Roozendaal (1996) 'A Multi-Theory Explanation of Government Party-Composition'. Utrecht: *ISCORE paper* no. 65.
- Williamson, Oliver E. (1985) *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.

- Williamson, Oliver E. (1996) *The Mechanisms of Governance*. New York: Oxford University Press.
- Wippler, Reinhard (1981) 'Erklärungen unbeabsichtigter Handlungsfolgen: Ziel oder Meilenstein soziologischer Theoriebildung?'. Blz. 246-261 in Joachim Matthes (Hrsg.) *Lebenswelt und soziale Probleme*. Frankfurt a.M.: Campus.
- Wrong, Dennis H. (1961) 'The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology'. *American Sociological Review* 26: 183-192.

Rapporten en overdrukken van papers van de bij het programma betrokken onderzoekers zijn beschikbaar als *ISCORE papers* van het *Institute for the Study of Cooperative Relations* (ISCORE) bij de Vakgroep Sociologie van de Universiteit Utrecht. Inlichtingen: Institute for the Study of Cooperative Relations, Vakgroep Sociologie, Universiteit Utrecht, Heidelberglaan 1, 3584 CS Utrecht. Email **W.Raub@fsw.ruu.nl** Internet **<http://www.fsw.ruu.nl/soc/iscore>**