

Sociaal en Cultureel Planbureau



Leefstijlen in Nederland

Een verkennende studie

Sociaal en Cultureel Planbureau

Harry Ganzeboom

Leefstijlen in Nederland

Een verkennende studie

Leefstijlen in Nederland
Een verkennende studie

Exemplaren van deze uitgave zijn verkrijgbaar in de boekhandel en
bij Samsom Uitgeverij bv
onder vermelding van **ISBN 90 14 03987 5**

CIP-GEGEVENS Koninklijke Bibliotheek, Den Haag

Ganzeboom, H.
Rijksuniversiteit Utrecht
Vakgroep Empirisch-Theoretische Sociologie

Leefstijlen in Nederland : een verkennende studie /
H. Ganzeboom. - Rijswijk : Sociaal en Cultureel Planbureau ;
Alphen aan den Rijn : Samsom. - Ill. - (Cahier / Sociaal
en Cultureel Planbureau ; nr. 60)
Met lit. opg.
ISBN 90-14-03987-5 (Samsom)
ISBN 90-377-0006-3 (Sociaal en Cultureel Planbureau)
SISO 305.9 UDC 316.62(492) NUGI 651
Trefw.: leefstijlen ; Nederland.

INHOUD

VOORWOORD	5
1 INLEIDING EN PROBLEEMSTELLINGEN	7
1.1 Inleiding	7
1.2 Probleemstellingen en opzet	9
Noten	12
2 DRIE RECENTE LEEFSTIJLSTUDIES IN HET BUITENLAND	13
2.1 Mitchells <i>The nine American lifestyles</i>	13
2.1.1 Mitchells leefstijltypologie	13
2.1.2 Kanttekeningen bij Mitchell	17
2.2 Bourdieus <i>La distinction</i>	20
2.2.1 <i>La distinction</i>	20
2.2.2 Verbindingen met bestaande sociologische theorieën	25
2.2.3 Bourdieu buiten Frankrijk	26
2.3 Sobels <i>Lifestyle and social structure</i>	29
2.4 Conclusies	34
Noten	35
3 THEORIE EN METHODOLOGIE VAN DE LEEFSTIJLANALYSE	37
3.1 Individuele gedragskeuze en leefstijlpatronen	38
3.1.1 Geld- en tijdbudgetten	38
3.1.2 Kennis en vaardigheden - menselijk kapitaal	39
3.1.3 Statusoverwegingen	40
3.2 Sociale posities en de leefstijlruimte	41
3.3 Gedragsvoorkeuren en gedragsrestricties	45
3.4 Veronachtzaamde dimensies	45
3.5 Methodologie van de leefstijlanalyse	47
3.5.1 Cluster- en componentenanalyse	47
3.5.2 Mimic-analyse	50
3.6 Conclusies	52
Noten	53
4 EEN HYPOTHETISCHE VERKENNING VAN LEEFSTIJLPATRONEN IN NEDERLAND	55
4.1 Sociale posities	55
4.2 Intermediërende variabelen	56
4.3 Leefstijlvelden	58
4.3.1 Materiële consumptie	59
4.3.2 Vrijtijdsbesteding	61
4.3.3 Esthetische voorkeuren	63
4.3.4 Voeding, sportbeoefening, riskante gewoonten	64
4.3.5 Arbeid en loopbaan	65
4.3.6 Sociaal-economische en sociaal-ethische opvattingen	66
4.3.7 Netwerk en sociale omgang	71
4.4 Samenvatting	73
Noten	74

5	LEEFSTIJLPATRONEN ONDER DE BEVOLKING VAN DE STAD UTRECHT	75
5.1	Leefstijlvariabelen	75
5.2	Sociale posities	80
5.3	Analyse	80
5.4	Conclusies	86
	Noten	90
6	SAMENVATTING EN CONCLUSIES	91
6.1	Samenvatting	91
6.2	Conclusies en aanbevelingen	93
6.2.1	Nieuw in te richten onderzoek naar leefstijlen	95
6.2.2	Leefstijlanalyses op basis van bestaand onderzoeksmateriaal	95
6.2.3	Consequenties voor inrichting van bestaand onderzoek	96
6.3	Leefstijlen of sociale achtergrond?	97
	LITERATUUR	101

VOORWOORD

De belangstelling van het Sociaal en Cultureel Planbureau (SCP) voor leefstijlpatronen onder de Nederlandse bevolking heeft de volgende achtergrond. Het SCP brengt een veelheid van empirische gegevens over de situatie van de Nederlandse bevolking naar buiten. Het verricht daartoe een groot aantal, vaak regelmatig herhaalde survey-onderzoeken. De belangrijkste voorbeelden hiervan zijn de vijfjaarlijkse *Tijdbestedingsonderzoeken* (1975, 1980, 1985), het *Aanvullend Voorzieningengebruik Onderzoek* (1979, 1983, 1986) en het onderzoek *Culturele veranderingen in Nederland* (1975, 1977 en verder). Ook maakt het SCP veelvuldig gebruik van materiaal dat door het Centraal Bureau voor de Statistiek periodiek wordt ingezameld (onder meer de driejaarlijkse *Leefsituatie-onderzoeken* (1974, 1977, 1980, 1983, 1986). Rapportering vindt veelal per sector plaats: analyses hebben betrekking op gebieden als waardenverandering, vrijetijdsbesteding, woonsituatie of gezondheid. Bij de rapportering van deze gegevens komen twee punten naar voren, die zouden kunnen verwijzen naar de vruchtbaarheid van een typering van de daarin optredende patronen in termen van leefstijlen.

Ten eerste laat het zich aanzien dat traditionele sociale achtergrondvariabelen (leeftijd, levensfase, geslacht, burgerlijke staat, woonplaats, opleiding, beroep en inkomen) slechts beperkt en naar sommigen vermoeden in steeds geringere mate differentiaties laten zien in kenmerken van de leefsituatie en het opinieklimaat. Het zou kunnen zijn dat een indeling van de bevolking naar leefstijlgroepen meer en grotere differentiaties zou laten zien dan de traditionele achtergrondvariabelen. Ten tweede zijn de bestaande onderzoeksverslagen veelal sectoraal gericht. Dwarsverbanden die tussen de verschillende gebieden bestaan, komen daarbij minder goed naar voren. Een indeling van de bevolking in termen van leefstijlgroepen en leefstijlpatronen zou hier een mogelijk alternatief zijn.

'Leefstijl' is echter een tamelijk diffuus onderwerp, waaronder een reeks van uiteenlopende gedachten begrepen kan worden. In de sociaal-culturele wetenschappen is het onderwerp weliswaar klassiek (Max Weber), maar het heeft desondanks geen vastomlijnde plaats in de moderne theorievorming gevonden. Alleen in de marketing heeft het begrip een prominente plaats verworven. Empirische analyses komen dan ook in het bijzonder uit die hoek voort. Dit werk is vaak explorerend, theorie-arm en instrumenteel (namelijk op verkoop van produkten) gericht.

Het SCP heeft daarom in eerste instantie behoefte gevoeld aan een theoretische verkenning, in de vorm van een inventarisatie van begripsomschrijvingen, probleemstellingen, theorieën en onderzoeksresultaten in de literatuur op dit gebied. In tweede instantie zou hieraan een vervolg kunnen worden gegeven via heranalyse van bestaande gegevens dan wel het verzamelen van nieuwe data.

Het SCP heeft hierbij gebruik gemaakt van het feit dat binnen de Vakgroep Empirisch-Theoretische Sociologie van de Rijksuniversiteit Utrecht momenteel onderzoek op dit gebied wordt voorbereid. Deze activiteiten vinden plaats onder de titel *Cultuur, leefstijl en sociale achtergrond* worden uitgevoerd door de auteur van dit rapport, Dr. H. Ganzeboom. Zijn werkzaamheden worden in de vorm van een stipendium vanuit het C. en C. Huygensprogramma gefinancierd door de Nederlandse Organisatie ten behoeve van Zuiver Wetenschappelijk Onderzoek (ZWO) (H50.293).

Drs. A.J. van der Staay
(directeur)

HOOFDSTUK 1 INLEIDING EN PROBLEEMSTELLINGEN

1.1 Inleiding

Wanneer gevraagd wordt naar verklaringen van menselijk keuzegedrag, wordt nogal eens verwezen naar het bestaan van zogenaamde *leefstijlen*. Een dergelijke verwijzing gaat in veel gevallen vergezeld van de erkenning dat men op basis van de gebruikelijke indicaties van iemands sociale positie, zoals leeftijd, opleiding, beroep, inkomen, sekse, burgerlijke staat en woonplaats niet in staat is een adequate verklaring en voorspelling van gedragsvoorkeuren te geven. Waarom de ene persoon een moderne inrichting aanschaft en de ander een traditionele, of waarom de ene persoon zich bij voorkeur laaft aan een glas bier en de ander aan een citroenjenever, is iets waarover men aan de hand van de opgesomde sociaal-structurele variabelen betrekkelijk weinig kan zeggen.

Toch laat zich vermoeden dat dergelijke gedragskeuzen niet willekeurig en zonder structuur, maar aan voorspelbaarheid onderhevig en daarom systematisch verklaarbaar zijn. Smaken en voorkeuren hebben niet alleen een grote mate van stabiliteit binnen een individu; men kan er ook van uitgaan dat hierin sociale patronen te onderkennen zijn. Zowel de intra-individuele stabiliteit van smaken en voorkeuren als de sociale patroonvorming hierin, leidt tot een zekere mate van voorspelbaarheid in de sociale omgang, die hierdoor gemakkelijker verloopt.

Voor een deel hangt deze voorspelbaarheid samen met de opgesomde sociale achtergrondvariabelen. De sociale achtergrond opent mogelijkheden en legt tegelijkertijd beperkingen aan gedragskeuzen op. Een persoon met een laag inkomen gaat niet op vakantie naar de Bahama's. Mensen met een drukke baan besteden hun tijd niet aan het zelf schilderen van hun huis. Een lager opgeleide abonneert zich niet op *Vrij Nederland*. Voor al deze verschijnselen kan men een verklaring formuleren in termen van de kosten en baten, die voortvloeien uit kenmerken van de sociale positie. De opgesomde gedragskeuzen komen tot stand door de specifieke kosten en baten die zij voor personen met respectievelijk een laag inkomen, een sterk onder druk staand tijdbudget of geringe intellectuele vaardigheid met zich meebrengen.

Maar er is meer dan dat. Gedragsvoorkeuren (en daaruit voortvloeiende gedragskeuzen) hebben een systematiek en samenhang die zich niet geheel en al laten reduceren tot de specifieke restricties en mogelijkheden die de sociaal-structurele achtergrond met zich meebrengt. Juist daardoor wordt veelal de behoefte gevoeld *leefstijlgroepen* in de analyse op te nemen. In plaats van de bekende categorieën in termen van sociale achtergrond wil men individuen groeperen en typeren naar de mate waarin zij gemeenschappelijke gedragsvoorkeuren vertonen. Men hoopt op die manier te komen tot een indeling van de bevolking die meer en grotere differentiaties zou laten zien dan een indeling naar de traditionele achtergrondvariabelen.

Voor de achtergrond van het leefstijlbegrip in de sociale wetenschappen wordt veelal verwezen naar het werk van Max Weber (1972).¹ Deze klassieke sociologische auteur voerde het onderscheid tussen klassen en standen in. Een klasse is een groep personen die dezelfde economische positie inneemt. Een stand is een groep personen die hetzelfde aanzien geniet en zich kenmerkt door dezelfde leefstijl. Driessen vat Webers opvattingen over klassen, standen en leefstijlen als volgt samen:

'Stands- en klassepositie' vallen niet samen. Mensen met geheel verschillende inkomens- of bezitsposities kunnen tot dezelfde stand behoren, zoals bijvoorbeeld

een student of een fabrieksdirecteur. En twee mensen met eenzelfde economische positie kunnen tot verschillende standen behoren, zoals bijvoorbeeld twee studenten uit verschillend milieu van herkomst.

De leefstijl waardoor een stand zich kenmerkt en zich onderscheidt van andere standen is de uitdrukking van het prestige dat een stand geniet. Een ieder die bij een stand wil horen, zal de leefstijl van die stand aannemen (...).

Een leefstijl kenmerkt zich door bepaalde gedragswijzen of voorkeuren voor gedragswijzen, waarbij het soort consumptie een belangrijke plaats inneemt. Weber noemt als voorbeeld het feit dat men in de Verenigde Staten in een bepaalde straat dient te wonen om tot de 'society' gerekend te worden. Leefstijlen bevatten ook niet-consumptieve zaken, zoals het trouwen met iemand uit dezelfde stand, het uitoefenen of juist niet uitoefenen van bepaalde beroepen en het omgaan met mensen uit dezelfde stand (...).

Door het voeren van een bepaalde leefstijl proberen groepen mensen zich dus van andere groepen te onderscheiden en een individu dat een bepaalde leefstijl voert geeft daarmee aan dat hij tot een bepaalde groep ('Stand' in Webers termen) gerekend wil worden.' (Driessen 1978, p.3-4).

Volgens de theorie van Weber ontstaan standen met hun bijbehorende leefstijl uit klassen. De materiële positie van een verzameling individuen is het uitgangspunt van waaruit deze individuen zich tot interessegroepen verenigen, onderlinge netwerken aangaan en elkaar beschermen en voordelen bieden. De leefstijl die derhalve veelal de uit de klassepositie voortkomende gedragingen zal beklemtonen en thematiseren is de basis waarop de leden van een stand of statusgroep zich verenigen.² Via het lidmaatschap van een stand kunnen individuen zich losmaken van de wisselvalligheden van hun marktpositie. Volgens Webers redenering zullen standen er beter in slagen hun positie te handhaven, naarmate de standsgrenzen minder worden doorsneden door sociale mobiliteit en andere vormen van sociale verandering. In een sterk dynamische samenleving zullen volgens Weber de standsgrenzen vervagen en de leefstijlen uiteenvallen.

Hoewel het leefstijlbegrip al een lange geschiedenis achter zich heeft, kan men niet zeggen dat het daarop gebaseerde onderzoeksprogramma een groot succes is geweest. Dit programma zou moeten bestaan uit het gedetailleerd in kaart brengen van de verschillende leefstijlen die het statusbesef met zich mee heeft gebracht. Wel vindt men vaak in klassieke stratificatiestudies (Kahl 1953, Barber 1957, Reissman 1959, Kuiper 1965) en monografieën over afzonderlijke sociale groepen (Goldthorpe et al. 1968 en 1969, Berting 1969) een behandeling van de 'symbolische' correlaten van sociale status, waaronder bijvoorbeeld behuizing, interieur, taalgebruik, lidmaatschappen en politieke voorkeuren. Als uitvloeisel van dit type onderzoek zijn ook wel pogingen ondernomen om statusschalen te ontwerpen op basis van (voor interviewers) uiterlijk waarneembare gedragskeuzen, zoals het interieur van de woning en sociale omgangsvormen (Chapin 1935, Guttman 1942). Men kan echter niet zeggen dat dit type onderzoek op dit moment nog een dynamisch deelgebied is van de sociologie van stratificatie en sociale ongelijkheid. Hoewel inleidende boeken op dit gebied een paragraaf over het onderwerp blijven bevatten (Gilbert en Kahl 1984), concentreert de stratificatiesociologie zich heel sterk op de 'hardere' gegevens als de opleidings-, beroeps- en inkomenspositie.³ Het onderwerp van sociale ongelijkheid en leefstijlen wordt overgelaten aan populair-wetenschappelijke (Packard 1959, Feldman en Thielbar 1972, Buller 1972, Murphy 1976) en zelfs raillerende benaderingen (Lynes 1972, Fussell 1983).

De meeste weerklank heeft het leefstijlprogramma gevonden in de marketing (Hannan 1980, Myers en Gutman 1974, InterView 1987). De gangbare werkwijze daarbij is een

verzameling indicaties van gedragsvoorkeuren en gedragskeuzen, soms samen met sociale achtergrondvariabelen, te onderwerpen aan een vorm van explorerende data-analysetechniek, zoals factor- of clusteranalyse. Er wordt dan gehoopt dat uit de gegevens een repliceerbare systematiek naar voren treedt, op basis waarvan men de bevolking naar 'typen' of deelgroepen kan opsplitsen. Een aantal bevindingen van deze traditie is door Driessen (1978, 1983) in een aantal somber stemmende conclusies samengevat. Volgens hem laat elke leefstijlstudie een nieuwe typologie en bijbehorende terminologie zien. Als karakteristieke moeilijkheid beschrijft hij dat de typologische analyses 'of teveel typen [vinden] (soms zelfs meer typen dan respondenten, en veel respondenten [behoren] tot meer dan één type), of (...) een beperkt aantal typen, maar in dat geval [is] het onmogelijk om een groot gedeelte van de respondenten (...) in te delen' (Driessen 1978, p.10).

Leefstijlen zouden derhalve empirisch slecht te identificeren zijn. Volgens Driessen is dit ook op theoretische gronden te verwachten. Hij associeert, in navolging van Weber, leefstijlen met het bestaan van stabiele statusgroepen in een samenleving. Omdat de moderne samenleving geen stabiele statusgroepen meer zou kennen en het vrij besteedbaar (discretionair) inkomen sterk is toegenomen, zouden er geen leefstijlen en leefstijlgroepen meer bestaan.

Driessen voert nog andere bezwaren aan tegen het werken met leefstijlen. Obligaat zijn daarbij zijn bezwaren tegen de diffuusheid van de gebruikte termen en de geringe stringentie van de toegepaste onderzoeksmethodiek. Dergelijke bezwaren kan men immers tegen vrijwel elke traditie in de sociale wetenschappen aanvoeren. Ernstiger zijn zijn bezwaren (a) dat een leefstijlaanpak het verschil tussen gedragsvoorkeuren (attitudes) en uiteindelijke gedragskeuzen zou veronachtzamen, en (b) dat een leefstijlaanpak geen inzicht in of verklaring van de uiteindelijk gekozen gedragingen zou leveren. In zijn eigen onderzoek heeft Driessen (Driessen 1979, Driessen en Beereboom 1983) daarom al snel het idee van het bestaan van leefstijlen laten varen. Weliswaar heeft hij nog wel op externe instigatie een factor- en clusteranalyse naar leefstijlen uitgevoerd, maar dit levert zijns inziens niets op.⁴

1.2 Probleemstellingen en opzet

Men kan het in veel opzichten met Driessen eens zijn. Hoewel het leefstijlprobleem reeds een lange geschiedenis in de sociologie kent, kan niet van een gelukkige geschiedenis gesproken worden. Voor een overzicht wordt verwezen naar Zablocki en Kanter (1976). Tot een duidelijke begripsafbakening en toepassing is het niet of nauwelijks gekomen. Buiten de meer op marketing gerichte onderzoeken vindt men weinig concrete informatie over het bestaan van leefstijlen. Men kan zich afvragen wat de extra verklarende waarde van leefstijlen is in vergelijking met traditionele analyses van dezelfde kenmerken.

Niettemin is het uitgangspunt van deze studie dat het bestaan van leefstijlpatronen de moeite van het traceren waard is. Voorts wordt uitgegaan van het vermoeden dat Driessen in zijn scherpe kritiek al te haastig conclusies heeft getrokken. Een weerwoord laat zich als volgt formuleren.

Ten eerste is nog te bezien of over het optreden van leefstijlpatronen geen verklarende theorie te formuleren is. Driessen zelf brengt, in navolging van Weber, leefstijlen in verband met het bestaan van standen of statusgroepen. Aan Weber ontleent hij de veronderstelling dat in tijden van sterke sociale veranderingen de grenzen tussen statusgroepen zullen vervagen en daarmee de sterke afgrenzing van hun leefstijlen. Deze gedachte lijkt in beginsel juist. Het is echter de vraag in hoeverre een dergelijke situatie van volledige openheid van statusgroepen in onze samenleving bestaat. Belangrijk daarbij is dat de hypothese van Weber ons op het spoor zet van het mechanisme waardoor leefstijlen tot stand komen. Leefstijlen bestaan uit die

gedragsvormen die uitdrukking geven aan de sociale status en sociale aspiraties van de verschillende leden van de samenleving. De inhoud van een leefstijl zal daarom afgestemd zijn op de sociale omgang die iemand heeft. Leefstijlen dienen om sociale contacten tot stand te brengen (en andere af te wijzen) en in sociale interacties status te verwerven of te beklemtonen. Daarom zijn de aard van de sociale contacten de sleutel tot de structuur van de leefstijlen of wat daar in vergelijking met vroeger van over is.

In hoeverre leefstijlen kunnen worden waargenomen zal een functie zijn van de mate van interactie en netwerkvorming tussen de verschillende sociale groepen. Veel wijst erop dat de Nederlandse samenleving in de afgelopen decennia in een aantal opzichten opener is geworden. Zo is bijvoorbeeld de intergenerationele beroepsmobiliteit (Ganzeboom en De Graaf 1983, Ganzeboom et al. 1987a) en de heterogamie (onderling huwen) van opleidingsgroepen toegenomen (Sixma en Ultee 1983a). Dit betekent allerm minst dat de openheid in *alle* opzichten is toegenomen, en nog veel minder dat deze openheid *volledig* is (iedereen gaat met iedereen om). De groei van openheid is weliswaar waarneembaar, maar verloopt langzaam en toont zich niet in alle opzichten. In de samenhang tussen onderwijsniveaus van ouders en die van kinderen is deze bijvoorbeeld nauwelijks waar te nemen, zelfs niet op een langere termijn (30 jaar) (Bakker et al. 1982). Ook kan het zijn dat er op sommige gebieden een groei van openheid geconstateerd kan worden, terwijl andere sociale afgrenzingen juist scherper worden. Deze mogelijkheid is naar voren gebracht door Blumberg (1974): omdat het discretionair inkomen over de gehele linie is toegenomen en moderne massa-productie een grote reeks van luxegoederen binnen het bereik van velen heeft gebracht, heeft de mogelijkheid van sociale onderscheiding via *conspicuous consumption* (Veblen 1948) aan belangr ijkh e id ingeboet. Maar daarmee is de mogelijkheid tot onderscheiding op basis van beheersing van gedragscodes niet vervallen. Blumberg (1980) wijst er voorts op dat de ontwikkelingen hierin niet noodzakelijk in één richting zijn. De economische stagnatie sinds de jaren zeventig zou volgens deze auteur een deel van de oude materiële onderscheidingen hebben teruggebracht.

Het tweede argument dat Driessen aanvoert waarom systematische leefstijlpatronen nauwelijks meer bestaan, is de groei van het discretionaire (vrij beschikbare) inkomen. Hij veronderstelt dat meer vrije keuze betekent dat personen minder als statusgroep herkenbaar zullen zijn. Het is de vraag of deze redenering wel juist is. Men zou ook kunnen zeggen dat de groei van het discretionaire inkomen de mogelijkheid tot statusgroe p v o r m i n g heeft bevorderd. Klassieke standen met een sterk ontwikkelde leefstijl (de adel) kenmerkten zich stellig niet door een armoedige positie. Een betere argumentatie zou zijn geweest te wijzen op de verkleining van de inkomensongelijkheid (Pen en Tinbergen 1977). Ook hier geldt echter dat vermindering nog geen verdwijning behoeft te betekenen. Uitgangspunt bij het samenstellen van deze studie is daarom geweest dat het nog steeds vruchtbaar kan zijn leefstijlverschillen tussen sociale groepen, in het bijzonder ook sociale statusgroepen, op te sporen.

Een ander vermoeden dat leidraad is geweest bij deze studie, is dat de leefstijltraditie nogal sterk kampt met methodologische problemen. Het lijkt erop dat leefstijlanalyses per definitie explorerend en typologisch moeten zijn. Driessens onderzoek (Driessen en Beereboom 1983) is daar ook een voorbeeld van. Beide karakteristieken staan op gespannen voet met meer succesvolle onderzoeksopzetten. Toch is er weinig dat zich verzet tegen het formuleren van informatieve hypothesen over de aard en inhoud van leefstijlen voorafgaand aan het onderzoek, en tegen het gebruik van multivariate, probabilistische technieken om deze hypothesen te toetsen. Verderop in dit rapport zal op een aantal mogelijkheden hiertoe worden gewezen.

Het doel van deze studie is te verkennen in hoeverre het onderscheiden en analyseren van leefstijlen een vruchtbare en informatieve strategie kan zijn bij het uitvoeren van sociaal-wetenschappelijk onderzoek. Als eerste stap worden daartoe drie buitenlandse leefstijlanalyses onder de loep genomen, namelijk Arnold Mitchells *The nine American lifestyles* (1983), Pierre Bourdieus *La distinction* (1984) en Michael Sobels *Life style and social structure* (1981). De selectie van deze drie tamelijk recent verschenen studies is niet geheel willekeurig. Zij verschillen onderling sterk van karakter en dragen ieder op hun eigen wijze bij tot begripsverheldering en hypothesenvorming. Een nadere beschouwing en vergelijking van deze studies kan bijdragen tot een antwoord op de volgende vragen:

1. Wat zou een vruchtbare omschrijving van het leefstijlbegrip kunnen zijn en welke concrete verschijnselen kunnen onder een leefstijl gerekend worden? Hoe kan het vóórkomen van leefstijlen en het daarin eventueel waarneembare patroon van variatie over sociale groepen verklaard worden?
2. Met behulp van welk type onderzoeksopzetten en welke onderzoekstechnieken laten leefstijlen zich vruchtbaar bestuderen?
3. Welke leefstijlpatronen bestaan er in moderne samenlevingen, in het bijzonder in Nederland, en via welke empirische indicatoren kunnen zij in kaart worden gebracht?

De vragen betreffen dus achtereenvolgens de theorie en methodologie van de leefstijlanalyse en een beschrijving van concreet optredende leefstijlpatronen.

De indeling van het rapport is als volgt. Na de bespreking van de drie voorbeeldstudies in hoofdstuk 2 worden de eerste twee bovenstaande vragen in hoofdstuk 3 beantwoord. In hoofdstuk 4 is een verkenning opgenomen voor nieuw uit te voeren analyses van bestaande en nieuw te verzamelen gegevens op basis van de literatuur ontleende veronderstellingen, waarmee een hypothetisch antwoord op de derde vraag wordt gegeven. In het laatste hoofdstuk wordt een leefstijlanalyse uitgevoerd op basis van recent verzamelde gegevens onder inwoners van de stad Utrecht.

NOTEN

- ¹ *Het navolgende berust deels op de opmerkingen van Driessen (1978, 1983) over dit onderwerp.*
- ² *In de Engelstalige literatuur wordt het Duitse 'Stand' bij voorkeur vertaald met 'status group', niet met het letterlijke 'estate'. Het Nederlandse woord 'stand' (zoals in middenstand) staat dichterbij het Duitse begrip dan het Engelse 'estate', maar kan niettemin de indruk wekken dat het uitsluitend om geboortestanden (adel) gaat. Vandaar dat we in het navolgende de Engelse terminologie zullen volgen. In de Nederlandstalige literatuur treft men ook wel de term 'rangstand' aan.*
- ³ *Enkele uitzonderingen zijn: Laumann en House 1970, Laumann 1973, Pappi en Pappi 1978.*
- ⁴ *Dat wil zeggen, de zeven door Driessen en Beereboom onderscheiden leefstijlgroepen (respectievelijk: 'actieven', 'minder actieven', 'inactieven', 'jongeren', 'werkers', 'doe-het-zelvers' en 'hoge status' (Driessen en Beereboom 1983, p.95-104)) leveren geen extra verklaarde variantie naast de bekende achtergrondvariabelen, laat staan enig verklarend inzicht. In plaats van een leefstijlindeling te ontwerpen streeft Driessen er vervolgens naar gedragskeuzen (in zijn geval wat betreft het stedelijk leefmilieu) onder te brengen in een theorie van preferenties die voortbouwt op Maslows ideeën van een behoeftenhiërarchie, en tegelijkertijd de aanwezige gedragsmogelijkheden en -restricties (in de vorm van reeds gerealiseerde voorzieningen, specifieke kosten in tijd en geld) in ogenschouw neemt.*

HOOFDSTUK 2 DRIE RECENTE LEEFSTIJLSTUDIES IN HET BUITENLAND

2.1 Mitchells 'The nine American lifestyles'

Een typerend voorbeeld van wat over leefstijlen in de marketing-literatuur naar voren wordt gebracht, kan men vinden in het populair wetenschappelijke werk van de Amerikaan Arnold Mitchell: *The nine American lifestyles* (1983). Het boek heeft de veelzeggende ondertitel: *Who we are & where we are going; how our values, beliefs, drives, and needs will combine with social trends to shape our future*. Veelzeggend, omdat deze zinsnede de combinatie van pretentie en conceptuele vaagheid van het boek smakelijk aangeeft. Hierna volgen een korte samenvatting en enige kanttekeningen.

2.1.1 Mitchells leefstijltypologie

De basis van Mitchells betoog wordt gevormd door de aan Maslow (1972) toegeschreven veronderstelling dat menselijk behoeften volgens een hiërarchisch stelsel geordend kunnen worden. Op de onderste trede van de behoeftenladder staan basisbehoeften, de noodzakelijke dingen des levens als voeding, behuizing en rust. Wanneer hierin voorzien is richt men zich op persoonlijke ontplooiing en bevrediging van esthetische behoeften. Aan deze eerste dimensie van ordening van leefstijlkenmerken naar plaats in de behoeftenhiërarchie voegt Mitchell als tweede dimensie een contrast toe tussen *inner-directed* en *outer-directed*.¹ Deze dimensie onderscheidt in zichzelf gekeerde personen die hun ontwikkeling en ontplooiing zoeken in hun eigen persoonlijkheid en waarden, van personen die zich laten leiden door modellen die in het sociaal systeem (de grote groep) gangbaar zijn. Het verschil tussen de *inner-directed* en de *outer-directed* wordt door Mitchell alleen doorgevoerd voor degenen die op het middenniveau van de hiërarchie zitten (zie figuur 2.1). De lagere niveaus en het hoogste niveau zijn wat dit betreft ongedifferentieerd. Ten slotte blijken er ook binnen de onderscheiden hoofdcategorieën onderverdelingen op te treden, die door Mitchell ad hoc worden ingevoerd. Zijn indeling bestaat in totaal uit negen groepen:

De *Need-Driven*: degenen wier gedragskeuzen worden beheerst door de meest elementaire behoeften. Zij zijn vooral bezig zich het hoofd boven water te houden. Hierbinnen worden twee subtypen onderscheiden:

1. *Survivors*: zij die sedert generaties gekenmerkt worden door een *culture of poverty* of daartoe in de loop van hun leven zijn afgezakt. Elke mogelijkheid tot het binnendringen in de middengroepen is afgesneden.
2. *Sustainers*: eveneens levend op de armoedegrens, maar met de mogelijkheden (wat betreft levensfase en sociale contacten) om nog tot de middengroep te gaan behoren.

De *Outer-Directed*: middengroepen die een zekere welstand hebben verworven en die zich bij de inrichting van hun leefstijl erop richten een gerespecteerd lid van de grote middenklasse te worden. Volgens Mitchell vallen deze in drie groepen uiteen:

3. *Belongers*: zij die zich op sobere wijze conformeren aan *middle class* gebruiken en op die manier bij de middengroep kunnen aansluiten.
4. *Emulators*: zij die zich op opvallende wijze beter trachten voor te doen dan ze zijn.
5. *Achievers*: zij die zich erop richten aan de middenklasse te ontsnappen en tot nog betere levensomstandigheden te komen.

De *Inner-Directed*: de middengroepen die zich in hun leefstijl niet op de traditionele middenklasse oriënteren, maar hun eigen waarden naleven.

Ook deze categorie valt in drie groepen uiteen:

6. *I-am-me's*: narcistische, impulsieve jongeren.
7. *Experientials*: gelijk te stellen met 'alternatieve leefstijlen'. Personen die al wat meer gevorderd zijn in hun levensloop.
8. *Societally Conscious*: eveneens personen die al verder zijn in hun levensfase, maar zich bij de vormgeving van hun leefstijl richten op maatschappelijk kritiek en activisme.

De *Integrated*: het equivalent van Maslows stadium van 'zelfactualisatie'. Deze categorie kent geen subtypen, er is een evenwicht tussen *inner-directedness* en *outer-directedness*:

9. *Self-Integrated*: leden van deze leefstijlgroep vertonen een evenwicht van naar buiten en naar binnen gerichte oriëntaties, gebaseerd op een comfortabele materiële positie in een rijpere levensfase.

Figuur 2.1 geeft de leefstijltypologie van Mitchell in de vorm van een aantal trefwoorden weer. Daarbij is een nadere indeling toegepast, namelijk het onderscheid tussen (a) objectief gegeven sociale posities, (b) de waarden die karakteristiek zouden zijn voor een leefstijlgroep en (c) de gedragsconsequenties (in het bijzonder wat betreft consumptiepatronen) die aan een leefstijl verbonden zouden zijn. Onder sociale posities worden gerekend: leeftijd, levensfase (studerend - gehuwd - gepensioneerd en dergelijke), opleiding, inkomen, beroep en woonplaats (stad - platteland). Mitchells indeling blijkt bij nadere beschouwing niet het resultaat van een uitwerking van Maslows of andermans veronderstellingen te zijn. Weliswaar doet de theoretische inleiding van het boek dit zo voorkomen en wordt dit ook gesuggereerd door het argument dat de negendeling overeenkomsten vertoont met bevindingen van andere auteurs (Mitchell 1984, p.30), maar in de loop van het boek wordt steeds duidelijker dat we hier te maken hebben met het resultaat van een explorerende bewerking van surveygegevens. Er is een schriftelijke vragenlijst uitgegaan, waarin onder meer de volgende onderwerpen aan de orde zijn gekomen:

- inkomens- en beroepspositie
- opleiding en cognitieve vaardigheden
- levensfase
- beschikking over consumptiegoederen
- attitudes op politiek en moreel gebied (onder meer wat betreft seksualiteit en nationalisme)
- tevredenheid met werk- en woonsituatie
- mediaconsumptie
- recreatiegedrag
- reisgewoonten en vakantiebestemmingen
- eetgewoonten, gebruik van genotsmiddelen.

Deze gegevens zijn op niet gerapporteerde wijze tot de negendelige typologie van ondervraagden verwerkt. Het blijft onduidelijk hoe dat is gebeurd en waarom juist tot deze negendeling is besloten. Mitchell laat uitdrukkelijk na te vermelden op welke wijze de negen typen via de uit deze vragenlijst ingewonnen informatie kunnen worden afgeleid, omdat de typologie voor commerciële doeleinden benut wordt.² Naar het zich laat aanzien worden we hier geconfronteerd met de resultaten van een clusteranalyse. Deze indruk ontstaat met name doordat Mitchell percentages noemt voor de omvang van de door hem onderscheiden leefstijlgroepen: respectievelijk (2 t/m 9): 4%, 7%, 35%, 9%, 22%, 5%, 7%, 8% en 2% (samen 100%; alle ondervraagden zijn dus eenduidig ingedeeld).

Figuur 2.1 De leefstijltypologie volgens Mitchell (1986)

INTEGRATED (2%) - middelbare leeftijd - hoog inkomen - hoge opleiding - cosmopolitisch - psychologische rijpheid - evenwichtige consumptie	
SOCIETALLY CONSCIOUS (11%) - jong tot middelbare leeftijd - hoog inkomen - hoge opleiding - vrije en academische beroepen - maatschappelijk bewust - eenvoud - 2 of meer auto's - vaatwasmachine - hifi - wijn - theater, concert - museum - gestopt met roken EXPERIENTIALS (5%) - jong - hoge opleiding - gemiddeld inkomen - vrije en academische beroepen - stedelingen - actief participerend - artistiek - persoonsgericht - hifi - jeans - cosmetica - alcohol - suikervrije kauwgom	ACHIEVERS (20%) - middelbare leeftijd - hoog inkomen - hoge opleiding - zakenleven of bestuur - materialistisch - conventioneel - efficiëntie - comfort - zoeken erkenning - golf - cocktails - roken - credit cards - huurauto's - veel reizen - encyclopedie EMULATORS (10%) - jong - gemiddeld inkomen - gemiddelde opleiding - administratief medewerkers of handarbeiders - ambitieus - competitief - statusbewust - bowling - tv-dinners - films op televisie - cassettedeck - cosmetica - alcohol

vervolg figuur 2.1

I AM ME (3%) - jong - alleenstaand - van gegoede komaf - vaak studenten - nog geen vaste woonplaats - impulsief - individualistisch - experiment gericht - sportbeoefening - fast food - repareert auto zelf - buitenlandse reizen	BELONGERS (38%) - handarbeiders - gepensioneerden - middeninkomens - lage opleiding - geen stedelingen - risicovermijndend - conventionalistisch - traditioneel - tuinieren - roken - tv kijken - geen luxe goederen - kijken tv-journaals
SUSTAINERS (7%) - laag inkomen - lage opleiding - vaak werkloos - onzeker - afhankelijk - risicomijndend - tv-dinners - roken - discount winkels - geen credit card - tv kijken - kleine auto	
SURVIVORS (4%) - vaak oud - geen opleiding, analfabeet - geen vaste verblijfplaats - armoede - vervreemd - wantrouwend - conservatief - roken - tv kijken - geen auto - blikvoedsel	

2.1.2 Kanttekeningen bij Mitchell

Het boek van Mitchell behoort tot het soort werk, dat in wetenschappelijke kring niet erg serieus wordt genomen. Het is geschreven voor een semi-wetenschappelijk geïnteresseerd publiek en voldoet niet aan de maatstaven die in professionele kring aan onderzoeksopzet, data-analyse en verslaggeving worden gesteld. Het gaat er hier echter niet om dergelijk onderzoek te bestrijden of te bekritisieren. Het werk van Mitchell is goed bruikbaar als een kapstok om een aantal opmerkingen over leefstijlanalyse aan op te hangen. De opmerkingen betreffen:

- het ongelede karakter van het leefstijlbegrip
- het ontbreken van verklarende hypothesen en het daaruit voortvloeiende explorerende karakter van het werk
- het gebruik van typologische en classificerende methoden.

Deze opmerkingen dienen niet om Mitchells typologie te diskwalificeren. Men kan om allerlei redenen twijfels of zijn typologie praktisch bruikbaar is en bij nieuw onderzoek weer zo zou worden aangetroffen. Aan de andere kant behoeven de twee aan deze typologie ten grondslag liggende dimensies (vervulling van hiërarchisch geordende behoeften; oriëntatie op eigen persoon versus de grote groep) daarom niet irrelevant te zijn.

2.1.2.1 Het ongelede karakter van het leefstijlbegrip

Met een goed Nederlands woord zou men het door Mitchell gehanteerde begrip 'leefstijl' kunnen aanduiden als een 'allegaatje'. Sociale achtergrondvariabelen als bijvoorbeeld de levensfase en opleiding worden vermengd met verklarende variabelen als persoonlijke waarden en cognitieve vaardigheden. Naast indicaties van fysiek gedrag, tijdsbestedingen en consumptieve bestedingen vinden we metingen van mentale grootheden als overtuigingen en waarderungen. Elke variabele die in Mitchells vragenlijst is opgenomen en die op de een of andere manier samenhang vertoonde met een ander kenmerk, wordt tot leefstijlkenmerk benoemd. Dit ongeleed samennemen van verschillende kenmerken tot een leefstijl is in leefstijlonderzoek niet ongebruikelijk (we treffen het ook aan bij de hierna te bespreken analyse van Bourdieu). Twee punten van kritiek liggen voor de hand. Ten eerste dat onduidelijkheid wordt geschapen over hetgeen onder een bepaalde leefstijl of leefstijlgroep verstaan dient te worden. Deze vaagheid ziet men gemakkelijk over het hoofd wanneer men afgaat op de typologische retoriek, waarin het precieze aantal leefstijlen, de omvang van de bijbehorende bevolkingsgroep en het criterium waardoor men nu juist tot de ene leefstijlgroep behoort en niet tot een andere als eenduidige bevindingen worden voorgesteld. Typologieën als die van Mitchell (ook als ze correct zijn geconstrueerd) houden echter weinig anders in dan dat er samenhangen in de onderzoeksgegevens zijn te ontdekken, die via de typenaanduiding gemakkelijk zijn te communiceren naar een lezer. In feite is er echter sprake van vloeiende overgangen, waarin niet makkelijk grenzen zijn af te bakenen.

Belangrijker is wellicht het tweede bezwaar, namelijk dat op deze manier onder leefstijlen kenmerken van personen worden verzameld, waarbij verondersteld mag worden deze kenmerken op nogal onderscheiden wijze tot stand komen. Leeftijd bijvoorbeeld is een (biologisch) gegeven, waarbij men niet te kiezen geeft en dat alleen maar voorwaardescheppend kan zijn voor gedragskeuzen. Voor andere sociale achtergrondvariabelen als woonplaats, opleiding en de burgerlijke staat geldt dat zij weliswaar onder invloed van keuzeprocessen ontstaan, maar op korte termijn toch weer als voorwaardescheppende (en dus oorzaak-)variabelen optreden. Veel aanschaffingen en vormen van tijdbesteding staan onder materiële beperking van geld- en tijdbudgetten, maar dat is voor opvattingen en waarderungen juist niet het geval. Men zou van elk van de leefstijlelementen van Mitchell kunnen zeggen dat zij

onder invloed van nogal verschillende processen tot stand komen en dat zij daarom niet als gelijksoortig behandeld kunnen worden.

Analyses van een veelheid van verschijnselen zoals Mitchell die onder handen heeft, moeten beginnen met het splitsen van de variabelen in sociale achtergrond, intermediaire (verklarende) mechanismen en uiteindelijke gedragskeuzen. Het lijkt daarbij vruchtbaar het begrip leefstijl te beperken tot de laatste categorie variabelen: leefstijlen onderkent men aan een samenhang tussen gedragskeuzen. Deze afbakening is weliswaar nog ruim, maar sluit sociaal-structurele kenmerken (leeftijd, opleiding, enzovoort) uit. De relatie tussen leefstijlpatronen en sociale achtergrond wordt daarmee een afzonderlijke onderzoeksvraag. In het vervolg zullen we daarom eerder spreken over 'de leefstijl van hoger opgeleiden' dan over een 'universitaire leefstijl', waarbij hoog opgeleid zijn als afbakeningscriterium in het leefstijlpatroon wordt opgevoerd.

Daarmee is niet gezegd dat leefstijldifferentiaties geen samenhang vertonen met sociale achtergrondvariabelen. Integendeel, er wordt alleen een beperking ingevoerd voor het soort verschijnselen dat hier als leefstijlkenmerk wordt geklassificeerd. Voorlopig is daartoe nog een veelheid van verschijnselen te rekenen: consumptieve voorkeuren en bestedingen, tijdsbestedingen, politieke opinies en gedragingen, esthetische uitingen en omgangsvormen.

Een verdere inperking lijkt dan nog steeds noodzakelijk. Eén inperking zal eruit bestaan dat alleen 'discretionaire' (aspecten van) verschijnselen tot leefstijlkenmerk gerekend zullen worden. Uitgesloten worden gedrags-'keuzen' die rechtstreeks voortvloeien uit materiële restricties, in het bijzonder de beschikbaarheid of aanbod van een goed of accommodatie, of materiële beperkingen opgelegd door geld- en tijdbudget. Het gaat om gedragskeuzen die materiële noodzakelijkheid of gelegenheid net zo goed anders uit hadden kunnen vallen. Een andere beperking zal eruit bestaan vooral die gedragskeuzen in de analyse te betrekken die in de sociale omgang goed waarneembaar zijn en daardoor uitdrukking geven aan de sociale positie.

Met de beperking tot materiële restricties wordt niet geïmpliceerd dat deze restricties verder buiten beschouwing kunnen blijven bij leefstijlanalyses. Wanneer leefstijlpatronen worden gezocht in de systematiek die gedragskeuzen vertonen nadat met de materiële beperkingen is rekening gehouden, dan is het ook noodzakelijk deze beperkingen eerst in kaart te brengen. Een analyse van leefstijlen zal daarom niet achtergrondvariabelen of intermediaire mechanismen buiten beschouwing kunnen laten, maar deze naar hun eigen aard moeten behandelen. Daarmee kan het tweede bezwaar tegen analyses als die van Mitchell worden ondervangen. De verschillende kenmerken worden geordend naar plaats in het gedragskeuzeproces: sociale achtergrond versus uiteindelijk gerealiseerde gedragskeuzen. Het wordt dan mogelijk om de eigen aard van de totstandkoming van zulke verschillende dingen als tijdsbestedingen, consumptieve uitgaven en opinievorming te verdisconteren en tegelijkertijd de samenhang erin in beeld te brengen.

2.1.2.2 Explorerende beschrijvingen, geen verklarende hypothesen

Op het eerste gezicht lijkt het dat Mitchells analyse voortbouwt op een algemene hypothese, namelijk Maslows veronderstelling over de hiërarchische ordening van behoeften. Op het tweede gezicht blijken er nauwelijks hypothesen aan de analyse ten grondslag te liggen. Er zijn weinig aanwijzingen dat Mitchell deze verklaring van leefstijlpatronen uit de hypothese van Maslow ook werkelijk op de proef stelt. De indeling in de negen typen (in het bijzonder de subindelingen binnen de 'inner directed' en de 'outer directed') staat slechts zijdelings in verband met Maslows hypothese, en de verschillen die optreden tussen 'inner-directed' en 'outer-directed' worden alleen ad hoc ingevoerd. In de plaats van een tevoren geformuleerde theorie treedt een beschrijving achteraf, die men op zijn best 'exploratie' zou kunnen noemen

en wat meer realistisch 'etikettenplakkerij'. Explorierend werk als dat van Mitchell is gedoemd om telkens te komen tot nieuwe conclusies, die niet gegeneraliseerd kunnen worden. Het resultaat is sterk afhankelijk van de toevallige inhoud van vragenlijsten en de vooringenomenheden van de onderzoekers.

Een explorerende onderzoeksstrategie is ook karakteristiek voor veel leefstijlanalyses, ook die van Bourdieu en Sobel. Kennelijk zijn op dit gebied weinig standaardideeën voorhanden. Er zijn twee strategieën om tot betere resultaten te komen.

Ten eerste kan men resultaten en conclusies van eerder onderzoek tot uitgangspunt van nieuw onderzoek nemen. In eerder onderzoek geconstrueerde typologieën, zoals die van Mitchell, behoren bij nieuw onderzoek serieus te worden genomen en het uitgangspunt te zijn voor nieuw te verzamelen gegevens. Empirische indicaties van leefstijlpatronen dienen dan zoveel mogelijk te worden overgenomen en verder te worden uitgediept.

Ten tweede dient een analyse van leefstijlen in verklarende zin te worden uitgediept. Men dient niet alleen hypothesen te formuleren welke samenhangen van leefstijlkenmerken er zullen optreden, maar ook waarom dat het geval zal zijn. Pas wanneer men het ontstaan en functioneren van leefstijlen theoretisch beter in de greep krijgt, kan men precieze verwachtingen over de optredende samenhangen formuleren.

2.1.2.3 Het gebruik van typologische methoden

Mitchells betoog is nog in een derde opzicht representatief voor veel werk over leefstijlen. Het berust volledig op typologische methoden, in het bijzonder de resultaten van clusteranalyse. Een dergelijke methode bestaat eruit dat tegelijkertijd een deterministische indeling van variabelen en onderzoekseenheden en hun kenmerken plaatsvindt. Er wordt naar gestreefd de resultaten van analyse te presenteren in de vorm van een aantal vast omschreven groepen en daarin aangetroffen gedragspatronen. Van deze groepen kan eenduidig gezegd worden:

- hoe groot ze zijn
- wie er wel en wie er niet bijhoren (men kan maar bij één groep horen)
- welke karakteristieken men al dan niet een groep aantreft.

Binnen groepen worden geen verschillen gemaakt; iedereen maakt in dezelfde mate deel uit van een leefstijlgroep.

Typologische aanduidingen kunnen nuttig zijn om een onderzoeksresultaat naar een lezer te communiceren en als zodanig is er weinig tegen. Men moet er echter rekening mee houden dat de aangegeven typen in werkelijkheid niet bestaan en men in de onderzoekspraktijk alleen maar vloeiende overgangen aantreft. Wanneer men probeert op basis van een veelheid van kenmerken een typologische indeling te construeren, dan heeft men doorgaans de keus tussen twee alternatieven: ofwel er ontstaat een onoverzichtelijke hoeveelheid typen, ofwel men beperkt de typen tot een te overzien aantal, met als gevolg dat een groot deel van de eenheden daarin niet geplaatst kan worden, omdat deze niet duidelijk bij één type horen. Wanneer het anders afloopt (zoals bij Mitchell het geval lijkt), is veelal gebruik gemaakt van zogenaamde procrustesmethoden is, waarbij de informatie op ontoelaatbare wijze is opgerekt of samengevat.

Zo valt bijvoorbeeld aan te tekenen dat de typologie van Mitchell, zoals uitgeschreven in figuur 2.1, noch wat betreft sociale posities, noch wat betreft waarden en consumptieve bestedingen consequent is doorgevarieerd: de betreffende karakteristieken verschuiven per categorie van inhoud. De karakterisering van de negen typen in termen van waarden en consumptieve voorkeuren mist in nog sterkere mate systematiek. Zoals reeds opgemerkt, kunnen typologische frasen nuttig zijn voor communicatieve doeleinden. Maar men dient ook dan niet uit het oog te verliezen dat er dingen worden gesuggereerd die niet helemaal juist zijn. Dit geldt bijvoorbeeld voor het

aantal leefstijlen dat het resultaat is van een dergelijke analyse en de numerieke omvang van de bijbehorende groepen. Deze resultaten zijn noodzakelijkerwijs in hoge mate het produkt van subjectieve beslissingen. Er wordt ten onrechte exactheid gesuggereerd.³

Het gebruik van typologische methoden doet het onderzoek naar leefstijlen weinig goed. Er zijn goede alternatieven voorhanden. Omdat vrijwel altijd alle typologische methoden naar hun aard explorerend zijn (zij staan geen tevoren als hypothese gespecificeerde structuren toe), kan men ze beter inwisselen voor technieken die zich richten op de analyse van covariantiestructuren (correlatie, regressie, factoranalyse, mimic-modellen), die kenmerken als continue schalingen opvatten, een onderscheid tussen onafhankelijke en afhankelijke variabelen mogelijk maken en de toetsing van a priori veronderstelde samenhangen toelaten. Hierop wordt in paragraaf 3.5 uitgebreider ingegaan.

2.2 Bourdieus *La distinction*

De tweede leefstijlanalyse die in deze notitie behandeld wordt, omdat zij richtinggevend kan zijn voor nieuw onderzoek en analyses, is *La distinction* van Pierre Bourdieu (1984). Deze Franse socioloog heeft over een lange reeks van uiteenlopende onderwerpen gepubliceerd (de culturele antropologie van Algerije, museumpublieksgroepen, fotografie) en verschillende boeken geschreven die binnen het veld van stratificatie en sociale ongelijkheid vallen. *La distinction* wordt algemeen als zijn hoofdwerk beschouwd. In veel opzichten vat deze studie de voorgaande samen en voegt de analyses op verschillende leefgebieden aan een tot wat een omvattende behandeling van leefstijlen genoemd kan worden. (Voor verhelderende inleidende besprekingen van Bourdieus werk, zie onder meer: Swartz (1977), DiMaggio (1979), Jenkins (1982), DiMaggio en Useem (1982), Heilbron (1982) en De Swaan (1985)).

2.2.1 '*La distinction*'

De hoofdgedachte van *La distinction* wordt door Bourdieu samengevat in de zin: '(...) les sujets sociaux se distinguent par les distinctions qu'ils opèrent (...)'. (...) leden van sociale groepen onderscheiden zich door de onderscheidingen die ze aanbrengen (...). Dat wil zeggen: statusgroepen zijn van elkaar afgebakend door de smaakverschillen die tussen hen bestaan. Het onderwerp van het boek is dan ook de smaak. Er wordt een reeks van onderwerpen op een rij gezet, waarin zich smaakverschillen voordoen. *La distinction* is een complex en pretentief vol boek. Bourdieu beoogt een complete 'ethnografische' beschrijving te geven van de Franse samenleving op basis van (vooral in de jaren zestig verzamelde) surveygegevens. Dit vindt zijn weerslag in een lange reeks tabellen, waarin een groot aantal, zeer uiteenlopende gedragingen worden uitgesplitst naar sociale achtergrond, in het bijzonder opleiding en beroep. Naast percentagetabellen wordt 'correspondentie-analyse' gebruikt als techniek om de gegevens te analyseren en grafisch weer te geven. Dit is wat men de 'empirische lijn' van het boek zou kunnen noemen. Er is ook een 'theoretische lijn' waarin Bourdieu de theorie ontvouwt die tot de selectie van de gepresenteerde gedragsvormen heeft geleid, en het voorkomen van die gedragsvormen moet verklaren. Zijn gedachten vertonen hierbij sterke overeenkomsten met die van klassieke auteurs als Weber, Durkheim, Elias en Goffman: leden van statusgroepen worden in hun onderlinge omgang gekenmerkt door sociale rituelen, niet ongelijk aan welke men vindt in zogenaamde primitieve samenlevingen. Het voeren van een leefstijl impliceert letterlijk de stilering van gedrag in expressieve en herkenbare vormen.⁴ Wanneer men *La distinction* leest langs de empirische lijn, vindt men een uitgebreide

beschrijving van de leefgewoonten van de Franse bevolking. Het bijzondere van Bourdieus aanpak wordt daarbij gevormd door een drietal punten.

Ten eerste is het werk markant door de grote hoeveelheid schijnbaar los van elkaar staande zaken die in de loop van het boek te berde worden gebracht. De tabellen in het boek zijn een compilatie van een veelheid (meer dan 30) surveys over uiteenlopende onderwerpen die deels onder Bourdieus supervisie tot stand zijn gekomen en deels door statistische bureaus zijn verricht. In de loop van het boek worden onder meer de volgende variabelen met elkaar in verband gebracht:

- leeftijd, levensfase
- opleiding
- beroep
- inkomen
- Parijs/provincie
- intergenerationele beroepsmobiliteit
- intragenerationele beroepsmobiliteit
- schoolloopbanen van kinderen
- bezit van luxegoederen
- vakantiebesteding en vakantiebestemmingen
- sportbeoefening
- cultuurdeelname: theater, museum, lezen
- esthetische voorkeuren en beoordeling bij fotografie
- esthetische beoordeling en voorkeuren op gebied van beeldende kunst
- beoordeling en voorkeuren op het gebied van klassieke en populaire muziek
- boekenbezit en abonnementen
- responsgedrag in enquêtes, zoals geen opgave van inkomen en geen oordeel over politieke kwesties.
- culturele vaardigheden: kennis van componisten en muziekstukken
- welk voedsel eet men? Hoe wordt het bereid? En hoe wordt het opgegeten?
- welke kleding draagt men?
- uitgaven aan (re)presentatie: kleding, toiletartikelen, cosmetica
- het ontvangen van gasten: Wie nodigt men uit? Hoe worden de gasten geacht te verschijnen? Wat doet men samen met gasten?
- televisie kijken
- politieke participatie: stemvoorkeuren en non-participatie
- morele voorkeuren: opvattingen over jongeren en sexualiteit
- taalbeheersing: grammaticale fouten, accenten, beheersing van vreemde talen
- interieur: moderne versus traditionele inrichting. Waar koopt men zijn spullen? Wat vindt men belangrijk: handige inrichting, comfort, schoonheid en/of representatie?

De gedragswijzen die Bourdieu analyseert, hebben als gemeenschappelijke noemer dat zij betrekking hebben op de wijze waarop men zich presenteert in de sociale omgang. Zij tonen hoe men zich gedraagt in communicatie, zowel in kring van bekenden als met vreemden. Daarnaast speelt een beperkt aantal achtergrondvariabelen een rol. Daarbij gaat het in hoofdzaak om opleiding en beroep.

De wijze van analyseren is het tweede bijzondere kenmerk van Bourdieus aanpak. Naast kruistabellen vindt men zogenaamde correspondentie-analyses.⁵ Dit zijn grafische (veelal tweedimensionele) voorstellingen, waarbij achtergrondkenmerken en leefstijlkenmerken tegelijkertijd in beeld worden gebracht. Deze grafieken bieden in één voorstelling een aansprekend overzicht van de 'sociale ruimte'. In figuur 2.2 (gebaseerd op de figuren in *La distinction* (Engelstalige editie), p.128-129 en p.452) is een poging gedaan een indruk te geven van Bourdieus analyses en de manier waarop de resultaten van correspondentie-analyse grafisch worden weergegeven. Het gaat hier

Figuur 2.2 Leefstijlruimte volgens Bourdieu: sociale posities (HOOFDLETTERS) en leefstijlkenmerken (kleine letters)

WETENSCHAPPELIJK MEDEWERKERS W.O. Warhol Boulez	opera kunstboeken cruises Le Monde	VADER HOGE OPLEIDING VRIJE BEROEPEN Renoir whisky	piano antiek golf bridge tennis	ZEER HOOG INKOMEN kunstverzameling BEDRIJFSEIGENAREN & DIRECTEUREN buitenlandse auto hi-fi tweede huis aandelen Le Figaro rechts-liberaal 40-50 uur werken
KUNSTENAARS ultra-links Kandinsky Brecht fietsvakantie	Bach exotisch eten vreemde talen STEDELINGEN 2,0 kind LERAREN M.O. museum Vivaldi			hotelvakantie rechts eigen film- huis camera Peugeot 504 Citroën DS GS
	jazz huurhuis Goya VADER LOONDIENST France Culture milieubewust wandelen	Renault 16 KUNSTHANDELAREN Tsjaikovski Bizet	vliegvakantie creditcard zeilen Lectures pour Tous	VADER ONDERNEMER 50-60 werken 2,1 kind
Ravel	JOURNALISTEN socialistisch Van Gogh	SOCIALE EN MEDISCHE DIENSTVERLENING		Rhapsody in Blue Beatles
	40 uur werk jeans ONDERWIJZERS	geen politieke voorkeur	Renault 6 Renault 10	
monumenten	bibliotheek BELEIDS- MEDEWERKERS 1,7 kind	volksdansen circus >60 uur werken Renault 8 Aznavour		Ami 6 Simca 1100 WINKELIERS
	1'Humanité	ZELFSTANDIGE HANDWERKSLIEDEN		Louis de Funès
	ADMINISTRATIEVE MEDEWERKERS	VERKOOP- MEDEWERKERS regionaal dagblad doe-het-zelfen		
	onderhoud eigen auto VOORLIEDEN	bier vissen voetbal HANDARBEIDERS patat communistisch 2,8 kind	DORPSBEWONERS Renault 4 Brigitte Bardot Fernandel 3,0 kind	
		ONGESCHOOLDE HANDARBEIDER ZEER LAAG INKOMEN LAGE OPLEIDING VADER LAGE OPLEIDING	spek	
				BOEREN

eigenlijk om twee op elkaar gelegde diagrammen. De eerste is de 'ruimte van de sociale posities' (hier weergegeven in HOOFDLETTERS) waarin onder meer in kaart gebracht zijn: beroep, opleiding, inkomen en bezit, urbanisatie en sociale herkomst. De tweede ruimte is die van de 'leefstijlen', waarin onder meer indicaties zijn opgenomen voor cultuurparticipatie, kranten, dranken, voorkeurscomponisten, populaire artiesten, gerechten, autobezit, uren besteed aan beroepsarbeid en politieke voorkeuren. Figuur 2.2 is een vereenvoudigende bewerking van de analyse uit Bourdieus boek. Er is naar gestreefd met name die karakteristieken op te nemen die ook in de Nederlandse verhoudingen betekenis zouden kunnen hebben, waarbij tegelijkertijd de Franse sfeer niet geheel verloren zou gaan.

De interpretatie van figuur 2.2 is intuïtief zeer eenvoudig: nabijheid tussen twee kenmerken betekent dat zij relatief vaak samen voorkomen. Zo kan men bovenin de figuur zien dat het beoefenen van golf en bridge vaak samengaan, de betreffende personen hun meubelen bij antiquairs kopen en vaak vrije beroepen uitoefenen. Linksboven vindt men het terrein van de intellectuele groepen, wier favoriete culturele repertoire namen als Warhol, Bach en Brecht omvat, en die bij voorkeur in huurhuizen wonen en op fietsvakantie gaan. Rechtsboven treft men de economische elite aan, veelal bezitters van een eigen huis en een tweede huis, rijdend in een buitenlandse auto en vakanties doorbrengend in een hotel. Daalt men af naar de lagere regionen van de leefstijlruimte, dan treft men de groepen aan met lagere opleiding, inkomen en beroepsstatus. De favoriete auto is hier de Renault 4 en het onderhoud hieraan verricht men zelf. Karakteristieke sporten zijn hier vissen, rugby en voetbal. Tot de favoriete sterren behoren Fernandel en Brigitte Bardot.

Deze en soortgelijke grafieken in *La distinction* zijn het resultaat van explorerende analyses en vaak meer het resultaat van het synthetiserend oordeel van de schrijver dan de directe uitkomst van statistische analyses. Op deze wijze wordt een grote hoeveelheid zeer gedetailleerde gegevens op aansprekende wijze in kaart gebracht. In tegenstelling tot clusteranalyse wordt hierbij geen discontinuïteit verondersteld. De afstand die men tot een object of andere sociale groepen inneemt is een continu gegeven. In de ruimte van leefstijlkenmerken kan men ook alle onderzoekseenheden afbeelden. Zo men wil (Bourdieu doet dit niet), kan men ook aangeven welk percentage van de bevolking bij een bepaalde kring hoort. Men vindt een 'kring' letterlijk door het trekken van een cirkel. Overlappende lidmaatschappen zijn daarbij mogelijk. Er zijn ook nadelen aan correspondentie-analyse verbonden. Ten eerste blijft het een explorerende techniek, die slecht bruikbaar is voor het modelleren en toetsen van vooraf gegeven veronderstellingen. Een ander nadeel is dat de techniek geen verschil maakt tussen onafhankelijke en afhankelijke variabelen. Bourdieus onderscheid tussen de 'ruimte van sociale posities' en de 'ruimte van leefstijlen' suggereert weliswaar anders, maar in feite wordt dit onderscheid niet gebruikt om de analyse te sturen.

Bourdieu's theoretische interpretatie van het vóórkomen van leefstijlkenmerken onder verschillende bevolkingsgroepen is het derde opmerkenswaardige punt van *La distinction*. Deze is gegoten in termen van twee dimensies, die hij 'kapitaalvolume' en 'kapitaalsamenstelling' noemt. 'Kapitaalvolume' loopt van veel naar weinig 'kapitaal'; 'kapitaalsamenstelling' varieert tussen 'economisch kapitaal' en 'cultureel kapitaal'. Bourdieu onderscheidt daarnaast nog een derde kapitaalsoort: sociaal kapitaal ofwel de sociale contacten waarover men beschikt. Anders dan bij de werking van cultureel en economisch kapitaal leidt de beschikking over sociaal kapitaal niet tot de creatie van een bepaalde herkenbare leefstijl. Wel is de aard van de sociale contacten instrumenteel in de plaatsing van iemand op de culturele en economische dimensies die Bourdieu tenslotte in leefstijlpatronen onderscheidt. 'Kapitaal' is een economisch geïnspireerde term, die zich goed laat vervangen door

het meer algemene, sociologische begrip 'status'. 'Kapitaal' suggereert ten onrechte dat het alleen maar zou gaan om hulpbronnen, die de produktie of consumptie van goederen vergemakkelijken. Deze beschikking over een verschillende hoeveelheid en soort hulpbronnen wordt met het sociologische begrip status ook uitgedrukt, maar status is daarnaast verbonden met verschijnselen als normen, rolverwachtingen en sociaal aanzien, die belangrijk zijn om de werking van Bourdieus dimensies te begrijpen. Dat iemand over veel economisch kapitaal beschikt, betekent in eerste instantie weinig anders dan dat hij of zij beschikt over ruime financiële hulpbronnen. In tweede instantie kan het ook betekenen dat men beschikt over sociale contacten in kringen van personen met een hoge economische status en dat men kennis en codes op financieel-economisch gebied goed beheerst. Zo wordt ook de beschikking over cultureel kapitaal in eerste instantie afgemeten aan cognitieve vaardigheden en culturele kennis waarover men beschikt, maar wordt eveneens beïnvloed door sociale contacten met personen die (ook) tot de culturele elite behoren en door beheersing van de gedragscodes die de omgang in deze kringen reguleren.

Er kan een wat andere interpretatie aan Bourdieus uitkomsten worden gegeven, doordat de door hem afgebeelde leefstijlruimte zich niet alleen laat opvatten als opgespannen door twee recht op elkaar staande dimensies, waarin alle mogelijke combinaties voorkomen, maar ook als een ruimte opgespannen door twee gecorreleerde (scheef op elkaar staande) dimensies, namelijk een van culturele status en een van economische status. Volgens die lezing van figuur 2.2 bestaan er in de samenleving als het ware twee sociale ladders. De ene ladder reikt van de klassieke lagere statusgroepen (ongeschoolde arbeiders) omhoog tot een culturele elite, waartoe in het bijzonder kunstenaars, leraren en academici worden gerekend. De andere ladder leidt omhoog van dezelfde lagere statusgroepen naar een economische elite, waartoe in het bijzonder ondernemers en managers in het bedrijfsleven behoren. Op het midden van de culturele ladder vindt men groepen als onderwijzers en administratief personeel (de nieuwe middenstand). Midden op de economische ladder treft men de oude middenstand (winkeliers) en de commerciële employés (verkopers) aan. Onderaan is er betrekkelijk weinig differentiatie tussen economische en culturele status (bij gebrek daaraan).⁶ Technisch gezien maken Bourdieu en deze alternatieve interpretatie weinig uit. Het voordeel van de tweede voorstelling van zaken is dat gelijk duidelijk wordt dat er bij een geringe hoeveelheid status geen differentiatie naar soort status bestaat.

De economische elite vertoont de leefstijlkenmerken van de traditionele hoge statusgroepen, de 'eigendomselite'. De leden van deze elite laten hun welvaart 'breed hangen'. De basis voor hun leefstijl is een bijzonder comfortabele materiële positie, welke zij in bijvoorbeeld consumptie en woninginterieur tot uiting brengen. Op het gebied van esthetica en moraliteit zijn de voorkeuren en beoordeling van de economische elite traditioneel en behoudend. Ook de leden van de culturele elite leven niet onder armoedige omstandigheden, als men hen vergelijkt met de lagere statusgroepen. Zij reiken echter in materieel opzicht minder ver dan hun tegenpolen, de leden van de economische elite. De basis van hun leefstijlkeuzen is meer hun vaardige beheersing van culturele codes dan hun materiële positie. Zijn de esthetische en morele voorkeuren van de economische elite traditioneel, de culturele elite betoont zich veeleer modern en libertijns. Beide elites onderscheiden zich van de lagere statusgroepen door hun consequent gecultiveerde en bestudeerde gedragskeuzen. De groepen die laag op beide ladders staan hebben, volgens Bourdieu, eerder een lossere, weinig ambitieuze leefstijl. Zij laten zich niet leiden door de smaken die bovenaan de statusladders van kracht zijn, maar vormen hun eigen smaak, die in veel opzichten contrasteert met die van de elites.⁷ De middengroepen op beide ladders worden daarentegen gekenmerkt door een goedwillende, maar krampachtige en vaak weinig succesvolle navolging van de normen die van kracht zijn in de elitegroepen ('la bon volonté culturelle'). Doordat

de middengroepen de materiële en culturele basis missen voor deze gedragskeuzen, blijft het vaak bij een goedwillende, maar voor de beschouwer (Bourdieu) vaak pijnlijk duidelijke, nabootsing.

Er is veel meer over *La distinction* te zeggen dan in deze korte samenvatting is opgenomen. Uitdrukkelijk is naar voren gehaald, wat men vindt als men de 'empirische lijn' in het boek volgt. Dat is, zoals gezegd, maar één lijn in het boek. Men zou het boek geen recht doen met de indruk dat het hier gaat om een standaard verslaggeving in kwantitatieve 'variabelensociologie'. Aan de ene kant is de pretentie van *La distinction* veel ruimer; aan de andere kant zou het ook teveel eer zijn, omdat op de geldigheid van de empirische analyses op zichzelf wel wat is aan te merken. Maar voor veel auteurs, zoals in besprekingen van Sulkunen (1982), Thompson (1984) en Brubaker (1985), die zich op Bourdieu beroepen, is dit van gering belang, evenals wellicht voor de auteur zelf. Voor veel lezers is het kwalitatieve materiaal (gevalbeschrijvingen, open interviews, illustraties) waarmee het boek gelardeerd is, waarschijnlijk ook minstens zo fascinerend en overtuigend als de overigens ook overvloedig aanwezige tabellen.

2.2.2 Verbindingen met bestaande sociologische theorieën

Wanneer men Bourdieu plaatst in de sociologische traditie, dan liggen er lijnen met een aantal klassieke auteurs. Met recht kan men Bourdieu een navolger van Weber (1972) noemen, omdat zijn analyse een rechtstreekse uitwerking van diens opvattingen over statusgroepen is. Volgens Webers opvattingen (zie §1.1) kan men sociale ongelijkheid niet alleen verklaren uit de marktpositie (economische hulpbronnen) die individuen bij de verdeling van maatschappelijk schaarse goederen innemen. Een marktmodel van sociale ongelijkheid zou men zo kunnen uitleggen dat alleen functionele elementen, zoals inkomen en bezit, en mogelijk kennis en vaardigheden bepalend zijn voor iemands aandeel in de maatschappelijke verdeling van goederen. Volgens Bourdieus opvattingen is dit echter geen afdoende beschrijving en verklaring van de differentiaties die zich in samenlevingen voordoen. Leden van sociale groeperingen hebben daarnaast de neiging om zich ook symbolisch te profileren ten opzichte van elkaar en zich wederzijds van elkaar af te sluiten (Elias en Scotson 1976, Parkin 1974). Zij zullen daartoe symbolieken (Goffman 1951) ontwikkelen die hun eigen voortreffelijkheid en daaraan verbonden rechten kracht bijzetten.

De Amerikaanse socioloog Collins (1985) heeft erop gewezen dat er ook een lijn ligt tussen Bourdieus analyse van leefstijlen en de ideeën van Durkheim en Goffman over 'rituelen' die het vaste substraat van een samenleving uitmaken. Deze auteurs stellen zich teweer tegenover wat zij als een al te eenvoudig, economisch mensmodel beschouwen. Volgens hen handelen leden van een samenleving niet steeds volgens een rationele afweging van handelingsalternatieven, maar zijn hun keuzen voorgeprogrammeerd in vaste gewoonten en gebruiken. De daarin geïmpliceerde sociale orde wordt in elke interactie weer herschapen doordat men elkaar regelvolgend gedrag toont waarmee de vaste definitie van de situatie telkens wordt bevestigd. De rituelen zijn niet voor iedereen gelijk, maar variëren per sociale groep en verstevigen zodoende telkens weer de afbakening van sociale groepen. Iemands leefstijl toont zijn of haar beheersing van de sociale code, die het ritueel uitmaakt in een bepaalde groep. Gezien vanuit oogpunt van sociale ongelijkheid vormt een leefstijl daarom een middel om een positie in een bepaalde groep (en daarmee verbonden voor- en nadelen) te verwerven of te bevestigen.

Bourdieu's opvatting over de tweedimensionaliteit van de sociale ruimte vertoont een bijzonder verband met hetgeen men 'new class' theorieën noemt. Verschillende

auteurs (Lanski 1966, Bruce-Briggs 1979, Bell 1979, Lipset 1979) hebben erop gewezen dat de traditionele eendimensionale tegenstellingen tussen bezitters en bezitslozen in moderne samenlevingen geen geldigheid hebben. Hun kritiekpunt op deze voorstellingen is dat zij geen recht doen aan de sterk gegroeide betekenis van de hoger opgeleide groepen, die de bureaucratieën en dienstensectoren bevolken en daarin ook de leidinggevende posities innemen. 'New class' theoretici als Parkin (1971) en Gouldner (1979) hebben erop gewezen dat deze groepen niet zomaar een middenpositie innemen tussen bezitters en bezitslozen, maar geheel eigen belangen hebben en beschikken over nieuwe soorten machtsbronnen. Historisch gezien wordt de maatschappelijk positie van hen die in plaats van lichamelijk arbeid slechts hun kennis en vaardigheden te bieden hebben, de intellectuelen en bureaucraten, steeds sterker. De oude machtsbronnen, inkomen en bezit, zijn minder schaars geworden en gelijker verdeeld geraakt over de bevolking. Voor de nieuwe machtsbronnen, kennis en vaardigheid, is dit minder het geval. Kennis en vaardigheden (en hun maatschappelijke uitdrukking: het bezit van diploma's) hebben meer dan de oude machtsbronnen een relatieve of positionele betekenis (Hirsch 1977) en blijven daarom per definitie schaars. Naast de traditionele eigendomselite is daarom een nieuwe, culturele elite ontstaan, die er op haar eigen wijze in slaagt haar levenskansen te beheersen en te bevorderen. In het bijzonder in politieke processen nemen zij een geheel eigen plaats in. Omdat deze 'new class' wat betreft haar machtsvorming afhankelijk is van kennis, bureaucratische beheersvormen en het staatsapparaat, heeft zij sterk belang bij de ontwikkeling van de publieke sector en het terugdringen van het particuliere bedrijfsleven. Hun politieke opvattingen en voorkeuren zullen derhalve eerder ter linker- dan ter rechterzijde van het politieke spectrum worden aangetroffen (Brint 1984 en 1985). Auteurs als Gouldner (1979) en Konrad en Szelenyi (1979) gaan zelfs zo ver de bestaande socialistische regimes in het Oostblok te karakteriseren als de 'overwinning van de intellectuelen', niet alleen op de eigendomselite, maar eveneens op de 'arbeidende klasse'. 'New class' theorieën heeft men in velerlei snit. Wat zij met elkaar en met Bourdieus theorie gemeen hebben, is dat zij de sterk gegroeide omvang en de maatschappelijk gestegen positie van de intellectuele en culturele specialisten serieus nemen en een theorie formuleren over de oorzaken, de indicaties en de consequenties daarvan. Dat lijkt een interessante stap in de stratificatiesociologie, die in hoofdzaak nog steeds uitgaat van een eendimensionale ordening van maatschappelijke posities naar sociaal-economische status.

2.2.3 Bourdieu buiten Frankrijk

Wanneer men *La distinction* leest, werpt zich als vanzelf de vraag op of de beschreven situatie nu een karakteristiek is voor Frankrijk (in de jaren zestig), dan wel zich naar andere plaatsen en tijden laat veralgemenen. Sommige critici (Hoffman 1986) veronderstellen op voorhand dat de bevindingen in *La distinction* zich laten terugvoeren op een combinatie van Frans provincialisme en Bourdieu persoonlijke bevooroordeeldheid. Hoewel beide verwijten grond hebben, lijkt het verstandiger het oordeel hierover te laten berusten op replicatie-onderzoek. Daarvan is inmiddels, ook in Nederland, het een en ander voorhanden. Enkele voorbeelden hiervan worden in het volgende besproken. Ook in ouder onderzoek (Porter 1967) kan men overigens treffende bevestigingen van Bourdieus hypothesen vinden.

Ten einde tot een nadere toetsing van Bourdieus stellingen te komen is door Ganzeboom et al. (1987b) een gekwantificeerde schaling van de culturele en de economische dimensie van beroepsstatus opgesteld. Uitgaande van passages hierover in Bourdieus werk, beoordeelden deze auteurs beroepen naar economische status en naar culturele

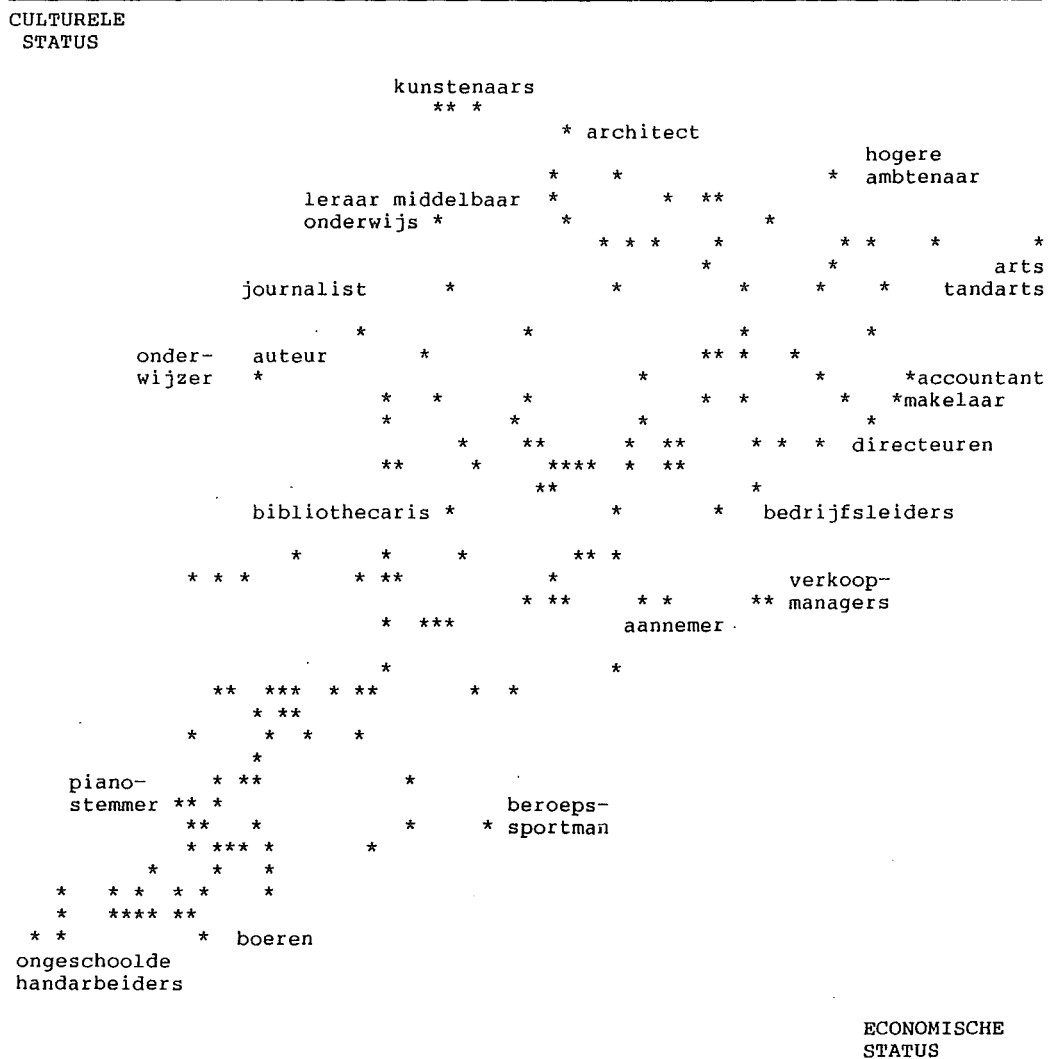
status. Het bleek niet moeilijk om tot overeenstemming te komen. De twee resulterende dimensies (figuur 2.3) vertonen hetzelfde patroon als getoond in figuur 2.2. Beroepen met weinig status scoren ongeveer gelijk op beide dimensies, maar bovenop de statusladder treedt wel differentiatie op.

De tweede stap in dit onderzoek was te toetsen welke de invloed van deze beide statusladders is op een reeks van afhankelijke variabelen, ontleend aan recent verzamelde Nederlandse onderzoeksgegevens, namelijk cultuurdeelname (in verschillende vormen), esthetische voorkeuren wat betreft oude en moderne schilderkunst, intergenerationele onderwijs- en beroepskansen, culturele en economische kenmerken van de (huwelijks-)partner, inkomensverwerving, bezit van luxegoederen en politieke voorkeur. De te toetsen veronderstelling was, dat de twee dimensies een uiteenlopende en veelal contrasterende invloed zullen hebben op deze afhankelijke variabelen en daardoor betere voorspellingen daarvan zullen leveren dan een gebruikelijke indicator van beroepspositie, het prestige. In de meeste gevallen doorstond deze voorspelling de toetsing. De leden van de culturele elite bleken cultureel actiever en een sterke voorkeur voor moderne kunstvormen te hebben. Zij bleken ook in staat betere onderwijskansen voor hun kinderen en een hoger opgeleide partner te verwerven. Personen met een hoge culturele status bleken ook relatief vaak uit een soortgelijk milieu afkomstig te zijn. Personen die deel uitmaken van de economische elite waren volgens dit onderzoek daarentegen meer gedisponeerd tot het verwerven van een hoog inkomen, het bezit van luxegoederen en het hebben van een meer traditionele smaak. Het meest sprekende resultaat was de analyse van determinanten van politieke voorkeur (stemgedrag). Terwijl het effect van beroepsprestige op een links/rechts-dimensie vrijwel nihil was, kwamen de effecten van economische en culturele beroepsstatus als sterk uiteenlopend naar voren. Hoge economische status ging samen met rechts stemmen, maar een hoge culturele status allerm minst.

Het werk van Bourdieu over schoolloopbanen, zoals dat grotendeels in zijn eerdere werken *Les héritiers* en *La reproduction* (Bourdieu en Passeron 1979, 1977) te vinden is, heeft tot heden toe het meest internationale weerklank gevonden. Het gaat hierbij in het bijzonder om de stelling dat training in een culturele leefstijl bijzonder bevorderlijk is voor het overleven van (zelf)selectieprocessen in het (hoger) onderwijs. Een aan economische status gebonden materialistische leefstijl brengt in het onderwijs minder op, in het bijzonder wanneer het om universitaire carrières gaat. De economische elite reproduceert zich veeleer via directe overdracht van bezitspositie en specifiek op economische bezigheden afgestemde beroepsopleidingen. Bourdieus eigen bewijsmateriaal (Bourdieu 1976) over de bijdrage van culturele training aan het succes in schoolloopbaan is overigens nogal mager. Omdat zijn gebruik van statistische analyse niet optimaal is, verzuimt hij aan te tonen dat culturele hulpbronnen iets uitmaken, wanneer men de invloed van andere kenmerken van het milieu van herkomst (inkomen, beroep van de ouders) constant houdt. Het sterkst is nog zijn bevinding dat kinderen van leraren verreweg de beste onderwijskansen hebben.

Dezelfde redeneergang is in Amerika door DiMaggio (DiMaggio 1982, DiMaggio en Mohr 1985) met een veel krachtiger onderzoeksontwerp onderzocht. Hij was in staat aan te tonen dat cultuurdeelname van leerlingen op school, leidt tot betere resultaten in beoordeling door leraren, ook als de sociale achtergrond van de leerlingen en hun cognitieve vaardigheden constant worden gehouden. Met dezelfde gegevens kon DiMaggio aantonen dat cultureel actieve leerlingen later ook hoger opgeleide partners verwerven dan anderen. In ons land heeft De Graaf (1985, 1987) laten zien dat kinderen uit gecultiveerde milieus het verder dan anderen in hun loopbaan

Figuur 2.3 Economische en culturele status van beroepen volgens Ganzeboom et al. (1987a)



Elke asterisk stelt een beroepscategorie voor.

brengen, ongeacht opleiding, beroep en inkomen van de ouders. Culturele hulpbronnen lijken de plaats te hebben ingenomen van financiële hulpbronnen die vroeger het verschil maakten.

Om een ander onderdeel van Bourdieus onderwijstheorie op de proef te stellen, namelijk dat bepaalde onderwijsinstellingen culturele en economische status van ouder op kind doorgeven, onderzochten Kalmijn en Batenburg (1986) de sociale achtergrond van de leerlingen van een Montessorilyceum en van een gewoon lyceum. De ouders van leerlingen van het Montessorilyceum staken wat betreft culturele kenmerken, afgemeten zowel aan de culturele status van hun beroep als aan hun door de kinderen gerapporteerde leefstijl, ver uit boven de kinderen van het gewone lyceum. De ouders van de laatsten onderscheidden zich juist door hoge score op economische status en een overeenkomstige leefstijl. Uit ondervraging van de leerlingen naar hun huidige activiteiten en hun ambities voor hun verdere loopbaan bleek zich bij hen een parallel onderscheid voor te doen. Kalmijn en Batenburg maken op deze manier aannemelijk dat ook in Nederland onderwijsinstellingen bestaan die specifiek de 'reproductie' van de culturele elite, respectievelijk de economische elite als functie hebben.

Ook andere auteurs (Van Calcar en Koppen 1985) hebben in Nederland toetsingen aangedragen voor Bourdieus onderwijstheorie. De resultaten zijn tot heden tamelijk positief voor Bourdieus stellingen. Er zijn weinig aanwijzingen dat de door Bourdieu voor Frankrijk beschreven situatie geen geldigheid zou hebben voor Nederland. Reeds verrichte analyses doen eerder het omgekeerde verwachten. Wanneer men de verbinding legt met de theorieën over de gegroeide betekenis van de nieuwe klasse van intellectuele en culturele specialisten en daaraan toevoegt dat Nederland in dit opzicht vermoedelijk in de wereld een vooruitgeschoven positie inneemt, zou men dit ook wel verwachten.

2.3 Sobels 'Lifestyle and social structure'

Een andere recente bijdrage aan de literatuur over leefstijlen is dat van de Amerikaanse socioloog Michael Sobel. In zijn boek *Lifestyle and Social Structure - Concepts, Definitions, Analyses* (Sobel 1981 en 1983) voert hij een aantal vernieuwingen door, zowel op theoretisch, maar vooral op methodologische gebied.

In zijn theoretische beschouwing poogt Sobel eerst de vraag te beantwoorden welk soort verschijnselen tot een 'leefstijl' gerekend kunnen worden. Zijn uitgangspunt is de aan de kunsthistoricus Gombrich ontleende definitie dat een leefstijl een 'distinctive, and therefore recognizable mode of living' (kenmerkende en aldus herkenbare manier van leven) is. Het beslissende element in deze omschrijving is dat leefstijlelementen iets duidelijk maken aan anderen. Dat kan bijvoorbeeld zijn hoe rijk men is, tot welke beroepsgroep men behoort of hoe oud men is. Leefstijlkenmerken worden daarmee door Sobel onderscheiden van sociale posities als zodanig: dit zijn de statistische categorieën waartoe men behoort. Aan de andere kant worden zij onderscheiden van innerlijke, niet uiterlijk waarneembare kenmerken, zoals meningen, waarden en gevoelens. Na een overzicht van de beschikbare literatuur besluit Sobel dat de categorie verschijnselen die bij uitstek gerekend moet worden onder leefstijl, die van patronen van materiële consumptie is. In de aanschaffing van goederen toont men zich het meest aan de andere leden van de samenleving: materiële consumptiepatronen vertegenwoordigen volgens Sobel de beslissingen over de vormgeving van de leefstijl die voor anderen het duidelijkst waarneembaar zijn. Sobel bediscussieert in dit verband een aantal andere indicatoren om als leefstijlkenmerk te functioneren, zoals attitudes, waarden en tijdbesteding. Hij diskwalificeert deze indicatoren ten gunste van materiële consumptie omdat zij in vergelijking daarmee een minder eenduidig en

minder uiterlijk waarneembaar karakter zouden hebben. Sobels onderzoek is dan ook verder gewijd aan de analyse van een nationaal onderzoek naar consumptiepatronen in de Verenigde Staten.

Volgens Sobel is een tweede, en afzonderlijk vaststelbaar, kenmerk van leefstijlindicaties de mate waarin zij een 'stilistische eenheid' vormen. Consumptieve aanschaffingen kunnen een indicatie van een sociale positie vormen (bijvoorbeeld jeugdigen geven veel uit aan uitgaansgedrag), zonder dat zij een patroon vormen met andere consumptieve uitgaven. Wat het een leefstijl maakt, is dat uitgaven aan uitgaansgedrag bijvoorbeeld samengaan met uitgaven aan platen en boeken. Eerst bij een dergelijke samenhang van uitgaven is er sprake van een *leefstijl* of een *uitgavenpatroon*.

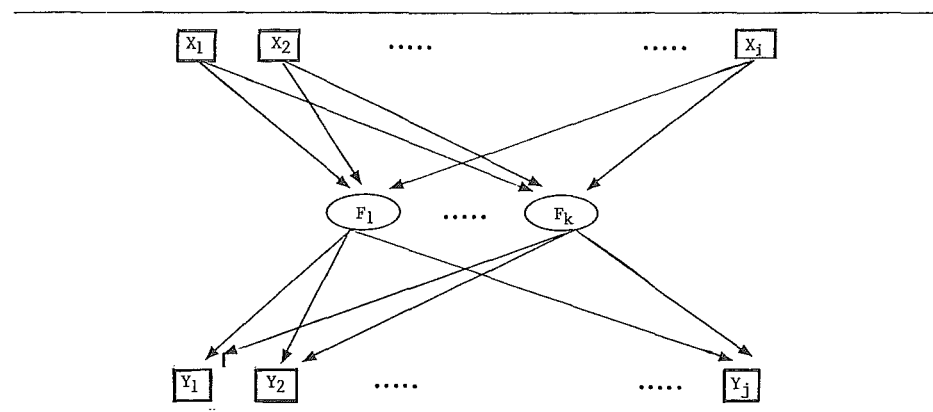
Een laatste bijdrage van Sobel aan de theoretische literatuur is zijn kritiek op bestaande leefstijlanalyses in hun gerichtheid op gedragspatronen van kleine, marginale en uitzonderlijke groepen. 'Lifestyle' lijkt in het Amerikaanse spraakgebruik tot een categorie geworden om beschrijvingen te geven van gedragspatronen, die wat betreft de omvang van de betrokken groep mensen of representativiteit voor gedragspatronen van de grote meerderheid van de leden van de samenleving van geen betekenis is. Een Nederlands voorbeeld van dezelfde tendens vinden we in het rapport van Hogervorst et al. (1978), waarin de analyse van consumptieve uitgaven zich toespitst op marginale groepen als 'hippies' en 'zwarte-kousen-kerkers' en 'Avenueïsten'. Ook de recente discussies over het al dan niet bestaan van 'Yuppies' (Dekker en Ester 1988) moeten in dit licht worden gezien. Sobel pleit ervoor om de analyse van leefstijlpatronen te richten op de doorsnee van de bevolking. Sobels analyse heeft betrekking op de betekenis van de leeftijd, burgerlijke staat, huishoudensgrootte, opleiding, beroep, inkomen en regio voor de inrichting van het consumptiepatroon. Wat dit betreft valt Sobels programma voor een groot deel samen met dat van Bourdieu.

Ook wanneer men Sobels redenering aanvaardt dat leefstijluitingen herkenbaar moeten zijn in het sociaal verkeer (opdat zij de sociale positie communiceren), dan is het nog maar de vraag in hoeverre men moet meegaan met zijn gevolgtrekking dat materiële budgetgegevens daarom bij uitstek het onderwerp van leefstijlanalyse moeten vormen. De leden van een samenleving maken in het sociale verkeer hun positie op velerlei manieren kenbaar en het is onduidelijk in hoeverre materiële aanschaffingen daarbij een overheersende rol spelen. Eerder zou men toch denken aan dingen die de directe vorm en inhoud van interpersoonlijke communicatie vormen: manier van formuleren, de kleding die men draagt en andere uiterlijke kenmerken als haardracht, lichaamsverzorging en -decoratie, de omgangsvormen waarvan men zich bedient, en vooral: de gedachten, voorkeuren en overtuigingen waaraan men uiting geeft. Het voordeel van materiële consumptie is wellicht dat er blijvende objecten van overblijven, maar deze hoeven lang niet altijd zichtbaar te zijn in het sociaal verkeer.

Aan analyse van materiële consumptie via geldbestedingspatronen is nog een groot nadeel verbonden. Wanneer we geïnteresseerd zijn in een leefstijl, dan is de informatie die gegeven wordt door uitgaven aan 'alcoholica' minder veelzeggend dan het verschil in uitgaven aan 'bier' dan wel 'whisky'. Het is niet zozeer in de omvang van uitgaven, alswel in de smaakverschillen, waarin een leefstijl naar voren komt. En hoewel het niet onmogelijk is om hierover tot conclusies te komen via budgetgegevens, stelt dit hoge eisen aan de gedetailleerdheid van de dataverzameling. De moeilijkheid van budgetgegevens is voorts dat men daarmee juist naar die verschijnselen kijkt, waarop de invloed van feitelijk gegeven restricties het grootst is. Liever dan de leefstijl af te meten aan feitelijke uitgaven aan categorieën op het niveau van merknamen, zou men willen afgaan op voorkeuren of smaken als zodanig. Hypothetische gedragingen, 'waar gaat Uw voorkeur naar uit?', zijn voor de sociale omgang wellicht ook even

belangrijk als feitelijke gedragingen. Een 'hockeyfamilie' laat zich bijvoorbeeld beter karakteriseren als een familie waarin het 'bon ton' is om hockey leuk te vinden, dan als een familie waarin iedereen hockey speelt. Op feitelijke gedragingen zijn restricties van toepassing: vader is te oud om nog te spelen en moeder heeft er geen tijd voor. Maar dat wil niet zeggen dat er geen socialiserende tendensen aanwezig zijn. Zo bezien, zou men liever afgaan op openlijke geuite voorkeuren dan op feitelijk gerealiseerd gedrag, zoals uitgavenpatronen. Wat dit betreft levert Bourdieu interessanter werk af dan Sobel.

Figuur 2.4 Structuur van een meervoudig 'Multiple Indicators, Multiple Causes' (mimic) model



Sobels andere bijdragen liggen op het gebied van de methodologie. Een door hem in het leefstijlonderzoek geïntroduceerde innovatie is de toepassing van zogenaamde mimic-modellen, alsmede het gebruik van aggregatie van consumptieve gegevens. Een toelichting is hier op haar plaats.

Sobel maakt voor zijn analyse van de relatie tussen sociale achtergrond en consumptieve uitgaven gebruik van het zogenaamde mimic-model, dat een combinatie biedt van regressie-analyse en factoranalyse (Jöreskog en Goldberger 1975). In figuur 2.4 wordt een intuïtieve karakteristiek gegeven.⁸ De naam mimic-model komt van 'Multiple Indicators, Multiple Causes', hetgeen de structuur van het model weergeeft: meerdere oorzaken, meerdere gevolgen (en daartussenin een of meerdere latente dimensies). Het Engelse woord 'mimic' betekent voorts ook 'nabootsen'. Wat in een mimic-model veelal wordt nagebootst, is het bestaan van een algemene statusvariabele. Behoudens het werk van Sobel, hebben vrijwel alle toepassingen van het model betrekking op de relatie tussen meerdere vormen van sociale status (zoals opleiding, beroep en inkomen) en een verzameling afhankelijke variabelen, en is er sprake van een enkelvoudig model. Deze modellen testen of de werking van verschillende vormen van sociale status of een verzameling afhankelijke variabelen via één latente variabele, de hypothetische sociale status, kan worden geïntermediëerd.

Sobels toepassing heeft daarentegen betrekking op het meervoudig mimic-model, waarin meerdere latente variabelen de verbinding leggen tussen sociale achtergrond en consumptievariabelen. In zijn belangrijkste analyse bekijkt hij wat betreft sociale achtergrond: leeftijd, regio, opleiding, beroep, inkomen, burgerlijke staat, en gezinsgrootte.⁹ De consumptieve uitgaven zijn in zeventien soorten getotaliseerd. Zijn uiteindelijke model vat de relaties tussen deze twee groepen variabelen in vier dimensies samen, die samen de leefstijldimensies vormen die een sociale achtergrond in consumptief gedrag vertalen. Deze dimensies laten zich als volgt omschrijven:

- *Luxury*: deze dimensie stelt veel consumptieve uitgaven over de gehele linie tegenover weinig consumptieve uitgaven, waarbij de scherpste verschillen teweeg worden gebracht door uitgaven aan luxegoederen, zoals lidmaatschappen, woninginrichting en vakantie. Dit uitgavenpatroon wordt in sterke mate bevorderd door de inkomenshoogte, en in mindere mate door een hoge opleiding, het hebben van een klein gezin en in het westen van de Verenigde Staten wonen.
- *Normal*: deze dimensie stelt veel uitgaven aan doorsnee categorieën als voedsel en kleding tegenover relatief weinig uitgaven daaraan. Dit patroon is vooral prevalent onder ouderen, gehuwden, grote gezinnen, zij die niet in het westen van de Verenigde Staten wonen en hogere beroepsgroepen, in het bijzonder indien zij geen hoge opleiding hebben.
- *High life*: deze dimensie stelt veel uitgaven aan alcohol en uitgaan tegenover weinig uitgaven daaraan. Dit patroon wordt in sterke mate bepaald door jong en ongehuwd zijn en komt relatief veel voor onder lagere beroepsgroepen en hogere opleidingsgroepen.
- *Home life*: deze dimensie stelt veel uitgaven aan kamperen en televisie tegenover weinig uitgaven daaraan. Dit patroon komt in het bijzonder voor onder ouderen, ongehuwden en lager opgeleiden.

Overigens heeft het inkomen niet alleen een effect op uitgaven wat betreft *luxury*. Daar is het effect bijzonder sterk positief. Op *normal* en *high life* is het inkomenseffect kleiner, maar positief, op *home life* klein, maar negatief. Sobels model gebruikt logaritmische transformaties voor zowel inkomenshoogte als uitgaven. Zijn coëfficiënten zijn daarom partiële inkomenselasticiteiten, die aangeven hoeveel groter het percentage uitgaven aan een bepaalde categorie goederen is wanneer het inkomen met een gegeven percentage groter wordt. Voor de eerste drie dimensies is de inkomenselasticiteit groter dan 1,0: de uitgaven aan deze categorieën nemen relatief toe met stijging van het inkomen. Het betreft zogenaamde superieure goederen. De uitgaven vervat in *home life* betreffen daarentegen (licht) inferieure goederen: het percentage inkomen dat eraan besteed wordt, is kleiner in de hogere inkomensgroepen.

In hoeverre men Sobels model als een conclusie over leefstijlen, dan wel over consumptiepatronen wil beschouwen, hangt af van de mate waarin men meegaat met zijn beperking van leefstijluitingen tot consumptieve uitgaven. Onafhankelijk daarvan staat de kracht van het model: een relatief eenduidige beslissing hoeveel dimensies nodig zijn om de relaties tussen sociale achtergrond en consumptieve bestedingen te verklaren, gecompleteerd met een kwantitatieve schatting van de omvang van deze effecten, die als voorspellend model gebruikt kunnen worden.

Een tweede methodologische vernieuwing die Sobel heeft toegepast in de analyse van consumptiepatronen is die van aggregatie van uitgaven binnen categorieën van de onafhankelijke variabelen. Wanneer men uitgavenpatronen op basis van hun onderlinge samenhang wil analyseren, stuit men op de effecten van substitutie. Hierdoor worden uitgaven die een uiting zijn van soortgelijke voorkeuren, niet bij dezelfde personen aangetroffen en kunnen zelfs negatief gecorreleerd zijn. Een voorbeeld kan dit verduidelijken. Het is aannemelijk dat de aanschaffing van een Rolls Royce of van een Bentley beschouwd kan worden als een aankoop die tot stand is gekomen onder invloed van een vergelijkbare voorkeur, namelijk die voor 'conspicuous display'. Hoewel deze twee automerken voor de kenners wellicht een wereld van verschil inhouden, zouden we ze in de praktijk toch altijd als onderling verwisselbare uitingen van dezelfde voorkeur willen beschouwen. Het geval wil, dat een analyse op basis van onderlinge samenhang van uitgaven niet gemakkelijk tot die conclusie zou leiden. Van alle mensen in de wereld zijn zij die hun geld uitgeven aan een Rolls Royce wel het minst geneigd (ook nog) geld aan een Bentley uit te geven. Uitgaven aan deze twee

Tabel 2.1 Sociale posities en consumptieve uitgaven volgens Sobel (1981)

	LUXURY	NORMAL	HIGHLIFE	HOMELIFE
sociale posities				
inkomen	++	+	+	-
gehuwd		+	-	
gezinsgrootte	-	+	-	
leeftijd		++	-	-
opleiding	+		++	
regio (rest/west)	+	-		-
beroepsstatus	-	+	-	
consumptieve uitgaven				
voedsel thuis		++		+
voedsel buitenshuis	+	+	++	
alcohol			++	
woning	++			
huishoudtextiel	++	+		
meubilair	++			
woninginrichting	++			
vrijetijdsleding	++	+		
overige kleding	++	+		
persoonlijke verzorging	+	++		
vakantie	++			
lidmaatschappen	++			
televisie				++
muziek	+		+	
kamperen	+			+
lezen	++			
cadeaus	++	+		

(++) sterk positief effect

(+) positief effect

(-) negatief effect

categorieën zullen daarom negatief gecorreleerd zijn en een op positieve correlaties berustende analysetechniek zal de gelijkenis tussen de uitgaven niet aantonen.

Wat in het geval van Bentleys en Rolls Royces een niet-realistische bijzonderheid schijnt te zijn, is een verschijnsel dat zich bij analyse van budgetdata op grote schaal en - wat erger is - in onbekende mate voordoet. Uitgaven aan één goed substitueren de uitgaven aan een ander goed. Wat vanuit het oogpunt van voorkeuren vrijwel equivalente uitgaven zijn, worden in de praktijk zelden samen aangetroffen. Het probleem geldt niet alleen voor financiële uitgaven, maar ook voor tijdbudgetdata. De oplossing die Sobel voor dit probleem toepast, is aggregatie. Hij verdeelt zijn steekproef in een groot aantal (meer dan 150) deelgroepen op basis van de onafhankelijke variabelen waarvan hij de effecten wil analyseren. Vervolgens worden de uitgaven aan elementaire categorieën (Bentleys, Rolls Royces, enzovoort) per subgroep gemiddeld. De op onderlinge correlaties berustende analyses gaan niet over de individuele gegevens, maar over de gemiddelde scores van de 150 groepen waarin de steekproef is ingedeeld. Wat op individueel niveau niet samenging, doet het op dit geaggregeerde niveau wel: de uitgaven aan Bentleys en Rolls Royces worden in dezelfde categorieën (van hogere inkomensgroepen) aangetroffen.

Het probleem van substitutie van uitgaven bestaat niet alleen voor de gebruikelijke budgetgegevens. De aggregatiestap is met name ook nuttig voor een meer gedetailleerd soort gegevens, die voor leefstijlanalyse van grote betekenis zijn, namelijk over de keuze tussen merken (zoals bij auto's) of soorten (dranken, abonnementen). Ook dit soort gegevens bestaan uit elkaar met grote waarschijnlijkheid uitsluitende alternatieven. Op basis van hun onderling verband kan men niet uitvinden in hoeverre zij toch voor dezelfde voorkeuren staan. Sobels aggregatietechniek kan ook hierin een uitkomst bieden.

Aan aggregatie zijn ook nadelen verbonden. De techniek kan alleen goed toegepast worden bij relatief grote steekproeven (Sobels bestand heeft meer dan 18.000

- *Luxury*: deze dimensie stelt veel consumptieve uitgaven over de gehele linie tegenover weinig consumptieve uitgaven, waarbij de scherpste verschillen teweeg worden gebracht door uitgaven aan luxegoederen, zoals lidmaatschappen, woninginrichting en vakantie. Dit uitgavenpatroon wordt in sterke mate bevorderd door de inkomenshoogte, en in mindere mate door een hoge opleiding, het hebben van een klein gezin en in het westen van de Verenigde Staten wonen.
- *Normal*: deze dimensie stelt veel uitgaven aan doorsnee categorieën als voedsel en kleding tegenover relatief weinig uitgaven daaraan. Dit patroon is vooral prevalent onder ouderen, gehuwden, grote gezinnen, zij die niet in het westen van de Verenigde Staten wonen en hogere beroepsgroepen, in het bijzonder indien zij geen hoge opleiding hebben.
- *High life*: deze dimensie stelt veel uitgaven aan alcohol en uitgaan tegenover weinig uitgaven daaraan. Dit patroon wordt in sterke mate bepaald door jong en ongehuwd zijn en komt relatief veel voor onder lagere beroepsgroepen en hogere opleidingsgroepen.
- *Home life*: deze dimensie stelt veel uitgaven aan kamperen en televisie tegenover weinig uitgaven daaraan. Dit patroon komt in het bijzonder voor onder ouderen, ongehuwden en lager opgeleiden.

Overigens heeft het inkomen niet alleen een effect op uitgaven wat betreft *luxury*. Daar is het effect bijzonder sterk positief. Op *normal* en *high life* is het inkomenseffect kleiner, maar positief, op *home life* klein, maar negatief. Sobels model gebruikt logaritmische transformaties voor zowel inkomenshoogte als uitgaven. Zijn coëfficiënten zijn daarom partiële inkomenselasticiteiten, die aangeven hoeveel groter het percentage uitgaven aan een bepaalde categorie goederen is wanneer het inkomen met een gegeven percentage groter wordt. Voor de eerste drie dimensies is de inkomenselasticiteit groter dan 1,0: de uitgaven aan deze categorieën nemen relatief toe met stijging van het inkomen. Het betreft zogenaamde superieure goederen. De uitgaven vervat in *home life* betreffen daarentegen (licht) inferieure goederen: het percentage inkomen dat eraan besteed wordt, is kleiner in de hogere inkomensgroepen. In hoeverre men Sobels model als een conclusie over leefstijlen, dan wel over consumptiepatronen wil beschouwen, hangt af van de mate waarin men meegaat met zijn beperking van leefstijluitingen tot consumptieve uitgaven. Onafhankelijk daarvan staat de kracht van het model: een relatief eenduidige beslissing hoeveel dimensies nodig zijn om de relaties tussen sociale achtergrond en consumptieve bestedingen te verklaren, gecompleteerd met een kwantitatieve schatting van de omvang van deze effecten, die als voorspellend model gebruikt kunnen worden.

Een tweede methodologische vernieuwing die Sobel heeft toegepast in de analyse van consumptiepatronen is die van aggregatie van uitgaven binnen categorieën van de onafhankelijke variabelen. Wanneer men uitgavenpatronen op basis van hun onderlinge samenhang wil analyseren, stuit men op de effecten van substitutie. Hierdoor worden uitgaven die een uiting zijn van soortgelijke voorkeuren, niet bij dezelfde personen aangetroffen en kunnen zelfs negatief gecorreleerd zijn. Een voorbeeld kan dit verduidelijken. Het is aannemelijk dat de aanschaffing van een Rolls Royce of van een Bentley beschouwd kan worden als een aankoop die tot stand is gekomen onder invloed van een vergelijkbare voorkeur, namelijk die voor 'conspicuous display'. Hoewel deze twee automerken voor de kenners wellicht een wereld van verschil inhouden, zouden we ze in de praktijk toch altijd als onderling verwisselbare uitingen van dezelfde voorkeur willen beschouwen. Het geval wil, dat een analyse op basis van onderlinge samenhang van uitgaven niet gemakkelijk tot die conclusie zou leiden. Van alle mensen in de wereld zijn zij die hun geld uitgeven aan een Rolls Royce wel het minst geneigd (ook nog) geld aan een Bentley uit te geven. Uitgaven aan deze twee

Tabel 2.1 Sociale posities en consumptieve uitgaven volgens Sobel (1981)

	LUXURY	NORMAL	HIGHLIFE	HOMELIFE
sociale posities				
inkomen	++	+	+	-
gehuwd		+	-	
gezinsgrootte	-	+	-	
leeftijd		++	-	-
opleiding	+		++	
regio (rest/west)	+	-		-
beroepsstatus	-	+	-	
consumptieve uitgaven				
voedsel thuis		++		+
voedsel buitenshuis	+	+	++	
alcohol			++	
woning	++			
huishoudtextiel	++	+		
meubilair	++			
woninginrichting	++			
vrijetijdsleding	++	+		
overige kleding	++	+		
persoonlijke verzorging	+	++		
vakantie	++			
lidmaatschappen	++			
televisie				++
muziek	+		+	
kamperen	+			+
lezen	++			
cadeaus	++	+		

(++) sterk positief effect

(+) positief effect

(-) negatief effect

categorieën zullen daarom negatief gecorreleerd zijn en een op positieve correlaties berustende analysetechniek zal de gelijkenis tussen de uitgaven niet aantonen.

Wat in het geval van Bentleys en Rolls Royces een niet-realistische bijzonderheid schijnt te zijn, is een verschijnsel dat zich bij analyse van budgetdata op grote schaal en - wat erger is - in onbekende mate voordoet. Uitgaven aan één goed substitueren de uitgaven aan een ander goed. Wat vanuit het oogpunt van voorkeuren vrijwel equivalente uitgaven zijn, worden in de praktijk zelden samen aangetroffen. Het probleem geldt niet alleen voor financiële uitgaven, maar ook voor tijdbudgetdata. De oplossing die Sobel voor dit probleem toepast, is aggregatie. Hij verdeelt zijn steekproef in een groot aantal (meer dan 150) deelgroepen op basis van de onafhankelijke variabelen waarvan hij de effecten wil analyseren. Vervolgens worden de uitgaven aan elementaire categorieën (Bentleys, Rolls Royces, enzovoort) per subgroep gemiddeld. De op onderlinge correlaties berustende analyses gaan niet over de individuele gegevens, maar over de gemiddelde scores van de 150 groepen waarin de steekproef is ingedeeld. Wat op individueel niveau niet samenging, doet het op dit geaggregeerde niveau wel: de uitgaven aan Bentleys en Rolls Royces worden in dezelfde categorieën (van hogere inkomensgroepen) aangetroffen.

Het probleem van substitutie van uitgaven bestaat niet alleen voor de gebruikelijke budgetgegevens. De aggregatiestap is met name ook nuttig voor een meer gedetailleerd soort gegevens, die voor leefstijlanalyse van grote betekenis zijn, namelijk over de keuze tussen merken (zoals bij auto's) of soorten (dranken, abonnementen). Ook dit soort gegevens bestaan uit elkaar met grote waarschijnlijkheid uitsluitende alternatieven. Op basis van hun onderling verband kan men niet uitvinden in hoeverre zij toch voor dezelfde voorkeuren staan. Sobels aggregatietechniek kan ook hierin een uitkomst bieden.

Aan aggregatie zijn ook nadelen verbonden. De techniek kan alleen goed toegepast worden bij relatief grote steekproeven (Sobels bestand heeft meer dan 18.000

ondervraagden). Ook in dat geval is het aantal onafhankelijke variabelen dat in de analyse gebracht kan worden, nog beperkt. Daarmee duikt derhalve nog een flink nadeel van budgetonderzoek als leefstijlanalyse op: wil men de effecten van substitueerbaarheid ontlopen, dan heeft men relatief veel ondervraagde personen nodig.¹⁰

2.4 Conclusies

In dit hoofdstuk zijn drie recent in het buitenland verschenen studies over leefstijlen besproken, die mogelijk als voorbeeld voor Nederlands leefstijlonderzoek kunnen dienen, namelijk die van Mitchell (1984), Bourdieu (1984) en Sobel (1981). Daarbij werd de term leefstijl gereserveerd voor:

- uiterlijk waarneembare, expressieve gedragskeuzen
- die behoren tot de discretionaire handelingsruimte
- en de sociale groep waartoe men behoort of wil behoren symboliseren.

Nadere analyse van de drie studies leidt voorlopig tot de volgende bevindingen: Mitchell kan beschouwd worden als een representant van het leefstijlonderzoek zoals het in de marketingwereld gangbaar is en voornamelijk als kapstok gebruikt kan worden om een aantal negatieve lessen uit te trekken. Het is met name aan te bevelen om typologische methoden zoals die van Mitchell te vermijden en te vervangen door meer informatieve covariantietechnieken die ook voor hypothesentoetsing bruikbaar zijn.

De catalogus van leefstijlkenmerken in Bourdieus *La distinction* is door zijn veelomvattendheid echter bijzonder aantrekkelijk om na te volgen door zijn veelomvattendheid. Aantrekkelijk is ook dat Bourdieu deze kenmerken selecteert met het doel om de door hem gepostuleerde leefstijlruimte zo duidelijk en volledig mogelijk in kaart te brengen. Bourdieus indeling van leefstijlen langs een culturele en een economische dimensie sluit aan bij een belangrijke sociale ontwikkeling, namelijk de gegroeide machtspositie van intellectuele en culturele specialisten.

Bourdieu geeft voorts (beschrijvende) hypothesen over welke leefstijlen er bestaan en wat daarvan de karakteristieken zijn, maar wat een verklaring betreft is *La distinction* niet erg bevredigend. Belangrijke elementen om vast te houden zijn: leefstijlkenmerken dienen voor communicatie en rituele sociale interactie en leefstijlkenmerken beklemtonen materiële en functionele condities waarin sociale groepen zich bevinden. Een verklarende theorie over de tot standkoming van leefstijlen kan men er echter niet gemakkelijk uit reconstrueren.

Methodologisch is Bourdieus handelwijze niet optimaal, omdat hij verzuimt de causale ordening van achtergrondvariabelen en leefstijlkeuzen in zijn analyse te verwerken. De door hem toegepaste correspondentie-analyse is echter wel een aantrekkelijk alternatief voor clusteranalyse in explorerend werk, omdat het in intuïtief aansprekende en relatief eenvoudig te interpreteren afbeeldingen van gegevens kan resulteren. Sobels mimic-model van leefstijlen is beter geschikt voor hypothesentoetsende benaderingen.

NOTEN

- ¹ De inhoud van de begrippen 'inner directed' en 'outer directed' bij Mitchell komt niet overeen met die in Riesmans 'The Lonely Crowd' (1950).
- ² Een voorbeeld daarvan is een marketingrapport ten behoeve van de theatersector (Mitchell 1984). Deze toepassing is interessant voor onze doeleinden omdat deze duidelijk een parallel toont tussen Mitchells typologie en de hierna te behandelen leefstijlruimte van Bourdieu.
- ³ Vaak is het geven van een precies cijfer voor aantal en omvang van groepen sociologisch ook niet zo interessant. Het streven naar precisie in dit opzicht kan toegeschreven worden aan de achterliggende doelstellingen van marketing onderzoek, waarin men geïnteresseerd is in de omvang van een 'marktsegment'.
- ⁴ Er is ook een 'filosofische' of 'normatieve lijn' waarin Bourdieu de handschoen opneemt tegen Immanuel Kants esthetica en tegelijkertijd gangbare voorstellingen over smaken en esthetische oordelen kritiseert, als zouden deze berusten op strikt functionele gronden. Zie Grego en Groot (1985) voor een bespreking van dat aspect van 'La distinction'.
- ⁵ In Nederland staan deze technieken ook bekend onder namen als Homals, Princals en Anacor (Gifi 1981, Israëls 1981). Zie voor een toepassing Sikkels (1980).
- ⁶ Tegen deze voorstelling van zaken wordt wel als bezwaar aangevoerd dat leefstijldifferentiaties onder lagere statusgroepen onderschat worden. Dit zou mogelijk voortkomen uit de beperkte gezichtskring van leefstijlonderzoekers als Bourdieu. Hier staat tegenover dat het model van Bourdieu een goede verklaring geeft waarom in de lagere statusgroepen weinig systematische differentiatie verwacht mag worden: wie weinig hulpbronnen heeft, heeft ook weinig om zich te differentiëren.
- ⁷ Deze visie van Bourdieu lijkt sterk op die van Elias (1982).
- ⁸ Het betreffende model is voor het eerst ingevoerd door Jöreskog en Goldberger in 1975, alhoewel soortgelijke ideeën al eerder geïntroduceerd zijn (Hauser en Goldberger 1971, Heise 1972).
- ⁹ Sobel combineert deze ook onderling. De bespreking van interactie-effecten die een deel van Sobels analyse uitmaken worden hier in de samenvatting achterwege gelaten.
- ¹⁰ Het is natuurlijk ook mogelijk om hetzelfde probleem op meer aprioristische wijze op te lossen: door op basis van beoordeling uitgaven als die aan Bentleys en Rolls Royces in een categorie samen te voegen. In de praktijk van het budgetonderzoek wordt deze methode vrijwel steeds gebruikt.

HOOFDSTUK 3 THEORIE EN METHODOLOGIE VAN DE LEEFSTIJLANALYSE

Op basis van het voorgaande is het mogelijk om tot een nadere omschrijving van het leefstijlbegrip te komen en een eerste opsomming te geven van kenmerkende elementen die deel uit kunnen maken van een leefstijlpatroon. We gaan daarbij voorlopig uit van de omschrijving dat een leefstijl bestaat uit een reeks van samenhangende gedragskeuzen die een sociale positie symboliseren en herkenbaar maken. Twee afzonderlijke elementen zijn in deze omschrijving te onderkennen:

1. Het gaat om *expressieve* gedragsvormen, dat wil zeggen: gedragskeuzen die een sociale positie herkenbaar maken. Dit impliceert dat het gedragsvormen betreft die op een of andere manier waarneembaar zijn in de sociale omgang.
2. In deze gedragsvormen treden samenhangen of *patronen* op die we als 'stijlen' benoemen. Dit houdt in dat men in de sociale omgang uit het optreden van één gedragsvorm met een zekere mate van waarschijnlijkheid het optreden van andere gedragsvormen uit het betreffende leefstijlpatroon kan voorspellen.

De omschrijving houdt *niet* in dat ieder lid van de samenleving eenduidig tot een leefstijlgroep kan worden gerekend of dat iedere gedragsvorm eenduidig tot een leefstijlpatroon behoort. Presentatie van een leefstijlanalyse in de vorm van eenduidige typen kan mogelijk de conclusies verhelderen, maar genereert tegelijkertijd een vertekening doordat in werkelijkheid sprake is van vloeiende overgangen die slechts met behulp van statistische modellen kunnen worden beschreven.

De omschrijving houdt op voorhand ook *geen beperking* in tot consumptieve bestedingen of tijdsbestedingen. Integendeel, juist aan deze gedragsvormen is de moeilijkheid verbonden dat zij in sterke mate het resultaat zijn van objectief gegeven restricties. Dat verhindert niet dat zij als aanduiding voor sociale posities kunnen optreden, maar het vermindert wel de mogelijkheden het gedrag daar actief op af te stemmen. Een andere moeilijkheid van consumptieve bestedingen is dat zij niet noodzakelijk op anderen zijn afgestemd, maar - deels - onzichtbaar kunnen blijven in het sociaal verkeer. Concreet: de leefstijl van de rijken herkent men niet zozeer aan de omvang van hun bestedingen, maar aan de zichtbaarheid daarvan in het sociaal verkeer (Veblens *conspicuous consumption*). En dan zijn er andere gedragsvormen dan de omvang van consumptieve uitgaven en tijdsbestedingen die beter aan de omschrijving voldoen.

Leefstijluitingen zijn niet alleen gedefinieerd door hun uiterlijke waarneembaarheid, maar eveneens door hun stilistisch karakter. Zij behoren tot een patroon van uitingen. Dit patroon is via onderzoek te reconstrueren doordat uitingen van een leefstijl aangetroffen worden bij dezelfde sociale categorieën, en doordat uit het vóórkomen van één leefstijlkenmerk het optreden van een ander met een zekere mate van waarschijnlijkheid voorspeld kan worden. De inrichting van leefstijlen heeft voorts eerder betrekking op voorkeuren of smaken dan op feitelijk gerealiseerde gedragskeuzen, die tot stand komen op basis van deze voorkeuren en de feitelijk gegeven mogelijkheden tot handelen. Leefstijlen zijn in eerste instantie patronen in de wijze waarop men zich wil presenteren in het sociaal verkeer, niet hoe dat in feite uitpakt. Dat wil niet zeggen dat gelegenheidsstructuren en hulpbronnen, zoals bijvoorbeeld gegeven door de inkomenspositie, niet mede van betekenis kunnen zijn voor de inrichting van een leefstijl. Mensen hebben de neiging om hun voorkeuren aan te passen aan hetgeen mogelijk en bereikbaar is. Een leefstijl tematiseert veelal de objectief gegeven mogelijkheden en beperkingen. Omdat leefstijlen dienen als symbolen in sociale communicatie, hangt de inrichting ervan voorts af van de sociale

positie van degenen met wie men omgaat. Leefstijlen worden afgestemd op de voorkeuren en smaken van degenen naar wie zij gecommuniceerd worden.

3.1 Individuele gedragskeuze en leefstijlpatronen

Wanneer we tot een nauwere afbakening van leefstijlen willen komen, zullen we eerst moeten aangeven hoe leefstijlen tot stand komen en welke functie zij hebben. Om een antwoord te vinden op deze vraag, kunnen we te rade gaan bij algemene hypothesen over gedragskeuzen. In het navolgende wordt ervan uitgegaan dat de keuze van leefstijlelementen kan worden verklaard als een resultante van een viertal kenmerken waarop individuen verschillen:

1. het geldbudget
2. het tijdbudget
3. cognitieve vaardigheden
4. statusoverwegingen.

3.1.1 Geld- en tijdbudgetten

Als eerste overweging in de keuze van een leefstijlelement kan genoemd worden de invloed van de aan een gedragskeuze verbonden financiële consequenties. Naarmate een gedragskeuze een groter beslag legt op het besteedbare inkomen, des te geringer is de waarschijnlijkheid van consumptie en des te groter de selectiviteit naar beschikbaar inkomen. Deze eenvoudige hypothese vormt de basis voor de analyse van consumptiedata. Aan veel gedragskeuzen hangt een prijskaartje en de invloed van het beschikbaar inkomen is dan steeds een element om rekening mee te houden.

De theorie van consumentengedrag beperkt zich echter niet tot de analyse van geldbesteding. Als tweede element kan hierbij ingebracht worden de invloed van aan de gedragskeuze verbonden consequenties voor tijdbesteding. Gedragingen variëren in de mate van tijdsinvesteringen die zij vergen en in het beslag die zij leggen op bepaalde delen van het tijdbudget. Aan de vraagkant onderscheiden consumenten zich in het tijdbudget dat zij tot hun beschikking hebben.

De parallel tussen geld- en tijdbesteding is met name uitgewerkt in het werk van de economen Becker (1976a, 1976b) en Linder (1970). In hun 'nieuwe theorie van consumentengedrag' wordt expliciet rekeningschap gegeven van het feit dat aan consumptie veelal zowel geldelijke kosten als tijdskosten verbonden zijn. Iemand die een avond naar de schouwburg wil, moet niet alleen het kaartje kunnen betalen, maar er ook een avond vrij voor (over) hebben. Activiteiten kunnen onderscheiden worden naar de mate waarin zij beslag op het geldbudget, dan wel op het tijdbudget leggen. Vele culturele vormen van vrijetijdsbesteding (zoals schouwburgbezoek, concertbezoek, lezen) kenmerken zich doordat zij relatief veel tijd en relatief weinig geld kosten. Andere vormen van vrijetijdsbesteding (casinobezoek lijkt een voorbeeld bij uitstek) kosten juist veel geld per tijdseenheid. De aantrekkelijkheid van deze gedragsalternatieven zal uiteenlopen voor groepen met een verschillende beschikking over tijd en geld. Wie veel geld heeft, maalt minder om de geldelijke kosten dan iemand die het niet rijk heeft. Wie veel tijd heeft kan zich veroorloven om langdurige vrijetijdsbestedingen te hebben. Becker en Linder leggen met name de nadruk op historische processen die ten gevolge van de gestegen inkomens zijn opgetreden. Doordat het inkomenspeil sterk gestegen is, is de voorkeur voor kortdurende, per tijdseenheid veel geld kostende, activiteiten toegenomen en die voor langdurige, per tijdseenheid weinig geld vergende, activiteiten juist afgenomen. Wat voor historische ontwikkelingen van toepassing is, geldt ook in de dwarsdoorsnee en zal kunnen worden teruggevonden in de tijdbesteding van personen met een verschillend geldbudget.

Zoals activiteiten geldprijzen hebben, zo hebben zij ook tijdsprijzen. Consumenten proberen niet zozeer uit hun inkomensbesteding zoveel mogelijk nut te behalen, maar uit de combinatie van inkomens- en tijdbesteding.

De parallel tussen tijd en geld is sterk, maar niet perfect (Schelling 1973). Een verschil tussen beide budgetten is dat iedereen in eerste instantie dezelfde hoeveelheid tijd ter beschikking heeft, maar niet dezelfde hoeveelheid geld. Een ander verschil is dat het geldbudget ongedeeld is, terwijl het tijdbudget specifiek is. Het maakt niet uit welke gulden uit het geldbudget men besteedt aan een bepaalde aanschaffing, maar wel welk uur uit het tijdbudget. Een theatervoorstelling laat zich niet middernachtelijk consumeren. In het verlengde van dit onderscheid tussen tijd en geld ligt: een geldbudget kan men oprekken door geld te sparen en te lenen, betalingen uit te stellen en aanschaffing naar de toekomst te verplaatsen. Het tijdbudget is echter veel minder flexibel. Beschikbare tijdstippen kan men niet zomaar tegen elkaar inruilen. Tijd moet men besteden wanneer zij afloopt, anders is ze verloren. Tijd kan men slechts tot op zekere hoogte lenen of besparen. De consequentie van dit alles is de veronderstelling dat de krapte van het tijdbudget vaak een sterkere invloed heeft op een gedragskeuze zal uitoefenen dan de omvang van het geldbudget.

Men legt de determinanten van gedragskeuze soms uiteen in voorwaarden en motieven. Onder voorwaarden rekent men die gedragsdeterminanten die de mogelijke opties voor gedragskeuze aangeven. Tijd en geld functioneren als de belangrijkste voorwaardescheppende gedragsdeterminanten. Zij leggen grenzen aan het gedrag op, doordat bepaalde combinaties van tijd- en geldbestedingen tot de fysieke onmogelijkheden behoren. Tijd en geld bepalen het totale spectrum van mogelijke gedragskeuzen. In die zin zijn zij echter slechts elementen waarvan de invloed in een leefstijlanalyse constant moet worden gehouden. De veronderstellingen over de werking van tijd en geld op leefstijlvorming gaan echter verder. Zoals Veblen (1948) veronderstelt dat de - puissant - rijken hun positie verduidelijken via een patroon van *conspicuous consumption*, zo wordt hier ook verondersteld dat een hogere inkomenspositie aanleiding zal zijn tot de keuze van een bepaald consumptiepatroon. Wie het breed heeft, laat het nog steeds breed hangen. De veronderstelling over tijd luidt echter anders dan in Veblens dagen. Veronderstelde hij nog dat de rijken mede voor *conspicuous leisure* zouden kiezen om hun positie te tonen, nu is de situatie eerder omgekeerd: een hoog inkomen leidt tot grotere tijdsdruk en een voorkeur voor tijdbesparende alternatieven in consumptie.

3.1.2 Kennis en vaardigheden - menselijk kapitaal

Als derde determinant in de keuze van leefstijlelementen kunnen verschillen in vaardigheden genoemd worden. Uitgedrukt in economische termen: niet iedereen is in staat om uit dezelfde combinatie van goederen dezelfde hoeveelheid nut te produceren. Het geproduceerde nut hangt mede af van de vaardigheden - het menselijk kapitaal - waarover men beschikt. Zulks is bij uitstek het geval bij uitgaven en tijdbesteding aan zaken die we 'geestesgoederen' kunnen noemen, zoals boeken en culturele activiteiten. Niet iedereen beleeft plezier aan een klassiek concert, een literaire roman of een historisch museum. Dat is primair het geval voor hen die dienaangaande competent zijn en die competentie is niet gelijk verdeeld onder (potentiële) consumenten.

Vaardigheden spelen niet alleen een rol bij geestesgoederen zoals culturele activiteiten, het aspect is bij vrijwel alle vormen van gedragskeuze te onderkennen. Zoals men over competentie kan beschikken ten aanzien van culturele activiteiten, zo kan men ook over kennis en vaardigheden beschikken wat betreft de natuur, vissen en de nationale voetbalcompetitie. Voor al deze zaken geldt, dat men er meer plezier aan kan beleven wanneer men op dat gebied meer kennis en vaardigheden heeft.

3.1.3 Statusoverwegingen

Als laatste element in de keuze van leefstijlelementen dienen statusoverwegingen genoemd te worden. Zij vormen de kern van de keuze voor leefstijlpatronen. De eerder genoemde elementen: tijd, geld en vaardigheden kunnen alle gezien worden als voorwaarden voor gedragskeuze. Aan deze elementen kan een typisch sociaal element toegevoegd worden: het motief tot statusverwerving en -bevestiging. Elke vorm van uiterlijk waarneembaar gedrag heeft mede een communicatiefunctie. Men laat ermee zien wie men is en waar men voor wil staan, en streeft daarbij naar gedragsbevestiging en sociale erkenning. Sociale erkenning of het uitblijven ervan vormen baten, respectievelijk kosten van een gedragskeuze die door interactiepartners worden verschaft. Wanneer men een bepaald gedragspatroon vertoont zal dit de goedkeuring of afkeuring oproepen van degenen met wie men omgaat. Conformisme aan de gangbare vormen roept sociale erkenning op en afwijking daarvan afkeuring. Conformisme aan de gangbare vormen in een sociale groep herbevestigt ook telkens de afbakening van die groep van andere groepen. Het gedrags- en statusbevestigingsmotief is daarom tegelijkertijd een onderscheidingsmotief. Wanneer men keuze van leefstijlen wil verklaren uit dit motief (het verkrijgen van sociale erkenning in de eigen groep en het zich onderscheiden van anderen), dan is het noodzakelijk om de keuze van gedrags-elementen te verbinden met het sociale netwerk waarvan men deel uitmaakt. Erkenning en afkeuring worden verschaft door de personen met wie men omgaat. Wanneer de veronderstelling juist is dat leefstijldifferentiatie tot stand komt als afstemming van gedragsvoorkeuren op de sociale omgeving, dan is niet alleen de eigen sociale positie van belang, maar ook de sociale posities van degenen met wie men maatschappelijk verkeert. Een centrale rol bij de vorming van leefstijlen wordt daarom ingenomen door het sociale netwerk waarvan men deel uitmaakt. Wie veel met jongeren omgaat, blijft zelf jong. Wie altijd met studenten en leraren omgaat, zal ook hun omgangsvormen overnemen. Wie in het zakenleven verkeert, zal zich daarentegen aan de daar gangbare gedragsvormen aanpassen. Voor de analyse van leefstijlen heeft dit tot gevolg dat kennis over de aard van dit netwerk zal bijdragen tot kennis over de leefstijlpatronen die men aantreft.

De invloed van statusmotieven en de daaruit voortvloeiende sociale conformiteit onderscheidt zich van de eerder genoemde determinanten, doordat zij min of meer willekeurige elementen in de discussie brengt. De eerder besproken kenmerken doen aanspraak op consequenties van gedragskeuzen als de te betalen geldprijs, de vereiste tijdbesteding en de te verwerken complexiteit. Deze drie kenmerken laten zich min of meer objectief vaststellen. Wanneer men op zoek gaat naar een overeenkomstig kenmerk wat betreft statusoverwegingen, zal men moeten vaststellen dat hierover moeilijker algemene uitspraken kunnen worden gedaan. Wat statusverlenend is in een bepaalde kring en wat niet, is niet iets dat zich tevoren logisch laat afleiden. Hier heerst de 'logic of vanity fair' (Gombrich 1979), waarin stijlontwikkelingen alleen verklaard kunnen worden als reactie op wat eerder was of wat anderen doen. Er dient derhalve op dit punt een zeker beschrijvend element in de analyse te worden ingebracht. Er is nog een verschil tussen de invloed van de drie eerder genoemde determinanten van gedragskeuze en die van sociaal conformisme. Terwijl het goed mogelijk is de bevolking te onderscheiden in personen die veel of weinig geld te besteden hebben, personen die veel of weinig tijd te besteden hebben en personen die over veel of juist over weinig kennis en vaardigheden beschikken, is een parallel onderscheid met betrekking tot het sociale netwerk niet direct relevant. Het gaat niet zozeer om de hoeveelheid sociale contacten die men heeft, maar om de aard ervan. Sociaal kapitaal om de uitdrukking van Bourdieu te gebruiken kan het best worden afgemeten aan de status van contacten.

Statusoverwegingen brengen een element in het model voor gedragskeuze dat men slechts weinig in economisch georiënteerde gedragsmodellen aantreft. Sommige sociologische auteurs zoeken in het bestuderen van de effecten van sociale interacties op consumptieve en andere beslissingen een typisch niet-economisch element (zie §2.2.2). Het is twijfelachtig of een dergelijke karakteristiek juist is en of er wel een spanning moet bestaan tussen economische en niet-economische modellen van gedragskeuze. In veel opzichten is de werking van statusoverwegingen geen andere als de in de voorgaande paragrafen behandelde determinanten van keuze voor leefstijlelementen. Iemand die beschikt over een bepaald sociaal netwerk, kan uit sommige gedragskeuzen sociale erkenning verkrijgen en uit andere niet. Daarom zullen zijn voorkeuren zich in de richting van de eerste ontwikkelen. Statusoverwegingen hebben derhalve in die zin dezelfde kapitaalfunctie in beslissingen als de hiervoor behandelde vaardigheden.

3.2 Sociale posities en de leefstijlruimte

Aldus kunnen gedragskeuzen die aan leefstijlvorming ten grondslag liggen, worden gezien als bepaald door vier determinanten: de beschikking over geld en tijd, de aanwezigheid van kennis en vaardigheden, en de mogelijkheden tot gedragsbevestiging en statusverwerving die de sociale groep waarin men verkeert biedt. Om de verbinding te leggen tussen sociale achtergrondposities en leefstijlpatronen, is het vereist sociale posities te karakteriseren naar de besteedbare tijd, het beschikbaar inkomen, de kennis en vaardigheden en de mogelijkheden tot gedragsbevestiging en statusverwerving die zij met zich meebrengen.

Welke zijn nu de sociale posities die in onze samenleving van overwegend belang zijn? Doorgaans wordt iemands sociale positie gekenschetst door sekse, leeftijd, levensfase, burgerlijke staat, opleiding, beroep, inkomen, woonplaats, etniciteit, ras en religie. Het is niet mogelijk om deze kenmerken samen te voegen tot één, eendimensionele sociale positie. Men is bijvoorbeeld tegelijkertijd man, katholiek, laag opgeleid, stedeling en ongehuwd. Elk van deze sociale posities kan afzonderlijk van betekenis zijn voor de specifieke mogelijkheden, beperkingen en verwachtingen waarmee men wordt geconfronteerd. Voor de leden van elk van deze groepen geldt, dat zij hun gedragskeuzen zullen afstemmen op de verwachtingen die ten aanzien daarvan in omloop zijn. Zo kan men gedragingen en leefstijlpatronen onderkennen die typerend zijn voor vrouwen en mannen, stedelingen en plattelandsbewoners, ouderen en jongeren, gehuwden en ongehuwden, hogere en lagere beroepsgroepen, hoger en lager opgeleiden, katholieken en protestanten, enzovoort. Aan elk van deze differentiaties naar sociale positie zou men een leefstijlpatroon kunnen verbinden. Dit vastgesteld hebbende, kan de vraag gesteld worden of het mogelijk is met behulp van het bovengeschetste gedragskeuzemodel de veelheid van posities te vereenvoudigen door ze op de vier onderscheiden determinanten te betrekken. Dit is mogelijk door enerzijds een aantal sociale posities te veronachtzamen en door anderzijds een aantal kenmerken samen te nemen die soortgelijke consequenties hebben. Het lijkt dan mogelijk tot een samenvatting in drie dimensies te komen, die gezamenlijk een *leefstijlruimte* opspannen waarin een groot aantal van de variaties in leefstijlpatronen geplaatst kan worden. Deze drie dimensies, waarvan de differentiatie van overwegende betekenis is op de vorming van leefstijlpatronen zijn:

- een economische hiërarchie
- een culturele hiërarchie
- een levensfase-dimensie.

De twee eerste dimensies zijn geïnspireerd op het werk van Bourdieu, zoals geschetst in het vorige hoofdstuk. Tegelijkertijd staan zij voor de differentiatie tussen *outer-directed*

en *inner-directed* van Mitchell (de lezer zal de parallel tussen Bourdieus ruimte en Mitchells indeling zelf onderkend hebben). Deze twee dimensies worden aangevuld met de dimensie die in Bourdieus leefstijlruimte niet wordt aangetroffen, maar die bij Mitchell van groot belang is, en naast de sociale statusvariabelen ook Sobels consumptiepatronen bepaalt: de levensfase. Ook tal van ander onderzoek (Andreasen 1984) wijst op een overheersende invloed van de levensfase op bijvoorbeeld consumptiepatronen. De drie dimensies en hun onderlinge relaties laten zich in het kort als volgt kenschetsen.

De *economische hiërarchie* berust in eerste instantie op verschillen in financiële hulpbronnen. De economische positie wordt het sterkst bepaald door het besteedbaar inkomen. Inkomensverschillen zijn in eerste aanleg verantwoordelijk voor een groot aantal in het oog lopende variaties in omvang van consumptie. In wat voor een huis men woont, of men auto rijdt en in welke auto men rijdt, hoe vaak en waar men buitenshuis eet, en waar men zijn vakantiebestemming kiest, zijn alle keuzen die een direct gevolg zijn van hoeveel geld men kan en wil besteden.

De consumptieve mogelijkheden die een ruimer inkomen biedt, hebben ook gevolgen voor een andere hulpbron, de hoeveelheid beschikbare tijd. Deze zal, ten gevolge van het consumptief niveau, relatief gering zijn. Met de economische hiërarchie gaan derhalve ook verschillen in voorkeuren voor kortdurende consumptie- en gedragsalternatieven gepaard.

Met de economische hiërarchie wordt echter een breder complex van posities aangeduid dan de inkomenspositie. In navolging van de analyses van Bourdieu over de Franse samenleving, lijkt het aannemelijk dat ook een bepaald soort beroepsposities (en mogelijk daarop voorbereidende opleidingen) karakteristiek zijn voor de top van de economische ladder, namelijk beroepen in het zaken- en bedrijfsleven. Als een algemene karakteristiek van deze beroepen (de economische elite) kan gelden, dat zij een hoog inkomen met zich meebrengen. Noodzakelijk is dat echter niet, evenmin brengt een hoog inkomen alleen een hoge positie op de economische ladder teweeg.

De *culturele hiërarchie* laat zich in eerste instantie het best indiceren aan de hand van de opleiding. Opleidingsverschillen vormen in veel onderzoek de belangrijkste determinant van gedragskeuze. Dit is in het bijzonder het geval wanneer het gaat om onderwerpen als cultuurdeelname, morele en esthetische overwegingen. De culturele ladder valt echter niet helemaal samen met verschillen in opleiding. Een leraar klassieke talen en een bedrijfseconoom hebben in beginsel dezelfde opleidingshoogte, maar de eerste staat hoog op de culturele en de tweede hoog op de economische ladder. Ook beroepen die in aanleg geen hoge opleiding vereisen (te denken valt aan journalist, literator en beeldend kunstenaar) kunnen toch nog relatief hoog staan op de culturele ladder. Niet alleen achtergrondkenmerken als opleiding en het hebben van een beroep in de culturele sector zijn bepalend voor de culturele positie, maar een complex van kenmerken, zoals de gedragsverwachtingen, de kennis en vaardigheden waarover men beschikt, en de aard van het sociaal netwerk waarvan men deel uitmaakt.

Nadere bepaling van de aard van, en de onderlinge relaties tussen de culturele en de economische hiërarchie is op zijn plaats. Ten eerste een toelichting op het begrip 'hiërarchie' dat op beide van toepassing is en waarachter men ten onrechte een normatieve beoordeling zou kunnen vermoeden. Deze term wordt toegepast, naast het neutrale dimensie, om aan te geven dat de verschillende posities zich onderscheiden in mate van aantrekkelijkheid in de ogen van de leden van de samenleving. Zonder daarmee een normatief oordeel te vellen, laat zich toch vaststellen dat hogere posities op beide hiërarchieën in het algemeen geprefereerd zullen worden boven lagere. Een hogere economische of culturele positie is niet beter in morele of normatieve zin,

maar in objectieve zin: men *is* beter af. Dit kan vertaald worden in waarde-oordelen zoals deze in het maatschappelijk verkeer in omloop zijn: onderlinge uitingen van sociaal respect, respectievelijk gebrek daaraan. Voorts volgt uit de veronderstelling dat hogere posities te verkiezen zijn boven lagere dat er een algemeen streven zal bestaan sociaal te stijgen. Voor leefstijluitingen zal dat tot gevolg hebben dat de gedragvormen van hoger geordende groepen een voorbeeld zullen zijn voor lagere groepen, en dat verspreiding van gedragvormen van boven naar beneden zal plaatsvinden, en niet andersom.¹

Een tweede opmerking geldt de onderlinge relatie tussen de twee hiërarchieën. Zoals uit bovenstaande schets duidelijk zal zijn, gaat het niet om twee dimensies die elkaar wederzijds uitsluiten. Men neemt tegelijkertijd een positie op beide dimensies in. Een onderwijzer onderscheidt zich van een administratief medewerker niet alleen in culturele afstand, maar ook (zij het in mindere mate) in economische afstand. De onderlinge relaties tussen de twee dimensies laten zich het best weergeven als die van de driehoek in figuur 2.3. De twee hiërarchieën vallen op de lagere niveaus grotendeels samen: wie een lage economische status heeft, heeft ook een lage culturele status, en omgekeerd. In de hogere regionen zijn de posities ongecorrleerd. Voorts is van belang dat er tussenposities zijn. Deze zijn gekarakteriseerd door een relatief gelijke positie op beide dimensies. Het voorbeeld van Bourdieu van een groep die op beide dimensies hoog geordend is, is die van medici en andere vrije beroepsgroepen. Een derde opmerking geldt de relatie tussen de twee onderscheiden hiërarchieën en algemene sociale status. In de sociologie is men gewoon om te werken met een eendimensionele hiërarchie van de samenleving. Voorbeelden daarvan zijn de gebruikelijke schalingen van beroep naar prestige (Van Heek en Vercruysse 1958, Sixma en Ultee 1983b) of sociaal-economische status (Duncan 1961, Westerlaak et al. 1975), of de constructie van een sociaal-economische status (SES) waarin opleiding, beroep(sprestige) en inkomen worden opgeteld. Van oudsher is het gebruik van dergelijke indicaties van sociale positie vergezeld gegaan van de kritiek (Van Doorn 1955) dat hiermee aan een aantal belangrijke verschillen wordt voorbijgegaan. De twee genoemde dimensies komen in zoverre aan deze kritiek tegemoet, dat in plaats van één, twee (gecorrleerde) hiërarchieën worden verondersteld. De relatie met een eendimensionele voorstelling is eenvoudig: deze kan gezien worden als het gemiddelde van de twee voorgestelde hiërarchieën.

De derde dimensie die aan differentiatie van leefstijlen ten grondslag ligt is die van de *levensfase*. Er zijn tal van elementen van gedrag die karakteristiek zijn voor jongeren en die onderdeel uitmaken van het onderling verkeer tussen jeugdigen (SCP 1985). Te denken valt aan uitgaansgedrag, sportbeoefening, mode en vrijetijdsbesteding, maar ook aan politieke en morele denkbeelden.²

Het lijkt niet moeilijk om een 'jeugdige' leefstijl te onderkennen, die zich in het algemeen zal kenmerken door vitale, buitenshuis plaatsvindende gedragingen. Daartegenover staat een karakteristiek leefpatroon dat men eerder onder ouderen aantreft. Deze zal vorm krijgen in consumptie en tijdbestedingen binnenshuis, in gerichtheid op familie en gezin en op traditionelere opvattingen.

Aan de keuze van deze gedragingen liggen structurele voorwaarden ten grondslag die men het beste als 'levensfase' kan benoemen. Van belang zijn hier de keuze van een (vaste) partner, het krijgen van kinderen, de woonsituatie en het verkrijgen van een (vaste) werkkring. Het tijdstip waarop men in dit soort fasen belandt is variabel. De een komt al voor zijn of haar twintigste aan het eind van de adolescentie terecht, voor de ander gaat die nog tientallen jaren door. De meest directe determinant van deze levensfase- dimensie is de leeftijd, maar deze kan worden aangevuld met het karakteristieke patroon van de levensloop, waaronder het volgen van een opleiding, beroepsuitoefening en de verschillende fasen die voortkomen uit keuze van een partner en gezinsvorming.

De werking van de levensfase-dimensie berust in bepaalde opzichten op dezelfde mechanismen als die van de culturele en economische dimensie: men oriënteert zich op de gedragsvoorbeelden van de groep waartoe men behoort en van de groep waarmee men veel omgaat, en men zet zich daarbij af tegen andere groepen. Jongeren nemen het gedrag van andere jongeren tot voorbeeld. Daarom is het zinvol om ook het sociaal netwerk naar deze dimensie te onderscheiden: wie veel met jongeren omgaat, blijft jong.

De aard van de levensfase-dimensie verschilt echter in andere opzichten van de eerder geschetste economische en culturele hiërarchieën. Er is namelijk geen sprake van een eenduidige hiërarchie waarin het gedrag van een groep in hoog aanzien staat bij andere groepen. Aan de ene kant kan men tendenties zien om het gedrag van jongeren als model te zien; aan de andere kant is het leefpatroon van ouderen de toekomst voor de jongeren.

De werking van de levensfase-dimensie berust deels op consequenties van de levensfase die moeilijk vergeleken kunnen worden met die van de culturele en economische hiërarchie. Belangrijk is in het bijzonder de consequentie voor inrichting van het tijdbudget, die de levensfase heeft. Jongeren, zonder samenwoon- of huwelijksrelatie, hebben een minder gebonden tijdbudget dan ouderen. Intreding in de arbeidsmarkt brengt eveneens een groot aantal restricties in het tijdbestedingspatroon tot stand. Partner, huwelijk en de komst van kinderen brengen tenslotte een nog sterkere binding aan huis met zich mee. De gevolgen van de grotere tijdsdruk die de latere levensfasen met zich meebrengen, worden nog versterkt door de inkomensgroei die men in deze fasen meemaakt. Aan de ene kant brengt dit een hoger consumptieniveau met zich mee en privatisering van vermaak; aan de andere kant is een groter gedeelte van het inkomen in de latere levensfasen gebonden door primaire uitgaven en is minder ter discretionaire beschikking. Het consumptiepatroon wordt daardoor stabiel.

Een algemene karakteristiek van gedragsvormen en opvattingen die onder jongeren de goede toon zijn is voorts, dat deze contrasteren met die van oudere generaties en in die zin vernieuwend zullen zijn. Dit is in het bijzonder belangrijk, omdat de gedragsvormen en opvattingen van de jongere generatie - voor zover zij in de levensloop niet veranderen - via de opeenvolging van cohorten in de toekomst algemeen gangbaarder zullen zijn.

Andere factoren die een rol spelen bij de verklaring van de karakteristieke verschillen tussen jongeren en ouderen zijn dat ouderen reeds langer geïnvesteerd hebben in hun consumptie en daarin vaardigheden en gewoonten hebben opgebouwd. Ook indien zij in een latere fase weer over meer tijd gaan beschikken, zullen zij daarom aan reeds ontwikkelde patronen vasthouden.

Naast de positie die men inneemt op de economische en culturele hiërarchieën (en daarbij is een veelheid van combinaties mogelijk), verkeert men in een bepaalde levensfase. Er is geen sterke correlatie tussen levensfase en de andere twee onderscheiden dimensies. Enig verband is er wel: jongeren zullen over het algemeen niet ver in hun beroepsloopbaan gevorderd zijn en daarom geen extreem hoge posities op de beide statushiërarchieën kunnen innemen. Dit kan echter gecompenseerd worden doordat zij zich oriënteren op toekomstige posities die in de lijn van hun loopbaan liggen. Een medisch student is (nog) geen specialist, maar doet in zijn leefstijl soms wel alsof. Jong zijn brengt vaak ook een gering inkomen met zich mee. Een extreem hoge positie op de economische ladder is daarom minder voor jongeren minder waarschijnlijk dan een extreem hoge positie op de culturele ladder. Maar ook dit is verre van noodzakelijk en de correlatie is niet sterk.

3.3 Gedragsvoorkeuren en gedragsrestricties

Wat de drie hierboven ingevoerde dimensies van sociale posities gemeen hebben, is dat zij op de korte termijn een stabiel gegeven zijn en de achtergrond van hulpbronnen en restricties vormen waartegen leefstijlkeuzen worden gedaan. Dat heeft consequenties voor de opzet van de analyses. De hierbij onderscheiden sociale posities fungeren hierin als onafhankelijke, de leefstijlindicatoren als afhankelijke variabelen. Er wordt als het ware verondersteld dat de sociale posities gefixeerd zijn en dat alle beslissingen over leefstijl op een moment worden genomen.

Het onderscheid tussen de in deze leefstijlkeuzen neergelegde voorkeuren en de daaraan voorafgaande restricties, vervaagt echter wanneer men in ogenschouw neemt dat gedragskeuzen die op het ene moment een gevolg van een bepaalde voorkeur zijn, in een volgende episode van de levensloop als een restrictie kunnen verschijnen. De beslissing om al dan niet in het huwelijk te treden of kinderen te krijgen is op een moment een kwestie van voorkeur. In een volgende levensfase heeft dit zijn consequenties, die als gedragsrestricties optreden. Hetzelfde geldt voor de keuze om een opleiding te (ver)volgen. Wat op het ene moment een vrije beslissing was en onderdeel van het leefstijlpatroon, sluit later een aantal mogelijkheden af of opent deze juist.

Wanneer men de drie onderscheiden dimensies van gegeven sociale posities uitbreidt in de richting van de feitelijke hulpbronnen die de sociale posities met zich meebrengen, wordt het verschil tussen voorkeuren en restricties nog geringer. Volgens de redenering hier, komen gedragskeuzen tot stand op basis van het beschikbare geld- en tijdbudget en al naar gelang de kennis en sociale contacten die men ter beschikking heeft; anderzijds leggen deze gedragskeuzen ook weer beslag op het tijd- en geldbudget en dragen zij bij tot ontwikkeling van kennis en vaardigheden en het scheppen van een sociale kring.

Het onderscheid tussen sociale posities en daaruit volgende leefstijlpatronen is alleen vol te houden, wanneer we variabelen bekijken die beslissingen indiceren die op relatief korte termijn genomen worden. Alleen in dat geval kan men beargumenteren dat de sociale posities als onafhankelijke variabelen optreden en de leefstijlpatronen als afhankelijke. Voor gegevens waarin meerdere beslissingsmomenten op een langere termijn zijn verwerkt (bijvoorbeeld loopbaanpatronen) ligt dit anders. In dat geval moeten we een beroep doen op dynamische modellen waarin de causale volgorde van beslissingen explicieter een rol speelt.

3.4 Veronachtzaamde dimensies

Alvorens over te gaan tot de gebieden waarop de drie aangegeven dimensies hun werking hebben en aan te geven hoe die werking is, lijkt het nuttig aan te geven in welke opzichten deze drie dimensies andere mogelijkheden veronachtzamen en argumenten aan te voeren waarom dat redelijk is. Het lijkt op zichzelf geen twijfel dat andere dimensies dan de economische status, de culturele status en de levensfase van belang zijn voor gedragskeuzen in onze samenleving. Het gaat erom in welke mate dit het geval is.

Een dimensie waarvan wordt afgezien is die van de *religie* en de daarmee in Nederland gepaard gaande verzuiling. Een compleet beeld van de Nederlandse samenleving kan moeilijk gegeven worden zonder deze dimensie erin te betrekken. Is verzuiling niet immers het verschijnsel, dat de religieuze groep waarvan men deel uitmaakt bepalend is voor wat men leest, waar men lid van is, hoe de vrije tijd is ingericht, naar welke school men gaat, op welke partij men stemt en welke morele opvattingen men is toegedaan? Dit zijn allemaal terreinen waarop het leefstijlbegrip bij uitstek van

toepassing is. Differentiaties naar religieuze groep zouden als het voorbeeld *pur sang* van leefstijlvorming kunnen gelden. Het gaat hierbij immers om volstrekt symbolische, zelf-gedefinieerde afbakeningen tussen sociale groepen, waarvan het lidmaatschap een vrijwillige, expressieve keuze is.

De belangrijkste reden waarom in het volgende deze differentiaties achterwege worden gelaten, is de veronderstelling dat religieuze verschillen belangrijk aan betekenis hebben ingeboet in hedendaags Nederland. De verschillen die eertijds tussen religieuze groepen (namelijk rooms-katholieken en diverse protestants-christelijke groeperingen) bestonden, lijken in een groot aantal gevallen tot nuances te zijn teruggebracht. De verzuiling lijkt zich, met name voor wat betreft het onderwijs en de media, op institutioneel niveau sterker te hebben gecontinueerd dan in de wederzijdse afgrenzing van de betrokken bevolkingssegmenten. Het belangrijkste onderscheid lijkt nu eerder te liggen tussen hen die wel een godsdienst belijden en hen die dit niet doen. Een tweede argument om de religie in dit verband buiten beschouwing te laten, is dat verondersteld mag worden dat zij alleen maar consequenties heeft voor een beperkt aantal van de verschijnselen die we als leefstijlpatroon willen analyseren. Het lijkt ook heden ten dage niet goed mogelijk een complete beschrijving van gedragskeuzen en opvattingen wat betreft huwelijk en moraal, politiek en onderwijs te geven, zonder daarin het verschil tussen godsdienstigen en buiten-kerkelijken te betrekken. Becker (1985) heeft laten zien dat de verschillen tussen religieuze groepen wat dit soort waarden betreft wel kleiner zijn geworden, maar nog niet geheel en al verdwenen zijn. Ook Gadourek (1982) vond in zijn omvattende analyse van veranderende rolpatronen in Nederland nog een aantal effecten van godsdienstigheid. Het weglaten van de religieuze dimensie is een vertekening voor zover het een beperkt aantal leefstijlgebieden (waarden en normen op moreel gebied; overeenkomstige gedragingen) betreft. Wat betreft andere (vrijtijdsbesteding en consumptie) lijkt er geen informatie verloren te gaan.

Een andere type dimensies die men wel in leefstijlanalyses aantreft, heeft te maken met de *plaats* waar men woont (*lokatie*). Hieronder zijn te rekenen het onderscheid tussen stad en platteland (waarin verschillende gradaties zijn te maken), maar eveneens het verschil tussen regio's (onder en boven de rivieren; randstad versus de rest van het land). Een voor de hand liggend verschil tussen stad en platteland en mogelijk ook andere lokatiekenmerken is het verschil in voorzieningenniveau dat deze met zich meebrengen. Een leefstijlanalyse van de verschillen in lokatie zou echter niet zozeer betrekking hebben op de verschillende mogelijkheden en beperkingen die verbonden zijn aan de woonplaats, maar op voorkeursverschillen tussen bijvoorbeeld stads- en plattelandsbewoners met betrekking tot waarden en consumptiepatronen. Een van de klassieke opstellen over leefstijlen (*Urbanism as a way of life* van de Amerikaan Louis Wirth (1938)) heeft juist hierop betrekking. Deze auteur zag in de stedelijke omgeving en de daarin gerealiseerde situatie van grote sociale mobiliteit en heterogeniteit een reeks andere gedragsuitingen tot stand komen dan op het platteland. Ook hier geldt weer dat deze verschillen in positie, ook in Nederland, ongetwijfeld nog differentiatie in leefstijl met zich meebrengen. Enerzijds voeren deze voort uit mogelijkheden, bijvoorbeeld het aanbod van culturele voorzieningen, anderzijds bestaan zij uit meer subjectief aangebrachte begrenzingen tussen groepen (deelnemen aan carnaval). Nog sterker dan bij de verschillen die teweeggebracht worden door de religieuze dimensie, moet hier worden ingebracht dat het gaat om betrekkelijk geringe differentiaties. Nederland is een klein en zeer dicht bevolkt land met een zeer verfijnde communicatiestructuur. Dit brengt met zich mee dat, in vergelijking met andere landen, verschillen tussen regio's en tussen stad en platteland betrekkelijk gering zijn.³

Een sociale positie waarvan ook in het volgende wordt geabstraheerd in het volgende is de *seks*. Geslacht, de daaraan verbonden natuurlijke consequenties en nog meer de aan het geslacht verbonden rolpatronen, brengt een veelheid van verschillen in leefpatroon met zich mee. Hoe men zijn of haar dagelijkse tijd besteedt (in huis of buitenshuis), wat voor soort werk men doet, en vele andere aspecten van tijdbesteding en consumptie zijn sterk gedifferentieerd tussen mannen en vrouwen. Dit geldt echter waarschijnlijk niet, of in veel geringere mate, voor attitudes en waarden, esthetische opvattingen, gezondheidsgedrag en een reeks van andere leefstijlindicatoren. Evenmin als de religie is de seks derhalve een kenmerk dat het *gehele* gebied van leefstijlen overheerst.

Andere scheidslijnen, waarvan hier verondersteld wordt dat zij van gering belang zijn in ons land, zijn die op *etnisch* gebied. Ook op dit gebied zijn er scherpe verschillen in leefstijl, in het bijzonder voor zover het groepen betreft die uit recente immigratie zijn voortgekomen. Deze groepen zijn in de sociale omgang relatief afgesloten van de rest van de Nederlandse samenleving en zij worden daarbij zeker gekarakteriseerd door een eigen leefstijl. Het punt hier is, dat het om in omvang kleine en onderling heterogene groepen gaat.

Samenvattend kan ten aanzien van de vier besproken dimensies (religie, lokatie, seks, etnische groepering) gezegd worden dat zij in sommige opzichten van belang zijn voor leefstijlvorming. Voor deze vier dimensies geldt echter de veronderstelling dat deze differentiatie gering is in vergelijking met de differentiatie teweeggebracht door de eerder besproken dimensies (opleiding, inkomen, leeftijd/levensfase) en dat zij slechts voor deelaspecten van de leefstijlvorming van belang zijn, of betrekking hebben op kleine groepen.

3.5 Methodologie van de leefstijlanalyse

3.5.1 Cluster- en componentenanalyse

Twee groepen statistische technieken die in leefstijlonderzoek vaak worden toegepast zijn: (a) clusteranalyse en (b) componentenanalyse. Beide sluiten niet optimaal aan bij de veronderstellingen over de totstandkoming van een leefstijl, zoals ze bovenstaand gegeven zijn.

De bedoeling van een *clusteranalyse* is te komen tot een opsplitsing van de ondervraagden in een aantal afgebakende groepen met een herkenbare leefstijl. Om tot een dergelijke opsplitsing te komen wordt vaak gebruik gemaakt van informatie over zowel de sociale achtergrond als de leefstijlvariabelen. Uitgangspunt voor clusteranalyse is dat de ondervraagden op een bepaalde afstand van elkaar liggen, al naar gelang hun onderlinge gelijkenis op de achtergrond- en leefstijlvariabelen. Bijvoorbeeld: personen van gelijke leeftijd en opleiding, die een sterk gelijkend uitgavenpatroon hebben, liggen dicht bij elkaar. Naarmate personen minder met elkaar gemeen hebben, is hun onderlinge afstand groter. De afstanden tussen personen spannen gezamenlijk een ruimte op, die in beginsel evenveel dimensies heeft als er variabelen gebruikt zijn om de afstand aan af te meten. Clusteranalytische technieken zijn bedoeld om in deze veeldimensionele ruimte naar clusters te zoeken: deelruimtes waarin relatief veel eenheden dicht bij elkaar liggen. Er bestaat voor dit doel een veelheid van technieken, die van elkaar verschillen door de definitie van afstand die erin gebruikt wordt, de manier waarop dichtheid gedefinieerd wordt en de manier waarop naar dichtheid gezocht wordt (voor een overzicht van clusteranalyse zij verwezen naar Everitt (1974)).

De uitkomst van een clusteranalyse is een opdeling van de ondervraagden in een beperkt aantal exclusief gedefinieerde groepen. De uitkomst heeft drie elementen: (a) hoeveel onderscheiden groepen (clusters) er zijn, (b) hoe groot elk van deze groepen is en (c) tot welke cluster elk van de ondervraagden behoort. De toepassing van verschillende technieken en de daaraan ten grondslag liggende definities van afstand en relatieve dichtheid, kan daarbij tot verschillende conclusies leiden. Dat behoeft geen nadeel te zijn. Het is zelfs goed gebruik meerdere varianten toe te passen: als er telkens hetzelfde uitkomt is dit een goed argument om te concluderen dat de gevonden clusters realiteitswaarde hebben. Wanneer men tot stabiele resultaten komt, heeft de uitkomst van een clusteranalyse iets zeer aantrekkelijks, namelijk de duidelijkheid van de conclusie over de omvang van de clusters. De relatie met marktsegmenten ligt voor de hand. Vandaar wellicht de populariteit van clustertechnieken in op marketing gericht leefstijlonderzoek.

Wanneer een clusteranalyse tot de opsplitsing van de onderzochten in een beperkt aantal groepen heeft geleid, wacht de volgende taak: wat zijn de verschillen tussen deze groepen, waardoor worden ze getypeerd? Deze vraag laat zich het best beantwoorden door elk cluster te karakteriseren met behulp van de gemiddelde score op een aantal van de kenmerken die gebruikt werden om de afstand tussen ondervraagden te karakteriseren. Zo kan een clusteranalyse leiden tot een karakterisering van een groep van 10% van de bevolking als 'jeugdig', 'hoog opgeleid', met een 'linkse politieke voorkeur', die relatief veel 'geld uitgeeft aan vakanties in Griekenland'. Deze conclusie kan echter niet geïnterpreteerd worden als: 10% van de bevolking is 'jeugdig', 'hoog opgeleid', enzovoort is. Het is zelfs tamelijk onduidelijk wat deze 10% wel betekent. Daarmee wordt een van de belangrijkste voordelen van clusteranalyse (de - schijnbaar - duidelijke opsplitsing in afgebakende segmenten) teniet gedaan.

Doorgaans levert het interpreteren van uitkomsten van clusteranalyse nog meer moeilijkheden op. Hoeveel clusters er zijn, welke dat zijn en wie er bij horen, blijkt in de praktijk vaak sterk afhankelijk van de gebruikte variabelen en de toegepaste variant van clusteranalyse. Dat is niet verwonderlijk; het betekent dat de geanalyseerde gegevens geen duidelijk clustering vertonen. In het bijzonder wanneer men veel variabelen gebruikt om de afstanden tussen ondervraagden te karakteriseren ligt het ook wel voor de hand dat er geen duidelijke afbakening te vinden zijn.

Dat betekent niet dat het idee van afstand (mate van gelijkenis) tussen personen een zinloos uitgangspunt zou zijn. Het is echter zaak zich te wenden tot technieken die het idee van clustering van eenheden laten varen en in plaats daarvan eenheden *schalen* op dimensies. In termen van de eerder opgevoerde veeldimensionele ruimte waarin ondervraagden ten opzichte van elkaar geplaatst zijn, betekent dit, dat men poogt de ruimte samen te drukken (te projecteren) in een beperkt aantal dimensies. Een bruikbare techniek hiervoor is (principale) componentenanalyse.⁴ Deze techniek levert een optimale oplossing voor de vraag hoe projectie op een beperkt aantal dimensies de uitgangsruimte kan samenvatten, in de zin dat de afstanden tussen ondervraagden in de nieuw gedefinieerde ruimte nog het meest gelijken op hun oorspronkelijke afstanden. Vaak blijkt een radicale reductie tot twee of drie dimensies een heel adequaat beeld te geven van de belangrijkste relaties in een databestand. In hoeverre dit beeld adequaat is, laat zich kwantitatief afmeten aan het percentage variantie dat door de nieuw gevonden dimensies (de hoofdassen) verklaard wordt. De uitkomst van een componentenanalyse laat zich voorts goed grafisch weergeven. Indien er een duidelijke clustering van eenheden in de gegevens optreedt (zoals door clusteranalyse wordt verondersteld), zal deze ook vaak zichtbaar zijn in het resultaat van componentenanalyse. De aard van de gevonden oplossing van een componentenanalyse laat zich voor de hand liggend beschrijven via de gelijkenis of

correlatie tussen de oorspronkelijk kenmerken en de nieuw gedefinieerde hoofdasen. Indien een oorspronkelijke variabele geen correlatie vertoont met een (of meerdere) van de nieuw geconstrueerde, samenvattende dimensies (dat wil zeggen: loodrecht geprojecteerd is), dan is alle daarin vervatte informatie verloren gegaan. Aan het patroon van correlaties kan men aflezen welke interpretatie aan de nieuw geconstrueerde dimensies kan worden gegeven. Verdere verfijningen laten rotatie van de nieuw geconstrueerde dimensies toe, hetgeen tot eenvoudiger interpretaties (van dezelfde oplossing) kan leiden.

Componentenanalyse wordt veelal uitgevoerd op kwantitatieve (metrische) variabelen met relatief veel categorieën. Dat brengt een groot aantal vereenvoudigingen van de techniek met zich mee. Het is echter ook mogelijk om de techniek op variabelen met een gering aantal, geordende of zelfs nominale categorieën toe te passen. Men komt dan tot niet-lineaire componentenanalyse (ook wel: homogeniteitsanalyse, correspondentie-analyse), een techniek met een groeiende populariteit, met name in Franstalige en daaraan verwante onderzoeksliteratuur. Het is deze techniek die in het werk van Bourdieu wordt toegepast. Het verschil met een metrische componentenanalyse als boven omschreven, wordt gevormd doordat elke categorie van variabele als een afzonderlijk kenmerk wordt gebruikt om afstand te definiëren. Het resultaat is een analyse die vaak grafisch weergegeven wordt, waarin zowel afstanden tussen eenheden (ondervraagden) als categorieën van variabelen zijn weergegeven. Hoewel niet gebruikelijk, zou men in de geproduceerde configuratie weer clusters kunnen definiëren en tot conclusies over de omvang van de bevolkingsgroep kunnen komen.

In de praktijk zal componentenanalyse beter voldoen om naar leefstijlpatronen te zoeken dan clusteranalyse. Welbeschouwd heeft clusteranalyse alleen voordelen boven componentenanalyse, als er sprake is van zeer sterk gescheiden leefstijlgroepen. Clusteranalyse en componentenanalyse hebben echter een aantal kenmerken gemeen die hen beide minder geschikt maken om leefstijlanalyses uit te voeren. Deze kenmerken zijn: (a) het zijn explorerende technieken, (b) zij lenen zich slecht tot kwantitatieve uitspraken en (c) zij zijn niet afgestemd op het proces waarin leefstijlen tot stand komen.

Clusteranalyse en componentenanalyse zijn beide in eerste instantie geschikt om gegevens te exploreren: wanneer men geen veronderstellingen heeft over de structuur van deze gegevens, kunnen zij overheersende relaties daarin in kaart brengen. Dit proces laat zich echter niet goed sturen. Als men meer inhoudelijke verwachtingen heeft over de aard van gegevens, over welke leefstijlkenmerken met elkaar samengaan en in welke mate zij samenhangen met bepaalde achtergrondvariabelen, valt daarmee weinig uit te richten in de analyse. Het resultaat van een clusteranalyse of een componentenanalyses kan zo'n idee misschien in zekere mate bevestigen, maar een formeel toetscriterium is er niet.

Verwant aan dit eerste nadeel is het feit dat cluster- noch componentenanalyses kwantitatieve uitspraken toelaten. Toch zijn dit soort uitspraken van grote betekenis voor leefstijlanalyses. Wanneer een marktonderzoek zou opleveren dat vegetarisme tot de leefstijl van jongere hoger opgeleiden behoort, zou het nuttig zijn te weten hoeveel vraag er zal ontstaan naar vegetarische restaurants bij verdere stijging van het opleidingspeil van de bevolking en het ouder worden van de betreffende bevolkingsgroep. Zonder de suggestie te wekken dat het gemakkelijk is dit soort prognoses verantwoord te maken, of dat men met dit soort voorspellingen zonder meer een goede wissel op de toekomst kan trekken, moet toch vastgesteld worden dat het ontbreken van de mogelijkheid een nadeel is van cluster- en componentenanalyse. Een laatste en eveneens verwante moeilijkheid van deze beide technieken is, dat zij

geen gebruik maken van de veronderstellingen die ten grondslag liggen aan leefstijlonderzoek als zodanig. Het is voor beide technieken karakteristiek dat het onderscheid tussen sociale achtergrond (leeftijd, levensfase, opleiding, beroep, inkomen) en leefstijluitingen niet gebruikt wordt in de analyse. Dit op zichzelf leidt al tot vertekeningen. De veronderstellingen ten aanzien van de beide groepen variabelen zijn namelijk anders van aard. De leefstijluitingen zullen onderling verband vertonen en een patroon van correlaties hebben. Dat wordt geïmpliceerd door wat Sobel de *stilistische eenheid* van een leefstijl noemt. Dezelfde veronderstelling ligt echter *niet* voor de hand voor de sociale achtergrondvariabelen. Een leefstijlpatroon (bijvoorbeeld het samengaan van relatief veel uitgaven aan cafébezoek en relatief veel uitgaven voor aanschaffing platen) kan zowel karakteristiek zijn voor stedelingen als jongeren, maar dit impliceert niet dat stedelingen jonger zijn dan plattelanners of dat jongeren vaker dan ouderen in de stad wonen. Niettemin behandelen zowel cluster- als componentenanalyse de achtergrondvariabelen leeftijd en woonplaats alsof zij zo'n samenhang zouden vertonen; anders komen zij niet in dezelfde cluster of component terecht. Tussen de veronderstellingen hoe een leefstijl tot stand komt en deze vaak toegepaste technieken is daarom geen inhoudelijke afstemming aanwezig.

Een minimale vereiste waaraan analyses van leefstijlen moeten voldoen, is dat zij het onderscheid maken tussen sociale achtergrond en leefstijluitingen, en het bestaan van een leefstijl construeren als de vertaling van de achtergrondvariabelen in gedragsuitingen. Er zijn een aantal technieken in omloop die aan dit vereiste tegemoet komen. Een explorerende techniek die hieraan voldoet is bijvoorbeeld *canonische correlatie*, die men kan karakteriseren als 'tweezijdige componentenanalyse'. De basis van deze techniek is op twee groepen variabelen tegelijkertijd componentenanalyse uit te voeren, zodanig dat optimaal rekenschap wordt gegeven van de correlaties tussen de variabelen uit de twee groepen. Het nadeel van deze techniek, die grotendeels in onbruik is geraakt, is dat de mogelijkheden van rotatie beperkt zijn en het daarom moeilijk is tot een oplossing te komen die goed geïnterpreteerd kan worden. Van dezelfde techniek bestaat ook een niet-lineaire variant (CANALS) die echter nog geen wijd toepassingsgebied heeft gevonden.

3.5.2 Mimic-analyse

Een bij uitstek geschikte techniek voor de analyse van leefstijlen is het door Sobel toegepaste mimic-model. Een grafische weergave van dit model werd reeds in het vorige hoofdstuk geïntroduceerd (figuur 2.4). Een mimic-analyse modelleert de structuur van een correlatiematrix via de volgende vergelijkingen:

$$F_i + k_{i-} = \sum_i + i_{i-} C_i + ik_{i-} * X_i + i_{i-} + d_i + k_{i-}$$

$$Y_i + j_{i-} = \sum_i + k_{i-} B_i + kj_{i-} * F_i + k_{i-} + e_i + j_{i-}$$

Hierin zijn:

$X_i + i_{i-}$: i gemeten onafhankelijke variabelen

$Y_i + j_{i-}$: j gemeten afhankelijke variabelen

$F_i + k_{i-}$: k ongemeten (latente) intermediaire variabelen

en $d_i + k_{i-}$ en $e_i + j_{i-}$ residuele termen (weggelaten in figuur 2.4).

Modellen van deze vorm kunnen worden berekend met programma's voor lineair-structurele vergelijkingen, zoals LISREL (Sörbom en Jöreskog (1981)) en EQS (Bentler (1985)).

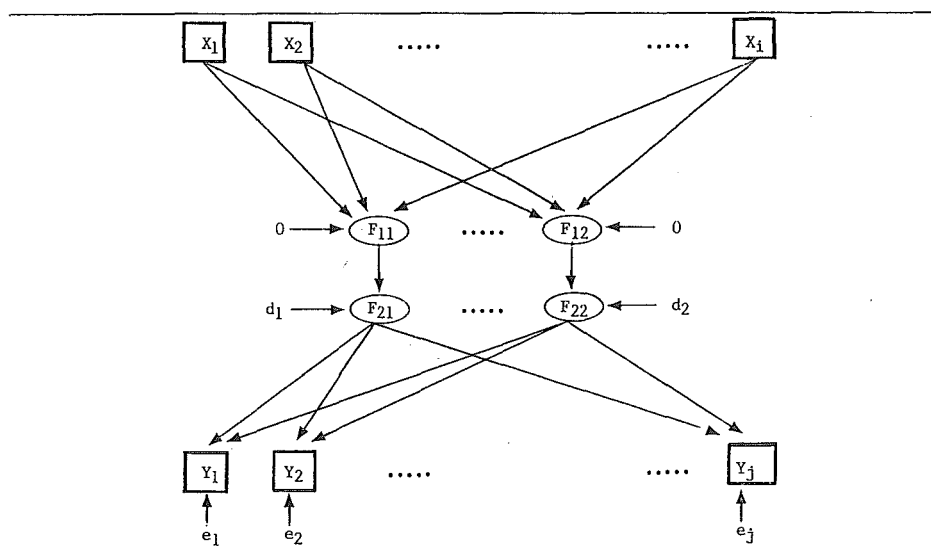
Het doel van een mimic-analyse is allereerst om het aantal intermediaire variabelen $F_i + k_{i-}$ te vinden dat minimaal vereist is om de (cor)relaties tussen de X- en

Y-variabelen te reproduceren. Deze latente variabelen vormen de leefstijldimensies die de verbinding vormen tussen de sociale posities en de uitingen daarvan in de leefstijlvariabelen. Dit onderdeel van de analyse is analoog aan de beslissing over het aantal factoren in factoranalyse.

Indien een beslissing is genomen over het aantal dimensies dat voldoende is om de correlaties te representeren, dient - evenals bij factoranalyse - een eenvoudige voorstelling van de gevonden structuur te worden gegeven. Evenals bij factoranalyse kan van de gevonden dimensies een oneindig aantal voorstellingen gegeven worden, die alle equivalent zijn in de representatie van de gegevens, maar kunnen verschillen in de eenvoud van interpretatie. De verschillende oplossingen zijn rotaties van elkaar. In factoranalyse verkiest men doorgaans een 'simple structure', dat wil zeggen dat elke dimensie in verband wordt gebracht met een gering aantal hoog daarop ladende indicatoren en zoveel mogelijk ladingen die dichtbij nul liggen. Rotatie kan zowel op basis van een mathematisch gedefinieerd criterium worden uitgevoerd (zoals het veelal gebruikte 'varimax'-criterium), ofwel op basis van de keuze van de onderzoeker. In *explorerende* factoranalyse vertrouwt men op zo'n mathematisch criterium om tot een voorstelling van zaken te komen die eenvoudig geïnterpreteerd kan worden. In *confirmerende* factoranalyse dient de onderzoeker ten minste een van de coëfficiënten op een vooraf gegeven waarde te zetten (veelal nul) om de rotatie te fixeren. Bij mimic-analyse moet de onderzoeker de rotatie zelf fixeren, een explorerende variant bestaat niet. Wel staat de keuze open of men de rotatie wil vastleggen via de ladingen van de afhankelijke variabelen, dan wel via de effecten van de onafhankelijke variabelen. Het ligt daarbij het meest voor de hand de rotatie steeds te fixeren via de onafhankelijke variabelen. Elk van de latente variabelen zal op die wijze eenduidig in verband worden gebracht met de onafhankelijke variabelen.

Er bestaat een tweede, overigens mathematisch equivalente, representatie van mimic-modellen, die in sommige opzichten wat meer inzicht geeft in de structuur van deze modellen. Deze representatie is weergegeven in figuur 3.1.

Figuur 3.1 Meervoudig mimic-model van leefstijlvorming, variant met twee latente variabelen per dimensie



Het verschil met de representatie in figuur 2.4 zit erin, dat iedere dimensie nu door twee latente variabelen wordt voorgesteld, een die de invloeden van de achtergrondvariabelen bundelt en een die de gemeenschappelijke factor vormt achter de samenhangen tussen de afhankelijke variabelen. De beide latente variabelen zijn verbonden door een coëfficiënt.

Zoals gezegd, mathematisch is dit model gelijk aan het eerdere: het is daarvan een eenvoudige omrekening. Qua interpretatie voegt deze variant mogelijk iets toe. De analyse is nu per dimensie gescheiden in een model voor de onafhankelijke variabele en een model voor de afhankelijke variabele. Deze eerste latente variabele schaalt de onderzoekseenheden naar een bepaalde configuratie van achtergrondvariabelen. De tweede latente variabele schaalt de onderzoekseenheden naar een overeenkomstige leefstijl, zoals die in de bijbehorende indicatoren wordt uitgedrukt.

De twee latente variabelen per dimensie zijn onderling verbonden door een coëfficiënt die kan (en in het algemeen zal) afwijken van 1.00. Als ze 1.00 is, betekent het dat de relaties tussen de afhankelijke variabelen volledig voorspeld kunnen worden uit de bijbehorende achtergrondvariabelen. Als deze coëfficiënt lager dan 1.00 is, dan impliceert dit dat de leefstijlindicatoren iets gemeen hebben dat niet volledig door de sociale achtergrondvariabelen wordt bepaald: de relatie tussen de sociale achtergrond en de leefstijlpatronen is niet volledig gedetermineerd. Inhoudelijk komt dit overeen met de formulering dat de systematiek van leefstijlpatronen uit een bepaalde combinatie van achtergrondvariabelen voortvloeit, maar daaraan nog een zekere mate van voorspelbaarheid toevoegt.

3.6 Conclusies

De voorgaande analyse heeft geleid tot een aantal algemene veronderstellingen met betrekking tot de mechanismen die aan leefstijlen ten grondslag liggen. Deze algemene veronderstellingen dienen aangevuld te worden met veronderstellingen over de aard van de sociale posities die in de moderne, Nederlandse samenleving van betekenis zijn voor de vorming van leefstijlpatronen en veronderstellingen over de gebieden waarop men leefstijlpatronen kan onderkennen. Zulke veronderstellingen laten zich niet alleen uit algemene gedragskeuzetheorieën afleiden, zij moeten worden ontleend aan eerdere bevindingen en ervaringen. Een leefstijl werd daarbij omschreven als een herkenbare en samenhangende verzameling gedragingen, die uiting geven aan de positie die men in het sociaal verkeer inneemt. Gedragingen dient in deze omschrijving ruim te worden opgevat en omvat niet alleen uiterlijk waarneembare gedragsvormen, maar eveneens symbolische uitingen (hoe men spreekt, wat men zegt) in sociale communicatie. Elke uiting van smaak en voorkeur wordt eronder gerekend. Het lijkt goed mogelijk om leefstijlpatronen die in onze samenleving optreden, samen te vatten in *een driedimensionele ruimte*, waarvan de assen benoemd zijn als: (1) culturele status, (2) economische status en (3) levensfase. Deze indeling bouwt met name voort op het onderscheid tussen culturele en economische status dat de Franse socioloog Bourdieu hanteert. Verschillen die de leeftijd en de levensfase in leefstijlvorming teweegbrengen, zijn hier aan toegevoegd.

De relatie tussen de sociale posities die door deze drie dimensies worden samengevat en de overeenkomstige leefstijlkeuze worden geïntermediateerd door *vier determinanten* van gedragskeuze: (a) beschikking over geld, (b) beschikking over tijd, (c) kennis en vaardigheden en (d) aard van sociale contacten.

Een *statistisch model* om leefstijlpatronen in beeld te brengen, moet voldoen aan de volgende voorwaarden: (a) in staat zijn om samenhang tussen leefstijlkenmerken als een continue grootheid weer te geven, (b) geschikt zijn om verschillen in causale volgorde (sociale positie, intermedierende mechanismen, leefstijlkeuzen) weer te geven. Een geschikte keuze lijkt het door Sobel toegepaste mimic-model te zijn.

NOTEN

- ¹ *Het lijkt geen twijfel dat historisch gezien deze richting de overheersende is geweest in de spreiding van gedragsvormen en consumptiepatronen (Munters 1977). Niettemin zijn er ook tal van voorbeelden van het omgekeerde, de zogenaamde stijgende cultuurgoederen. Standaardvoorbeelden zijn: shag en spijkerbroek.*
- ² *De bevindingen van het SCP in het rapport 'Jongeren in de jaren tachtig' zijn dat wat dit betreft de afgrenzingen eerder liggen tussen jong volwassenen (tot 30 jaar) en de oudere generatie, dan binnen de jongere generatie. Men spreekt zelfs het vermoeden uit dat de jongste generatie weer restrictievere opvattingen vertoont dan de generatie boven haar. Middendorp (1979) constateerde al met betrekking tot het begin van de jaren zeventig een dergelijke terugslag.*
- ³ *Het SCP heeft overigens op het gebied van mogelijke contrasten tussen stad en platteland een omvangrijk project lopen. Op dit moment kan echter in het kader van deze studie nog niet van de bevindingen ervan geprofiteerd worden.*
- ⁴ *De ook in leefstijlanalyses aan te treffen factoranalyse kan als een vorm van componentenanalyse worden gezien.*

HOOFDSTUK 4 EEN HYPOTHETISCHE VERKENNING VAN LEEFSTIJLPATRONEN IN NEDERLAND

In het voorgaande zijn bevindingen uit een drietal buitenlandse leefstijlstudies weergegeven en op basis daarvan werden een aantal algemene conclusies geformuleerd over de aard, oorzaken en consequenties van leefstijlpatronen. Dit mondde uit in de veronderstelling dat het mogelijk zou zijn te komen tot de constructie van een driedimensionele ruimte, waarin leefstijlpatronen kunnen worden samengevat. De betreffende ruimte wordt opgespannen door een culturele dimensie, een economische dimensie en een levensfase-dimensie. In het volgende wordt een nadere - hypothetische - verkenning uitgevoerd met betrekking tot de objectieve sociale posities, de daaruit verbonden intermediërende variabelen en de leefstijluitingen die in een dergelijke ruimte vervat zouden kunnen worden.

4.1 Sociale posities

Een leefstijlanalyse dient in eerste instantie te beginnen met het vaststellen van de objectieve sociale posities op basis waarvan de leefstijluitingen tot stand komen. De plaats die men op de drie dimensies van de leefstijlruimte inneemt, wordt bepaald door de combinaties van deze objectieve sociale posities.

Met betrekking tot de *culturele dimensie* is de formele *opleiding* de belangrijkste determinant. De opleiding die iemand heeft genoten wordt in Nederlands onderzoek veelal onderscheiden in een beperkt aantal (3-7) hiërarchische niveaus en blijkt in die vorm een zeer krachtige voorspeller van een reeks uiteenlopende variabelen te zijn. Voor de te construeren leefstijlruimte zou het aantrekkelijk kunnen zijn om meer gedetailleerde onderscheidingen te maken in de genoten opleiding. De relatie met de tweedimensionele schaling van beroep ligt voor de hand. Hoewel de opleidingshoogte nauwer verbonden is met beroepen geordend naar culturele status dan met beroepen geordend naar economische status, dient daarbij te worden opgemerkt dat er ook opleidingen zijn die een directe relatie met de economische beroepsstatus hebben. Onderscheidingen naar algemeenvormend en economisch-administratief voortgezet onderwijs, naar vakkenpakketten en naar studiekeuzen, kunnen alle hiermee in verband worden gebracht.

Met betrekking tot de *economische dimensie* is de *inkomenspositie* de belangrijkste determinant. Hierbij dient niet alleen aan de *inkomenshoogte* te worden gedacht, maar eveneens aan de *inkomensbronnen*. Van betekenis voor de positie op de economische statusdimensie in vergelijking met die op de culturele dimensie, is de vraag of men zijn of haar inkomen uit de (semi-)overheidssector verkrijgt, dan wel uit de private sector. Voorts dient hierbij de beschikking over economische bezittingen, vooral in de vorm van onroerend goed en aandelen, betrokken te worden.

Een nadere differentiatie tussen de culturele dimensie en de economische dimensie kan worden aangebracht met behulp van de *beroepspositie*. Deze dient dan onderscheiden te worden in een economische en culturele beroepsstatus, zoals aangegeven in figuur 2.4. Men kan voor de toepassing van deze tweedimensionele beroepenschaling niet volstaan met een globale aanduiding van het beroep in 6 tot 10 categorieën, zoals men in veel onderzoek aantreft. Idealiter zou men willen beschikken over gedetailleerde beroepencodes, bij voorkeur in de viercijferige classificatie van het

CBS (1971). Het gedetailleerd coderen van beroepen is echter arbeidsintensief. Een aanvaardbaar compromis zou zijn, de doorgaans gebruikte indelingen te verfijnen met 20 tot 30 categorieën en daaraan een meting naar bedrijfssector toe te voegen. Daarmee zouden de belangrijkste verschillen, naar algemene status en naar de culturele en economische variant daarvan, kunnen worden gevangen.

Met betrekking tot de *levensfase-dimensie* is de leeftijd het meest bruikbare (want meest eenduidige) criterium. Theoretisch ligt echter een indeling naar levensfase meer voor de hand. Een in onderzoek bruikbare indeling wat betreft de levensloop naar gezinssituaties is volgens Van Leeuwen (1986):

- thuiswonend kind
- alleenstaand
- jonggehuwd zonder kinderen
- gehuwd met jonge kinderen
- gehuwd met oudere kinderen
- (oud)gehuwd zonder kinderen
- verweduwd.

De nadelen van een dergelijke indeling zijn tweërlei: ze heeft betrekking op slechts een beperkt aantal aspecten van de levensloop en niet iedereen past binnen de indeling. Levensfasegroepen die in deze indeling niet aan bod komen zijn: zij die ongehuwd gebleven zijn, zij die kinderloos gebleven zijn, ongehuwde (en niet samenwonende) ouders, en vele andere. Een ander aspect dat in de indeling buiten zicht blijft, is de gezinsgrootte als zodanig. Met betrekking tot een van de veronderstelde gevolgen van de levensfase, de inrichting van het tijdbudget, is dit een factor van primair belang. Het gebruik van een dergelijke typologie van de levensloop in empirische analyses kan derhalve slechts een benadering zijn voor de consequentie die elke afzonderlijke overgang in de levensloop op gedragspatronen heeft. Belangrijke aspecten van de levensloop die dan nog buiten beschouwing blijven, zijn de overgang van opleiding naar beroepsarbeid, en het al dan niet (meer) uitoefenen van beroepsarbeid.

4.2 Intermediërende variabelen

Er wordt verondersteld dat sociale posities via vier kanalen hun werking op leefstijlkenmerken uitoefenen: het geldbudget, het tijdbudget, cognitieve vaardigheden en de sociale contacten en hulpbronnen waarover men beschikt. Deze variabelen intermediëren tussen sociale posities en leefstijlen in tweërlei zin. Zij verklaren de relaties tussen sociale posities en leefstijlkeuzen. De relatie tussen sociale achtergrond en leefstijlkeuzen komt tot stand doordat de sociale achtergrond tot posities op de intermediërende variabelen leidt en deze op hun beurt weer de gedragskeuzen determineren. De intermediërende variabelen staan ook tussen de sociale posities en de leefstijlkeuzen in, doordat zij op de korte termijn werken als condities waaronder leefstijlkeuzen tot stand komen; in die zin zijn zij vergelijkbaar met de sociale posities zelf. Op de lange termijn lijken zij wellicht meer op de leefstijlkeuzen; zij zijn dan het gevolg van eerder gemaakte keuzen.

Voor de constructie van de leefstijlruimte is het nuttig om over directe metingen van deze intermediërende variabelen te beschikken. Verwacht mag worden dat deze variabelen sterker verbonden zijn aan leefstijlpatronen dan de achterliggende sociale posities zelf, omdat zij daarvoor directer verantwoordelijk zijn. Voor een toetsing van de voorgestelde verklaring over het tot stand komen van leefstijlen is het beschikken over een meting van de intermediërende variabelen zelfs een directe vereiste.

Het *geldbudget* is een afgeleide van het huishoudinkomen, maar wijkt daarvan af doordat het gedifferentieerd is naar mate van vrije beschikbaarheid. Niet alleen de absolute omvang van het inkomen is van belang, maar ook in welke mate dat inkomen moet worden besteed aan vaste posten als woonlasten, kleding en voeding. Deze meer primaire uitgaven staan direct in verband met achtergrondvariabelen als burgerlijke staat, huishoudgrootte en eerder in de levensloop genomen beslissingen over de keuze van een woning en woonplaats.

Het *tijdbudget* verschilt in die zin van het geldbudget, dat iedereen met dezelfde hoeveelheid tijd begint. Een aantal van de primaire posten in het tijdbudget, zoals de tijd benodigd voor slapen en persoonlijke verzorging, varieert voorts niet sterk tussen personen. Een aantal andere primaire vormen van tijdbesteding, in het bijzonder bepaald door het uitoefenen van beroepsarbeid, het verrichten van huishoudelijk taken en het volgen van een opleiding, heeft echter grote verschillen in uiteindelijk beschikbare tijd tot gevolg. Een verschil met de inrichting van het geldbudget is voorts dat deze primaire tijdbestedingen niet alleen consequenties hebben voor de hoeveelheid overblijvende tijd, maar ook voor het tijdstip waarop deze tijd overblijft en de mate waarin de resterende perioden aaneensluiten (versnippering). Karakterisering van de vrij besteedbare tijd op basis van deze 'structuurkenmerken' (Knulst 1977) lijkt van belang voor verklaring van deelname aan uitgaansactiviteiten.

Over de inrichting van geld- en tijdbudget is uit onderzoek (Knulst 1977, Knulst en Schoonderwoerd 1983, Wiebrens 1981) relatief veel bekend. Betrekkelijk weinig onderzoek is daarentegen gedaan naar de verdeling van *kennis en vaardigheden* over de bevolking en de consequenties daarvan voor gedragskeuze. Gegeven het overheersende belang van de opleiding - naar men mag verwachten de bron van veel kennis - voor een reeks van sociale gedragingen, mag dit verwonderlijk heten. Een voor de hand liggende reden is dat het niet acceptabel zou zijn ondervraagden in een enquête een impliciet of expliciet 'examen' te laten afleggen. Toch zijn er wel voorbeelden van bruikbare kennisvragen in enquête-onderzoek aan te wijzen, Hyman et al. (1975) geeft een reeks voorbeelden uit Amerikaans onderzoek. Zo wordt in politicologisch onderzoek vaak gevraagd naar bekendheid met partijstandpunten, namen en gezichten van politici en kennis over de verkiezingsdatum. Kennisvragen (over bijvoorbeeld anticonceptie en ziektesymptomen) nemen ook in vruchtbaarheids- en ander min of meer medisch georiënteerd onderzoek een centrale plaats in (Mootz 1981). In onderzoek naar cultuurdeelname is bij verschillende gelegenheden (Valkman 1971, Overste 1973, Ganzeboom 1984) informatie ingewonnen over de competentie met betrekking tot culturele stimuli. Indien zulke vragen op adequate wijze in een enquête worden geïntroduceerd, is er niet veel belemmering om tot een betrouwbaar meetinstrument te komen. Andere gebieden waarop men relatief eenvoudig via surveymethoden de kennis en vaardigheden van de bevolking kan vaststellen zijn: maatschappelijke instanties en hulpverlening, juridische regels, correct en vaardig taalgebruik, spelvaardigheid, vaardigheid in openbaar spreken en de beheersing van vreemde talen.

Al deze indicaties van kennis en vaardigheden zijn in eerste instantie gericht op een nadere bepaling van de culturele hiërarchie. Het is echter niet noodzakelijk dat de werking van kennis en vaardigheden alleen in deze dimensie naar voren komt. Het zou interessant zijn een meetinstrument te ontwerpen, waarin verschillen in economische kennis en vaardigheden zichtbaar kunnen worden gemaakt. Te denken valt hier met name aan kennis over eigendomsoverdracht, specifieke eigenaardigheden van het belastingstelsel en commerciële (verkoop) vaardigheden.

Ten slotte zal men de *sociale contacten* waarover iemand beschikt moeten vaststellen. Zoals opgemerkt, kunnen deze het best worden afgemeten aan de personen met wie men veel omgaat. Voor de hand liggend is het dan terug te gaan in de levensloop, en de aard van het milieu van herkomst vast te stellen. Relevant is daarbij in het bijzonder de opleiding en het beroep van de ouders, die op dezelfde wijze vastgesteld als bij de ondervraagden. Daarnaast is het mogelijk meer inhoudelijke kenmerken van de socialisatie in het milieu van herkomst vast te stellen, waarbij in beginsel alle leefstijlkenmerken die bij de ondervraagde van belang worden geacht, ook bij de ouders vast te stellen zijn. Daaraan kan de vraag verbonden worden welke verwachtingen over leefstijlkeuze van de ondervraagde in het milieu van herkomst leven.

Bij de daarbij geboden retrospectieve onderzoeksopzet zal gemakkelijk vertekening van de gegevens optreden. Ondervraagden zijn zeer wel in staat om te rapporteren over bijvoorbeeld de culturele gedragingen van hun ouders en de materiële omstandigheden vroeger thuis (De Graaf 1987), maar het blijft een open vraag hoe betrouwbaar zulke gegevens zijn. Naar alle aannemelijkheid zullen de ondervraagden deze informatie vertekenen in de richting van de eigen gedragskeuzen. In één opzicht maakt dit de vertekening minder ernstig: het toont de normatieve gemotiveerdheid van leefstijlkeuzen. Of het nu waar is of niet dat cultureel actieve personen ook cultureel actieve ouders hebben of hadden, dan wel dat zij dit alleen maar voorwenden, uit in eerder onderzoek (De Jager 1967, Ganzeboom 1984) aangetoonde sterke verband tussen de twee generaties blijkt het belang van afstemming van gedrag op dat van significante anderen.

Een tweede categorie gegevens die men wat betreft de sociale hulpbronnen in beeld zal willen brengen, is die over netwerken van sociale contacten. Een model biedt de netwerkinformatie die in het Amerikaanse *General social survey* (Davis en Smith 1987) is verzameld. De vraag die daarbij aan de ondervraagde wordt gesteld, is (ten hoogste) vijf personen te noemen 'met wie men persoonlijke kwesties bespreekt'. Vervolgens worden de personen gekarakteriseerd in termen van sociale positie: in de Verenigde Staten vraagt men daarvoor naar sekse, etnische groepering, religie, opleiding en gezinsfase. Voor onze doelen zou met name ook het beroep van deze netwerkcontacten moeten worden vastgesteld. Verder wordt vastgesteld welke de relatie is met elk van deze contacten (familie, collega), hoe intensief het contact is en of de contacten elkaar kennen.

Men zou nog verder kunnen gaan door te vragen naar gedragsvormen en andere leefstijlindicaties die in dit sociale netwerk gangbaar zijn: betreft dit personen die (ook) vaak naar de schouwburg gaan of juist niet, in wat voor een soort huis wonen ze en over welke luxegoederen beschikken ze? Evenals bij de ouders is het hier natuurlijk een probleem hoe nauwkeurig deze informatie is en in hoeverre deze vertekend is.

4.3 Leefstijlvelden

Nu een nadere bepaling is gegeven van de sociale posities waaraan leefstijlen uiting geven, en hoe de mechanismen zichtbaar kunnen worden gemaakt die leiden tot vertaling van deze sociale posities in leefstijlkeuzen, kunnen we de verschillende velden aangeven, waarop leefstijldifferentiaties tussen de relevante sociale groepen te onderkennen zijn. Ook hier gaat het weer om een neerslag van wat de onderzoeksliteratuur op dit terrein te bieden heeft en een aantal nader te toetsen veronderstellingen over hoe deze verschijnselen verbonden zijn met de drie onderscheiden dimensies. We zullen deze hypothesen ordenen naar een zevental verschillende velden waarop de bedoelde leefstijldifferentiaties hun werking zullen tonen. Deze velden zijn:

- materiële consumptiepatronen, waaronder aanschaffing van luxegoederen, autogebruik, vakantiebesteding en abonnementen

- vrijetijdsbesteding, waaronder cultuurdeelname en mediagebruik
- esthetische voorkeuren
- gezondheid, sportbeoefening, riskante gewoonten
- opvattingen over loopbaan en beroepsuitoefening
- sociaal-economische en sociaal-ethische opvattingen en daarop betrekking hebbende gedragingen
- netwerk en sociale omgang.

Het zal duidelijk worden dat deze velden geen wederzijds uitsluitende opsomming van leefstijlelementen vormen. Zij overlappen deels en zij zijn zeker onderling met elkaar verbonden; dat is nu juist wat een leefstijltheorie veronderstelt.

Om tot een systematische opsomming van leefstijldifferentiaties te kunnen komen, zullen we onze discussie toespitsen op de volgende drie contrasten en hierin een typologische terminologie toepassen:

- de verschillen tussen groepen met een hogere en lagere sociale status
- de verschillen die binnen de hogere statusgroepen optreden tussen de 'culturele elite' en de 'economische elite'¹
- de verschillen die optreden tussen jongeren en ouderen.

De algemene veronderstelling is dat de verschillen tussen hogere en lagere statusgroepen het meest beheerst zullen worden door de mogelijkheden om bepaalde gedragalternatieven tentoon te spreiden, zowel in materiële als in niet-materiële zin.

Hogere statusgroepen hebben meer en betere dingen te laten zien dan lagere statusgroepen. *Binnen* de hogere statusgroepen treedt daarbij verschil aan de dag tussen de culturele en de economische elite. De culturele elite oriënteert zich op waarden als zuiverheid en ascese en op het tentoonspreiden van haar specialismen, kennis en cognitieve vaardigheden (veelweterij). De economische elite richt zich op pronk en *conspicuous consumption* en op vertoon van haar sterke punten: materieel bezit en macht. De verschillen die ontstaan langs de levensfase-dimensie hebben vooral te maken met de beperking in tijdbudgettering en aan huwelijks- en gezinsvorming verbonden restricties en mogelijkheden. Daarnaast wordt verondersteld dat er een algemeen verschil aan de dag treedt in liberaliteit en conventionaliteit tussen jongeren en ouderen.

4.3.1 Materiële consumptie

Materiële consumptie is het veld bij uitstek waarin de werking van leefstijlen verondersteld kan worden. Bij veel auteurs is het begrip leefstijl zelfs beperkt tot het typeren van consumptiepatronen die niet onmiddellijk zijn terug te voeren op inkomensverschillen. Welke typerende patronen in consumptie zijn er op basis van de hier gehanteerde drie dimensies te verwachten?

Materiële consumptie laat zich in eerste instantie karakteriseren naar haar omvang. Voor veel goederen zal gelden dat de consumptie ervan min of meer evenredig is met de hoeveelheid inkomen dat men ter vrije beschikking heeft. De totale omvang van de consumptieve bestedingen zal rechtstreeks variëren met het besteedbare inkomen. In de hier toegepaste termen verwachten we dat de economische status bepalend is voor de omvang van de consumptie. Personen die relatief hoog staan op de economische ladder, zullen de nadruk leggen op de omvang van materiële consumptie, ook indien hun direct beschikbare inkomen daar niet zoveel aanleiding toe geeft.

Vanuit de economische consumptietheorie kunnen we hieraan de veronderstelling toevoegen dat goederen kunnen worden ingedeeld naar 'normaal', 'luxegoed' en 'noodzakelijkheid'. Van een normaal goed is sprake wanneer het percentage dat men eraan uitgeeft, gelijk is onder alle inkomensgroepen. Van een luxegoed spreekt men als het percentage van het inkomen dat eraan uitgegeven wordt, hoger is in de hogere inkomensgroepen. Vaatwasmachines, auto's en CD-spelers zijn voor de hand liggende

voorbeelden. Van noodzakelijke goederen spreekt men wanneer het percentage van het inkomen dat men eraan besteedt, hoger is in de lagere inkomensgroepen. Uitgaven aan voeding, behuizing en kleding behoren tot de voor de hand liggende voorbeelden. Voor een analyse van leefstijlpatronen is met name de consumptie van luxegoederen van belang. Dit zijn de dingen waarop men zich richt wanneer men uiting wil geven aan een hoge(re) economische status. Of een goed een luxegoed is, leest men af aan de inkomenselasticiteit van dat goed. Of er sprake is van een statussymbool (langs de economische statusdimensie), leest men in het bijzonder af aan het feit dat ook andere determinanten van economische status dan het beschikbaar inkomen (zoals het uitoefenen van een beroep in het zakenleven of het deel uitmaken van een netwerk van personen met een hoge economische status) zelfstandig van invloed zijn op de aanschaffing van dergelijke goederen.

Materiële consumptie staat echter niet alleen onder invloed van de economische status. Ook de levensfase en het verschil tussen economische en culturele status behoren tot de determinanten ervan. In de voorbeelden van leefstijlanalyses die in de voorgaande hoofdstukken besproken zijn, is de levensfase, naast de economische status, zelfs van overwegende invloed. De verschillen in consumptie tussen jongeren en ouderen zijn typerend verbonden aan de verplichtingen die het gezinsleven met zich meebrengt. Deze verschillen laten zich het duidelijkst karakteriseren als 'uitgaven buitenshuis' en 'uitgaven aan huiselijk leven'. Jongeren zullen relatief meer inkomen besteden aan uitgaan, vakanties en soortgelijke uitgaven die instrumenteel zijn voor de activiteiten van alleenstaanden. Bij hen die gevorderd zijn in de levensloop zal relatief een groter aandeel van het inkomen in beslag worden genomen voor behuizing, woonlasten en amusement binnenshuis (mediagebruik).

Deze veronderstellingen over verschillen in materiële consumptie tussen ouderen en jongeren worden bevestigd door standaardbevindingen uit budgetonderzoek. Interessanter wordt het door naar karakteristieke verschillen te zoeken tussen de economische en de culturele elite. Hiermee komen we direct terecht op het onderwerp van smaakverschillen. Dat betekent dat het niet voldoende is alleen maar te beschikken over cijfers van de omvang van besteding in bepaalde uitgavencategorieën. De verschillen liggen als het ware eerder tussen merken dan in de hoeveelheid geld die men uitgeeft. Uit de leefstijlliteratuur treden een aantal kenmerken naar voren, waarin karakteristieke verschillen tussen leefstijlgroepen optreden:

- autobezit
- woningbezit
- vakantiebestemming
- abonnementen.

In de leefstijlruimte zoals Bourdieu deze voor de Franse samenleving construeert, nemen *automerken* een bijzonder overheersende plaats in. De verschillen tussen hogere en lagere status laten zich het scherpst karakteriseren als tussen een Renault 4 en een buitenlandse auto (BMW, Mercedes). Interessant zijn de verschillen die optreden tussen de culturele elite en de economische elite, namelijk die tussen een Citroen DS of de voornoemde buitenlandse auto's, en een Renault 16. De lijn is hier wel duidelijk: de economische elite prefereert een dure, opzichtige auto, en de culturele elite verkiest degelijk comfort. Hoe deze verschillen zich in autobezit in Nederland laat vertalen, waar een met Frankrijk vergelijkbare domesticke autoproduktie bezien. Maar dat soortgelijke verschillen aan de dag zullen treden, ligt wel voor de hand.

Een soortgelijk verschil vindt Bourdieu *woningbezit*. Uitgaven aan de woning zijn groter in de hogere statusgroepen dan in de lagere.² De culturele elite besteedt het geld minder aan eigen woningbezit en woont vaker in een huurhuis. Verschillen tussen de twee groepen doen zich ook voor in de aard van de woning. Terwijl de economische elite de voorkeur geeft aan een alleenstaande woning of bungalow, vaak

in de buitenwijken van de stad, woont de culturele elite relatief vaak urbaan, in het centrum of dicht daarbij en neemt genoeg met (ruime) appartementen. Karakteristieke verschillen in de consumptieve besteding kunnen worden afgelezen aan de *vakantiebesteding*. Men zou dit onderwerp ook als een vorm van tijdbesteding kunnen beschouwen. De aanslag op het geldbudget lijkt echter in veel gevallen van groter belang dan de aanslag op het tijdbudget. De verhouding tussen deze twee is echter een typisch onderwerp voor leefstijlanalyse. De hoeveelheid geld besteed per vakantietijd of - wat hetzelfde is - de hoeveelheid tijd die men nodig heeft om een gulden uit te geven, zal een functie zijn van de relatieve en absolute hoeveelheden geld en tijd die men ter beschikking heeft. Dure vakanties kan men verwachten onder groepen met een hogere economische status, terwijl groepen met een lagere economische status niet of goedkoop op vakantie zullen gaan.

Vakanties kunnen niet afdoende gekarakteriseerd worden naar vereiste uitgaven in tijd en geld. Een ander belangrijk aspect is dat van actieve versus passieve vakantiebesteding. Actieve vakanties kunnen weer onderscheiden worden naar lichamelijk actieve vakanties en geestelijk actieve vakanties. Beide aspecten zijn eerder verbonden met culturele status dan met economische status.

Een laatste categorie van consumptieve bestedingen betreft die aan tijdschriften en boeken. Het ligt voor de hand dat uitgaven hieraan relatief prevalent zullen zijn onder de culturele elite. Verschillen treden echter weer aan de dag in het soort *abonnementen* dat men zich verschaft. Bourdieu noemt als karakteristiek voor de lagere statusgroepen een abonnement op regionale en plaatselijke bladen (naast *l'Humanité*). Een karakteristieke krant voor de economische elite in Frankrijk is *Le Figaro*. Karakteristiek voor de culturele elite is daarentegen *Le Monde*. Hier liggen een aantal mogelijkheden om dit naar Nederlandse verhoudingen te vertalen. De keuze tussen dagbladen (plaatselijk versus lokaal; *de Volkskrant* - *de Telegraaf* - *NRC Handelsblad*) en tussen weekbladen (ontspanningbladen versus opiniebladen; *Vrij Nederland* - *Elsevier*) lijkt niet moeilijk te plaatsen in de hier bedoelde leefstijlruimte.

De verzameling van informatie over consumptieve uitgaven op het niveau van merknamen in een bevolkingssteekproef is iets waaraan snel een eind komt. Het is aannemelijk dat zich verschillen voordoen in uitgaven aan voedsel en dranken, maar het is niet makkelijk dit in een onderzoek scherp in beeld te brengen. Het voordeel van de onderwerpen auto, behuizing, vakantiebesteding en abonnements is dat het hierbij gaat om betrekkelijk veel voorkomende gedragingen, waarin een aantal karakteristieke leefstijlkeuzen scherp zijn aan te wijzen.

4.3.2 *Vrijtijdsbesteding*

Na aftrek van de tijd die besteed wordt aan verplichte bezigheden als persoonlijke verzorging, beroepsarbeid en huishoudelijke taken resteert de vrije tijd, bij uitstek een mogelijkheid om de eigen positie te communiceren aan de sociale omgeving. De omvang van beschikbare vrije tijd (dat wil zeggen de keuze voor het al dan niet verrichten van beroepsarbeid en de keuze tussen een volledige en een deeltijdbaan, alsook de keuze van gezinsomvang en gezinsopbouw) is op zichzelf een onderwerp dat zich in termen van de hier onderscheiden leefstijlruimte laat analyseren (zie §4.3.5). We richten ons echter eerst op de vrije tijd als zodanig. Een aantal algemene karakteristieken van de vrijtijdsbesteding ten gevolge van de positie in de leefstijlruimte is hierboven al aangegeven, in het bijzonder de consequenties die de overgangen naar de fasen van huwelijkskeuze en gezinsvorming hebben voor de inperking van de hoeveelheid beschikbare tijd en de keuze voor vrijtijdsbesteding binnenshuis. Een andere algemene karakteristiek van de vrijtijdsbesteding kan verbonden worden aan de dimensie van economische status. Naarmate men een hogere economische

status heeft, zal er een voorkeur bestaan voor meer consumptieve uitgaven.

Vrijtijdsbestedingen van groepen met een hogere economische status zullen over het geheel genomen gekarakteriseerd worden door relatief hoge uitgaven die daaraan verbonden zijn.

Vormen van vrijetijdsbesteding die bij uitstek kenmerkend zijn voor groepen met een hoge culturele status is *cultuurdeelname*, zoals schouwburg- en concertbezoek, museumbezoek, bioscoopbezoek, (intensief) lezen en bibliotheekgebruik, bezoek aan monumenten en historische plaatsen en eigen culturele activiteiten, zoals het bespelen van een instrument, activiteit in een culturele vereniging, deelname aan cursussen op dit terrein.

Volgens de leefstijlruimte die Bourdieu schetst voor de Franse samenleving zijn al deze gedragingen sterk gedifferentieerd langs de culturele statusdimensie. Bevindingen van onderzoek in Nederland bevestigen dit beeld (SCP 1974 en 1976, Ganzeboom 1984, Bakker 1985). Cultuurdeelname behoort tot die aspecten van onze samenleving die het sterkst worden gekenmerkt door sociale ongelijkheid, een ongelijkheid die in de afgelopen 25 jaar niet is afgenomen (Knulst 1982, Ganzeboom 1987). Resultaten van onderzoek op dit gebied laten zonder uitzondering zien dat deze ongelijkheid tot stand komt onder invloed van verschillen in opleiding en de culturele status van het beroep, en dat inkomensverschillen - met uitzondering van extreem kostbare vormen van cultuurdeelname, zoals aanschaffing van beeldende kunst (Welters en Eijkman 1976) - daarin slechts een ondergeschikte rol spelen. Het onderzoek laat voorts zien dat kennis en vaardigheden op dit gebied in hoofdzaak verantwoordelijk zijn voor de optredende verschillen, naast hetgeen in de eigen sociale kring gebruikelijk en nastrevenswaardig gedrag is. Culturele activiteiten zijn bij uitstek gedragsvormen waarin de verschillen in kennis en vaardigheid die verbonden zijn aan culturele status tot uiting komen.

Culturele activiteiten kunnen echter niet als een homogeen geheel beschouwd worden. Binnen het pallet van mogelijkheden treedt differentiatie op, al naar gelang gedragsalternatieven een beroep doen op kennis en vaardigheden, statusoverwegingen, alsook in het beslag dat zij leggen op het tijd- en geldbudget. In het beroep op kennis en vaardigheden is er verschil tussen wat in de Engelstalige literatuur 'high culture' en 'mass culture' wordt genoemd, en wat men in het Nederlands met 'ernstig' en 'licht amusement' of 'kunst' en 'vermaak' kan aanduiden. Deze cultuurvormen komen aan dezelfde behoeften tegemoet, maar verschillen in de mate waarin zij eisen stellen aan kennis en vaardigheden. Cultureel aanbod kan ook worden onderscheiden naar zijn traditionele dan wel vernieuwende aard. Dit verschil tussen traditioneel en vernieuwend cultuuraanbod laat zich deels interpreteren als een verschil in complexiteit:

vernieuwende vormen vragen een grotere competentie om gewaardeerd te worden. Tegelijkertijd treden hier ook statusdrempelverschillen op die verbonden zijn aan het contrast tussen de culturele en de economische elite. Bourdieu karakteriseert deze in Parijse termen als 'rive droit' en 'rive gauche': de economische elite frequenteert de traditionele theaters en galleries, de culturele elite meer de avantgardistische vormen. Ook in Nederland treden soortgelijke verschillen tussen traditionele en moderne cultuurvormen aan de dag (Ganzeboom 1984).

Ten slotte wordt deelname aan cultuur ook gereguleerd door het beslag op tijd en geld dat deze gedragsvormen leggen. Zoals uiteengezet, vormt in de meerderheid van de gevallen de financiële factor geen groot beletsel tot deelname. Culturele activiteiten worden echter bij uitstek gekarakteriseerd door het relatief grote beslag dat zij leggen op de beschikbare tijd. Dit geldt in het bijzonder voor culturele activiteiten die uitgaan op een gegeven tijdstip betreffen zonder dat daarbij veel flexibiliteit van keuze is gegeven, zoals schouwburg- en concertbezoek en (in minder mate) bioscoopbezoek. Deze gedragskeuzen worden dan ook meer aangetroffen onder hen die een ruime

hoeveelheid tijd vrij te besteden hebben en zijn daarom sterk verbonden aan de levensfase waarin men verkeert.

Het natuurlijke substituuat voor cultureel uitgaansgedrag is het *gebruik van massamedia*, in het bijzonder televisie kijken, maar eveneens radio beluisteren, gebruik van video en afspeelapparatuur. De gedragvormen zijn substituten voor cultureel uitgaansgedrag doordat zij aan dezelfde voorkeuren en behoeften tegemoet kunnen komen. Er zijn echter ook verschillen en het belangrijkste verschil is dat het gebruik van de massamedia voornamelijk thuis en geprivatiseerd (SCP 1978 en 1980, Knulst 1981) plaatsvindt. Dit houdt in dat men mediaconsumptie met andere activiteiten kan combineren (zoals uitrusten en sociale contacten), gemakkelijk kan onderbreken en op een tijdstip van eigen voorkeur kan doen plaatsvinden. Al besteedt de gemiddelde Nederlander aanzienlijk meer tijd voor de televisie dan aan culturele uitgaansvormen, televisiekijken veroorzaakt toch minder tijdsdruk. Juist omdat mediagebruik in dit opzicht een geringere aanslag op de beschikbare tijd doet dan uitgaansgedrag, treft men in de latere levensfasen grotere mediaconsumptie en minder cultureel uitgaansgedrag aan. Andere verschillen tussen mediagebruik en cultureel uitgaansgedrag liggen in het beschikbare aanbod. De televisie en andere media bieden een ruimer en tegelijkertijd minder selectief aanbod dan de podia. De consequentie is dat de gemiddelde culturele publieksgroep een hogere culturele status heeft dan de doorsnee bevolking, een verschil dat scherper is naarmate het gebodene complexer qua informatie is.

4.3.3 *Esthetische voorkeuren*

In het voorgaande is cultuurdeelname als handeling opgevat. De differentiatie in deelname komt ten dele tot stand onder invloed van de kosten (in termen van tijd en geld) die aan deze handelingen verbonden zijn. Men kan culturele activiteiten ook bekijken onder het aspect van esthetische beleving en voorkeuren, zonder dat daaraan directe materiële of tijdskosten verbonden zijn. In de sociale omgang uit men vaak zijn esthetische waardering ten aanzien van culturele objecten. Volgens de opvattingen van Bourdieu vormen de onderscheidingen die men daarbij maakt en de waarderingen waaraan men uring geeft, bij uitstek de basis waarop in het sociaal verkeer onderlinge associaties worden gesloten, dan wel worden uitgesloten. Smaakverschillen zijn bepalend voor de afstanden tussen groepen met een verschillende status, zowel hiërarchisch (lagere versus hogere status) als horizontaal (culturele versus economische elite). Meer nog dan het feitelijk gedrag tonen smaakuitingen hoe men zich wil presenteren en welke indruk men wil wekken. Smaakuitingen kunnen daarbij betrekking hebben op objecten uit de formele cultuur (kunst, media-uitingen), maar ook op zaken als kleding en woninginrichting. Er zijn hierin twee contrasten te onderkennen die geplaatst kunnen worden binnen de te construeren leefstijlruimte. Aan de ene kant is er een verschil in de mate van stilering van de esthetische voorkeuren, waar we een grotere consistentie kunnen verwachten onder de hogere statusgroepen. Esthetische onderscheidingen worden scherper gemaakt in de hogere statusgroepen. Esthetische oordelen in de lagere statusgroepen worden - volgens de bevindingen van Bourdieu - niet ontleend aan de vormgeving, maar aan de doelmatigheid van het gebodene: objecten worden beoordeeld naar hun bruikbaarheid en verbondenheid met het dagelijks leven. De tweede onderscheiding heeft te maken met het verschil tussen de culturele elite en de economische elite en kan het best worden gekarakteriseerd met het begrippenpaar vernieuwend - traditioneel. Onder de culturele elite zal een grote voorkeur bestaan voor moderne en vernieuwende cultuurvormen en voor moderne inrichtingen. Onder de economische elite treft men daarentegen voorkeur voor traditionele inrichtingen en cultuurvormen.

De vraag is hoe men esthetische voorkeuren betrouwbaar in beeld kan brengen. Bourdieu ontleent een aantal van zijn bevindingen aan een onderzoek naar

amateurfotografie, waarin de esthetische kwaliteit van foto's met de ondervraagden wordt besproken. Soortgelijke ondervragingen met betrekking tot kunstzinnige objecten (architectuur) zijn ook in Nederland toegepast (Ganzeboom 1984). Een andere bron van informatie over esthetische voorkeuren wordt gevormd door gerealiseerde vormgeving, waarbij de inrichting van het huis en de aard van de kleding de meest voor de hand liggende objecten van onderzoek zijn. Het is in het verleden vaak niet eenvoudig gebleken in dit soort materiaal een systematiek te onderkennen. In het zogenaamde Philips onderzoek (Philips 1966) naar *de Nederlandse huisvrouw*, waarin de interieurs van een groot aantal ondervraagden zijn gefotografeerd, is men er ten slotte toe overgegaan deze foto's te publiceren in plaats van te analyseren in welk opzicht er verschillen zijn en waar die vandaan komen.³ Een betere strategie is naar voorkeuren in vormgeving te zoeken via een tevoren geconstrueerd meetinstrument. In het buitenland zijn een aantal voorbeelden van onderzoek naar woninginterieurs te vinden, waarin systematisch esthetische voorkeuren gemeten werden. Davis (1956) werkte met een keuze tussen 24 foto's die aan alle ondervraagden werden voorgelegd. Hij concludeerde tot een eendimensionele ordening naar 'social standing' in dit materiaal; de keuze hierin is sterker aan economische dan aan culturele positie verbonden. Laumann en House (1970) en Pappi en Pappi (1978) beoordeelden bij de ondervraagden aangetroffen interieurs via semantische differentialen en onderkennen in hoofdzaak twee dimensies: status en traditioneel-modern.

4.3.4 Voeding, sportbeoefening, riskante gewoonten

Voedingsgewoonten behoren tot de centrale karakteristieken van Bourdieus leefstijlruimte. Als favoriete maaltijdingrediënten van lagere statusgroepen noemt hij: aardappelen (patat), brood, deegwaren, spek en 'vin rouge ordinaire'. Wat deze voedingswaren gemeen hebben is hun lage prijs, hoge calorische waarde en de grote hoeveelheden die men er per maaltijd van verorbert. Daartegenover stelt de economische elite een voorkeur voor exquise, maar binnenlandse (Franse) gerechten. Favoriete dranken zijn whisky, cocktails en de betere wijnen. De culturele elite geeft daarentegen de voorkeur aan minder copieuze maaltijden: *nouvelle cuisine*, salades, vegetarische gerechten en mineraalwater. Met andere woorden: de culturele elite benadrukt in haar voedingsgewoonten ascese en soberheid (niet noodzakelijk goedkoop), de economische elite legt de nadruk op hoeveelheid en kwaliteit. Parallele verschillen doen zich voor bij sportbeoefening. Als karakteristieke sporten van lagere statusgroepen noemt Bourdieu voetbal en rugby, beide fysieke, zelfs gewelddadige sporten. Onder de economische elite zijn golf, bridge, tennis en waterskiën favoriet, terwijl de culturele elite zich zou toeleggen op fietsen en wandelen, yoga en zwemmen. Bij vakantiebesteding vinden we dezelfde patronen terug. De lagere statusgroepen verkiezen een dichtbijzijnde camping of blijven thuis; de economische elite verkeert in haar tweede huis of verblijft op een exotisch strand; de culturele elite besteedt haar vakantie in de bergen of ontdekt onbekende oorden. Het patroon dat in al deze gedragskeuzen weerkeert, is duidelijk. Men onderkent de invloed van de economische status, die haar weerslag vindt in de mate waarin men geld aan elk van deze tijdsbestedingen uitgeeft. Het contrast tussen de economische en de culturele elite wordt daarnaast gekarakteriseerd door de nadruk te leggen op uiterlijk waarneembare pronk, respectievelijk ascese en informatie zoeken. Andere gedragsvormen die met de differentiaties in voedingsgewoonten en sportbeoefening in verband kunnen worden gebracht betreffen de gezondheid: riskante gewoonten zoals roken, druggebruik en het overmatig gebruik van alcohol, koffie en thee, vlees, suiker, vet en ander voedsel. Wanneer Bourdieu bevindingen ook voor Nederland opgaan, geldt voor elk van deze riskante gewoonten minder voorkomen onder groepen met een hogere status, in het bijzonder een hogere

culturele status. Bestaand onderzoek geeft inderdaad aanleiding te veronderstellen dat een hogere opleiding in ieder geval wat betreft het gebruik van rookwaren en alcohol tot meer inzicht leidt (Sijlbing 1978). Andere gezondheidsgedragingen waarin de invloed van de statushiërarchie zichtbaar zou moeten wezen, zijn preventieve maatregelen (keuringen, doktersbezoek en informatie zoeken).

Het gezondheidsaspect dat ongetwijfeld de sterkste sociale differentiatie met zich meebrengt is de tandverzorging en de bestedingen aan tandheelkundige hulp. Bruikbare indicatoren op dit gebied zijn de gewoonten op het gebied van tandverzorging (poetsen, flossen) en de voorkeuren op het gebied van protheses (kunstgebit, kronen en bruggen). De omvangrijke sociale differentiatie op dit gebied wordt uiteraard in eerste instantie tot stand gebracht door de financiële consequenties die aan de verschillende alternatieven verbonden zijn. Maar de financiële mogelijkheden zijn niet de enige condities voor investeringen in tandheelkundige verzorging. Het is mogelijk om een gaaf gebit te hebben zonder daarvoor aanzienlijke uitgaven te doen en men treft dit aanzienlijk vaker aan in de hogere statusgroepen. Het gebit is immers een van de meest directe manieren waarop men zich in de dagelijkse omgang presenteert.

4.3.5 Arbeid en loopbaan

Personen met een verschillende positie op de culturele en de economische ladder onderscheiden zich in opvattingen over de betekenis van de arbeid: wat ze van hun baan verwachten en daaraan gerelateerd welke ambities ze hebben met betrekking tot loopbaan en beroep. Verwacht mag worden dat de instelling ten aanzien van beroepsarbeid onder de lagere statusgroepen relatief vaak een instrumenteel karakter zal hebben: het werk dient om een fatsoenlijk inkomen te verwerven. Ambities om carrière te maken en een investering daartoe in de vorm van extra inzet en werkuren zullen minder voorkomen dan onder de hogere statusgroepen. Bourdieu vond echter in zijn analyse van gewerkte uren geen grote differentiatie tussen hogere en lagere statusgroepen als zodanig. Veruit de meeste uren worden gemaakt door boeren en kleine zelfstandigen, gevolgd door de economische elite. Administratief personeel en de culturele elite komen daarentegen met een minimale werkweek uit. Kennelijk zijn de economische noodzaak en de mate waarin er in een beroep een relatie bestaat tussen gewerkte uren en verkregen output, ook sterk van invloed. In het verlengde van een analyse van feitelijk gewerkte uren (in verhouding tot de formele werkweek) ligt een analyse van het arbeidsethos en de keuze voor part-time (of helemaal niet) werken.

Andere aspecten verbonden aan de beroepsarbeid zullen wellicht sterker verschillen, in het bijzonder tussen de culturele elite en de economische elite. Beroepsarbeid in de economische elite komt met relatief groot materieel gewin en leidinggevende bezigheden, beroepsarbeid door de culturele elite is sterker gericht op informatieverwerking en sociale contacten. Deze aspecten van beroepsarbeid zullen worden teruggevonden in de motivatie ten aanzien van beroepsarbeid.

Ambities ten aanzien van loopbaan en beroep zijn ook van belang in intergenerationeel opzicht: aspiraties die men heeft ten aanzien van de loopbaan van kinderen. Modellen van schoolloopbanen en intergenerationele beroepsmobiliteit laten zien dat er in Nederland nog steeds een nauwe verbinding bestaat tussen opleiding en beroep van ouders en van kinderen. Bourdieu laat voor Franse gegevens zien dat deze 'reproductie' van sociale ongelijkheid ook geldt voor de tweedimensionale statusruimte. Kinderen uit gezinnen met een hoge culturele status hebben een relatief grote kans ook hoog te komen op de culturele ladder. Evenzo bepaalt de positie van de ouders op de economische ladder de kansen voor hun kinderen om daarop weer hoog te komen. De eerder vermelde bevindingen van Kalmijn en Batenburg (1986) (zie §2.2.3) wijzen voor Nederland in dezelfde richting.

4.3.6 Sociaal-economische en sociaal-ethische opvattingen

Het onderwerp van morele en politieke opvattingen wordt in veel leefstijlanalyses buiten beschouwing gelaten. Auteurs als Sobel pleiten er zelfs expliciet voor het begrip alleen van toepassing te laten zijn op uiterlijk waarneembare gedragingen. Dat zou analyse van meer introspectieve gegevens, zoals waardenpatronen en opvattingen, uitsluiten. Ook Bourdieu beperkt zich in zijn analyses in eerste instantie tot objectief vast te stellen gedragskeuzen, maar het is duidelijk dat hij voor de verklaring van de door hem aangetroffen patronen in gedragskeuze een expliciet beroep doet op achterliggende waardenpatronen. In de leefstijlanalyse van Mitchell zijn opvattingen en waarden onderdeel van de leefstijl.

Wanneer men ervan uitgaat dat leefstijlpatronen primair tot stand komen uit de afstemming van gedragskeuzen op de verwachtingen van anderen, is er echter alle reden om deze meer subjectieve gegevens in de analyse te betrekken. In tegenstelling tot consumptiepatronen en tijdsbestedingen zijn dergelijke kenmerken niet aan fysieke begrenzingen verbonden. Extreem gesteld, wanneer in waarden en opvattingen een patroon te ontdekken is, dan kan dat alleen maar op basis van leefstijloverwegingen zijn (= afstemming op de verwachtingen van interactiepartners), meer redenen zijn er niet voor te geven. De enige reden dat iemand een bepaalde opvatting is toegedaan of een bepaalde waarde aanhangt, is dat dit zich heeft ontwikkeld als op anderen afgestemd sociaal gedrag, hetzij in de socialisatieperiode, hetzij in daaropvolgend sociaal verkeer. Evenals esthetische voorkeuren vormen waarden en opvattingen daarom bij uitstek elementen waaraan soortgenoten elkaar herkennen en erkennen in sociaal verkeer, dan wel de anderen uitsluiten. Er zijn dan ook voor de hand liggende verbindingen tussen waardenpatronen en de hier onderscheiden leefstijlruimte. Op het terrein van waardenvorming en waardenverandering is in Nederland in de afgelopen tien jaar zeer veel onderzoek verricht (onder meer Becker et al. 1983, Becker 1985, Felling et al. 1983, SCP 1984 en 1986, Halman et al. 1987). Dit onderzoek concentreert zich in hoofdzaak rondom twee vragen: 'Welke dimensies of waardenpatronen zijn er te onderkennen in enquêtemateriaal over de Nederlandse bevolking?' En: 'In welke mate treden er veranderingen op ten opzichte van een eerder tijdstip?' Dit onderzoek geeft echter betrekkelijk weinig informatie over de sociale differentiatie in waardenpatronen.

De auteur die in Nederland de belangrijkste aanzet tot deze onderzoekstraditie heeft gegeven door relevante gegevens uit reeds gehouden onderzoek op een rij te zetten en eerdere vraagstellingen in nieuw onderzoek te repliceren is Middendorp (1976 en 1979). Zijn belangrijkste conclusies zijn nog steeds geldig. Politieke en morele opvattingen laten zich in eerste instantie onderscheiden op een schaal van conservatief versus progressief, globaal samenvallend met het rechts-links spectrum van politieke partijen. In de Nederlandse politieke constellatie wordt deze eendimensionele voorstelling van de politieke ruimte doorkruist door de aanwezigheid van de confessionele partijen. Zij laten zich niet zonder meer op een progressief-conservatief dimensie ordenen. In de praktijk hebben de confessionele partijen zich in het midden en rechts daarvan opgesteld, maar het is duidelijk dat met die dimensie de verschillen slechts voldoende zijn weer te geven voor zover het om sociaal-economische opvattingen gaat. Voor zover het zedelijkheidsopvattingen betreft (abortus, euthanasie) is er sprake van een afzonderlijk 'confessionele' dimensie. Ongelijk aan wat in sommige andere landen het geval lijkt te zijn, kunnen we niet veronderstellen dat conservatisme in sociaal-economische kwesties samengaat met restrictiviteit in moraliteitskwesties. Het is daarom zinvol deze aspecten (sociaal-ethische opvattingen) te scheiden.

In *sociaal-economische opvattingen* laat de tegenstelling tussen conservatisme en progressiviteit zich gemakkelijk associëren met de keuze voor politieke partijen op de

links-rechts dimensie. Het ligt voor de hand dat deze in sterke mate samenvalt met economische status in de hier onderscheiden leefstijlruimte. Naarmate men een hoger inkomen geniet of om andere redenen een hoge economische status heeft, zal men eerder geneigd zijn sociaal-economisch conservatief te zijn. De voor de hand liggende verklaring is die van (al dan niet vermeend) eigenbelang. Deze opvattingen hebben betrekking op verdeling van de maatschappelijke welvaart, en de posities van de economische elite versus degenen met een lagere economische rang zijn te interpreteren als claims op de uitkomsten van die verdeling. Soortgelijke tendenties vindt Bourdieu voor de politieke verhoudingen in Frankrijk.

Een andere voor de hand liggende veronderstelling is dat de mate van sociaal-economische progressiviteit zal afnemen met het vorderen van de leeftijd. Deze bevinding laat zich mogelijk ook uit economisch eigenbelang verklaren, maar dient daarnaast op ontwikkelingspsychologische processen te worden teruggevoerd. Naast dit leeftijdseffect kan er ook nog sprake zijn van een grotere progressiviteit onder later geboren generaties. In combinatie met het proces van cohortopeenvolging en onder de veronderstelling dat opvattingen die men verwerft in de jeugd niet geheel en al tijdens de levensloop verloren gaan, is hiermee een bron van verandering van het waardenklimaat gegeven.

Het lijkt echter twijfel of hiermee een afdoende beschrijving is gegeven van de plaats van politieke opvattingen in de leefstijlruimte. Er is namelijk reden te veronderstellen, dat de groep met een hoge culturele status sociaal-economische opvattingen heeft, die zich niet laten terugvoeren op de leeftijd en de economische positie van deze groep. De culturele elite, zoals de hoger opgeleiden in het algemeen en degenen onder hen die werken in overheids- en dienstensectoren (onderwijs, gezondheidszorg, media, kunsten) in het bijzonder, zullen progressieve voorkeuren hebben die objectief gezien in spanning lijken te staan met de economische positie die ze innemen. De verklarende factor die hiervoor vaak wordt aangevoerd, is toch ook een variant van het economische eigenbelang. De culturele elite zou belang hebben bij een sterke staatssector en staatsbemoeiing, zoals veelal door de progressieve partijen wordt voorgestaan (Lipset 1979). Andere auteurs zien in dit voorkeurspatroon eerder de invloed van geestelijke en morele verlichting (Hyman en Wright 1979, Brint 1985, Kriesi 1986). Hoe dit ook zij, het lijkt een fluctuatie waarmee rekening gehouden kan worden.

Een waardenconstellatie die het laatste decennium sterk in de belangstelling van het politicologische onderzoek heeft gestaan, is het onderscheid tussen *materialistische en postmaterialistische waarden*. De aanvang van het onderzoek hiernaar is terug te voeren op het werk van de Amerikaanse politicoloog Ronald Inglehart (1971 en 1977), die in zijn *The silent revolution* een verklaring aandraagt voor ontwikkelingen in het opinieklimate die zich in de westerse democratieën sinds het begin van de jaren zestig hebben voorgedaan. Inglehart beschrijft deze ontwikkeling als de overgang tussen materialisme (de nadruk op inkomensverwerving en nationale veiligheid) naar postmaterialisme (politieke zeggenschap, mensenrechten, zorg voor het natuurlijk milieu). Ingleharts verklaring voor deze ontwikkelingen bestaat uit twee thesen. Ten eerste, zo stelt hij, kan de overgang van nadruk op materialistische waarden naar nadruk op postmaterialistische waarden worden opgevat als een individueel psychologisch proces. Het belang van postmaterialistische zaken komt tot stand onder omstandigheden van relatief hoge veiligheid, economische groei en welvaart, die karakteristiek zijn geweest voor de naoorlogse periode. Hij doet daarbij een beroep op de behoefentheorie van de Amerikaanse humanistische psycholoog Maslow (1972): mensen hebben de neiging zich druk te maken over dingen die ze nog niet hebben en de vervulde behoeften te vergeten. Ten tweede, zo vult Inglehart aan, komt deze verandering in het bijzonder in de vroegste levensperioden tot stand en verspreidt zich door de bevolking via cohortopeenvolging. De generaties die bewust de crisistijd en

de oorlog hebben meegemaakt zullen daarentegen materiële behoeften niet makkelijk vergeten. Deze redenering verklaart waarom postmaterialisme pas in de jaren zestig opgang maakte, geruime tijd na de komst van de welvaartsstaten. Het verklaart ook waarom het postmaterialistisch syndroom zoveel sterker naar voren treedt onder de jongere generaties, een van Ingleharts best gedocumenteerde onderzoeksbevindingen. Ingleharts theorie heeft tot een omvangrijk internationaal onderzoeksprogramma geleid, waaraan ook Nederlandse onderzoekers actief hebben deelgenomen (Thomassen et al. 1983, Van Deth 1984). De kern hiervan is een standaard meetinstrument voor de keuze tussen materialistische en postmaterialistische waarden, waarvan de kwaliteit goed is beproefd. Internationaal vergelijkend onderzoek laat zien dat Nederland tot de gebieden behoort waarin het postmaterialisme bijzonder virulent is (De Jouvenel 1986). Het onderzoek toont dat het postmaterialistisch syndroom inderdaad heel sterk optreedt onder de jongere generaties. Tegelijkertijd zijn er sterke aanwijzingen dat er gedurende de volwassenheid weinig veranderingen optreden in het aanhangen van deze opvattingen: wie eenmaal postmaterialist is geworden in zijn jeugd, blijft daar gedurende lange tijd de merktekens van meedragen (De Graaf et al. 1987). Ingleharts veronderstelling van sociale verandering op dit gebied door cohortopeenvolging wordt daarmee ondersteund. Zijn veronderstelling dat de beslissende ervaringen in de jeugd met materiële omstandigheden te doen hebben, is echter weinig onderzocht. Pogingen om verschillen in postmaterialisme tussen leden van dezelfde generatie terug te voeren op materiële omstandigheden in de jeugd, hebben tot nu toe weinig succes opgeleverd.

Een andere uitkomst van het onderzoek naar postmaterialisme is dat het syndroom relatief veel voorkomt onder hoger opgeleiden, ook wanneer men rekening houdt met het feit dat zij veelal jonger zijn dan lager opgeleiden. Het is niet geheel duidelijk hoe dit in verband moet worden gebracht met Ingleharts veronderstellingen over het ontstaan van postmaterialisme. Eerder lijkt dit resultaat te leiden tot een iets andere verklaring van postmaterialisme, namelijk uit de cognitieve ontwikkeling die hoger opgeleiden doormaken in vergelijking met lager opgeleiden. Ook hier kan men weer aan belangen denken: postmaterialisten leggen de nadruk op de realisering van die politieke omstandigheden, waaronder zij zelf een voordelige positie zouden innemen: inspraak en andere vormen van politieke participatie.

Wanneer we postmaterialisme proberen te plaatsen in de hier onderscheiden leefstijlruimte, ligt de samenhang met enerzijds de levensfase-dimensie en anderzijds de culturele status sterk voor de hand. Postmaterialisme onderscheidt zich daarmee van de eerder onderscheiden sociaal-economische opvattingen (en daaraan parallelle politieke voorkeuren) doordat niet de economische positie, maar de culturele positie naast de levensfase van invloed is. Het lijkt in die zin op de hieronder te behandelen sociaal-ethische opvattingen.

Onder *sociaal-ethische opvattingen* rekenen we opvattingen over kwesties als abortus, euthanasie, seksualiteit, opvoeding, homosexualiteit en criminaliteit. Er wordt verondersteld dat op al deze gebieden een gemeenschappelijk patroon te onderkennen is, dat benoemd kan worden als de tegenstelling tussen restrictiviteit en liberaliteit. Het onderscheid laat zich vergelijken met dat tussen sociaal-economisch conservatisme en progressiviteit, maar valt daar - zoals reeds uiteengezet - in Nederland niet mee samen. Wel vallen liberale opvattingen met betrekking tot morele kwesties eerder te verwachten onder jongeren en groepen met een hoge culturele status. In dat opzicht is er ook een duidelijke parallel met het optreden van postmaterialisme. Het verschil met sociaal-economische opvattingen is echter, dat we in dit opzicht geen bijzondere tegenstelling tussen de economische en de culturele elite behoeven te verwachten. Parallel met de constellatie in de Nederlandse politiek verwachten we eerder dat een

niet onaanzienlijk deel van de sociaal-economisch conservatieve relatief liberale opvattingen in morele kwesties zullen hebben.

Een verschil met zowel sociaal-economische opvattingen als postmaterialisme is dat sociaal-ethische opvattingen de invloed van religie en verzuiling zullen vertonen. Te verwachten valt dat juist op dit punt de invloed van de godsdienstige variatie merkbaar zal zijn.

Er is momenteel een overvloed van empirisch materiaal voorhanden over de sociaal-ethische opvattingen van de Nederlandse bevolking. Het SCP onderhoudt op dit gebied het databestand Culturele veranderingen in Nederland, waarin gegevens over opvattingen van de bevolking op een eerder tijdstip volgens gearriveerd materiaal is verzameld en regelmatig wordt gerepliceerd met dezelfde vraagstelling. Ook aan de Katholieke Universiteit Nijmegen is op dit punt onderzoek gaande (Felling et al. 1983). Ander materiaal, zoals de *European value systems* data (Halman et al. 1987) biedt daarnaast nog de mogelijkheid tot internationale vergelijking. Wat betreft sociale achtergrond zijn de deze gegevens echter tamelijk beperkt.

Binnen de Nederlandse politieke verhoudingen lijkt het *stemgedrag* opgevat te kunnen worden als een resultante van de bovengeschetste sociaal-economische en sociaal-ethische opvattingen. De hoofdlijn wordt hier uitgemaakt door progressiviteit en conservatisme op sociaal-economisch terrein. Fluctuaties worden aangebracht door de positie wat betreft postmaterialistische issues (kernenergie, defensie) en sociaal-ethische kwesties (abortus, euthanasie). De keuze voor een partij binnen het Nederlandse politieke spectrum is derhalve ook binnen de driedimensionale leefstijlruimte te passen. Ook hier geldt echter dat een bijkomende factor binnen de Nederlandse politieke verhoudingen de invloed van religie en verzuiling is.

Stemgedrag is slechts één van de vele manieren waarop burgers hun politieke opvattingen kenbaar maken en het politieke proces trachten te beïnvloeden. Andere middelen tot *politieke participatie* worden veelal onderscheiden in conventioneel (partijlidmaatschap, schrijven naar of spreken met politieke vertegenwoordigers, deelname aan hearings en inspraak) en onconventioneel (hieronder worden onder meer gerekend: handtekeningenactie en deelname aan demonstratie). Men kan zich met recht afvragen in hoeverre een dergelijk onderscheid tussen conventionele en onconventionele actievormen in Nederland nu nog relevantie bezit. Interessanter is het deze actievormen te onderscheiden naar de tijdskosten en vereiste vaardigheden die zij met zich meebrengen. De veronderstelling lijkt gewettigd dat een intensievere politieke participatie verbonden is aan het beschikken over culturele hulpbronnen en relatief vaker voorkomt onder hen die over voldoende tijd beschikken. Dit kan de sterke oververtegenwoordiging van hoger opgeleide jongeren onder politieke activisten verklaren.

Opvoedingswaarden vormen een bijzonder terrein van sociaal-ethische waarden. Gegevens met betrekking tot de opvoeding (in het bijzonder de seksuele opvoeding) worden ook in het onderzoek *Culturele veranderingen in Nederland* verzameld. Er is in de internationale onderzoeksliteratuur een traditie voorhanden, waaraan in Nederland tot heden toe minder aandacht is geschonken, maar die zich goed laat plaatsen binnen de hier bedoelde leefstijlruimte. Gedoeld wordt op het onderzoek dat in gang is gezet door de Amerikaanse socioloog Melvin Kohn (Kohn 1969). Het heeft in het bijzonder betrekking op de rol van autoritaire opvoedingsvormen. In ons land heeft met name Meijnen (1977) zich op Kohn beroepen en daarbij een verbinding gelegd tussen de toepassing van autoritaire opvoedingsvormen en schoolprestaties van kinderen. Kohns aanvankelijke theorie verbond werkomstandigheden van de ouders (met name de vader) met het opvoedingsklimaat. De redenering was ruwweg: wie autoritair

behandeld wordt op zijn werk en/of eentonig werk doet, vertaalt dat in een autoritaire 'positionele' opstelling in het gezin, zowel ten opzichte van echtgenote als kinderen. De consequenties voor het opvoedingsklimaat zouden zijn dat de voorwaarden voor ontwikkeling van intelligentie en creativiteit (vereist voor schoolsucces) in een dergelijk gezin gaan ontbreken. De empirische status van deze redenering is enigszins omstreden. Het lijkt er niet op dat een nauwe relatie tussen werkomstandigheden en het opvoedingsklimaat kan worden aangetoond. Meijnsens materiaal wijst uit dat meer dan de beroepsomstandigheden, de opleiding van beide ouders verantwoordelijk is voor een gunstig gezinsklimaat. Ook hier lijkt derhalve een duidelijke differentiatie aanwezig langs de culturele statusdimensie.

Een terrein waarop morele opvattingen in daadwerkelijke handelingen worden omgezet, is het gebied van *samenlevingsvormen* en *kindertal*. Langeveld (1985) heeft in de SCP-studie *Binding in vrijheid* de opkomst van de alternatieve samenlevingsvormen en de toekomst van het traditionele huwelijk geschetst. In de afgelopen twee decennia is de betekenis van verschillende alternatieve woon- en samenlevingsvormen (alleenstaanden, ongehuwd en gescheiden alleenstaand ouderschap, ongehuwd samenwonen, LAT-relaties) sterk toegenomen. Ook al vallen deze leefvormen nog steeds numeriek in het niet vergeleken met het traditionele huwelijk, en al blijft het waar dat de overgrote meerderheid van de bevolking (Langeveld schat 80%) ook tegenwoordig nog in het huwelijk verzeild raakt, de demografische consequenties (in termen van woningbestand, arbeidsmarkt en sociale voorzieningen) zijn enorm. De belangrijkste ontwikkeling op dit gebied treedt echter ook binnen het traditionele huwelijk aan de dag: de daling van het kindertal. Van een van de hoogste in de industriële wereld in de jaren vijftig (3,1 per vrouw) is het Nederlandse geboortecijfer nu vrijwel gehalveerd (Oudijk 1983). Ons land loopt daarmee geheel in de pas met de rest van de industriële wereld (Van der Kaa 1987).

De veranderde opvattingen over huwelijk en gezin en over de positie van de (eventuele) echtgenoten daarin hebben met name grote consequentie voor de verdeling van arbeid, zowel binnen het gezin als daarbuiten. Tot heden toe nemen gehuwde vrouwen in Nederland, in vergelijking met het buitenland, relatief weinig deel aan het arbeidsproces. In deze situatie is de afgelopen jaren verandering gekomen en het laat zich aanzien dat dit zich in steeds sterkere mate zal voordoen. Voor de analyse van leefstijlen is vooral de vraag van belang waar in de leefstijlruimte dergelijke verandering van gedrag zich het sterkst zal voordoen. Deels zullen die veranderingen als cohortverschuivingen optreden, dat wil zeggen dat in de jongere generaties het aantal werkende vrouwen groter zal zijn en dat zich dit aantal bij het ouder worden van deze generaties zal handhaven. Deels zullen de veranderingen ook als periode-effect optreden en dan samenhangen met verschillen in status, in het bijzonder de culturele status. Een van Bourdieus bevindingen is dat het kindertal afneemt met de hoogte van de culturele status en dat het huwelijk met geen of weinig kinderen het meest populair is onder de culturele elite. De keuze van vrouwen in deze kringen voor deelname aan het arbeidsproces staat waarschijnlijk deels in verband met de goede kansen die zij hebben op een relatief goede baan. Beroepen met een hoge culturele status worden in het bijzonder verworven via opleidingskwalificaties en een aantal karakteristieke culturele beroepen (met name in het onderwijs en de verzorgende diensten) laten zich daarnaast ook goed in deeltijd uitvoeren. Vrouwen zijn in dit soort beroepen vaak relatief goed vertegenwoordigd. Karakteristieke beroepen van de economische elite (directeur, manager) onderscheiden zich juist door een extreem grote oververtegenwoordiging van mannelijke beoefenaren.

Wat betreft *vrouwenemancipatie* ligt ook een differentiatie in opvattingen voor de hand. Vernieuwende opvattingen in dit opzicht kunnen met name worden aangetroffen onder de culturele elite en jongeren.

In het verlengde van een analyse van arbeidsparticipatie van gehuwde vrouwen ligt een analyse van de taakverdeling binnen het huishouden. Gegevens van tijdbudgetonderzoek zijn bij uitstek geschikt om op ontwikkelingen van deze kwesties nader licht te werpen. Parallel aan de verwachting dat de arbeidsparticipatie van gehuwde vrouwen relatief groot is onder de jongere generaties en de groepen met een hoge culturele status, kan men ook een gelijkere verdeling van de zorg voor het huishouden en gezin in die groepen aantreffen.

4.3.7 *Netwerk en sociale omgang*

Tot de kerndeterminanten van de leefstijlruimte behoort de sociale omgang. Wanneer een leefstijl ervoor dient de eigen positie te presenteren in het sociaal verkeer, dan kan men de aard van het sociale netwerk beter tot de determinanten dan tot de consequenties van de positie in de leefstijlruimte rekenen (zie §4.2). Aan de andere kant is de aard van het sociale netwerk ook een consequentie van een bepaalde leefstijl: hoe men zich uit, bepaalt op zijn beurt weer met wie men verkeert. Dit geldt in eerste instantie op punten waar sociale omgang een wederzijdse vrijwillige keuze is, zoals de keuze van een partner (en schoonfamilie) en de keuze van een vriendenkring. Maar ten slotte geldt het ook daar waar sociale contacten meer de aard van een lotsbestemming dan van een vrijwillige keuze draagt: de leefstijl maakt uit waar men wordt toegelaten. Dit brengt in het bijzonder consequenties met zich mee voor huisvestingspatronen (buurt) en daaruit voortvloeiende contacten (buren, kennissen) en de loopbaan (schoolvrienden, collega's, kennissen van het werk) alsmede consequenties voor de manier waarop men zich in het sociaal verkeer presenteert via taal, kleding, omgangsvormen en gedragsbeheersing (Klein 1963).

De scherpste en ook meest eenvoudig waarneembare manier waarop sociale groepen zich van elkaar afbakenen, is via het aangaan van huwelijksrelaties of meer in het algemeen: intieme relaties. Er bestaat in onze samenleving waarschijnlijk geen pregnantere vorm van sociale homogeniteit dan tussen kenmerken van huwelijkspartners als leeftijd, opleiding en godsdienst (De Hoog 1979). Dit blijft waar, ook al kan men laten zien (Sixma en Ultee 1983a) dat de homogamie in opleidingen sinds de vijftiger jaren is afgenomen. Dat huwelijkspartners elkaar in het bijzonder op opleidingsniveau selecteren, heeft een betekenis binnen de hier onderscheiden leefstijlruimte. De veronderstelling ligt voor de hand dat de culturele status in algemenere zin bepalend zal zijn voor *trouwpatronen*. Buitenlands onderzoek (DiMaggio en Mohr 1985) heeft aannemelijk gemaakt dat culturele vaardigheden en praktijken aangeleerd in de opleiding, later van invloed zijn op de hoogte van de opleiding van de partner, naast de (grote) invloed van de opleidingshoogte van de ondervraagde.

Persoonlijke (of *ego-*) *netwerken* (mensen met wie men sociaal verkeert) laten zich op verschillende manieren karakteriseren. Een eerste dimensie is die van de omvang: hoeveel mensen kent men en daarmee sterk samenhangend, bestaat dit netwerk uit mensen die elkaar allemaal kennen, dan wel uit betrekkelijk losse contacten. Persoonlijke netwerken van lagere statusgroepen worden gekarakteriseerd door een geringe omvang en een grote dichtheid: men gaat in sterke mate om met familie en buren, mensen die elkaar ook meestal weer van nabij kennen. Ook de partnerkeuze wordt door dit patroon bepaald. Een karakteristiek van deze netwerken is dat zij gemakkelijk leiden tot sterke bindingen en geslotenheid. In tegenstelling daarmee staat het karakteristieke netwerk van de hogere statusgroepen dat in doorsnee omvangrijker en heterogener is, in de zin dat de contacten van een persoon niet altijd ook elkaars contacten zijn. Deze heterogeniteit behoeft zich echter niet uit te strekken tot de aard van de contacten. Voor beide soorten netwerken kan gelden dat zij sterk

homogeen zijn wat betreft de aard van de contactpersonen: hoger opgeleiden gaan bij voorkeur met hoger opgeleiden om, lager opgeleiden met lager opgeleiden. Vanuit het perspectief van informatieoverdracht en daarmee vanuit het gezichtspunt welke voordelen het persoonlijk netwerk met zich meebrengt, laat zich veronderstellen dat open netwerken gunstiger zijn dan gesloten netwerken (Weimann 1982). Dit geldt natuurlijk in het bijzonder als de contactpersonen zelf een hogere status hebben (Lin et al. 1981, Flap en De Graaf 1985). Open netwerken bieden meer kansen op informatieoverdracht doordat zij met meer delen van de omgeving in contact staan. Het behoren tot een open netwerk maakt de kansen op het 'zwakke bindingen'-effect groter (Granovetter 1973). Dit effect is in het bijzonder geconstateerd in onderzoek naar het vinden van banen; het bestaat eruit dat voor het verkrijgen van een goede baan niet frequente en indirecte contacten vaak nuttiger zijn dan directe en hechte relaties. In dit opzicht is het belangrijker dat men veel en veelsoortige communicatiekanalen heeft dan hechte contacten. Hoewel het onderwerp van de vorming en consequenties van sociale netwerken tot de traditionele onderwerpen van de sociale wetenschappen behoort, heeft het onderwerp in Nederland geen rijke traditie. Empirische gegevens met betrekking tot netwerkvorming zijn schaars.

Tot de traditionele statussymbolen behoren *kleding, uiterlijk en omgangsvormen*. Elke sociale groep kent zijn eigen gedragscodes die zich zonder veel moeite door intimi en buitenstaanders laten herkennen. De uitbreiding van het eerder gestelde naar deze terreinen laat zich zonder meer maken: met het sociaal-economisch conservatisme correspondeert formaliteit in omgang en kleding. Deze kenmerken variëren derhalve weer langs de dimensies van economische status en de levensfase. De culturele dimensie lijkt ook op dit punt een zelfstandige werking te hebben waarin de afgrenzing ten opzichte van de economische elite wordt gemaakt. De spijkerbroek is zowel werkmanskleding als het symbool van de jongeren en van de culturele elite. Een interessante manier waarop Bourdieu het sociale netwerk en de daarin gangbare omgangsvormen zichtbaar maakt, is via commensaliteit: met wie men eet en hoe men dan eet. Hij grijpt hiermee direct terug op Webers standentheorie waarin commensaliteit (met wie men eet), naast connubium (met wie men trouwt), convivium (met wie men verkeert) en commercialiteit (met wie men handelt), een afbakeningscriterium is. Of men gasten uitnodigt en wie dat zijn, geeft een zeer scherpe indicatie van de aard van het sociale netwerk. Hoe men zich bij de maaltijd presenteert, wat men te eten aanbiedt, tafelmanieren en tafelattributen, zijn alle zaken die zeer direct raken aan het geïnternaliseerde statusbesef. Hoewel dit duidelijk is vanuit de alledaagse waarneming, is er helaas weinig onderzoek over bekend.

Een bijzondere plaats in dit spectrum wordt ingenomen door linguïstische variatie, in het bijzonder in hoeverre men zich uit in algemeen beschaafd Nederlands (ABN of wel televisie-Nederlands), dan wel zich bedient van 'plat' (accent) of onbeschaafd *taalgebruik*. De culturele status is van invloed op deze verschillen in het taalgebruik. Linguïstische variaties behoren tot de leefstijlindicatoren, waarbij een grote erkenning van hun betekenis (Bernstein 1971) samengaat met een grote ijlheid van feitelijke gegevens erover. Het patroon is evident: spraak en taal maken vanaf het eerste moment van sociaal contact duidelijk wie men voor zich heeft en hebben zodoende een reeks van vooringenomenheden en waarschijnlijke handelingen tot gevolg. Oudere bijdragen aan de stratificatieliteratuur (Schatzman en Strauss 1955, Svalastoga 1964) gewagen van de zeer scherpe verschillen die op dit terrein aan de dag treden, volgens Svalastoga zelfs de scherpste verschillen tussen statusgroepen in zijn onderzoek. Kuipers (1965) boek over *Rangen en standen* bevat nog een lijst 'U' en 'non-U' voor het Nederlands. Goudsblom (1964) wijdde nog een beschouwing aan het ABN als een

symbolisch machtsmiddel tussen regionaal en sociaal gedefinieerde groepen. Hij verwachtte een verdere verspreiding van het ABN en het is aannemelijk dat hij gelijk heeft gekregen. Niettemin zijn de verschillen niet verdwenen en staan zij evenals vroeger voor sociale verschillen.

Taalkenmerken laten zich in kaart brengen via beoordeling (bijvoorbeeld door interviewers). Men kan zich voorstellen dat er terughoudendheid op dit punt bestaat, niet zozeer vanwege de onwilligheid van interviewers, maar vanwege de moeilijkheid tot een eensluidende beoordeling te komen en de problemen om de kwaliteit van de beoordeling te toetsen. Men moet echter bedenken dat er geen principiële bezwaren tegen een beoordelingsprocedure kunnen bestaan. Dat is immers de wijze waarop linguïstische variaties ook in de sociale omgang hun werking hebben. Karakteristieken van taalgebruik die onmiddellijk herkenning van de sociale positie teweegbrengen en die via beoordeling in kaart kunnen worden gebracht, zijn, naast het spreken van accentvrij (dan wel geaffecteerd) en 'beschaafd' (qua woordgebruik) ABN: het woordgebruik, de complexiteit van de zinsbouw, grammaticale correctheid en de coherentie van de compositie van een verhaal.

Daarnaast kan het aanbeveling verdienen de taalvaardigheid en het taalgebruik via zelfbeoordeling en via beoordeling van geschreven teksten in kaart te brengen. Wie is in staat tot spreken in het openbaar? Hoe goed kan men spellen? Ook is het doenlijk testen te ontwerpen (bijvoorbeeld met uitleg van moeilijke woorden), die de vaardigheden op dit punt in kaart brengen.

4.4 Samenvatting

Dit hoofdstuk was gewijd aan een - hypothetische - verkenning van leefstijldifferentiaties in Nederland, binnen een ruimte opgespannen door de in het vorige hoofdstuk ingevoerde dimensies: culturele status, economische status en levensfase. De verkenning was hypothetisch doordat een omvattend onderzoeksbestand nog ontbreekt. Wel was het mogelijk om in bestaande onderzoeksverslagen en onderzoeksbestanden indicatoren aan te wijzen, die zinvol binnen de leefstijlruimte te plaatsen zouden zijn. De indicatoren werden daartoe in drie soorten onderscheiden: (a) sociale posities (inkomen, bezit, opleiding, beroep, leeftijd, levensfase), (b) intermediaire variabelen (geldbudget, tijdbudget, cognitieve vaardigheden en het sociaal netwerk waarvan men deel uitmaakt) en (c) leefstijlvelden, waarin een zevental gebieden en hun subterreinen werden onderscheiden.

Deze zeven leefstijlvelden waren:

- materiële consumptie, waaronder autobezit, woningbezit, vakantiebesteding en abonnementen
- vrijetijdsbesteding, waarbij cultuurdeelname en gebruik van massamedia
- esthetische voorkeuren, niet alleen met betrekking tot kunst, maar ook wat betreft woninginrichting
- voeding, sportbeoefening en riskante gewoonten
- opvattingen en gedragingen met betrekking tot arbeid en loopbaan
- sociaal-economische en sociaal-ethische opvattingen en daaruit overeenstemmende politieke handelingen, in het bijzonder stemgedrag
- aard en omvang van het sociale netwerk, omgangsvormen en de manier (uiterlijk, taalgebruik), waarin men zich in het maatschappelijk verkeer presenteert.

Er werden argumenten aangevoerd dat deze indicatoren een onderlinge systematiek vertonen die is terug te voeren op de plaats ervan in een ruimte die is gedefinieerd door culturele status, economische status en de levensfase.

NOTEN

- ¹ *De term 'elite' wordt in het volgende als onderling verwisselbaar gebruikt met 'hogere statusgroep'. Er wordt een tamelijk uitgebreid op te vatten deel van de statusladder mee bedoeld en niet - zoals in veel sociologische literatuur gangbaar is - een klein en exclusief netwerk van personen met een extreem hoge status.*
- ² *Maar mogelijk zijn zij niet proportioneel groter. Bourdieu toont in zijn analyses geen uitgaven als proporties van het inkomen.*
- ³ *Ook Van Calcar (in hetzelfde onderzoek als gerapporteerd in Van Calcar en Koppen (1985) wilde zich in zijn onderzoek naar leefstijlen van deze methode bedienen.*

HOOFDSTUK 5 LEEFSTIJLPATRONEN ONDER DE BEVOLKING VAN DE STAD UTRECHT

In het voorgaande werden hypothesen over leefstijlvariaties onder de Nederlandse bevolking geformuleerd. Geschikte landelijke gegevens om dit beeld te toetsen zijn niet voorhanden. In de in dit hoofdstuk te presenteren analyses wordt gebruik gemaakt van gegevens uit een recent onderzoek onder inwoners van de stad Utrecht. Deze gegevens zijn afkomstig uit een onderzoek naar vrijetijdsbesteding, in 1986 onder supervisie van De Graaf (1987) als leeronderzoek uitgevoerd door studenten van de Rijksuniversiteit Utrecht in de stad Utrecht. De steekproef is niet alleen lokaal, maar ook van geringe omvang ($N = 343$) en beperkt in leeftijd (25-64 jaar). Hoewel er op zichzelf weinig reden is aan te nemen dat de gevonden patronen zich zouden beperken tot de stad Utrecht, dient toch vooraf gewaarschuwd te worden dat het niet zonder meer juist is van deze beperkte steekproef te generaliseren naar de gehele Nederlandse bevolking. Het onderzoek als zodanig was evenmin expliciet ontworpen om de in de vorige hoofdstuk uiteengezette theorie over leefstijlen te toetsen. Vandaar dat een aantal centrale variabelen daaruit, met name met betrekking tot het geld- en tijdbudget en culturele vaardigheden, niet in het bestand vertegenwoordigd zijn. De waarde van deze gegevens ligt in het feit dat het ermee mogelijk is tenminste een groot deel van de relevante leefstijlindicaties empirisch zichtbaar te maken, alsook het daarvoor zo belangrijke sociale netwerk.

5.1 Leefstijlvariabelen

In het Utrechtse onderzoek zijn een aantal variabelen bijeengebracht die tot leefstijluitingen gerekend kunnen worden. Een groot aantal daarvan cirkelt rondom voorkeuren en gedragingen met betrekking tot culturele uitingen, lopend van elitecultuur tot en met massacultuur. Daarnaast is het terrein van politieke waarden en gedragingen vertegenwoordigd, consumptieve beslissingen en een aantal variabelen die betrekking hebben op stijl in omgang en presentatie. De betreffende gegevens zijn bijeengebracht in een veertien afzonderlijke indices, die zijn weergegeven in tabel 5.1. Deze indices kunnen als volgt worden toegelicht.

Deze index schaaft de respondenten naar vier vormen van *cultuurdeelname* buitenshuis: algemeen concertbezoek, bezoek aan klassieke muziekconcerten, theaterbezoek en museumbezoek. Deze gedragsuitingen zijn in een groot aantal andere onderzoeken beschreven; de resultaten daarvan laten zien dat deelname aan dit soort culturele uitingen vooral gedetermineerd wordt door de culturele status van personen, in het bijzonder de opleiding en - in mindere mate - de culturele status van het beroep. Daarnaast betreft het hier uitgaansgedrag, dat wil zeggen dat er een behoorlijk tijdbeslag aan verbonden is. Dit zou ertoe kunnen leiden dat, onafhankelijk van de invloed van de culturele status, zij die over een ruimer tijdbudget beschikken, meer aan deze cultuurvormen deelnemen dan anderen. Dat doet mede een invloed van de levensfase verwachten.

De index over *leesgewoonten* zondert een vijftal criteria af die alle betrekking hebben op het lezen van boeken, in het bijzonder van de meer 'serieuze' soort. De index telt achtereenvolgens of men 'veel' leest, of men literatuur of geschiedenis leest, of men lid is van een openbare bibliotheek, of men meer dan vijf boeken per jaar koopt en of men meer dan 150 boeken in persoonlijk bezit heeft. De resulterende index vormt een

Tabel 5.1 Leefstijlindicatoren onder de bevolking van de stad Utrecht, 1986 (in procenten)

cultureel uitgaansgedrag	
aantal concertbezoeken afgelopen seizoenen (>0)	45
bezocht klassieke concerten (ja)	29
aantal theaterbezoeken afgelopen seizoen (>0)	39
aantal museumbezoeken afgelopen jaar (>0)	61
leesgewoonten	
leest boeken (ja)	85
leest literatuur of geschiedenis (codering van titel)	30
bibliotheeklidmaatschap (ja)	40
koopt boeken (>5 per jaar)	23
bezit boeken (>150)	44
(waardering voor) massacultuur	
waardeert Zeg 'ns AAA	67
waardeert Ted de Braak	38
waardeert Sterrenslag	24
waardeert André van Duin	38
waardeert Willem Ruis	16
waardeert De Mounties	23
waardeert Lee Towers	30
waardeert Zangeres zonder naam	8
waardeert Vader Abraham	11
uren televisie kijken	13,7
(waardering voor) klassieke muziek	
luistert naar Radio 4	39
waardeert Mozart	55
waardeert Beethoven	51
waardeert Tsjaikovsky	48
(waardering voor) popcultuur	
luistert naar Radio 3	55
waardeert Adriaan van Dis	51
waardeert Boudewijn Büch	24
waardeert Freek de Jonge	56
waardeert The Beatles	61
waardeert Rolling Stones	43
postmaterialisme	
economische groei (-)	49
sterk leger (-)	14
stabiele economie (-)	77
misdaad bestrijden (-)	56
orde handhaven (-)	47
prijsstijgingen tegengaan (-)	34
inspraak	38
steden en platteland verfraaien	34
vriendelijke en minder onpersoonlijke samenleving	69
ideeën belangrijker dan geld	51
politieke zeggenschap	53
vrijheid van meningsuiting	76

vervolg tabel 5.1

stemgedrag	
PSP, PPR, CPN	13
PvdA	37
D'66	8
CDA	20
VVD	17
SGP, GPV, RPF	5
taalgebruik (beoordeling door interviewer)	
matig	13
goed	64
erg goed	23
modern interieur (beoordeling door interviewer)	
modern meubilair (1-5)	2,4
kunstvoorwerpen (1-5)	2,0
rustiek (1-5)	3,7
(bezit van) luxe goederen	
diepvries	40
wasdroger	20
vaatwasmachine	8
filmcamera	27
videorecorder	28
CD-speler	3
vakantiebestemmingen	
ging op vakantie afgelopen jaar	63
ging afgelopen jaar 2 keer of meer op vakantie	30
Skandinavië, Zuid-Europa, buiten Europa	24
in hotel of appartement	25
op wintersport afgelopen seizoen	10
woningomvang	
aantal kamers	4,1
autobezit	
heeft auto	64
heeft meer dan een auto	4
auto minder dan 2 jaar oud	14
auto van meer dan f 16.000 nieuwwaarde	47
auto van meer dan f 30.000 nieuwwaarde	11

sterke correlatie met die over cultuurdeelname. Evenals bij cultuurdeelname verwachten we hier een differentiatie langs de culturele hiërarchie. Het verschil zit erin dat boeken lezen geen uitgaansgedrag is en minder stringente eisen wat betreft tijdsbesteding stelt. Lezen kan men wanneer men wil en kan gecombineerd worden met andere activiteiten (zoals uitrusten en oppassen). Een invloed van de levensfase lijkt daarom hier minder voor de hand te liggen. Meer dan cultuurdeelname doen de in deze index beschreven gedragingen echter een beroep op financiële hulpbronnen.

Uren televisie kijken is een enkelvoudige meting van het aantal uren dat de ondervraagde naar eigen zeggen wekelijks televisie kijkt.

Deze index heeft niet betrekking op feitelijke gedragingen, maar op waarderingen, en wel met betrekking tot een achttal *massaculturele* uitingen die in Nederland anno 1986 enige naam hadden. De betreffende index telt in hoeverre de ondervraagden aangeven dat zij de betreffende cultuuruiting positief waarderen. De daarmee geïndiceerde voorkeur is bedoeld als een tegenpool voor de indices van elitecultuur, die zijn opgenomen met betrekking tot cultuurdeelname en leesgewoonten. Te verwachten valt dat hier opnieuw een differentiatie langs de culturele statusladder zal optreden, maar nu in een andere richting: de culturele elite zal zich in sterke mate afzetten tegen deze cultuuruitingen, de groepen met een lagere culturele status zullen deze juist omarmen.

Deze index schaalt eveneens meer voorkeuren dan feitelijke gedragingen, en wel met betrekking tot *klassieke muziek*. Het enige gedragskeuze-item bestaat hier uit het luisteren naar 'Radio 4'. De overige vragen hadden alle betrekking op waardering voor, of afwijzing van, klassieke muziek en met name genoemde componisten. Ook van deze vorm van culturele differentiatie mag verwacht worden dat ze tot stand komt onder invloed van culturele status, en daarnaast dat ze - in contrast tot de hieronder te bespreken voorkeur voor pop- en rockmuziek - sterker naar voren treedt onder ouderen dan onder jongeren.

De index over *popcultuur* schaalt voorkeuren op een terrein dat sterk verbonden lijkt te zijn aan hoger opgeleide jongeren. De betreffende voorkeuren gelden niet alleen pop- en rockmuziek, maar eveneens een aantal televisieprogramma's en -sterren uit VPRO- en VARA-programma's, die met popcultuur geassocieerd zijn.

De volgende index betreft het bezit van *luxegoederen*, waarvan verondersteld wordt dat zij sterker aan economische status dan aan culturele status zijn verbonden. De betreffende index telt hoeveel van een reeks van luxegoederen (die geen van alle al tot massabezit zijn geworden) in het huishouden aanwezig zijn.

De index over *vakantiebestemming* telt een vijftal kenmerken, die ruwweg indiceren hoeveel geld men aan vakanties besteedt. Geteld wordt hoe vaak men met vakantie gaat, hoever afgelegen de bestemming is geweest, of men daarbij in een hotel of appartement verbleef en of men ook op wintersport is geweest. Verwacht mag worden dat dit in het bijzonder verbonden is met de economische status van de betreffende persoon of het huishouden.

De index over *auto* heeft betrekking op een van de zaken die in onze samenleving bij uitstek als een statussymbool kan functioneren: de privé-auto. Op verschillende manieren is geïndiceerd hoeveel geld men eraan besteedt om het wagenpark op peil te houden. Dit levert een differentiatie aan bestedingen op die met name langs de economische dimensie verschillen zal opleveren.

De laatste van de serie indices die in het bijzonder bedoeld zijn om leefstijldifferentiatie langs de economische statusdimensie te laten zien, bestaat uit de waarde van de *woning*, in dit onderzoek afgemeten aan de grootte van de woning in aantal kamers. Wanneer het een eigen woning betrof is de ruimte echter zwaarder (factor 1,3) geteld dan wanneer het een huurwoning betrof. Het ligt voor de hand dat de keuze voor een grotere woning niet alleen een kwestie zal zijn van economische status - en derhalve van wat men zich op dit gebied kan veroorloven, maar eveneens verbonden is aan de levensfase. Alleenstaanden en jongeren zullen aan een grotere woning minder prioriteit hechten dan groeiende gezinnen.

Het *stemgedrag* van de onderzochten wordt afgemeten aan een schaling van de politieke partij van hun voorkeur op een links-rechts-dimensie, lopend van CPN/PPR/PSP via de grotere partijen in de volgorde PvdA - D'66 - CDA - VVD naar de rechtervleugel van het politieke spectrum, de kleine christelijke partijen. Deze weergave van de politieke ruimte in Nederland gaat derhalve voorbij aan de dimensie van religie en verzuiling. Verondersteld wordt dat de confessionele partijen buien zijn van de andere partijen op de links-rechts-dimensie, en niet verschillen in een andere richting. Zoals reeds eerder uiteengezet, geeft dit weliswaar een enigszins onrealistisch beeld van stemvoorkeuren, maar verhindert niet om juist het aspect van stemgedrag in beeld te brengen dat ons in verband met leefstijlanalyses het meest interesseert: de keuze op het links-rechts spectrum en de verbondenheid met culturele status, economische status en de levensfase-dimensie.

Deze index betreft de populariteit van *postmaterialistische* versus materialistische waarden volgens het standaard meetinstrument van Inglehart. Onder materialistische waarden worden gerekend: economische groei, een sterk leger, een stabiele economie, handhaving van rust en orde, inflatiebestrijding en misdaadbestrijding. Postmaterialistische waarden zijn daarentegen: inspraak, milieubeheer, een persoonlijke samenleving, 'ideeën zijn belangrijker dan geld' politieke rechten en vrijheid van meningsuiting. De betreffende index telt in hoeverre men de ene groep dan wel de andere groep waarden is toegedaan.

Zoals eerder uiteengezet, kan men postmaterialisme wel als een politieke waardenoriëntatie opvatten, maar valt zij niet noodzakelijk samen met patronen van stemgedrag. Postmaterialistische waarden zijn in het bijzonder populair onder de culturele elite en - daarnaast - onder jongeren. Het onderscheid met stemgedrag zit in het bijzonder hierin dat stemgedrag meer een functie is van de economisch status. In het postmaterialisme komt daarentegen eerder de culturele status tot uitdrukking. Het verschil in patroon kan verklaard worden uit het feit dat stemgedrag eerder als een uiting van directe materiële en politieke belangen kan worden opgevat, terwijl in de waardenoriëntatie meer een ideeënwereld tot uiting wordt gebracht.

Een van de opdrachten aan de interviewers in het Utrechtse onderzoek was het *taalgebruik* van de ondervraagde te classificeren in de mate waarin het overeenkomt met het ideaal van algemeen beschaafd (of televisie-) Nederlands (ABN). Buitenlandse ondervraagden werden van deze beoordeling uitgesloten; de scores vielen uiteen in matig, goed en heel goed. Het betreft hier natuurlijk een subjectieve beoordeling van de zijde van de interviewer. Bedacht moet worden dat dit de manier is waarin de functie van het taalgebruik in het sociaal verkeer ook tot stand komt: via beoordeling door anderen. Verwacht wordt dat de correctheid van taalgebruik het meest bepaald wordt door de culturele status.

De laatste index uit het Utrechtse onderzoek betreft eveneens (een drietal) beoordelingen van de zijde van de interviewer, namelijk van het *interieur* van de woning waarin het

interview plaatsvond. (De index is alleen van toepassing ingeval de interviewer inderdaad voldoende in de gelegenheid was een indruk te krijgen.) De index stelt tegenover elkaar: moderne interieurs waarin kunstobjecten werden aangetroffen versus interieurs waarin rustieke elementen een rol spelen. Hier wordt in het bijzonder een differentiatie langs de dimensie van culturele status verwacht.

5.2 Sociale posities

Leefstijldifferentiaties ontstaan doordat men in het maatschappelijk verkeer via voorkeursuitingen, hetzij in de vorm van verbale uitingen hetzij in feitelijke gedragskeuzen, duidelijk maakt in welke maatschappelijk positie men verkeert en op welke maatschappelijk positie men zich oriënteert. Het Utrechtse onderzoek maakt het niet alleen mogelijk de ondervraagden te onderscheiden naar hun feitelijke maatschappelijk positie wat betreft opleiding, beroep, inkomen en levensfase, maar brengt eveneens de sociale posities van een aantal sociale contacten in beeld. In het bijzonder is de respondent gevraagd sociaal-economische kenmerken van ouders, een broer of zuster en een tweetal vrienden en kennissen in beeld te brengen. Indien het juist is dat leefstijldifferentiaties tot stand komen als oriëntatie op het sociale netwerk waarvan men deel uitmaakt, valt te verwachten dat een deel van de variaties in leefstijlpatronen direct in verband staat met de aard van het sociale netwerk.

De *opleiding* van ondervraagden en hun sociale netwerk zijn afgemeten aan een zevental categorieën, lopend van (1) alleen lagere school tot (7) universiteit.

Met betrekking tot het *beroep* is in het Utrechtse onderzoek hetzelfde meetinstrument toegepast als in hoofdstuk 2 (figuur 2.3) werd toegelicht: een afzonderlijke schaling van de culturele en de economische status van het beroep. Deze schaling is niet alleen van toepassing op het beroep van de respondent (of voor niet werkenden: het beroep van de partner), maar eveneens op de beroepen van de vader van de ondervraagde, een broer of zuster van de ondervraagde (eventueel beroep van de partner van deze persoon) en de twee vrienden of kennissen over wie informatie werd gevraagd. Welke economische en culturele status karakteristiek is voor het persoonlijk netwerk van de ondervraagde, wordt in het navolgende afgelezen aan de gemiddelde status van deze (maximaal) vier contacten.

Het *inkomen* wordt afgemeten aan het gezamenlijke inkomen van de beide partners.

De *levensfase* wordt bij de analyse van deze gegevens in eerste instantie afgemeten aan de leeftijd van de ondervraagde. Daaraan wordt toegevoegd een variabele die het contrast indiceert tussen personen die nog niet in de fasen van beroepsarbeid en huwelijk zijn aangeland en personen die aan ten minste één van deze voorwaarden voldoen.

5.3 Analyse

De relaties tussen de hierboven beschreven variabelen worden in tabel 5.2 weergegeven in de vorm van een correlatiematrix. De variabelen vallen uiteen in drie soorten: de gegevens over de leefstijldifferentiatie (1-14), die in de analyse als afhankelijke variabelen zullen fungeren, de gegevens over de eigen sociale posities (15-21), die in het eerstvolgende model als onafhankelijke variabelen zullen functioneren en tenslotte drie kenmerken van de netwerkcontacten (22-24). Tot deze contacten behoren: vader, moeder, een eventuele broer of zuster, diens eventuele partner en twee vrienden of kennissen. De op deze personen betrekking hebbende

achtergrondvariabelen zijn gemiddeld. Bij mimic-analyse van de relaties tussen de leefstijlvariabelen en de sociale posities blijkt dat het patroon van samenhangen via een model met drie latente dimensies goed kan worden weergegeven.

Het mimic-model waarin de relaties tussen de sociale posities van de ondervraagde en de veertien leefstijlvariabelen via drie dimensies worden geïntermedieerd, wordt weergegeven in tabel 5.3. Identificatie van het model is bereikt door de latente dimensies zo eenduidig mogelijk aan de onafhankelijke variabelen te koppelen. Dit gebeurt door de eerste dimensie alleen een functie te laten zijn van opleidingen van ondervraagde en zijn of haar partner, de tweede dimensie van inkomen en economische beroepsstatus en de derde dimensie van levensfase en leeftijd. Een effect van economische en culturele beroepsstatus werd op de twee eerste dimensies toegelaten. De overige coëfficiënten aan de kant van de onafhankelijke variabelen zijn al in de eerste stap op nul gefixeerd. Vervolgens is in een tweede stap het factorpatroon van de afhankelijke variabelen ontdaan van redundantie door alle niet-significante coëfficiënten op nul te fixeren. De interpretatie van deze aldus ontstane tabel is analoog aan de beter bekende procedures voor factoranalyse: sterk positieve of negatieve coëfficiënten staan voor een sterke relatie tussen de latente dimensie en de betreffende variabele, een coëfficiënt rondom nul betekent geen relatie. De coëfficiënten vallen uiteen in twee soorten: die voor de onafhankelijke variabelen en die voor de afhankelijke variabelen.

De eerste dimensie is die welke in het bovenstaande als de culturele dimensie van leefstijl of als de culturele hiërarchie is beschreven. De sociale positie die vooral bijdraagt aan de plaats op deze hiërarchie is de opleiding die beide echtgenoten hebben genoten. De werking van de beroepsvariabelen bestaat eruit dat de economische status van het beroep negatief met deze culturele dimensie is verbonden. De culturele beroepsstatus lijkt geen rechtstreekse invloed uit te oefenen op de culturele dimensies.¹ Bij de interpretatie van deze effecten moet men rekening houden met de sterke correlatie tussen culturele en economische beroepsstatus. De negatieve coëfficiënt betekent bijvoorbeeld niet dat zakenlieden minder een culturele leefstijl voeren dan verkopers. Het betekent dat zij wat dit betreft achterstaan bij beroepsgroepen met een vergelijkbare status op de culturele ladder, zoals medici of universitaire medewerkers. Het patroon van de afhankelijke variabelen laat hoge ladingen op de culturele dimensie zien voor alle culturele indices die in het bovenstaande beschreven zijn. Personen met een hoge culturele status uiten dat door veel cultureel uitgaansgedrag, intensief leesgedrag, waardering van klassieke muziek, zowel als sympathie voor popculturele items, en negatief, door het afwijzen van uitingen van massacultuur. Daarnaast heeft de betreffende dimensie relaties met taalgebruik, interieur en postmaterialisme. Personen met een hogere culturele status spreken beter ABN, hebben een moderner interieur en betonen zich een sterke voorstander van postmaterialistische waarden. Opmerkelijk is dat culturele status geen invloed heeft op het stemgedrag. Ten slotte heeft de dimensie ook een aantal relaties met die dimensies van de leefstijlvariabelen die eerder in verband te brengen zijn met de economische status. Enigszins onverwacht is dat ook een hogere culturele status wel meer uitgaven ten behoeve van vakantie met zich meebrengt. Negatief is de relatie met uitgaven ten behoeve van luxegoederen en uitgaven ten behoeve van een auto. Personen met een hogere culturele status geven minder uit aan deze items, dan men op basis van hun sociale positie (in het bijzonder hun economische status) zou verwachten. Zo men wil, kan men hierin de ascese van de groepen met hogere culturele status herkennen.

Tabel 5.2 Correlaties van leefstijlindicatoren en indicatoren voor sociale posities, bevolking van de stad Utrecht, 1986 (hoort bij tabel 5.1)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)
(1)	1.000										
(2)	.283	1.000									
(3)	-.314	-.253	1.000								
(4)	-.300	-.233	.382	1.000							
(5)	.441	.339	-.280	-.336	1.000						
(6)	.122	.121	-.335	-.094	.059	1.000					
(7)	.186	.297	-.412	-.184	.189	.375	1.000				
(8)	.096	.068	.087	-.099	.251	-.377	-.422	1.000			
(9)	.257	.244	-.333	-.223	.238	.265	.316	-.058	1.000		
(10)	.233	.123	-.364	-.169	.207	.295	.313	-.090	.287	1.000	
(11)	-.079	-.038	.218	.050	-.109	-.164	-.272	.167	.002	-.089	1.000
(12)	.335	.218	-.188	-.107	.228	.100	.112	.164	.185	.211	.000
(13)	.077	.043	.016	-.062	.124	-.269	-.090	.243	.093	-.010	.274
(14)	.034	-.036	.058	.037	.003	-.125	-.183	.256	.106	.021	.352
(15)	.339	.349	-.553	-.365	.391	.423	.402	-.026	.411	.352	-.174
(16)	.483	.357	-.553	-.304	.320	.287	.388	-.041	.387	.376	-.065
(17)	.338	.235	-.333	-.274	.297	.072	.222	.054	.345	.261	-.035
(18)	.247	.242	-.289	-.197	.213	.058	.097	.158	.287	.228	.086
(19)	.164	.119	-.117	-.094	.094	-.023	.002	.225	.214	.113	.263
(20)	-.072	-.142	.328	.132	.069	-.486	-.324	.295	-.172	-.262	.198
(21)	-.151	-.095	.375	.135	-.079	-.399	-.255	.208	-.152	-.187	.321
(22)	.345	.218	-.481	-.352	.423	.331	.252	.010	.356	.352	-.139
(23)	.261	.262	-.454	-.322	.365	.341	.334	-.014	.329	.313	-.128
(24)	.244	.174	-.365	-.282	.322	.295	.245	.071	.304	.258	-.093
(1)	cultuurdeelname										
(2)	leesgewoonten										
(3)	massacultuur										
(4)	uren televisie										
(5)	klassieke muziek										
(6)	popcultuur										
(7)	postmaterialisme										
(8)	stemgedrag										
(9)	taalgebruik										
(10)	modern interieur										
(11)	luxue goederen										
(12)	vakantie-uitgaven										
(13)	woningomvang										
(14)	auto										
(15)	opleiding										
(16)	opleiding partner										
(17)	culturele beroepsstatus										
(18)	economische beroepsstatus										
(19)	huishoudensinkomen										
(20)	leeftijd										
(21)	levensfase										
(22)	opleiding netwerk										
(23)	culturele beroepsstatus netwerk										
(24)	economische beroepsstatus netwerk										

vervolg tabel 5.2

	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	(19)	(20)	(21)	(22)	(23)	(24)
(1)													
(2)													
(3)													
(4)													
(5)													
(6)													
(7)													
(8)													
(9)													
(10)													
(11)													
(12)	1.000												
(13)	.063	1.000											
(14)	.125	.274	1.000										
(15)	.292	-.014	-.061	1.000									
(16)	.287	.154	.002	.678	1.000								
(17)	.217	.226	.130	.541	.664	1.000							
(18)	.250	.272	.188	.464	.568	.737	1.000						
(19)	.255	.359	.445	.117	.314	.414	.411	1.000					
(20)	-.042	.353	.179	-.363	-.350	-.104	.022	.159	1.000				
(21)	-.143	.437	.249	-.387	-.360	.063	.081	.303	.423	1.000			
(22)	.270	-.007	-.028	.634	.613	.416	.370	.180	-.318	-.348	1.000		
(23)	.284	.071	.037	.553	.546	.425	.372	.180	-.203	-.278	.697	1.000	
(24)	.249	.091	.059	.507	.473	.358	.331	.168	-.181	-.270	.654	.875	1.000

Tabel 5.3 Mimic-analyse van leefstijlindicatoren en sociale posities van ondervraagden, bevolking van de stad Utrecht, 1986

	CULTURELE DIMENSIE	ECONOMISCHE DIMENSIE	LEVENSFASE DIMENSIE
sociale posities			
opleiding	.49	0	0
opleiding partner	.46	0	0
culturele beroepsstatus	.02*	-.17*	0
economische beroepsstatus	-.22	.28	0
huishoudensinkomen	0	.67	0
leeftijd	0	0	.55
levensfase	0	0	.41
leefstijlvariabelen			
cultuurdeelname	.61	0	-.19
leesgewoonten	.50	0	.10*
massacultuur	-.62	0	.17
tv-uren	-.51	0	.11*
klassieke muziek	.64	0	.34
popcultuur	.23	0	-.54
postmaterialisme	.47	0	-.22
stemgedrag	0	.25	.32
taalgebruik	.47	.20	0
modern interieur	.42	0	-.15
luxue goederen	-.24	.43	.15
vakantiebestemming	.30	.25	0
woningomvang	.20	.31	.55
auto	-.19	.66	0

CHI²=292 NDF=146 Adj.GFI=.71 *: t < 2

De tweede dimensie vertegenwoordigt de invloed van de economische status en de keuze voor een daaruit voortvloeiende materialistische leefstijl. Aan de onafhankelijke zijde wordt de positie op deze dimensie in het bijzonder bepaald door de inkomenspositie en (in mindere mate) de economische status van het beroep. De invloed van de culturele beroepsstatus is aan de andere kant negatief: personen met een beroep met een relatief hoge culturele status scoren minder hoog wat betreft de materialistische kenmerken, dan men op basis van hun economische status zou verwachten.

De coëfficiënten aan de afhankelijke zijde laten zien dat de leefstijl van personen met een hogere economische status, in vergelijking met personen met een lagere economische status, het scherpst is afgetekend bij de uitgaven aan de auto. Daarnaast is er een invloed op vakantie-uitgaven, luxegoederen en de woning. De invloed van economische status op vakantie-uitgaven is even sterk als die van de culturele status. Het contrast tussen de culturele en de economische elite doet er voor vakantieuitgaven kennelijk niets toe. Wat betreft taalgebruik ontlopen de beide elites elkaar ook niet veel, maar beide contrasteren met de lagere statusgroepen. De culturele elite bedient zich toch nog wat meer van ABN dan de economische elite. Ten slotte is er een significante, maar niet zeer grote invloed van de economische status op (rechts) stemmen. De keuze tussen links en rechts wordt - volgens deze gegevens - echter meer bepaald door de levensfase dan door de statusdimensies.

De derde dimensie vertegenwoordigt de verschillen tussen jong en oud en tussen hen die nog vóór aanvang van beroeps- en huwelijks carrière staan en zij die al een beroep uitoefenen en/of getrouwd zijn. De gegevens laten zien dat het verschil in levensfase van vrijwel even grote betekenis is als de leeftijd zelf. De sprekende uiting van de verschillen tussen jong en oud is de waardering voor popculturele vormen van amusement. Aan de andere kant is er een veel hogere waardering onder ouderen voor klassieke muziek. Verder bestaat er een sterke relatie tussen de leeftijd/levensfase-dimensie en (rechts) stemmen. Deze relatie is ook sterker dan die tussen jong zijn en postmaterialisme. De leeftijd/levensfase maakt kleine verschillen voor cultureel uitgaansgedrag, uitgaven aan luxegoederen, en moderniteit van het interieur. Ook zijn er lichte, maar significante tendensen te bespeuren dat ouderen een hogere waardering hebben voor massaculturele uitingen en minder moderne interieurs hebben.

Het model in tabel 5.4 toont een soortgelijk model als hiervoor beschreven, met dezelfde afhankelijke variabelen, maar de onafhankelijke variabelen zijn nu uitgebreid met de gegevens over de persoonlijke contacten van de ondervraagde: de gemiddelde opleiding en beroepsstatus van de ouders, broers of zuster (en diens eventuele partner) en de vrienden van de ondervraagde. Wanneer een leefstijl inderdaad is afgestemd op de aard van het sociale netwerk, moet het zo zijn, dat de aard van de sociale contacten mede de constellatie van de leefstijl-uitingen bepaalt.

Evenals bij het eerste model is drie dimensies hier de meest voor de hand liggende keuze. De rotatie wordt vervolgens op dezelfde manier gefixeerd als bij het eerste model. Tabel 5.4 geeft de resulterende structuur van effecten en factorladingen. De drie dimensies hebben precies dezelfde interpretatie als in het eerste model: een culturele dimensie, een economische dimensie en een leeftijdgebonden dimensie. Het patroon van coëfficiënten is voor de afhankelijke variabelen vrijwel identiek aan het eerste model en behoeft geen nadere discussie. Het verschil zit in de effecten van de onafhankelijke variabelen en met name in de bijdrage die de nieuw toegevoegde kenmerken van het sociale netwerk hebben. Van deze levert de gemiddelde opleiding van de netwerkcontacten geen bijzonder sterke bijdrage. Zij staat wel significant in verbinding met de culturele dimensie en (negatief) met de levensfase-dimensie.

Tabel 5.4 Mimic-analyse van leefstijlindicatoren en sociale posities van ondervraagden en van leden van zijn/haar sociale netwerk, bevolking van de stad Utrecht, 1986

	CULTURELE DIMENSIE	ECONOMISCHE DIMENSIE	LEVENSFASE DIMENSIE
sociale posities			
opleiding	.39	0	0
opleiding partner	.36	0	0
culturele beroepsstatus	.02*	-.12*	0
economische beroepsstatus	-.12	.27	0
huishoudensinkomen	0	.65	0
leeftijd	0	0	.58
levensfase	0	0	.39
netwerk			
opleiding	.11	0	.19
culturele beroepsstatus	.18	0	-.20
economische beroepsstatus	0	.19	0
leefstijlvariabelen			
cultuurdeelname	.62	0	-.22
leesgewoonten	.49	0	.09*
massacultuur	-.63	0	.16
tv-uren	-.53	0	.13*
klassieke muziek	.68	0	.38
popcultuur	.24	0	-.55
postmaterialisme	.45	0	-.24
stemgedrag	0	.27	.35
taalgebruik	.45	.21	0
modern interieur	.42	0	-.14
luxue goederen	-.29	.43	.14
vakantiebestemming	.28	.27	0
woningomvang	.14*	.34	.51
auto	-.25	.66	0

CHI²=372 NDF=183 Adj.GFI=.63 *: t < 2

Sterke effecten hebben wel de beroepsstatussen van het netwerk. Culturele status van de netwerkcontacten werkt met name op de culturele leefstijldimensie, de economische beroepsstatus van de netwerkcontacten op de economische leefstijldimensie. De invloed van de gemiddelde culturele beroepsstatus van de netwerkcontacten op de economische dimensie is zelfs groter dan dat van de ondervraagde zelf.

De twee indicaties van beroepsstatus van de netwerkcontacten staan ook nog in verband met de leeftijd/levensfase-dimensie. Een hogere economische beroepsstatus en een lagere culturele beroepsstatus van de netwerkcontacten staan in verband met leefstijluitingen die karakteristiek zijn voor ouderen. Een eenduidige interpretatie van deze samenhangen is op basis van de beschikbare gegevens moeilijk te geven. Het is mogelijk dat beroepsstatus eerder als een afhankelijke dan als onafhankelijke variabele te beschouwen is: ouderen hebben eerder vrienden met een hogere economische status dan met een hogere culturele status. Het zou ook kunnen zijn dat het effect voortkomt uit het uitbreken van de levensfase van de vrienden in het model. Dit gegeven - waarnaar in het Utrechtse onderzoek niet is geïnformeerd - zou van invloed moeten zijn op de verschillen wat betreft de levensfase-dimensie. Het feit dat personen met een relatief hoge economische status gemiddeld ouder zijn dan personen met een gelijke culturele status, zou dan deze effecten van beroep op de leeftijddimensie kunnen verklaren.

5.4 Conclusies

In het voorgaande werd een verkenning van leefstijlpatronen onder 343 inwoners van de stad Utrecht uitgevoerd. De leefstijluitingen waren verdeeld in veertien indicatoren. Deze werden via een mimic-model in verband gebracht met de sociale posities van de ondervraagden en een aantal van hun sociale contacten. De analyse leverde een differentiatie van de gegevens in drie dimensies op, overeenkomstig het gestelde in voorgaande hoofdstukken. De relaties tussen de veertien leefstijlindicatoren onderling en hun relaties met de leeftijd/levensfase, opleiding, beroep en inkomen van de ondervraagden en opleiding en beroep van hun persoonlijke netwerkrelaties kunnen worden samengevat via drie dimensies: een culturele, een economische en een leeftijd/levensfase-dimensie. Verschillen in de culturele dimensie brengen vooral verschillen tussen opleidingsgroepen naar voren en deze zijn bijzonder sprekend op het gebied van cultuuruitingen. Verschillen in de economische dimensie brengen vooral verschillen tussen inkomensgroepen naar voren en deze komen het meest tot uiting in uitgaven aan auto en luxegoederen. Verschillen in de leeftijddimensie zijn contrasten tussen jongeren en ouderen. Zij zijn het meest sprekend in de waardering van popcultuur en klassieke muziek en in politieke opvattingen. De analyse bracht voorts dezelfde dimensies in verband met taaluitingen, politieke waarden, stemgedrag, uitgaven aan woning en vakanties.

Welke is nu de meerwaarde van een leefstijlanalyse zoals die hier - bij wijze van verkenning - is uitgevoerd boven een afzonderlijke analyse van de diverse leefstijlindicatoren? Deze meerwaarde ligt op een aantal punten. Allereerst brengt het model de leefstijlindicatoren tegelijkertijd en samenhangend in beeld. Behalve dat daardoor een compact overzicht ontstaat, is belangrijk dat het model laat zien welke leefstijlindicatoren (bijvoorbeeld popcultuur en postmaterialisme) sterk op elkaar gelijken in hun relatie met sociale achtergrond. Daarnaast impliceert het model dat de samenhang tussen sociale achtergrond en leefstijlpatronen niet perfect is. Leefstijlpatronen zijn uitingen en variaties van sociale posities, maar vallen daarmee niet samen. Hun onderlinge patroon impliceert samenhang en voorspelbaarheid, naast en boven de samenhang die door de relatie met de sociale achtergrond wordt geïmpliceerd. Ten slotte toont het model de werking van het centrale mechanisme dat achter leefstijlvorming steekt: de afstemming op interactiepartners en hun kenmerken. De samenvatting van de gegevens in leefstijlindicatoren en de daarop volgende modellering van deze gegevens via een mimic-model betekende een sterke abstractie en vereenvoudiging van bij de ondervraagden verzamelde informatie. Aan de ene kant maakt deze procedure het mogelijk tot een compacte samenvatting van de gegevens te komen, aan de andere kant gaat daarbij een grote hoeveelheid concrete en tot de verbeelding sprekende informatie verloren. Het is technisch niet doenlijk om de relaties tussen alle gebruikte indicaties via dit model kwantitatief in beeld te brengen. Wel is het mogelijk om een grafische weergave van de conclusies te geven, zoals in figuur 5.1 en daarbij het detail van de gegevens weer enigszins terug te brengen. Het is niet goed mogelijk om drie dimensies in één figuur weer te geven. Figuur 5.1 is daarom opgesplitst in drie zijaanzichten van een kubus. Om het overzicht te behouden zijn alleen die indicatoren aangegeven die een sterke samenhang met de drie dimensies hebben. De weggelaten gegevens nemen een plaats rondom het midden van de figuur in.

Met nadruk zij gezegd dat figuur 5.1 een samenvatting van de voorgaande analyse is en voor illustratieve doeleinden is geconstrueerd. Het is niet het resultaat van een formele schalingsprocedure.

a. Culturele en economische status

87

vervolg figuur 5.1

b. Culturele status en levensfase

PARTNER UNIVERSITEIT
UNIVERSITEIT
VADER/BROER/VRIENDEN UNIVERSITEIT

ABN zeer goed

PSP/CPN/PPR
Frankrijk

2 vakanties
wintersport 1-2 kamers

7-8 kamers

D'66 tent

toneel appartement

> 1 auto Beethoven >2 vakanties

Radio 4 concert Freek

VVD hotel museum

Beatles Rolling Stones

koophuis vaatwasmachine

CDA Radio 3

64 JAAR binnenland Bach Duitsland 25 JAAR

GETROUWD auto ouder GEEN PARTNER

THUISWONENDE dan 5 jaar NOG IN OPLEIDING

KINDEREN PvdA

Zeg 'ns AAA
diepvriezer

wasdroger

André van Duin
niet stemmen

geen vakantie

geen boeken SGP/GPV/RPF

>20 uur tv

Ted de Braak

Sterrenslag Zangeres zonder naam

Mounties

matig ABN

Vader Abraham

VADER/BROER/VRIENDEN LAGERE SCHOOL

PARTNER LAGERE SCHOOL

LAGERE SCHOOL

vervolg figuur 5.1

c. Levensfase en economische status

INKOMEN
> f 5.000

CD
vaatwasmachine
7-8 kamers
 > 2 vakanties
 > 1 auto
 VVD
 koophuis
 D'66
 zeer goed
 ABN
wintersport
appartement
CDA
64 JAAR
GETROUWD
THUISWONENDE
KINDEREN
André van Duin binnenland
 Zeg 'ns AAA
 hotel
 concert
 museum
 tent
boekenlezen
 PvdA
Ted de Braak
 geen vakantie
 SGP/GPV/RPF
 matig ABN
1-2 kamers
PSP/CPN/PPR
Zangeres zonder naam
 Lee Towers

INKOMEN
< f 1.000

NOTEN

- ¹ *Het is opmerkelijk dat er in een model waarin de opleiding van de partner niet is opgenomen, wel significante effecten zijn van de beroepsstatusvariabelen op de culturele dimensie. Deze verdwijnen wanneer men de opleiding van de partner in het model opneemt.*

HOOFDSTUK 6 SAMENVATTING EN CONCLUSIES

6.1 Samenvatting

In deze studie is een verkenning uitgevoerd met betrekking tot het optreden van leefstijlpatronen. De probleemstelling vroeg naar (a) een vruchtbare omschrijving van het leefstijlbegrip en een verklaring van eventueel voorkomende leefstijlpatronen, (b) een aanduiding van bruikbare onderzoeksopzetten en -technieken, en (c) een schets van empirisch voorkomende leefstijlpatronen in de hedendaagse Nederlandse samenleving.

In hoofdstuk 1 (Inleiding) werd begonnen met een aantal gangbare - deels kritische - noties over het voorkomen van leefstijlpatronen. In de oudere literatuur wordt het optreden van leefstijlen, in de zin van gedragskeuzen die *sociale status* symboliseren en daardoor verstevigen, gekoppeld aan het bestaan van stabiele, verticaal gestratificeerde statusgroepen in de samenleving. De belangstelling voor leefstijluitingen in deze zin, die tot in de vijftiger jaren groot te noemen was, is in recentere stratificatiestudies (met enige uitzonderingen) vrijwel afwezig. Belangstelling voor het optreden van leefstijlen, maar dan in de zin van algemene patronen in gedragsvoorkeuren onafhankelijk van sociale statusgroepen, vindt men in de recentere literatuur met name in de marketingsector. Een verklaring waarom de belangstelling voor het voorkomen van leefstijlpatronen is afgenomen, zou kunnen zijn dat de daaraan ten grondslag liggende stabiele ordening van statusgroepen in de moderne samenleving niet meer bestaat.

Tegelijkertijd laat de roep om studie van leefstijlen (zie ook het voorwoord van dit rapport) zich vaak terugvoeren op het feit dat de betekenis van de sociale achtergrond (waaronder statusvariabelen) op gedragskeuzen vaak gering is en - naar men vermoedt - steeds zwakker aan het worden is. Leefstijlen zouden de systematiek van gedragskeuzen in beeld moeten brengen, ook wanneer deze systematiek niet is terug te voeren op sociale achtergrond. In deze studie wordt echter, zoals in de oudere stratificatieliteratuur, het bestaan van leefstijlen wel in sterke mate gekoppeld aan de sociale stratificatie. Leefstijlen bestaan uit de uitingen van de sociale posities, waaronder met name statusposities. Leefstijlanalyse is derhalve geen vervanging van de analyse van sociale achtergrond, maar brengt de invloed daarvan nader in kaart.

Hoofdstuk 2 (Drie recente leefstijlstudies in het buitenland) behandelt drie betrekkelijk kort geleden verschenen studies van leefstijlpatronen. De drie studies verschillen onderling sterk van karakter en dragen elk op onderscheiden wijze bij tot het formuleren van theorie en methodologie van leefstijlanalyse, zoals uitgevoerd in de rest van het rapport. De eerste is Arnold Mitchells *The nine American lifestyles*. Dit boek behelst een leefstijlanalyse zoals die in marktonderzoek gangbaar is: een explorerende clusteranalyse van een veelheid van surveygegevens, waarin sociale achtergrond en uiteindelijk gerealiseerde gedragskeuzen ongedifferentieerd behandeld worden. Bij Mitchell resulteert dit in een constructie van negen typen, die twee onderliggende dimensies vertegenwoordigen: de hoofddimensie staat daarbij tegelijkertijd zowel voor welstand, opleiding als ontwikkeling in levensfasen. De tweede dimensie contrasteert het conformistische consumptietype ('outer directed') met de meer experimenteel en alternatief ingestelden ('inner directed'). De methoden en resultaten van de studie van Mitchell worden vervolgens ter discussie gesteld en er worden voornamelijk negatieve aanwijzingen aan ontleend. Deze zijn: (a) vermijd explorerende onderzoeksopzetten; (b) verwar niet sociale achtergrond en gedragskeuzen, maar leg

de relatie tussen leefstijlpatronen met sociale achtergrond via een theoretisch onderbouwd model van gedragskeuze; (c) vermijd clusteranalyse.

De tweede voorbeeldstudie is Pierre Bourdieu's *La distinction*. Bourdieus analyse van leefstijlpatronen berust op een theorie van het bestaan van twee statushiërarchieën in moderne samenlevingen: een culturele en een economische hiërarchie. De culturele hiërarchie berust vooral op verschillen in opleiding en kennis. De economische hiërarchie berust vooral op verschillen in inkomen en bezit. Bourdieu is in staat een groot aantal verschillende gedragskeuzen en smaakuitingen in verband te brengen met de twee door hem gepostuleerde hiërarchieën. Zijn aanpak is veel systematischer dan die van Mitchell. Zijn theorie over het bestaan van twee statushiërarchieën lijkt bovendien zeer relevant om leefstijlverschillen in moderne samenlevingen in het algemeen, ook in hedendaags Nederland, te analyseren. Zij geeft in het bijzonder rekenschap van de onderlinge verhouding van de culturele ten opzichte van de economische elite, en van de nieuwe middenstand ten opzichte van de oude middenstand. Dat lijkt voor de Nederlandse samenleving, waarin de eerstgenoemde groepen een grote omvang hebben bereikt, van groot belang.

Desalniettemin is er reden om te veronderstellen dat de tweedimensionele leefstijlruimte van Bourdieu incompleet is: met name de belangrijke verschillen in gedragskeuzen en smaakuitingen die optreden tussen generaties krijgen bij hem weinig aandacht. Voorts onderscheidt Bourdieu wel sociale achtergrond en leefstijlindicatoren, maar dit werkt niet door in zijn analyses. De door hem gebruikte modellen (correspondentie-analyses) zijn een verbetering ten opzichte van clusteranalyses doordat zij niet uitgaan van discrete typen. Ze hebben het bijkomende voordeel dat ze goed in de vorm van grafieken te visualiseren zijn. Maar ze zijn niet geschikt om theoretische hypothesen te modelleren of verklaringen te toetsen.

De derde voorbeeldstudie, Michael Sobels' *Lifestyle and social structure* is met name om methodologische redenen van belang. De inhoudelijke conclusies van Sobels' studie, die zich beperkt tot consumptieve uitgaven en zonder veel theoretische onderbouwing is, zijn niet van grote betekenis. Het relevante punt van Sobels' studie is dat hierin een bijzonder covariantie-model geïntroduceerd wordt om leefstijlen te analyseren: het mimic-model. Dit model stelt de onderzoeker in staat de relatie te leggen tussen gedragskeuzen en smaakuitingen aan de ene kant en een verzameling sociale achtergrondvariabelen aan de andere kant. Het model leent zich voorts makkelijker voor precieze kwantificering en het toetsen van verklaringen dan cluster- en correspondentieanalyses.

In hoofdstuk 3 (Theorie en methodologie van de leefstijlanalyse) worden de conclusies uit de drie voorbeeldstudies getrokken en een aantal bijkomende veronderstellingen toegevoegd. Theoretisch gezien lijken de twee statushiërarchieën van Bourdieu een aantrekkelijk uitgangspunt. Bij nadere beschouwing kunnen ook Mitchells bevindingen in dezelfde richting worden geïnterpreteerd. Bourdieus leefstijlruimte is echter onvolledig door het ontbreken van de verschillen tussen generaties: dit wordt als derde dimensie toegevoegd. Ook wordt een reeks van intermediaire kenmerken toegevoegd, op basis waarvan sociale achtergrond wordt vertaald in leefstijlpatronen. De volgende vier kenmerken zijn daarbij van belang: (a) beschikbare tijd, (b) besteedbaar inkomen, (c) kennis en vaardigheden en (d) statusoverwegingen. Elk van deze vier intermediaire kenmerken staat in verband met de sociale positie, als gegeven door leeftijd, opleiding, beroep, inkomen, burgerlijke staat, gezinsfase en milieu van herkomst. Deze vier intermediaire kenmerken brengen een bepaalde keuze van leefstijlelementen teweeg. In hoofdstuk 3 werd verder de betekenis van niet opgenomen dimensies (religie, geslacht, regio, urbanisatie, etnische groepering) besproken en het gebruik van mimic-modellen verder toegelicht.

Hoofdstuk 4 (Een hypothetische verkenning naar leefstijlpatronen in Nederland) bevat een verdere uitwerking van de eerder ontwikkelde gedachtengang met betrekking

tot zeven leefstijlvelden. Dit zijn omvattende gebieden waarop een leefstijlanalyse zou kunnen worden toegepast. Onderscheiden worden achtereenvolgens: (a) materiële consumptie, (b) vrijetijdsbesteding, (c) esthetische voorkeuren, (d) voeding / sportbeoefening / riskante gewoonten, (e) loopbaan en arbeid, (f) sociaal-economische en sociaal-ethische opvattingen en daaruit voortvloeiende gedragingen en (g) netwerk en sociale omgang. Op elk van deze gebieden worden indicatoren aangewezen die doorgaans in bestaand onderzoek als variabele voorkomen en waarover in meer of mindere mate een onderzoekstraditie voorhanden is. Vervolgens wordt aangegeven hoe deze kenmerken te plaatsen zijn binnen de veronderstelde leefstijlruimte die wordt opgespannen door de drie dimensies: culturele status, economische status en leeftijd/levensfase.

In hoofdstuk 5 (Leefstijlpatronen onder de bevolking van de stad Utrecht) werd ten slotte het gestelde toegepast op een onderzoeksbestand dat betrekking heeft op personen uit de stad Utrecht van 25-64 jaar. Dit bestand is weliswaar klein en niet noodzakelijk representatief voor de gehele Nederlandse bevolking, maar heeft als voordeel dat het voor een groot deel van de eerder besproken leefstijlindicatoren inderdaad metingen bevat. Bijzonder waardevol is voorts dat het een expliciete meting bevat van de centrale intermediaire variabelen, de aard van het sociale netwerk. Uit de analyse treedt de bedoelde driedimensionele structuur duidelijk naar voren. Er is een culturele hiërarchie die met name door de opleiding wordt beïnvloed; zij brengt vooral differentiatie in cultuurdeelname, (liberaliteit en vernieuwing van) waardenoriëntaties en esthetische voorkeuren teweeg. De tweede dimensie staat in het bijzonder onder invloed van het inkomen en de economische status van het beroep. De verschillen hier uiten zich met name in autobezit, woningomvang en het bezit van luxegoederen. Het stemgedrag (links-rechts) blijkt meer aan deze economische statusdimensie verbonden dan aan de culturele statusdimensie. De derde en laatste dimensie brengt verschillen tussen leeftijdsgroepen in beeld. Jongeren onderscheiden zich met name van ouderen in voorkeur voor popcultuur, stemgedrag en woningomvang. Behalve deze beschrijvende resultaten laat het uiteindelijke model zien dat leefstijlpatronen afhankelijk zijn van het sociale netwerk waarin men verkeert en bevestigt daarmee een belangrijke veronderstelling over het tot stand komen van leefstijldifferentiaties.

6.2 Conclusies en aanbevelingen

De hier gerapporteerde studie is uitdrukkelijk verkennend en conceptueel van aard. De voorlopige antwoorden op de in de inleiding opgesomde probleemstellingen kunnen als volgt worden samengevat.

1. Het lijkt vruchtbaar onder een leefstijl een samenhangend patroon van expressieve gedragskeuzen en smaakuitingen te verstaan. Leefstijlindicatoren beslaan volgens deze definitie een groot en breed terrein: alles wat een sociale positie symboliseert kan eronder gerekend worden. Leefstijlindicatoren zijn wel uitdrukkelijk onderscheiden van de sociale posities zelf doordat zij een smaakuiting of gedragskeuze (op korte termijn) vertegenwoordigen, maar dienen wel in relatie daarmee geanalyseerd worden. De mechanismen van het tot stand komen van leefstijlpatronen worden enerzijds gevormd door de specifieke mogelijkheden en restricties die de sociale posities met zich meebrengen en waarop leefstijluitingen thematisch voortborduren en anderzijds door conformiteitsoverwegingen ten aanzien van de statusgroep waarvan men deel uitmaakt, c.q. uit wil maken.
2. Leefstijlen laten zich het best analyseren met behulp van covariantiemodellen, in het bijzonder het meervoudige mimic-model. Correspondentieanalyses zijn geschikt om de uitkomsten van een dergelijke analyse verder te visualiseren.

3. Volgens de naar voren gebrachte theorie kunnen deze sociale posities in drie dimensies worden samengevat, die ook in leefstijluitingen terugkomen: culturele status, economische status en leeftijd/levensfase.

Daarmee zijn echter niet alle vragen die uitgangspunt van deze studie waren, tot een antwoord gebracht. De volgende punten zijn nog een nadere overweging waard:

- de in hoofdstuk 4 uitgevoerde verkenning was uitdrukkelijk hypothetisch. De analyse in hoofdstuk 5 heeft aannemelijk gemaakt dat de bedoelde patronen ook inderdaad in Nederland empirische grond hebben. Hoe laat zich nader en meer representatief onderzoek op dit gebied voorstellen?
- tot welke consequenties voor de uitvoering van bestaande en nieuw te verzamelen databestanden leiden de overwegingen die in dit rapport gegeven zijn?

Figuur 6.1 Samenvatting achtergrondvariabelen

SOCIALE ACHTERGROND	opleiding			
	culturele status beroep			
	culturele status milieu van herkomst			
	inkomen			
	economische status beroep			
	economische status milieu van herkomst			
	leeftijd			
	levensfase: deelname arbeidsproces			
	levensfase: gezinsfase			
KANALEN	geld	tijd	kennis en vaardigheid	sociale contacten
VELDEN	materiële consumptie		auto woning vakantiebesteding abonnementen	
	vrijtijdsbesteding		cultuurdeelname mediagebruik	
	esthetische voorkeuren		culturele stimuli interieur	
	gezondheidsgedrag		voeding sportbeoefening riskante gewoonten	
	loopbaan en arbeid		arbeidstijd	
	sociaal-economische en morele opvattingen en gedragingen.		postmaterialisme stemgedrag politieke participatie opvoedingswaarden samenlevingsvormen kindertal arbeidsverdeling man-vrouw	
	netwerk en sociale omgang		trouwpatronen persoonlijke netwerken kleding omgangsvormen taalgebruik	
	Beargumenteerd niet:			
regio/lokatie				
etnische groepering				
religie				
seks				

6.2.1 Nieuw in te richten onderzoek naar leefstijlen

Gezien het overwegend hypothetische en kleinschalige karakter van de bovenstaande analyses is het aanbevelenswaard een omvattend onderzoek naar het optreden van leefstijlpatronen in Nederland te verrichten. Het specifieke kenmerk van een dergelijk onderzoek zou de breedte of omvattendheid dienen te zijn. In het bovenstaande zijn een groot aantal te meten leefstijlindicatoren en daarvoor van belang zijnde determinanten genoemd. De lijst zou op dit punt nog wel uit te breiden zijn. Het heeft betrekkelijk weinig zin om nieuw uit te voeren onderzoek te richten op slechts een beperkt onderdeel van de opgesomde leefstijlindicatoren en hun determinanten. Het karakteristieke van een leefstijlbenadering is juist de breedte ervan en de mogelijk verbindingen tussen de verschillende velden te laten zien die in meer thematisch gericht onderzoek niet naar voren komen.

Dergelijk nieuw op te zetten onderzoek brengt een aantal specifieke moeilijkheden met zich mee. De belangrijkste daarvan vloeit voort uit de wens dit soort onderzoek zo breed mogelijk te maken, dat wil zeggen te betrekken op zoveel mogelijk verschillende velden en daarbinnen een groot aantal indicatoren in beeld te brengen. De totaal te verzamelen informatie zal daarbij al snel de omvang van een hanteerbare vragenlijst te boven gaan. Een oplossing voor dit probleem kan worden gevonden in zogenaamde *incomplete designs*, waarin aan elke ondervraagde slechts een deel van de vragen wordt voorgelegd en tegelijkertijd door het systematisch variëren van de combinaties van vragen de informatie over de onderlinge relaties tussen indicatoren toch volledig is (zij het telkens betrekking hebbend op een - toevallig geselecteerd - deel van de ondervraagden). Het voordeel van een dergelijke onderzoeksopzet is dat het aantal ondervraagden compenseert voor de beperkte hoeveelheid informatie per ondervraagde. Men kan een willekeurig lange vragenlijst maken en toch de lengte van het vraaggesprek beperkt houden, zolang men maar voldoende mensen ondervraagt.

In een dergelijk onderzoek vallen een aantal leefstijlindicatoren onder te brengen die men niet of nauwelijks in bestaand onderzoek aantreft. Te denken valt aan esthetische voorkeuren, kennis, etiquette, fatsoensnormen, woninginrichting, kleding, tafelgewoonten en gedetailleerde informatie op het gebied van consumptie (automerken, vakantiebestemmingen). Een van de redenen waarom dergelijke indicatoren in bestaand onderzoek vaak ontbreken is dat zij nauwelijks objectief vastgesteld kunnen worden of sterk onderhevig zijn aan sociale wenselijkheid. Leefstijlpatronen vallen deels in het gevoelige gebied van dingen waarover men zich kan schamen en waarover het pijnlijk kan zijn vragen te beantwoorden en te stellen. In een dergelijk leefstijlonderzoek zullen daarom vaak wat verdeckte vraagstellingen voorkomen. Middelen daartoe zijn bijvoorbeeld het geleidelijk aan introduceren van een vraag of de reactie te vragen in de vorm van een projectie op een andere persoon. Het zou interessant zijn het hiervoor gestelde nader in te vullen door zo'n nieuw uit te voeren onderzoek. In hoeverre zo'n onderzoek op de weg van het Sociaal en Cultureel Planbureau (SCP) ligt, is daarbij overigens de vraag. De onderzoeken die het SCP uitvoert of waarin het participeert, liggen doorgaans op het terrein van sociale indicatoren die meer objectief vast te stellen zijn. Een uitbreiding naar die leefstijlelementen die minder objectief vast te stellen zijn, liggen niet erg op de weg van het SCP. Ook het detail van de gezochte informatie (merknamen) valt buiten de gebruikelijke onderzoekbelangstelling van het SCP.

6.2.2 Leefstijlanalyses op basis van bestaand onderzoeksmateriaal

Een deel van de opgesomde leefstijlindicatoren laat zich ook traceren in bestaand onderzoeksmateriaal. Interessant zijn op dit punt in het bijzonder het onderzoek *Culturele veranderingen in Nederland*, de *Nationale kiezersonderzoeken*, de

Leefsituatieonderzoeken en de Tijdbestedingsonderzoeken. Deze onderzoeken zijn naar hun aard meer of minder thematisch. Dat wil zeggen dat zij informatie bevatten over een of slechts een beperkt aantal van de hier onderscheiden leefstijlvelden. Het zou interessant zijn dwarsverbindingen tussen bestaande onderzoeksbestanden te leggen door de in deze bestanden voorkomende leefstijluitingen in verband te brengen met de sociale achtergrondvariabelen, op uniforme wijze gedefinieerd in de zin van de hier geschetste leefstijlruimte. Dit is ook de manier waarop Bourdieu zijn leefstijlruimte, zoals hier geparafraseerd in figuur 2.2, heeft geconstrueerd, door namelijk resultaten van verschillende onderzoeken met eender gedefinieerde achtergrondvariabelen in verband te brengen en aldus in één ruimte te plaatsen. Zulke analyses zouden conclusies opleveren over de veronderstellingen die in deze studie gedaan zijn over de parallellen tussen leefstijlindicatoren uit verschillende velden. Zo zou men uit de analyse van een *Leefsituatieonderzoek* en een *Nationaal kiezersonderzoek* kunnen nagaan of het inderdaad waar is dat cultuurdeelname en postmaterialisme bij dezelfde sociale categorieën worden aangetroffen. Of cultureel actieven ook inderdaad postmaterialistischer zijn dan cultureel inactieven, los van de gemeenschappelijke achtergrond van deze twee leefstijlindicatoren, laat zich op deze manier natuurlijk niet uitmaken.

Het uitvoeren van een dergelijke reeks secundaire analyses is des te meer het aanbevelen waard, omdat zij een antwoord zouden kunnen opleveren op een aantal vragen die in deze studie niet beantwoord konden worden of beantwoord werden bij aannahme, onder verwijzing naar de onderzoeksliteratuur. Te denken valt in het bijzonder aan de veronderstellingen dat religie en verzuiling, sekse en lokatie (regio, urbanisatie) geen overwegende rol (meer) spelen in het tot stand komen van leefstijlpatronen. Hoe groot met door deze dimensies verbonden variantie in leefstijlen is in verhouding tot de drie dimensies waarvoor in deze studie is gekozen, kan echter mede een zinvolle probleemstelling voor leefstijlonderzoek via secundaire analyse zijn.

6.2.3 Consequenties voor inrichting van bestaand onderzoek

De mogelijkheden om secundaire analyse te doen naar leefstijlen zullen aan beperkingen onderhevig zijn. Leeftijd, levensfase en opleiding zijn variabelen die men in vrijwel elk onderzoek aantreft. Naar de inkomenspositie is echter niet altijd geïnformeerd en de vraagstelling loopt wat dit betreft nogal in gedetailleerdheid uiteen. Dit laatste geldt des te sterker voor de beroepsposities. In de meeste onderzoeken wordt volstaan met een globale karakterisering in 6-12 klassen en deze laten wel een indeling toe langs de algemene status dimensie (hoog versus laag), maar laten geen goed onderscheid tussen culturele en economische elite toe. Gegevens over milieu van herkomst zijn slechts zo hier en daar te vinden. Naar gegevens over sociale contacten en verdeling van kennis zoekt men geheel vergeefs. Zo bezien lijkt een eerste stap naar een toepassing van een leefstijlperspectief een uitbreiding, detaillering en uniformering van informatie over sociale achtergrondposities te moeten zijn.

Een andere consequentie van het hier gestelde zou kunnen zijn dat men de bestaande periodieke onderzoeken aanvult voor zover het leefstijlindicatoren en leefstijldeterminanten betreft. Er vallen daarbij twee variabelen in het oog die bij leefstijlvorming een bijzonder grote rol is toegedacht en die tot heden toe vrijwel volledig ontbreken in onderzoek: kennis/vaardigheden en het sociaal netwerk. Dat elke aandacht voor de verdeling van kennis en vaardigheden over de bevolking in bestaand onderzoek ontbreekt, is eigenlijk zeer verwonderlijk. Het is zonder meer aannemelijk dat verschillen in kennis en vaardigheden grote verschillen tussen de leden van de samenleving teweegbrengen, niet alleen in leefstijl maar ook in levenskansen. Er is voorts alle reden om aan te nemen dat de rol van kennis en

vaardigheden in sociale distributieprocessen eerder groter aan het worden is dan kleiner. Dat de verschillen tussen bevolkingsgroepen op dit punt historisch zijn toegenomen, is een meer hypothetische veronderstelling waarvoor ook veel te zeggen valt. Daarmee is het bestaan van kennis en vaardigheden een belangrijk onderwerp voor sociaal indicator onderzoek geworden. In de bestaande *Leefsituatieonderzoeken* wordt uitvoerig geïnformeerd naar fysieke gesteldheid en validiteit. Waarom zou dit belangrijker zijn dan te inventariseren in welke mate de bevolking beschikt over cognitieve kenmerken? De overheersende rol van de opleiding - naar men mag aannemen de bron van veel kennis en vaardigheden - voor tal van indicatoren van leefstijl en leefsituatie onderstreept dit punt.

Wellicht komt de omissie voort uit de vrees dat het objectief vaststellen van kennis en cognitieve vaardigheden moeilijk in surveyonderzoek te achterhalen is en ook tot een onaangename interviewsituatie kan leiden. Dit gaat voorbij aan talrijke mogelijkheden om tot sociaal geheel aanvaardbare vraagstellingen te komen. Kennis op het gebied van politiek, gezondheid, juridische instituties valt daaronder te rekenen. Ook open vraagstellingen 'Kunt U noemen ...?' kunnen hiervoor goed gebruikt worden. Sommige cognitieve vaardigheden (kennis van vreemde talen) kunnen door de ondervraagden zelf worden aangegeven.

Het belang van kennis en vaardigheden en van de vragen naar de verdeling ervan, de historische ontwikkeling daarin en de determinanten (hoe belangrijk is het onderwijs in vergelijking met het ouderlijk milieu?) rechtvaardigen de aanbeveling dat deze variabelen in bestaand periodiek onderzoek dienen te worden opgenomen.

Dit geldt eveneens voor indicatoren voor omvang en aard van het sociale netwerk. Niet alleen als gedragsdeterminant maar ook als uitkomst van de leefstijl en leefsituatie is het persoonlijk netwerk (met wie men omgaat en de kenmerken van deze personen) van groot belang. Een verschil met de meting van kennis en vaardigheden is dat op dit punt standaard vraagstellingen voorhanden zijn. De vraagstelling uit het Amerikaanse *General social survey* (zie §4.2) kan hierbij als voorbeeld dienen.

6.3 Leefstijlen of sociale achtergrond?

Het bovenstaande heeft aannemelijk gemaakt dat zich over het voorkomen van leefstijlen informatieve hypothesen laten formuleren en dat leefstijlpatronen op verschillende manieren empirisch bestudeerd kunnen worden. De vraag doet zich ten slotte voor wat men met de resultaten van leefstijlanalyses kan doen. In het bijzonder is het punt blijven liggen in hoeverre leefstijldimensies nu een alternatief kunnen vormen voor de gebruikelijke sociale achtergrondvariabelen. Ter herinnering: de gedachte aan het bestaan van leefstijlpatronen is en wordt vaak in verband gebracht met de veronderstelling dat traditionele sociale achtergrondvariabelen slechts een beperkte en mogelijk afnemende verklaringskracht hebben. In deze optiek worden leefstijlindelingen gezien als een nieuw soort achtergrondvariabelen.

Kunnen leefstijlindelingen inderdaad een alternatief voor en aanvulling op de toepassing van de gebruikelijke sociale achtergrondvariabelen bieden?

Bij deze vraag moet allereerst worden aangetekend dat de veronderstelling dat de voorspellende werking van sociale achtergrondvariabelen geringer geworden is, betrekkelijk slecht onderzocht is en naar alle aannemelijkheid niet over de gehele linie van kracht is. Wat betreft de invloed van sociale status op gedragskeuzen valt te vermelden dat Nisbet (1959) al bijna 30 jaar geleden tot dezelfde stelling kwam, maar dat dit toch niet heeft verhinderd dat een reeks van onderzoeken belangrijke sociale ongelijkheid tussen statusgroepen (of: het bestaan van statusgroepen) heeft aangetoond. Voor een geluid uit de andere richting neme men bijvoorbeeld kennis van Reids

Social class differences in Britain (1977), die een lange reeks verschillen in levenskansen en leefstijl tussen beroepsgroepen illustreert, enkel en alleen om de stelling te weerleggen dat er geen sprake meer zou zijn van zulke verschillen.

Zoals in het voorgaande naar voren is gebracht, hebben onderzoeken in Nederland naar beroepsmobiliteit en trouwpatronen een groei van openheid laten zien. Maar daarbij mag niet uit het oog worden verloren dat het hier om relatief geringe verminderingen van sterke verbanden gaat. Deze uitslagen betekenen allerm minst dat in Nederland het punt van volmaakte openheid wat betreft intergenerationele beroepsmobiliteit en opleidingshomogamie is bereikt.

Een groei van openheid en afname van de ongelijkheid op één specifiek terrein behoeft ook allerm minst te impliceren dat deze trends algemeen zijn. Er kunnen nieuwe ongelijkheden ontstaan en deze kunnen aanleiding geven tot nieuwe leefstijldifferentiatie. Voor de gegroeide betekenis van de jeugdfase in het leven en de daaruit voortvloeiende leefstijlpatronen behoeft geen nadere argumentatie worden gegeven. De jeugdcultuur is iets dat zich in de laatste decennia in sterke mate heeft ontwikkeld en er is geen reden om aan te nemen dat dat in de toekomst zal verminderen. Een ander punt waarop zich mogelijk een ommekeer in de trend naar grotere openheid aan het voordoen is, is die in de verschillen tussen actieven en niet-actieven. SCP (1986, hoofdstuk 10) heeft aangetoond dat de groei van openheid in ons land niet van toepassing is op werklozen en dat die in bepaalde opzichten een steeds homogener groep gaan vormen. Volgens zijn analyse strekt deze toegenomen homogeniteit zich (tot heden toe) meer uit naar de objectieve situatie van werklozen (namelijk hun kans op herintreding) dan naar hun leefwijze.

De in het voorgaande geschetste differentiatie tussen culturele en economische status is een nog te weinig bestudeerd verschijnsel, maar het lijkt aannemelijk dat ook op dit punt nieuwe machtsverhoudingen en leefstijldifferentiaties naar voren komen. Kennis en beheersing van culturele codes zijn belangrijke hulpbronnen geworden, naast inkomen en bezit. De verhoudingen tussen die twee liggen in moderne samenlevingen anders dan traditioneel het geval was en het zou kunnen zijn dat juist op dit punt oude ongelijkheden door nieuwe zijn vervangen. Het ligt meer voor de hand dat de statusverschillen langs de economische dimensie zijn afgenomen dan langs de culturele. De inkomens zijn in de afgelopen decennia niet alleen toegenomen, maar de ongelijke beschikking erover is tegelijkertijd afgenomen; of dat ook het geval is voor de verdeling van kennis en vaardigheden is, juist gezien het sterk gestegen opleidingspeil, nog alleszins de vraag. Het onderscheid tussen culturele en economische status en de bijbehorende leefstijlverschillen geeft rekenschap van de verschillen in schaarste van hulpbronnen tussen de culturele en de economische elite en maakt het mogelijk eventuele nieuw ontstane ongelijkheden te constateren.

In hoeverre de aanleiding om te komen tot een nieuwe achtergrondvariabele op basis van leefstijldimensies inderdaad gerealiseerd is, lijkt derhalve nog een open vraag. Een vraag overigens, die alleen door middel van analyse van bestaand materiaal goed te beantwoorden zou zijn. Een parallelle doelstelling van de in de vorige paragraaf aanbevolen uit te voeren secundaire analyses zou daarom kunnen zijn de vraag te beantwoorden in hoeverre het waar is dat de traditionele sociale achtergrondvariabelen minder van invloed zijn op leefstijlvorming voorheen het geval was.

Aan de andere kant moet niet de mogelijkheid worden uitgesloten dat het waar is dat alle sociale achtergrondvariabelen steeds minder bepalen hoe keuzen in de leefstijlsfeer uitvallen. In dat geval is het echter des te sterker de vraag of een leefstijlindeling van de bevolking een zinnig alternatief zou vormen. Een leefstijl, zoals in deze studie opgevat, blijft een expressie van een sociale positie en een middel om in het sociale verkeer de eigen status te symboliseren en andere uit te sluiten. Wanneer een

samenleving zich sterker naar openheid ontwikkelt, zullen ook leefstijlelementen zich voor alle groepen verspreiden en ten slotte hun patroonkarakter verliezen. Zoals uiteengezet is dat punt nog allerm minst bereikt en valt ook niet aan te nemen dat het in alle opzichten in de nabije toekomst bereikt zal worden. Tot het zover is, blijft het nuttig om patronen van sociale differentiatie en veranderingen daarin via een leefstijlanalyse in beeld te brengen.

Los van het antwoord op de vraag in hoeverre en in welke vorm de betekenis van sociale achtergrondvariabelen is afgenomen, laat zich de mogelijkheid voorstellen dat leefstijlindelingen als afzonderlijke variabelen in onderzoek worden toegepast. Een mogelijke vorm zou zijn om op basis van een landelijk representatieve studie te komen tot een vast meetinstrument om de positie van de ondervraagden op de hier aangeduide drie dimensies te bepalen. Iets dergelijks gebeurt in het boek van Mitchell: in een appendix wordt een verkorte vragenlijst gegeven van variabelen (voor het merendeel achtergrondvariabelen, maar ook politieke voorkeur, en een aantal waardenoriëntaties) die sterk gedifferentieerd zijn tussen de negen leefstijlgroepen en waarmee men het lidmaatschap van de groepen kan bepalen. Tegen zo'n aanpak geldt een aantal bezwaren. Op die manier blijft men bezig met het dooreenmengen van sociale achtergrond en leefstijluitingen zelf. Een dergelijke aanpak leidt noodzakelijkerwijs tot vaagheid. Liever dan onduidelijke typen of dimensies zou men de bevolking afzonderlijk willen karakteriseren in termen van sociale achtergrond en daaruit voortvloeiende leefstijlpatronen.

Een leefstijlanalyse is als zodanig geen vervanging voor de analyse van sociale achtergrondvariabelen. In het voorwoord van deze studie zijn twee motieven genoemd om leefstijlen nader te onderzoeken: (a) de mogelijkheid van het creëren van nieuwe achtergrondvariabelen in de vorm van een typering van de bevolking via leefstijlgroepen, en (b) de wens om via leefstijlanalyse dwarsverbindingen tussen overigens sectoraal bestudeerde gebieden in beeld te brengen. In deze studie is echter geen pleidooi gehouden om de bevolking op basis van leefstijlcriteria in nieuwe categorieën in te delen (motief a). Een leefstijlanalyse zoals hier voorgesteld, beoogt slechts om de werking van sociale achtergrondvariabelen omvattend en verklarend in beeld te brengen en aldus de dwarsverbindingen tussen verschillende deelgebieden zichtbaar te maken (motief b). Omvattend, doordat een leefstijl een reeks van vaak afzonderlijk beschouwde gedragingen te zamen bestrijkt. Verklarend, doordat ernaar gestreefd wordt een verbinding te leggen tussen de specifieke combinatie van hulpbronnen en restricties die de sociale achtergrond met zich meebrengt en de uiteindelijk te realiseren gedragskeuzen.

LITERATUUR

Andreasen (1984)

Andreasen, A.R. Life status changes and changes in consumer preferences and satisfaction. In: Journal of consumer research 11 (1984) 3 (p.771-783).

Bakker et al. (1982)

Bakker, B., J. Dronkers, en H. Schijf. Veranderingen in individuele schoolloopbanen tussen 1959 en 1977 in de stad Groningen. In: Mens en maatschappij 57 (1982) 3 (p.253 e.v.).

Bakker (1985)

Bakker, B.F.M. Sociaal milieu en cultuurdeelname. In: Mens en maatschappij 60 (1985) 2 (p.162-177).

Barber (1957)

Barber, B. Social stratification. A comparative analysis of structure and processes. New York: Harcourt, 1957.

Becker (1976a)

Becker, G.S. A theory of the allocation of time. In: G.S. Becker. The economic approach to human behavior. Chicago: University of Chicago press, 1976 (oorspr. 1965).

Becker (1976b)

Becker, G.S. The economic approach to human behavior. Chicago: University of Chicago press, 1976.

Becker (1985)

Becker, J.W. Deconfessionalisering, ontzuiling en anomie. In: Sociale wetenschappen 28 (1985) 4 (p.269-332).

Becker et al. (1983)

Becker, J.W., G.M.W. van Enckevort, Ch. Enschede, R.A. de Moor, A.P.N. Nauta, en H.A. van Stiphout. Normen en waarden. Verandering of verschuiving? 's-Gravenhage: VUGA, 1983.

Bell (1979)

Bell, D. The new class: a muddled concept. In: B. Bruce-Briggs (ed.). The new class? New Brunswick NJ: Transaction books, 1979.

Bentler (1985)

Bentler, P.M. Theory and implementation of EQS. A structural equations program. Los Angeles: BMDP Statistical software, 1985.

Bernstein (1971)

Bernstein, B. Class, codes and control. Londen: Routledge & Kegan Paul, 1971 (vol.I).

Berting (1969)

Berting, J. In het brede maatschappelijke midden. Meppel: Boom, 1969 (oorspr. dissertatie 1968).

Blumberg (1974)

Blumberg, P. The decline and fall of the status symbol: some thoughts on status in a postindustrial society. In: Social Problems 21 (1974) 4 (p.480-498).

Blumberg (1980)

Blumberg, P. Inequality in an age of decline. New York: Oxford University press, 1980.

Bourdieu (1976)

Bourdieu, P. Cultural reproduction and social reproduction. In: R. Brown (ed.). Knowledge, education and cultural change. Londen: Tavistock, 1976.

Bourdieu (1984)

Bourdieu, P. Distinction. Londen: Routledge, 1984 (oorspr. La distinction, critique sociale du jugement, Éditions de Minuit. Parijs, 1979).

Bourdieu en Passeron (1977)

Bourdieu, P., en J.C. Passeron. Reproduction in education, society and culture. Londen: Sage, 1977 (oorspr. La reproduction, Parijs, 1970).

Bourdieu en Passeron (1979)

Bourdieu, P., en J.C. Passeron. The inheritors: French students and their relations to culture. Chicago: University of Chicago press, 1979. (oorspr. Les héritiers: les étudiants et la culture, Éditions de Minuit, Parijs, 1964).

Brint (1984)

Brint, S. 'New class' and cumulative trend explanations of the liberal political attitudes of professionals. In: American journal of sociology 90 (1984) 1 (p.30-71).

Brint (1985)

Brint, S. The political attitudes of professionals. In: Annual review of sociology 11 (1985) (p.389-414).

Brubaker (1985)

Brubaker, R. Rethinking classical theory: the sociological vision of Pierre Bourdieu. In: Theory and society 14 (1985) 6 (p.745-775).

Bruce-Briggs (1979)

Bruce-Briggs, B. Enumerating the new class. In: B. Bruce-Briggs (ed.). The new class? New Brunswick NJ: Transaction books, 1979.

Buller (1972)

Buller, L.M. The encyclopedia game. In: S.D. Feldman en G.W. Thielbar (eds.). Lifestyle. Diversity in American culture. Boston: Little, Browne en Co., 1972.

Van Calcar en Koppen (1985)

Calcar, C. van, en J.K. Koppen. Cultureel kapitaal, de ontwikkeling van een instrument. Amsterdam: SCO, 1985.

- CBS (1971)
Centraal Bureau voor de Statistiek. Beroepenclassificatie, 14e Algemene volkstelling, systematische classificaties (2). Voorburg, 1971.
- Chapin (1935)
Chapin, F.S. A measurement of social status. In: F.S. Chapin. Contemporary American institutions. New York: Harper, 1935.
- Collins (1985)
Collins, R. Three sociological traditions. New York: Oxford university press, 1985.
- Davis (1956)
Davis, J.A. Status symbols and the measurement of status perception. In: Sociometry 19 (1956) 3 (p.154-165).
- Davis en Smith (1987)
Davis, J.A., en T.W. Smith. Codebook general social survey 1972-1987. Chicago: NORC, 1987.
- Dekker en Ester (1988)
Dekker, P., en P. Ester. Yuppies: marketingretoriek of nieuwe sociale groepering? In: Sociologische gids 35 (mrt/apr 1988) 2 (p.82-101).
- Van Deth (1984)
Deth, J.W. van. Politieke waarden. Een onderzoek naar politieke waarde-oriëntaties in Nederland in de periode 1970 tot en met 1982. Amsterdam: CT-press, 1984 (dissertatie TH Twente).
- DiMaggio (1979)
DiMaggio, P. Review essay: On Pierre Bourdieu. In: American journal of sociology 84 (1979) 6 (p.1460-1474).
- DiMaggio (1982)
DiMaggio, P. Cultural capital and school success: the impact of status culture participation on the grades in U.S. high school students. In: American sociological review (1982) 47 (p.189-201).
- DiMaggio en Mohr (1985)
DiMaggio, P., en J. Mohr. Cultural capital, educational attainment, and marital status. In: American journal of sociology 90 (1985) 6 (p.1231-1257).
- DiMaggio en Useem (1982)
DiMaggio, P., en M. Useem. The arts in class reproduction. In: M.W. Apple (ed.). Cultural and economic reproduction in education. Londen: Routledge, 1982.
- Van Doorn (1955)
Doorn, J.J.A. van. Het probleem van de beroepsstratificatie. In: Sociologische gids (1955) (p.88-93).
- Driessen (1978)
Driessen, F. Leefstijlnotitie RPD-onderzoek. Utrecht: Rijksuniversiteit Utrecht, 1978 (interne notitie Sociologisch instituut).

Driessen (1979)

Driessen, F. Voorkeuren voor aspecten van het stedelijk leefmilieu. In: Mens en maatschappij 1981 (p.170 e.v.).

Driessen (1983)

Driessen, F. Theoretische achtergrond van het onderzoek. In: F. Driessen en H. Beereboom. De kwaliteit van het stedelijk leefmilieu. 's-Gravenhage/Utrecht: Rijksplanologische dienst/vakgroep theoretische sociologie en methodenleer, 1983.

Driessen en Beereboom (1983)

Driessen, F., en H. Beereboom. De kwaliteit van het stedelijk leefmilieu. 's-Gravenhage/Utrecht: Rijksplanologische dienst/vakgroep theoretische sociologie en methodenleer, 1983.

Duncan (1961)

Duncan, O.D. A socioeconomic index for all occupations. In: A.J. Reiss Jr. Occupations and social status. New York: Free press, 1961.

Elias (1982)

Elias, N. Het civilisatieproces. Utrecht: Spectrum, 1982 (oorspr. Über den Prozess der Zivilisation. Bazel: Haus zum Falken, 1939).

Elias en Scotson (1976)

Elias, N., en J.L. Scotson. De gevestigden en de buitenstaanders. Utrecht: Spectrum, 1976 (oorspr. The established and the outsiders. Londen: Cass, 1965).

Everitt (1974)

Everitt, B. Cluster analysis. Londen: Heinemann, 1974.

Feldman en Thielbar (1972)

Feldman, S.D., en G.W. Thielbar (eds.). Lifestyle. Diversity in American culture. Boston: Little, Brown en Co., 1972.

Felling et al. (1983)

Felling, A., J. Peters, en O. Schroeder. Burgerlijk en onburgerlijk Nederland. Deventer: Van Loghum Slaterus, 1983.

Flap en De Graaf (1985)

Flap, H.D., en N.D. de Graaf. Sociaal kapitaal en bereikte beroepshoogte. In: Mens en maatschappij 60 (1985) 4 (p.325-344).

Fussell (1983)

Fussell, P. Class. New York: Ballantine, 1983.

Gadourek (1982)

Gadourek, I. Social change a redefinition of roles. A study of structural and causal relationships in the Netherlands in the 'Seventies'. Assen: Van Gorcum, 1982.

Ganzeboom (1984)

Ganzeboom, H. Cultuur en informatieverwerking. Utrecht, 1984 (dissertatie).

Ganzeboom (1987)

Ganzeboom, H. Cultural audience formation in the Netherlands between 1962 and 1983. In: D.V. Shaw, W.S. Hendon en C.R. Waits (eds.). Artists and cultural consumers. Akron: Association for cultural economics, 1987.

Ganzeboom et al. (1987a)

Ganzeboom, H., R. Luijkx, J. Dessens, P. de Graaf, N.D. de Graaf, W. Jansen, en W. Ultee. Intergenerationele klassenmobiliteit in Nederland tussen 1970 en 1985. In: Mens en maatschappij 62 (1987) 1 (p.17-43).

Ganzeboom et al. (1987b)

Ganzeboom, H., P. de Graaf, en M. Kalmijn. De economische en culturele dimensies van beroepsposities. In: Mens en maatschappij 62 (1987) 2.

Ganzeboom en De Graaf (1983)

Ganzeboom, H., en P. de Graaf. Beroepsmobiliteit tussen generaties in Nederland in 1954 en 1977. In: Mens en maatschappij 58 (1983) 1 (p.28-52).

Gifi (1981)

Gifi, A. Non-linear multivariate analysis. Leiden: Department for Datatheory, 1981.

Gilbert en Kahl (1984)

Gilbert, N., en J. Kahl. The American class structure. 1984.

Goffman (1951)

Goffman, E. Symbols of class status. In: British journal of sociology (1951) 2 (p.294-304).

Goldthorpe et al. (1968)

Goldthorpe, J.H., D. Lockwood, F. Bechhofer, en J. Platt. The affluent worker: industrial attitudes and behaviour. Cambridge UK: Cambridge university press, 1968.

Goldthorpe et al. (1969)

Goldthorpe, J.H., D. Lockwood, F. Bechhofer, en J. Platt. The affluent worker in the class structure. Cambridge UK: Cambridge university press, 1969.

Gombrich (1979)

Gombrich, E.H. The logic of vanity fair: alternatives to historicism in the study of fashions, style and taste. In: E.H. Gombrich. Ideals and idols. Oxford: Phaidon, 1979 (oorspr. 1974).

Goudsblom (1964)

Goudsblom, J. Het algemeen beschaafd Nederlands. In: Sociologische gids (1964) 11 (p.106-124).

Gouldner (1979)

Gouldner, A. The future of intellectuals and the rise of the new class. New York: Seabury press, 1979.

De Graaf (1985)

Graaf, P. de. Culturele hulpbronnen en schoolloopbanen in het lager onderwijs. In: Mens en maatschappij 60 (1985) 4 (p.345-365).

De Graaf (1987)

Graaf, P. de. De invloed van financiële en culturele hulpbronnen in schoolloopbanen. Nijmegen: Instituut voor toegepaste sociale wetenschappen, 1987.

De Graaf et al. (1987)

Graaf, N.D. de, J. Hagenaars, en R. Luijkx. Does a stable postmaterialist orientation exist? Utrecht: Rijksuniversiteit Utrecht, 1987 (paper vakgroep theoretische sociologie en methodenleer).

Granovetter (1973)

Granovetter, M. The strength of weak ties. In: American journal of sociology 78 (1973) 6 (p.1360-1380).

Grego en Groot (1985)

Grego, Ch., en G. Groot. Pierre Bourdieu en de filosofische esthetica. Aantekeningen bij het nawoord van 'La distinction'. In: Algemeen Nederlands tijdschrift voor wijsbegeerte 77 (1985) 1 (p.21-35).

Guttman (1942)

Guttman, L. A revision of Chapin's social status scale. In: American sociological review (1942) 7 (p.362-369).

Halman et al. (1987)

Halman, L., F. Heunks, R. de Moor, en H. Zanders. Traditie, secularisatie en individualisering. Een studie naar de waarden van Nederlanders in een Europese context. Tilburg: Tilburg university press, 1987.

Hannan (1980)

Hannan, M. Life-styled marketing. How to position products for premium profits. New York: Amacon, 1980 (oorspr. 1972).

Hauser en Goldberger (1971)

Hauser, R.M., en A.S. Goldberger. The treatment of unobservable variables in path analysis. In: H.L. Costner (ed.). Sociological methodology 1971. San Francisco: Jossey-Bass, 1971.

Van Heek en Vercruysse (1958)

Heek, F. van, en E. Vercruysse. De Nederlandse beroepsprestigestraticatie. In: F. van Heek et al. Sociale stijging en daling in Nederland I. Leiden: Stenfert Kroese, 1958.

Heilbron (1982)

Heilbron, J. Bespreking van Bourdieus 'La distinction'. In: Sociologische gids 29 (1982) 6 (p.536-538).

Heise (1972)

Heise, D.R. Employing nominal variables, induced variables, and block variables in path analysis. In: Sociological methods and research 1 (1972) 2 (p.147-173).

Hirsch (1977)

Hirsch, F. Social limits to growth. Londen: Routledge, 1977.

Hoffman (1986)

Hoffman, S. Monsieur taste. In: New York review (1986) (p.45-48).

- Hogervorst et al. (1978)
Hogervorst, A., M. Moussault, B. van Steenbergen, P. Thoenes, en R. Zilverder.
Konsumptieverandering in maatschappelijk perspectief. Utrecht: Rijksuniversiteit
Utrecht, 1978 (Sociologisch instituut, vakgroep planning en beleid).
- De Hoog (1979)
Hoog, C. de. Wederzijdse kenmerken van huwelijkspartners. Een analyse op basis van
de volkstelling 1971. 's-Gravenhage: Staatsuitgeverij, 1979 (Monografieën Volkstelling
1971).
- Hyman et al. (1975)
Hyman, H., Ch.R. Wright, en J.S. Reed. The enduring effects of education. Chicago:
University of Chicago press, 1975.
- Hyman en Wright (1979)
Hyman, H., en Ch.R. Wright. Education's lasting influence on values. Chicago:
University of Chicago press, 1979.
- Inglehart (1971)
Inglehart, R. The silent revolution in Europe. Intergenerational change in postindustrial
societies. In: American political science review (1971) 65 (p.990-1017).
- Inglehart (1977)
Inglehart, R. The silent revolution. Princeton: Princeton university press, 1977.
- InterView (1987)
InterView, Jeugd '87. Levensstijlen en consumptiepatronen van jongeren van 12-24
jaar in 1987. Amsterdam, 1987.
- Israëls (1981)
Israëls, A.Z. (ed.). Multivariate analysis methods for discrete variables. 's-Gravenhage:
Staatsuitgeverij, 1981 (CBS statistical studies 30).
- De Jager (1967)
Jager, H. de. Cultuuroverdracht en concertbezoek. Leiden: Stenfert Kroese, 1967.
- Jenkins (1982)
Jenkins, R. Pierre Bourdieu and the reproduction of determinism. In: Sociology
(1982) 16 (p.270-281).
- Jöreskog en Goldberger (1975)
Jöreskog, K.G., en A.S. Goldberger. Estimation of a model with multiple indicators
and multiple causes of a single latent variable. In: Journal of the American statistical
association 70 (1975) 351 (p.631-639).
- De Jouvenel (1986)
Jouvenel, H. de. Evolution of values and ways of life in Western Europe. In: Futures
18 (1986) 2 (p.274-291).
- Van der Kaa (1987)
Kaa, D.J. van der. Europe's second demographic transition. In: Population bulletin
42 (1987) 1 (p.1-57).

Kahl (1953)

Kahl, J. The American class structure. New York: Rinehart, 1953.

Kalmijn en Batenburg (1986)

Kalmijn, M., en R. Batenburg. Reproductie van cultureel en economisch kapitaal op een traditioneel en een Montessori-lyceum. In: Tijdschrift voor onderwijsresearch (1986) 11 (p.149-173).

Klein (1963)

Klein, M.O.L. Statusonderscheidingen. Wijzen waarop sociale niveauverschillen worden vastgesteld. Leiden: Stenfert Kroese, 1963 (dissertatie).

Knulst (1977).

Knulst, W.P. Een week tijd. Rijswijk: Sociaal en Cultureel Planbureau, 1977 (Cahier nr.10).

Knulst (1981)

Knulst, W.P. Bibliotheekgebruik als vrijetijdsbesteding. In: Bibliotheek en Samenleving 9 (1981) 12 (p.341-347).

Knulst (1982)

Knulst, W.P. Mediabeleid en cultuurbeleid. Een studie over de samenhang tussen de twee beleidsvelden. 's-Gravenhage: Staatsuitgeverij, 1982 (WRR Voorstudies en achtergronden mediabeleid M-10).

Knulst en Schoonderwoerd (1983)

Knulst, W.P., en L.P.H. Schoonderwoerd. Waar blijft de tijd. Een onderzoek naar de tijdsbesteding van Nederlanders. 's-Gravenhage: Staatsuitgeverij, 1983, (Sociaal en Cultureel Planbureau; Sociale en Culturele Studies nr.4).

Kohn (1969)

Kohn, M.L. Class and conformity. Homewood IL, 1969.

Konrad en Szelenyi (1979)

Konrad, G., en I. Szelenyi. The intellectuals on the road to class power. New York: Harcourt, 1979.

Kriesi (1986)

Kriesi, H. Nieuwe sociale bewegingen: op zoek naar hun gemeenschappelijke noemer. Amsterdam: Universiteit van Amsterdam, 1986 (oratie).

Kuiper (1965)

Kuiper Hzn, G. Rangen en standen. Een studie in sociale stratificatie. Zeist: De Haan, 1965.

Langeveld (1985)

Langeveld, H.M. Binding in vrijheid. Een studie naar toekomstige gezinnen, relaties en hulpverlening. 's-Gravenhage: Staatsuitgeverij 1985 (Sociaal en Cultureel Planbureau; Sociale en Culturele Studies nr.6).

Laumann (1973)

Laumann, E.O. Bonds of pluralism: the form and substance of urban social networks. New York: Wiley, 1973.

Laumann en House (1970)

Laumann, E.O., en J.S. House. Living room styles and social attributes: the patterning of material artifacts in a modern urban community. In: Sociology and social research 54 (1970) 3 (p.321-342).

Van Leeuwen (1986)

Leeuwen, L.Th. van. Veranderende leefvormen en individuele levensloop in sociaal-demografisch perspectief. Amsterdam/Wageningen, 1986 (paper voor de Nederlands-Vlaamse sociologendagen).

Lenski (1966)

Lenski, G. Power and privilege. New York: McGraw Hill, 1966.

Lin et al. (1981)

Lin, Nan, J.C. Vaughn, en W.M. Ensel. Social resources and strength of ties: structural factors in occupational status attainment. In: American sociological review (1981) 46 (p.393-405).

Linder (1970)

Linder, S. Toekomst en tijdgebrek. Groningen: Wolters-Noordhof, 1971 (oorspr. The harried leisure class. New York: Columbia university press 1970).

Lipset (1979)

Lipset, S.M. The new class and the professoriate. In: B. Bruce-Briggs (Ed.). The new class? New Brunswick NJ: Transaction Books 1979 (p.67-88).

Lynes (1972)

Lynes, R. Highbrow, lowbrow, middlebrow. In: S.D. Feldman en G.W. Thielbar (eds.). Lifestyle, diversity in American culture. Boston: Little Brown en Co., 1972 (oorspr. 1949).

Maslow (1972)

Maslow, A. Motivatie en persoonlijkheid. Rotterdam: Lemniscaat, 1972 (oorspr. Motivation and personality. New York: Harper en Row, 1954; 2e editie).

Meijnen (1977)

Meijnen, G.W. Maatschappelijke achtergronden van intellectuele ontwikkeling. Groningen, 1977 (dissertatie).

Middendorp (1976)

Middendorp, C.P. Progressiveness and conservatism. Amsterdam: Universiteit van Amsterdam, 1976 (dissertatie).

Middendorp (1979)

Middendorp, C.P. Ontzuiling, politisering en restauratie in Nederland. Progressiviteit en conservatisme in de jaren 60 en 70. Meppel: Boom 1979.

Mitchell (1983)

Mitchell, A. The nine American lifestyles. New York: Warner, 1983.

Mitchell (1984)

Mitchell, A. The professional performing arts. Attendance patterns, preferences and motives. Madison WI: Association of college, university and community arts administrators, 1984 (vol.1 + 2).

Mootz (1981)

Mootz, M. De patiënt en zijn naasten. De invloed van houdingen in het persoonlijk netwerk van de patiënt op zijn medische consumptie. Leiden, 1981 (dissertatie).

Munters (1977)

Munters, Q.J. Stijgende en dalende cultuurgoederen. De 'open' samenleving ter discussie. Alphen aan den Rijn: Samsom, 1977.

Murphy (1976)

Murphy, R.W. Status and conformity. Time-Life International, 1976.

Myers en Gutman (1974)

Myers, J.H., en J. Gutman. Lifestyle. The essence of social class. In: W.D. Wells (ed.). Lifestyle and psychographics. American marketing association, 1974.

Nisbet (1959)

Nisbet, R.A. The decline and fall of social class. In: Pacific sociological review 2 (1959) 1 (p.11-28).

Oudijk (1983)

Oudijk, C. Sociale atlas van de vrouw 1983. 's-Gravenhage: Staatsuitgeverij, 1983, (Sociaal en Cultureel Planbureau; Sociale en Culturele Studies nr.3).

Overste (1973)

Overste, A.M. Klassieke muziek. Gedrag, kennis, meningen, voorkeuren. Hilversum: NOS, 1973 (Afdeling kijk- en luisteronderzoek, Hilversum).

Packard (1959)

Packard, V. The status seekers. Londen: Longmans, Green en Co., 1959.

Pappi en Pappi (1978)

Pappi, F.U., en I. Pappi. Sozialer Status und Konsumstil. Eine Fallstudie zur Wohnzimmereinrichtung. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie (1978) 30 (p.87-115).

Parkin (1971)

Parkin, F. Class inequality and political order. Social stratification in capitalist and communist societies. Londen: MacGibbon en Kee, 1971.

Parkin (1974)

Parkin, F. Strategies of social closure in class formation. In: F. Parkin (ed.). The social analysis of class structure. Londen: Tavistock, 1974.

Pen en Tinbergen (1977)

Pen, J., en L. Tinbergen. Naar een rechtvaardiger inkomensverdeling. Amsterdam: Elsevier, 1977.

Philips (1966)

Philips N.V. De Nederlandse huisvrouw. z.p., 1966.

Porter (1967)

Porter, J.N. Consumption patterns of professors and businessmen: a pilot study of conspicuous consumption. In: Sociological inquiry 37 (1967) 2 (p.255-265).

- Reid (1977)
 Reid, I. Social class differences in Britain. Londen: Grant McIntyre, 1981 (2nd edition) (oorspr. 1977).
- Reissman (1959)
 Reissman, L. Class in American society. Glencoe IL: Free press, 1959.
- Riesman (1950)
 Riesman, D. The lonely crowd. New Haven: Yale university press, 1950.
- Schatzman en Strauss (1955)
 Schatzman, L., en A. Strauss. Social class and modes of communication. In: American journal of sociology (1955) 60 (p.329-338).
- Schelling (1973)
 Schelling, T.C. Symposium: time in economic life. In: Quarterly journal of economics (1973) 87 (p.627-673).
- SCP (1974)
 Sociaal en Cultureel Planbureau. Sociaal en cultureel rapport 1974. 's-Gravenhage: Staatsuitgeverij, 1974.
- SCP (1976)
 Sociaal en Cultureel Planbureau. Sociaal en cultureel rapport 1976. 's-Gravenhage: Staatsuitgeverij, 1976.
- SCP (1978)
 Sociaal en Cultureel Planbureau. Sociaal en cultureel rapport 1978. 's-Gravenhage: Staatsuitgeverij, 1978.
- SCP (1980)
 Sociaal en Cultureel Planbureau. Sociaal en cultureel rapport 1980. 's-Gravenhage: Staatsuitgeverij, 1980.
- SCP (1984)
 Sociaal en Cultureel Planbureau. Sociaal en cultureel rapport 1984. 's-Gravenhage: Staatsuitgeverij, 1984.
- SCP (1985)
 Sociaal en Cultureel Planbureau. Jongeren in de jaren tachtig. Een beschrijvende studie naar maatschappelijke kenmerken en denkbelden van jongeren. Rijswijk, 1985 (Cahier nr.47).
- SCP (1986)
 Sociaal en Cultureel Planbureau. Sociaal en cultureel rapport 1986. 's-Gravenhage: Staatsuitgeverij, 1986.
- Sikkel (1980)
 Sikkel, D. An application of correspondence analysis to leisure time activities. 's-Gravenhage: Staatsuitgeverij, 1980 (CBS Statistical studies 25).
- Sixma en Ultee (1983a)
 Sixma H., en W. Ultee. Trouwpatronen en openheid van een samenleving. De samenhang tussen de opleidingsniveaus van (huwelijks)partners tussen 1959 en 1977. In: Mens en maatschappij 58 (1983) 2 (p.109-131).

Sixma en Ultee (1983b)

Sixma H., en W. Ultee. Een beroepsprestigeschaal voor Nederland in de jaren tachtig. In: Mens en maatschappij 58 (1983) 4 (p.360-382).

Sobel (1981)

Sobel, M.E. Lifestyle and social structure; concepts, definitions, analysis. New York: Academic press, 1981.

Sobel (1983)

Sobel, M.E. Lifestyle differentiation and stratification in contemporary U.S. society. In: D.J. Treiman en R.V. Robinson (eds.). Research in social stratification and mobility, 1983 (vol.2).

Sörbom en Jöreskog (1981)

Sörbom, D., en K.G. Jöreskog. The use of LISREL in sociological model building. In: D.J. Jackson en E.F. Borgatta (eds.). Factor analysis and measurement in sociological research. Londen: Sage, 1981.

Sulkunen (1982)

Sulkunen, P. Society made visible - on the cultural sociology of Pierre Bourdieu. In: Acta Sociologica 25 (1982) 2 (p.103-115).

Svalastoga (1964)

Svalastoga, K. Social differentiation. In: R.E.L. Faris (ed.). Handbook of modern sociology. Chicago: Rand McNally, 1964.

De Swaan (1985)

Swaan, A. de. Kwaliteit is klasse. Amsterdam: Bakker, 1985.

Swartz (1977)

Swartz, D. Pierre Bourdieu: the cultural transmission of social inequality. Harvard educational review, 1977 (p.545-555).

Sijlbing (1978)

Sijlbing, G. Drink en rookgewoonten. Amsterdam: Stichting voor wetenschappelijk onderzoek van alcohol- en druggebruik, 1978.

Thomassen et al. (1983)

Thomassen, J.J.A., F. Heunks, J.W. van Deth, en E. Elsinga. De verstomde revolutie. Politieke opvattingen en gedragingen van Nederlandse burgers na de jaren zestig. Alphen aan den Rijn: Samsom, 1983.

Thompson (1984)

Thompson, J.B. Symbolic violence. Language and power in the writings of Pierre Bourdieu. In: J.B. Thompson. Studies in the theory of ideology. Cambridge UK: Polity press, 1984.

Valkman (1971)

Valkman, O. Sonsbeek buiten de perken - 1. Boekmanstichting, Voetzoeker - 3. Amsterdam, 1971.

Veblen (1948)

Veblen, Th. The theory of the leisure class. In: M. Lerner. The portable Veblen. New York: Viking press, 1948 (oorspr. 1899).

Weber (1972)

Weber, M. *Wirtschaft und Gesellschaft*. Tübingen, 1972 (oorspr. 1921).

Weimann (1982)

Weimann, G. On the importance of marginality. One more step into the two-step flow of communication. In: *American sociological review* (1982) 47 (p.764-773).

Welters en Eijkman (1976)

Welters L.A., en C. Eijkman. *Geld voor kunstkopers. Het functioneren van de Aankoop subsidieregeling kunstwerken*. Amsterdam: Boekmanstichting, 1976.

Westerlaak et al. (1975)

Westerlaak, J.M., J.A. Kropman, en J.W.M. Collaris. *Beroepenklapper*. Nijmegen: Instituut voor Toegepaste Sociologie, 1975.

Wiebrens (1981)

Wiebrens, C.J. *Inkomen en rondkomen. De financiële positie van huishoudens in Nederland*. 's-Gravenhage: Staatsuitgeverij, 1981 (Sociaal en Cultureel Planbureau; Sociale en culturele studies nr.2).

Wirth (1938)

Wirth, L. Urbanism as a way of life. In: *American journal of sociology* 44 (1938) 1 (p.1-24).

Zablocki en Kanter (1976)

Zablocki, B.D., en R.M. Kanter. The differentiation of life-styles. In: *Annual review of sociology* (1976) (p.269-298).

PUBLIKATIES van het SOCIAAL EN CULTUREEL PLANBUREAU

Werkbericht

Het Werkbericht geeft een kort overzicht van de werkzaamheden en de recente publikaties van het Sociaal en Cultureel Planbureau. Het verschijnt enkele malen per jaar en is gratis verkrijgbaar.

Abonnementen op het Werkbericht kunnen schriftelijk aangevraagd worden bij het Sociaal en Cultureel Planbureau, Postbus 37, 2280 AA Rijswijk.

Werkprogramma

Het Sociaal en Cultureel Planbureau stelt elke twee jaar zijn werkprogramma vast. De tekst van het lopende programma (1988/1989) kan schriftelijk aangevraagd worden bij het Sociaal en Cultureel Planbureau, Postbus 37, 2280 AA Rijswijk.

SCP-publikaties

Onderstaande lijst bevat een selectie van publikaties van het Sociaal en Cultureel Planbureau. Een complete lijst kan schriftelijk worden aangevraagd bij het SCP, Postbus 37, 2280 AA Rijswijk.

Sociale en Culturele Rapporten

- [c] Sociaal en Cultureel Rapport 1974 (eveneens verschenen in het Engels [c])
- [c] Sociaal en Cultureel Rapport 1976 (eveneens verschenen in het Engels [c] en het Frans [c])
- [c] Sociaal en Cultureel Rapport 1978 (eveneens verschenen in het Engels [c])
- [b] Sociaal en Cultureel Rapport 1980 ISBN 90-12-03059-5 (eveneens verschenen in het Engels [c]. ISBN 90-12-03498-1). Prijs f35,-
- [b] Sociaal en Cultureel Rapport 1982. ISBN 90-12-04012-4 (eveneens verschenen in het Engels [c]). Prijs f39,-
- [b] Sociaal en Cultureel Rapport 1984. ISBN 90-12-04727-4 (eveneens verschenen in het Engels [c]). Prijs f42,50
- [b] Sociaal en Cultureel Rapport 1986. ISBN 90-12-05373-0 (eveneens verschenen in het Engels [c]). Prijs f47,50
- [a] Sociaal en Cultureel Rapport 1988. ISBN 90-14-03988-3. Prijs f54,90

[a] Verkrijgbaar via de boekhandel en Samsom Uitgeverij bv, Postbus 4, 2400 MA Alphen aan den Rijn, tel. 01720-62101

[b] Verkrijgbaar bij de Staatsuitgeverij, Postbus 20014, 2500 EA Den Haag, tel. 070-789880

[c] Inlichtingen bij het Sociaal en Cultureel Planbureau, tel. 070-949330

Sociale en Culturele Studies

- 1 [b] Profijt van de overheid in 1977 (1981). ISBN 90-12-03369-1. Prijs f 45,-
- 2 [c] Inkomen en rondkomen (1981). ISBN 90-12-03750-6. Prijs f 29,-
- 3 [b] Sociale atlas van de vrouw 1983 (1983). ISBN 90-12-04436-7. Prijs f 30,-
- 4 [b] Waar blijft de tijd (1983). ISBN 90-12-04437-5. Prijs f 30,-
- 5 [b] Berekend beleid (1985). ISBN 90-12-04840-0. Prijs f 39,50
- 6 [b] Binding in vrijheid (1985). ISBN 90-12-05127-4. Prijs f 25,-
- 7 [b] Enige aspecten van arbeid in de toekomst: een verkenning tot het begin van de jaren negentig (1986). ISBN 90-12-05246-7. Prijs f 27,50
- 8 [b] Volkshuisvesting in demografisch en economisch perspectief (1985). ISBN 90-12-05159-2. Prijs f 45,-
- 9 [a] Eenoudergezinnen: ontstaan, leefsituatie en voorzieningengebruik (1988). ISBN 90-14-03985-9. Prijs f 39,50.

Cahiers

- 38 [a] Collectieve uitgaven en demografische ontwikkeling, 1970-2030 (1984). ISBN 90-346-0239-7. Prijs f 10,-
- 39 [a] Kosten en financiering van bejaardenvoorzieningen, 1981-1991 (1984). ISBN 90-346-0629-9. Prijs f 10,-
- 40 [c] Woonuitgaven 1980-2000; een analyse van mogelijke ontwikkelingen (1984)
- 41 [c] Sociale en Culturele Verkenningen 1985: proefnummer (1984)
- 42 [a] Inhoudelijke samenhang binnen het sociale en culturele terrein (I) (1984). ISBN 90-346-0391-1. Prijs f 10,-
- 43 [a] Trendrapport kwartaire sector 1983-1990 (1984). ISBN 90-346-0392-X. Prijs f 10,-
- 44 [a] De structuur van het kunstbeleid (1985). ISBN 90-346-0472-1. Prijs f 10,-
- 45 [a] Criminaliteit, pakkans en politie (1985). ISBN 90-346-0514-0. Prijs f 10,-
- 46 [a] Musea, een prijs waard? (1985). ISBN 90-346-0515-9. Prijs f 10,-
- 47 [a] Jongeren in de jaren tachtig (1985). ISBN 90-346-0555-8. Prijs f 10,-
- 48 [c] Sociale en Culturele Verkenningen 1986 (1985). ISBN 90-346-0591-4. Prijs f 10,-
- 49 [a] Auteursrecht en cultuurproductie (1986). ISBN 90-346-0754-2. Prijs f 12,50
- 50 [a] Bestaande wet- en regelgeving op het terrein van de cultuur (1986). ISBN 90-346-0824-7. Prijs f 12,50
- 51 [a] Advies cultuurwetgeving (1986). ISBN 90-346-0941-3. Prijs f 17,50
- 52 [a] Memorandum kwartaire sector 1986-1990 (1986). ISBN 90-346-0832-8. Prijs f 12,50
- 53 [a] Bevolking en voorzieningen in de vier grote steden (1986). ISBN 90-346-0910-3. Prijs f 12,50
- 54 [a] Sociale en Culturele Verkenningen 1987 (1986). ISBN 90-346-0931-6. Prijs f 12,50

-
- [a] Verkrijgbaar via de boekhandel en Samsom Uitgeverij bv, Postbus 4, 2400 MA Alphen aan den Rijn, tel. 01720-62101
- [b] Verkrijgbaar bij de Staatsuitgeverij, Postbus 20014, 2500 EA Den Haag, tel. 070-789880
- [c] Inlichtingen bij het Sociaal en Cultureel Planbureau, tel. 070-949330

- 55 [a] Individuele voorkeuren voor collectieve voorzieningen (1987). ISBN 90-346-1120-5. Prijs f 12,50
- 56 [a] Sociale en Culturele Verkenningen 1988 (1987). ISBN 90-346-1322-4. Prijs f 12,50
- 57 [a] Publiek en techniek: opvattingen over technologische vernieuwingen (1988). ISBN 90-346-1433-6. Prijs f 17,50
- 58 [a] Regionalisatie in het onderwijs: de Ropo-regeling (1987). ISBN 90-346-1393-3. Prijs f 15,-
- 59 [a] Participatie in beweging: ontwikkelingen in politieke participatie in Nederland (1988). ISBN 90-14-03992-1. Prijs f 19,50
- 60 [a] Leefstijlen in Nederland: een verkennende studie (1988). ISBN 90-14-03987-5. Prijs f 19,50
- 61 [a] Sociale en Culturele Verkenningen 1989 (1988). ISBN 90-14-03991-3. Prijs f 17,50

Stukwerken

- 14 [a] Tijdsbesteding en overheidsbeleid (1984)
- 15 [a] De arbeidsmarkt voor hoger opgeleiden (1984)
- 16 [a] Enige ontwikkelingen in vakantiebesteding (1984)
- 17 [a] Samenhang in de zorg voor geestelijk gehandicapten (1984)
- 18 [c] Werklozen, arbeidsongeschikten en werkenden vergeleken (1984)
- 19 [a] Samenhang bij kunstzinnige vorming (1984)
- 20 [a] Samenhang van sportvoorzieningen (1984)
- 21 [c] Enkele gevolgen van de stelselherziening sociale zekerheid (1984)
- 22 [a] Samenhang in de overheidszorg voor informatie en cultuur (1984)
- 23 [a] Samenhang in de schoolgezondheidszorg (1984)
- 24 [a] De prijs van avondonderwijs (1984)
- 25 [a] Korter werken en vervoer (1985)
- 26 [a] Samenhang in de zorg rond sociale werkvoorziening (1985)
- 27 [a] Samenhang in de hulpverlening aan justitie-cliënten (1985)
- 28 [a] Samenhang in de geestelijke gezondheidszorg voor volwassenen (1985)
- 29 [c] Evenredigheid en toegankelijkheid (1984)
- 30 [a] Bibliotheek en contributie (1985)
- 31 [a] Samenhang in de zorg rond geboorte en jonge kinderen (1985)
- 32 [a] Samenhang tussen basis- en voortgezet onderwijs (1986)
- 33 [a] Vergrijzing, ontgroening en collectieve uitgaven (1985)
- 34 [c] Samenhang in de politiezorg (1986)
- 35 [a] Samenhang in de zorg: substitutiemogelijkheden op een viertal terreinen (1986)
- 36 [a] De woonsituatie van etnische minderheden: ontwikkelingen 1980-1985 (1986)
- 37 [a] Samenhang rond de kinderopvang (1986)
- 38 [a] Een ministelsel sociale zekerheid? (1986)
- 39 [a] Rondom basisvorming: tijdsbesteding van scholieren, meningen van ouders (1987)

-
- [a] Verkrijgbaar via de boekhandel en Samsom Uitgeverij bv, Postbus 4, 2400 MA Alphen aan den Rijn, tel. 01720-62101
 - [b] Verkrijgbaar bij de Staatsuitgeverij, Postbus 20014, 2500 EA Den Haag, tel. 070-789880
 - [c] Inlichtingen bij het Sociaal en Cultureel Planbureau, tel. 070-949330

- 40 [a] Effecten van stelselwijzigingen ziektekostenverzekeringen (1987)
- 41 [a] Gemeente, burger, klant (1987)
- 42 [a] Samenhang in de zorg voor lichamelijk gehandicapten (1987)
- 43 [a] Samenhang in de zorg voor jeugdigen (1987)
- 44 [a] Remigratie onder de experimentele regeling: gebruik en financiële consequenties (1987)
- 45 [a] De prijs van de weg naar het recht (1988)
- 46 [a] De kunstenaar en de arbeidsmarkt: de arbeidsrechtelijke en sociaal-economische positie (1988). ISBN 90-14-03986-7. Prijs f15,-

Project personeelsvoorziening kwartaire sector (PKS-bulletins)

- [c] Arbeidsvraag en arbeidsaanbod in de gezondheidszorg op lange termijn. Bulletin no.5 (1984)
- [a] Kosten van kwartaire diensten 1970-1983; een statistische verkenning van kostenstructuur en voorzieningengebruik. Bulletin no.6 (1986). ISBN 90-346-0753-4. Prijs f12,50

Onderzoek ontwikkelingsprojecten gedecentraliseerd welzijnsbeleid

Samenvattende publikaties

- [a] Kansen voor welzijnsplanning (1984). ISBN 90-346-0235-4. Prijs f10,-
- [a] Experimentele welzijnsplanning, samenvattend eindrapport (1985). ISBN 90-346-0554-X. Prijs f10,-
- [a] Gedecentraliseerd welzijnsbeleid (1986). ISBN 90-346-0957-X. Prijs f15,-
- [a] Van planning naar beleid (1986). ISBN 90-346-0960-X. Prijs f12,50

Overige SCP-publikaties

- [c] Het aanbod van arbeid door vrouwen in Nederland (1985).
- [c] Women on the move (1985). (Engelse vertaling van Vrouwen veranderen: ontwikkelingen in feiten en cijfers)
- [c] De onmisbare gemeente (1987). Rede van drs. A.J. van der Staay ter gelegenheid van het 75-jarig bestaan van Vereniging van Nederlandse Gemeenten, op 3 juni 1987

Elders verschenen studies

- [c] Vrouwen veranderen: ontwikkelingen in feiten en cijfers. Uitgave: Meulenhoff Informatief bv en ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid (1985). ISBN 90-290-9984-4. Prijs f6,90
- [c] Een vertrouwde wereld; 100 jaar innovatie in Nederland. Uitgave: Uitgeverij Bert Bakker (1986). ISBN 90-351-0378-5. Prijs f38,90
- [c] Individuele oordelen over technologische vernieuwingen. Uitgave: Energie Studie Centrum (1986)

-
- [a] Verkrijgbaar via de boekhandel en Samsom Uitgeverij bv, Postbus 4, 2400 MA Alphen aan den Rijn, tel. 01720-62101
 - [b] Verkrijgbaar bij de Staatsuitgeverij, Postbus 20014, 2500 EA Den Haag, tel. 070-789880
 - [c] Inlichtingen bij het Sociaal en Cultureel Planbureau, tel. 070-949330