

DR. IR. A. W. VAN DEN BAN

BOER EN
LANDBOUWVOORLICHTING

DE COMMUNICATIE
VAN NIEUWE LANDBOUWMETHODEN



ASSEN MCMLXIII

VAN GORCUM & COMP. N.V. — DR. H. J. PRAKKE & H. M. G. PRAKKE

WOORD VOORAF

Nederland heeft één van de oudste, één van de beste en één van de meest intensief werkende landbouwvoorlichtingsdiensten ter wereld. Het is vooral aan het voortreffelijke werk van de Staatscommissie voor de Landbouw van 1886 te danken, dat in ons land reeds aan het eind van de 19de eeuw de grondslagen voor het huidige apparaat werden gelegd. Sindsdien hebben honderden afgestudeerden, eerst van de Hoogere Land-, Tuin- en Boschbouwscholen, naderhand van de Landbouwhogeschool te Wageningen, zich aan deze voorlichting gewijd, waarbij ze vooral sedert de dertiger jaren in toenemende mate de hulp kregen van abituriënten van de Middelbare Land- en Tuinbouwscholen (de vroegere Winterscholen) en van de Hogere Land- en Tuinbouwscholen (de vroegere Middelbare scholen).

Wanneer ik hierboven het woord „gewijd” gebruikte, was dit niet slechts als een gangbaar cliché. Wie enigszins op de hoogte is van het dagelijks doen en laten in de land- en tuinbouwvoorlichting, weet, dat hier in het algemeen met grote toewijding, enthousiasme en liefde wordt gewerkt, zonder sleur en verveling, die men nogal dikwijls aan ambtelijke apparaten meent te moeten toeschrijven.

Ik meen, dat het nuttig is, deze korte, historische „evaluatie” – om een woord te gebruiken, dat op het ogenblik in de voorlichtingswereld erg in trek is – aan het volgende vooraf te doen gaan. In de regel immers pleegt een bepaald instituut onderwerp van onderzoek te worden, wanneer men hieraan fouten en onvolkomenheden ontdekt. Degene onder de lezers van dit geschrift, die geen rechtstreeks contact met de land- en tuinbouwvoorlichting in Nederland hebben, zouden misschien veronderstellen, dat de ontwikkeling van het onderzoek naar het voorlichtingswezen voortspruit uit een gevoel van onvoldaanheid over hetgeen in het verleden is gepresteerd. Dit is niet het geval. In de tientallen jaren van zijn bestaan heeft de voorlichtingsdienst datgene gedaan, wat men er menselijkerwijs van mocht verwachten en waarschijnlijk veel meer, dan de leden van de Staatscommissie 1886 hebben vermoed en gehoopt.

Dat de voorlichtingsdienst – of beter het voorlichten – in de laatste tien jaren in Nederland in toenemende mate onderwerp van onderzoek is geworden, kan men tot drie oorzaken terug brengen, n.l. veranderingen in het voorlichtingsapparaat, veranderingen in de situatie, waarin dit apparaat werkt en veranderingen in de wetenschappelijke inzichten t.a.v. kennisoverdracht.

Sedert de dertiger jaren, maar vooral in de eerste jaren na de oorlog is de omvang van het voorlichtingsapparaat sterk toegenomen. Hierdoor kwam de voorlichter t.o.v. de boer in een andere positie te staan. Lange jaren was het zo geweest, dat de voorlichter zich noodgedwongen, wat het directe contact betreft, moest beperken tot de boeren, die om voorlichting kwamen vragen en deze duidelijk op prijs bleken te stellen. Men moest

dan maar hopen, dat hun woord en de praktische resultaten op hun bedrijven de rest van de boeren gunstig zou beïnvloeden en deze verder nog iets zou meenemen van de massavorlichting, die de consulenten verstrekten via lezingen en voorlichtende artikelen in de landbouwbladen. Toen echter het aantal voorlichters in de laatste tientallen jaren zeer snel toenam en men geleidelijk de mogelijkheid kreeg regelmatig misschien niet alle boeren, maar toch een zeer groot percentage, persoonlijk te benaderen, werd men vrij plotseling, maar duidelijk, geconfronteerd met het probleem van de toegankelijkheid van de boer voor de voorlichting. Het bleek, dat het geenszins vanzelfsprekend was, dat de boer voorlichting op prijs stelde. Een onderzoek van de Afdeling Sociologie en Sociografie van de Landbouwhogeschool in het midden der vijftiger jaren liet zien, dat slechts één derde van de boeren regelmatig contact had met de voorlichtingsdienst. Eén derde had schaarse contacten en één derde in het geheel geen contact. Onderzoek naar de vraag, waarom de éne boer wel, de andere niet contact zocht met de voorlichting, lag voor de hand.

Tot het einde van de dertiger jaren hebben de voorlichters weliswaar gewerkt met de bedoeling de landbouw op een hoger peil te brengen, maar het bewustzijn te werken in een dynamische wereld en zelf een factor te zijn in de sociale verandering in deze wereld, leefde bij hen toch nauwelijks. Dit is na de oorlog sterk veranderd. In steeds toenemende mate is men er zich van bewust geworden, dat platteland en landbouw in een snelle evolutie zijn geraakt en dat het onder deze omstandigheden mede tot de taak van voorlichting moest worden gerekend deze evolutie in bepaalde opzichten te bevorderen en haar in goede banen te leiden. Men weet, dat het er niet meer alleen om gaat om de afzonderlijke boer, die zijn bedrijf wil verbeteren, van dienst te zijn, maar dat thans de gehele bedrijfstak en de daarmee verbonden samenleving in het geding zijn. Wel zeer direct komt dit tot uiting in de in de laatste jaren tot ontwikkeling gekomen nieuwe tak van voorlichting, de agrarisch sociale voorlichting, maar ook de „oude” voorlichting is door deze veranderde situatie geenszins onberoerd gebleven. Dit schiep nieuwe problemen en stelde nieuwe eisen.

Tenslotte heeft de ontwikkeling van psychologie en sociologie er toe geleid, dat de simpele en optimistische gedachten die de 19de eeuw kende t.a.v. de kennisoverdracht en die lang het uitgangspunt vormden voor het voorlichtingswerk, door nieuwere en aanzienlijk gecompliceerder denkbeelden en theorieën werden vervangen. Ook hierdoor werd een systematisch onderzoek van de voorlichting en haar verdere ontwikkeling urgent.

In het begin der vijftiger jaren is door de Afdeling Sociologie en Sociografie van de Landbouwhogeschool een begin gemaakt met het sociaalwetenschappelijke onderzoek naar de problemen van de voorlichting. Eerst in de bescheiden vorm van een aantal studenten-scripties. Eén van de toenmalige studenten, die voor zijn scriptie een onderzoek op dit gebied deed, was de auteur van het thans voor ons liggende boek. Een belangrijke stimulans bij dit onderzoek was het werk van de Amerikaanse „rural sociologists”, die zich reeds sinds het begin van de veertiger jaren op dit terrein hadden bewogen en interessante resultaten hadden bereikt.

De eerste uitkomsten van het onderzoek te Wageningen waren zó veelbelovend, dat zij de belangstelling opwekten van degenen, die bij het Ministerie van Landbouw met de leiding van het voorlichtingswerk waren belast. Dit leidde er toe dat door dit Ministerie een tweetal ambtenaren die zich geheel aan het onderzoek zouden kunnen wijden, bij de Afdeling Sociologie en Sociografie werden gedetacheerd. Eén van hen was weer Ir. A. W. van den Ban. Zo ontwikkelde zich geleidelijk dit onderzoekwerk, dat in de loop der jaren aanleiding gaf tot de publicatie van een aanzienlijk aantal kleinere geschriften. Thans is het voorlichtingswerk zo ver gevorderd, dat het zich in dit boek als volwassen – zij het zich van zijn jeugd bewust – presenteert.

Het wil mij voorkomen, dat men de schrijver, de wetenschap en de landbouwvoorlichting met het verschijnen van dit werk kan gelukwensen. Dr. van den Ban geeft enerzijds blijk van een indrukwekkende kennis van de voor deze sector van het sociaal-wetenschappelijk onderzoek relevante literatuur, anderzijds van de beheersing van de sociaal-wetenschappelijke onderzoek-methodiek en -techniek, die hem de weg openden naar eigen, belangrijke onderzoekresultaten, die voor de praktijk van groot belang zullen blijken te zijn. De betekenis van zijn werk beperkt zich overigens, ondanks de titel, niet tot de landbouwvoorlichting. De voorlichting op andere gebieden, die in de laatste jaren in Nederland steeds meer tot ontwikkeling komt, berust op dezelfde fundamentele grondslagen als de landbouwvoorlichting. Het is daarom te wensen dat het boek ook buiten de kring van belangstellenden in de landbouwvoorlichting een groot aantal lezers zal vinden.

E. W. HOFSTEE

INHOUD

1 Inleiding en probleemstelling	I
BESCHOUWINGEN OVER DE THEORIE VAN DE COMMUNICATIE	5
2 Het aanvaardingsproces van nieuwe ideeën	7
3 Beïnvloeding door massa-media	10
4 Beïnvloeding van de boeren door de landbouwvoorlichtingsdienst	20
5 Persoonlijke beïnvloeding	36
6 Het verspreidingsproces van nieuwe ideeën	60
TOETSING VAN ENKELE ONDERDELEN VAN DE COMMUNICATIETHEORIE ONDER NEDERLANDSE OMSTANDIGHEDEN	63
7 Keuze van de onderzochte gebieden	65
8 De beschikbare gegevens	67
9 De onderzochte gebieden	90
10 Het aanvaardingsproces	97
11 De massa-media	100
12 De rijkslandbouwvoorlichtingsdienst	114
13 Persoonlijke beïnvloeding	150
14 De factoranalyse	197
15 Samenvatting en conclusies	217
16 Epiloog: Enkele suggesties voor de voorlichting	227
SUMMARY	238
LITERATUUR	242
BIJLAGEN	253

INHOUDSOVERZICHT

I	INLEIDING EN PROBLEEMSTELLING	I
	Behoeftte aan onderzoek naar de communicatie van nieuwe landbouw- methoden – Grenzen van ons onderzoek – Opbouw van deze studie.	
	BESCHOUWINGEN OVER DE THEORIE VAN DE COMMUNICATIE.	5

2	HET AANVAARDINGSPROCES VAN NIEUWE IDEEËN.	7
	Een langdurig proces – Splitsing mogelijk in 5 stadia, waarin verschillende inlichtingenbronnen gebruikt worden.	
3	BEINVLOEDING DOOR MASSA-MEDIA	10
3.1	<i>Inleiding</i>	10
3.2	<i>Wie leest een artikel?</i>	10
	Lezer selecteert in overeenstemming met zijn opvattingen – Redactie selecteert in overeenstemming met de wensen van de lezers.	
3.3	<i>Wat begrijpt en onthoudt de lezer?</i>	12
	Theorie van SHANNON – Neiging een artikel zo uit te leggen dat het de bestaande opvattingen bevestigt – Neiging om te onthouden wat de bestaande opvattingen bevestigt.	
3.4	<i>Wat overtuigt de lezer en wat verandert zijn gedrag?</i>	14
	Nieuwe overtuiging gemakkelijker te vestigen dan bestaande te veranderen – Voor- en nadelen laten zien – Beslissing om gedrag te veranderen soms uitgesteld.	
3.5	<i>Het effect van de massa-media</i>	16
	Betrekkelijk gering, persoonlijke beïnvloeding vaak effectiever – Massa-media slechts één van de factoren, die een rol spelen in het veranderingsproces.	
3.6	<i>De relatieve betekenis van de verschillende massa-media</i>	18
4	BEINVLOEDING VAN DE BOEREN DOOR DE LANDBOUWVOORLICHTINGSDIENST	20
4.1	<i>Inleiding</i>	20
4.2	<i>Kenmerken en eigenschappen van de vooruitstrevende boeren</i>	20
4.3	<i>De traditionele boeren</i>	21
	Denkwijze nog gebaseerd op vroegere economische verhoudingen – Moeilijk te verenigen met de opvattingen van de moderne landbouwwetenschap – Modern-dynamisch vs. traditionalistisch cultuurpatroon – Binding van de verschillende aspecten van het cultuurpatroon aan dit continuum – Overeenstemming met BECKER's 'sacred-secular' continuum – Verschil met KLUCKHOHN and STRODTBECK's 5 waardenoriëntaties.	
4.4	<i>De invloed van de structuur en de cultuur van de samenleving op de economische ontwikkeling</i>	29
	Economische ontwikkeling is niet mogelijk zonder verandering van verschillende andere aspecten van de cultuur – ROMEIN's wet van de remmende voorsprong – Overeenkomst met de psychologie van het leren.	
4.5	<i>De invloed van de voorlichtingsdienst</i>	31
	Vooral contact met de boeren, die er objectief weinig behoefte aan hebben –	

	Bepaling van de invloed van de voorlichting en de verschillende voorlichtingsmiddelen.	
4.6	<i>Samenvatting</i>	34
5	PERSOONLIJKE BEINVLOEDING.	36
5.1	<i>Inleiding</i>	36
5.2	<i>De invloed van de groep op haar leden.</i>	37
	Volgens verschillende onderzoeken heeft de groep een grote invloed op het gedrag van haar leden – Factoren, die deze invloed bepalen – Samenvatting.	
5.3	<i>Leiderschap</i>	42
	Degenen, die waardevolle maar schaarse diensten voor hun groep verrichten hebben een hoog aanzien – Communicatiepatronen tussen leiders en volgelingen – Specialisatie onder de leiders – Betekenis van de sociale status voor de geneigdheid af te wijken van de groepsnormen – Consequenties voor de communicatie van nieuwe landbouwmethoden – Samenvatting.	
5.4	<i>Culturele verschillen in de wijze van persoonlijke beïnvloeding.</i>	50
	Hypothese: In traditionele samenleving sociale controle door gehele dorpsgemeenschap, in moderne door vriendengroep – Enige overeenstemming met RIESMAN's 'Lonely Crowd' – Aanwijzingen uit vroeger onderzoek – Samenvatting.	
5.5	<i>Groepsmethoden in de voorlichting</i>	55
	Waarschijnlijk zeer effectief – Factoren, die het effect beïnvloeden – Samenvatting.	
6	HET VERSPREIDINGSPROCES VAN NIEUWE IDEEËN.	60
	'Two-step flow of communications' hypothese vermoedelijk onjuist – Verspreiding volgens S-curve.	
	TOETSING VAN ENKELE ONDERDELEN VAN DE COMMUNICATIETHEORIE ONDER NEDERLANDSE OMSTANDIGHEDEN	63
7	KEUZE VAN DE ONDERZOCHE GEBIEDEN	65
8	DE BESCHIKBARE GEGEVENS.	67
8.1	<i>De interviews</i>	67
8.2	<i>De schalen</i>	68
	Geconstrueerd met 'item' analyse – Adoptieschaal – Contact met de voorlichting – 'Geen antwoord' – Levenswijze.	
8.3	<i>Leesvaardigheid</i>	73
	Bepaald met TAYLOR's cloze procedure – Ruwe maatstaf voor intelligentie – Score hangt samen met genoten onderwijs en leeftijd.	

8.4	<i>De invloed van de boer</i>	77
	Bepaling door 'judge rating' – Bepaling met drie sociometrische vragen – De 4 maatstaven geven ongeveer dezelfde resultaten – 'Self designated' – leiderschap is een gebrekkige maatstaf.	
8.5	<i>Het analyseren van de sociale structuur</i>	83
	Methoden om vriendengroepen op het spoor te komen zijn ingewikkeld – Daarom beperkt tot overeenstemming tussen kiezer en gekozenen.	
8.6	<i>Weerstand tegen krediet</i>	85
	Meetmethode – Aanwijzingen voor de validiteit van deze methode.	
8.7	<i>De afkomst van de boer</i>	87
	Betekenis voor ons onderzoek – Beschrijving oude sociale structuur in Milheeze – Betrouwbare beoordeling van het milieu waaruit de boeren komen door deskundigen – Beschrijving van de oude sociale structuur in Dwingeloo.	
9	DE ONDERZOCHE GEBIEDEN	90
	Globale beschrijving van de gebieden – Keuze van de gebieden geslaagd wat betreft hun contact met de stedelijke cultuur en hun landbouwtechnische vooruitstrevendheid.	
10	HET AANVAARDINGSPROCES	97
	Verschil in de gebruikte inlichtingsbronnen in groepen van stadia en door de vooruitstrevende en de behoudende boeren.	
11	DE MASSA-MEDIA	100
11.1	<i>De landbouwbladen</i>	100
	Beschrijving van de voornaamste bladen – Mate waarin ze gelezen worden – Boeren lezen artikelen, die hun direct bij hun bedrijfsvoering kunnen helpen – Wensen t.a.v. de landbouwbladen.	
11.2	<i>Leesvaardigheid en leesbaarheid</i>	106
	Geringe samenhang tussen leesvaardigheid en vooruitstrevendheid – Geringe verschillen in de leesbaarheid van de verschillende bladen of in de leesvaardigheid van hun lezers – Landbouwbladen vaak te moeilijk geschreven?	
11.3	<i>De radio</i>	110
	In welke mate luistert men naar de landbouwpraatjes – Reacties op deze programma's – Wie luisteren.	
11.4	<i>Samenvatting</i>	112
12	DE RIJKSLANDBOUWVOORLICHTINGSDIENST	114
12.1	<i>Inleiding</i>	114
12.2	<i>Kenmerken en eigenschappen van de vooruitstrevende boeren.</i>	114

	Boeren met een grote objectieve behoefte aan voorlichting hebben weinig contact met de voorlichting – Samenhang tussen vooruitstrevendheid en genoten landbouwonderwijs vrij gering – Oorzaak?	
12.3	<i>De betekenis van de voorlichting voor de boer.</i>	117
	In het algemeen vrij groot – Houding van de boeren t.o.v. de voorlichting in Dwingeloo, Milheeze en N. Beveland – Oorzaak van het geringe vertrouwen in Dwingeloo een communicatiebarrière tussen de traditionele boeren en de voorlichters.	
12.4	<i>De massa-media</i>	124
	Stencils – Vlugschriften – Boeken met artikelen over het landbouwbedrijf – Landbouwgids.	
12.5	<i>De bijeenkomsten.</i>	128
	Lezingen – Praatavonden – Praatavonden effectiever – Demonstraties en proefvelden – Voorbeeldbedrijf.	
12.6	<i>Het persoonlijk contact met de voorlichters</i>	135
	Mate van contact – Men wekt gemakkelijk weerstanden op – Onderwerpen, waarover voorlichting wordt gegeven – Contact met specialisten.	
12.7	<i>Verenigingen voor bedrijfsvoorlichting en studieclubs</i>	142
	Werkwijze in de drie gebieden – Bereikt een sterkere concentratie van de voorlichting op de vooruitstrevende boeren.	
12.8	<i>Wensen bij de boeren t.a.v. de voorlichting</i>	145
	Methode van vragen – Voornaamste wens: meer ongevraagd bedrijfsbezoek.	
12.9	<i>Samenvatting</i>	147
13	PERSOONLIJKE BEINVLOEDING.	150
13.1	<i>Inleiding</i>	150
13.2	<i>Beïnvloeding door de huisgenoten van de boer.</i>	150
	Vooraf de vrouw een grote invloed, doordat zij vaak de kas beheert voor bedrijf en huishouden – Vrouw in moderne gezinnen minder invloed.	
13.3	<i>Beïnvloeding door de zakelijke relaties van de boer.</i>	153
13.4	<i>Beïnvloeding door andere boeren</i>	154
	Voorbeeld van een goede boer is belangrijk – Een goede boer heeft goede gewassen en goed vee, maar een hoge arbeidsproduktiviteit vindt men vaak minder belangrijk – Onderlinge gesprekken belangrijke communicatiekanalen – Vooral op de zandgronden zeer snel bekend als iemand wat nieuws probeert – In Dwingeloo veel kritischer t.a.v. vooruitstrevende boeren dan in Milheeze – Waar spreekt men met elkaar – Invloed burens en van vrienden.	
13.5	<i>Karakteristiek van de invloedrijke boeren</i>	162
	Leeftijd – Bedrijfs grootte – Ligging bedrijf – Landbouwonderwijs – Leesvaardigheid – Vooruitstrevendheid – Weerstand tegen krediet – Levenswijze – Bestuursfuncties.	
13.6	<i>Veranderingen in de invloed van de boeren.</i>	172

	Boeren van goede komaf zijn invloedrijk en vooruitstrevend – Veranderingen in de invloed hangen niet sterk samen met huidige invloed en vooruitstrevendheid.	
13.7	<i>De onderlinge beïnvloeding van de boeren</i>	175
	De mate van beïnvloeding – Vrij sterke overeenkomst in de vooruitstrevendheid van gesprekspartners – Waarschijnlijk niet alleen veroorzaakt door de neiging om zijn vrienden te zoeken onder boeren met overeenkomstige opvattingen, maar ook door onderlinge beïnvloeding – Aanwijzingen: Overeenkomst is sterker voor de adoptiescores dan voor het contact met de voorlichting en overeenkomst bestaat ook voor verschillende weinig belangrijke bedrijfsonderdelen. ‘Two-step flow of communications’ hypothese – vermoedelijk onjuist – Verspreiding nieuwe methoden vaak via vele tussenschakels – Leiders ook sterk beïnvloed door persoonlijke contacten in het stadium, waarin zij een beslissing nemen. De ‘marginal man’ theorie – Nieuwe methoden vaak snel toegepast door invloedrijke boeren, dus theorie onjuist voor Nederlandse omstandigheden. Verschillen in de leiderschapstructuur – Het voorkomen en de specialisatie van leiders.	
13.8	<i>Verschillen tussen de gebieden in de beïnvloeding van de bedrijfsvoering door andere boeren</i>	191
	Hypothese: in traditioneel dorp beïnvloeding door hele dorpsgemeenschap, in modern dorp vooral door vriendengroep – Aanwijzingen hiervoor uit onderzoekingen in verschillende landen – Samenhang met de theorie van RIBSMAN?	
14	DE FACTORANALYSE	197
	Goede methode voor de analyse van verbanden tussen een groot aantal onderling samenhangende variabelen – Beschrijving methode – Beschrijving gevonden aspecten – Verdeling van de variabelen over de aspecten + ongelokaliseerde rest – Modern-dynamisch cultuurpatroon – Plaats factoranalyse in het gehele onderzoek – Effect van mogelijke maatregelen tot verhoging van de adoptiescore.	
15	SAMENVATTING EN CONCLUSIES	217
	Nog een grote afstand tussen onderzoek in de breedte en onderzoek in de diepte – Voor welke hypothesen werd een bevestiging gevonden en welke werden verworpen – Waar is nader onderzoek nodig.	
16	EPILOOG: ENKELE SUGGESTIES VOOR DE VOORLICHTING	227
16.1	<i>Inleiding</i>	227

	Voorlichting werkt goed, maar uiteraard niet feilloos – Onze adviezen zijn nog onzeker.	
16.2	<i>Systematische programmering</i>	227
	Mensen leren pas als zij behoefte voelen aan verandering – Voorlichting dus niet in de eerste plaats richten op de objectieve behoeften, maar op de subjectief gevoelde behoefte – Taak voorlichtingsraden om deze behoeften te helpen peilen, niet om de voorlichtingsmethodiek te bepalen – Doel van de voorlichting vooral de boer ontwikkelen, voor details van de bedrijfsvoering ook wel eens bedrijf verbeteren.	
16.3	<i>Het gebruik van de verschillende voorlichtingsmiddelen.</i>	231
	Suggesties voor een ander gebruik van verschillende voorlichtingsmiddelen – Moet de voorlichting ook contact zoeken met de minder vooruitstrevende boeren? – Grondige opleiding van de voorlichters in en voorlichting over voorlichtingsmethodiek gewenst.	
SUMMARY		238
<i>The communication of new farm practices in the Netherlands</i>		
Research methods – Some findings.		
LITERATUUR		242
BIJLAGEN		253
I	<i>De betekenis van significantietoetsen bij het sociologisch onderzoek.</i>	253
II	<i>De gebruikte schalen</i>	255
	1. Adoptieschaal voor de zandgebieden	
	2. Adoptieschaal voor Noord-Beveland	
	3. Schaal voor het contact met de voorlichting	
	4. 'Geen antwoord'-schaal	
	5. Schaal voor de levenswijze	
	6. Schaal voor het gevolgde landbouwonderwijs	
III	<i>Niet in de tekst opgenomen tabellen</i>	259
III.1	Samenvatting van factoren, die samenhangen met de toepassing van nieuwe landbouwmethoden.	
III.2	Item analyse van de score voor het contact met de voorlichting in Dwingeloo.	
III.3	Het aantal boeren in de onderzochte gebieden, dat verschillende inlichtingsbronnen het belangrijkste vindt om (1) voor het eerst te horen van het be-	

staan van nieuwe landbouwmethoden en (2) te beslissen deze methoden al dan niet toe te passen.

- IV. *De vragenlijst, die in de zandgebieden is gebruikt* 269
- V. *Enkele verschillen tussen Milheeze en Dwingeloo* 276
Milheeze is landbouwtechnisch vooruitstrevender door: Ontginningen, industrialisatie, kindertal en de invloed van de standsorganisaties, de kerk en het landbouwonderwijs – Levenswijze echter iets minder modern – Besluit.

1 INLEIDING EN PROBLEEMSTELLING

Vrijwel alle Nederlandse landbouwbedrijven zijn veel te klein om zelf wetenschappelijk onderzoek naar nieuwe landbouwmethoden te kunnen doen. Dit onderzoek wordt daarom in hoofdzaak gedaan door de centrale onderzoekingsinstituten van de overheid en het bedrijfsleven. De Rijkslandbouwvoorlichtingsdienst (= RLVD) heeft – samen met het landbouwonderwijs, landbouworganisaties, enz. – tot taak de resultaten van dit onderzoek door te geven aan de boeren. Hiervoor maakt deze dienst gebruik van een groot aantal verschillende communicatiekanalen, o.a. radio, landbouwbladen, lezingen, groepsdiscussies, demonstraties en bezoeken aan boerenbedrijven. Communicatie kan hierbij in navolging van HARTLEY and HARTLEY (1952, p. 27) gedefinieerd worden als: het proces, waarbij een persoon bepaalde denkbeelden overbrengt aan een of meer andere personen, zodat hij diens gedachten, gevoelens en strevingen beïnvloedt.

De vraag of er inderdaad communicatie van nieuwe landbouwmethoden plaatsvindt hangt niet alleen af van de activiteiten van de voorlichters, maar vooral ook van de wijze, waarop de boeren gebruik maken van de verschillende inlichtingenbronnen, die hun ter beschikking staan. Er was toen we met dit onderzoek begonnen slechts weinig over bekend hoe dit laatste in Nederland in feite gebeurt. Wel was het mogelijk hieromtrent veronderstellingen te maken op grond van buitenlands onderzoek. Vooral in de Verenigde Staten is op dit gebied de laatste 20 jaar zeer veel onderzoek gedaan, dat is samengevat door BOHLEN en BEAL (1958), LIONBERGER (1960) en ROGERS (1962). Er zijn echter twee redenen, waarom deze onderzoeken niet voldoende zijn om ons een goed inzicht te verschaffen in de wijze, waarop de Nederlandse boeren gebruik maken van de verschillende inlichtingenbronnen, die hun informatie over nieuwe landbouwmethoden kunnen verschaffen. In de eerste plaats zijn bedoelde onderzoeken in het buitenland gedaan, waar de voorlichtingsdienst anders georganiseerd is dan in Nederland en waar ook de houding van de boeren t.a.v. nieuwe landbouwmethoden veelal anders is dan in ons land. In de tweede plaats zijn de onderzoekers er ook voor de buitenlandse omstandigheden nog niet volledig in geslaagd om ons het gewenste inzicht te verschaffen. Zo is hierbij wel gebleken, dat de beslissing van een boer om nieuwe landbouwmethoden te aanvaarden gewoonlijk in sterke mate door zijn collega's wordt beïnvloed, maar het is nog niet geheel duidelijk welke collega's hierbij veel invloed hebben en op welke wijze zij hun invloed uitoefenen.

Een andere mogelijkheid om veronderstellingen te maken over de communicatie van nieuwe landbouwmethoden geeft het onderzoek over de communicatie op andere terreinen. Het lijkt immers waarschijnlijk, dat de communicatie van nieuwe landbouwmethoden in de grond van de zaak op dezelfde wijze plaatsvindt als die van nieuwe ideeën op allerlei andere gebieden.

Heeft ons onderwerp dus betrekking op de overdracht van nieuwe landbouwmethoden via de voorlichting, het is wenselijk ons onderwerp nog wat nader af te bakenen. In de titel van deze studie hebben we uitdrukkelijk het woord 'boer' geplaatst voor 'landbouwvoorlichting' om er de nadruk op te leggen, dat we slechts willen onderzoeken op welke wijze de boeren gebruik maken van de verschillende inlichtingenbronnen. Er is dus niet onderzocht hoe de voorlichters de kanalen kiezen, waarlangs zij informatie over nieuwe landbouwmethoden trachten te geven aan de boeren. Evenmin is onderzocht hoe de communicatie verloopt van de onderzoekers naar de voorlichters.

Een andere begrenzing van het onderzoek ligt daar waar de boer inlichtingen heeft ontvangen over een nieuwe landbouwmethode en een beslissing over de toepassing van deze methode moet nemen. Wel is aandacht gegeven aan de vraag welke betekenis de verschillende inlichtingenbronnen hebben voor het nemen van deze beslissing. Er is ook nog gesproken over de betekenis die het referentiekader van de boer hiervoor heeft. We zijn echter niet ingegaan op de speltheoretische grondslagen van het nemen van een dergelijke beslissing. Bovendien hebben we ons vraagstuk benaderd vanuit een sociologische en sociaal-psychologische gezichtshoek, maar niet vanuit een leerpsychologische, zoals dat b.v. op een belangwekkende wijze is gedaan door VOLLEBERGH (1958).

Het doel van dit onderzoek is dus slechts om te beschrijven op welke wijze boeren gebruik maken van de verschillende inlichtingenbronnen, die hun informatie over nieuwe landbouwmethoden kunnen verschaffen. Hierbij zullen we herhaaldelijk onderzoeken of deze beschrijving overeenstemt met theoretische veronderstellingen, die gebaseerd zijn op vroeger communicatie-onderzoek.

Dit onderzoek is niet alleen theoretisch van belang, maar o.i. ook van praktische betekenis voor de landbouwvoorlichting. Immers, als een voorlichter op de meest effectieve wijze voorlichting wil geven, zal hij moeten weten op welke wijze de boeren gebruik maken van de verschillende communicatiekanalen. Alleen dan is het mogelijk voor elk bericht dat men wil overbrengen de juiste kanalen of de juiste combinatie van kanalen te kiezen.

De praktijk leert, dat met de voorlichting over nieuwe landbouwmethoden niet altijd het gewenste resultaat wordt bereikt. Er zijn nog heel wat boeren, die nieuwe methoden, welke op hun bedrijf goed zouden werken, niet toepassen. Een duidelijk voorbeeld hiervan geeft het Produktie Niveau Onderzoek. Daarbij bleek onder meer, dat in 1951 op de zandgronden van Nederland op percelen met een lage of een vrij lage P-toestand per ha ruim 20 kg P_2O_5 minder werd gestrooid dan op percelen met een hoge P-toestand (KOOPMANS, 1960, p. 101). Toch was al jarenlang geadviseerd de arme gronden, met dus een lage P-toestand, ruim 100 kg P_2O_5 meer te geven dan de rijkere. Zonder de totale bemestingskosten te verhogen was het hier dus mogelijk geweest de opbrengsten te verhogen door de gegeven bemesting anders over de verschillende percelen te verdelen. Ieder die de praktijk van de Nederlandse landbouw kent, weet dat dit voorbeeld lang geen uitzondering is. Er is dus wel degelijk reden om te zoeken naar wegen om de

communicatie van de resultaten van het landbouwkundig onderzoek naar de boeren te verbeteren, ook al worden in de landbouw deze resultaten nog betrekkelijk snel toegepast. Mede hierdoor is de brutoproduktie per arbeidskracht in de Nederlandse landbouw in de periode 1951-1960 met 78% gestegen (Landbouwcijfers, 1961, p. 23).

Deze studie is op de volgende wijze opgezet. We beginnen met een bespreking van de theorie van de communicatie aan de hand van de uitgebreide literatuur over dit onderwerp. Hierbij geven we eerst een overzicht van de rol, die de verschillende communicatiekanalen spelen bij het aanvaarden van nieuwe landbouwmethoden om daarna de werking van de voornaamste kanalen nader te bespreken. Welke effecten mogen we verwachten van het gebruik van de massa-media? Waarom is het voor sommige boeren moeilijk om de adviezen van de landbouwvoorlichtingsdienst op te volgen? In welke mate wordt het gedrag van de mensen beïnvloed door hun groepsgenoten? Welke personen hebben binnen een groep de grootste invloed? Dit zijn een aantal vragen, die in het deel van onze studie, dat zich bezighoudt met de bestaande literatuur, aan de orde gesteld worden. Aan het slot van dit deel bespreken we dan de wijze waarop nieuwe ideeën zich binnen een groep verspreiden; daarmee wordt dan tevens een samenvatting van de voorgaande hoofdstukken gegeven.

Bij ons eigen onderzoek, dat in het tweede deel van deze studie wordt besproken, hebben we getracht te beschrijven hoe de communicatie van nieuwe landbouwmethoden verloopt in een drietal gebieden in Nederland, die in cultureel opzicht vrij sterk van elkaar verschillen. Zoveel mogelijk is hierbij getracht hypothesen te toetsen, die aan de theorie van de communicatie, zoals die uit de literatuur naar voren komt, ontleend konden worden. Voor sommige onderdelen van het communicatieproces is de theorie echter nog zo weinig ontwikkeld, dat we moesten volstaan met het geven van een beschrijving.

De bespreking van dit empirisch onderzoek begint met een beschrijving van de gebruikte onderzoeksmethoden en meetinstrumenten en van de onderzochte gebieden. Daarna komen dezelfde onderwerpen aan de orde, die ook al bij de beschouwingen over de theorie van de communicatie zijn behandeld. Hierbij zullen we trachten aan te tonen, dat de communicatie tussen de boeren onderling van zeer grote betekenis is voor het al dan niet aanvaarden van nieuwe landbouwmethoden. Juist over deze communicatie kunnen aan de theorie wel een aantal hypothesen ontleend worden. Voor de toetsing hiervan was het gewenst ons onderzoek niet te baseren op interviews met een steekproef van de Nederlandse boeren, maar in enkele plaatsen alle boeren te ondervragen. Dit maakt het n.l. mogelijk om te onderzoeken wie elkaar beïnvloeden en welke betekenis de culturele situatie van de onderzochte gebieden heeft voor dit beïnvloedingsproces.

Zoals bij sociologisch onderzoek gebruikelijk is, hebben we onderzocht op welke wijze tal van variabelen samenhangen. Een moeilijkheid hierbij is, dat als we de samenhang tussen een tweetal variabelen bestuderen, elk van deze variabelen ook weer samenhangt met een groot aantal andere variabelen. Voor een goede analyse is het wenselijk

al deze onderlinge samenhangen tegelijk in beschouwing te nemen. Dit hebben we trachten te doen met een factoranalyse.

Aan het eind van ons onderzoek hebben we besproken in hoeverre we een bevestiging hebben gevonden voor onze theoretische veronderstellingen en op welke punten nog nader onderzoek wenselijk is. In een epiloog worden dan ten slotte nog enkele suggesties voor de voorlichting genoemd, waartoe dit onderzoek aanleiding geeft.

BESCHOUWINGEN OVER DE THEORIE
VAN DE COMMUNICATIE

2 HET AANVAARDINGSPROCES VAN NIEUWE IDEEËN

Bij het onderzoek naar het aanvaarden van nieuwe landbouwmethoden hebben verschillende onderzoekers aanvankelijk impliciet aangenomen, dat dit aanvaarden op één bepaald moment plaatsvindt en niet een proces is, dat geruime tijd duurt. Zij vroegen veelal welke inlichtingenbronnen het belangrijkste waren geweest om te komen tot het aanvaarden van deze methoden. De overeenkomst tussen de resultaten van verschillende onderzoekers was slechts gering, vermoedelijk doordat de vraag eigenlijk niet juist gesteld werd. Nader onderzoek heeft nl. wel aangetoond, dat het aanvaarden van een nieuwe methode of een nieuw idee vaak een proces is, dat lange tijd duurt. RYAN and GROSS (1943) vonden b.v. dat de meeste boeren in Iowa al jaren lang van het bestaan van hybridemaïs wisten, voordat zij dit zelf op eigen bedrijf probeerden te verbouwen. Het is gebleken, dat dit aanvaardingsproces gesplitst kan worden in verschillende stadia; BOHLEN en BEAL (1958) onderscheiden b.v. 5 van deze stadia:

1. het zich bewust worden van het bestaan van een nieuwe methode,
2. de belangstelling, waarbij men gaat zoeken naar meer gedetailleerde kennis over deze methode,
3. het overwegen, waarbij de boer zich afvraagt of deze methode ook voor zijn eigen bedrijf een verbetering zou zijn,
4. de proefneming; dikwijls gaat een boer een nieuwe methode eerst op kleine schaal proberen,
5. het overnemen, d.w.z. het op grote schaal voortdurend toepassen van de nieuwe methode.

Deze indeling in stadia is voor de voorlichting vooral van belang, omdat blijkt, dat de boeren niet in alle stadia dezelfde inlichtingenbronnen gebruiken (WILKENING, 1956, BEAL and ROGERS, 1957 en 1960, WILKENING, TULLY and PRESSER, 1962). In de beide eerste stadia spelen de massa-media de hoofdrol, maar later worden de persoonlijke contacten belangrijker, vooral die met andere boeren, maar ook wel die met voorlichters en handelaren. Het onderzoek in Broek in Waterland geeft de indruk, dat de Nederlandse boeren wat dit betreft in grote lijnen gelijk reageren als hun Amerikaanse collega's (Tabel 2.1).

Er is weinig van bekend of de verhouding, waarin gebruik gemaakt wordt van persoonlijke en van onpersoonlijke inlichtingenbronnen in de verschillende stadia van het adoptieproces ook afhankelijk is van de ontwikkeling van de groep, die de vernieuwing aanvaardt. Wel vond KATZ (1961) aanwijzingen, dat bij doktoren de beslissing om een nieuw medicijn toe te passen in sterkere mate beïnvloed wordt door hun vakbladen dan bij boeren de beslissing om hybridemaïs te zaaien. Bij beiden waren in dit stadium echter de persoonlijke contacten met collega's het belangrijkste.

TABEL 2.1 Aantal boeren in Broek in Waterland, dat verschillende inlichtingenbronnen als het belangrijkste beschouwt om (1) voor het eerst te horen van het bestaan van nieuwe methoden en (2) te beslissen deze methoden al dan niet toe te passen¹ (Bron: v. D. BAN, 1958d, p.9)

Inlichtingenbron	Horen	Beslissen
Massa-media (landbouwblad, radio e.d.)	58	0,5
Groepsmethoden (excursies, lezingen e.d.)	8,5	1,5
Andere boeren	11	48,5
Andere persoonlijke contacten (assistent RLVD, handelaren e.d.)	5,5	16
Zelf geprobeerd	0	8,5
Geen antwoord	24	32
Aantal geënquêteerden	107	107

Uiteraard worden nieuwe landbouwmethoden door sommige boeren sneller toegepast dan door anderen. Dit komt niet alleen, doordat de eersten in het algemeen eerder van deze methoden horen, maar omdat zij minder bedenktijd nodig hebben voordat zij de beslissing nemen deze methode toe te gaan passen (ROGERS, 1962). Vooral de tijd, die verloopt voor zij hier eens een proefje mee wagen is vrij kort. De tijd echter, die daarna nodig is om op grond van deze proef te beslissen deze methode definitief toe te passen is voor boeren, die nieuwe methoden snel overnemen vermoedelijk langer dan voor boeren, die dit pas later doen. Deze laatsten kunnen immers niet alleen afgaan op hun eigen ervaring, maar ook op de ervaring van veel collega's.

Bij het onderzoek naar de kanalen, waarlangs de boeren communicatie ontvangen over nieuwe landbouwmethoden, moeten we ons natuurlijk afvragen of zij deze kanalen zelf wel kennen. Er is te meer reden om ons dit af te vragen daar in Tabel 2.1 blijkt, dat een vrij groot deel van de boeren in Broek in Waterland op de betreffende vraag geen antwoord kon geven. Echter bij Amerikaanse onderzoekingen en ook bij ons laatste onderzoek is gebleken, dat het mogelijk is door de vragen anders te formuleren, van het merendeel der boeren wél antwoord te ontvangen. Dit geeft de indruk, dat er toch reden is om betekenis toe te kennen aan hun antwoorden op dit soort vragen over communicatiekanalen.

Het is echter niet uitgesloten, dat de boeren ook beïnvloed worden op een wijze, die zij zich niet bewust zijn of die zij niet willen erkennen. Met name is het mogelijk, dat de handel wel een vrij grote invloed heeft, ondanks het feit, dat in Broek in Waterland slechts 3 % van de boeren de handelaar noemde als belangrijkste bron van inlichtingen bij het nemen van een beslissing over het toepassen van nieuwe methoden. Bij een onderzoek in Wisconsin werd nl. een dergelijk laag cijfer gevonden. Vijf jaar later echter heeft men deze zelfde boeren weer geïnterviewd, waarbij natuurlijk bleek, dat zij verschillende nieuwe landbouwmethoden toegepast hadden, zodat gevraagd kon worden hoe ze juist tot dié methoden kwamen. Omstreeks een derde deel van de boeren verklaarde nu, dat de invloed van de handel het belangrijkste was geweest bij hun

¹ Enkele geïnterviewden vonden twee inlichtingenbronnen even belangrijk; beide bronnen zijn dan voor 0,5 gerekend. Het horen komt ongeveer overeen met de eerste 2 van de bovengenoemde stadia, het beslissen met de laatste 3.

beslissing (v. D. BAN, 1959). Dit kan niet alleen veroorzaakt zijn, doordat de boeren in sterkere mate door de handel beïnvloed worden dan zij zich realiseren bij een algemeen gestelde vraag. Daarnaast is het ook mogelijk, dat zij, nadat het besluit om de nieuwe methode toe te passen is genomen, nadere inlichtingen gaan vragen aan de handel omtrent de juiste toepassing van deze methode of omtrent de keuze van het merk (BEAL and ROGERS, 1960 en WILKENING, 1956, p. 366). Ook in Engeland vond JONES (1961), dat de handelaren veel vaker als belangrijke inlichtingenbron worden genoemd voor concrete landbouwmethoden, vooral aangaande het gebruik van mengvoedermiddelen en plantenziektebestrijdingsmiddelen, dan voor landbouwkundige zaken in het algemeen.

3 BEINVLOEDING DOOR MASSA-MEDIA

3.1 INLEIDING

Een belangrijk verschil tussen de huidige Nederlandse plattelandssamenleving en die van een kleine 100 jaar geleden, is dat de plattelanders nu via kranten, tijdschriften, radio en televisie dagelijks kennis kunnen nemen van wat er in de gehele wereld gebeurt. Van deze mogelijkheid maken de meesten wel enig gebruik. Vroeger daarentegen was men zeer goed op de hoogte met de gang van zaken in het eigen dorp, maar had vaak slechts een vaag idee van wat op enkele tientallen kilometers afstand gebeurde. Toch is uit tal van onderzoeken wel gebleken, dat men de invloed van een kranteartikel of een radio- of televisieboodschap op een verandering in het gedrag van de mensen niet moet overschatten.¹ Van deze onderzoeken heeft KLAPPER (1960) een uitstekende samenvatting gemaakt, terwijl ook HARTLEY and HARTLEY (1952, p. 15-195) er een goed overzicht van hebben gegeven. Dit hoofdstuk is vooral op deze beide publikaties gebaseerd.

Er zijn een zestal redenen waarom de invloed van een kranteartikel op een verandering in het menselijk gedrag beperkt blijft.

1. Veel mensen zullen een bepaald artikel niet lezen.
2. Als ze het lezen, kunnen ze het artikel verkeerd begrijpen.
3. Als ze het gelezen hebben, kunnen ze de inhoud weer vergeten.
4. Verandering in kennis leidt niet altijd tot verandering in opvattingen en overtuigingen.
5. Als een artikel een overtuiging van een deel van de lezers veranderd heeft, kunnen tegenargumenten deze verandering later weer te niet doen.
6. Een verandering in overtuigingen of opvattingen leidt niet altijd tot verandering in gedrag.

In dit hoofdstuk zullen we na de behandeling van deze vragen nog een paar algemene opmerkingen maken over het effect van de massa-media en summier enkele gegevens vermelden over de verschillen in het gebruik van de verschillende media.

3.2 WIE LEEST EEN ARTIKEL?

Het is zeker niet louter toeval dat iemand een bepaald artikel al dan niet leest. In de eerste plaats ontvangt niemand alle kranten en tijdschriften, die gepubliceerd worden, maar ieder moet een selectie maken. Nu blijkt men gewoonlijk juist die kranten en tijd-

¹ In het vervolg van dit hoofdstuk zullen we korthedshalve alleen spreken over kranteartikelen. Als niet uitdrukkelijk het tegengestelde blijkt, zijn we van mening dat voor tijdschriftartikelen, radio- en televisieboodschappen hetzelfde geldt.

schriften te selecteren, waarvan de inhoud in grote lijnen overeenkomt met de opvattingen, die men al heeft. Een liberaal leest b.v. zelden een socialistische krant en zal daardoor niet gemakkelijk door de invloed van de pers zijn liberale overtuiging vervangen door een socialistische.

Verder ontvangen de meeste mensen zoveel lectuur, dat zij daar slechts een deel van kunnen lezen. Het blijkt nu dat men weer vooral die artikelen leest die bevestigen wat men reeds weet of meent. Zo onderzocht TORV (1962) over welke onderwerpen de boeren in de Noordoostpolder graag wat willen lezen. In dit gebied verandert de mechanisatie van de bedrijven zeer veel sneller dan de inzichten op het gebied van de bemesting. Toch verklaarde 81% van de respondenten, dat zij artikelen over bemesting zeker zouden lezen, maar slechts 65% zei dit van artikelen over machines en werktuigen (p. 24). Waarschijnlijk is de oorzaak, dat de meeste boeren vroeger op de landbouwschool veel meer geleerd hebben over bemesting dan over mechanisatie. Ook uit andere onderzoeken blijkt, dat men graag leest over onderwerpen, waar men goed mee bekend is en graag opvattingen hoort, waar men het mee eens is (KLAPPER, 1960, p. 21). Dit maakt het uiteraard moeilijk om met behulp van massa-media inzichten te veranderen. Mogelijk kan men op dit gebied nog het meeste bereiken, als men in een artikel, waarvan men mag verwachten, dat het de belangstelling van het publiek heeft, enkele opmerkingen opneemt, die in strijd zijn met hun opvattingen en inzichten.

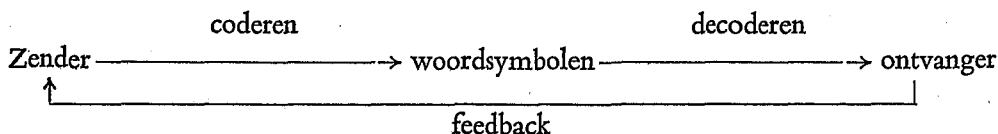
Indien de lezer behoefte voelt aan nieuwe kennis, zal hij publikaties, die hem deze informatie kunnen verschaffen vaak wel lezen. Dit betekent dus, dat de massa-communicatie vooral effectief is, als de informatie gegeven wordt op het moment, dat de lezer hier behoefte aan voelt. Zo is er de laatste jaren in de Engelse landbouwbladen veel geschreven over de mogelijkheid om de melkbussen te vervangen door een melktank op de boerderij en een tankauto voor het vervoer naar de fabriek. Toch vond JONES (1962), dat een groep boeren, die weinig belangstelling hebben voor deze nieuwe methode, hier nog vrijwel niets van wisten. Hij verklaart dit door erop te wijzen, dat het overgrote deel van de artikelen verschenen is, voordat in hun omgeving een zuivelfabriek de boeren de gelegenheid gaf op deze methode over te stappen. Hierdoor viel deze informatie niet in een vruchtbare voedingsbodem.

Het zijn niet alleen de lezers, die selecteren wat zij lezen, maar uiteraard zijn ook de redacties gedwongen te selecteren wat zij zullen publiceren. KLAPPER (1960, p. 38-43) wijst erop, dat zij hierbij gewoonlijk datgene trachten te selecteren, wat de lezer graag wil lezen en dat is in de regel niet iets wat in strijd is met zijn opvattingen. Het staat voor ons nog niet geheel vast, dat dit ook voor Nederland geldt. Een aanwijzing in deze richting geeft echter wel de wijze, waarop het proefschrift van VINKE (1961) in de 'Nieuwe Rotterdamse Courant' en in 'Het Vrije Volk' besproken is. VINKE besteedt 4,4% van de inhoud van zijn proefschrift eraan om aan te tonen, dat directeurs en commissarissen van N.V.'s in vergelijking met andere topfunctionarissen bijzonder veel verdienen. We mogen wel aannemen, dat deze conclusie meer in overeenstemming is met de opvatting van de meeste lezers van het socialistische 'Vrije Volk' dan met die van de

liberaalgetinte N.R.C. Beide bladen hebben dit proefschrift in een uitvoerig artikel besproken, resp. 995 cm² (1-7-1961) en 600 cm² (27-7-1961). De N.R.C. gaf echter in het geheel geen aandacht aan de inkomens van de directeuren en de commissarissen, terwijl 'Het Vrije Volk' hier 11,5% van de ruimte aan besteedde.

3.3 WAT BEGRIJPT EN ONTHOUDT DE LEZER?

Het doel van communicatie is om een gedachte van één persoon (de zender) over te brengen naar andere personen (de ontvangers). Het resultaat is echter niet zelden, dat bij de ontvangers een andere gedachte wordt gewekt dan de zender had, vooral als bij de communicatie gebruik wordt gemaakt van massa-media. Een moeilijkheid is immers, dat het niet mogelijk is de gedachte zelf over te brengen. De zender moet zijn gedachte eerst omzetten (coderen) in woorden of andere symbolen, waarna de ontvanger deze woorden weer kan omzetten (decoderen) in gedachten¹:



Het communicatieproces heeft dus alleen het gewenste resultaat als zender en ontvanger precies dezelfde codesleutel gebruiken. Dit is echter lang niet altijd het geval. Als een voorlichter ziet dat voordroogkuilen gaan schimmelen, als het gras bij het inhalen meer dan 35 à 40% droge stof bevat, dan kan hij zijn waarschuwing aan de boeren coderen als 'Kuil het gras voor een voordroogkuil niet al te droog in'. Het is echter zeer goed mogelijk, dat sommige boeren, dit bericht decoderen als gras met 25% en anderen met 50% droge stof.

Bij een mondeling gesprek merkt de zender vaak wel op welke wijze de ontvanger zijn bericht decodeert (feedback). Bij het gebruik van massa-communicatiemiddelen ontbreekt deze feedback echter vrijwel geheel. Dit kan een oorzaak zijn van zeer veel misverstand, want de ervaring leert, dat het bijzonder moeilijk is een ingewikkeld bericht zodanig te coderen, dat alle ontvangers het precies op de wijze decoderen, waarop de zender dit bedoelde. De wijze, waarop de ontvanger een bericht decodeert wordt niet alleen bepaald door de bedoeling van de schrijver, maar vooral ook door de instelling van de ontvanger. Als de voorzitter van het Landbouwschap b.v. in een bericht het woord 'Landbouwschap' gebruikt, bedoelt hij daarmee misschien 'een organisatie, waarmee wij, boeren en landarbeiders, een deel van de overheidstaak in eigen handen hebben genomen'. Dit garandeert echter in het geheel niet, dat een 'Vrije Boer' het ook op deze wijze decodeert. Misschien decodeert deze het wel als: 'een troep ambtenaren, die ons trachten

¹ Een uitstekende behandeling van dit proces geeft SCHRAMM (1954, pp. 3-26).

voor te schrijven wat we doen moeten en nog op onze kosten een gemakkelijk en goed leven leiden ook'. In het algemeen bestaat er nl. de neiging om een bericht te decoderen op zodanige wijze, dat het een bevestiging geeft voor de opvattingen, die men reeds heeft.

Als de lezer de opvatting heeft, dat hij voor een bepaald aspect van zijn bedrijfsvoering de beste methoden moet toepassen, die de wetenschap hem op dit moment bieden kan, dan zal hij gewoonlijk dankbaar zijn voor een artikel waarin een overzicht van deze methoden wordt gegeven. In dat geval is de kans, dat de schrijver verkeerd begrepen wordt betrekkelijk gering. Deze situatie doet zich b.v. voor bij veel boeren, die menen dat zij het beste tarweras moeten verbouwen, dat op dit moment beschikbaar is.

Anders wordt de zaak echter, als de schrijver met een artikel meningen en overtuigingen van zijn lezers tracht te veranderen. De meeste mensen erkennen niet graag, dat hun mening of hun overtuiging onjuist was en zijn daardoor geneigd om het artikel uit te leggen op een wijze, die in overeenstemming is met hun eigen overtuiging. Een voorbeeld hiervan geven KENDALL and WOLFF (1949). Zij toonden een aantal Amerikanen spotprenten, die de rassenvooroordelen trachtten te bestrijden door ze op satyrische wijze te behandelen. Eén hiervan liet een Indiaan zien, die voor het bureau van een personeelschef stond. Hij kreeg als antwoord: 'I'm sorry Mr. Eagle Feather, but our company's policy is to employ 100% Americans only'. Ongeveer twee derde begreep de bedoeling van deze spotprenten verkeerd. Voor iemand met sterke rassenvooroordelen zou het onaangenaam zijn geweest om te begrijpen, dat zijn houding even belachelijk is, als de opmerking van deze personeelschef. Het waren dan ook vooral deze mensen, die de boodschap verkeerd begrepen. Juist het veranderen van dergelijke houdingen, die niet alleen rationeel maar ook emotioneel bepaald zijn, kan met een massa-medium vrijwel nooit bereikt worden. Hiervoor is op zijn minst een gesprek tussen de zender en de ontvanger nodig, waarbij de zender door de 'feedback' begrijpt op welke punten zijn bericht verkeerd begrepen wordt.

Het ontbreken van 'feedback' is een van de redenen, waarom de massa-media in het algemeen een minder groot effect hebben dan de andere voorlichtingsmiddelen. Systematisch onderzoek naar de reacties van het publiek kan ook de zender van berichten via de massa-media een zekere mate van 'feedback' geven. Er zijn aanwijzingen, dat dit een gunstige invloed heeft op het bereikte effect (SMITH, 1962 en EMMETT, 1962).

KENDALL and WOLF lieten het trekken van een conclusie over aan de lezer. Dan is de kans groter dat de schrijver verkeerd begrepen wordt, vooral door die mensen, die hij tracht te beïnvloeden, dan wanneer hij zelf de conclusie trekt. Ook komt het vaak voor, dat juist dié mensen in het geheel geen conclusie trekken. Anderzijds: als de lezer zelf tot de ontdekking komt, dat zijn mening onjuist was, zal dit gewoonlijk meer effect hebben dan wanneer iemand anders hem dit voorhoudt. De massa-media kunnen hem niet de hulp bieden om tot deze ontdekking te komen, die een persoonlijk gesprek kan geven. Zonder deze hulp is men in veel gevallen niet in staat zijn mening te herzien.

Wat de lezer onthoudt is ook weer afhankelijk van zijn eigen opvattingen en overtuigingen. Als hij in een conflictsituatie geplaatst wordt door een artikel te lezen, dat in

strijd is met zijn eigen opvattingen dan zal hij dit conflict vaak oplossen door de inhoud van het artikel gedeeltelijk weer te vergeten, zodat het wel in overeenstemming komt met zijn eigen opvattingen. Dit is natuurlijk een onbewuste reactie.

Zo zonden WESTERSTAHL, SÄRLVIK and JANSON (1961) een vlugschrift over de 'Bescherming Bevolking' aan een groep Zweden, waarvan slechts een deel overtuigd was van het nut van deze actie. Het bleek, dat van de voorstanders niet alleen een groter deel het vlugschrift had gelezen, maar tevens, dat onder de lezers de voorstanders er meer van hadden onthouden dan degenen, die deze actie onbelangrijk vonden.

Een verklaring voor het feit, dat de meeste mensen geneigd zijn vooral aandacht te geven aan de delen van een publikatie waar zij het mee eens zijn en de andere delen weer te vergeten, is gegeven in FESTINGER's dissonantietheorie en overeenkomstige theorieën (ZAJONC, 1960). Deze theorieën laten zien, dat het voor een mens in het algemeen moeilijk is om tegelijkertijd twee opvattingen aan te hangen, die niet met elkaar in overeenstemming zijn. Als nu op een bepaald moment alle opvattingen van een persoon met elkaar in overeenstemming zijn, zullen door het lezen van een artikel gewoonlijk slechts één of enkele opvattingen veranderen. Hierdoor wordt dan de onderlinge overeenstemming verbroken. Het evenwicht kan dan weer hersteld worden door terugkeer naar oude opvattingen of door het vormen van een nieuw stel opvattingen, die onderling overeenstemmen. Veelal zal een terugkeer naar de oude opvattingen het gemakkelijkste zijn, zodat er een neiging bestaat om deze oplossing te kiezen.

Een terugkeer naar de oude opvattingen is vooral te verwachten, als de publikatie is geschreven vanuit een geheel van opvattingen, een referentiekader dus, dat in sterke mate afwijkt van het referentiekader van de lezer. Dan is het immers zeer moeilijk voor de lezer om de nieuwe ideeën uit het artikel in een algemeen kader te plaatsen (HOVLAND, 1954, p. 1084-1090). WICHERS (1957) vond inderdaad aanwijzingen, dat de communicatie bijzonder moeilijk is tussen de voorlichters en tuinders wier referentiekader sterk afwijkt van dat van de voorlichters.

Vaak komt het geheel van opvattingen van een bepaalde groep boeren of tuinders in sterke mate onderling overeen. Dan spreken we van het cultuurpatroon van de groep, i.p.v. het referentiekader van een persoon. Voor een goed begrip van de communicatie tussen landbouwvoorlichters en boeren is dus een inzicht wenselijk in de verschillen tussen de cultuurpatronen van beide groepen. Het is hier echter nog niet de plaats om dit te bespreken, maar deze verschillen komen in par. 4.3 aan de orde.

3.4 WAT OVERTUIGT DE LEZER EN WAT VERANDERT ZIJN GEDRAG?

Uit het voorgaande volgt dat het vaak gemakkelijker is om een nieuwe overtuiging te vestigen dan om een bestaande overtuiging te vervangen door een andere overtuiging (Vgl. HIMMELWIT, 1962, p. 27). Veel Nederlanders hebben geen mening over de kwaliteiten van de regeringen van sommige Midden-Amerikaanse landen. Het is dus

gemakkelijker om hun hiervoor een mening te geven dan om de overtuiging over de regering van hun eigen land te veranderen. Als men de overtuiging van de boeren over de waarde van een landbouwmethode wil veranderen, bereikt men vaak minder door een directe aanval op deze overtuiging dan door de aandacht te vestigen op die aspecten van deze methode, die tot dusverre weinig aandacht hebben gehad. Vooral als de oude overtuiging verbonden is met het gevoel van eigenwaarde van de boer zal men gewoonlijk heel weinig bereiken door deze overtuiging en daarmee dit gevoel van eigenwaarde aan te vallen.

Voor veel boeren verhoogt b.v. het bezit van een schuldvrij bedrijf hun gevoel van eigenwaarde, waardoor zij er weinig voor voelen om met een ruilverkavelingsrente weer een schuld op zich te nemen. Men kan er dan op wijzen, dat dit een opvatting is die in deze tijd niet meer past. Men kan er ook op wijzen, dat als iemand de capaciteiten heeft een goede boer te zijn, die veel winst maakt met het in zijn bedrijf geïnvesteerde kapitaal, het jammer zou zijn om deze capaciteiten niet te benutten. Deze laatste aanpak brengt er voor veel boeren een nieuw element in en betekent geen aantasting van hun gevoel van eigenwaarde. Ze zal daardoor vaak het effectiefste zijn.

In de meeste totalitaire landen tracht de regering de communicatiemiddelen te monopoliseren, omdat de ervaring leert dat communicatie het meeste effect heeft als zij nooit wordt tegengesproken. (vgl. de proeven van ASCH, 1958). Dan kan zij op allerlei gebied nieuwe overtuigingen scheppen en hoeft zij minder vaak bestaande opvattingen te veranderen. De landbouwvoorlichtingsdienst in de Westerse wereld zal deze methode maar zelden kunnen toepassen; niet alleen omdat zij in een situatie werkt, waarin vrijheid van drukpers heerst, maar ook omdat de boeren in hun onderlinge gesprekken over nieuwe methoden veel horen wat niet in overeenstemming is met de adviezen van de RLVD (=Rijkslandbouwvoorlichtingsdienst).

Het vestigen van een nieuwe overtuiging of het veranderen van een overtuiging door de aandacht te vestigen op nieuwe aspecten zal in het algemeen het meeste effect hebben, indien men kan aansluiten bij bestaande behoeften en attitudes. Een nadeel van het gebruik van massa-media in de voorlichting is dat men hierbij moet aannemen, dat alle boeren dezelfde behoeften en attitudes hebben, wat natuurlijk niet juist is.

HOVLAND c.s. (1954) en FAISON (1961) onderzochten welke resultaten men bereikt, als men alleen de argumenten geeft, die voor een bepaalde opvatting pleiten of ook de argumenten, die hiertegen pleiten. Hierbij bleek, dat vooral de ontwikkelde mensen sterker beïnvloed worden als men beide kanten van de zaak tegen elkaar afweegt dan wanneer de zaak eenzijdig wordt voorgesteld. Vooral diegenen, die tevoren een deel van de tegenargumenten kenden, blijken niet overtuigd te worden door een eenzijdige voorlichting. Dit geeft hun blijkbaar de indruk niet eerlijk voorgelicht te worden en het is van groot belang, dat het publiek vertrouwen heeft in de eerlijkheid van de voorlichter (MERTON, 1954). Bovendien blijken de mensen meer weerstand te krijgen tegen tegenpropaganda, als de voorlichter hun beide kanten van de zaak laat zien. Dit is ook begrijpelijk want door een eenzijdige voorlichting kan men bij tegenpropaganda de

indruk krijgen, dat de voorlichter bepaalde punten over het hoofd heeft gezien. Als de voorlichter beide kanten van de zaak laat zien, is het duidelijk, dat hij de tegenargumenten wel kent, maar bepaalde redenen heeft om hier minder gewicht aan toe te kennen dan aan de argumenten vóór.

Enige tijd, nadat men een artikel gelezen heeft, is men van de feitelijke inhoud hiervan natuurlijk weer een deel vergeten. Toch is het wel mogelijk, dat in deze periode de verandering in overtuiging groter is geworden (HOVLAND, 1954, p. 1097). Mogelijk krijgt men dan het gevoel, dat men zelfstandig tot een veranderde overtuiging is gekomen, zodat de weerstand wordt gebroken, die ontstaat als men het gevoel heeft door een ander beïnvloed te zijn, vooral als men die ander weinig geloofwaardig acht.

Het is zeker niet zo, dat veranderingen in overtuigingen en opvattingen altijd leiden tot een verandering in gedrag. Soms zal men niet over het kapitaal of andere hulpmiddelen beschikken, die nodig zijn om dit gedrag te veranderen. Ook zal het voorkomen, dat men een beslissing graag wat uitstelt en op de oude wijze doorgaat, vooral als men niet geheel zeker van zijn zaak is. Bovendien kan men bang zijn voor de reacties van anderen op een verandering in het gedrag, terwijl zij een verandering in opvatting niet hoeven te merken.

TAIETZ (persoonlijke mededeling) geeft een aardig voorbeeld van een verandering in opvatting, die niet geleid heeft tot een verandering in gedrag. Hij onderzocht de opvattingen van de ouden van dagen in Eibergen over de traditionele samenwoning, die daar zeer algemeen voorkomt. Bij de interviews, waarbij de kinderen niet aanwezig waren, bleken de ouderen het in het algemeen ongewenst te vinden, dat de kinderen na hun trouwen bij hun ouders in gaan wonen. Waren de kinderen echter wel bij het interview aanwezig dan antwoordden de meeste ouderen, dat deze samenwoning wel wenselijk was. Blijkbaar was men bang de indruk te vestigen, dat de ouders vonden niet goed verzorgd te worden. Hier waren dus de oude opvattingen over traditionele samenwoning wel veranderd, maar men durfde deze veranderde opvattingen nog niet in het bijzijn van de betrokkenen uit te spreken, zodat het gedrag nog hetzelfde was gebleven.

3.5 HET EFFECT VAN DE MASSA-MEDIA

Uit het voorgaande volgt, dat het in het algemeen moeilijk is om door middel van massa-media de overtuiging van de mensen radicaal te wijzigen. Dit bleek toen CARTWRIGHT (1949) het effect analyseerde van een zeer intensieve en langdurige campagne, die in de Verenigde Staten in de oorlogsjaren is gevoerd om het kopen van staatsobligaties te bevorderen. Zijn conclusie was, dat deze campagne slechts een gering effect heeft gehad op de houding van de Amerikanen t.o.v. deze obligaties. Ook bij de analyse van het effect van een Amerikaanse verkiezingscampagne kwamen LAZARFELD, BERELSON and GAUDET (geciteerd in SCHRAMM, 1954, p. 97) tot de conclusie, dat pers en radio veel minder invloed hadden op de keuze van de partij, waarop men stemt, dan het directe contact met andere personen. Deze persoonlijke invloeden hebben dan ook

belangrijke psychologische voordelen t.o.v. de beïnvloeding door massa-media:
'(1) it is more casually than mass media which largely attracts persons already sympathetic to the view expressed.

(2) it is flexible in countering resistance.

(3) it provides immediate personal... rewards for compliance and punishment for noncompliance, being itself capable for expressing social pleasure and displeasure'.

Ook in Nederland heeft in de oorlogsjaren een campagne van enkele jaren via pers en radio voor het nationaal-socialisme bijzonder weinig effect gehad. Deze campagne ging dan ook lijnrecht in tegen de normen van de primaire groepen, waartoe de meeste Nederlanders behoorden.

Dit betekent echter niet, dat de massa-media in het geheel geen effect hebben. Zij kunnen wel degelijk een verandering, die reeds op gang begint te komen, aanmerkelijk versnellen, b.v. doordat zij stimuleren, dat de onderlinge gesprekken tussen de mensen juist over dit onderwerp gevoerd worden. In overeenstemming met het onderzoek van BOHLEN en BEAL, dat in het voorgaande hoofdstuk besproken is, kunnen dan juist deze persoonlijke gesprekken een opvatting veranderen.

De massa-media kunnen ook een belangrijke invloed uitoefenen op gebieden, waarop de mensen geen duidelijke mening hebben. Dit is b.v. een reden, dat een goede reclame-campagne een belangrijk effect kan hebben op de verkoop van een bepaald merkartikel, vooral als de koper het kwaliteitsverschil niet kan beoordelen tussen het produkt van dit merk en dat van zijn concurrenten.

Gewoonlijk zal één artikel of één radio- of T.V.-programma slechts een zeer kleine verandering veroorzaken. Als de massa-media de mensen echter jarenlang in dezelfde richting beïnvloeden, kunnen we wel een aanmerkelijke invloed verwachten op gebieden, waarop zij niet sterk op een andere wijze beïnvloed worden. Zo kan ook de pers een belangrijke invloed uitoefenen op de opvattingen van de lezers over gebeurtenissen, waar zij niet bij zijn geweest en waarover zij niet hebben gesproken met personen, die er wel bij zijn geweest (DE BRUYN, 1960). Voor het aanvaarden van nieuwe landbouwmethoden zijn deze mogelijkheden echter van betrekkelijk gering belang, omdat een boer gewoonlijk pas tot de toepassing van een dergelijke methode overgaat, als hij er zeer behoorlijk mee op de hoogte is. Onder die omstandigheden is het bijzonder moeilijk zijn opvattingen hieromtrent met een krantartikel aanmerkelijk te veranderen.

Voor het onderzoek naar het effect van de massa-media kan men uit deze beschouwingen de conclusie trekken, dat het niet verantwoord is ons alleen af te vragen wat het effect is van een bepaald artikel, zonder daarbij allerlei factoren, zowel binnen de personen, die men wil beïnvloeden, als in zijn omgeving in aanmerking te nemen. KLAPPER (1960, p. 5) zegt dan ook: 'The old quest of specific effects stemming from the communication has given way to the observation of existing conditions or changes, followed by an inquiry into the factors, *including* mass communication, which produced those changes, and the roles which these factors played relative to each other. In short, attempts to assess a stimulus which was presumed to work alone have given way to an assessment of the role of that stimulus in the total observed phenomenon'. Vaak is het directe effect

van een artikel op de opvattingen van de lezers minder belangrijk dan de inwerking hiervan. Als immers een artikel een grote indruk maakt, kan het de aanzet vormen tot een veranderingsproces, doordat hier b.v. een gesprek over op gang komt (Vgl. EMMETT, 1962).

3.6 DE RELATIEVE BETEKENIS VAN DE VERSCHILLENDE MASSA-MEDIA

Voor een voorlichter is het niet alleen van belang om te weten wat hij in het algemeen met de massa-media kan bereiken, maar hij zal ook een keuze moeten maken tussen de verschillende media. Dit moeten de adverteerders ook doen. Daarom hebben de markt-onderzoekers zeer veel onderzoek gedaan over het effect, dat men mag verwachten van het gebruik van de verschillende media, maar dit is grotendeels niet gepubliceerd. Van een deel van de gepubliceerde onderzoeken heeft de auteur kennelijk getracht de belangen van zijn opdrachtgever te dienen, zodat de wetenschappelijke waarde hiervan gering is (PERSWETENSCHAP, z.j.).

Het staat echter wel vast, dat er belangrijke verschillen zijn in de aard van het publiek, dat gebruik maakt van de verschillende media. In het algemeen maken de weinig ontwikkelde mensen veel gebruik van radio en televisie, terwijl zij weinig tijdschriften lezen. Dit bleek b.v. uit een onderzoek van SWINEHART and MCLEOD (1960), die aan een steekproef van het Amerikaanse volk vroegen wat hun voornaamste bron van inlichtingen over wetenschappelijk nieuws was. Tabel 3.1 geeft een samenvatting van hun resultaten.

TABEL 3.1 Vooernaamste bron van inlichtingen over wetenschappelijk nieuws naar opleidingsniveau, uitgedrukt in het aantal jaren, dat men naar school is geweest (in procenten)

Inlichtingenbron	tot en met 8 j.	9-12 j.	12 j.	13 jaar en meer
Kranten	30	35	40	36
Tijdschriften	11	14	24	39
Radio	14	9	6	4
Televisie	40	38	26	15
Geen antwoord of meer dan 1 bron	5	4	4	6
Totaal	100	100	100	100

Ook tal van andere onderzoekers vonden, dat de radio en de televisie vooral van belang zijn als inlichtingenbron voor de weinig ontwikkelde bevolkingsgroepen, o.a. CRILE (1955 en 1957), LIONBERGER (1955, p. 44), SICINSKY (1961, p. 99) en HIMMELWBIT (1962, p. 20).

Het is bovendien bekend, dat de bezitters van een televisietoestel een groot deel van hun tijd besteden aan het kijken naar de televisieprogramma's zodat zij minder tijd dan vroeger kunnen geven aan de andere media. Zo bleek b.v. dat van de Nederlandse boeren, die een televisietoestel hadden in oktober 1960 elke avond gem. 54% naar een dergelijk programma keek en wel gedurende gem. 2 uur. Hierdoor luisterde van hen

slechts 18% gedurende gem. een half uur per avond naar de radio, terwijl van de boeren zonder televisietoestel hier 38% gedurende gem. 5 kwartier per avond naar luisterde. (C.B.S. 1961, staat 3 en 4). Op dat moment had nog slechts 14% van onze boeren een televisietoestel, maar buitenlandse gegevens wijzen erop, dat dezelfde tendens bestaat als het televisiebezit algemeen wordt. Zo steeg in de Verenigde Staten het percentage huizen met een televisietoestel van 1950 tot 1959 van 25% tot 85%. De gemiddelde tijdsduur per dag, dat een televisietoestel aanstond, steeg van 35 minuten tot 5 uur en 29 minuten, terwijl de tijd, dat een radiotoestel aanstond daalde van 4 uur en 19 min. tot 1 uur en 54 min. (SCHRAMM, 1960, p. 458).

Aanwijzingen, dat deze verschuiving van veel betekenis is voor de inlichtingenbronnen, waar de mensen gebruik van maken geeft een Amerikaans onderzoek (PERSWETENSCHAP, z.j. p. 52). Hierbij interviewde men de bevolking van een Amerikaanse stad twee keer: de eerste keer toen nog slechts weinig gezinnen een televisietoestel hadden en de tweede keer toen het bezit hiervan vrij algemeen was geworden. Beide keren werd gevraagd, waar men de laatste tijd reclame had gezien of gehoord voor auto's, huishoudzeep en sigaretten. Bij degenen, die tijdens het eerste vraaggesprek geen televisietoestel bezaten, maar tijdens het tweede wel, trad een zeer duidelijke verschuiving op:

	Geen TV	Wel TV
Televisie	9% ¹	85%
Dagbladen	25%	14%
Radio	41%	9%
Tijdschriften	14%	9%
Aanplakbiljetten	6%	4%
Diversen	6%	3%
Totaal	101%	124%

Het lijkt waarschijnlijk, dat de televisie binnen korte tijd in Nederland ook een dergelijke grote betekenis zal krijgen. Dit geldt wel in het bijzonder voor de boeren, omdat zij minder goed ontwikkeld zijn dan veel andere bevolkingsgroepen. Het zal niet zo lang meer duren, totdat het bezit van een televisietoestel ook bij hen vrij algemeen is geworden. Voor de landbouwvoorlichtingsdienst kan dit medium bij een goed gebruik dus wel van een zeer grote betekenis worden. Dit te meer omdat de boodschap, die zij heeft door te geven vaak duidelijker in beeld kan worden weergegeven dan in woord of geschrift.

Als het gebruik van de televisie algemeen wordt onder de Nederlandse boeren, zal dit bovendien tot gevolg hebben, dat zij veel meer kennis gaan nemen van het leven in de stad dan tot dusverre het geval is. In het volgende hoofdstuk zullen we een aantal gegevens vermelden, die erop wijzen, dat ook dit het werk van de landbouwvoorlichtingsdienst gemakkelijker kan maken.

¹ Bij bureu of kennissen.

4 BEÏNVLOEDING VAN DE BOEREN DOOR DE LANDBOUWVOORLICHTINGSDIENST

4.1 INLEIDING

In Nederland wordt evenals in de meeste andere landen het landbouwkundig onderzoek grotendeels uitgevoerd op onderzoeksinstituten van de overheid en van enkele grote industriële bedrijven. Het is de taak van de landbouwvoorlichtingsdienst om de resultaten van dit onderzoek door te geven aan de boeren. Voordat deze resultaten voor algemene toepassing in aanmerking komen, is het vaak noodzakelijk ze eerst onder praktijkomstandigheden nog wat verder te ontwikkelen. Een niet onbelangrijk deel van de taak van de landbouwvoorlichtingsdienst is dan ook om hetgeen ze bij de beste boeren zien, door te geven aan anderen. Deze taken worden door de overheid van zodanig belang geacht voor de verlaging van de kosten van de voedselvoorziening van ons volk, dat bij de Rijkslandbouwvoorlichtingsdienst ongeveer 1 man werkt op elke 175 landbouwbedrijven.

In de tweede paragraaf van dit hoofdstuk zullen we een beknopte samenvatting geven van een dertigtal kwantitatieve onderzoekingen over de verschillen, die er bestaan tussen de boeren die nauw met de voorlichting samenwerken en haar adviezen snel toepassen, en de meer behoudende boeren. De volgende paragraaf tracht dan met een kwalitatieve analyse een beter inzicht te geven in de hele wijze van denken van de traditionele boeren, vooral voorzover deze afwijkt van het denken van de vooruitstrevende boeren. Het gaat ons echter niet alleen om de verschillen tussen de individuele boeren, die al dan niet met de voorlichting samenwerken. Ook de samenleving, waarin zij leven, heeft een grote invloed op het effect van de voorlichting. Daarom bespreken we ook de invloed, die in dit opzicht uitgaat van de structuur en cultuur van de samenleving, waarin de boeren wonen. In een slotparagraaf komen dan nog enkele factoren aan de orde, die van belang zijn voor de invloed van de voorlichtingsdienst, zoals het type boeren, dat contact zoekt met de voorlichters en waar de voorlichters contact mee zoeken en de gebruikte voorlichtingsmethoden. Ook wordt hier de mogelijkheid besproken om te bepalen hoe groot de invloed van de voorlichtingsdienst is op de veranderingen in de bedrijfsvoering van de boeren.

4.2 KENMERKEN EN EIGENSCHAPPEN VAN DE VOORUITSTREVENDE BOEREN

In het vorige hoofdstuk is al gebleken, dat het effect van communicatie niet alleen bepaald wordt door de wens van de zender van deze communicatie om inlichtingen te verschaffen, maar vooral ook door de wens van de ontvanger om hier gebruik van te

maken. Een belangrijk deel van het onderzoek over de voorlichting is op dit laatste gericht geweest. Hiervoor heeft men onderzocht, wat de verschillen zijn tussen de boeren, die een groot deel van de adviezen van de voorlichtingsdienst toepassen en degenen die hier slechts weinig van toepassen. Veelal is hierbij gebruik gemaakt van een adoptiescore, welke een maatstaf geeft voor het deel van de door de voorlichtingsdienst voor het betreffende bedrijf aanbevolen methoden, dat wordt toegepast. Bij verschillende onderzoeken is gebleken, dat de boeren die veel van deze methoden toepassen, in het algemeen dezelfde kenmerken en eigenschappen hebben als de boeren, die vaak contact hebben met de voorlichtingsdienst (b.v. v. D. BAN, 1956 en 1958b).

STRAUS heeft voor zijn colleges aan de Universiteit van Wisconsin van 21 van deze onderzoeken een samenvatting gemaakt. Deze samenvatting is met enkele aanvullingen opgenomen in Tabel III.1 (Bijlage III). In deze tabel valt vooral de grote overeenstemming op, die er blijkt te bestaan tussen de resultaten van verschillende onderzoeken in West-Europa, Zuid-Azië en de Verenigde Staten.

Op grond van de reeds besproken dissonantiëtheorie mogen we in het algemeen verwachten, dat de boeren, die in hun hele wijze van denken sterk met de voorlichters overeenkomen meer geneigd zullen zijn van de adviezen van deze dienst gebruik te maken dan de meer traditioneel ingestelde boeren (vgl. HOPSTEE, 1953). In overeenstemming hiermee blijkt, dat steeds de goed ontwikkelde boeren veel nieuwe landbouwmethoden toepassen, evenals de boeren, die lid zijn van standsorganisaties en degenen die veel contacten hebben buiten hun naaste omgeving. Ook is het begrijpelijk, dat de boeren met grote bedrijven en een hoge sociaal-economische status, steeds veel nieuwe methoden toepassen. Hun levenswijze komt meer met die van de voorlichters overeen dan die van de arme keuterboeren. Bovendien kunnen zij zich beter veroorloven om de tijd te nemen met nieuwe methoden op de hoogte te blijven en om het risico te aanvaarden, dat een nieuwe methode vaak met zich meebrengt. De samenhang tussen de sociaal-economische status van de boeren en hun toepassing van nieuwe landbouwmethoden kan mogelijk mede verklaard worden uit het feit dat hun samenleving een bepaald gedrag van hen verwacht. BENVENUTI (1961, p. 121) vond althans bij een aantal kleine pachters in Winterswijk een zekere vrees om hun bedrijf efficiënter te voeren dan de scholteboeren van wie zij hun bedrijf pachtten.

Interessant is, dat het verschil tussen de boeren, die snel nieuwe landbouwmethoden toepassen en degenen, die pas later volgen veel lijkt op het verschil tussen de onderzoekers, die belangstelling hebben voor fundamenteel wetenschappelijk onderzoek en degenen, wier belangstelling meer gericht is op de wetenschapstoepassing (STRAUS, 1962, p. 201). Niet voor niets begon Prof. E. DE VRIES zijn colleges met te zeggen: „Een boer is een mens”. Of men nu nieuwe ideeën toepast in zijn landbouwbedrijf of in het wetenschappelijk onderzoek, het is in wezen hetzelfde verschijnsel.

4.3 DE TRADITIONELE BOEREN

Van wezenlijk belang voor het contact tussen de verschillende categorieën boeren en de landbouwvoorlichtingsdienst is vooral hun hele wijze van denken en niet alleen hun

bedrijfsomstandigheden en bepaalde uiterlijke kenmerken. Daarom zullen we nu een beschrijving geven van deze hele wijze van denken. Hiervoor kunnen de laatste kolommen van Tabel III.1 (Bijl. III) aangevuld worden met een vrij groot aantal kwalitatieve analyses, o.a. REDFIELD (1956), BAUWENS (1960), WICHERS (1957, bijl. 5 en 1961), J. P. A. VAN DEN BAN (1961) en BERGSMa (1963). Dit maakt het mogelijk om hier met een zeer beknopte samenvatting van deze analyses te volstaan. Hierin zullen we de nadruk leggen op de aspecten van de traditionele denkwijze, die we vrij algemeen tegenkomen. Dit neemt natuurlijk niet weg, dat er wel nooit iemand gevonden zal worden, die precies aan het hier beschreven beeld beantwoordt. Zowel regionaal als individueel zijn er ongetwijfeld tal van afwijkingen van dit beeld. Toch krijgt men uit de bovengenoemde literatuur en eigen waarneming sterk de indruk dat er een belangrijke mate van overeenstemming bestaat tussen de wijze van denken van een groot deel van de boeren in traditionele samenlevingen, m.a.w. dat er gesproken kan worden van het cultuurpatroon van de traditionele boer.¹

Niet zo lang geleden had het merendeel van de boeren in het zuiden en oosten van ons land een overwegend zelfverzorgend bedrijf. Alhoewel deze boeren nu voor de wereldmarkt zijn gaan produceren, is de wijze, waarop de traditioneel ingestelden onder hen in hun bedrijf rekenen nog steeds min of meer afgestemd op de omstandigheden van deze zelfverzorgende bedrijven. Voor de bepaling van hun inkomen houden zij geen rekening met afschrijvingen, want vroeger waren er nauwelijks kapitaalinvesteringen in machines. Ook het loon voor de eigen arbeid of de kosten van het zelfgeproduceerde veevoer rekenen zij niet, want hiervoor bood de traditionele samenleving nauwelijks andere aanwendingsmogelijkheden.

De traditionele boeren streven er naar om het verschil tussen de geldstromen, die het bedrijf binnenkomen en uitgaan op een redelijk niveau te handhaven. Op een zelfverzorgend bedrijf kan men het verschil tussen uitgaven en inkomsten moeilijk vergroten door de inkomsten te verhogen. Door zuinig te leven streeft men er daarom naar de uitgaven zo laag mogelijk te houden. BERGSMa (1963) typeert deze houding zeer duidelijk: 'Men keert een dubbeltje twee keer om voor het uit te geven om het dan weer in de zak te steken'. Men tracht zoveel mogelijk zelf te produceren wat men nodig heeft, teneinde de gelduitgaven laag te kunnen houden. In het begin van deze eeuw verbouwden veel Groninger akkerbouwers nog rogge voor hun eigen brood, alhoewel het waarschijnlijk voordeliger was geweest om tarwe te verkopen en rogge terug te kopen. Men zag echter het bedrijf veel meer als een basis voor de bestaanszekerheid van het gezin en minder als een onderneming, die een zo groot mogelijke winst op moest leveren. Doordat een gespecialiseerde bedrijfsvoering meer risico geeft dan een zelfverzorgende zullen de traditionele boeren hier niet gemakkelijk toe over gaan.

Dit streven naar zekerheid gecombineerd met de wens om onafhankelijk te zijn van

¹ Onder cultuurpatroon verstaan we de verbijzondering van de cultuur naar tijd en plaats, hierbij de nadruk leggende op de onderlinge verbondenheid van de cultuurelementen. Dit cultuurpatroon van de traditionele boer is dus niet de wijze van denken van de individuele boer, maar de cultuur van een samenleving, die voor een belangrijk deel uit traditionele boeren bestaat.

rijke heren leidt er ook toe, dat de traditionele boeren niet graag geld lenen, behalve om land te kopen. Land kan zijn waarde in de ogen van deze boeren moeilijk verliezen en maakt hen onafhankelijk van de verpachters. Dergelijke opvattingen zijn verankerd in de normen van de samenleving. Men ziet het bezit van land als een belangrijke basis voor de sociale status, en beschouwt het vaak als een schande om geld te lenen. Niet voor niets gebruiken we in het Nederlands het woord 'schuld' zowel om het krediet aan te duiden, dat men heeft opgenomen, als voor de verantwoordelijkheid die men draagt voor een verkeerd gedrag.

De sociale stratificatie in deze traditionele samenlevingen vertoont een vrij starre verdeling in heren, grote boeren, kleine boeren en arbeiders. Het aanzien van de mensen wordt hiermee in sterke mate bepaald door hun afkomst, terwijl in de moderne samenlevingen hun persoonlijke kwaliteiten een belangrijke rol spelen.

In het verleden waren de mensen niet in staat om de natuur te beheersen, maar moesten zij zich hierbij aanpassen. De traditionele boeren hebben dan ook weinig vertrouwen in de bewering van wetenschappelijk geschoolde onderzoekers, voorlichters en leraren, dat beheersing van de natuur nu wel enigermate mogelijk is. Soms zien zij een poging om de natuur te beheersen zelfs als ongeoorloofd op grond van hun religieuze opvattingen. Mede hierdoor hebben de traditionele boeren in het algemeen weinig waardering voor intellectuele arbeid, en beschouwen zij alleen lichamelijke arbeid als werken. Voor deze wijze van werken hebben zij een hoge achting.

De bovengenoemde schrijvers zijn van mening, dat bij een aanmerkelijk deel van de Nederlandse boeren nog steeds opvattingen leven, die passen in de gedachtenwereld van de traditionele boeren. Deze gedachtenwereld heeft zich dus ten dele kunnen handhaven gedurende geruime tijd nadat de economische omstandigheden, waarin zij paste, zich hebben gewijzigd. Om dit te verklaren zullen we moeten nagaan, welke opvoedingsgewoonten er heersen in de traditionele plattelandssamenleving. Dit is door MOSCOVICI (1961) gedaan op grond van een aantal recente Franse onderzoekingen. Zij wijst erop dat in dit milieu de intellectuele ontwikkeling zeer weinig wordt gestimuleerd en de kinderen wordt geleerd al op zeer jeugdige leeftijd in het bedrijf mee te werken en op deze wijze de gewoonten van de ouders over te nemen. Dit sluit aan bij de hypothese van STRAUS (1958), dat kinderen, die nauwelijks zijn gestimuleerd tot het ontplooiën van eigen initiatief, weinig bekwame ondernemers worden.

In overeenstemming hiermee vond BENVENUTI (1961, p. 161), dat in Winterswijk de vrouw van de traditionele boer in het algemeen weinig aandacht geeft aan de opvoeding van haar kinderen, maar een grote invloed heeft op de bedrijfsvoering. Voor de moderne boeren gold juist het omgekeerde. BENVENUTI (p. 368) vond echter geen samenhang tussen de moderniteit van de boer en de leeftijd, waarop hij vindt, dat zijn kinderen geen zakgeld meer moeten ontvangen, maar hun eigen verdiensten kunnen behouden.

Als men in zijn jeugd eenmaal de traditionele gedachtenwereld van zijn ouders heeft overgenomen, wordt het moeilijk om op latere leeftijd moderne opvattingen van voorlichters en landbouwonderwijzers als juist te aanvaarden. Wat een voorlichter over een

nieuwe methode vertelt, zal ook voor een modern ingestelde boer vaak nieuw zijn, maar past dan in de regel wel in grote lijnen in zijn referentiekader. De traditionele boer daarentegen zal vaak niet in staat zijn het advies van een voorlichter als juist te aanvaarden zonder tegelijkertijd een groot deel van zijn wijze van denken over zijn bedrijf te herzien, tenzij hij bereid is tegelijkertijd twee opvattingen te aanvaarden, die niet met elkaar in overeenstemming zijn. Onder de huidige omstandigheden is het op veel gemengde zandbedrijven volkomen verantwoord om te adviseren een melkmachine te kopen en de rundveestapel uit te breiden ten koste van de akkerbouw, zelfs als hiervoor geld geleend moet worden. Een dergelijk advies is echter op verschillende punten in strijd met de omschrijving van de denkwijze van de traditionele boer, die we zojuist gegeven hebben. FESTINGER heeft met zijn dissonantietheorie wel aangetoond, dat het moeilijk is om tegelijkertijd twee opvattingen te aanvaarden, die niet met elkaar in overeenstemming zijn, zoals reeds in het vorige hoofdstuk is besproken. De traditionele boer staat dus voor de keuze om óf zijn gehele wijze van denken over zijn bedrijf te herzien óf het advies van de voorlichter niet als juist te aanvaarden. Gewoonlijk zal het laatste verreweg de gemakkelijkste oplossing zijn uit dit dilemma.

Moeilijkheden om elkaar te begrijpen komen we niet alleen tegen bij het contact tussen een traditioneel denkende boer en een modern denkende voorlichter, maar in zeer veel gevallen, waarin mensen met een verschillende denkwijze met elkaar in contact komen. Vooral als zij min of meer als twee partijen tegenover elkaar komen te staan, zoals we dit bij een ruilverkaveling wel eens zien, kan zeer gemakkelijk een stereotype van de tegenpartij en haar bedoelingen ontstaan, dat in belangrijke mate afwijkt van de werkelijkheid (OSGOOD, 1961). Doordat de tegenpartij uitgaat van een andere wijze van denken dan men zelf heeft, is het bijzonder moeilijk haar daden te begrijpen. Men is dan geneigd te denken in de eenvoudige tegenstelling tussen goed en kwaad, waarbij al datgene wat de eigen partij doet goed is en de daden van de tegenpartij alleen kwaadwaardige bedoelingen hebben. Een duidelijk voorbeeld van het wanbegrip, dat veroorzaakt kan worden, doordat twee groepen met een verschillende wijze van denken tegenover elkaar komen te staan, kan gevonden worden in de huidige verhoudingen tussen Amerika en Rusland. BRONFENBRENNER (1961) toont duidelijk aan, dat de gewone Russen alles wat de Amerikanen doen als slecht beschouwen, terwijl de Amerikanen hetzelfde van de Russen denken. Uit dit extreme voorbeeld blijkt duidelijk welke moeilijkheden er kunnen ontstaan in de communicatie tussen twee groepen met een totaal verschillende denkwijze.

Door deze communicatiemoeilijkheden met andersdenkenden heeft een groep met een traditionele denkwijze de neiging haar denkwijze te handhaven. Hierdoor zou dan een zekere onderlinge verbondenheid van de verschillende cultuurelementen moeten ontstaan. Inderdaad hebben we in Tabel III.1 al gezien, dat de toepassing van nieuwe landbouwmethoden samenhangt met een groot aantal andere cultuurelementen. Een dergelijke verbondenheid blijkt ook uit een onderzoek van GOLDSTEIN and EICHHORN (1961) in Indiana, waarbij gevonden werd, dat de mate van waardering voor lichamelijke arbeid samenhangt met leeftijd, ontwikkeling, vertrouwen in de medische wetenschap,

plezier in een actieve vrije tijdsbesteding, activiteit in het verenigingsleven en het nemen van beslissingen in het landbouwbedrijf op een economisch rationele wijze. Eveneens vond BENVENUTI (1961), dat de mate waarin de boeren in Winterswijk zich betrokken voelen in het ruimere verband van de moderne samenleving verbonden is met tal van andere cultuurelementen. Natuurlijk betekent het feit, dat er een significante samenhang tussen verschillende cultuurelementen bestaat, nooit dat het voorkomen van één element volledig bepaalt of de andere elementen al dan niet zullen voorkomen. Vaak wordt niet meer dan 10% van de variatie in het voorkomen van één van de elementen bepaald door de variatie in een ander element.

Onder andere op grond van bovengenoemde onderzoeken is HOFSTEE (1962a en b) tot de veronderstelling gekomen, dat het essentiële wat er thans aan het veranderen is in het cultuurpatroon van het Nederlandse platteland, gekarakteriseerd kan worden met de overgang van het traditionalistische naar het modern-dynamische cultuurpatroon. 'Het essentiële verschil in beide cultuurpatronen ligt m.i. in de houding t.a.v. verandering. In het traditionalistische cultuurpatroon ligt de norm voor het beoordelen van het eigen handelen en dat van anderen in het verleden. Alles moet gebeuren, zoals het altijd is gebeurd. Verandering is ongeacht de aard van de verandering fout. Is men door omstandigheden gedwongen zijn gedrag te veranderen dan tracht men deze wijziging, als het enigszins mogelijk is, te motiveren als een terugkeer tot ten onrechte verloren gegane gedragsvormen. In het modern-dynamische cultuurpatroon wordt verandering in principe positief gewaardeerd. De modern-dynamische mens gelooft in de mogelijkheid van verbetering door verandering en is bereid de mogelijkheden tot verandering, die hem geboden worden op hun waarde te onderzoeken' (1962a, p. 43).

Dit continuüm van een traditionalistisch naar een modern-dynamisch cultuurpatroon is dus eigenlijk een latente structuur in de zin van LAZARSELD, die ten grondslag ligt aan het aanvaarden van veranderingen op een groot aantal gebieden. Het is dus beslist niet zo, dat de plaats van een cultuurpatroon op dit continuüm meteen het gehele karakter van dit cultuurpatroon bepaalt, maar het geeft slechts een beeld van een belangrijk aspect van dit cultuurpatroon.

Als we bij dit begrip cultuurpatroon de nadruk leggen op de onderlinge verbondenheid van de cultuurelementen, is het van belang om ons af te vragen welke cultuurelementen verbonden zijn met dit traditionalistische-moderne aspect en in welke mate elk element hiermee verbonden is. Een belangwekkende poging hiertoe is in India door BOSE (1962) gedaan, die zich vooral baseerde op het werk van REDFIELD e.d. schrijvers over de 'folk-society'. Hij heeft getracht het cultuurpatroon van de traditionele boeren te meten met een zestal schalen, waarvan hij eerst met een 'item-analyse' de 'internal consistency' had bepaald. Tussen deze schalen en een adoptieschaal heeft hij toen de onderlinge correlatiecoëfficiënten berekend. Als we hier een factoranalyse¹ op toepassen, krijgen we de volgende bindingspercentages:

¹ Zie voor een beschrijving van de methode van de factoranalyse hoofdstuk 14 en de daar vermelde literatuur, vooral HAMMING (1962). Om technische redenen is hier gebruik gemaakt van de methode Hotelling.

Onderdeel cultuurpatroon	I	II	III	Bindingsom in %
'Business attitude towards farming'	17+	66—	.	83
'Rationality' (De mens kan zijn eigen lot beïnvloeden)	73+	.	.	73
'Scientific outlook' (Vooral: bij ziekte geeft een dokter effectievere hulp dan een priester)	82+	.	.	82
'Tradition' (Vooral de rol van de vrouw in het gezin)	36—	31+	11+	78
'Religious inclination'	72—	.	07—	79
'Familism' (Vooral traditionele samenwoning is gewenst)	04+	.	89—	93
'Adoption' (van nieuwe landbouwmethoden)	43+	16—	.	59

Bij deze analyse is het om te beginnen interessant, dat BOSE zo in staat is 59% van de variatie in de adoptiescores te lokaliseren, terwijl de meeste vroegere onderzoekers tot aanmerkelijk lagere percentages kwamen (ROGERS and HAVENS, 1962). Toch zou het waarschijnlijk mogelijk zijn geweest om een nog groter deel van deze variatie te lokaliseren, als ook bedrijfsgrootte, analfabetisme en kaste als verklaringsfactoren waren opgenomen, want in een ander onderzoek heeft BOSE (1961) aangetoond, dat ook deze factoren in India met de adoptiescores samenhangen. Eén der redenen, dat BOSE er zo goed in is geslaagd om de variatie in adoptiescores te lokaliseren, is waarschijnlijk, dat hij heeft getracht maatstaven te vinden voor de verschillende onderdelen van het cultuurpatroon en daarmee meer tot de kern van de zaak is doorgedrongen dan vroegere onderzoekers.

In de tweede plaats is het van belang, dat de 'familism' index, die dus meet of men het wenselijk vindt dat slechts ouders en kinderen samen een huishouden vormen, of dat er nog meer generaties in één huishouden leven, vrijwel niet gebonden is aan het eerste aspect. Toch kunnen we het modern-dynamische cultuurpatroon, waarin de bereidheid om veranderingen te aanvaarden centraal staat, waarschijnlijk zien als iets, dat ten grondslag ligt aan de beide eerste aspecten. Hieruit zou men dus de conclusie kunnen trekken, dat dit 'familism' niet sterk gebonden is aan de moderniteit van het cultuurpatroon, alhoewel verschillende schrijvers menen, dat dit wel het geval is (BECKER, 1932, p. 141 en 143 en GERMANI, 1962, p. 134). Ook in andere landen werden aanwijzingen verkregen, dat het aanvaarden van veranderingen in de gezinsstructuur los staat van het aanvaarden van veranderingen op verschillende andere gebieden. In Nederland bleek, dat de traditionele samenwoning geen invloed heeft op de toepassing van nieuwe landbouwmethoden (v. D. BAN, 1958 b, p. 27) en dat dit niet duidelijk samenhangt met de mentale verstedelijking van de plattelandscultuur (BENVENUTI, 1961, p. 303). WILKENING (1954) vond in Wisconsin eveneens, dat traditionele verhoudingen binnen het gezin weinig samenhang vertonen met de toepassing van nieuwe landbouwmethoden. Ook uit de U.S.S.R. wordt gemeld, dat de economische ontwikkeling slechts een geringe invloed heeft op de gezinsstructuur, ondanks de pogingen van de partij ook deze te beïnvloeden (DUNN, 1962, p. 337). Tot zijn verwondering vond FLIEGEL (1962) in Pennsylvania zelfs, dat de boeren in huishoudens met traditionele samenwoning minder weerstand

hebben tegen het gebruik van krediet dan in de huishoudens met één of twee generaties. Dit was zelfs het geval, als hij de leeftijd, het al dan niet meewerken van de vader en de bedrijfsgrootte constant hield. Hij stelt als hypothese, dat dit komt, doordat de boeren van 40 jaar, die bij hun ouders inwonen in hun omgeving nog meer als een jongen worden beschouwd dan hun leeftijdsgenoten, die hun bedrijf zelfstandig voeren. O.i. kan deze interessante hypothese geen verklaring geven voor de geringe samenhang tussen 'familism' en 'business attitude towards farming', die BOSE vond.

Voor India kan men de geringe samenhang tussen de 'familism' index en het aanvaarden van veranderingen op verschillende andere gebieden misschien nog verklaren uit het feit, dat er daar nauwelijks sprake is van enige verandering in de opvattingen omtrent de samenwoning van verschillende generaties. Onder de onderzochte groepen in Nederland en de Verenigde Staten is er echter wel degelijk een verandering gaande van familiehuishoudingen naar gezinshuishoudingen (Vgl. KOOY, 1959). Daar kan men dan wel aannemen, dat in overeenstemming met de 'cultural lag' hypothese (OGBURN and NIMKOFF, 1947, p. 596) nieuwe landbouwmethoden en het gebruik van krediet sneller aanvaard worden dan veranderingen in de structuur van het huishouden. Ook dan blijft het echter opmerkelijk, dat de boeren, die al wel een moderne structuur van hun huishouden hebben niet meer nieuwe landbouwmethoden toepassen en niet minder weerstand hebben tegen het gebruik van krediet dan de boeren, die nog met drie generaties in één huishouden leven.

Om te kunnen zeggen welke cultuurelementen verbonden zijn met de moderniteit van het cultuurpatroon en in welke mate zij hier dan mee verbonden zijn, is het niet voldoende te onderzoeken welke verschillen er op een bepaald moment bestaan tussen verschillende personen. Men zou daarvoor ook moeten analyseren, welke verschillen erop verschillende momenten bestaan tussen bepaalde personen. Alleen dan is het immers mogelijk te zeggen of een wijziging in de opvattingen t.a.v. nieuwe landbouwmethoden inderdaad ook een verandering in de gezinsstructuur veroorzaakt. Een dergelijk onderzoek is echter langdurig en bijzonder moeilijk.

Er is nog een ander aspect van het begrip cultuurpatroon, dat onze aandacht vraagt. Het woord vestigt nl. de indruk, dat het een groepsverschijnsel is, maar BENVENUTI (1961) vond belangrijke verschillen in de moderniteit bij de boeren in Winterswijk. De onderzoekingen, die in het volgende hoofdstuk besproken worden maken het waarschijnlijk, dat de meeste boeren behoren tot vriendengroepen, die bestaan uit mensen met een ongeveer gelijke moderniteit. Vermoedelijk bestaan er binnen de gemeente Winterswijk een aantal groepen boeren, die verschillen in de moderniteit van hun cultuurpatroon. Daarnaast is het echter mogelijk, dat de verschillen in moderniteit, die BENVENUTI vond ten dele ook moeten worden toegeschreven aan andere factoren dan de cultuur van de groep, waar de boeren toebehoren, b.v. aan hun status en rol in deze groep (WILKENING, 1962).

Niet alleen zijn er binnen een bepaalde groep nog verschillen in de moderniteit van de boeren, ook zijn er verschillen in de snelheid, waarmee verschillende vernieuwingen aan-

vaard worden, die afhankelijk zijn van de aard van de vernieuwing. Zo onderzochten FLIEGEL and KIVLIN (1962) welke factoren de snelheid bepalen, waarmee een groep melkveehouders in Pennsylvania overging tot de toepassing van 43 landbouwmethoden. Hiervoor lieten zij een groep deskundigen deze methoden beoordelen naar de mate, waarin zij door 11 eigenschappen gekarakteriseerd kunnen worden. Daarbij bleek, dat ingewikkelde methoden langzaam werden toegepast en methoden, die goed aansluiten bij de bestaande gewoonten, snel. Ook methoden, die veel tijd besparen en daarmee in de ogen van de boeren voordelig zijn werden zeer snel toegepast. Opmerkelijk was, dat de snelheid waarmee deze methoden ingevoerd werden weinig afhankelijk was van de kosten van deze methode en van de mogelijkheid de vernieuwing eerst op kleine schaal te proberen.

Het is hier niet de plaats om uitvoerig in te gaan op de verschillen en de overeenkomst van het continuüm van traditionalistische naar modern-dynamische cultuurpatronen en dergelijke continua van cultuurtypen van TOENNIES, DURKHEIM, COOLEY, REDFIELD, SAAL e.d. (Zie HOFSTEE, 1960b). Wel willen we wijzen op de overeenkomst, die er bestaat tussen deze begrippen van HOFSTEE en BECKER's (1932 en 1947) ideaaltypen van 'sacred' en 'secular societies'.¹ 'Reluctance and readiness to accept or to initiate social change provide the construction lines of what might be called a sacred-secular scale or continuum' (BECKER, 1957, p. 141/2). In 1932 zag BECKER deze bereidheid om veranderingen te aanvaarden nog niet zo scherp als het essentiële verschil tussen beide maatschappijtypen, maar slechts als één van de belangrijkste verschillen (p. 141 en 143). BECKER heeft zeer veel aandacht besteed aan de literatuur over deze maatschappijtypen, maar hij heeft in tegenstelling tot HOFSTEE en vooral zijn leerlingen BENVENUTI (1961) en BERGSMA (1963) nauwelijks getracht de posities van de verschillende groepen op dit continuüm te meten. Hierdoor is hij er nog maar ten dele in geslaagd om de praktische bruikbaarheid van zijn ideaaltypen te bewijzen (BECKER, 1957, p. 184).

De onderzoekingen van BENVENUTI en BERGSMA hebben tal van aanwijzingen gegeven voor de juistheid van de hypothese, dat het aanvaarden van het modern-dynamische cultuurpatroon het essentiële is van de veranderingen, die thans optreden in het cultuurpatroon van het Nederlandse platteland. Toch lijkt het wenselijk erop te wijzen, dat er onlangs een ander schema is gepubliceerd, dat ook bruikbaar lijkt te zijn voor de analyse van veranderingen in het cultuurpatroon. KLUCKHOHN and STRODTBECK (1961, vooral p. 12) hebben hiervoor een vijftal culturele groepen in het Zuidwesten van de Verenigde Staten vergeleken, nl. de Texanen, de Mormonen, Amerikanen van Spaanse afkomst en twee Indianenstammen. Voor elk van deze groepen hebben zij getracht hun waardenoriëntatie te meten op 5 gebieden, nl.: is de mens van nature goed of slecht (human nature), is de mens ondergeschikt aan de natuur of kan hij de natuur beheersen (man-nature), is men georiënteerd op het verleden of op de toekomst (time), is het

¹ Het woord 'sacred' moet men in het Nederlands beslist niet vertalen met heilig: 'Religion *per se* is but one aspect of the sacred. A very large amount of sacred conduct has little or nothing to do with... the religious' (BECKER, 1957, p. 144). O.i. is zijn terminologie hierdoor enigszins verwarrend.

handelen gericht op het doen of op het zijn (activity) en richt men zich in zijn relatie tot anderen op de positie van de familie of op de belangen van het individu (relational). Voor ons vraagstuk is vooral van belang, dat volgens KLUCKHOHN and STRODTBECK de overheersende waardenoriëntatie op één gebied onafhankelijk kan zijn van die op elk van de vier andere gebieden. Zij vonden b.v. tussen de Texanen en de Navaho Indianen weinig verschillen in hun 'activity orientation': bij beiden overheerste het doen over het zijn. In verschillende andere waardenoriëntaties was er echter wel een groot verschil tussen de beide groepen. De Texanen waren b.v. meer gericht op de toekomst en hadden meer het gevoel, dat zij de natuur kunnen en mogen beheersen.

HOFSTEE's traditionalistisch vs. modern-dynamische cultuurpatroon komt waarschijnlijk vooral overeen met de 'time orientation', al bevat zij mogelijk ook wel enkele elementen uit andere waardenoriëntaties. Dit is een gezichtspunt, waarmee men waarschijnlijk de essentiële verschillen in de werking van de cultuur op het huidige Nederlandse platteland goed kan karakteriseren. In het begin van deze paragraaf hebben we er echter al op gedoeld, dat het voor een goed begrip van de gehele cultuur van een groep nodig is om ook haar andere waardenoriëntaties te kennen.

4.4 DE INVLOED VAN DE STRUCTUUR EN DE CULTUUR VAN DE SAMENLEVING OP DE ECONOMISCHE ONTWIKKELING

De voorlichtingsdienst tracht in het algemeen de economische ontwikkeling van het gebied, waar zij werkt te bevorderen. Dit is gemakkelijker in een samenleving met een modern-dynamisch cultuurpatroon dan in één met een traditionalistisch cultuurpatroon. We moeten dus niet alleen aandacht geven aan de vraag, waarom bepaalde boeren gemakkelijker met de voorlichtingsdienst kunnen samenwerken dan andere, zoals in de beide vorige paragrafen is gedaan. Daarnaast verdienen ook de veranderingen in de gehele samenleving onze aandacht. Dit zullen we vooral doen aan de hand van een uitstekend overzicht, dat GERMANI (1962) hiervan heeft gegeven. Hij wijst erop, dat bij een economische ontwikkeling:

I. het type van de sociale actie verandert. De overheersing van voorgeschreven handelingen verkeert in een (betrekkelijke) nadruk op verkozen handelingen (bij voorkeur van het rationele type);

II. men van een institutionalisering van de traditie komt tot een institutionalisering van de verandering;

III. men van een betrekkelijk ongedifferentieerd geheel van instituties komt tot een groeiende differentiatie en specialisatie van instituties.'

Het is duidelijk, dat deze ontwikkeling voor de communicatie tussen boer en landbouwvoorlichting van uiterst grote betekenis is. Als immers de normen niet langer voorschrijven welke handelingen onder bepaalde omstandigheden gekozen moeten worden, maar wel op grond van welke criteria men tot de keuze van een handeling moet komen, wordt het voor de voorlichters veel gemakkelijker om belangstelling te wekken voor

het kiezen van een andere bedrijfsvoering. De invoering van deze veranderingen zal moeilijk zijn zolang men als vanzelfsprekend aanneemt, dat de huidige normen ook in de toekomst nog geldig zullen zijn. Als echter de mogelijkheid bestaat om deze normen volgens bepaalde criteria te veranderen, wordt het voor de voorlichters veel gemakkelijker om de invoering van een nieuwe bedrijfsvoering te bevorderen.

Volgens GERMANI is economische ontwikkeling slechts mogelijk als de drie bovengenoemde aspecten van secularisatie zijn doorgevoerd in allerlei sectoren van de samenleving en wel vooral in:

1. de wetenschap van de natuur
2. de technologie
3. de economische instituties.

Het doordringen van het modern-dynamische cultuurpatroon heeft op deze wijze niet alleen gevolgen voor de opvattingen van de individuele leden van de samenleving, maar ook voor de structuur van de samenleving in zijn geheel. Dit neemt echter niet weg, dat nieuwe landbouwmethoden in een traditionalistische samenleving soms zeer snel ingang kunnen vinden, mits deze methoden voorzien in een dringende behoefte van de boeren en niet in strijd zijn met belangrijke normen van de samenleving (GOLDSEN and RALIS, 1957 en FALS-BORDA, 1960, pp. 15-19). Het is dan ook beslist niet zo, dat de snelheid, waarmee een bepaalde verandering ingang vindt in een samenleving alleen afhankelijk is van de mate waarin deze samenleving het modern-dynamische cultuurpatroon aanvaard heeft. Zo wijst HOFSTEE (1962a, p. 52) erop, dat de daling van de geboortecijfers in Nederland in verband staat met de aanvaarding van het modern-dynamische cultuurpatroon, maar dat tegelijkertijd van bepaalde godsdienstige opvattingen een vertragende of versnellende werking op deze daling kan zijn uitgegaan.

Iets dergelijks zien we in Z.O. Brabant, waar een zeer groot deel van de boeren landbouwonderwijs heeft gevolgd en veel landbouwtechnische vernieuwingen snel ingang vinden (v. D. BAN, 1957 en 1958c). Andere veranderingen worden hier echter veel minder snel ingevoerd; zo is er in dit gebied slechts een geringe belangstelling voor het V.H.M.O. en het U.L.O. vooral onder de meisjes (C.B.S., 1959). Waarschijnlijk is de belangstelling voor landbouwonderwijs en landbouwtechnische vernieuwingen in dit gebied mede zo groot, omdat het een kleine 100 jaar geleden in landbouwkundig opzicht een weinig vooruitstrevend gebied was. Het was toen b.v. heel wat minder vooruitstrevend dan het westelijk weidegebied. Voor de boeren in laatstgenoemd gebied is het hierdoor in het algemeen minder duidelijk dan voor de boeren in Brabant en Limburg, dat er belangrijke mogelijkheden zijn om hun bedrijf te verbeteren.

ROMBIN (1937) toont aan, dat dit geen op zich zelf staand voorbeeld is. Hij formuleert zelfs als zijn wet van de remmende voorsprong (p. 29): 'in de strijd om de voorrang heeft datgene de beste kansen, dat het achterlijkst is.' ROMBIN wijst erop (p. 58), dat het voor mensen, die in een voorlijke situatie verkeren economisch vaak de moeite niet loont om over te stappen op een nieuwere nog wat betere methode. Tevens ziet hij echter als oorzaak, dat het voor hun psychologisch vaak moeilijk is om te aanvaarden, dat er nog een betere methode is dan de goede methode, die zij al toepassen. ROMBIN geeft tal van

voorbeelden, die zijn wet illustreren, maar hij is er o.i. niet in geslaagd om aan te tonen, dat zijn wet altijd of zelfs meestal opgaat. Hiervoor zou het noodzakelijk zijn geweest, dat hij een volgens toeval gekozen steekproef van de vernieuwelingen, die zich op een bepaald gebied of in een bepaalde periode hadden voorgedaan, had geanalyseerd. Dit heeft hij echter niet gedaan, zodat de mogelijkheid bestaat, dat hij onbewust juist die voorbeelden heeft gekozen, die zijn theorie bevestigen en de voorbeelden, die in strijd met zijn wet zijn, heeft weggelaten. De meeste hedendaagse historici menen dan ook, dat ROMBIN's wet van de remmende voorsprong niet onder alle omstandigheden opgaat, maar men weet nog niet goed onder welke omstandigheden zij dan wel opgaat (v. DOORN en LAMMERS, p. 309-311).

ROMBIN's wet van de remmende voorsprong vertoont enige overeenkomst met de leerpsychologische theorieën, die zeggen, dat mensen pas wat nieuws gaan leren als zij de behoefte voelen om dit te leren (VOLLBERGH, 1958). Leden van een groep, die een belangrijke voorsprong hebben op hun omgeving zullen vaak tevreden zijn met het door hen bereikte resultaat, zodat zij niet geneigd zijn nieuwe ideeën op dit gebied te aanvaarden, die hen zouden noodzaken tot verdere veranderingen. Dit betekent dus dat weerstanden tegen verandering niet alleen voorkomen bij traditionele boeren, maar ook bij vooruitstrevende boeren, die tevreden zijn met de resultaten, die zij dank zij hun vooruitstrevendheid bereikt hebben. Een verschil tussen de traditionele en de moderne boeren is echter dat de laatste categorie sneller inziet, dat een nieuw idee of nieuwe omstandigheden niet alleen een bedreiging inhouden voor de bereikte positie, maar ook nieuwe mogelijkheden kunnen openen. Als dus een traditionele en een moderne boer op een bepaald moment in dezelfde positie zouden verkeren, zal de moderne boer veel eerder behoefte voelen aan verandering dan de traditionele. Gewoonlijk zal echter de positie van de traditionele boer objectief gezien meer te wensen overlaten dan die van de moderne, zodat de eerste dan een grotere behoefte kan voelen om wat nieuws te leren. Waarschijnlijk is mede door deze verschillen in houding en in omstandigheden tussen traditionele en moderne mensen, ROMBIN's wet van de remmende voorsprong slechts onder bepaalde omstandigheden juist.

Deze leerpsychologische gedachtegang is ook van belang, als we ons afvragen in hoeverre de bereidheid om op één gebied veranderingen te aanvaarden samengaat met de bereidheid ook veranderingen op andere gebieden te aanvaarden. Het bleek ons b.v. dat de vooraanstaande boeren vaak snel bereid zijn om nieuwe landbouwmethoden te aanvaarden. Dit betekent echter beslist niet, dat zij ook in hun politieke opvattingen streven naar een verandering in de maatschappelijke structuur, want zij zullen in het algemeen weinig behoefte voelen aan een dergelijke verandering.

4.5 DE INVLOED VAN DE LANDBOUWVOORLICHTINGSDIENST

We hebben gesteld, dat de communicatie van de voorlichters naar de traditionele boeren moeilijk is door het verschil in denkwijze tussen deze beide groepen. We mogen dan ook

verwachten, dat de boeren die de laagste adoptiescore hebben en die dus in feite de meeste behoefte aan voorlichting hebben, het minst gebruik maken van de voorlichting. Uit Tabel III.1 blijkt, dat dit inderdaad het geval is, niet alleen wat betreft het directe contact met de voorlichters, maar ook voor alle andere voorlichtingsmiddelen (Vgl. ook LIONBERGER, 1955, p. 44). Ondanks het feit, dat er niet onbelangrijke verschillen bestaan tussen de werkwijze van de voorlichtingsdiensten in de verschillende landen, is dit overal het geval. Mogelijk richt de voorlichtingsdienst zich in het ene land wel wat sterker op de vooruitstrevende boeren dan in het andere, maar vergelijkende onderzoeken hierover ontbreken nog. Het geringe contact van de RLVD met de boeren, die hier objectief gezien de meeste behoefte aan hebben, is misschien niet alleen een gevolg van de denkwijze van deze boeren, maar ten dele ook van de werkwijze van de voorlichters. Deze voorlichters hebben niet alleen plezier in hun werk door de waardering, die zij van hun superieuren ontvangen, maar ook door de waardering van hun cliënten. Nu lijkt het niet onwaarschijnlijk, dat zij de waardering van de vooraanstaande boeren meer op prijs stellen dan die van de boeren met weinig aanzien. In veel gevallen zijn de vooraanstaande boeren, zoals nog nader zal worden aangetoond, moderne mensen, zodat de mogelijkheid niet uitgesloten lijkt, dat de voorlichters onbewust geneigd zijn bijzondere aandacht te schenken aan de problemen van deze vooraanstaande boeren, die niet altijd gelijk zijn aan de problemen van de weinig aanzienlijke, traditioneel ingestelde boeren (Vgl. GROSS, MASON and MCEACHERN, 1958). Een aanwijzing hiervoor geeft v. D. HOONAARD (1960), die niet alleen vond, dat het juist de vooruitstrevende boeren zijn, die veel om bezoek van de rayonassistent vragen, maar ook dat de bezoeken op initiatief van deze assistent zelf zich in één dorp in nog sterkere mate op deze groep boeren richtten. In dit dorp zijn dit hoogstwaarschijnlijk de boeren, die veel aanzien genieten.

Vaak vraagt men zich niet alleen af welke groepen boeren de voorlichting bereikt, maar ook hoe groot de invloed van de voorlichtingsdienst is op de veranderingen in de bedrijfsvoering van de boeren. Het is niet eenvoudig om deze vraag op een bevredigende wijze te beantwoorden. In het vorige hoofdstuk bespraken we al de theorie van KLAPPER, die er op wees, dat het effect van de massa-media mede afhankelijk is van allerlei andere factoren, die op de maatschappelijke veranderingen inwerken. Men zou hetzelfde ook van de voorlichting kunnen zeggen. Het is daarom alleen mogelijk de functie te beschrijven, die de voorlichting vervult in dit gehele veranderingsproces, maar niet deze functie gescheiden te zien van de functies van allerlei andere instituties, die deze veranderingen beïnvloeden, b.v. het onderwijs, de landbouwperen en de handel.

Uiteraard is het in principe wel mogelijk om vast te stellen wat het gevolg is geweest van een kleine verandering in de intensiteit van de voorlichting of in de combinatie van gebruikte voorlichtingsmiddelen. Ook op dit gebied zijn we echter nog niet ver voortgeschreden, mede doordat er in het verleden bij de meeste onderzoeken geen rekening mee werd gehouden, dat het aanvaarden van een verandering vaak een langdurig proces is, waarbij niet elk voorlichtingsmiddel in elk stadium dezelfde invloed heeft, zoals in hoofdstuk 2 is aangetoond. WILSON and GALLUPP (1955) vergeleken b.v. het

aantal boeren, dat zegt door een bepaald voorlichtingsmiddel tot een verandering te zijn gekomen met de kosten, die aan dat middel zijn besteed, om een indruk te krijgen van het effect van de verschillende middelen, die de voorlichting gebruikt. Het is duidelijk, dat een dergelijke berekening niet verantwoord is, omdat in de eerste plaats één middel vaak pas effect heeft als het op de juiste wijze met andere middelen gecombineerd wordt en in de tweede plaats een middel, dat in één stadium van het aanvaardingsproces gebruikt wordt, meer kans kan hebben om genoemd te worden dan de middelen die in andere stadia worden gebruikt.

Als men een indruk wil krijgen van het effect van de voorlichting kan men de intensiteit van de voorlichting in een bepaald gebied veranderen en nagaan welke verschillen er dan ontstaan tussen dit proefgebied en een gebied, dat hier oorspronkelijk veel overeenkomst mee vertoonde. Dit is o.a. in Michigan gedaan (NIBLSON, 1961 en NIBLSON and CROSSWHITE, 1959). Bij wijze van proef kwam daar gedurende 5 jaar in 5 townships één voorlichter voor ± 150 boeren, terwijl er in de omliggende gebieden een ongeveer 10 keer zo groot aantal boeren per landbouwvoorlichter is. In deze proefgebieden en ook in vergelijkbare townships in de omgeving hiervan werden de boeren nu geïnterviewd aan het begin en aan het eind van de proef. Daarbij bleek o.a. dat in deze periode in de proefgebieden met een intensieve voorlichting het inkomen per bedrijf was gestegen met 1646 en in de vergelijkingsgebieden slechts met 938 dollar. Daar de voorlichting er vooral op was gericht om de boeren te leren hun bedrijf systematisch te analyseren, lijkt het waarschijnlijk, dat de verschillen na afloop van de proef nog geruime tijd zijn blijven bestaan. Deze proef laat dus wel zien, dat het soms mogelijk is met een intensieve voorlichting belangrijke resultaten te behalen.

In verschillende Nederlandse streekverbeteringen hebben de voorlichters zelf getracht de resultaten van hun werk te evalueren. De resultaten hiervan geven de indruk, dat het in ons land soms mogelijk is met intensieve voorlichting dergelijke resultaten te behalen als in Michigan. (Zie b.v. Stichting 'Landbouwbelang Alblasserwaard-Vijfheerenlanden' 1959).

Uit verschillende buitenlandse onderzoekingen zijn wel gegevens bekend geworden over de mate, waarin de boeren van verschillende voorlichtingsmiddelen gebruik maakten, maar deze gegevens zijn voor ons niet erg belangrijk, omdat de Nederlandse omstandigheden anders zijn en heel vaak gegevens over de invloed van de omstandigheden op het gebruik van deze middelen ontbreken. De voor- en nadelen, die elk van deze middelen hebben, zijn echter van belang. Hierover vindt men in verschillende publikaties gegevens, die ten dele op onderzoek, maar voor een belangrijk deel ook op feeling berusten. In Tabel 4.1 laten we een dergelijk overzicht volgen van v. BLANCKENBURG (1957). Over een dergelijke tabel blijft altijd enige discussie mogelijk; sommigen zullen ongetwijfeld hier en daar een kruisje meer of minder wensen te zetten. De verschillende methoden en middelen, die de voorlichting gebruikt en de wijze, waarop zij haar programma opstelt worden o.a. uitvoerig besproken in DE S. BRUNNER (1959) en

SCHIJEN (1961a). Ook zijn verschillende onderzoeken op dit gebied in de hoofdstukken 3 en 5 verwerkt.

Onze kennis over het effect van veel voorlichtingsmiddelen laat echter nog zeer veel te wensen over. Zo zeggen BAIRD and BAILEY (1960, p. 17) terecht aan het eind van een grondige studie van de literatuur over voorbeeldbedrijven en demonstratieveldjes: 'Actually, very little is known on how Test-Demonstration influences other farmers. Research is needed to determine the process through which and the degree to which information flows from the demonstration to neighboring farms'.

TABEL 4.1 De voor- en nadelen van verschillende voorlichtingsmiddelen volgens VON BLANCKENBURG (1957)

Middel	Diepte- werking	Breedte- werking	Volledigheid in de informatie	Aktualiteit van de verschafte informatie	Kosten- besparing
<i>Gesproken woord</i>					
Individuele voorl.	xxxx		xxx	xxx	
Vergadering	xx	xx		x	xx
<i>Radio</i>					
		xxx	xx	xxx	xxx
<i>Laten zien</i>					
Demonstratie	xxx	x		x	xx
Film	xx	xx			x
Televisie	xxx	xx	x	xxx	x
Tentoonstelling	xx	xxx	x	x	x
<i>Geschreven woord</i>					
Dagblad		xxx	x	xxx	xx
Landbouwblad	x	xx	xxx	xx	xx
Voorlichtingsbrief	xx	x	xx	xxx	xx
Vlugschrift	x	xxx		xxx	xx
Brochure	x	xx		x	x
Leerboek	xx		xxx		

Verklaring: xxx in zeer sterke mate aanwezig xx in sterke mate aanwezig x enigszins aanwezig
 blanco: niet of nauwelijks aanwezig

4.6 SAMENVATTING

In dit hoofdstuk zijn we begonnen met een overzicht van een 35-tal onderzoeken over de kenmerken en eigenschappen van de vooruitstrevende boeren. Daaruit blijkt, dat de boeren, die snel nieuwe landbouwmethoden toepassen in het algemeen ook in allerlei andere opzichten moderne mensen zijn. Hierdoor vinden we bij onderzoek in Noord-Amerika, West-Europa en Zuid-Azië dat deze boeren zich overal op ongeveer dezelfde wijze onderscheiden van hun meer behoudende collega's. In een kwalitatieve beschrijving is getracht een beeld te geven van het verschil in denkwijze tussen de traditionele boeren en de moderne ondernemers in de landbouw. Eerstgenoemde groep leeft nog min of meer vanuit de sfeer van de oude zelfverzorgende bedrijven. Men ziet

hierdoor weinig mogelijkheden om door een verbetering van de bedrijfsvoering de inkomsten te vergroten en streeft er daarom naar de uitgaven zo laag mogelijk te houden. Dit gaat gepaard met een streven naar zekerheid en een sterke weerstand tegen het gebruik van krediet.

In de traditionele samenleving is men zeer sterk op elkaar aangewezen en heeft men een geringe vrijheid in de keuze van zijn handelingen. Bovendien beschouwt men verandering als iets uitzonderlijks en heeft weinig vertrouwen in de wetenschap, die nieuwe ideeën tracht te ontwikkelen.

Op grond van het bovenstaande lijkt het waarschijnlijk, dat boeren, die leven in een moderne samenleving en die zelf op moderne wijze over hun bedrijf denken sterk geneigd zullen zijn met de landbouwvoorlichtingsdienst samen te werken. Toch zijn er aanwijzingen, dat onder sommige omstandigheden veranderingen in één aspect van het denken van de boeren, b.v. t.a.v. het gezinsleven, niet samengaan met veranderingen in andere aspecten, b.v. t.a.v. de toepassing van nieuwe landbouwmethoden. Ook lijken er omstandigheden te zijn, waaronder in de strijd om de voorrang juist die samenleving de beste kansen heeft, die op een bepaald gebied een achterstand heeft. Het is echter nog niet duidelijk welke deze omstandigheden zijn.

Wel zien we binnen een bepaalde samenleving steeds, dat de boeren, die objectief gezien de meeste behoefte hebben aan goede voorlichting, het minste gebruik maken van de voorlichting. Waarschijnlijk komt dit grotendeels, doordat zij een andere denkwijze hebben dan de voorlichters en daardoor hun adviezen moeilijk als juist kunnen aanvaarden. Mogelijk speelt daarnaast ook een rol, dat de voorlichters vooral contact zoeken met de invloedrijke boeren, omdat zij behoefte voelen aan hun waardering voor hun werk als voorlichters.

Het is moeilijk precies aan te geven wat de betekenis van de voorlichting is, omdat de voorlichting slechts één van de factoren is, die een rol speelt in het gehele veranderingsproces. In enkele gebieden, waar de voorlichting proefsgewijs geïntensiveerd is, zijn echter aanwijzingen verkregen, dat het nut van een goede voorlichting zeer groot kan zijn.

5 PERSOONLIJKE BEÏNVLOEDING

5.1 INLEIDING

In hoofdstuk 2 werd er al op gewezen, dat de boeren in het stadium, waarin zij overgaan tot het aanvaarden van nieuwe methoden de andere boeren als hun belangrijkste bron van inlichtingen beschouwen. Het lijkt dus wenselijk om aan deze beïnvloeding door andere boeren bij ons onderzoek vrij veel aandacht te geven.

Nu vindt onderlinge beïnvloeding niet alleen plaats tussen de boeren, maar overal waar mensen elkaar ontmoeten, zodat we ons in het volgende niet tot onderzoek onder de boeren hoeven te beperken. Zo bespreken we ook enkele van de talloze laboratoriumproeven, die belangrijk hebben bijgedragen tot het inzicht in deze beïnvloedingsprocessen. We kunnen het literatuuroverzicht ook hier weer vrij beknopt houden daar HOMANS (1961) onlangs een uitstekende en zeer fundamentele analyse van deze onderlinge beïnvloeding heeft gegeven.

In dit hoofdstuk zullen we eerst enkele onderzoekingen bespreken, die aantonen, dat het gedrag van de meeste mensen inderdaad in sterke mate wordt beïnvloed door de normen van de groepen, waartoe zij behoren. De invloed, die een groep op haar leden kan uitoefenen is niet altijd even groot, zodat we vervolgens bespreken welke factoren de sterkte van deze invloed bepalen. Binnen de groep hebben lang niet alle leden evenveel invloed, maar men vindt gewoonlijk bepaalde leiders, die bijzonder veel invloed hebben. De leiderschapsstructuur vraagt dus om een analyse. Aandacht moet zowel gegeven worden aan de mate, waarin het groepslid beïnvloed wordt door deze leiders als ook aan de beïnvloeding door zijn gelijken, die gewoonlijk veel talrijker zijn. We zullen verder een paragraaf wijden aan de mogelijke culturele verschillen die mede de wijze bepalen, waarop een boer beïnvloed wordt door de groepen, waar hij tot behoort. Verschillende onderzoekers o.a. WURZBACHER (1954) hebben er b.v. op gewezen, dat in de traditionele dorpsamenleving de neiging bestaat om met alle dorpsgenoten bij gelegenheid een praatje te maken, maar hieruit niet bepaalde vrienden te selecteren, zoals men dit in de moderne stedelijke samenleving veelal doet. We zullen moeten nagaan welke betekenis voor de onderlinge beïnvloeding deze verschillen in de sociale interactie hebben. Hierbij kunnen we dan tevens de vraag stellen of deze verschillen ook samenhangen met RIESMAN's (1953) bekende onderscheid tussen de traditionele, innerlijk gerichte en op anderen gerichte mensentypes.

In de laatste paragraaf van dit hoofdstuk bespreken we dan in hoeverre het bij de voorlichting mogelijk is door de toepassing van groepsmethoden een bewust gebruik te maken van deze persoonlijke beïnvloeding van de bedrijfsvoering van de boeren door hun collega's.

5.2 DE INVLOED VAN DE GROEP OP HAAR LEDEN

Bij tal van laboratoriumproeven zijn aanwijzingen verkregen, dat de meningen en het gedrag van mensen in sterke mate beïnvloed kunnen worden door de heersende meningen in de groepen, waartoe zij behoren. Klassiek is het ruim 25 jaar oude onderzoek van SHERIF (1958). Hij liet zijn proefpersonen in een volkomen donkere kamer naar een lichtpuntje kijken, dat telkens enkele seconden aanflitste en vroeg hun elke keer te schatten hoever het lichtpuntje zich in deze tijd verplaatst had. Alhoewel het lichtpuntje precies op zijn plaats was gebleven, kwam elke proefpersoon na enige tijd tot een vrij constante schatting voor deze verplaatsing. Nu bracht hij 2 of 3 van deze 'ervaren' proefpersonen tegelijk in de kamer en liet hun om de beurt de verplaatsing schatten. Hun schattingen bleken vrij snel naar elkaar toe te groeien. Ook als hij hun daarna weer alleen deze schattingen liet maken, hielden zij zich gewoonlijk aan deze groepsnorm en gingen niet of nauwelijks weer terug naar hun originele schattingen, zelfs niet als zij daar in de groepssituatie belangrijk van afgeweken waren. Ook bij andere onderzoekingen is gebleken, dat als mensen een beslissing moeten nemen in een situatie, waarin zij niet met zekerheid kunnen zeggen of deze beslissing wel de juiste is, zij deze zekerheid zoeken door een beslissing te nemen in overeenstemming met de mening van hun groepsgenoten.

Het is zelfs mogelijk, dat mensen zich door groepsnormen laten beïnvloeden bij het nemen van beslissingen in situaties waarin geen grote mate van onzekerheid heerst. Zo lieten ASCH (1958) en CRUTCHFIELD (1955) hun proefpersonen een probleem oplossen, nadat zij de oplossingen van dit zelfde probleem hadden gehoord van een aantal van hun voorgangers. Als deze eensgezind tot een bepaalde oplossing gekomen waren, volgde de proefpersoon vaak hun voorbeeld, zelfs als dit voorbeeld onjuist was en hij alléén wel tot de goede oplossing kwam. Zodra echter slechts één de juiste oplossing had genoemd, waren er vrijwel geen proefpersonen meer, die het onjuiste voorbeeld van de meerderheid volgden.

Het is vaak moeilijk om van de psychologische laboratoriumproeven met groepen Amerikaanse studenten, die slechts een enkele keer samen komen te extrapoleren naar de situatie op het Nederlandse platteland, waar men elkaar vaak al geslachten lang kent. De groepen, waartoe de Nederlandse boeren behoren zijn hierdoor immers van andere aard dan die waarmee deze proeven genomen zijn. Juist wat betreft de invloed van de groep op haar leden is er echter heel wat veldonderzoek gedaan, dat de resultaten van deze laboratoriumproeven bevestigt. Ook bij deze veldonderzoekingen blijkt dat het gedrag van de mensen in sterke mate bepaald wordt door de normen van de groepen, waartoe zij behoren. De eerste van deze onderzoekingen is gedaan in de beroemde studie van MAYO en zijn medewerkers (HOMANS, 1958), al voordat SHERIF zijn proeven publiceerde. Deze onderzoekers brachten 6 meisjes uit een werkplaats in de Hawthorne fabrieken in een afzonderlijke ruimte, teneinde proeven met hen te nemen over de invloed van werktijden, extra maaltijden e.d. op de arbeidsproductiviteit. De arbeidsproductiviteit van deze proefgroep bleek aanmerkelijk hoger te liggen dan voorheen toen deze meisjes deel uitmaakten van de grotere werkplaats en bleef gedurende lange tijd stijgen. Dit

kon niet veroorzaakt zijn door de met opzet aangebrachte wijzigingen der arbeidsomstandigheden, want ook als men weer naar de oude omstandigheden terugging, lag de arbeidsproduktiviteit veel hoger dan vroeger. De meisjes zelf hadden niet het gevoel, dat zij zich meer inspanden, maar zeiden wel van deze proefgroep: 'It is fun'. Zij waren zich er goed van bewust, dat zij deel uitmaakten van een belangrijk experiment, waar de directie veel interesse in had en waarvan de resultaten waarschijnlijk het hele personeel ten goede zouden komen. Vermoedelijk ontstonden hierdoor tussen hen hechte vriendschapsbanden. Zij realiseerden zich ook, dat de onderzoekers vooral de veranderingen in de produktie analyseerden en kregen hierdoor zelf belangstelling voor een hoge produktiviteit uit dankbaarheid voor het voorrecht om aan dit experiment deel te mogen nemen.

Na 4 jaar onderzoek was het de onderzoekers en de directie volkomen duidelijk geworden, dat niet zo zeer de arbeidsomstandigheden, die men aanvankelijk wilde onderzoeken, maar vooral de vriendschappelijke relaties tussen de arbeiders en hun opvattingen over de bedrijfsleiding van belang waren voor de arbeidsproduktiviteit. De onderzoekers richtten hun aandacht daarom weer op de fabriek zelf en niet langer op de proefgroep. In deze fabriek vonden zij tussen tal van groepen arbeiders vriendschappelijke relaties. Bij deze groepen waren de normen vaak niet, dat men hard moest werken, maar veeleer, dat men het rustig aan moest doen om het tarief niet op te jagen.

Bij een onderzoek in een woonwijk voor getrouwde studenten van het Massachusetts Institute of Technology bleek FESTINGER, SCHACHTER and BACK (1950), dat ook daar de groepsnormen een grote invloed hadden op het gedrag van de studenten. Elk studenten gezin had daar volgens toeval een huis toegewezen gekregen rond een 'hofje' en men koos zijn vrienden in hoofdzaak binnen zijn eigen hofje. Rond sommige van deze hofjes nu waren vrijwel alle bewoners voorstanders en actieve leden van de organisatie van bewoners van deze woonwijk en rond andere hofjes woonden vrijwel allemaal tegenstanders en inactieve leden. Bewoners, die afweken van het algemene patroon van hun hofje, werden vooral gevonden in die hofjes, waar men een groot deel van zijn vrienden buiten zijn hofje gekozen had. Bij veel van dergelijke onderzoeken is het moeilijk om aan te tonen, dat het ontstaan van bepaalde groepsnormen een gevolg is van bestaande vriendschapsrelaties, en niet omgekeerd van het kiezen van vrienden, die ongeveer dezelfde opvattingen hebben als men zelf heeft (value homophily, KATZ and LAZARSELD, 1955, p. 61). Hier moet het eerste echter wel het geval zijn, daar de bewoners immers volgens toeval over de verschillende hofjes werden verdeeld, zodat men niet een huis kon kiezen in de buurt van mensen met overeenkomstige opvattingen.

Een goede mogelijkheid om te onderzoeken hoe groot de invloed van de groep op haar leden is, heeft men op het moment dat een persoon lid wordt van een groep. Duidelijk is de groepsinvloed te zien in de Nederlandse studentenverenigingen waarvan de normen vaak in belangrijke mate afwijken van die van de groepen, waar middelbare scholieren toe behoren. GEYER (1961) vroeg de novitii van het Amsterdamsch Studentencorps vóór en tegen het einde van het novitiaat welke karaktereigenschappen zij graag zouden willen bezitten. Het bleek hem, dat in deze periode de door hen gewenste karakter-

eigenschappen duidelijk verschoven in de richting van de eigenschappen, die de actieve corpsleden toekenden aan 'het ideale corpslid'. Dit onderzoek toont duidelijk aan, dat men zelfs al door een intensieve socialisatie van enkele weken in een nieuwe groep in belangrijke mate beïnvloed kan worden. Het lijkt waarschijnlijk dat de Nederlandse boeren in een nog veel sterkere mate beïnvloed worden door de in hun dorp en hun sociale laag heersende normen. Zij verkeren hierin immers niet slechts enkele weken, maar gewoonlijk hun gehele leven.

Dat de groepen, waartoe iemand behoort, ook een grote invloed kunnen hebben op de wijze, waarop hij nieuwe ideeën aanvaardt, bleek bij een onderzoek naar de verspreiding van het toepassen van nieuwe medicijnen door Amerikaanse doktoren (COLEMAN, KATZ and MENZEL, 1957 en 1959). Het bleek hun, dat de doktoren de neiging hebben om een nieuw medicijn in de eerste maanden, dat het in de handel is, ongeveer op hetzelfde moment toe te gaan passen als de doktoren met wie zij vaak ziektegevallen bespreken, of wie zij hier advies over vragen. Later is dit niet meer het geval omdat men dan van veel kanten hier wel iets over gehoord heeft. Deze neiging tot gelijktijdige toepassing van nieuwe medicijnen geldt in veel sterkere mate t.a.v. een medicijn voor een chronische ziekte, waarvan het resultaat van de behandeling niet duidelijk blijkt, dan t.a.v. één voor een acute ziekte. 'This finding presumably arises from the need for social support and social validation in situations where authoritative objective validation is scant' (1959, p. 18).

Niet bij alle doktoren werkt deze persoonlijke beïnvloeding echter op dezelfde wijze. Het bleek, dat de verspreiding van de medicijnen onder de doktoren, die door veel anderen gekozen worden als adviseur, als partner om ziektegevallen mee te bespreken of als vriend, een sneeuwbalreactie vertoont waarvan de snelheid niet alleen afhankelijk is van het aantal doktoren, dat dit medicijn nog niet toepast, maar ook van het aantal, dat het al wel toepast. Bij de doktoren, die niet als zodanig gekozen worden, is deze snelheid alleen afhankelijk van het aantal doktoren, dat het medicijn nog niet toepast. De doktoren der eerste groep ontvangen door hun groter aantal sociale contacten veel meer inlichtingen, zodat zij er sneller toe kunnen besluiten dit nieuwe medicijn toe te passen. (1957, p. 257, fig. 2).

In de landbouw is het heel vaak zo, dat men van te voren niet met absolute zekerheid kan voorspellen wat het resultaat van een nieuwe methode zal zijn. De prijsverhoudingen, de weersomstandigheden en de technische ontwikkelingen kunnen sterk afwijken van hetgeen men verwacht op het moment, dat een beslissing genomen wordt. Uit bovengenoemde onderzoeken bleek, dat groepsinvloeden vooral onder onzekere omstandigheden een grote rol spelen, zodat het economisch gedrag van de boeren waarschijnlijk in sterke mate beïnvloed zal worden door de normen van de groepen, waar zij toe behoren. Duidelijke aanwijzingen hiervoor werden verkregen bij een onderzoek van v. D. BAN (1960c) in Wisconsin. Hij trachtte de adoptiescores van de boeren te voorspellen uit hun bedrijfsgrootte, de investeringen in hun bedrijf en het genoten onderwijs en uit de gemiddelde adoptiescore van de township, waar de boer woont. De woonplaats, dat wil waarschijnlijk zeggen de groepsnormen, bleek hiervoor van iets meer

betekenis te zijn dan de drie andere factoren tezamen. Ook ROGERS and HAVENS (1962) vonden, dat de groepsnormen van het dorp, waarin de boer leeft, 20% van de individuele verschillen in adoptiescores konden verklaren; dit was meer dan één van hun andere variabelen.

In het verleden heeft het contact tussen de agrarische sociologie en de andere takken van de sociologie te wensen overgelaten. Daardoor is het mogelijk geweest, dat de agrarische sociologen wél steeds een grote betekenis hebben toegekend aan de vriendengroepen, waar de boeren toe behoren (b.v. LOOMIS and BEEGLE, 1950, ch. 5, LIONBERGER and COUGHENOUR, 1957, YOUNG and COLEMAN, 1959), terwijl men dit elders eerst opnieuw moest ontdekken (KATZ, 1960).

Het bovenstaande betekent echter niet, dat een boer steeds in dezelfde mate beïnvloed zal worden door de andere boeren. Naast de onzekerheid van de beslissing, die hij moet nemen, zullen hierop nog verschillende andere factoren van invloed zijn, o.a. de persoonlijkheid van de boer. CRUTCHFIELD (1955) vond, dat personen, die weinig geneigd zijn om onder invloed van de groep een kennelijk onjuiste beslissing te nemen in het algemeen meer zelfvertrouwen hebben, vrijer zijn van gestoorde en afhankelijke relaties met anderen, verdraagzamer, origineler en intelligenter zijn en meer verantwoordelijkheidsgevoel hebben. Sommige onderzoekers komen tot iets andere conclusies; JANIS c.s. (1959) vonden b.v. geen samenhang met intelligentie. Wij zullen echter niet nader op deze individueel psychologische benadering van ons vraagstuk ingaan.

De positie, die de boer in zijn groep inneemt en de waarde die hij toekent aan het behoren tot deze groep zijn ook van veel betekenis voor de invloed, die de groep op hem kan uitoefenen. HOMANS (1961) heeft het sociale gedrag van de mens geanalyseerd door uit te gaan van de veronderstelling, dat men er bij elke handeling naar streeft te zorgen, dat de voordelen, die de handeling hem kan geven (de 'beloningen') groter zijn dan de nadelen (de 'kosten'). Hierbij kent hij aan de begrippen 'beloningen' en 'kosten' een zeer ruime betekenis toe. Als een 'beloning' ziet hij b.v. de sociale goedkeuring, die een bepaalde handeling bij anderen opwekt, terwijl hij het gevoel, dat men zich ten onrechte door anderen heeft laten beïnvloeden tot de 'kosten' rekent. Op grond van deze theorie is het duidelijk, dat de invloed, die de groep op één van haar leden kan uitoefenen afhankelijk is van de waarde, die dit lid hecht aan het behoren tot de groep. De voorname sanctie, die de groep heeft, is immers het tonen van goedkeuring of afkeuring, waarbij dit laatste in extreme gevallen zelfs kan leiden tot uitstoting. Voor iemand, die de groep in het geheel niet waardeert, brengt een dergelijke uitstoting echter geen 'kosten' met zich mee. Ervaren tactici geven dan ook wel eens het advies om de oppositie in een vereniging niet onschadelijk te maken door haar direct te bestrijden, maar door haar in het bestuur op te nemen. Vaak blijkt het dan veel beter mogelijk te zijn de opposanten te beïnvloeden, doordat zij nu waarde gaan hechten aan de mening van hun mede bestuursleden. Veelal zal een lid een betrekkelijk geringe waarde hechten aan het lidmaatschap van een groep, als hij tevens deel uitmaakt van andere groepen. Als hij dan uit één groep gestoten wordt, komt hij immers nog niet geïsoleerd te staan.

Ten slotte bestaat er nog de kans, dat men zich niet alleen laat beïnvloeden door de groepen, waar men tot behoort, maar ook door de groepen, waar men toe zou willen behoren, de zgn. referentiegroepen (MERTON and KITT, 1950). HOFSTEE (1946) heeft er b.v. op gewezen dat de boeren in de Groninger Woldstreek akkerbouwers zijn en geen veehouders zoals de boeren uit 't Zuidelijk Westerkwartier op ongeveer gelijke grondsoort, omdat ze de neiging hebben het voorbeeld te volgen van de akkerbouwers uit de kleistreken, die in Groningen toonaangevend zijn, terwijl de boeren in het Zuidelijk Westerkwartier zich refereren aan de Friese veefokkers.

Van belang voor de beïnvloeding van de mens door zijn groepsgenoten is ook dat niemand alles doorvertelt, wat hij hoort. In het algemeen zal de neiging bestaan om juist datgene te vertellen wat de luisteraars graag horen willen en wat dus gewoonlijk niet in strijd is met hun opvattingen. Zo lieten ALLPORT and POSTMAN (1958) hun proefpersonen een tekening zien van een New Yorkse ondergrondse, waarin een neger met een blanke in een felle woordenwisseling was gewikkeld. De blanke had een geopend scheermes in zijn hand. Elke proefpersoon werd nu gevraagd om aan een tweede te vertellen wat hij had gezien. Die moest het weer aan een derde door vertellen zonder dat hij zelf de tekening had gezien; de derde vertelde het weer aan een vierde, enz. Als dit onder blanken doorverteld werd, verplaatste het gevaarlijke scheermes zich steevast naar de handen van de neger, omdat dit beter in overeenstemming is met het blanke stereotype van een dergelijke strijd.

De conclusie hieruit is, dat niet alleen massa-media, maar ook persoonlijke contacten vaak meer de neiging hebben om een bestaande toestand te versterken dan om haar te veranderen. Als echter de bestaande toestand reeds aan het veranderen is, zal deze verandering de neiging hebben ook door persoonlijke invloeden versneld te worden. Dit wordt nog versterkt door de wijze, waarop de leiders van een groep gekozen worden, maar hierover straks nader.

In deze paragraaf is aangetoond, dat het gedrag van de mensen gewoonlijk in belangrijke mate wordt beïnvloed door de groepen, waar zij toe behoren. Dit bleek zowel het geval te zijn bij laboratoriumproeven, als bij verschillende onderzoeken in het veld. De invloed van de groep is vooral groot, als men zijn beslissingen moet nemen onder onzekere omstandigheden en als de groepsgenoten eensgezind zijn. Bovendien kan de groep in het algemeen een grote invloed uitoefenen op personen, die er veel waarde aan hechten tot deze groep te blijven of te gaan behoren. De persoonlijke invloeden binnen de groep hebben zelden de neiging nieuwe veranderingsprocessen op gang te brengen, doordat men in het algemeen niet graag iets doorvertelt, waarvan men verwacht, dat de luisteraar het niet graag wil horen of dat men zelf liever onderdrukt.

De in deze paragraaf besproken onderzoeken maken het waarschijnlijk dat de bedrijfsvoering van de boeren in sterke mate wordt beïnvloed door hun groepsgenoten. Boeren moeten hun bedrijfsbeslissingen immers vaak nemen onder onzekere omstandigheden.

5.3 LEIDERSCHAP

Er is zeer veel onderzoek gedaan met betrekking tot de vraag welke personen een grote invloed kunnen uitoefenen in hun groep, welke personen dus leiders van hun groep worden. Een oorzaak van dit veelvuldige onderzoek is o.a. dat men in het leger en in het bedrijfsleven graag bekwame leiders kiest.¹ Aanvankelijk heeft men bij dit onderzoek vooral gezocht naar bepaalde eigenschappen, waarin de persoonlijkheid van de leiders zich onderscheidt van die van hun volgelingen. Hierbij heeft men echter weinig algemeen geldende verschillen kunnen vinden. Wel zijn de leiders iets, maar niet te veel, intelligenter dan hun volgelingen (GIBB, 1954, p. 884-889).

Thans neemt men wel algemeen aan, dat de vraag of iemand leiding kan geven in een groep niet alleen afhangt van zijn eigen eigenschappen en opvattingen, maar ook van die van zijn volgelingen. De beste analyse van deze relatie is o.i. die van HOMANS (1961, p. 314): 'A man earns authority by acquiring esteem, and he acquires esteem by rewarding others... A man acquires esteem by providing rare and valuable services for others'. Wat de groepsleden als waardevolle 'diensten' beschouwen hangt uiteraard in sterke mate af van de normen en de totale cultuur van de groep, zodat het begrijpelijk is dat men niet gemakkelijk bepaalde eigenschappen kan vinden, waarin de leiders zich steeds weer onderscheiden van hun volgelingen. Wel zullen intelligente mensen gewoonlijk beter in staat zijn om hun groepsgenoten waardevolle diensten te bewijzen dan minder intelligente. HOMANS' analyse geeft dus meteen een verklaring voor de tegenstrijdige resultaten van vroegere onderzoeken.

De analyse van HOMANS geeft ook duidelijk aan, dat er in de praktijk geen leiders en volgelingen bestaan, maar alleen personen, die in meerdere of mindere mate leiding geven. Dit blijkt ook als we in een discussiegroep, die een bepaald probleem tracht op te lossen, een matrix maken van de interacties tussen de groepsleden. Dit is o.a. gedaan in de van BALES overgenomen Tabel 5.1 (gecit. in VAN DOORN en LAMMERS, 1959, p. 63), waarin de groepsleden zijn gerangschikt naar het totaal aantal keren, dat zij zich tot anderen gericht hebben.

Hieruit blijkt duidelijk, dat ieder het meeste wordt toegesproken door het meest actieve groepslid, en dat de actieve leden veel vaker spreken dan de minder actieven. Bovendien blijkt het meest actieve groepslid zich niet alleen het meest te richten tot zijn groepsgenoten, maar ook veel vaker tot de groep als geheel dan de iets minder actieve leden.

Uit een onderzoek van LIPPITT c.s. (1960) in een jongenskamp bleek, dat de invloedrijke jongens niet alleen het meeste trachten de andere jongens te beïnvloeden, maar als zij

¹ Er bestaan vele verschillende definities van leiderschap, maar men is het er vrij algemeen over eens, dat leiderschap gebaseerd is op de waarneembare verschillen in de macht om invloed uit te oefenen op de activiteiten binnen een groep en tevens een positie van hoge status binnen een hiërarchische structuur inhoudt (HARTLEY and HARTLEY 1952, p. 603). Gewoonlijk onderscheidt men dit begrip leiderschap van 'headship', waarbij het 'hoofd' van buitenaf aan de groep is opgelegd. Uiteraard kan het 'hoofd' van een groep tevens door de groepsleden aanvaard worden als hun leider, maar dit is niet noodzakelijkerwijs het geval. Het bovenstaande houdt in, dat het min of meer synoniem is om te zeggen, dat iemand leider is in een groep en dat iemand in een groep veel invloed heeft.

TABEL 5.1 Samengestelde interactie-matrix van een aantal discussiegroepen van zes personen naar de rangorde in de activiteit van deze personen

Rangorde persoon, die spreekt	Rangorde persoon tot wie gesproken wordt						Totaal tot indivi- duen	Tot groep als geheel	Totaal generaal
	1	2	3	4	5	6			
1		1238	961	545	445	317	3506	5661	9167
2	1748		443	310	175	102	2778	1211	3989
3	1371	415		305	125	69	2285	742	3027
4	952	310	282		83	49	1676	676	2352
5	662	224	144	83		28	1141	443	1584
6	470	126	114	65	44		819	373	1192
Totaal ontvangen	5203	2313	1944	1308	872	565	12205	9106	21311

dit proberen, ook het meest hier in slagen. Hun sancties van goed- of afkeuring zijn immers veel belangrijker dan die van de weinig invloedrijke jongens. Dit is voor de weinig invloedrijke jongens weer een reden om minder initiatief te nemen, want als toch niemand op hun suggesties ingaat, wat heeft het dan voor zin om deze suggesties te doen. HOMANS wijst er dan ook op, dat er op deze wijze een neiging bestaat om de invloed van de invloedrijke groepsleden te versterken, zolang zij er althans in slagen om suggesties te doen, die voor hun volgelingen, als zij deze suggesties opvolgen, een voordeel opleveren.

In overeenstemming hiermee vond EMBERY (1962), dat er een verschil bij de invoering van een nieuwe landbouwmethode door invloedrijke en door minder invloedrijke boeren in het effect hiervan is op hun burens. In een gebied, waar de invloedrijke boeren het eerst tot de toepassing van een nieuwe methode waren overgegaan hadden boeren, die deze methode pas later toepasten hun meeste inlichtingen hierover in de regel van boeren ontvangen. In een nabijgelegen gebied daarentegen, waar weinig invloedrijke boeren waren vóór gegaan met de toepassing van deze methode, noemden de andere boeren de voorlichtingsdienst vaak als hun voornaamste bron van inlichtingen over deze methode.

Bij een nadere beschouwing van dergelijke interactie-matrices blijkt er een belangrijk verschil te bestaan tussen interacties, die betrekking hebben op de taak van de groep en interacties, die hier los van staan, maar die gezelligheid beogen. Bij het eerste type richt men zich bij voorkeur tot het groepslid, dat het meest bijdraagt tot de oplossing van de problemen van de groep en dat dus de meeste invloed heeft in de groep. Daarentegen richt men zich bij het tweede veel meer tot personen, die ongeveer evenveel invloed hebben als men zelf heeft. Vooral in wat grotere groepen gaat een persoon hierdoor tegelijkertijd tot verschillende sub-groepen behoren. JENNINGS (1950) onderscheidt deze in een sociogroep, die gericht is op het werk van de groep en een psychogroep, die zich richt op de ontspanning. HOMANS (1961 ch. 15 en 12) geeft een verklaring voor de neiging om als leden van de psychogroep mensen te kiezen met ongeveer evenveel aanzien als men zelf heeft en voor de sociogroep mensen met meer aanzien. De mensen vinden het rechtvaardig, dat de 'beloning' die zij krijgen door hun contact met een ander

in een redelijke verhouding staat tot de 'beloning,' die de ander hieruit ontvangt. Als nu iemand met weinig aanzien contact heeft met iemand met veel aanzien dan zal de eerste gemakkelijk een grote 'beloning' kunnen ontvangen, want de man met veel aanzien kan immers waardevolle diensten verschaffen. De enige 'beloning', die de weinig aanzienlijke hiertegenover kan stellen is echter het geven van achting en gehoorzaamheid aan de ander. Dit brengt dan tevens een verlaging van zijn eigen aanzien met zich mee en daarmee hoge 'kosten', die hij zoveel mogelijk zal trachten te vermijden. Dit laatste is mogelijk als het doel van het contact gezelligheid is, want dan kan hij door met zijn gelijken om te gaan een redelijk evenwicht handhaven tussen de diensten, die beiden geven. Als het doel van het contact ligt op het gebied van de taak van de groep, zal men het contact met de vooraanstaande groepsleden vaak niet of moeilijk kunnen vermijden, omdat men hun diensten nodig heeft voor het vervullen van deze taak.

Bij de bestudering van HOMANS' jongste boek zal men tot de conclusie komen, dat hij er vrij goed in slaagt de resultaten van een vrij groot aantal onderzoekingen vanuit enkele vrij eenvoudige veronderstellingen te verklaren.¹ Dit neemt niet weg, dat HOMANS zelf de laatste zal zijn om de mogelijkheid te ontkennen, dat volgende onderzoekers hier nog beter in zullen slagen met behulp van een andere theorie. Uiteraard is hij er niet in geslaagd om alle empirische verschijnselen te verklaren. Zelf merkt hij al op, dat hij niets te zeggen heeft over de werking van moederliefde en seksuele liefde, alhoewel dit ongetwijfeld belangrijke motieven zijn voor het menselijk gedrag (1961, p. 15). Zo kan men er ook aan twijfelen of zijn theorie wel een behoorlijke verklaring geeft voor de werking van het charismatisch leiderschap. Hij heeft ook nog geen afdoend antwoord gegeven op de vraag welke factoren de waarde bepalen, die de mensen hechten aan de verschillende 'beloningen' en 'kosten'. DAVIS (1962) wijst uitdrukkelijk op deze onvolkomenheid in HOMANS' theorie, maar beschouwt zijn werk toch als een voornamelijk stap voorwaarts in de ontwikkeling van een theorie van de menselijke motivatie, een vraagstuk waar andere sociologen slechts weinig aandacht aan hebben gegeven. Ook o.i. heeft HOMANS een belangrijke bijdrage geleverd tot de verklaring van de onderlinge beïnvloeding, die wij bestuderen.

De man met veel aanzien kan de 'kosten' om met hem in contact te treden voor zijn volgelingen vergroten door hun het gevoel te geven, dat hij wat op hen neerkijkt. DUBE (1958) wijst er op, dat in India heel wat voorlichters weinig achting hebben voor die 'domme' boeren. Hierdoor is het voor hun bijzonder moeilijk om deze boeren te beïnvloeden, want de natuurlijke reactie van de boeren is om het contact met deze voorlichters te vermijden.

Het feit, dat de mens gewoonlijk veel sociaal contact zoekt met mensen, die ongeveer evenveel aanzien hebben als hij zelf, heeft tot gevolg, dat als twee mensen regelmatig met elkaar omgaan, we geneigd zijn te veronderstellen dat zij ongeveer evenveel aanzien hebben. Het lijkt dus waarschijnlijk, dat iemand met veel invloed deze invloed ten dele kan verliezen door zijn gezelligheid te zoeken bij zijn ondergeschikten. Inderdaad bleek, dat basketbalploegen, arbeidersploegen bij de hoogovens en bemanningen van bommenwerpers het meest effectief werken als de formele leider het gevoel heeft, dat hij anders is dan zijn volgelingen en deze volgelingen daarmee op een zekere afstand houdt (FIEDLER, 1960). Dit is echter alleen het geval, als de formele leider tegelijkertijd ook de informele leider van de kleine groep is, m. a. w. als hij door zijn ondergeschikten wordt aanvaard als leider. Het is nog niet geheel duidelijk onder welke omstandigheden dit laatste het geval is. Er

¹ Wij hebben dit boek uiteraard slechts zeer beknopt kunnen samenvatten en daarmee een sterk vereenvoudigd en weinig genuanceerd beeld gegeven van zijn theorie.

zijn aanwijzingen, dat het hiervoor van belang is, dat de formele leider meer geneigd is om te luisteren dan om te spreken.

Dit vraagstuk wordt echter nog gecompliceerder doordat er een zekere specialisatie in het leiderschap kan bestaan. BALES and SLATER (1955) vonden, dat in hun discussiegroepen de man, die het meest bijdroeg tot de oplossing van de problemen van de groep in de ogen van zijn groepsgenoten vaak niet degenen was, die zij het meest sympathiek vonden. Zij kwamen dan ook tot de hypothese, dat veel groepen een afzonderlijke 'task leader' en 'social-emotional leader' hebben.

Later is BALES (1958) weer afgeweken van deze hypothese. Verschillende onderzoekers hebben nl. de leden van kleine groepen gevraagd hun medeleden een rangorde toe te kennen naar verschillende criteria voor hun positie in de groep. Als hierop een factoranalyse wordt toegepast, blijken de criteria te behoren tot drie onderling onafhankelijke aspecten, die BALES interpreteerde als activiteit, bekwaamheid voor de gestelde taak en beminnelijkheid. De onderlinge onafhankelijkheid van deze aspecten betekent, dat het feit, dat iemand een grote activiteit aan de dag legt van geen enkele betekenis is voor de kans, dat hij gewaardeerd wordt als een bekwaam of beminnelijk groepslid. Hierdoor zijn dus groepen met een allround leider, die zowel voor activiteit, voor bekwaamheid als voor beminnelijkheid het hoogst gewaardeerd wordt, uiterst schaars. Iets vaker komen groepen voor waar één persoon de leiding heeft op twee van deze gebieden, terwijl een ander de leiding heeft op het derde gebied. De meeste groepen zullen echter voor elk van deze drie gebieden een andere leider hebben.

Ook na het verschijnen van dit artikel van BALES handhaven verschillende schrijvers nog bovengenoemde hypothese van 2 complementaire leiders (CARTWRIGHT and ZANDER, 1960, p. 496-499 en HOMANS 1961, p. 328 e.v.). Mogelijk heeft BALES in zijn latere publikatie niet voldoende rekening gehouden met het feit, dat de meeste van deze factoranalyses gebaseerd zijn op laboratoriumproeven met discussiegroepen, die slechts korte tijd bestonden, terwijl hij zelf vond, dat bij een langdurig bestaan van de groep de kans vermindert, dat iemand tegelijkertijd 'task leader' en 'social-emotional leader' is (1958, p. 441). Een dergelijke vermindering in de kans op samengaan van twee typen leiders in één persoon is immers niet in overeenstemming met de hypothese, dat de verschillende aspecten van het leiderschap onafhankelijk van elkaar zijn. Het is de vraag of de groep het op de lange duur wel aanvaardt, dat één van de leden een grote activiteit in de discussies aan de dag legt zonder een belangrijke bijdrage te leveren tot de taak van de groep op de goede verhoudingen binnen de groep. Voorlopig lijkt het ons daarom waarschijnlijk, dat de hypothese van de 2 complementaire leiders juist is.

Ook op allerlei ander gebied is er een specialisatie mogelijk in de leiding van de groep. Zo vonden KATZ and LAZARFELD (1955, p. 334) bij hun onderzoek onder de vrouwen in Decatur: 'The fact that a woman is a leader in one area has no bearing on the likelihood that she will be a leader in another' (b.v. bij het kiezen van een film, waar men heen zal gaan, en de levensmiddelen, die men zal kopen). Het is echter niet onwaarschijnlijk, dat de leiding op het Nederlandse platteland, waar ieder elkaar vaak al gene-

raties lang kent minder gespecialiseerd is. LIPPIE c.s. (1960, p. 763) vonden althans in een jongenskamp: 'Our data lead us to believe that in these cabin groups, where group life approaches total 24-hour living, attributed power tends to be undifferentiated as to situation and activity. This is to say, the actor's power may have initially derived from preeminence in some particular activity or characteristic, e.g. fighting..., but fellow members tend to generalize this preeminence to the total range of group situations and activities'. Evenals deze jongens vormen de boeren in een Nederlands dorp waarschijnlijk een groep, die elkaar zeer goed kent, veel beter dan de huisvrouwen in een stad als Decatur met een 60.000 inwoners.

Waarschijnlijk vormen de Joden in de Oosterse landen een veel hechtere gemeenschap, waar men elkaar beter kent dan in de Westerse landen. Dan pleit ook het onderzoek van EISENSTADT (1952) voor de veronderstelling van een minder gespecialiseerd leiderschap op het Nederlandse platteland. Hij vond nl. dat in Israel de immigranten uit Oosterse landen vaak leiders hebben, die op allerlei gebied invloed uitoefenen, terwijl de leiders van de immigranten uit de Westerse landen veel meer gespecialiseerd zijn.

De vraag wat de invloed van de sociale status van een persoon is op zijn geneigdheid zich aan de groepsnormen te conformeren is zeker nog niet geheel opgelost. Na het verschijnen van HOMANS' *'The Human Group'* (1950) heeft men aanvankelijk wel gedacht, dat deze samenhang vrij eenvoudig lag, maar HOMANS zelf is wel tot de conclusie gekomen, dat dit niet juist is: 'In *'The Human Group'* I said that a man of high status would conform to a high degree to all the norms of his group, but this certainly was an overstatement ... To keep his status high a man must provide rare and valuable services to others, but so long as he does that, the other members may allow him some leeway in lesser things. He may even take the leeway. Mere slavish conformity to an old norm may put him back among the masses instead of keeping him set apart from them, where he belongs' (1961, p. 339).

In het algemeen zal de groep het niet als een waardevolle dienst beschouwen als de leider handelt in strijd met een belangrijke norm van de groep. Dit mag men dan ook niet verwachten van een leider, die zijn positie wenst te behouden. Wel mag men echter verwachten, dat hij het initiatief neemt bij vernieuwingen. Als hij hier niet in slaagt, zal hij zijn leidende positie gewoonlijk moeten afstaan aan degene, die het initiatief van hem overneemt. Als hij echter een initiatief neemt, waarbij de groep hem niet volgt, zal dit zijn positie ook geen goed doen, maar toch niet zoveel schade als het initiatief tot een aanvaarde vernieuwing, dat een ander groepslid in zijn plaats neemt.

Op deze wijze heeft de mate, waarin de leider zich aan de groepsnormen conformeert, invloed op zijn sociale positie. Daarnaast heeft echter deze sociale positie ook invloed op de mate, waarin hij bereid is zich aan de groepsnormen te conformeren. Uit het onderzoek blijkt, dat mensen, die er naar streven door de groep geaccepteerd te worden, zich vaak zeer strikt aan de groepsnormen houden (HOMANS, 1961, ch. 16). Iemand echter, die zich zeker voelt van zijn positie in zijn groep, wordt in deze positie nauwelijks be-

dreigd, als hij zich op ondergeschikte punten niet houdt aan de groepsnormen. Vaak zal hij dit dan ook niet doen (BLAU, 1960).

Om het gedrag van de leiders te verklaren zullen we dus aandacht moeten geven aan de fijne nuances tussen belangrijke en minder belangrijke groepsnormen, tussen veranderingen in de groepsnormen, waarbij de groep het initiatief van de leider op prijs stelt en veranderingen, die men niet bereid is te volgen. Een dergelijke genuanceerde analyse hebben de sociologen nog niet gemaakt.

Door de cultureel-anthropologen is wel vrij veel gestudeerd over de invloed van de sociale positie in de groep op de geneigdheid ideeën over te nemen van andere groepen. Zo kwam BARNETT (1953) tot de conclusie, dat dergelijke vernieuwingen het eerst worden ingevoerd door marginale groepsleden. Als marginale groepsleden beschouwt hij degenen, die slecht zijn geïntegreerd in hun groep en die daardoor weinig kunnen verliezen door in strijd met de groepsnormen te handelen. Hij veronderstelt, dat dit tegelijkertijd de mensen zijn, die veel contacten hebben buiten hun groep, maar dit is in strijd met de opvatting van HOMANS (1950, p. 186), die niet zonder reden meent, dat juist de leiders veel contacten hebben buiten hun groep. Mogelijk zou HOMANS zich thans echter ook op dit punt iets voorzichtiger uitdrukken. Het is nl. zeer goed denkbaar, dat men het in menige primitieve samenleving niet als een waardevolle dienst aan de groep beschouwd als een groepslid contact zoekt met de Westerse samenleving. BARNETT ontleent zijn gegevens grotendeels aan een dergelijke culturele situatie. In de Westerse samenleving zal men het vermoedelijk wel als een waardevolle dienst aan de groep beschouwen, als een groepslid de nodige contacten onderhoudt met andere groepen in de omgeving. Dit is de culturele situatie op grond waarvan HOMANS tot zijn opvatting van 1950 kwam. Als er echter bepaalde culturele situaties zijn, waarin de leiders weinig contacten onderhouden met andere groepen en andere situaties, waarin zij hier juist veel contacten mee onderhouden, is het denkbaar dat ook slechts onder bepaalde omstandigheden de leiders vooropgaan met de invoering van nieuwe ideeën.

MENZEL (1960, p. 709) heeft een aantal veronderstellingen gemaakt over deze omstandigheden en was ook in staat een deel hiervan te toetsen. Hij maakt hiervoor een onderscheid tussen de invoering van een drietal categorieën vernieuwingen:

1. Insofar as innovations are high in pervasiveness of consequences, they will most readily be accepted by individuals occupying positions in the social structure conducive to emancipations from local norms.
2. Insofar as innovations are high in communicability and of recent origin, they will find most readily acceptance by those persons whose social positions expose them to communications about innovations.
3. Insofar as innovations involve risks, they will be most readily accepted by individuals whose social ties can lend them assurance about their standing with their colleagues.'

Bij zijn reeds genoemde onderzoek onder Amerikaanse doktoren verkreeg MENZEL inderdaad aanwijzingen, dat zeer ingrijpende veranderingen het eerst worden ingevoerd door geïsoleerde figuren, die weinig kunnen verliezen aan hun positie in de groep. De tweede categorie vernieuwingen werd het eerst ingevoerd door doktoren, die veel

contact hebben met medici buiten de stad, waar zij hun praktijk uitoefenen. Deze vernieuwingen worden echter ook snel overgenomen door degenen, die bij de sociometrische vragen vaak worden gekozen en daardoor veel informatie ontvangen van hun collega's. Dit is de categorie vernieuwingen, die nader geanalyseerd is in de reeds eerder genoemde artikelen van COLEMAN, KATZ and MENZEL (1957 en '59). Zijn materiaal gaf MENZEL geen gelegenheid om ook de hypothese te toetsen, dat riskante vernieuwingen het eerst worden ingevoerd door doktoren, die zeker kunnen zijn van hun sociale positie.

Uit een onderzoek van BENVENUTI (1961, p. 177) bleek duidelijk, dat ook voor Nederland de opvatting van BARNETT, dat nieuwe landbouwmethoden het eerst worden ingevoerd door de marginale leden van een groep boeren, in zijn algemeenheid niet juist is. Hij vroeg nl. aan een groep plaatselijke deskundigen in Winterswijk welke boeren er het eerst toe zouden komen om nieuwe methoden toe te passen. De antwoorden ten deerden naar: 'Of course for a prominent farmer it is easier to go his own way. I do not know whether it is easier for them to go their own way because they are prominent, or whether they are prominent because they go their own way.'

Er is bij de analyse van de betekenis van de sociale positie op de geneigdheid vernieuwingen te aanvaarden ook reden om een onderscheid te maken tussen de 'innovators' en de 'early adopters' (WILKENING, 1952b). Als 'innovators' beschouwt men gewoonlijk de eerste 2,5%, die overgaat tot de toepassing van een nieuw idee en als 'early adopters' de 13,5% die hier op volgt. ROGERS (1961) heeft de 'innovators' in Ohio gevraagd hoe hun burens over hun bedrijfsvoering denken. Sommigen van hen hadden het gevoel, dat zij in hun omgeving gezien waren, maar velen maakten ook opmerkingen in de geest van: 'Fifty percent of my neighbor-farmers think I am crazy, the other fifty percent are sure I am' (p. 38). Wel hadden deze vernieuwers in het algemeen veel persoonlijke contacten buiten hun naaste omgeving, zowel met andere vernieuwers, als met onderzoekers. Voor de 'early adopters' daarentegen vond ROGERS aanwijzingen, dat zij bij hun omgeving wel gezien zijn. Dit laatste is in overeenstemming met tal van andere onderzoeken, die zijn samengevat in Tabel III.1.

Welke consequenties heeft deze beschouwing over leiderschap nu voor een studie van de communicatie van nieuwe landbouwmethoden? Haar resultaten maken het waarschijnlijk dat in een vooruitstrevend gebied, waar veel boeren de nieuwe landbouwmethoden zo snel mogelijk toepassen, de invloedrijke boeren juist op dit gebied leiding kunnen en willen geven. Daarvoor moeten zij dus veel contacten hebben met de voorlichting, de onderzoekers en/of boeren in andere streken, moeten zij bereid zijn deze methoden zelf te proberen en hun ervaringen aan de andere boeren door te geven. In een weinig vooruitstrevend gebied zal men daarentegen geneigd zijn de leiders te kiezen op grond van andere eigenschappen dan een goede kennis van nieuwe landbouwmethoden. Inderdaad vonden MARSH and COLEMAN (1954a), dat in een vooruitstrevende buurtschap in Kentucky de informele leiders veel verder boven hun volgelingen uitstaken in de toepassing van nieuwe methoden dan in een weinig vooruitstrevende buurtschap.

Mogelijk hangt de geneigdheid van de leiders om nieuwe methoden toe te passen niet alleen af van de vooruitstrevendheid van de groep, maar ook van de aard van de methode. COLEMAN, KATZ and MENZEL (1957) vonden althans, dat de leiders onder een groep Amerikaanse doktoren in kleine steden een medicijn, dat in korte tijd algemeen ingang vond, bijzonder snel toepasten. WINICK (1961) daarentegen vond, dat de leiders onder de artsen in een grote Amerikaanse stad een medicijn, dat slechts langzaam ingang vond niet sneller toepasten dan de gewone artsen. Het lijkt niet waarschijnlijk, dat het tegengestelde resultaat van deze beide onderzoeken verklaard kan worden uit een verschil in vooruitstrevendheid van beide groepen, maar mogelijk wel uit een verschil in de kwaliteit van het nieuwe medicijn, waardoor het door WINICK onderzochte medicijn veel langzamer algemene toepassing vond dan dat van COLEMAN c.s.

Het is begrijpelijk, dat leiders zich vaak van hun volgelingen onderscheiden, doordat zij vaak lid zijn van veel verenigingen en veel uitgaan (LIONBERGER and COUGHENOUR, 1957, p. 55 en KATZ and LAZARSELD, 1955), want dan kan men hun gemakkelijk eens iets vragen.

De leiders van een groep oefenen ongetwijfeld een belangrijke invloed uit op het gedrag van de leden. Toch zal men ook in de vooruitstrevende gebieden de invloed van de leiders niet moeten overschatten. Immers wel zullen de boeren in deze gebieden waarschijnlijk naar hun leiders toestappen om hun wat te vragen, als ze hier beslist wat over willen weten, al kan het zelfs dan wel eens gebeuren, dat zij dit niet durven (HOMANS, 1961, p. 226). Echter de gewone dagelijkse gezelligheidscontacten zal men veel meer met zijn gelijken zoeken, die hier dus ongeveer evenveel kennis hebben van nieuwe landbouwmethoden. De nieuwe kennis en inzichten, die men via deze gezelligheidscontacten verkrijgt, zullen waarschijnlijk minder sterk geselecteerd zijn dan hetgeen men via de leiders hoort. Per persoon zal een leider weliswaar in staat zijn meer nieuwe dingen te vertellen dan een volgeling, maar uiteraard is het aantal volgelingen veel groter dan het aantal leiders. Al met al lijkt het niet juist om te veronderstellen, dat een boer in sterkere mate beïnvloed wordt door enkele leiders in zijn dorp dan door het grotere aantal boeren, dat ongeveer evenveel aanzien heeft als hijzelf. KLAPPER (1960, p. 72) vat de literatuur hierover als volgt samen: 'The effective influentials appear to be distributed widely throughout the population, and to be almost indistinguishable from their followers. As noted before, they are likely to be somewhat more competent in reference to the matter at hand, and to be somewhat more accessible to outside sources of pertinent information, such as the mass media'. In de volgende paragraaf zal uitvoerig besproken worden, dat de invloed, die de leiders kunnen uitoefenen mede afhankelijk is van de cultuur van de betreffende groep.

Ten slotte zijn de aanwijzingen uit de onderzoeken van FIEDLER c.s. nog van belang, die er op duiden, dat de rayonassistent, die zijn vrienden vooral onder de boeren zoekt, wat minder invloed heeft dan degene die hen meer in andere bevolkingsgroepen vindt, b.v. bij een kassier van boerenleenbank, een landbouwonderwijzer e.d.

Samenvattend kunnen we zeggen, dat in het algemeen dié groepsleden in hun groep een hoog aanzien genieten, die voor hun groep waardevolle diensten verrichten, die de

anderen niet kunnen of willen verrichten. Om de leiding te kunnen behouden zal de leider regelmatig initiatieven moeten blijven nemen op gebieden, waar de groep deze initiatieven op prijs stelt en waar zij bereid is haar leider te volgen. Tussen de leden en de leiders vindt veel communicatie plaats betreffende de taak van de groep. Hierbij is het verschil tussen leiders en volgelingen vooral groot in het aantal keren, dat zij zich richten tot de groep als geheel. Als de communicatie echter tot doel heeft de gezelligheid te bevorderen en dus los staat van de taak van de groep, vindt zij vooral plaats tussen leden die ongeveer evenveel aanzien genieten.

Sommige groepen hebben verschillende leiders, die elk op een bepaald gebied gespecialiseerd zijn. Bij groepen met een zeer intensief onderling contact bestaat echter de neiging om leden, die waardevolle diensten verrichten op een bepaald gebied, ook veel invloed toe te kennen op andere gebieden, zodat de leiders daar minder gespecialiseerd zijn. Dit is waarschijnlijk de normale situatie op het Nederlandse platteland.

Doordat personen, die waardevolle maar schaarse diensten verlenen aan hun groep, in de regel een grote invloed hebben, zullen juist in de vooruitstrevende gebieden de boeren die de adviezen van de voorlichtingsdienst snel opvolgen bijzonder invloedrijk zijn. De opvatting, dat juist de marginale groepsleden het eerst over gaan tot de toepassing van nieuwe ideeën is dus lang niet altijd juist.

5.4 CULTURELE VERSCHILLEN IN DE WIJZE VAN PERSOONLIJKE BEINVLOEDING

Het cultuurpatroon van een groep heeft invloed op de vrijheid, die de leden van deze groep hebben in de keuze van de personen, waar zij veel mee omgaan en daarmee op de uitoefening van de sociale controle in de groep. In sommige groepen verwacht men van alle leden vrijwel hetzelfde gedrag, maar in andere wordt een grotere differentiatie in het gedrag aanvaard of zelfs gewaardeerd. Dit zijn de onderwerpen, die in deze paragraaf besproken zullen worden. Hierbij zullen we trachten verband te leggen tussen de bekende theorieën van RIEMAN'S 'Lonely Crowd' en de onderzoeken over de veranderingen in de aard van de persoonlijke relaties in de dorpsamenleving, die samengaan met economische ontwikkeling. Dit geeft de mogelijkheid aan het eind van dit hoofdstuk een hypothese te ontwikkelen, waarvan de toetsing in hoofdstuk 13 ons een aanwijzing kan geven omtrent de juistheid van de hier ontwikkelde theorie.

Volgens GERMANI (1962) is een noodzakelijke voorwaarde voor economische ontwikkeling, dat men een grote vrijheid krijgt bij de keuze van zijn handelingen (par. 4.4). Dit uit zich ook in de sociale interactie. In de traditionele dorpsamenleving vond men het gewoon, dat iedereen met al zijn dorpsgenoten omging. In hoofdstuk 4 is dit al besproken, maar het is wenselijk er in dit verband op terug te komen. Men liep op elk gewenst moment bij *al* zijn burens binnen zonder eerst te bellen, te kloppen of 'volk' te roepen. In de moderne plattelandssamenleving is het daarentegen gebruikelijk om bepaalde vrienden te selecteren, waar men veel mee omgaat. Daar praat men dan vaak veel vertrouwder mee dan men dit vroeger deed met al zijn dorpsgenoten. Met de andere dorpsgenoten is de omgang echter veel oppervlakkiger geworden, men kent elkaar

nog wel, maar zal niet gauw meer zonder reden een praatje met elkaar beginnen. Aanwijzingen, dat deze veranderingen vrij algemeen voorkomen geven onderzoekingen uit verschillende landen, zoals SAAL (1951 en 1952), WURZBACHER (1954, p. 131). REDFIELD (1950, p. 77), MENDRAS (1953) en V. D. LEST (1959).

Vooraf WURZBACHER en SAAL wijzen er op, dat deze informele omgang met alle dorpsgenoten in de traditionele dorpsamenleving noodzakelijk was, omdat men zeer sterk op elkaar aangewezen was. Hierdoor werd de sociale controle vooral actief als de samenhang van de gemeenschap bedreigd werd, b.v. doordat iemand zich aan zijn burenplichten trachtte te onttrekken of zich boven de anderen trachtte te verheffen. Opmerkelijk is, dat deze sociale controle dan steeds door de gehele dorpsgemeenschap werd gedragen of namens de dorpsgemeenschap door de gehele dorpsjeugd werd uitgevoerd. BARENTSEN (1935) en V. D. KLEY (1946, p. 56) geven hier tal van voorbeelden van. BARENTSEN wees er op, dat men het vanzelfsprekend vond, dat alle volwassen dorpsgenoten een kind, dat zich op straat niet behoorlijk gedroeg terecht wezen en zeker niet alleen zijn ouders. Men kon zich eigenlijk alleen aan deze sociale controle onttrekken door het dorp te verlaten. Onder deze omstandigheden hadden de boeren een betrekkelijk geringe vrijheid om hun bedrijf te voeren op een wijze, die afweek van de traditie. Anderzijds is het denkbaar, dat men wel bereid was een betrekkelijk geringe afwijking van de groepsnormen te aanvaarden, zolang hierdoor de eenheid van de dorpsgemeenschap maar niet in gevaar werd gebracht. Zeer duidelijke gegevens hieromtrent ontbreken ons echter.

Doordat men in de moderne samenleving veel vertrouwder met zijn vrienden praat dan men vroeger deed met al zijn dorpsgenoten, geven deze gesprekken thans een mogelijkheid voor onderlinge beïnvloeding, die de traditionele plattelandssamenleving nauwelijks kende. De invloed, die van deze gesprekken kan uitgaan, wordt nog versterkt, doordat het niet meer bij voorbaat vaststaat, dat men tot lid van een vriendengroep gekozen zal worden. Er bestaat immers in het algemeen de neiging om als vriend mensen te kiezen met ongeveer overeenkomstige opvattingen (KATZ and LAZARSELD, 1955, p. 61), zodat personen met afwijkende opvattingen de kans lopen door geen enkele vriendengroep als lid gekozen te worden. Om de eenzaamheid, die hierdoor zou kunnen ontstaan, te ontgaan zijn waarschijnlijk velen geneigd om zich te gedragen op een wijze, die niet teveel afwijkt van de normen van tenminste één van de vriendengroepen. In de traditionele dorpsamenleving daarentegen moest men het wel erg bont maken, voordat men niet langer als dorpsgenoot aanvaard werd.

Anderzijds wordt de invloed, die de vriendengroep uitoefent in de moderne plattelandssamenleving weer beperkt, doordat men onderlinge verschillen in gedrag gewoon is gaan vinden. Vroeger was het gedrag van de mensen tot in betrekkelijk kleine details bepaald door de traditie, maar tegenwoordig veranderen de omstandigheden zo snel, dat deze traditie niet langer voldoende richtlijnen geeft om er zijn gedrag naar te kunnen bepalen. Onder deze omstandigheden komt de mogelijkheid om van de verschillende leden van de groep een verschillend gedrag als normaal te aanvaarden. Men krijgt wel eens de indruk, dat van deze mogelijkheid juist onder de moderne akkerbouwers op het

Nederlandse platteland vrij veel gebruik gemaakt wordt. Hier ziet de boer zichzelf vaak als de koning op zijn eigen erf, die het niet gemakkelijk aanvaardt als een ander zich met zijn zaken wil gaan bemoeien en die dan ook zelf niet gauw zal trachten om directe invloed uit te oefenen op de bedrijfsvoering van zijn collega's.

Dit wil niet zeggen, dat deze moderne akkerbouwers niet zouden letten op de bedrijfsvoering van hun collega's of niet onderling over hun ervaringen met nieuwe landbouwmethoden zouden praten. Dit doen zij wel degelijk. Het aanzien dat een boer in zijn omgeving geniet lijkt vaak voor een niet onbelangrijk deel te worden bepaald door de kwaliteit van zijn bedrijfsvoering, d.w.z. door de mate waarin zijn bedrijfsvoering overeenstemt met de heersende normen omtrent een goede bedrijfsvoering. Deze normen geven dan niet meer in détail aan hoe de bedrijfsvoering moet zijn, maar geven globale richtlijnen voor deze bedrijfsvoering. Soms zal de norm b.v. zijn, dat men weinig onkruid moet hebben, zonder echter zoals vroeger precies aan te geven op welke wijze men dit dient te bereiken.

Normaal wordt op het platteland het aanzien van een boer niet alleen bepaald door zijn bedrijfsvoering, maar vooral in de traditionele gebieden ook door zijn afkomst. In de koloniasatiegebieden echter is deze afkomst voor velen onbekend, zodat men kan verwachten, dat de mensen zich daar bij het bepalen van hun gedrag in zeer sterke mate laten leiden door wat hun omgeving er van zegt en veel aandacht geven aan statussymbolen, zoals dure auto's. Er zijn inderdaad wel enkele aanwijzingen, dat dit vaak het geval is. Zo wijst LIPSET (1961) er op, dat de Amerikaan steeds veel meer aandacht heeft gegeven aan de mening van anderen dan de Europeaan. WHITE (1956, part VII) beschrijft levendig hoe in sommige voorsteden van grote Amerikaanse steden een snel wisselende bevolking van academici in dienst van grote bedrijven en overheidsbureaus zich zeer sterk laten beïnvloeden door de mening van de burens. Daar ontstaat weer een open gezinstype, waar men het gewoon vindt, dat ieder bij elkaar binnenloopt, zodat men er daar niet gemakkelijk toekomt om een levensstijl te ontwikkelen, die sterk afwijkt van de stijl van de burens.

Deze beschrijving van de samenhang tussen het cultuurpatroon van de groep en de mate waarin en de wijze waarop het gedrag van de leden van deze groep beïnvloed wordt door hun groepsgenoten komt enigermate overeen met RIEMAN's (1953) indeling in karaktertypen van de mensen uit drie maatschappijtypen. Hij onderscheidt:

1. de traditionele mensen, die leven in een maatschappij, waarin de veranderingen slechts zeer langzaam gaan. Hun gedrag wordt vooral bepaald door de overgeërfde, algemeen aanvaarde tradities van hun samenleving.

2. de innerlijk gerichte mensen, die hun gedragswijze kiezen volgens de levensprincipes die zij in hun jeugd als vaststaand hebben leren aanvaarden. Zij leven in een maatschappijtype, waarin wel enige verandering optreedt, zodat het duidelijk is, dat de overgeërfde tradities niet langer toepasbaar zijn. Deze maatschappij verandert anderzijds weer niet zo snel, dat ook de principes op grond waarvan men zijn keuze maakt niet langer toepasbaar zijn. RIEMAN typeert deze innerlijk gerichte mensen door te

zeggen, dat zij hun gedrag kiezen met behulp van een gyroscoop, waarop in hun jeugd een vaste koers is uitgezet. Dit in tegenstelling tot

3. de op anderen gerichte mensen, die hun gedrag kiezen met behulp van een 'radarscherm', waarmee zij de reacties van anderen op hun gedrag opvangen. Zij leven in een maatschappij, die zo snel verandert, dat het niet meer mogelijk is zijn gedrag te bepalen uitsluitend op grond van de levensprincipes, die men in zijn jeugd heeft geleerd. Het zijn echter niet zodanig rijpe persoonlijkheden, dat zij in staat zijn onder alle omstandigheden hun eigen keuze te bepalen uit het enorme aantal mogelijkheden.

Alhoewel deze theorie van RIESMAN reeds meer dan 10 jaar geleden is gepubliceerd, is er nog geen afdoende bewijs geleverd voor haar juistheid. Eén der moeilijkheden bij de bewijsvoering is, dat veel personen op sommige gebieden innerlijk gericht zijn, maar hun gedrag op andere gebieden door anderen laten bepalen of in sommige levensperiodes veel meer innerlijk gericht zijn dan in andere. RIESMAN and GLAZER (1961, p. 435) zelf wijzen er dan ook op, dat deze 'fluctuations of opinion precisely among the more other-directed strata have rendered it difficult, perhaps impossible, to construct 'inner-other' scales of any reliability'. Zonder een dergelijke schaal is een toetsing van deze theorie niet goed mogelijk. Hierdoor zullen wij er ook niet in slagen om deze theorie goed te toetsen en daarmee de discussie te beëindigen, die hierover gaande is (zie LIPSET and LOWENTHAL, 1961).

Wel lijkt het mogelijk om te toetsen of wij op de juiste wijze hebben aangegeven hoe het traditionele type overgaat in het innerlijk of het op anderen gerichte type. Bij deze overgang hebben we sterk de nadruk gelegd op de betekenis van het groter worden der selectiviteit in de keuze van mensen, waar men veel mee omgaat. In de maatschappij van de traditionele mensen wordt de sociale controle waarschijnlijk gewoonlijk uitgeoefend door de dorpsamenleving als geheel, want hier zal iedereen leven vanuit vrijwel dezelfde tradities. Vaak zal men deze controle echter niet als zodanig voelen, omdat men eenvoudig niet de behoefte voelt om van de traditionele normen af te wijken. Door de geringe vrijheid, die men hier heeft om zich bepaalde vrienden te selecteren, is er geen reden om aan te nemen, dat het gedrag van de boeren sterker overeenkomt met dat van degenen, waar zij dikwijls mee praten dan met het gedrag van dorpsgenoten, waar zij slechts zelden mee praten. Bij een maatschappij met innerlijk gerichte mensen is het niet noodzakelijk om aan te nemen, dat alle mensen in het dorp leven vanuit dezelfde levensprincipes, maar het lijkt bijzonder moeilijk om afwijkende levensprincipes te handhaven, als men zijn vrienden niet kiest uit de mensen met ongeveer overeenkomstige principes. Hierdoor zal er dus de neiging bestaan tot een overeenkomstig gedrag bij de mensen, die elkaar als vrienden kiezen. Het is niet gemakkelijk te zeggen wat we moeten verwachten bij de op anderen gerichte mensen, omdat RIESMAN (p. 38) hier zowel de mensen onder verstaat die zich richten op hun naaste omgeving als de mensen die zich richten op de anonieme stemmen van de massa-media. In dit laatste geval kan men uiteraard niet meer verwachten, dat de boeren die elkaar als vriend kiezen in hun gedrag bijzonder sterk met elkaar overeenkomen.

Toen we in 1959 met ons onderzoek op Noord-Beveland begonnen hadden we uit vroegere onderzoeken al enkele aanwijzingen gekregen, dat bovenstaande samenhang tussen het cultuurpatroon van de groep en de overeenstemming in de bedrijfsvoering van boeren, die veel met elkaar praten, inderdaad bestaat.

TABEL 5.2 De samenhang tussen de adoptiescore voor nieuwe landbouwmethoden van geïnterviewden en deze score van degenen, die zij als hun vrienden opgeven in enkele gebieden, die verschillen in de moderniteit van hun cultuurpatroon

(Bron: LIONBERGER and COUGHENOUR, 1957, v. D. BAN, 1958c en d)

<i>Contingentie-coëfficiënt (c)</i>	N.O. Missouri	0,72
	Broek in Waterland	0,60
	Zuiderwoude + Uitdam	0,25
<i>Correlatiecoëfficiënt (r)</i>	Opende	0,10

De onderzochte gebieden zijn in tabel 5.2 waarschijnlijk gerangschikt naar de mate, waarin zij beïnvloed zijn door de stedelijke cultuur en daarmee naar de mate van vrijheid, die men heeft bij de keuze van zijn vrienden. Opende is vanouds een zeer arm gebied in Z.W. Groningen, dat op omstreeks 30 km afstand ligt van elke kern met een stedelijk karakter. Behalve voor marktbezoek hebben de boeren maar heel weinig contact met deze kernen. Zuiderwoude en Uitdam zijn een deel van de gemeente Broek in Waterland, die aan Amsterdam grenst; 44% van de boeren verklaarde echter, dat zij het laatste jaar hoogstens 1 keer in deze stad waren geweest. Voor het dorp Broek in Waterland zelf was dit cijfer slechts 19%. Het contact met de stedelijke cultuur wordt daar bovendien bevordert, doordat er een zeer groot aantal arbeiders woont, die in Amsterdam werken en er zeer veel toeristen komen. Van de boeren in de Amerikaanse Cornbelt krijgt men vaak de indruk, dat het geen 'echte' plattelanders meer zijn, maar mensen, die zich in allerlei opzichten nauwelijks meer onderscheiden van de moderne stedeling.

Tabel 5.2 geeft wel een aanwijzing voor de juistheid van onze opvattingen over de verschillen tussen de traditionele en de moderne maatschappij in de onderlinge beïnvloeding van het gedrag. Zij kan echter niet als een bewijs hiervoor gelden, omdat we pas nadat we deze cijfers hadden gevonden naar een verklaring hiervoor zijn gaan zoeken (vgl. COLEMAN, 1956, p. 430). Voor een bewijsvoering is het noodzakelijk om aan te tonen, dat in andere plaatsen dezelfde samenhang bestaat tussen de moderniteit van de groep en de overeenstemming in de adoptiescores van boeren, die veel met elkaar praten. Dit zullen we in par. 13.7 nader onderzoeken.

In deze paragraaf is er op gewezen, dat er in de moderne plattelandssamenleving een veel sterkere neiging bestaat om bepaalde vrienden te selecteren dan in de traditionele. Hierdoor gaat in eerstgenoemde samenleving de sociale controle meer uit van de vriendengroep en minder van de dorpsgemeenschap als geheel dan in de laatstgenoemde. In

de moderne plattelandssamenleving vindt men het normaal, dat ieder lid een zekere vrijheid heeft om zich te gedragen, zoals hij dit wenselijk acht. Om deze reden is de sociale controle hier betrekkelijk weinig streng, maar er staat tegenover, dat men hier meer kans loopt geïsoleerd te komen te staan, doordat men door geen enkele vriendengroep tot lid wordt gekozen dan in de traditionele dorpsamenleving. Bovendien wordt het aanzien, dat iemand in de moderne samenleving geniet in mindere mate dan in de traditionele bepaald door zijn afkomst en in meerdere mate door zijn eigen prestaties. Dit heeft tot gevolg, dat de normen van zijn vriendengroep omtrent de prestaties, die waardevol geacht worden, toch een vrij grote invloed op zijn gedrag kunnen hebben.

Op theoretische gronden kunnen we zo veronderstellen, dat de beïnvloeding van het menselijk gedrag door anderen in verschillende culturele situaties getypeerd kan worden met RIESMAN's drie typen 'tradition-directed, inner-directed en other-directed'. Het is bijzonder moeilijk om duidelijke bewijzen voor deze veronderstelling te leveren. Wel lijkt het echter mogelijk om de veronderstelling te toetsen, dat in de moderne plattelandssamenleving de bedrijfsvoering van de boeren sterker overeenkomt met die van de boeren, waar zij veel mee praten dan in de traditionele samenleving.

5.5 GROEPSMETHODEN IN DE VOORLICHTING

Het voorgaande geeft aanwijzingen, dat het voor een effectieve voorlichting vaak wenselijk zal zijn om ook gebruik te maken van groepsmethoden. Als immers de groep zo'n grote invloed kan uitoefenen op het gedrag van haar leden, lijkt het wenselijk om ook gebruik te maken van deze groep bij pogingen om dit gedrag te veranderen.¹ Ook hoofdstuk 2 gaf al aanwijzingen voor de juistheid van deze opvattingen. Daar bleek immers, dat de massa-media wel geschikt zijn om belangstelling te wekken voor nieuwe methoden, maar dat zij gewoonlijk niet voldoende zijn om een verandering in het gedrag te bereiken. De oorzaak van deze beperkte mogelijkheid van de massa-media en ook van lezingen e.d. werd kort en duidelijk aangegeven door één van de respondenten van EISENSTADT (1952): 'We want to understand, and the best way to understand is to have an open talk about everything, whenever important'. Daar men met een krant nu eenmaal niet een open gesprek kan voeren, zullen velen over een belangrijk artikel eerst met anderen gaan praten, voordat zij hun gedrag hierover veranderen. Het resultaat hiervan is heel vaak, dat het gedrag niet verandert op de in het artikel aanbevolen wijze, daar er een neiging bestaat om gesprekspartners te kiezen waar men het in grote lijnen mee eens is (ABELSON, 1959, p. 56). Het is daarom waarschijnlijk, dat vaak een grotere verandering bereikt zal worden als de voorlichter zelf bij dit gesprek aanwezig is. Dan

¹ Onder groepsmethoden in de voorlichting verstaan we in navolging van o.a. HOFSTEE (1960) methoden, waarbij de voorlichter een bewust gebruik maakt van de onderlinge interactie tussen de groepsleden. In de leerboeken over voorlichtingsmethodiek spreekt men daarentegen vaak over groepsmethoden als de voorlichter fysiek de mogelijkheid hebben met elkaar in interactie te treden. Hierbij noemt men dus b.v. een lezing, die niet door discussie wordt gevolgd, een groepsmethode, maar een radiolezing niet.

heeft hij immers de gelegenheid om het gesprek door een enkele vraag of een opmerking in de door hem gewenste richting te stuwen.

Deze hypothese, dat groepsmethoden bij de voorlichting vaak een grote invloed kunnen hebben op een verandering in het gedrag is experimenteel vooral getoetst door LEWIN en zijn leerlingen (1958 en LINDZEY, 1954, p. 755-757 en p. 825-829). Hierbij bleek inderdaad, dat met een groepsdiscussie, die geleid werd door een goed geschoolde discussieleider en die gevolgd werd door een openbare groepsbeslissing een grotere verandering in het gedrag bereikt werd dan met een lezing of zelfs met individuele voorlichting. Eén van de oorzaken hiervan is waarschijnlijk het verschil in gespreks-situatie. Bij een dergelijke groepsdiscussie is de voorlichter niet zo zeer iemand, die tracht te beïnvloeden en daardoor weerstanden opwekt, als wel één van de groepsleden, die een belangrijke bijdrage levert tot de oplossing van de vraagstukken van de groep. Veel mensen zijn immers geneigd zich te verzetten als anderen hen trachten te beïnvloeden, maar niet als anderen zich bereid tonen hen te helpen bij de oplossing van hun moeilijkheden. Uit de verslagen van bovengenoemde onderzoekingen over groepsvoorlichting blijkt niet duidelijk welke methode van individuele voorlichting werd gebruikt, maar het lijkt niet waarschijnlijk, dat daarbij de methode van counseling van Carl ROGERS is gebruikt, waarbij systematisch getracht wordt weerstanden bij de voorgelichten te voorkomen door hen te helpen zelf de oplossing voor hun vraagstuk te vinden (GOUBITZ, 1959). De mogelijkheid bestaat, dat dergelijke methoden van individuele voorlichting niet minder effectief zijn dan groepsmethoden. Toch lijkt dit nog niet zo waarschijnlijk, want men tracht met dergelijke gespreksmethoden het individu vaak te doen afwijken van de normen van zijn groep. Dit is niet zelden moeilijker dan het wijzigen van de normen van de groep als geheel (CARTWRIGHT, 1951).

Ook al zijn de groepsmethoden effectief voor een verandering in het gedrag van de groepsleden, dat wil nog niet zeggen, dat zij ook zo effectief zullen zijn bij een poging om hun kennis te veranderen. Daarbij kan zelfs een systematisch opgebouwde lezing of helder artikel wel eens meer effect hebben dan een vaak wat verwarde discussie. Inderdaad bleek voor een verandering in kennis een lezing niet minder effect te hebben dan een discussie (DE S. BRUNNER, 1959, p. 168)¹. De betekenis, die groepsmethoden hebben voor kennisoverdracht, zou wel eens afhankelijk kunnen zijn van de mate waarin deze nieuwe kennis voorziet in de emotionele behoeften van de personen, wier kennis men tracht te vermeerderen.

Door de groep zelf actief bij het leerproces te betrekken is het soms mogelijk zeer gunstige resultaten te behalen. Dit bleek b.v. bij een didactisch onderzoek in Nederland van PRINS (1951), die tijdens zijn onderzoek nog niet bekend was met het bovengenoemde onderzoek van LEWIN c.s. PRINS bereikte door gebruik te maken van groepsmethoden

¹ Uiteraard heeft ook bij een lezing de wijze, waarop de lezing wordt gehouden een grote invloed op haar effect. DE S. BRUNNER geeft echter geen duidelijke beschrijving van de wijze, waarop deze lezing is gehouden, terwijl we bovendien uiterst weinig weten van de factoren, die het effect van een lezing beïnvloeden. Evenmin vonden we een nauwkeurige beschrijving van de bij dit experiment toegepaste methode van groepsdiscussie. Het staat dus niet vast, dat bij een herhaling van dit onderzoek weer hetzelfde resultaat verkregen zal worden.

wel een grotere verandering in kennis, maar dit was ten gevolge van een verandering in de door de leerlingen toegepaste leermethoden, dus niet door rechtstreekse kennisoverdracht via de groepsmethode. Hij gaf de leerlingen van enkele lagere scholen een proefwerk over een pas geleerde aardrijkskundeles. Daarna vroeg hij eerst de zwakste leerlingen hoe zij deze geleerd hadden en vervolgens de beste. Zo kon hij de leerlingen zelf laten ontdekken, dat de beste leerlingen betere leermethoden hadden gebruikt dan de zwaksten. Zij hadden b.v. beter gecontroleerd of zij de les werkelijk kenden. Bij een volgende les bleken de resultaten veel beter te zijn geworden, doordat de zwakkere leerlingen de goede leermethoden van de betere leerlingen ook waren gaan toepassen. Na twee lessen in het verbeteren van de leermethoden bereikte hij reeds, dat het zwakste derde deel van de leerlingen betere leerprestaties behaalde dan het beste derde deel voor de eerste les had behaald. De groep, die oorspronkelijk de beste was geweest bleef echter steeds de beste groep, want ook zij verbeterden hun leermethoden nog verder.

PRINS heeft bij zijn onderzoek helaas geen controlegroep opgenomen, waarbij hij trachtte de leermethoden te verbeteren door een les, die de onderwijzer zelf gaf, i.p.v. deze door de medeleerlingen te laten geven. Zijn uitvoerige protokollen van de verbeteringslessen geven echter sterk de indruk, dat het hier belangrijk is geweest, dat de leerlingen in de discussies *zelf* ontdekten, wat de fouten in hun leermethoden waren geweest.

De onderwijzer heeft bij het onderzoek van PRINS waarschijnlijk veel duidelijker leiding gegeven aan de discussies, dan door de discussieleiders bij de proeven van LEWIN c.s. is gedaan. Dit was mede noodzakelijk, doordat de schoolklassen aanzienlijk groter waren dan de meeste discussiegroepen (25-42, resp. 10-15 personen).

Het is natuurlijk niet zo, dat men met groepsmethoden elke verandering in het gedrag bereiken kan, die men maar wil. Als de groepsleden een beslissing van hun groep niet innerlijk als juist aanvaarden, zullen zij hun gedrag hier niet sterk door veranderen, zoals op zeer fraaie wijze is aangetoond door HORWITZ (1953). Bij enkele onderzoeken (BOVARD, 1953 en PRESTON and HEINTZ, 1953) bleek de groep de grootste invloed uit te oefenen, als de leider de groep zelf zoveel mogelijk mee liet denken over de beslissingen en zo min mogelijk beslissingen zelf trachtte te nemen. De zo genomen beslissingen kunnen dan vrij sterk afwijken van de privé overtuiging van de leider. Dit is in overeenstemming met de eerder getrokken conclusie, dat de leiders vaak diegenen zijn die in de ogen van de groepsleden een bijdrage leveren tot de doeleinden, die deze leden trachten te bereiken. Een praktische ervaring is dan ook, dat een buitenstaander vaak de grootste verandering in een groep bereikt, als hij eerst helpt de doeleinden te bereiken, die de leden zelf belangrijk vinden, om daarna met hen te bespreken of de doeleinden, die hij belangrijk vindt, niet als nieuwe doeleinden gesteld zouden kunnen worden (ROSS, 1955 en BOS, 1959).

Het is niet geheel duidelijk, wat het nu precies is in de groepsmethoden, dat hen zo effectief maakt. Bij de proeven van LEWIN kan men dit toeschrijven aan de groepsdiscussie, het nemen van een beslissing aan het eind hiervan, het nemen van deze beslissing

in het openbaar en de eensgezindheid, waarmee deze beslissing genomen wordt of aan een combinatie hiervan. LEWIN zelf is van mening, dat deze combinatie van beslissende betekenis is voor het effect van zijn methode, maar hij bewijst dit niet empirisch. BENNETT PELZ (1958) heeft het wel experimenteel onderzocht; haar conclusie is, dat het nemen van een beslissing en de overtuiging, dat de overgrote meerderheid dezelfde beslissing heeft genomen, hierbij belangrijk zijn. Het is niet geheel duidelijk waardoor bij haar proef de variatie in de overtuiging omtrent de eensgezindheid van de groep ontstaat, maar het lijkt ons waarschijnlijk, dat de oorzaak hiervan vooral gezocht moet worden bij verschillen, die al voor het begin van de proef bestonden. Vermoedelijk is in het algemeen een discussie, waarbij de leider niet autoritair optreedt, maar zich naar de groep richt, de beste wijze om tot een eensgezinde opvatting te komen. Verschillende proeven tonen immers aan, dat ieder dan de groep gaat waarderen (b.v. BOVARD, 1953, p. 187), zodat de groep hierdoor een grotere invloed kan gaan uitoefenen op zijn leden.

Waarschijnlijk is de wijze waarop groepsmethoden het beste toegepast kunnen worden afhankelijk van de verwachtingen, die de groepsleden hebben van het gedrag van hun leiders. Deze verwachtingen zullen in sterke mate beïnvloed worden door de vroegere ervaringen met leiders. Zo vonden FRENCH e.a. (1960), dat groepsbesprekingen over veranderingen in de produktiemethoden in een Amerikaanse fabriek wel een gunstig effect hadden op de produktiviteit en de houding van de arbeiders t.o.v. de bedrijfsleiding, maar in een Noorse fabriek bleek een gunstig effect op de houding van de arbeiders alleen voor te komen, als deze arbeiders het juist vonden, dat ook zij invloed uitoefenden op dergelijke beslissingen. Op de produktie hadden de besprekingen in Noorwegen geen gunstig effect, vermoedelijk doordat er zeer sterke groepsnormen bestonden over het juiste produktieniveau en er weinig gelegenheid was om bij de groepsbesprekingen aandacht hieraan te geven.

Dit onderzoek schijnt van belang in verband met het gebruik van groepsmethoden in de voorlichting. Het geeft immers de indruk, dat deze methoden alleen effectief zijn, als de voorgelichten het juist vinden, dat met hen over de nieuwe methoden gepraat wordt. Als de voorgelichten het echter als een 'trucje' beschouwen om hen tot iets te brengen, wat zij eigenlijk niet willen kan men van groepsmethoden weinig effect verwachten. De groepsmethoden zullen dus vooral een gunstig effect hebben, als de voorlichters het vertrouwen van hun cliënten hebben. Veelal zal echter een voorlichter, die er oprecht naar streeft de belangen van zijn cliënten te dienen, juist met behulp van deze methoden er in kunnen slagen hun vertrouwen te winnen, tenminste als er van de kant van de cliënten geen al te groot wantrouwen bestaat.

Vaak zal het wenselijk zijn het gebruik van groepsmethoden voor te bereiden door eerst via massa-media of via individuele voorlichting belangstelling te wekken voor de betreffende verandering, want pas als de groepsleden over veranderingen beginnen te denken, zal er een vruchtbare onderlinge discussie over kunnen ontstaan. Ervaringen in verschillende landen leren, dat het buitengewoon effectief kan zijn om een campagne via de massa-media te combineren met groepsdiscussies (KLAPPER 1954b, CASSIRER 1960 en MARTHUR and NEURATH 1959). In India liet men b.v. op een radioprogramma, waarin

voorlichting werd gegeven, groepsdiscussies in de dorpen volgen. Bij deze discussies was geen voorlichter aanwezig, maar toch bereikte men hiermee veel grotere veranderingen in het gedrag van de deelnemers dan met een radioprogramma sec. Ervaringen in Frankrijk, Canada en Japan geven de indruk, dat dit ook in Nederland zeer goed toe te passen moet zijn, al is het hier misschien beter om met de televisie te werken i.p.v. met de radio.

Uiteraard zal het gewoonlijk niet mogelijk zijn om alle deelnemers aan een groepsbespreking hierop eerst voor te bereiden via individuele voorlichting. Wel kan men trachten dit te doen met de meest invloedrijke deelnemers, die gezamenlijk in staat zijn de meeste deelnemers te bereiken. Nader onderzoek zal moeten leren hoe men hen op een gemakkelijke wijze zou kunnen vinden. Daarnaast kan het wenselijk zijn de mensen er geleidelijk aan te wennen dat zij tijdens de groepsdiscussies mee praten en mee denken over de zaken. Een plotselinge overgang van voorlichting via lezingen naar voorlichting via groepsdiscussies kan mislukken, doordat de deelnemers iets heel anders van de inleider verwachten dan hij geeft.

In deze paragraaf bleek uit tal van proeven in binnen- en buitenland, dat met behulp van groepsdiscussies een grotere verandering in het gedrag van de deelnemers bereikt kan worden dan met lezingen of met individuele voorlichting. Vermoedelijk is het hierbij vooral van belang, dat men in de loop van deze discussies zijn eigen standpunt moet bepalen en dat men de overtuiging krijgt, dat anderen hetzelfde standpunt innemen. Hierdoor kunnen met groepsdiscussies lang niet alle veranderingen bereikt worden, die men wel zou wensen, maar men bereikt hiermee alleen het gewenste effect, als de deelnemers het gevoel hebben, dat deze discussies in hun belang gehouden worden. Vaak kan het daarom wenselijk zijn om de groepsdiscussies voor te bereiden met een campagne via de massa-media.

6 HET VERSPREIDINGSPROCES VAN NIEUWE IDEEËN

Tot dusverre hebben we vooral besproken op welke wijze een persoon er toe komt nieuwe ideeën te aanvaarden. Daarnaast is echter ook de vraag van belang hoe een nieuw idee zich in een groep verspreidt. Dit staat uiteraard niet los van de wijze van aanvaarding door bepaalde personen. Met de bespreking van het verspreidingsproces van nieuwe ideeën in dit hoofdstuk, geven we daarom tevens een samenvatting van het voorgaande.

Een zeer bekende theorie over deze verspreiding is gegeven in de 'two-step flow of communications' hypothese, die door LAZARFELD, BERELSON and GAUDET is opgesteld op grond van hun analyse van een verkiezingscampagne. Deze hypothese luidt: 'ideas often flow from radio and print to the opinion-leaders and from these to the less active sections of the population' (KATZ, 1957, p. 61). Op grond van het voorgaande lijkt deze hypothese niet erg waarschijnlijk. In hoofdstuk 3 vonden we immers, dat het in het algemeen moeilijk is om mensen door middel van massa-media te overtuigen. Zij selecteren hetgeen zij lezen gewoonlijk zodanig, dat ze juist datgene lezen wat in overeenstemming met hun opvattingen is. Als zij al eens iets lezen wat hier niet geheel mee in overeenstemming is, zullen ze vooral aandacht geven aan datgene wat er wel mee in overeenstemming is en het overige vaak niet als juist aanvaarden en of zelfs weer vergeten. Het lijkt niet waarschijnlijk, dat de opinieleiders wat dit betreft geheel anders zullen reageren dan hun volgelingen. Als de leiders mededelingen van de massa-media wel zouden kunnen aanvaarden, die hun volgelingen niet aanvaarden kunnen, zou men moeten verwachten, dat de opvattingen van de leiders sterk afwijken van die van hun volgelingen. Anders is het immers moeilijk te verklaren, dat alleen de leiders deze mededelingen kunnen aanvaarden. Nu zijn leiders personen, die waardevolle, maar schaarse diensten verlenen aan hun groep. In het algemeen zal een groep het beslist niet als waardevol beschouwen, als enkele leden opvattingen hebben, die sterk afwijken van de groepsnormen. Grote verschillen tussen de leiders en hun volgelingen in hun houding t.o.v. bepaalde nieuwe ideeën lijken dus onwaarschijnlijk.

Inderdaad heeft later onderzoek van bovengenoemde groep onderzoekers aangetoond, dat ook de leiders in de eerste plaats beïnvloed worden door andere personen (KATZ, 1957, p. 77). Welke rol de massa-media en de persoonlijke invloeden echter in dit geheel spelen, blijkt niet erg duidelijk uit hun onderzoek, want zij zijn pas laat tot de ontdekking gekomen, dat RYAN and GROSS in 1943 al hadden aangetoond, dat het aanvaarden van een hybride-maïs een langdurig proces is, waarbij de massa-media vooral van belang zijn om belangstelling te wekken voor het nieuwe idee, maar de mensen gewoonlijk pas overtuigd worden door persoonlijke invloeden (KATZ, 1961). Dat dit voor opinieleiders en hun volgelingen op ongeveer dezelfde wijze geldt, is waarschijnlijk gemaakt door BEAL and ROGERS (1960, p. 16 en 19). Weliswaar vonden zij alleen, dat er weinig verschil is tussen de boeren, die snel en degenen die langzaam overgaan tot de toepassing

van nieuwe methoden, in de inlichtingenbronnen die zij gebruiken in de verschillende stadia van het aanvaardingsproces. Maar in het vooruitstrevende deel van Iowa, waar zij hun onderzoek deden, zijn waarschijnlijk de boeren, die snel nieuwe ideeën aanvaarden in het algemeen de opinieleiders.

Wel zijn er aanwijzingen, dat goed ontwikkelde mensen relatief een iets groter gewicht toekennen aan de massa-media en een iets geringer gewicht aan persoonlijke invloeden dan mensen met minder ontwikkeling. Zo vindt KATZ (1961, p. 77), dat Amerikaanse doktoren wat meer beïnvloed worden door hun vakbladen bij het aanvaarden van nieuwe medicijnen dan de boeren in Iowa bij het aanvaarden van hybride-mais. Ook vonden ROGERS and YOST (1960, p. 19 en 23), dat de landbouwvoorlichters in Ohio (= county agents) bij het besluit om nieuwe methoden te adviseren vrij sterk beïnvloed worden door bulletins van het landbouwproefstation en andere vormen van geschreven voorlichting. Echter ook voor de landbouwvoorlichters en de doktoren waren de persoonlijke contacten de voornaamste bron van inlichtingen om te beslissen nieuwe ideeën te aanvaarden.

De verhouding, waarin gebruik gemaakt wordt van massale en persoonlijke bronnen van inlichtingen is niet het belangrijkste, waarin de mensen, die snel nieuwe ideeën aanvaarden zich onderscheiden van degenen, die pas later volgen. Veel belangrijker is het verschil in de aard van de inlichtingenbronnen, die zij binnen elke categorie kiezen. De mensen, die nieuwe methoden in hun groep invoeren zijn, om met MERTON (1949) te spreken, veel meer de 'cosmopolites' dan de 'localites'. Zij lezen dus massa-media, die weinig schrijven over het plaatselijke nieuws, maar die veel aandacht geven aan de nieuwe ideeën, die volgens onderzoekers en praktici elders goed bevallen. Ook hun persoonlijke contacten richten de cosmopolieten vooral op personen buiten hun dorpsgemeenschap (KATZ, 1957, p. 75).

Als deze cosmopolieten in hun dorp een nieuwe methode ingevoerd hebben, mogen we niet verwachten, dat iedereen hun voorbeeld direct zal volgen. Vaak bereiken zij slechts, dat hun dorpsgenoten zich bewust worden van het bestaan van deze methode (ROGERS, 1961). In par. 5.2 vonden we, dat de mensen hun informele contacten vooral zoeken met personen, die ongeveer evenveel invloed genieten als zij zelf. In een vooruitstrevend dorp is waarschijnlijk een vrij nauwe samenhang tussen invloed en vooruitstrevendheid, zodat men zijn informele contacten ook zal zoeken met mensen, die ongeveer even vooruitstrevend zijn. Hierdoor is te verwachten, dat de nieuwe ideeën in het algemeen slechts langzaam zullen doorsijpelen binnen een dorpsgemeenschap. Als men echter een dringende behoefte voelt aan dit nieuwe idee, kan men wel eens direct naar de vernieuwer toestappen, die het nieuwe idee het eerste heeft geprobeerd. Op deze wijze kan in overeenstemming met de theorieën van ROMBIN een achterstand in een voorsprong verkeren. In het algemeen echter zullen de vrij vooruitstrevende groepen het nieuwe sneller toepassen, omdat hun hele cultuurpatroon betrekkelijk weinig verschilt van dat van de vernieuwers en de voorlichters, zodat zij de ideeën van deze vernieuwers en van de voorlichters betrekkelijk gemakkelijk kunnen aanvaarden. Bovendien verschillen

zij in sociaal aanzien niet sterk van deze personen, zodat zij vaker informeel met hen in contact zullen komen.

De grote invloed, die groepsgenoten hebben op de beslissing om nieuwe ideeën te aanvaarden ontlent zij aan drie functies, die ze tegelijkertijd vervullen (KATZ, 1957, p. 77): (1) Men krijgt door deze persoonlijke contacten tal van inlichtingen (2) de groepen, waartoe men behoort oefenen een zekere sociale controle uit en (3) men vindt hierin steun, als men ziet, dat anderen dezelfde beslissing nemen.

Na deze opmerkingen over de wijze, waarop nieuwe ideeën zich verspreiden, nog iets over de snelheid, waarmee dit gebeurt. Als de beslissing om een nieuw idee te aanvaarden vooral te beïnvloeden is door persoonlijke contacten, lijkt het waarschijnlijk, dat deze verspreiding sneller zal gaan naarmate meer personen het aanvaard hebben en zo invloed kunnen uitoefenen op de aanvaarding door anderen. Als er echter eenmaal een groot aantal mensen is bij wie dit idee ingang gevonden heeft, dan zal het voor hen moeilijk worden om nog in contact te komen met personen, die het nog niet aanvaard hebben. Op grond van deze redenering mogen we dus verwachten, dat de verspreiding van nieuwe ideeën ongeveer het beeld zal vertonen van de normale groeicurve, zoals inderdaad bij tal van onderzoeken werd gevonden (ROGERS, 1962). Toch kan men zich voorstellen, dat het proces niet altijd precies op deze wijze zal verlopen. Het is b.v. mogelijk, dat er door de weersomstandigheden tijdelijk een grote behoefte aan een bepaalde nieuwe methode bestaat en er dan veel over gepraat wordt, zodat het zich tijdelijk snel verspreidt. Ook is het mogelijk, dat een voorlichter tijdelijk met zeer velen over dit nieuwe idee praat en daarmee de snelheid van verspreiding beïnvloedt.

Het feit, dat de invoering van een nieuw idee in het begin gewoonlijk langzaam gaat, geeft moeilijkheden bij de invoering van nieuwe bestrijdingsmiddelen. Deze kunnen immers alleen in grote hoeveelheden goedkoop geproduceerd worden, maar hiervoor is vaak pas na enkele jaren een voldoende afzet te verkrijgen. Om deze moeilijkheid te overwinnen zijn KLONGLAN, BEAL and BOHLEN nagegaan wat het effect was, als men per advertentie een gratis proefpakket aanbod aan de eerste 500 aanvragers. Het bleek, dat deze pakketten in het algemeen gevraagd werden door boeren, die snel nieuwe methoden toepassen en veel invloed hebben in hun omgeving. Deze boeren werden op deze wijze snel overtuigd van het nut van dit nieuwe bestrijdingsmiddel en overtuigden hier ook een groot aantal collega's van, zodat op deze wijze de moeilijke beginperiode aanmerkelijk verkort kon worden.

TOETSING VAN ENKELE ONDERDELEN
DER COMMUNICATIETHEORIE
ONDER NEDERLANDSE OMSTANDIGHEDEN

7 KEUZE VAN DE ONDERZOCHE GEBIEDEN

Het doel van dit deel is om aan de hand van de resultaten van ons eigen onderzoek voor zover mogelijk na te gaan of het beeld, dat we uit het literatuurdeel hebben gekregen van de wegen waarlangs de boeren nieuwe landbouwmethoden aanvaardden ook geldig is voor Nederlandse omstandigheden. Uiteraard kunnen we hierbij alleen aandacht geven aan de grote lijnen in de hoop bij later onderzoek meer in détail te kunnen gaan. Nu geeft de literatuur tal van aanwijzingen, dat de boeren in hun bedrijfsbeslissingen niet alleen beïnvloed worden door de voorlichting, maar vooral ook door hun collega's. Deze onderlinge beïnvloeding van de boeren verdient dus alle aandacht. Voor de analyse hiervan is het wenselijk een bepaald dorp in zijn geheel te onderzoeken en niet b.v. een volgens toeval gekozen steekproef uit de Nederlandse boeren.

Voorts lijkt het wenselijk om niet te volstaan met een onderzoek in één dorp, want dan krijgen we geen inzicht in de mogelijke variatie, die er binnen Nederland bestaat. Om een inzicht hierin te krijgen is het wenselijk om het onderzoek te doen in een aantal dorpen, waarvan verwacht mag worden dat er grote verschillen tussen bestaan. Uit deel I blijkt, dat hierbij vooral van belang zijn de verschillen in de vooruitstrevendheid van de boeren en in hun contacten met de stedelijke cultuur. Het staat beslist niet vast, dat deze twee factoren steeds samengaan (v. D. BAN, 1958a), zodat we hebben gezocht naar (1) een gebied met vooruitstrevende boeren, die veel contact hebben met de stedelijke cultuur; een dergelijk gebied menen we in een deel van Noord-Beveland gevonden te hebben,¹

(2) een gebied met vooruitstrevende boeren, die weinig contact hebben met de stedelijke cultuur; hiervoor kozen we de parochie Milheeze bij de Brabantse Peel,

(3) een gebied met boeren, meer behoudend van aard, die weinig contact met de stad hebben, waarvoor we de buurtschappen Eemster en Leggeloo in de gemeente Dwingeloo in Drente kozen. Dit gebied noemen we verder eenvoudig Dwingeloo.

Logischer wijze had hier nog een vierde gebied bij gekozen moeten worden, nl. een gebied met behoudende boeren, die veel contact met de stad hebben. Dit was echter in de praktijk niet mogelijk, mede door de wenselijkheid de interviews te houden in de winter als de boeren niet te druk zijn. Het was onuitvoerbaar om in één winter meer dan drie gebieden te interviewen zonder een groot deel van de interviews over te laten aan medewerkers, wat tot gevolg zou hebben gehad dat de onderzoeker zelf het levende contact met de sociale werkelijkheid verloor.

¹ Noord-Beveland is weliswaar in geografisch opzicht een tamelijk geïsoleerd gebied, maar in hoofdstuk 9 zullen we trachten aan te tonen, dat het dit in cultureel opzicht niet is.

Het is duidelijk, dat gebieden, die op deze wijze gekozen zijn, niet als representatief kunnen worden beschouwd voor het grotere geheel waar zij deel van uitmaken en te-zamen ook niet als representatief voor ons land als geheel gelden. Wel zal het mogelijk zijn op deze wijze een indruk te krijgen van de verscheidenheid, die zich in dit opzicht in Nederland voordoet.

8 DE BESCHIKBARE GEGEVENS

8.1 DE INTERVIEWS

Het grootste deel van de gegevens voor dit onderzoek is verzameld met interviews, die in de winter 1959-'60 zijn gehouden in de drie genoemde gebieden. Getracht is in de onderzochte gebieden alle 309 personen te interviewen, die als hoofdberoep landbouwer of veehouder hebben. Vijf personen hebben echter geweigerd aan dit onderzoek mee te doen en één was niet te bereiken voor het einde van de interviews. De weigeraars waren zonder uitzondering personen, die slechts een geringe invloed in hun omgeving hebben.

Het aantal geïnterviewden bedraagt:	N. Beveland	104
	Milheeze	91
	Dwingeloo	108
	Totaal	<hr/> 303

In elke plaats is ongeveer een derde deel van de interviews gehouden door de schrijver en de overige door 2 studenten aan de Landbouwhogeschool, die de praktijk van de landbouw goed kennen. Vrijwel altijd hebben de boeren zeer openhartig met ons gesproken en ons bijzonder gastvrij ontvangen.

De vragenlijst begon met een aantal vragen over de bedrijfsvoering, ten dele om te bepalen welke boeren in het algemeen geneigd zijn de adviezen van de landbouwvoorlichtingsdienst op te volgen, ten dele ook om de boeren enigszins op hun gemak te stellen met een praatje over hun bedrijf. Daarna werd gevraagd langs welke wegen zij aan nieuwe landbouwmethoden gekomen waren, dus in hoeverre zij gebruik gemaakt hebben van de landbouwvoorlichtingsdienst resp. van verschillende andere inlichtingsbronnen. Vervolgens is met enkele vragen getracht wat meer inzicht te krijgen in de sociale controle en in de beïnvloeding door andere boeren. Tot slot zijn nog verschillende vragen gesteld over de persoon van de boer, het door hem gevolgde onderwijs e.d. Nadat de interviews op Noord-Beveland waren gehouden, is de vragenlijst eerst herzien voor het gebruik op de zandgronden, ten dele om te profiteren van de inmiddels opgedane ervaring, maar vooral ook om haar aan te passen aan het andere bedrijfstype. De op de zandgronden gebruikte vragenlijst is in bijlage IV opgenomen.

De vragenlijst bevat slechts weinig 'open-end' vragen, maar grotendeels vragen met geprecodeerde antwoorden of vragen, waarop een kort zakelijk antwoord gegeven kon worden. Als de boer echter in de loop van het gesprek iets meer vertelde dan gevraagd werd over zaken, die voor dit onderzoek van belang zijn, is dit gewoonlijk ook genoteerd. Dergelijke toelichtingen van de boeren hebben we in dit boek vrij vaak over genomen,

omdat ze bepaalde uitkomsten van het onderzoek kunnen illustreren of omdat ze aanwijzingen kunnen geven voor verder onderzoek. Deze uitspraken van individuele boeren zijn o.i. echter niet voldoende voor een goede bewijsvoering.

Uiteraard komt het bij interviews voor, dat een respondent een bepaald antwoord geeft, dat niet geheel in overeenstemming is met zijn werkelijke mening, omdat hij denkt, dat de interviewer dit graag horen wil of omdat hij zo een goede indruk op de interviewer hoopt te maken. Doordat wij van 'Wageningen' kwamen, zullen we hierdoor wel eens een iets te gunstig beeld van de voorlichting hebben gekregen. Om deze vertekening tot een minimum te beperken, hebben we steeds getracht de indruk te geven, dat het normaal is, dat niet elke boer enthousiast is over de voorlichting. Zo werd b.v. gevraagd: 'Van hoeveel betekenis is de voorlichting nu voor uw bedrijf, is die waardeloos of onmisbaar of zit het er ergens tussen in?' Waardeloos stond dus voorop, zodat dus zeker niet werd gesuggereerd, dat de voorlichting belangrijk is. Uit de openhartige gesprekken, die we met een belangrijk deel van de boeren hebben gevoerd, kregen we de indruk, dat op deze wijze de vertekening van de werkelijkheid slechts gering is. Toch zal de lezer goed doen steeds te denken aan de mogelijkheid, dat de respondenten getracht hebben een goede indruk te maken op de interviewers.

Het is voor een interviewer altijd moeilijk om de reacties van de geïnterviewden op de wijze, waarop zij geïnterviewd worden, nauwkeurig te peilen. Bij dit onderzoek waren er echter nogal wat boeren, die in de loop van het gesprek hier iets van zeiden. Een enkele keer was dat: 'Ze motten verdorie ook alles weten'. Veel vaker was de reactie echter: 'Ik vind het wel eens leuk om op deze wijze zo van alles te vertellen'. Het lage percentage weigeringen geeft ook wel een aanwijzing, dat veel boeren er zo over dachten. Een kleine boer zei zelfs: 'Ik ben blij, dat jullie ook bij mij komen, want als je hier niet gekomen was, zou dit eigenlijk betekenen, dat ik niet in tel was'. Dergelijke reacties veroorzaakten, dat we in het algemeen geen bijzondere moeite hadden om met de weinig vooraanstaande boeren een goed gesprek te voeren.

Een enkele boer vatte het interview min of meer als een examen op en vroeg na afloop of zijn antwoorden 'goed' waren geweest of niet. In het algemeen zijn we er echter van overtuigd, dat de beantwoording van de vragen niet ernstig heeft geleden door dergelijke misverstanden of door weerstanden bij de boeren tegen de beantwoording van een hele serie vragen.

8.2 DE SCHALEN

Voor de verwerking is een deel van de interviewgegevens samengevat in schalen, die bepaalde eigenschappen van de respondenten trachten te meten. Zo juist is b.v. al gezegd, dat er een aantal vragen is gesteld om te bepalen in welke mate de boeren de adviezen van de landbouwvoorlichtingsdienst opgevolgd hebben. Het is dan uiteraard veel beter om met één cijfer hiervoor te werken dan met de antwoorden op 10 of meer afzonderlijke vragen. Elk van deze vragen is immers slechts een gebrekkige indicatie voor dit verschijnsel.

In deze paragraaf bespreken we wat deze schalen trachten te meten en op welke wijze ze zijn geconstrueerd. Soms worden hierbij ook de hypothesen globaal aangeduid voor de toetsing waarvan deze schalen nodig zijn. Deze toetsing geschiedt echter niet in deze paragraaf, maar pas in de volgende hoofdstukken.

Voordat we de antwoorden op al deze vragen tot één cijfer kunnen reduceren moeten we er enigszins zeker van zijn, dat al deze vragen een indicatie geven voor hetzelfde verschijnsel en moeten we aan elk van deze antwoorden een bepaald gewicht toekennen. Hiervoor is gebruik gemaakt van een betrekkelijk eenvoudige methode, die GOODE and HATT (1952, p. 275) 'item-analysis' noemen. Eerst is een aantal vragen genomen, waarvan het op het eerste gezicht zeer waarschijnlijk lijkt, dat ze elk hetzelfde verschijnsel meten. Aan de antwoorden op elk van deze vragen is een arbitrair gewicht toegekend, waarmee voor elke respondent een voorlopige score werd bepaald. Het kwart van de respondenten dat een hoge score kreeg is dan voor elk van de vragen, waaruit deze score is opgebouwd, vergeleken met het kwart dat de laagste score kreeg. Alleen die vragen zijn voor de uiteindelijke score behouden, waarbij tussen deze beide groepen een duidelijk verschil bleek te bestaan; in het algemeen werd als eis gesteld, dat het betreffende antwoord in de hoogste groep door minstens 2 keer zoveel respondenten werd gegeven als in de laagste groep.¹ Door deze bewerking moesten enkele vragen afvallen; voor de overige vragen zijn de arbitraire gewichten gehandhaafd, omdat andere wijzen om hier gewichten aan toe te kennen waarschijnlijk geen belangrijke verbetering geven in het resultaat (COTTAM, 1943 en ROGERS and ROGERS, 1961).

Wij hebben dus geen gebruik gemaakt van de schaalmethode die GUTTMAN heeft ontwikkeld om te onderzoeken of een serie attitude-vragen werkelijk tot één dimensie behoort (GOODE and HATT, p. 285-295). De ervaring leert nl., dat als men deze methode toepast op vragen over het gedrag, men slechts zelden de voorgeschreven reproduceerbaarheid van 90% bereikt, daar hierbij naast de wens tot een bepaald gedrag ook de technische mogelijkheid tot een dergelijk gedrag meespeelt en dus een storende factor is. Met de 'item-analysis' is het echter niet mogelijk een afdoend bewijs te leveren voor de unidimensionaliteit van de betreffende schaal.

De schalen, die met behulp van deze 'item-analysis' geconstrueerd zijn, zijn de schalen voor het toepassen van de door de voorlichting aanbevolen methoden, korthedshalve adoptieschaal genoemd, de schaal voor het contact met de voorlichting, de schaal voor het niet geven van een antwoord op onze vragen en de schaal voor de levenswijze. De schalen, die we hierbij uiteindelijk toegepast hebben zijn alle opgenomen in Bijlage II.

Adoptieschaal

Met de adoptieschaal is getracht de verschillen tussen de boeren te meten in de snelheid, waarmee zij overgaan tot de toepassing van door de voorlichtingsdienst aanbevolen nieuwe

¹ Bij wijze van voorbeeld zijn in Tabel III.2 (Bijlage III) de resultaten vermeld van de itemanalyse van de schaal voor het contact met de voorlichting in Dwingeloo.

landbouwmethoden. We hebben in de adoptieschaal ook een enkele vraag opgenomen, die geen betrekking heeft op de toepassing van deze methoden, maar op de mening over deze methoden (zie Bijl. II).

In beide zandgemeenten (Milheeze en Dwingeloo) is met dezelfde adoptieschaal gewerkt, maar op Noord-Beveland moest met een andere schaal gewerkt worden, omdat het bedrijfstype daar totaal anders is. Natuurlijk moesten we er bovendien nog rekening mee houden dat ook binnen de onderzochte plaatsen verschillen in bedrijfstype bestaan, waardoor niet elke boer alle methoden, die in de schaal voorkomen kan toepassen. Een boer, die geen haver verbouwt, kan uiteraard niet elk jaar nieuwe zaaihaver kopen. Om deze reden hebben we gewerkt met het percentage van de toepasbare methoden, dat op het betreffende bedrijf wordt toegepast. ROGERS and ROGERS (1961) tonen aan, dat men met de door ons toegepaste methode een schaal krijgt, die met een redelijke mate van betrouwbaarheid meet wat hij probeert te meten, die dus ook valide is. Er is echter geen afdoend bewijs dat het verschijnsel, dat met deze schaal gemeten wordt, ééndimensionaal is. Het zou in principe beter zijn geweest vragen te stellen over een wat groter aantal landbouwmethoden en over het jaar waarin elk van deze methoden het eerst werd toegepast.¹ Gezien de tijd, die de boeren aan een interview willen geven, zou het dan echter wenselijk zijn geweest enkele andere vragen te laten vallen.

Bij een recent onderzoek in Australië werd echter betrekkelijk geringe onderlinge correlatie gevonden tussen de aanvaarding van verschillende landbouwmethoden (WILKENING, TULLY and PRESSER, 1962, p. 147-152). Er zijn aanwijzingen, dat dit veroorzaakt wordt, doordat sommige boeren er vooral naar streven om hun hulpbronnen zo goed mogelijk te verzorgen en daarom o.a. veel aandacht geven aan de bestrijding van onkruid en veeziekten terwijl anderen streven naar een zo groot mogelijke winst, waarvoor de toepassing van andere methoden belangrijker is (vgl. ook WILKENING and JOHNSON, 1961). Misschien hadden we aan deze mogelijkheid wat meer aandacht moeten geven.

Een bezwaar van deze adoptieschaal is, dat niet alle methoden even goed op alle bedrijven toegepast kunnen worden. Weliswaar hebben we, zoals gezegd, een correctie aangebracht voor methoden, die in het geheel niet toegepast kunnen worden, maar er is b.v. geen rekening mee gehouden, dat als men dicht bij de stierhouder woont er wat minder reden is om K.I. toe te passen dan wanneer men met een tochtige koe ver zou moeten lopen en dat het verbouwen van graszaad beter past in het bouwplan van een groot bedrijf dan van een klein. Vooral op Noord-Beveland hebben de grote boeren door hun speciale omstandigheden meer kans gehad een hoge adoptiescore te krijgen dan de kleinere. In vorige onderzoeken hebben we daarom door middel van een subjectieve beoordeling rekening gehouden met de mogelijkheid om een bepaalde methode toe te passen (v. D. BAN 1956 en 1958b). Dit hebben we nu weer gedaan, maar de op deze wijze verkregen schatting van de moderniteit van de boeren bleek niet duidelijker dan de adoptiescore te correleren met andere maatstaven, waarmee men een samenhang mag verwachten, zoals het contact met de voorlichting, de beoordeling van

¹ Een goede methode om een adoptieschaal te construeren is beschreven in ROGERS, HAVENS and CARTANO (1962).

de rayonassistent en het genoten onderwijs, zodat we toch gemeend hebben met de objectieve adoptieschaal te moeten werken ondanks zijn onvolmaaktheden.

Bij dit onderzoek is ook nog op een andere wijze getracht een indruk te krijgen van het niveau van de bedrijfsvoering van de betrokken boeren. We hebben nl. de rayonassistenten in de onderzochte gebieden gevraagd de geïnterviewde boeren een cijfer toe te kennen uit een schaal van 1 tot 10 voor hun kwaliteiten als bedrijfsleider. Hierbij is dus niet gevraagd een schatting te geven van hun bedrijfsresultaten, omdat de bedrijfsresultaten ook in belangrijke mate bepaald worden door de bedrijfsgrootte en de andere bedrijfsomstandigheden. De rayonassistenten hebben getracht aan te geven in hoeverre de boeren gezien hun omstandigheden optimale resultaten behalen. Alle rayonassistenten werkten tenminste drie jaar in het betrokken gebied. Hierdoor hebben we de indruk, dat zij vrij goed in staat zijn om deze bedrijfsvoering te beoordelen.

Schaal voor het contact met de voorlichting

In de schaal voor het contact met de voorlichting zijn vragen opgenomen over allerlei vormen van contact met de voorlichting, zowel over bedrijfsbezoek, als over het lezen van publikaties van de RLVD en van landbouwbladen, het bezoek aan vergaderingen e.d. Ook is er een vraag in opgenomen of men op eigen gelegenheid wel eens bij boeren in andere streken is gaan kijken. Alle vragen bleken behouden te kunnen worden voor de definitieve score. Ook de voorlichtingsmiddelen, die slechts in een enkel gebied werden toegepast, bleken met deze schaal te correleren, o.a. het bezoek aan het voorbeeldbedrijf.¹ Wel blijkt uit Tabel III.2 (Bijl. III), dat de samenhang met de totaal score voor het contact met de voorlichting niet voor alle voorlichtingsmiddelen even duidelijk is. Op de redenen hiervan komen we terug als in hoofdstuk 12 de betekenis van de afzonderlijke voorlichtingsmiddelen wordt besproken. Nadat we deze schaal hadden samengesteld, publiceerde COUGHENOUR (1960) een onderzoek waarbij hij aanwijzingen vond, dat het wenselijk is onze schaal te splitsen in een schaal voor het contact met gedrukte voorlichtingsmiddelen en één voor het persoonlijke contact met de verschillende voorlichtingsdiensten. Wel bleken deze beide schalen duidelijk gecorreleerd te zijn ($\gamma = 0,84$). Hoogst merkwaardig is dat SHEPPARD (1960) slechts een geringe correlatie vond tussen het gebruik van verschillende voorlichtingsmiddelen in Engeland. Mogelijk wordt dit veroorzaakt, doordat hij werkte met gegevens van boeren uit verschillende hoeken van het land, waar de voorlichtingsdienst misschien verschillende voorlichtingsmiddelen gebruikte. V. D. SANDT (1960) berekende voor een onderzoek in Rucphen eveneens de volledige matrix van intercorrelaties tussen een dergelijke serie vragen over het contact van de boeren met verschillende voorlichtingsmiddelen. Hij vond tussen de 'items' van onze schaal wel veelal significante positieve correlaties.

¹ Alleen in de beide zanddorpen had de RLVD een voorbeeldbedrijf.

'Geen antwoord'-schaal

BENVENUTI (1961) heeft zijn onderzoek naar de veranderingen in de plattelandscultuur in belangrijke mate gebaseerd op het aantal vragen, waarop de respondent geen duidelijk antwoord gaf. Hij heeft op fraaie wijze aangetoond, dat hij zo een redelijke maatstaf krijgt voor de mate, waarin de verschillende boeren maatschappelijk deelhebben aan een moderne wereld (p. 89) en zich losgemaakt hebben van hun kleinere omgeving. Een dergelijke maatstaf wordt echter volgens hem alleen verkregen met het stellen van vragen, die 'clearly refer to several aspects of the individual life as seen in its relation to the modern social structure and its various organizational aspects' (p. 78). Het staat nog niet helemaal vast in hoeverre deze voorwaarde inderdaad essentieel is, want verschillende andere onderzoekers vonden dat het aantal vragen, dat in de loop van een normaal vraaggesprek niet beantwoord is, duidelijk samenhangt met de toepassing van nieuwe landbouwmethoden (COPP, 1958, p. 108 en ROGERS and BEAL, 1958, p. 37).

Een methode, die enige overeenkomst vertoont met de methode van BENVENUTI is in het Midden Oosten gebruikt door LERNER (1958), die zijn respondenten vroeg wat zij zouden doen, als zij b.v. minister-president van hun land waren. Ook hij codeerde hun antwoorden dan niet naar de antwoorden die zij gaven, maar naar de vraag of zij zich in deze voor hen vreemde rol konden inleven, zodat zij hier enig antwoord op konden geven. Hij vond hierbij dat dit ook een goede indicatie is voor de mate waarin de moderne cultuur reeds doorgedrongen is.

Deze ervaringen zijn voor ons een aanleiding geweest om iets dergelijks te proberen. De vragenlijst was echter reeds zo lang, dat wij hier geen speciale vragen in op konden nemen om, zoals BENVENUTI dat heeft gedaan, te bepalen of de boer een mening wenste te geven over zaken, die buiten zijn eigen bedrijf liggen. We hebben dus in hoofdzaak gewerkt met het aantal vragen over de bedrijfsvoering en de voorlichting, waar geen antwoord op gegeven is. Wel zijn nog een tweetal vragen gesteld in dezelfde geest van de vragen van LERNER, nl. (1) Stel het geval, dat u assistent van de voorlichting was, zoudt u het werk dan nog op andere wijze aanpakken? en (2) Stel nu dat u de leiding van de voorlichting in heel Nederland zou hebben, zou de voorlichting dan nog op andere wijze door u georganiseerd worden? Sommige boeren gaven hierbij duidelijk aan, dat zij zich niet konden voorstellen, dat zij ooit rayonassistent, resp. leider van de voorlichting zouden worden of zelfs 'zo diep denk ik daar niet over door'. Anderen zeiden duidelijk, dat naar hun mening de voorlichting thans goed werkt, maar niet altijd was het eenvoudig om een scherp onderscheid te maken tussen deze beide categorieën. We hebben er dan ook over gedacht om beide antwoorden op te nemen in de 'geen antwoord' schaal, maar het antwoord, dat de voorlichting goed werkt, bleek niet altijd te correleren met de totaal score van de voorlopige schaal, zodat in de definitieve schaal alleen een punt is toegekend als de boer zichzelf niet in deze functies voor kon stellen.

Onze 'geen antwoord'-schaal meet niet alleen of de boer op allerlei gebieden een uitgesproken mening heeft, maar ook of de interviewer er in geslaagd is het vertrouwen van

de respondent te winnen. Dit laatste wordt ten dele bepaald door de bekwaamheid van de interviewer, maar ook door het vertrouwen dat de boer in vreemden stelt.

Schaal voor de levenswijze

Bij tal van onderzoeken is gebleken, dat de 'socio-economic status' van de boer, die veelal met de 'Sewell-scale' wordt gemeten, duidelijk samenhangt met de toepassing van nieuwe landbouwmethoden (Tabel III.1). In vorige onderzoeken hebben we daarom getracht iets dergelijks te meten met onze schaal voor de levensstijl (v. D. BAN, 1958b). Nu hebben we dit wederom getracht te doen, maar we hebben het nu schaal voor de levenswijze genoemd, omdat het woord stijl de indruk wekt van eenheid en evenwichtigheid, die in de praktijk niet altijd worden gevonden. De door ons gebruikte indicaties voor de levenswijze komen overeen met de 'cultural possessions index' van SEWELL (1940, p. 45), één van de drie groepen indices uit zijn schaal. De schaal voor de levenswijze geeft vooral een indicatie voor de belangstelling voor en het contact met de wereld, buiten het eigen bedrijf en buiten het eigen dorp. Hiermee wordt dus een index verkregen, die enige overeenkomst vertoont met de indeling in 'localites' en 'cosmopolites' van MERTON (1949). Voor de beide andere groepen van indices die SEWELL gebruikt heeft - materiële bezittingen en deelname aan het verenigingsleven - hebben wij niet van een aparte schaal gebruik gemaakt. Wel is een enkele vraag over de deelname aan het verenigingsleven opgenomen in onze schaal, maar andere aspecten hiervan, zoals de deelname aan standsorganisaties en verenigingen voor bedrijfsvoorlichting zijn direct van invloed op het contact met de voorlichting. Alle vragen, die wij in de voorlopige schaal opgenomen hadden bleken behouden te kunnen worden. Dit was wel enigszins te verwachten na de onderzoeken van SEWELL (1940) en BELCHER and SHARP (1952). Laatstgenoemde schrijvers vonden ook met een factoranalyse aanwijzingen, dat er weinig reden is om deze schaal in 2 of meer aparte schalen te splitsen.

Van belang is nog, dat bij verschillende onderzoeken is gebleken, dat de scores van een dergelijke SEWELL-scale duidelijk samenhangen met de plaats, die de respondent op de maatschappelijke ladder inneemt (LOOMIS and BEGGLE, 1950, p. 358), al worden zij toch niet algemeen aanvaard als een betrouwbare maatstaf voor de sociale status. Door deze schaal voor de levenswijze in ons onderzoek op te nemen wordt het dus mogelijk om te onderzoeken of bij de Nederlandse boeren de sociale status op deze eenvoudige wijze bepaald kan worden.

8.3 LEESVAARDIGHEID

Een belangrijk deel van de voorlichting bereikt de boeren in geschreven vorm via landbouwbladen en de publikaties van de RLVD. Nu vond DOUMA (1960) aanwijzingen, dat de Nederlandse landbouwbladen vaak zodanig geschreven zijn, dat er een zeer

behoorlijke ontwikkeling nodig is om ze goed te kunnen begrijpen. Vermoedelijk zal een deel van de boeren er daardoor wat moeite mee hebben. Men kan dus verwachten dat boeren, die de inhoud van deze bladen goed begrijpen, door de voorlichting gemakkelijk bereikt kunnen worden. Om deze reden hebben we getracht de leesvaardigheid van de boeren te bepalen met de 'cloze-procedure' (TAYLOR 1953, 1956 en 1957). Hiervoor hebben we de boeren een enigszins abstract stukje van ± 200 woorden gegeven uit de Landbouwgids 1952 (p. 93), waaruit elk 10e woord weg was gelaten en hun gevraagd de ontbrekende woorden in te vullen. TAYLOR geeft verschillende aanwijzingen, dat de boeren, die voor een groot deel van de ontbrekende woorden de juiste oplossing vinden, in het algemeen goed in staat zijn te begrijpen wat zij lezen.

Er zijn 2 redenen, waarom niet alle boeren even goed in staat zijn deze oplossingen te vinden; redenen die niet geheel onafhankelijk van elkaar zijn. In de eerste plaats hebben niet alle boeren dezelfde opleiding en ervaring in het lezen en in de tweede plaats beschikken niet alle boeren over dezelfde intelligentie. Onder de door ons geïnterviewde boeren was er maar een enkeling, die de HBS had afgelopen, terwijl er ook bij waren, die met 11 jaar de school al hadden moeten verlaten. Het valt uiteraard te verwachten, dat de eerste groep minder moeite met een dergelijke oefening zal hebben dan de tweede. Dat dit inderdaad het geval is blijkt uit Tabel 8.1.

TABEL 8.1 Leesvaardigheid naar het gevolgte onderwijs (in procenten)

	Leesvaardigheid					Totaal abs. (= 100%)
	Laag	Vrij laag	Vrij hoog	Hoog	Onbekend	
<i>A¹ Landbouwonderwijs:</i>						
Geen	34	18	16	12	19	67
Cursussen	24	30	17	17	12	150
Lagere landb. school	13	20	30	32	5	40
Middelb. landb. school	12	12	34	42	0	41
Totaal	23	23	21	22	11	298
<i>B¹ Algemeen vormend onderwijs:</i>						
Lagere school	14	36	24	18	8	66
Meer	6	6	26	63	0	35
Totaal	11	26	25	34	5	101

TAYLOR (1957, p. 23) vond bij recruten van de Amerikaanse luchtmacht tussen de score voor de cloze-procedure score en een standaardintelligentietest een correlatiecoëfficiënt van 0,73 en STRAUS (1957, p. 17) bij Amerikaanse studenten één van 0,74. Het is bekend,

¹ Van 5 geïnterviewden is niet bekend welk onderwijs zij gevolgd hebben. Voor het landbouwonderwijs zijn de 3 onderzochte plaatsen tezamen genomen; voor het algemeen vormend onderwijs zijn alleen de cijfers uit Noord-Beveland weergegeven, daar in de beide andere plaatsen slechts zeer weinig boeren meer hebben gehad dan de lagere school. Steeds in het hoogste genoten onderwijs gecodeerd.

dat het resultaat van verbale intelligentietesten en dus ook van de cloze-procedure vrij sterk door milieufactoren beïnvloed wordt. Als 2 personen, waarvan de een de gewoonte heeft om veel te lezen en de ander om weinig te lezen, met een non-verbale test een gelijk I.Q. behalen, zal men mogen verwachten, dat degene, die veel leest met de cloze-procedure de hoogste score behaalt. Dit heeft tot gevolg, dat we aan de scores voor de cloze-procedure bij ons onderzoek minder waarde kunnen hechten als maatstaf voor de intelligentie dan bij bovengenoemde onderzoeken van TAYLOR en STRAUS. Hun proefpersonen vormden qua opleiding en ervaring waarschijnlijk een homogener groep dan de onze. Bovendien werden hun onderzoeken klassikaal afgenomen, waardoor de verschillen in motivering om deze oefening zo goed mogelijk te maken waarschijnlijk geringer zijn geweest dan bij ons onderzoek. Bij ons liepen de interviewvragen, die aan deze oefening vooraf gingen uiteraard niet altijd precies even prettig, zodat de ene boer waarschijnlijk bereid was om zich voor deze oefening wat meer in te spannen dan de andere. Daar komt nog bij dat bij ons onderzoek gewoonlijk gezinsleden aanwezig waren, die de boer soms hielpen, als deze er niet uit kon komen. Deze hulp is uiteraard niet meegerekend bij het bepalen van de score voor de boer, ook al zou soms met wat langer nadenken wel door hem zelf de juiste oplossing zijn gevonden. Ten slotte waren wij wegens tijdgebrek slechts in staat de boeren 20 woorden te laten invullen, terwijl TAYLOR en STRAUS hiervoor minstens 50 woorden gebruikten.

Ondanks al deze bezwaren leek het toch gewenst eens te proberen wat we bij een dergelijk onderzoek met de scores van de cloze-procedure kunnen doen, omdat intelligentie door psychologen wordt gezien 'als de mogelijkheid om zich in min of meer nieuwe situaties aan te passen' (DE COSTER, 1960). Als we dus een samenhang zouden vinden tussen de cloze-procedure scores en het aanvaarden van nieuwe landbouwmethoden, bestaat de mogelijkheid dat de oorzaak voor deze samenhang niet alleen gezocht moet worden bij de mate, waarin de betrokkenen geschreven voorlichting begrijpen. Meer fundamentele persoonlijkheidseigenschappen, die met de cloze-procedure scores samenhangen, kunnen ook van invloed zijn geweest.

We hebben deze zelfde oefening met de cloze-procedure ook eens laten maken door een groep van 25 leraren bij het middelbaar landbouwonderwijs, waarvan bijna tweederde aan de Landbouwhogeschool was afgestudeerd. Uiteraard hadden zij hiermee veel minder moeite dan de meeste boeren: hun gemiddelde score was 13,7, terwijl die van de boeren 8,2 was. Dit betekent, dat als een landbouwkundig ingenieur zo schrijft, dat het voor zijn collega's zonder een bijzondere inspanning te begrijpen is, het voor veel boeren beslist niet te begrijpen is. Opmerkelijk is echter, dat in elk van de drie onderzochte plaatsen enkele boeren een hogere cloze-procedure score behaalden dan het gemiddelde van deze leraren, ondanks het feit, dat zij natuurlijk minder onderwijs hebben gevolgd en minder gewend zijn te lezen. Het lijkt er dus op, dat in elk van deze plaatsen een deel van de boeren bijzonder intelligent is.

Per plaats was de gemiddelde score voor de leesvaardigheid:

N. Beveland 9,7

Milheeze 6,4

Dwingeloo 8,0

Deze verschillen hangen zeer duidelijk samen met de verschillen in levenswijze (gem. score 30, 17, resp. 18) en vooral met die in de leesgewoonten (zie Bijlage V, Tabel V.1). Zij worden waarschijnlijk voor het overgrote deel veroorzaakt door verschillen in oefening; deze onderzoekmethode is dus niet geschikt om regionale verschillen in aanleg op het spoor te komen. De cloze-procedure is hier gebruikt voor de vergelijking van groepen van boeren. De methode lijkt ons niet nauwkeurig genoeg om met veel zekerheid iets te zeggen over individuen, b.v. voor een beroepskeuzeadvies.

Zoals te verwachten was blijkt ook dat de boeren, die veel lezen gewoonlijk een hoge score voor de leesvaardigheid behaald hebben. Hierbij is het uiteraard nog moeilijker dan bij het gevolgde onderwijs om te zeggen wat oorzaak is en wat gevolg.

Het is natuurlijk bekend, dat de jongere boeren meer onderwijs hebben genoten dan de oudere. Bovendien is bij verschillende onderzoeken gebleken dat personen boven de 45 jaar en vooral boven de 60 jaar intelligentietesten in het algemeen wat minder goed maken dan jongere (THORNDIKE, 1928). Ook uit Tabel 8.2 blijkt, dat de oudere boeren meer moeite met deze invuloefening hebben gehad dan de jongere.

TABEL 8.2 De samenhang tussen de scores voor de leesvaardigheid en de leeftijd (in procenten)

Leeftijd	Leesvaardigheid					Totaal (= 100%)
	laag	vrij laag	vrij hoog	hoog	onbekend	
tot 40 jaar	16	19	26	31	8	80
40-49 jaar	26	22	20	26	6	85
50-59 jaar	24	30	22	11	11	82
60 jaar en ouder	25	21	11	14	29	56
Totaal	23	23	21	21	12	303

Bij de toepassing van de cloze-procedure hebben we elk 10e woord weggelaten en niet elk 5e, zoals TAYLOR heeft gedaan. Anders waren we bang, dat een te groot aantal boeren met deze oefening veel moeite zou hebben. Ook nu heeft 12% van de geïnterviewden deze oefening niet gemaakt. Zij gaven hiervoor in het algemeen als reden op, dat zij hiertoe niet in staat waren. Inderdaad blijkt uit tabel 8.1, dat dit vooral is gedaan door de minder ontwikkelde boeren, al kunnen dit ook de boeren zijn geweest die het minste vertrouwen hadden in deze vorm van onderzoek.

De score voor de leesvaardigheid kan op 2 wijzen bepaald worden. Men kan nl. alleen, die oplossingen voor de ontbrekende woorden goed rekenen, die ook in het originele artikel in de Landbouwgids voorkwamen of men kan ook de oplossingen goed rekenen, die hiervoor in de plaats hadden kunnen staan. Het eerste woord, dat we weggelaten

hebben was b.v. 'die', maar hier had evengoed 'welke' kunnen staan. In het eerste geval geven we dus alleen die boeren een punt, die 'die' hebben gezegd en in het tweede geval degenen die 'die' of 'welke' hebben gezegd. De totaal-scores, die op beide wijzen worden verkregen blijken onderling zeer duidelijk te correleren (N. Beveland $r = 0,862$, Milheeze $r = 0,943$ en Dwingeloo $r = 0,890$), terwijl deze beide scores bovendien met verschillende andere variabelen¹ in ongeveer dezelfde mate correleren. We hebben daarom alleen gewerkt met de scores voor de oplossingen welke overeenkwamen met de oorspronkelijke tekst. De beoordeling, welke woorden hiervoor wel in de plaats hadden kunnen staan en welke niet is immers vaak enigszins subjectief.

8.4 DE INVLOED VAN DE BOER

In het literatuuroverzicht is er al op gewezen, dat het contact met andere boeren waarschijnlijk een grote invloed heeft op het aanvaarden van nieuwe landbouwmethoden, maar dat niet alle boeren wat dit betreft een even grote invloed hebben. Het lijkt dus zeer belangrijk om over een maatstaf te beschikken voor deze invloed. Deze maatstaf hebben we op twee verschillende wijzen getracht te vinden, enerzijds door elke geïnterviewde een drietal sociometrische vragen te stellen en te tellen hoe vaak elke boer hierbij werd gekozen en anderzijds door een aantal deskundigen te laten beoordelen hoeveel invloed elke boer heeft.

De eenvoudigste methode is de beoordeling door deskundigen (judge rating). Hiervoor hebben we in elk van de drie onderzochte gebieden aan 6 of 7 personen gevraagd op een lijst van de geïnterviewden aan ieder een cijfer te geven voor de invloed, die hij heeft in onderlinge gesprekken over het bedrijf. De beoordelaars gaven elke boer een cijfer op een schaal van 1 t/m 10, evenals dit op de Nederlandse scholen gebruikelijk is. We deden dit steeds tegen het einde van de interviews als we zelf enigszins in staat waren te beoordelen wie als beoordelaar in aanmerking zou kunnen komen. Bovendien hebben we aan elke beoordelaar gevraagd wie er nog meer in aanmerking zou kunnen komen om een dergelijke beoordeling te geven en hebben alleen diegenen gekozen, die door minstens 2 van hun collega's werden aanbevolen. Daarbij is er naar gestreefd beoordelaars te kiezen uit verschillende delen van het onderzochte gebied, uit verschillende leeftijdsgroepen en uit de voornaamste religieuze groeperingen. De meeste beoordelaars waren boeren, die zelf vrij veel invloed hadden, immers 'ein hoher soziometrischen Status korreliert positiv mit dem Grad der Einsicht in die Beziehungs-Verhältnisse einer Gruppe' (NEHNEVAJSA, 1962, p. 233).

Van deze beoordelingen is een gemiddelde berekend, dat verder korthedshalve 'invloed' wordt genoemd. Bij de berekening van dit gemiddelde zijn eerst echter nog

¹ Invloed van de boer, aantal keren genoemd als adviseur, goede boer of gesprekspartner, beoordeling van de bedrijfsleider door de rayonassistent en bedrijfsgrootte. STRAUS vond een iets hogere correlatie van het I.Q. met de scores, die alleen op de oorspronkelijke oplossingen gebaseerd waren dan met de scores, waar ook de synoniemen in meegerekend waren.

2 correcties aangebracht. De spreiding in de beoordelingen was nl. niet bij alle beoordelaars gelijk; bij één beoordelaar lag b.v. ruim 90% van de beoordelingen tussen de 6+ en 6-, terwijl anderen zowel de 3 als de 8 regelmatig gebruikten voor hun beoordelingen. Om aan elke beoordelaar een ongeveer gelijk gewicht toe te kennen moest deze spreiding enigszins gestandaardiseerd worden. Bovendien is aan de beoordelaars, die een bepaalde geïnterviewde en zijn vrienden goed kenden een wat groter gewicht toegekend dan aan iemand, die hen slechts oppervlakkig kende.

Uiteraard is er reden om ons af te vragen hoe groot de betrouwbaarheid van dergelijke beoordelingen is. Een maatstaf hiervoor is de overeenstemming, die er bestaat tussen de verschillende beoordelaars. Om deze te bepalen is een variantieanalyse toegepast voor die boeren, die door alle beoordelaars beoordeeld waren. Er bestaat zeker geen volkomen overeenstemming tussen de verschillende beoordelaars; dat is ook de opzet geweest bij het kiezen van beoordelaars uit verschillende categorieën, maar Tabel 8.3 geeft toch wel de indruk, dat deze beoordelingen een zeer redelijke mate van betrouwbaarheid bezitten.

TABEL 8.3 De overeenkomst in F-waarden van de variantieanalyse volgens de beoordelingen van de invloed van de boeren¹

Plaats	Gevonden F-waarde	F-waarde bij een betrouwbaarheidsdrempel van 1%
Noord-Beveland	8,17	1,65
Milheeze	6,72	1,45
Dwingeloo	3,64	1,76

De tweede methode, die we gebruikten om de invloed van de boeren te bepalen was het stellen van drie sociometrische vragen. Omtrent de betekenis van het begrip sociometrie bestaat er in de literatuur zeker geen eenstemmigheid. BJERSTEDT (1956) heeft daarom een schriftelijke enquête gehouden onder de vooraanstaande onderzoekers op dit gebied, teneinde hun te vragen aan welke van de dertien verschillende definities, die hij in de literatuur tegengekomen was, zij de voorkeur gaven. Daarbij bleek dat elke definitie door een aantal geënquêteerden werd gekozen en geen enkele door meer dan 22%, terwijl bovendien nogal eens gebruik werd gemaakt van de mogelijkheid om een nieuwe definitie voor te stellen. Op grond van deze enquête kiest hij als definitie (p. 28): 'De sociometrie is een methode om de verhouding tussen mensen onderling of tussen dieren onderling te meten, waarbij op het moment de nadruk ligt op onderzoek naar de mensen, waarmee men bij voorkeur om wil gaan, op grond van min of meer specifieke vragen, die aan deze mensen zelf gesteld worden'. Het begrip sociometrie wijkt dus af van de begrippen econometrie en psychometrie, doordat men hier in tegenstelling tot deze laatsten gewoonlijk niet elk gebruik van kwantitatieve methoden in de sociologie en sociale psychologie mee bedoelt; het gebruik van een Sewell-scale wordt b.v. niet meer als sociometrie beschouwd.

¹ Bij een F-waarde > 1,65 is er op N. Beveland minder dan 1% kans, dat de overeenstemming tussen de beoordelaars door toeval veroorzaakt wordt, bij F > 1,38 is dit 5%. De overeenstemming tussen de beoordelaars is dus zeer groot.

Over de wijze, waarop de sociometrische vragen gesteld kunnen worden is vrij veel geschreven, wat weer door BJERSTEDT uitstekend is samengevat. De leider van de sociometrische school, MORENO, heeft er op aangedrongen, dat men de subjecten een keuze laat maken voor een concrete situatie, die voor hen van directe betekenis is. Hij vraagt dus aan schoolkinderen niet, welke klasgenoten zij tot hun vrienden rekenen, maar b.v. naast wie ze zouden willen zitten en beschouwt het dan als essentieel, dat zoveel mogelijk aan deze wensen wordt voldaan. In de praktijk is de onderzoeker echter vaak niet bij machte om aan dergelijke wensen te voldoen. Evenals veel andere onderzoekers hebben wij dit daarom ook moeten nalaten. Het heeft o.i. ook bezwaren vragen te stellen voor een zeer specifieke situatie daar het voor een grote groep geïnterviewden vaak moeilijk is om een situatie te vinden, waarmee ieder zoveel ervaring heeft, dat hij er spontaan op zou kunnen antwoorden. Bovendien telt men bij de analyse toch gewoonlijk de antwoorden op de vragen voor verschillende specifieke situaties weer bij elkaar op. Anderzijds geeft ook een vraag als: 'Wie is u het sympathiekst?' moeilijkheden, omdat men zich zijn sympathieën en antipathieën vaak niet duidelijk bewust is en omdat men dit niet altijd wil vertellen, als men zich er wel van bewust is. We zullen dus naar een zekere tussenweg moeten zoeken.

Men kan de respondenten een beperkt of een onbeperkt aantal anderen laten kiezen. De statistische analyse stuit echter op vrijwel onoverkomelijke moeilijkheden als men een onbeperkt aantal laat kiezen en bovendien hebben we bij ons vroegere onderzoek de ervaring opgedaan, dat iemand die 10 anderen kiest als mensen, waar hij veel mee praat, soms alleen maar een andere betekenis toekent aan het woord 'veel' als iemand, die er slechts één noemt. Daarom hebben wij een beperkt aantal anderen laten kiezen. Dit aantal mag niet te hoog zijn, omdat het voor velen dan moeilijk blijkt te zijn om zoveel keuzen te maken. Als men daarentegen slechts één keuze vraagt, kan men het aantal belangrijke interacties missen, zodat wij om 2 keuzen hebben gevraagd.

Vaak vraagt men niet alleen een positieve keuze, maar ook een negatieve. In tegenstelling tot de meeste andere onderzoekers hebben wij dit niet gedaan, omdat dit i.o. op het Nederlandse platteland de sfeer van het interview ernstig zou benadelen en omdat het voor een onderzoek van de communicatiepatronen niet essentieel lijkt. Als echter de sociometrie gebruikt wordt ten behoeve van de psychiatrie, wat vaak het geval is, is het uiteraard van veel belang niet alleen de onderlinge sympathieën maar ook de antipathieën te kennen.

Voor ons onderzoek leek een drietal concrete vragen van belang:

1. Als de boeren wat in hun bedrijf willen veranderen, praten zij daar, dacht ik, vaak eerst eens wat met andere boeren over. Kunt u mij ook de namen noemen van 2 boeren, waar u in zo'n geval waarschijnlijk heen zou gaan?
2. Men heeft hier waarschijnlijk net zo goed als elders goede en minder goede boeren. (Kunt u mij ook zeggen, waaraan u ziet of iemand een goede boer is of niet?)
Kunt u mij ook de namen noemen van 2 boeren, die u als goede boeren beschouwt?¹

¹ Men kan er aan twijfelen of dit nog wel een sociometrische vraag genoemd mag worden, maar hij is voor ons onderzoek zeker van belang.

3. Natuurlijk praat u ook wel eens met andere boeren. Kunt u mij ook zeggen met welke 2 andere boeren u het meeste praat?

Korthedshalve worden de boeren, die bij deze drie vragen zijn opgegeven verder resp. *adviseur*, *goede boer* en *gesprekspartner* genoemd. In overeenstemming met de gebruikelijke terminologie spreken we hierbij van de kiezer, de keuze en de gekozenen. De kiezer is dan de boer, die één van deze sociometrische vragen beantwoordt, de keuze het beantwoorden zelf en de gekozenen de man, die hierbij genoemd wordt als adviseur e.d.

Er zijn boeren geweest, die slechts één of in het geheel geen keuzen hebben gemaakt of die boeren buiten de door ons onderzochte gebieden hebben gekozen, zoals blijkt uit Tabel 8.4.

TABEL 8.4 Aantal boeren, dat niet of niet volledig heeft geantwoord op de sociometrische vragen

	N. Beveland	Milheeze	Dwingeloo	Totaal
<i>Adviseur</i>				
geen keuze	28	27	39	28%
gemiddeld aantal keuzen	1,25	1,29	0,97	1,16
<i>Goede boer</i>				
geen keuze	5	8	27	13%
gemiddeld aantal keuzen	1,75	1,76	1,37	1,62
<i>Gesprekspartner</i>				
geen keuze	9	15	12	12%
gemiddeld aantal keuzen	1,64	1,60	1,42	1,55

Er zijn waarschijnlijk twee redenen waarom niet iedereen deze vragen beantwoordt heeft. In de eerste plaats wil niet ieder graag op dergelijke ongebruikelijke vragen antwoorden en in de tweede plaats kunnen niet alle boeren hierop antwoorden, omdat velen op dit gebied geen bewuste keuze maken. Waarschijnlijk weet vrijwel elke boer wel wie hij als goede boer beschouwt, zodat het feit dat men hierbij geen keuze heeft gemaakt in hoofdzaak zal moeten worden toegeschreven aan een geringe bereidheid om dit over hun dorpsgenoten te vertellen. De interviewers kregen de indruk, dat deze vraag in Dwingeloo wel enig wantrouwen opwekte, waar hij inderdaad het minst beantwoordt is. WURZBACHER (1954, vooral p. 131) wijst er uitvoerig op dat men zich op het platteland vroeger niet bewust vrienden koos maar met alle burens en familieleden regelmatig omging (zie par. 5.4). Hierdoor is het begrijpelijk, dat het moeilijker is om een gesprekspartner te kiezen dan om een goede boer te noemen. Bij de vraag naar gesprekspartners kregen we daardoor nogal eens antwoorden als 'Dat hangt volkomen van toeval af; die zo eens langs je land komt of bij je in de buurt werkt' of 'Dat is een rare vraag hoor; ik praat met iedereen'. Wantrouwen zal niet vaak een reden zijn geweest, waarom men niet wil zeggen met wie men veel praat; dat is immers aan velen in het dorp wel bekend. In Dwingeloo zijn dan ook minder mensen, die geen gesprekspartner noemen dan die geen goede

boer noemen. Duidelijk blijkt ook, dat veel boeren niet bewust advies vragen aan andere boeren of dit niet graag willen erkennen. Bij deze vraag waren er echter ook nogal wat boeren, die antwoordden: 'Ik zou gaan praten met boeren die het al hebben, dat hangt er dus vanaf wat ik zou gaan veranderen'.

Om met deze sociometrische vragen een maatstaf te vinden voor de invloed van de boeren hebben we voor elke boer geteld hoe vaak hij door zijn collega's is genoemd, dat is dus volgens de in dit vakonderdeel gebruikelijke terminologie: het aantal keuzen, dat een boer op zich verenigt. We nemen dus aan, dat iemand die door 10 collega's is genoemd als een goede boer in het algemeen invloedrijker zal zijn dan iemand, die door niemand als zodanig is genoemd. In dit extreme geval zal deze veronderstelling vrijwel altijd juist zijn, maar het kan wel eens gebeuren, dat iemand die door drie collega's is genoemd niet invloedrijker is dan een buurman, die slechts door twee is genoemd. Door eenvoudig te tellen hoe vaak iemand genoemd wordt houden we er nl. geen rekening mee door wie iemand genoemd is. Het is mogelijk, dat iemand bijzonder invloedrijk is en toch niet door een groot aantal mensen wordt genoemd, maar slechts door enkele vrij invloedrijke mensen. KATZ (1960) heeft een methode ontwikkeld, die hier wel rekening mee houdt, maar die bewerkelijk is. Hiervoor is het onder meer nodig N vergelijkingen met N onbekenden op te lossen, waarbij N het aantal leden van de groep is; in ons geval dus omstreeks 100. Bovendien is het belangrijk te weten welk individu invloedrijk is als men een groep van 6 personen analyseert, zoals KATZ gedaan heeft. Bij ons onderzoek gaat het er echter meer om welke categorie van personen invloedrijk zijn. Het lijkt wel zeer waarschijnlijk, dat onze eenvoudige methode daarvoor bevredigende resultaten geeft. Ten slotte zegt NEHNEVAJSA (1955, p. 290) van de bovenbeschreven methode van KATZ: 'Die bisherige Ergebnisse sind nicht völlig überzeugend'.

We hebben dus gewerkt met vier verschillende maatstaven voor de invloed van de boer: de beoordeling en de drie sociometrische vragen. Als op deze wijze een valide en betrouwbare maatstaf voor deze invloed is verkregen, moeten de vier maatstaven onderling vrij nauw samenhangen. Uit Tabel 8.5 blijkt, dat dit inderdaad het geval is.

Deze samenhang wordt gedeeltelijk veroorzaakt, doordat veel boeren dezelfde namen hebben genoemd bij 2 of soms zelfs bij alle 3 sociometrische vragen, maar denkelijk ook doordat men bij elk van deze keuzen min of meer dezelfde maatstaven heeft aangelegd. Dat deze maatstaven anderzijds weer niet precies gelijk zijn, blijkt wel uit de variatie in het percentage van de boeren, dat nooit gekozen is. Dit was nl. 55% als adviseur, 64% als goede boer en 32% als gesprekspartner. Wel zijn er steeds bepaalde personen, die door zeer velen gekozen worden; het maximum aantal keuzen, dat één persoon op zich verenigde was als adviseur 14, als goede boer 36 en als gesprekspartner 7.

Het voorgaande geeft de indruk, dat elk van deze sociometrische vragen een maatstaf is voor de invloed van de boer, maar tegelijkertijd een indicatie voor een enigszins ander aspect van deze invloed.

Bij groepen van 100 man bedraagt het aantal wederkerige keuzen, dat we volgens toeval mogen verwachten, omstreeks 1 als ieder één keuze maakt en 4 als ieder 2 keuzen

TABEL 8.5 De onderlinge samenhang tussen de verschillende maatstaven voor de invloed van de boer gemeten met GOODMAN and KRUSKALL's gamma¹

	Noord-Beveland	Adviseur	Goede boer	Gesprekspartner
Invloed		0,78	0,78	0,76
Adviseur			0,78	0,84
Goede boer				0,75
<i>Milheeze</i>				
Invloed		0,74	0,83	0,43
Adviseur			0,76	0,72
Goede boer				0,55
<i>Dwingeloo</i>				
Invloed		0,55	0,64	0,40
Adviseur			0,68	0,78
Goede boer				0,55

maakt. In werkelijkheid vinden we echter veel grotere aantallen. Het is begrijpelijk, dat bij het kiezen van iemand, waar men veel mee praat verreweg het grootste aantal wederkerige keuzen wordt gemaakt. Dit aantal is zo groot, dat de methode van PROCTOR and LOOMIS (1951, p. 579) om met behulp van de chi-kwadraattoets te bepalen of de leden van een subgroep ook de neiging hebben hun keuzen tot hun eigen groep te beperken, niet verantwoord is. De chi-kwadraattoets gaat immers uit van de veronderstelling, dat de waarnemingen onafhankelijk van elkaar zijn. Als we nu elke keuzerelatie als een waarneming beschouwen en 39% van deze relaties wederkerig is, dan is het duidelijk, dat aan deze veronderstelling niet wordt voldaan.²

TABEL 8.6 Waargenomen percentage wederkerige keuzen bij de drie sociometrische vragen

Type keuze	N. Beveland	Milheeze	Dwingeloo
Adviseur	11	7	13
Goede boer	8	4	7
Gesprekspartner	18	30	39

KATZ and LAZARSELD (1955) hebben een zeer eenvoudige methode gebruikt om de invloedrijke mensen te vinden. Zij gebruikten hiervoor vragen als: 'Have you recently been asked your advice about what picture to see? Yes No'. Wij hebben iets dergelijks geprobeerd door tussen de beide zinnen van de eerste sociometrische vraag (adviseur, pag. 79) de volgende vraag in te lassen: 'Komen de boeren daarvoor ook wel eens met

¹ Voor de berekening van deze gamma's is de beoordeling van de invloed samengevat in 4 klassen en die van het aantal keren, dat de boer genoemd is, in 3 klassen (nooit, 1 of 2 keer en 3 of meer keer genoemd). Een voordeel van gamma boven de correlatiecoëfficiënt is, dat dit een parameter vrije maatstaf is voor de onderlinge samenhang tussen 2 variabelen. Zij varieert op dezelfde wijze als de correlatiecoëfficiënt tussen -1 en $+1$ (GOODMAN and KRUSKALL, 1954, p. 747-754).

² Hierop werd mijn aandacht gevestigd door de heer ZAAIT van de Afd. Bewerking Waarnemingsuitkomsten T.N.O.

u praten? Vaak Soms Nooit'. Dit heeft waarschijnlijk wel het voordeel gehad, dat de boeren iets gemakkelijker toegaven, dat zij zelf ook wel eens advies vragen. Tabel 8.7 laat zien, dat we op deze wijze echter geen erg betrouwbare maatstaf krijgen van de invloed van de boer. Dit blijkt ook bij een vergelijking met andere maatstaven voor de invloed van de boer.

TABEL 8.7 Aantal keren dat men genoemd is als adviseur naar de mate waarin men volgens eigen opgave naar inlichtingen gevraagd wordt¹ (Absolute aantallen)

Inlichtingen gevraagd	Aantal keren genoemd als adviseur						Totaal
	0	1	2	3	4	5 of meer	
Vaak	4	3	2	1	1	1	12
Soms	75	32	18	13	6	14	158
Nooit	87	22	11	7	1	4	132

N. Beveland: Gamma = 0,29 Milheeze: Gamma = 0,52 Dwingeloo: Gamma = 0,32

Het is mogelijk, dat we een beter resultaat hadden gekregen als we de vraag concreter hadden gesteld evenals KATZ and LAZARSELD dat hebben gedaan. We kregen in gesprekken met boeren hierover echter wel eens de indruk, dat veel boeren niet graag advies vragen aan iemand, die zich zelf op de borst slaat en zegt: 'De boeren hier willen graag wat van mij leren'. ROGERS (1961, p. 10) heeft met een zestal concrete vragen, die een Guttman-schaal vormden, gemeten hoeveel invloed de verschillende boeren hebben. Hij vond ook een correlatiecoëfficiënt van slechts 0,367 tussen deze opgaven van de boeren zelf en een sociometrische maatstaf.

8.5 HET ANALYSEREN VAN DE SOCIALE STRUCTUUR

Daar in hoofdstuk 5 is gebleken, dat het gedrag van de boeren vermoedelijk in sterke mate wordt bepaald door de groepen waartoe zij behoren, lijkt het wenselijk dit nader te analyseren. Een moeilijkheid is, dat er nog wel wat verschil van mening bestaat over het begrip 'vriendengroep' (Eng. clique). LOOMIS and BEGLE (1950, p. 134) volgen b.v. WARNER's opvattingen over de aard van een vriendengroep: 'It is an informal organization ... The clique does have very exacting rules of custom which govern the relation of its members ... Members speak of others in the community as outsiders ... Feelings of unity may even reach such a pitch of intensity that a clique member can and does act contrary to the best interests of his own family'. Zij hechten aan dergelijke vriendengroepen een zeer grote betekenis en beschouwen ze zelfs, na de familie, als de belangrijkste factor in de persoonlijkheidsvorming.

Het lijkt niet gemakkelijk om uit deze beschrijving een operationele definitie te ontwikkelen, maar b.v. HOMANS' (1950) analyse van Hilltown maakt wel waarschijnlijk, dat een groot deel van de mensen niet tot een dergelijke vriendengroep behoort.

¹ Eén boer heeft deze vraag niet beantwoord.

LIONBERGER and COUGHENOUR (1957) gebruikten als operationele definitie 'a mutual interlocking pair of best friends' en vinden dan inderdaad, dat slechts 20% van de boeren in het door hen onderzochte dorp tot een vriendengroep behoort. Zij hechten aan deze vriendengroepen een veel kleinere waarde dan LOOMIS and BEEGLE, maar dit kan veroorzaakt zijn, doordat zij niet hebben onderzocht of er tussen de vriendengroepen onderling verschil in groepsnormen bestaat. Zij onderzochten alleen of de leden van alle vriendengroepen tezamen anders reageren dan de boeren, die geen lid zijn van een vriendengroep. De meeste onderzoekers gebruiken een minder beperkte operationele definitie van vriendengroep; ze definiëren deze als een aantal personen, die vaker elkaar of eenzelfde persoon kiezen dan de rest van de populatie. Dan kunnen er binnen de vriendengroep natuurlijk nog belangrijke verschillen bestaan tussen personen die alleen door de groepsleden worden gekozen, maar dan ook door alle leden, en personen die door niemand gekozen worden, maar die de enige keuze, die ze zelf maken, uitbrengen op een groepslid. Een op een dergelijke wijze gedefinieerd begrip 'vriendengroep' kan belangrijk afwijken van het bovengenoemde door LOOMIS and BEEGLE gehanteerde begrip. Toch is het ook door LOOMIS en zijn medewerkers gebruikt voor een onderzoek (LOOMIS, 1953, p. 79). Blijkbaar was hun vroegere omschrijving niet goed bruikbaar voor praktisch onderzoek.

Methoden om deze vriendengroepen op het spoor te komen zijn beschreven door LINDZBY and BORGATTA (1954) en door GLANZER and GLASER (1959). Het is hiervoor mogelijk om een sociogram te tekenen, waarin men de personen, die elkaar kiezen zo dicht mogelijk bij elkaar tekent. De ervaring leert echter, dat deze methode met een betrekkelijk groot aantal respondenten, zoals wij in elk dorp hebben, zeer bewerkelijk is en ook dan nog vrij subjectief. Er zijn enkele algebraïsche methoden, die veel minder subjectief zijn, maar die voor ons onderzoek alleen met zeer grote rekenmachines uitgevoerd kunnen worden. Deze methoden gaan uit van een matrix van interrelaties, waarin als A B kiest een 1 wordt vermeld op het kruispunt van de rij A en de kolom B en als zij elkaar niet kiezen op dit punt een 0 wordt vermeld. Bij de eerste methode wijzigt men de volgorde van de rijen en kolommen nu zodanig, dat de keuzen zo dicht mogelijk bij de diagonaal van links boven naar rechts onder komen te liggen. Men zorgt er echter voor, dat de volgorde in de rijen gelijk blijft aan die in de kolommen. Een puntenwolk van keuzen geeft nu een vriendengroep aan. De vaststelling van de grenzen hiervan lijkt echter enigszins willekeurig te zijn.

Bij de tweede methode definieert men als vriendengroep een groep mensen, die niet meer dan N keuzen van elkaar verwijderd zijn. Deze groepen zijn te vinden door de matrix tot de N-de macht te brengen. Uit de definitie blijkt echter, dat één persoon tot verschillende groepen tegelijkertijd kan behoren. Bij de derde methode gaat men na hoeveel overeenstemming er is tussen de keuzen die verschillende personen maken, door de correlatiecoëfficiënten te berekenen tussen de verschillende rijen van de matrix. Op de correlatiematrix, die zo ontstaat kan dan een factoranalyse toegepast worden om de subgroepen te vinden.

Ons onderzoek is nog slechts een eerste poging om de sociale structuur van een dorp te

analyseren. Daarom leek het ons niet wenselijk om deze gecompliceerde onderzoeksmethoden, die nog in ontwikkeling zijn, reeds toe te passen. Het leek verstandiger om eerst met eenvoudiger methoden op dit gebied wat ervaring te verzamelen. Daarom zullen we in hoofdstuk 13 naast de bepaling van de invloedrijke boeren alleen onderzoeken in hoeverre er overeenstemming is tussen de eigenschappen en de bedrijfsvoering van de kiezer en de gekozene, maar we zullen nog niet proberen onze analyse te baseren op de vriendengroepen.

8.6 DE WEERSTAND TEGEN KREDIET

Het is bekend, dat de voorlichting in veel gebieden moeilijkheden ondervindt, doordat veel boeren niet zo graag met krediet willen werken als de voorlichters gewenst vinden (Vgl. Tabel III.1). Het lijkt ons dus nuttig om te trachten deze weerstand te meten. Hiervoor is aan de boeren de volgende opgave voorgelegd: 'Stel het geval, dat een jonge boer met een eigen bedrijf van 10 ha (op N. Beveland 30 ha) u advies vraagt over de financiering van zijn bedrijf. Hij heeft een hypotheek van f. 2000,— per ha en rekt u voor, dat als hij er nog eens f. 500,— per ha bij leent voor verdere intensivering (op N. Beveland: voor verder gaande mechanisatie), hij bij de huidige prijzen f. 50,— per ha per jaar meer kan verdienen. Zoals de prijzen nu zijn, lijkt deze berekening wel ongeveer juist. Hij kan dus 10% maken van het geld, dat hij leent, door wat meer risico te nemen. Wat zou u hem aanraden?

'Zeker doen
Je zou de gok wel kunnen wagen
Het risico lijkt me wat groot
Beslist niet doen'.

Bij een vraag als deze rijst onmiddellijk het probleem van de validiteit, d.w.z. meten we op deze wijze inderdaad wat de houding van de respondenten is ten opzichte van het gebruik van krediet? Het is duidelijk, dat er 'face validity' bestaat, maar een betere toets zou uiteraard zijn om de antwoorden op deze vraag te vergelijken met de mate, waarin de boeren werkelijk van krediet gebruik maken; deze gegevens staan ons echter niet ter beschikking.

Wel zijn er een aantal boeren geweest, die in de loop van het gesprek duidelijk hebben laten merken, hoe zij dachten over het gebruik van krediet. Deze opmerkingen geven de indruk, dat Tabel 8.8 terecht laat zien, dat er in Dwingeloo een veel grotere weerstand is tegen het gebruik van krediet dan in Milheeze. Typerend voor Milheeze is b.v. de opmerking van een zeer invloedrijke boer: 'Je moet geen geld op de bank zetten, maar durven investeren in het bedrijf'. Van het volgende dorp, Deurne, zegt men: 'Daar ben je geen boer als je geen f 60.000.— schuld hebt'. Een boer in Milheeze, die met een oud bedrijfsgebouw en weinig vee was begonnen en dit bedrijf geleidelijk had verbeterd en uitgebreid, zei uitdrukkelijk, dat hij veel verstandiger zou hebben gedaan direct flink

geld te lenen om het bedrijf behoorlijk op te knappen en de veestapel te vergroten. In Dwingeloo daarentegen zegt men vaak: 'Je kunt beter een kalf in armoe opfokken dan zonder geld een koe kopen'. Hier tracht men erin te 'boerken' en zegt dan ook: 'Ik ben merakel bang voor schulden' of 'De Drentse boer doet het liever kalm aan dan zich diep in de schuld te steken; f20,000.— schuld moet je zo gauw mogelijk aflossen. Bij de boerenleenbank heeft men wel gezien, dat je door te veel lenen in moeilijkheden kan komen.'

TABEL 8.8 De adviezen, die de boeren zeggen te geven als hun gevraagd wordt of het aan te bevelen is voor een jonge boer zijn schuld van f 2000,— tot f 2500,— per ha te verhogen teneinde zijn bedrijf te verbeteren (in procenten)

Advies financiering	N. Beveland	Milheeze	Dwingeloo
Zeker doen	42	65	14
Je zou de gok wel kunnen wagen	13	18	19
Het risico lijkt me wat groot	14	10	11
Beslist niet doen	27	5	50
Geen antwoord	3	2	6

Deze indrukken over de verschillen tussen de plaatsen in de weerstand tegen krediet, worden enigermate bevestigd door de gegevens over de mate waarin men inderdaad van krediet gebruik heeft gemaakt. Het verschil tussen Noord-Beveland en Dwingeloo is in overeenstemming met de uitkomsten van het LEI-onderzoek over de financiële positie van de Nederlandse landbouwbedrijven (v. d. BAN 1958e). Daarbij bleek immers, dat de boeren in grote delen van de zandgronden, waar de bedrijven lange tijd zelfverzorgend zijn geweest, gemiddeld over meer dan f 1000,— per ha aan investeerbare middelen bezaten. In het Westen en Noorden van ons land, waar de boeren al lang voor de wereldmarkt werken, beschikten zij gemiddeld vaak over minder dan f 300,— per ha. De verklaring van dit verschil is waarschijnlijk, dat de laatste groep boeren bereid is om gebruik te maken van krediet, als zij verwachten hierdoor hun bedrijfswinst te kunnen vergroten, terwijl veel boeren op de zandgronden hier nog ernstige bezwaren tegen hebben. Het verschil tussen Noord-Beveland en Milheeze is echter tegengesteld aan de verwachting, die dit LEI-onderzoek wekt. Dit kan echter veroorzaakt zijn doordat de cijfers van dit onderzoek betrekking hebben op het hele landbouwgebied de Zandgronden van Z.O. Brabant, terwijl deskundigen zeggen, dat er in Milheeze minder weerstand bestaat tegen het gebruik van krediet dan elders in Brabant. Bovendien is de houding t.o.v. het krediet in Milheeze de laatste jaren veel sneller veranderd dan in Dwingeloo en Noord-Beveland, zoals blijkt uit Tabel 8.9.

Deze tabel laat duidelijk zien, dat de boerenleenbank in Milheeze steeds meer krediet aan zijn leden is gaan geven, terwijl die in Dwingeloo als men rekening houdt met de waardevermindering van het geld nu zelfs minder geld per lid uitleent dan voor de oorlog. De sterke stijging van het gebruik van krediet in Milheeze is waarschijnlijk niet zo zeer een gevolg van een verslechtering van de financiële positie van deze boeren, dan wel van een

TABEL 8.9 De ontwikkeling van het gemiddelde bedrag aan vaste voorschotten in guldens per lid en het aantal vaste voorschotten in procenten van het aantal leden bij enkele boerenleenbanken¹

Voorschotten/lid	1938	1948	1952	1956	1958	1959
Wissekerke ²	524	80	286	1262	1009	1085
Colijnsplaat ²	310	52	346	653	600	544
Milheeze	414	178	1377	3333	3408	3724
Dwingeloo	1175	508	1133	2085	1744	1914
% voorschotten	1938	1948	1952	1956	1958	1959
Wissekerke	10	2	5	14	13	15
Colijnsplaat	26	6	12	16	15	13
Milheeze	33	10	29	56	59	60
Dwingeloo	105	34	43	52	50	49

vermindering van de weerstand tegen het gebruik van krediet. In Dwingeloo daarentegen is een dergelijke vermindering niet duidelijk merkbaar. Hiermee is in overeenstemming, dat in Milheeze tijdens ons onderzoek ruim 10% van de boeren gebruik maakte van het Borgstellingsfonds voor de Landbouw, terwijl dit in de beide andere plaatsen slechts bij hoge uitzondering gebeurt. Bovendien laten in Milheeze de overgrote meerderheid van de boeren hun betalingen aan de Boerenbond e.d. lopen over hun rekening-courant bij de boerenleenbank, terwijl in Dwingeloo vrijwel geen enkele boer het recht heeft gevraagd krediet op te nemen in rekening-courant.

Vermoedelijk komen dus de verschillen tussen de drie plaatsen in het advies, dat de boeren zeggen te zullen geven over de bedrijfsfinanciering, overeen met de verschillen in de weerstand tegen het gebruik van krediet. Onze vraag is dus waarschijnlijk een bruikbare maatstaf voor deze weerstand.

Nadere indicaties voor de validiteit van onze methode om de weerstand tegen krediet te bepalen geeft een onderzoek van HESSER and JANSSEN (1960) in Indiana. Zij gebruikten een methode, die sterk met de onze overeenkomt om de weerstand tegen het gebruik van krediet te meten, maar daarnaast ook een Guttmanschaal met 4 vragen als: 'Farmers should wait until they have their own capital rather than borrow for farm production purposes. Definitely agree - Definitely disagree'. Bij een vergelijking met de mate waarin de boeren gebruik hadden gemaakt van hun mogelijkheden om krediet op te nemen, bleek het advies aan een jonge boer hier aanmerkelijk nauwer mee samen te hangen dan de Guttman-schaal (p. 12).

8.7 DE AFKOMST VAN DE BOER

Toen de voornaamste resultaten van dit onderzoek bekend waren, hebben we een voorlopig verslag hiervan uitgebracht in de assistentenvergadering van het consulentenschap

¹ Deze cijfers kunnen uiteraard niet meer dan een indruk geven van de ontwikkeling van het kredietgebruik in de landbouw, doordat niet alleen boeren geld kunnen lenen van de boerenleenbanken en doordat boeren ook elders geld lenen.

² Op Noord-Beveland.

Z.O. Brabant. Hierbij ontstond een levendige discussie over de invloed van de afkomst van de boer op zijn vooruitstrevendheid en zijn bereidheid met de voorlichting samen te werken. Men kende daar vanouds een kleine groep van gezeten boeren, die zitting hadden in gemeente- en kerkbestuur, voor wie bij huwelijk en overlijden een mis met drie heren werd opgedragen¹, die geld uitleenden aan de andere boeren tegen $\pm 3\%$ en die vaak over meerdere boerderijen beschikten, waarvan een deel verpacht werd, maar die ze ook gebruiken konden om een 2e of 3e zoon boer te maken. Zij hadden meestal de woeste grond in handen en nu nog zijn zij vaak de boeren, die bossen bezitten. Als deze grote boeren een kleine boer vroegen of zijn dochter als meid bij hem wilde komen werken, durfde hij in de regel niet te weigeren, uit angst dan de geldlening kwijt te raken. Naast deze grote boeren was er een veel grotere groep van kleinere boeren, die ten dele hun bedrijf van de grotere pachtten. Onderaan op de maatschappelijke ladder stonden de arbeiders en peelwerkers, die vaak nog een keuterbedrijfje bewerkten, maar soms ook wel wat stroopten om aan de kost te komen (Vgl. BAUWENS, 1960-'61). Door de ontginningen sinds het einde van de vorige eeuw is een deel van de kleine boeren en de arbeiders er in geslaagd zich een bedrijf te verwerven, dat zeker zo groot is als dat van veel vanouds rijkere boeren. Dit is mede mogelijk geweest doordat de grotere bedrijven dikwijls zijn gesplitst.

Verschillende assistenten waren van mening, dat de beste boeren nu vaak gezocht moeten worden onder de opgeklommen kleine boeren en arbeiders. Dit zijn vaak mensen met initiatief, die ook graag bereid zijn naar het advies van de voorlichting te luisteren. Bij de vanouds rijkere boeren krijgt men wel eens de indruk, dat zij het gevoel hebben te behoren tot de families, die het altijd in het dorp te zeggen hebben gehad en daardoor nu niet graag advies van een ander aanvaarden, omdat zij bang zijn, dat dit hun leidende positie zal aantasten (Vgl. HOMANS' analyse in paragraaf 5.2).

Daar het zeer interessant leek om deze hypothese te toetsen, hebben we in beide zanddorpen een aantal plaatselijke deskundigen gevraagd, de boeren te beoordelen naar de vraag of zij vanouds tot een vooraanstaande en rijke familie behoorden of tot de kleine boeren- of arbeidersstand. Hierbij viel het op dat men, behalve voor enkele personen die van buiten het dorp waren gekomen, zeer weinig moeite had met deze beoordeling en er een zeer grote overeenstemming bestond tussen de beoordelaars, zoals blijkt uit Tabel 8.10. Hierdoor kon worden volstaan met 3 of 4 beoordelaars per dorp.

TABEL 8.10 De overeenkomst in de beoordelingen van de afkomst van de boeren volgens de F-waarden van de variantieanalyse

Plaats	Gevonden F-waarde	F-waarde bij een betrouwbaarheidsdrempel van 1%
Milheeze	7,83	1,52
Dwingeloo	16,03	1,45

¹ D.w.z. dat de priester wordt bijgestaan door 2 andere priesters, terwijl hij het voor de gewone boeren alleen doet.

In Dwingeloo wijkt de verhouding tussen de verschillende categorieën boeren iets af van bovenstaande beschrijving voor Milheeze. Ook in Dwingeloo kent men een groep van gezeten boeren, die over zich zelf praatten als: 'Wij boeren'. Zij zaten gewoonlijk in de gemeenteraad, de kerkeraad en het bestuur van de boerenleenbank, zuivelfabriek en Drents Landbouwenootschap. De armere boeren kwamen echter niet bij hen om geld te lenen, maar bij enkele 'heren' uit nabijgelegen dorpen. Naast deze gezeten boeren was hier een vrij grote groep van pachters, die meestal pachtten van een familie van grootgrondbezitters. Deze pachters konden hun bedrijf generaties lang tegen een lage pacht houden, zolang ze maar zorgden, dat ze niets deden wat de ontstemming van de grootgrondbezitters of hun rentmeester kon opwekken. Als b.v. deze rentmeester op een publieke verkoping op een stuk grond bood, durfde vrijwel niemand anders meer te bieden. Men wist immers dat men financieel toch niet in staat zou zijn om hiertegen op te bieden, zodat men door te bieden alleen kon bereiken, dat men een slechte naam kreeg bij de grootgrondbezittersfamilie. Zelfs als men niet van hen pachtte, kon dit meebieden moeilijkheden geven als men eens een paar koeien wilde inscharen, wat geriefhout uit de bossen wilde kopen of misschien nog eens wat wilde gaan pachten. Bovengenoemde familie heeft in en om Dwingeloo nog steeds een groot aantal boerderijen, maar onder invloed van de pachtwet en de toename in andere bestaansmogelijkheden is de angst voor hun macht verminderd.

Ook in Dwingeloo kende men vanouds een aantal arbeiders en keuters, waarvan een deel door met de schop een stuk hei te ontginnen, hard te werken en zuinig te leven, is opgeklommen tot flinke boeren. Hiervoor heeft dan vaak de vrouw de eerste jaren het kleine bedrijfje verzorgd, terwijl de man elders ging werken. Ook nu zijn er nog kleine boeren, die langs deze weg omhoog trachten te komen. Men kan nu wel geen grond meer ontginnen, maar hoopt er eens wat bij te kunnen kopen of pachten. In Milheeze zijn verschillende boeren vroeger ook zo opgeklommen, maar nu is men vrij algemeen overtuigd, dat een bedrijf met minder dan 5 ha geen bestaan meer kan opleveren, zodat je wel vrij groot moet beginnen.

Op Noord-Beveland zijn er vrijwel geen arbeiders, die zijn opgeklommen tot grote boeren, zodat het niet nodig leek om daar ook dergelijke gegevens te verzamelen.

9 DE ONDERZOCHE GEBIEDEN

In hoofdstuk 7 is besproken wat de redenen zijn geweest voor de keuze van de verschillende gebieden. In dit hoofdstuk zullen we deze gebieden wat nader beschrijven en daarbij nagaan of zij inderdaad aan onze bedoelingen voldoen.

Op Noord-Beveland wonen meer boeren dan we in de beschikbare tijd konden interviewen. We hebben daarom niet gewerkt in de dorpen Colijnsplaat en Kamperland, waar vrij veel kleine boeren wonen, maar ons beperkt tot alle boeren in de dorpen Kats, Kortgene, Geersdijk en Wissekerke. Dit is een gebied met veel betrekkelijk grote akkerbouwbedrijven, die gewoonlijk vrij goed zijn verkaveld. De boeren zijn hier in het algemeen sterk beïnvloed door de moderne stedelijke cultuur. Een deel van hen gaat regelmatig naar het buitenland met vakantie en de grotere inkopen doet men niet zelden in Rotterdam, ondanks het feit, dat men een uur of drie moet reizen om daar te komen. Als men hier bij de grotere boeren in hun salon zit te praten, is het aan de inrichting van de kamer en het optreden van de gastheer niet zelden nauwelijks te merken, dat men niet bij stedelijke intellectuelen op bezoek is.

In de parochie Milheeze hebben we alle boeren geïnterviewd. In deze parochie bestaat een vrij sterke onderlinge band tussen de bewoners: 'Milheeze is eigenlijk één groot huisgezin, waarin men één is met elkaar. Zo nodig doet men een half jaar lang het bedrijf voor een zieke buurman', zei een boer daar. Met de wereld buiten hun eigen dorp heeft men veel minder contact dan op Noord-Beveland; sommige ouderen hebben zelfs nog nooit in een trein gezeten. De inrichting van de huizen en de kleding van de bewoners is hier zeer veel soberder dan op Noord-Beveland. Als men hier op een avond na afspraak een boer bezoekt, is hij gewoonlijk gekleed in een schone overall. De landbouw op de gemeente zandbedrijven verandert in Milheeze in een zeer snel tempo. Voor de oorlog was iemand met 5 varkens een grote boer, maar nu zegt iemand, die een paar jaar tevoren een stal heeft gebouwd voor 50 varkens: 'Nu zou je toch minstens een hok voor 100 varkens zetten; dat kost minder dan dubbel zoveel en geeft ook niet dubbel zoveel werk'. Op al deze veranderingen oefent de landbouwvoorlichtingsdienst in samenwerking met de Boerenbond een zeer grote invloed uit.

In Dwingeloo hebben we, zoals gezegd, alleen de boeren in de buurtschappen Eemster en Leggeloo geïnterviewd. Deze buurtschappen liggen wat meer geïsoleerd dan de rest van de gemeente en uit gegevens van een vroeger onderzoek (v. D. BAN, 1958b) blijkt, dat de boeren hier ook in landbouwtechnisch opzicht wat behoudender zijn. De hele gemeente Dwingeloo bleek bij een streekzelfonderzoek in landbouwtechnisch opzicht weer minder vooruitstrevend te zijn dan de meeste omliggende plaatsen (L.E.I., 1960).

Evenals in Milheeze komen ook in Dwingeloo de boeren betrekkelijk zelden buiten hun eigen dorp en voelen zij zich vaak in een grote stad niet al te best op hun gemak. De

inrichting van de huizen en de kleding zijn echter in Dwingeloo op veel bedrijven wat beter verzorgd dan in Milheeze. De boeren in Dwingeloo zitten vaker thuis te lezen en gaan minder uit in hun dorp dan hun collega's in Milheeze¹.

Ook Dwingeloo heeft overwegend gemengde zandbedrijven, maar er zijn enkele zuivere weidebedrijven. De verkaveling laat veel te wensen over: op de Eemster en de Leggelder es liggen veel kleine percelen bouwland en een belangrijk deel van het grasland ligt op een vrij grote afstand der bedrijven aan zandwegen, die in een natte periode moeilijk begaanbaar zijn. Toch was hier nog geen ruilverkaveling aangevraagd.

Een belangrijk deel van de verschillen in het cultuurpatroon van de boeren in deze gebieden hangt samen met de verschillen in hun inkomen, die mede veroorzaakt worden door de verschillen in bedrijfsgrootte. De bedrijfsgrootte kan immers gelden als een ruwe maatstaf voor de bedrijfsomvang.

TABEL 9.1 Verdeling van de onderzochte bedrijven over de verschillende bedrijfsgrootteklassen per plaats in procenten

Bedrijfsgrootte	N. Beveland	Milheeze	Dwingeloo
tot 5 ha	9	3	10
5-10 ha	13	51	41
10-20 ha	17	44	44
20-50 ha	42	2	5
50 ha en meer	19	0	0
Totaal (= 100%)	104	91	108

Deze tabel maakt het zeer waarschijnlijk, dat het inkomen van de boeren op Noord-Beveland in het algemeen aanmerkelijk hoger ligt dan dat in de beide zandgemeenten. Wel zijn er binnen Noord-Beveland nog aanmerkelijke verschillen tussen de grotere boeren en de kleinere, die meestal in de dorpen wonen en niet zelden van landarbeider zijn opgeklommen. In de beide andere plaatsen zijn de culturele verschillen tussen de sociale lagen minder scherp. De neiging om gesprekspartners te kiezen binnen de eigen bedrijfsgrootteklasse is op Noord-Beveland dan ook veel sterker dan in de beide zanddorpen.²

Het inkomen wordt niet alleen bepaald door bedrijfsgrootte maar ook door de bedrijfsvoering. Deze is in Milheeze aanmerkelijk intensiever dan in Dwingeloo, zoals blijkt uit Tabel 9.2.

¹ In landbouwtechnisch opzicht zijn de boeren in Milheeze dus duidelijk vooruitstrevender dan die in Dwingeloo, maar dit geldt niet voor alle aspecten van hun levenswijze, alhoewel nog nader zal worden aangetoond dat binnen een bepaald gebied de boeren met een moderne levenswijze in het algemeen ook in landbouwtechnisch opzicht vooruitstrevend zijn. Dit vraagstuk wordt in bijlage V uitvoerig besproken.

² Noord-Beveland $Q = 0,84$, Milheeze $Q = 0,44$, Dwingeloo $Q = 0,50$. (Q is de gamma voor een 2×2 tabel).

TABEL 9.2 Een vergelijking tussen de bedrijfsvoering in Milheeze en Dwingeloo
(Bron: Landbouwtelling mei 1959)

Aspect bedrijfsvoering	Milheeze	Dwingeloo
Melkkoeien/100 ha	61	80
Varkens per bedrijf	25	9
Kippen per bedrijf	415	46
% bouwland	57	24
% tuinbouw	1	0
% bedrijven met een trekker	30	3

De intensievere bedrijfsvoering in Milheeze wordt mede veroorzaakt, doordat de huishoudens daar aanmerkelijk groter zijn dan in Dwingeloo (Gem. 6,47 resp. 3,71 personen), zodat men daar ook over meer arbeidskrachten per bedrijf beschikt. Het verschil in de bedrijfsstructuur blijkt ook duidelijk uit Tabel 9.3, waarin een beknopte gemiddelde winst- en verliesrekening is gegeven van bedrijven in het landbouwgebied, waarin de onderzochte plaatsen liggen.

TABEL 9.3 Gemiddelde winst- en verliesrekening van bedrijven in de omgeving van de onderzochte plaatsen in 1957/58 en 1958/59, in guldens per ha

(Bron: Statistiek van de bedrijfsuitkomsten 1957-'58 en '58-'59)

	N. Beveland	Milheeze	Dwingeloo
<i>Opbrengsten</i>			
totaal	2282	2644	1948
akkerbouw	2048	246	124
veehouderij	96	2356	1792
<i>Kosten</i>			
totaal	1812	2618	1897
arbeid	685	862	741
werktuigen en gebouwen	258	100	108
veevoer	20	1151	559
meststoffen	182	162	168
<i>Netto-overschot</i>	470	26	51
Gem. grootte	31,5 ha	9,9 ha	11,4 ha

Weliswaar zijn de bedrijven, waarop deze statistiek gebaseerd is, niet geheel representatief voor de onderzochte plaatsen, maar toch versterkt deze tabel de indruk dat de bedrijfsvoering in Milheeze heel wat intensiever is dan die in Dwingeloo.

De buurtschappen Eemster en Leggeloo in Dwingeloo zijn een vrijwel zuivere boerengemeenschap, al is er ook een kleine zuivelfabriek en wonen er enkele arbeiders van het waterschap, de gemeente e.d. In Milheeze daarentegen woont een vrij groot aantal boerenzoons, die werken op de fabrieken in Deurne op 6 km, in Helmond op 10 km en in Eindhoven op ± 25 km afstand. Hierdoor is de bevolking van Milheeze tussen 1947

en 1956 met 31% gestegen; terwijl die van Eemster en Leggeloo met slechts 4% is toegenomen.¹ Doordat de verhouding tussen de boeren en de industriearbeiders in Milheeze goed is, komen er langs deze weg wel wat stedelijke ideeën in de boerengzinnen binnen. In Dwingeloo trekken de boerenzonen, die in de landbouw geen plaats meer kunnen vinden, vrij vaak naar de randstad Holland. Dikwijls komen zij dan nog eens per jaar hun familie in Dwingeloo opzoeken, maar het gebeurt niet zo vaak, dat de Dwingelder boeren in Holland gaan logeren. Men krijgt de indruk, dat deze migratie de Dwingelder boeren hierdoor slechts in beperkte mate in contact brengt met de stedelijke cultuur.

Enig inzicht in de invloed van de stedelijke cultuur in deze plaatsen geven ook de antwoorden op de vraag naar het aantal keren per jaar, dat men een grote stad bezoekt. Hierbij zijn plaatsen als Goes, Middelburg, Helmond en Assen niet als grote steden beschouwd, maar Breda, Eindhoven en Zwolle wel.

TABEL 9.4 Aantal keren, dat men het afgelopen jaar grote steden heeft bezocht (in procenten)

Aantal keren	N. Beveland	Milheeze	Dwingeloo
Nooit	29	24	47
1 ×	15	13	16
2-5 ×	32	34	30
6 × of meer	17	17	2
Wel bezocht, niet bekend hoe vaak	6	11	4
Geen antwoord	1		2
Totaal (= 100%)	104	91	108

De verschillen in het contact met grote steden worden uiteraard ten dele veroorzaakt door de verschillen in de afstand tot de grotere steden, die in Milheeze aanmerkelijk dichterbij liggen dan in Dwingeloo en vooral dan in Noord-Beveland. Mogelijk hebben ook de kleinere steden, die tussen de onderzochte plaatsen en de grote steden liggen ook een verschillende invloed gehad op dit contact met de grote steden. Als Assen b.v. als verzorgingscentrum een grotere betekenis zou hebben dan Goes, is er voor de boeren in Dwingeloo minder reden om naar een grote stad te gaan dan voor die op N. Beveland. We kregen de indruk, dat veel boeren in Milheeze zich in de grote steden niet helemaal op hun gemak voelen, doordat hun cultuur vrij sterk afwijkt van die van de grote steden. De meeste van hen komen dan ook slechts zelden verder dan Eindhoven en Den Bosch.

Het contact met de stad wordt mede bepaald door de ontsluiting van het gebied. Deze liet in Milheeze tijdens het onderzoek het meest te wensen over. Daar woonde bijna een kwart van de boeren meer dan een kilometer van de harde weg. Inmiddels is dit veranderd door de wegeaanleg in het kader van de ruilverkaveling 'De Grote Peel'. Het dorp Milheeze heeft in 1865 een wegverbinding gekregen met Bakel in het Westen, maar

¹ Ir. J. P. Groot, niet gepubliceerde bewerking van gegevens van het C.B.S.

de wegen naar het Noorden en Zuiden zijn pas in 1921/22 verhard. Een verharde weg naar het Oosten, naar Limburg dus, is pas bij bovengenoemde ruilverkaveling aangelegd, zodat men nog steeds zeer weinig contact heeft met Limburg.

In Dwingeloo stonden vrijwel alle boerderijen op korte afstand van de harde weg. De wegen naar deze buurtschappen en daarmee naar de meeste boerderijen zijn aangelegd in de periode 1870-1896. De boerderijen in enkele afgelegen buurten hebben pas na de oorlog een wegverbinding gekregen. Een moeilijkheid is hier wel, dat de buurtschappen geen busverbinding hebben, zodat de boeren 1 tot 5 km wonen van een halte der buslijn naar het dorp Dwingeloo. Evenals die in Milheeze bestaat deze busverbinding ruim 30 jaar.

Op Noord-Beveland is reeds in 1851 besloten de voornaamste wegen te verharden en thans staat vrijwel elke boerderij aan een goede weg. Natuurlijk is het veer naar Zuid-Beveland voor het contact met de buitenwereld altijd wel een grote belemmering geweest.

Een indicatie voor de invloed van de stedelijke cultuur geeft niet alleen het bezoek aan de steden, maar ook de reeds genoemde score voor de levenswijze, die immers vooral tracht te meten in hoeverre de boeren contact hebben met en belangstelling voor datgene wat er buiten hun eigen dorp gebeurt:

TABEL 9.5 De score voor de levenswijze in de onderzochte plaatsen (in procenten)

Kwartiel score levenswijze	N. Beveland	Milheeze	Dwingeloo	Totaal
Laagste kwartiel (0-14)	12	38	37	28
2e kwartiel (15-19)	11	31	25	22
3e kwartiel (20-27)	20	28	24	24
hoogste kwartiel (28-55)	57	3	14	26
Totaal (= 100%)	104	91	108	303
Gemiddelde score	30,0	16,7	17,6	
Standaardafwijking score	11,6	6,1	7,6	

Uit de tabellen 9.4 en 9.5 blijkt wel duidelijk, dat de boeren op Noord-Beveland, de geografische isolatie in aanmerking genomen, bijzonder veel contact hebben met de stedelijke cultuur. De boeren in Milheeze hebben een iets lagere score voor de levenswijze dan die in Dwingeloo, terwijl zij vaker in de grote steden komen. Dit wordt vooral veroorzaakt doordat bij de score voor de levenswijze vrij veel gewicht is toegekend aan het lezen en hier nemen veel boeren in Milheeze de tijd niet voor.

Wij verwachtten, dat deze maatstaven voor het contact met de stad vooral van belang zouden zijn, omdat zij van invloed zijn op de vrijheid, die men neemt bij de keuze van zijn vrienden (zie par. 5.4). Hiervoor hebben we echter ook een meer directe maatstaf, doordat zowel na de vraag naar de 2 adviseurs, als na de vraag naar de 2 gesprekspartners gevraagd is of deze mensen ook burens of familieleden waren:

TABEL 9.6 Percentage van de boeren in de onderzochte plaatsen, dat als adviseur, resp. als gesprekspartner een buurman of een familielid kiest¹

Relatie tot gekozen	Adviseur			Gesprekspartner		
	N. Bev.	Milh.	Dw.	N. Bev.	Milh.	Dw.
Buurman	38	31	41	56	63	72
Familielid	25	25	29	26	24	21
Geen van beiden	53	40	31	38	29	18

Tabel 9.6 geeft inderdaad de indruk, dat de boeren op Noord-Beveland zich het meest vrij voelen in de keuze van hun vrienden en vertrouwenslieden. Blijkbaar hebben de boeren in Dwingeloo wat dit betreft ook iets minder vrijheid dan die in Milheeze. Dit kan mede veroorzaakt zijn doordat de Dwingelose boeren elkaar slechts zelden in het café of bij vergaderingen ontmoeten, maar vooral op het land of thuis. Hierdoor is het in Milheeze gemakkelijker dan in Dwingeloo om vaak met iemand te praten, die wat verder weg woont.

Dat ook in Dwingeloo de invloed van de buurt aan het afnemen is, blijkt wel uit een opmerking als: 'Het is hier gelukkig niet meer zo, dat je bij alle burens een keer op nieuwjaarsvisite moet gaan. Men kiest hier zijn eigen vrienden net als in de stad'. In een groot deel van de buurtschappen Eemster en Leggeloo is het echter nog wel de gewoonte om in januari of februari bij *alle* burens op nieuwjaarsvisite te gaan. In Milheeze kwam dit vrijwel niet meer voor.

Zoals gezegd hangt de invloed, die de groep kan uitoefenen op het gedrag van haar leden mede af van de waarde, die deze leden er aan hechten om lid van de groep te blijven. Het is niet gemakkelijk om deze waarde d.m.v. een interview te meten. We hebben echter getracht hiervan enigszins een indruk te krijgen door de boeren te vragen of zij in het geval, dat zij naar een andere streek vertrokken, hun familie daar 'veel' 'enigszins' of 'niet' zouden missen; dezelfde vraag is gesteld voor de gemeenschap van het dorp en voor de geboortegrond:

TABEL 9.7 Percentage van de boeren, dat bij vertrek naar een andere streek de familie, de gemeenschap in het dorp en de geboortegrond zou missen²

Gebondenheid aan eigen streek		N. Beveland	Milheeze	Dwingeloo
Familie	Veel	23	34	32
	Niet	54	22	33
Gemeenschap	Veel	49	63	64
	Niet	28	17	18
Geboortegrond	Veel	43	45	39
	Niet	36	30	33

¹ De kolomtotalen zijn meer dan 100, doordat elke geïnterviewde in elke categorie 2 boeren heeft kunnen opgeven en doordat een buurman tevens familielid kan zijn.

² De totalen zijn minder dan 100%, doordat de categorie 'enigszins missen' korthedshalve is weggelaten.

Deze tabel geeft de indruk, dat de boeren in de beide zandgemeenten meer aan de gemeenschap in hun dorp en aan hun familie gehecht zijn dan die op Noord-Beveland. In de gehechtheid aan de geboortegrond is er weinig verschil tussen de drie plaatsen. Deze verschillen in de gehechtheid aan hun eigen dorp hangen waarschijnlijk weer samen met de grotere invloed van de stedelijke cultuur op Noord-Beveland. Alle bovenstaande gegevens trouwens duiden hier op.

Ook wat betreft de geneigdheid om de adviezen van de voorlichting te volgen menen wij in de keuze van de onderzochte plaatsen wel zo ongeveer geslaagd te zijn. In Tabel 9.8 zien we, dat de boeren in Dwingeloo gemiddeld inderdaad behoudend zijn.

TABEL 9.8 De score voor het contact met de voorlichting en de adoptiescore in de onderzochte plaatsen (in procenten)

Kwartiel score contact voorlichting, resp. adoptie	Contact voorlichting				Adoptie			
	N. Bev.	Milh.	Dw.	Totaal	N. Bev.	Milh.	Dw.	Mh. + Dw.
Laagste kwartiel	18	23	43	28	—	19	30	25
2e kwartiel	24	30	21	25	—	14	33	25
3e kwartiel	27	33	22	27	—	26	26	26
Hoogste kwartiel	31	14	13	20	—	41	11	25
Gemiddelde score	9,3	8,1	6,7		53,2	52,7	39,6	
Standaardafwijking score	3,7	3,2	3,6		22	20	13	

Helaas is het door het grote verschil in bedrijfstype niet mogelijk om op Noord-Beveland en in de beide andere plaatsen met dezelfde adoptieschaal te werken, zodat niet gezegd kan worden in welk gebied de boeren het meest geneigd zijn de adviezen van de voorlichting op te volgen. Het verschil in contact met de voorlichting tussen Milheeze en Noord-Beveland wordt niet alleen veroorzaakt door een verschil in houding t.a.v. deze voorlichting, maar vooral ook doordat de Noord-Bevelandse boeren meer tijd beschikbaar hebben om publikaties van de voorlichting te lezen, demonstraties te bezoeken e.d. Dit blijkt uit de grote verschillen, die we tussen de beide dorpen vinden in deze 'items' van de score voor het contact met de voorlichting. Vooral in de stille wintermaanden kunnen de boeren op Noord-Beveland immers het lichamelijke werk voor een groot deel overlaten aan hun arbeiders.

In de vorige hoofdstukken is er al op gewezen, dat het aanvaarden van een nieuwe landbouwmethode gewoonlijk niet iets is wat op één bepaald moment plaats vindt. In de regel is het geen liefde op het eerste gezicht, maar een groeiproces van enkele jaren. Vooral de traditionele boeren staan eerst wantrouwend tegenover elk nieuw idee; vaak zijn zij overtuigd, dat er van de toepassing hiervan ongelukken moeten komen. Zo vertelde een boer ons, dat je te weinig biggen krijgt, als je de K.I. bij varkens gaat toepassen. Toch deed hij dit voor zijn koeien al 6 jaar en had daar geen ernstige klachten over.

Het lijkt gewenst dit aanvaardingsproces nader te analyseren, teneinde aanwijzingen te krijgen hoe het beïnvloed kan worden. Zoals in hoofdstuk 2 al is besproken hebben BOHLEN en BEAL (1958) een gedetailleerde analyse gemaakt van dit proces, waarbij zij 5 verschillende stadia onderscheidde. Wij hebben ons echter beperkt tot het onderscheiden van 2 stadia, omdat een meer gedetailleerde analyse een zeer groot deel zou vragen van de tijd, die voor een interview beschikbaar is. Dan zou het nl. niet meer mogelijk zijn om vragen te stellen over de toepassing van nieuwe landbouwmethoden in het algemeen, maar zouden we aparte vragen hebben moeten stellen over een aantal landbouwmethoden. Anders zouden we te hoge eisen hebben gesteld aan het abstractievermogen van de boeren. Een beperking tot 2 stadia leek ons verantwoord, omdat ook de Amerikaanse onderzoekers, die een groter aantal stadia onderscheidde, slechts tussen 2 groepen stadia een groot verschil vonden in de gebruikte inlichtingsbronnen.

De door ons onderscheiden stadia zijn: (1) het stadium, waarin men voor het eerst hoort van het bestaan van een nieuwe methode en (2) het stadium, waarin men de beslissing neemt om deze methode al dan niet toe te passen (Tabel 10.1).

Driekwart van de boeren zegt, dat zij in de regel via de massa-media voor het eerst horen van het bestaan van nieuwe methoden, terwijl eveneens driekwart van de boeren zegt, dat individuele contacten met voorlichters en andere boeren gewoonlijk het belangrijkste zijn om hier een beslissing over te nemen. Dit grote verschil is in overeenstemming met het Amerikaanse onderzoek en met de theoretische verwachtingen die in het tweede hoofdstuk werden uitgesproken.

Op het eerste gezicht geeft Tabel 10.1 de indruk, dat de invloed van de Rijkslandbouwvoorlichtingsdienst betrekkelijk gering is, maar men moet er natuurlijk rekening mee houden, dat een groot deel van wat in de landbouwbladen wordt geschreven of in de landbouwpraatjes voor de radio wordt gezegd ook weer van deze dienst afkomstig is. Bovendien zal in hoofdstuk 13 worden aangetoond, dat ook een aanzienlijk deel van de inlichtingen van andere boeren indirect weer van de RLVD afkomstig is.

TABEL 10.1 Het percentage van de boeren, dat de verschillende inlichtingenbronnen het belangrijkste vindt om (1) voor het eerst te horen van het bestaan van nieuwe methoden en (2) te beslissen deze methoden al dan niet toe te passen¹

Inlichtingenbronnen	Horen	Beslissen
Landbouwbladen	16	1
Radio	13	0
Massa-media in het algemeen	41	3
Massa-media + iets anders	5	²
Demonstraties, vergaderingen, proefvelden e.d.	6	12
Rayonassistent	3	20
Andere boeren	11	43
Andere boeren + iets anders	²	8
Handelaren	3	4
Zelf geprobeerd	0	3
Andere combinatie	2	3
Geen antwoord	0	4

Natuurlijk gebruiken niet alle boeren alle inlichtingenbronnen in dezelfde mate. Uit Tabel III.3 (Bijlage III) blijkt al duidelijk, dat de boeren in Milheeze veel meer invloed aan hun rayonassistent toekennen dan in de beide andere plaatsen. Hij wordt door 30% resp. $\pm 16\%$ van de boeren genoemd als inlichtingsbron in het beslissingsstadium. Opmerkelijk is hierbij, dat hij in het vooruitstrevende N. Beveland nauwelijks meer genoemd wordt dan in het behoudende Dwingeloo en aanzienlijk minder dan in Milheeze. Een reden hiervan is, dat de boeren op Noord-Beveland bij nieuwe methoden vooral denken aan nieuwe machines. Weliswaar hebben we steeds getracht er op te wijzen, dat hierbij ook aan ziektebestrijding, rassen e.d. werd gedacht, maar dit neemt niet weg, dat veel boeren de nieuwe machines daar het belangrijkste bleven vinden. Dit is een bedrijfs onderdeel waaraan door de voorlichting op dit eiland betrekkelijk weinig aandacht werd gegeven. Een andere reden is dat een deel van de boeren op Noord-Beveland niet wenst, dat de voorlichting te diep ingrijpt in hun bedrijfsvoering. Hierop komen we in par. 12.5 nader terug.

Het ligt voor de hand om te veronderstellen, dat de boeren, die gewoonlijk van hun collega's het eerst horen, dat er weer een nieuwe methode gevonden is, veelal behoudend zijn. Eveneens mogen we aannemen, dat de boeren, die bij het aanvaarden van nieuwe methoden vooral afgaan op het advies van de RLVD, in het algemeen vooruitstrevender zijn dan degenen die meer naar de andere boeren luisteren. Vooruitstrevendheid en vertrouwen in de voorlichtingsdienst hangen immers nauw samen. Tabel 10.2 geeft inderdaad wel aanwijzingen in deze richting, al is het verband niet zo duidelijk als men misschien zou verwachten. Een laag percentage behoudende boeren (= contact met de

¹ De cijfers per plaats van deze tabel zijn opgenomen in Tabel III.3 (Bijlage III). Tabel 2.1 geeft overeenkomstige cijfers uit Broek in Waterland, die in grote lijnen met deze tabel overeenkomen. Wel was er daar een veel hoger percentage van de boeren, dat geen antwoord gaf, wat waarschijnlijk veroorzaakt wordt, doordat we de boeren daar uit 14 en hier slechts uit 6 mogelijkheden hebben laten kiezen. Wel hebben we het nu genoteerd als de boeren binnen de groep van de massa-media uitdrukkelijk het landbouwblad of de radio kozen.

² Gecodeerd als andere combinatie.

voorlichting of adoptiescore beneden de mediaan) in deze tabel wil uiteraard zeggen, dat van de betreffende inlichtingenbron vooral door de vooruitstrevende boeren gebruik gemaakt wordt.

TABEL 10.2a Percentage van de boeren met een score voor het contact met de voorlichting beneden de mediaan onder de boeren, die een bepaalde inlichtingenbron het voornaamste vinden om voor het eerst te horen van het bestaan van nieuwe methoden

Voornaamste inlichtingenbron	N. Beveland	Milheeze	Dwingeloo
Landbouwbladen		42	58
Radio		69	70
Massa-media in het algemeen	35	52	54
Andere boeren	58	75	92
Totaal	42	53	65

TABEL 10.2b Percentage van de boeren met een adoptiescore beneden de mediaan onder de boeren, die een bepaalde inlichtingenbron het voornaamste vinden om te beslissen over de toepassing van nieuwe methoden

Voornaamste inlichtingenbron	N. Beveland	Milheeze	Dwingeloo
Vergaderingen, demonstraties e.d.	17	9	71
Assistent RLVD	53	30	47
Andere boeren	51	50	69
Totaal	45	33	63

De samenhangen tussen de inlichtingenbron voor het horen en de adoptiescore, die, tussen deze bron voor het beslissen en het contact met de voorlichting en de samenhang tussen de in beide stadia gebruikte inlichtingenbronnen en de beoordeling van de bedrijfsleider door de rayonassistent, liggen in het algemeen in dezelfde richting. Alleen zijn de boeren, die vooral beslissen op grond van demonstraties e.d. niet zo duidelijk beoordeeld als betere boeren als men op grond van Tabel 10.2b zou mogen verwachten. Merkwaardig is overigens, dat dit in Milheeze en Noord-Beveland duidelijk de vooruitstrevende boeren zijn, terwijl dit in Dwingeloo beslist niet zo is; het percentage met een lage adoptiescore is resp. 9, 17 en 71%. Tabel 10.2a geeft de indruk, dat men met de radio vooral die boeren bereiken kan, die van de andere voorlichtingsmiddelen minder gebruik maken. Hierop komen we in het volgende hoofdstuk weer terug.

Dit overzicht toont aan dat de voornaamste bronnen van inlichtingen voor het aanvaarden van nieuwe landbouwmethoden zijn: de massa-media, de voorlichtingsdienst en de andere boeren. Over elk van deze drie inlichtingenbronnen zijn in het interview dan ook een aantal vragen gesteld, zodat we hier nu in een drietal hoofdstukken dieper op in kunnen gaan.

II DE MASSA-MEDIA

De voornaamste massa-media voor het aanvaarden van nieuwe landbouwmethoden zijn de landbouwbladen, de radio en de verschillende publikaties van de voorlichting. Deze laatste categorie zullen we echter niet in dit hoofdstuk bespreken, maar in het volgende tezamen met de andere voorlichtingsmiddelen.

II.1 DE LANDBOUWBLADEN

Bij dit onderzoek hebben we slechts summiere gegevens verzameld over het gebruik dat de boeren maken van hun landbouwbladen; vooral over de bladen, die zij ontvangen, over de rubrieken, die zij hierin geregeld lezen en de voorkeur, die zij hebben voor een bepaald blad, als zij meer dan één landbouwblad ontvangen. Het lijkt zeker wenselijk nog eens een speciaal onderzoek te wijden aan de wijze waarop de boeren hun landbouwbladen benutten. De kosten die de boeren, de boerenorganisaties en de overheid hieraan uitgeven liggen immers in de orde van 3.000.000 gulden per jaar, terwijl verder de adverteerders hier nog eens een dergelijk bedrag aan uitgeven.

Er bestaan belangrijke verschillen tussen de landbouwbladen, die we bij dit onderzoek tegenkwamen. De standsorganisaties geven elk hun eigen blad uit, gewoonlijk als een landelijk blad met een provinciale bijlage. Zo geven 8 van de 11 in het Koninklijk Nederlands Landbouwcomité georganiseerde provinciale Maatschappijen van Landbouw gezamenlijk *De Landbode* uit, die een oplage heeft van omstreeks 50.000. Als doel hiervan noemt de voorzitter van het K.N.L.C., de heer KNOTTNERUS (1961):

‘In de eerste plaats wordt het blad uitgegeven om de mening van de organisatie op verschillende belangrijke punten uit te dragen zowel voor zijn leden als ook voor derden.

‘In de tweede plaats dient het blad om de leden te helpen bij de bedrijfsvoering, welke weer tweeledig kan zijn nl. het vermelden van belangrijke vergaderingen enz. waar voorlichting kan worden opgedaan en het geven van deze voorlichting zelf door artikelen over bepaalde facetten van het bedrijf.’

De Zeeuwse Maatschappij van Landbouw geeft echter haar eigen blad uit: het *Zeeuws Landbouwblad*. De redacteur hiervan komt regelmatig naar alle afdelingen om met enkele vertegenwoordigers de mogelijkheden te bespreken dit blad te verbeteren. Hierdoor krijgt men wel eens de indruk, dat het beter op de wensen van de praktijk is afgestemd dan de meeste andere organisatiebladen.

Het Nederlandse landbouwblad met de grootste oplage (82.000) is *Boer en Tuinder*, het orgaan van de Katholieke Nederlandse Boeren- en Tuindersbond. Van dit blad krijgt men ook de indruk, dat de redactie het als een belangrijke taak beschouwt om de mening van de organisatie uit te dragen; soms zelfs op een wijze, die voor de Kamerleden wel goed te begrijpen is, maar misschien niet voor alle leden.

Het blad van de Nederlandse Christelijke Boeren- en Tuindersbond, *Ons Platteland*, heeft een oplage van ca. 30.000. Lange tijd heeft het vooral voorlichting gegeven op het gebied van de landbouwpolitiek en de verenigingsactiviteiten. Anderhalve maand voor ons bezoek in Dwingeloo had men het blad echter uitgebreid van 16 tot 24 pagina's per week, teneinde meer voorlichting te kunnen geven over de bedrijfsvoering. Dit is gedaan, omdat uit een onderzoek onder de lezers was gebleken, dat zij hier een sterke behoefte aan voelden (HOOGERWERF, 1957).

In verhouding tot het aantal boeren, dat bij interviews opgeeft de *Plattelandspost* te lezen, is de oplage hiervan bijzonder hoog nl. 47.300. De redactie wordt gevormd door de Directie van de Stichting voor Nederlandse Zelfstandige Handel en Industrie. Dat dit niet op het blad wordt vermeld, wekt bij een deel van de lezers enig wantrouwen. De overgrote meerderheid van de boeren, die dit blad ontvangen, krijgt het gratis. Ook van dit blad krijgt men wel eens de indruk, dat het niet zo zeer de bedoeling heeft de gewone boeren te beïnvloeden, maar meer een beperkt aantal invloedrijke personen, vooral wat betreft hun houding t.o.v. de zelfstandige handel en industrie.

Van een andere aard is het blad *De Boerderij*; het wordt om commerciële redenen uitgegeven door de N.V. Misset. De oplage bedraagt ±80.000 en uit het grote aantal advertenties, zowel van boeren als handelaren, blijkt dat velen vertrouwen, dat het goed gelezen wordt. De inhoud is zeer sterk gericht op de praktijk van het boerenbedrijf. Organisatienieuws wordt uiteraard vrijwel niet gegeven en aan de landbouwpolitiek wordt betrekkelijk weinig plaatsruimte besteed; hetgeen hierover geschreven werd, was ten tijde van ons onderzoek echter zeer kritisch t.o.v. de regering en het Landbouwschap.¹ Veel aandacht wordt ook gegeven aan brieven van lezers.

Een ander commercieel blad is *De Nieuwe Veldbode*, dat zich met zijn oplage van ±6000 tot een veel selecter publiek richt. Het wordt o.a. door zeer veel assistenten van de Rijkslandbouwvoorlichtingsdienst gelezen. Dit blad geeft veel aandacht aan de mechanisatie, omdat hiervoor juist op de grote bedrijven, waar het zijn meeste potentiële lezers kan vinden, veel belangstelling bestaat.

Voor het orgaan van de Bond voor Bedrijfsvrijheid in de Landbouw *De Vrije Boer* wordt een oplage opgegeven van bijna 15.000. Hiervan wordt een groot deel gratis verspreid. Landbouwtechnische voorlichting wordt hier vrijwel niet in gegeven en lezers hiervan zijn we bij ons onderzoek nauwelijks tegengekomen, zodat we hier niet verder aandacht aan zullen geven. Of het in andere streken van ons land misschien wel een invloedrijk blad is op landbouwpolitiek gebied onttrekt zich aan ons oordeel.

Bovendien zijn er in Nederland nog een aantal gespecialiseerde landbouwbladen op het gebied van de tuinbouw, de pluimveeteelt, de landbouwmechanisatie, e.d., een aantal organen van stamboeken, coöperaties, keuringsdiensten e.d. en een aantal bladen van commerciële organisaties. De Landbouwgids 1961 vermeldt een totaal landbouwbladen, die in Nederland verschijnen. Enkele boeren ontvangen dan ook regelmatig meer dan 10 landbouwbladen. Het is zelfs gebeurd, dat onze interviewer een rondleiding kreeg

¹ Dit is inmiddels veranderd na de aanstelling van een nieuwe redacteur.

langs het archief van een boer om alle 30 tijdschriften te bekijken, waar hij op geabonneerd was.

TABEL II.1 Aantal lezers van de verschillende landbouwbladen

Landbouwblad	N. Beveland	Milheeze	Dwingeloo
Zeeuws Landbouwblad	91		
Boer en Tuinder		91	
Ons Platteland	6		42
Drents Landbouwblad			30
De Boerderij	47	4	31
De Nieuwe Veldbode	24	1	1
De Plattelandspost	6	1	5
Geen landbouwblad	4	0	22
Eén landbouwblad	27	83	59
Twee landbouwbladen	52	8	27
Drie of meer landbouwbladen	21	0	0

Tabel II.1 geeft een overzicht van de landbouwbladen, die de boeren ontvangen. Vooral bij de landbouwbladen, waar men niet apart voor betaalt, zal het wel eens gebeuren, dat zij vrijwel nooit gelezen worden. Het blijkt duidelijk, dat de meeste boeren op Noord-Beveland vinden, dat zij aan het blad van hun standsorganisatie niet voldoende hebben, terwijl dergelijke boeren in Milheeze vrijwel niet voorkomen. Dit komt niet alleen, doordat 'Boer en Tuinder' een wat grotere omvang heeft dan het 'Zeeuws Landbouwblad', maar vooral ook doordat de Noordbevelandse boeren veel belangstelling en tijd hebben voor het lezen van goede vakliteratuur. 'De Nieuwe Veldbode' wordt vrijwel alleen door de boeren op dit eiland gelezen.

Door deze gegevens te combineren met die van ons onderzoek in Opende en Broek in Waterland (v. D. BAN, 1958 c en d) en met de gegevens van BEBKINK (1955) en WAR-MENHOVEN (1957) is het mogelijk de voornaamste landbouwbladen te plaatsen in de volgorde van het geschatte aantal lezers onder de Nederlandse boeren:

1. De Boerderij
2. Boer en Tuinder
3. De Landbode met provinciale edities
4. Ons Platteland
5. Fries Landbouwblad
6. Plattelandspost
7. Zeeuws Landbouwblad
8. De Nieuwe Veldbode

Deze bladen zijn zo uiteraard niet geplaatst in de volgorde van de invloed, die zij hebben, want deze invloed hangt o.a. ook af van de mate, waarin zij door niet-boeren gelezen

worden. De invloed van 'De Nieuwe Veldbode' is b.v. betrekkelijk groot, doordat dit blad door veel voorlichters wordt gelezen. Bovendien zijn de lezers van dit blad op Noord-Beveland bijzonder invloedrijk en vooruitstrevend, terwijl daar de lezers van 'De Boerderij' weinig invloedrijk en vooruitstrevend zijn.

In Dwingeloo daarentegen zijn de lezers van 'De Boerderij' in het algemeen juist invloedrijker en vooruitstrevender dan de boeren, die dit blad niet lezen. Tweeëntwintig van de 31 lezers van dit blad zijn daar leden van standsorganisaties, die vinden dat het blad van hun organisatie onvoldoende voorlichting geeft voor hun bedrijf. Dit zijn veelal invloedrijke boeren. Verder wordt 'De Boerderij' ook nog gelezen door een negental boeren, die geen lid van een standsorganisatie zijn, maar nog wel een landbouwblad willen lezen. Dit zijn meestal tamelijk behoudende en weinig invloedrijke boeren.¹ In overeenstemming hiermee bleek bij het onderzoek van HOOGERWERF (1957, p. 42), dat de technische artikelen in 'Ons Platteland' geregeld gelezen worden door 60% van de boeren, die tevens een algemeen landbouwblad lezen, tegen slechts 34% van degenen, die geen ander blad lezen.² In hoofdstuk 13 zullen we aannemelijk maken, dat de boeren, die hun landbouwblad goed lezen in het algemeen vrij invloedrijk zijn.

Van de boeren, die meer dan één landbouwblad lezen, geeft 70% de voorkeur aan het blad van hun standsorganisatie. In Tabel 11.1 zagen we reeds, dat deze boeren vooral gevonden worden op Noord-Beveland. Daar vindt men, dat het 'Zeeuws Landbouwblad' beter is afgestemd op de plaatselijke omstandigheden en meer op de akkerbouw is gericht dan de andere bladen. In Dwingeloo geven ongeveer evenveel boeren de voorkeur aan 'De Boerderij' als aan het blad van hun standsorganisatie. In Opende en Broek in Waterland is deze vraag iets anders gesteld, maar daar kregen we de indruk, dat de belangstelling voor 'De Boerderij' zeker niet kleiner is dan voor de bladen van de standsorganisaties. Opmerkelijk is, dat als reden voor de voorkeur voor 'De Boerderij' zelden wordt genoemd, dat dit blad kritischer staat t.o.v. de landbouwpolitiek dan de organisatiebladen. In Broek in Waterland maakte zelfs 10% van de boeren opmerkingen in de geest van:

'Sonchus³ zegt alleen maar hoe het niet moet; daar heb ik een hekel aan' of 'Als je een kankerblad wil hebben, moet je 'De Boerderij' lezen.' Belangrijker dan de kritiek op de regering lijken de wijze, waarop 'De Boerderij' schrijft over allerlei praktische onderwerpen en de goede marktberichten. Vooral de talrijke korte wenken in de rubriek 'Lezen en ter harte nemen' worden zeer gewaardeerd. Tabel 11.2 geeft de indruk, dat het volkomen juist is wat het rapport 'De lezers van Ons Platteland' (HOOGERWERF, 1957, p. 1) hierover schrijft: *'Verreweg de meeste belangstelling hebben de lezers voor zakelijke artikelen,*

¹ Ook voor ons gehele land zijn de lezers van 'De Boerderij' waarschijnlijk wat vooruitstrevender dan de niet-lezers (RÖLING, 1961).

² Het bleek reeds, dat met een algemeen landbouwblad vrijwel steeds 'De Boerderij' bedoeld wordt. Door de uitbreiding van 'Ons Platteland', die het gevolg van dit onderzoek is geweest, zijn de leesgewoonten van de lezers van dit blad vermoedelijk veranderd.

³ Een pseudoniem van een toenmalige medewerker van 'De Boerderij'.

die hen rechtstreeks bij de bedrijfsvoering kunnen helpen. De interesse voor artikelen over het overheidsbeleid is veel kleiner. De animo voor artikelen over de C.B.T.B. (en vaak ook die over de andere standsorganisaties en coöperaties, A.v.d.B.) is naar verhouding gering.'

TABEL 11.2 Aantal boeren, dat opgeeft verschillende artikelen/rubrieken in hun landbouwblad te lezen

Aard artikel of rubriek	N. Beveland (N = 104)	Milheeze (N = 91)	Dwingeloo (N = 108)
korte wenken, b.v. 'lezen en ter harte nemen'	14	27	30
marktberichten	53	17	24
kleine advertenties met vraag en aanbod	2	22	6
vragenrubriek	0	0	12
artikelen van boeren, b.v. ingezonden stukken of Bram van de Slikhoek	31	1	3
praktische artikelen	4	22	12
akkerbouw, rassenkeuze, planteziekten	21	7	6
veevoeding, veefokkerij	7	35	19
bemesting	1	3	5
mechanisatie, demonstratieverslagen	14	4	9
landbouwpolitiek, Sonchus, melkprijs	37	15	35
nieuws van standsorganisaties en coöperaties	18	25	4
pacht, lonen, belastingen e.d.	7	2	9
alles	12	3	1
weinig of niets	0	4	4
geen landbouwblad	4	0	22
geen voorkeur of geen antwoord	0	6	1

Weliswaar blijkt uit Tabel 11.2, dat vooral op Noord-Beveland en in Dwingeloo nog ongeveer een derde van de boeren artikelen over de landbouwpolitiek genoemd heeft, maar in Dwingeloo blijft de belangstelling hiervoor vaak beperkt tot de hoogte van de melkprijs. Slechts betrekkelijk weinig boeren hebben daar ook belangstelling voor de achtergronden van deze melkprijs. Op Noord-Beveland zijn er wel velen, die graag het hoofdartikel in het 'Zeeuws Landbouwblad' lezen. De Noordbevelandse boer kan en wil 'zwaardere' artikelen verwerken dan zijn collega's uit de beide zanddorpen. Dit komt door zijn betere ontwikkeling, doordat hij in het bijzonder 's winters meer tijd beschikbaar heeft en vooral doordat hij het lezen zo belangrijk vindt, dat hij bereid is hier tijd voor vrij te maken. Als we opmerkten, dat een boer natuurlijk geen tijd heeft om zijn landbouwblad helemaal te lezen, dan vonden de boeren in de zanddorpen dit heel logisch, maar op Noord-Beveland reageerden verschillende boeren hierop wat boos, b.v.: 'Belachelijk, als je wilt lezen doe je het natuurlijk. Tijd hebben ze allemaal wel, maar die benutten ze er niet voor' of 'Die landbouwbladen moet je bijhouden, desnoods 's nachts. Ik lees een artikel soms 10 keer om het goed te begrijpen.' In overeenstemming hiermee is het grotere aantal boeren op Noord-Beveland, dat zegt alles te lezen, het ontbreken van boeren, die zeggen weinig of niets te lezen en ook de betrekkelijk geringe belangstelling voor de korte wenken en de vragenrubriek. Deze korte wenken zijn voor

veel zandboeren de stukjes die zij het eerst lezen in hun landbouwblad. Dit blijkt b.v. uit opmerkingen als 'Lezen en ter harte nemen geeft voldoende, dan hoef je al die artikelen niet te lezen' of 'Raad voor Daad¹ is verduveld mooi, rake dingen'.

Zelfs in de Noordoostpolder bleek, dat 28% van de boeren de korte wenken van de RLVD in de plaatselijke kranten als zeer belangrijk beschouwen, maar slechts 16% de artikelen, alhoewel deze artikelen meer tijd vragen van de voorlichters (TORY, 1962, pp. 26-27). Voor de verbetering van de landbouwbladen kregen we dan ook wel eens advies:

'Veel zouden ze weg kunnen laten, vooral die grote ellenlange artikelen'. Aan een goede verzorging van deze korte wenken kan een redacteur moeilijk te veel aandacht geven.

Het valt even op, dat op Noord-Beveland de artikelen die door boeren geschreven worden, meer gelezen worden dan in de beide andere plaatsen. De oorzaak is eenvoudig, dat dergelijke artikelen in de bladen uit de beide andere dorpen vrijwel niet voorkomen. In het 'Zeeuws Landbouwblad' keuvelt echter een praktische boer, 'Bram van de Slikhoek', elke week gezellig wat over de ervaringen van de afgelopen week. Veel boeren lezen dit graag, maar zien het als ontspanningslectuur.

De uitbreiding, die in 'Ons Platteland' aan technische voorlichting is gegeven, wordt in het algemeen wel gewaardeerd, al waren er nog wel enkele boeren, die in 6 weken tijds nog niet hadden opgemerkt, dat hun landbouwblad hierdoor van 16 op 24 pagina's was gekomen. Het is dus zeker niet zo, dat alle boeren hun blad goed lezen. Anderzijds vonden sommige boeren ook nu de technische voorlichting van 'Ons Platteland' nog niet voldoende, b.v. 'De gestencilde mededelingen van de RLVD zijn als aanvulling beslist nodig; die zeggen van te voren, waar het nu tijd voor wordt om aan te denken.'

We hebben niet alleen getracht een indruk te krijgen van wat de boeren van hun landbouwblad verwachten door hun te vragen wat zij hierin lezen, maar ook door te vragen welke veranderingen zij hierin aan zouden brengen, als zij zelf redacteur waren. Uiteraard heeft de meerderheid van de boeren hier nog nooit over nagedacht en komt dan ook niet met bepaalde suggesties, maar Tabel 11.3 geeft een overzicht van de suggesties die wel gedaan zijn:

TABEL 11.3 Aantal boeren, dat bepaalde suggesties gaf voor veranderingen in de landbouwbladen

Gewenste veranderingen	N. Beveland	Milheeze	Dwingeloo
Meer praktische voorlichting	5	2	6
Beter papier, meer foto's e.d.	4	1	5
Eenvoudiger schrijven	0	6	0
Uitbreiding bepaalde rubrieken	10	8	2
Afschaffing of inkrimping bepaalde rubrieken	1	7	4
Minder grote advertenties	0	5	2
Minder kritiek op de regering	0	0	4
Meer kritiek op de regering	1	0	0

¹ De korte wenken uit 'De Landbode'.

Op Noord-Beveland wenst men vooral betere marktberichten, ondanks de gewaardeerde uitbreiding, die het 'Zeeuws Landbouwblad' kort te voren al aan deze rubriek had gegeven en meer over mechanisatie en akkerbouw. Ook in Milheeze zag men graag een verbetering van de marktberichten en tevens van de vragenrubriek en bovendien een beter afstemmen op de problemen van de eigen omgeving. Velen vinden het daar geen voordeel, dat men in plaats van het orgaan van de Brabantse Boerenbond, dat men vroeger kreeg, nu een landelijk blad ontvangt met een Brabantse bijlage. Daarnaast zouden velen in Milheeze ook minder grote en meer kleine advertenties in hun blad willen zien. De grote advertenties ziet men waarschijnlijk vaak enigszins als een bedreiging van de kleine boer door de grote ondernemers en de kleine advertenties als een hulp voor de kleine boer om goedkoop iets tweedehands op de kop te tikken. Ten slotte zegt men daar nogal eens van 'Boer en Tuinder' 'Een ingewikkelde krant voor een boer'. Dat deze opmerkingen juist uit Milheeze komen is in overeenstemming met par. 8.3, waar bleek, dat de boeren hier de geringste leesvaardigheid bezitten.

Uiteraard dient men er rekening mee te houden, dat er onder boeren lang geen eensgezindheid bestaat over de veranderingen, die zij in hun landbouwblad wensen. Een deel van de boeren vraagt hier b.v. om een betere verzorging van hun blad. Bij het onderzoek in Broek in Waterland kwamen wij echter een uitstekend verzorgd blad tegen nl. 'Melk', het veertiendaagse orgaan van de C.M.C. Daar waren echter lang niet alle boeren enthousiast over deze goede verzorging; we kregen zelfs opmerkingen te horen als: 'Geen mens leest zulke deftige kranten als een boer; het lijkt wel of het bestuur er procentengeld van krijgt' (v. d. BAN, 1958d, p. 11). Dergelijke opmerkingen kan men uiteraard vooral verwachten van traditionele boeren, die menen dat een boer niet vooruit kan komen zonder zuinig te leven.

11.2 LEESVAARDIGHEID EN LEESBAARHEID

Iedereen is het er wel over eens, dat het wenselijk is de wijze waarop men schrijft af te stemmen op het niveau van de lezers, waarvoor men schrijft. Het is echter lang niet gemakkelijk om dit principe in de praktijk te brengen. Daarom hebben we bij dit onderzoek zowel getracht de leesvaardigheid van de boeren te meten met de cloze-procedure (zie par. 8.3), als de leesbaarheid van de landbouwbladen met de formule van Flesch-Douma (DOUMA, 1960, p. 27). Naar wij hopen zullen volgende onderzoekers erin slagen aan te geven welke niveaus van leesvaardigheid en leesbaarheid op elkaar afgestemd zijn.

Als de boeren vooral belangstelling krijgen voor de voorlichting via de massa-media dan mogen we verwachten, dat degenen, die goed in staat zijn gebruik te maken van deze media in het algemeen ook veel belangstelling hebben voor voorlichting en veel nieuwe methoden toepassen. De score voor de 'cloze-procedure' lijkt nu een redelijke indicatie voor de mate, waarin de boer in staat is gebruik te maken van de landbouwbladen en andere vormen van geschreven voorlichting en vermoedelijk ook van voorlichting via

de radio (KANDEL et MOLES, 1958). Inderdaad zien we in Tabel 11.4, dat er enige samenhang bestaat tussen de leesvaardigheid enerzijds en het contact met de voorlichting en de toepassing van nieuwe methoden anderzijds.

TABEL 11.4 De correlatiecoëfficiënten tussen de score voor het contact met de voorlichting en de scores voor de leesvaardigheid, levenswijze en de weerstand tegen krediet

	Correlatie met contact voorlichting		
	N. Beveland	Milheeze	Dwingeloo
Leesvaardigheid	0,29	0,24	0,11
Levenswijze	0,65	0,39	0,39
Advies financiering	-0,06	-0,34	-0,33

In deze tabel valt vooral de betrekkelijk geringe samenhang op van de leesvaardigheid met het contact met de voorlichting. In elk van de drie gebieden hangt hoogstens 10% (r^2) van de variatie in deze beide variabelen met elkaar samen, terwijl ruim 90% onafhankelijk van elkaar blijkt te zijn. Met de adoptiescore hangt de leesvaardigheid zelfs nog zwakker samen. We zien in deze tabel ook, dat de levenswijze van de boeren en onze maatstaf voor hun weerstand tegen het gebruik van krediet sterker samenhangen met het contact met de voorlichting dan de leesvaardigheid. Zoals uit de Tabellen 14.1, 2 en 3 blijkt geldt dit ook voor de samenhang met de adoptiescores. Nu worden levenswijze en weerstand tegen krediet hoogstwaarschijnlijk niet zo zeer door erfelijke aanleg bepaald als wel door het milieu, waarin men is opgegroeid en waarin men thans verkeert. Deze aanleg heeft waarschijnlijk een grotere invloed op de intelligentie van de boeren en daar er, zoals in par. 8.3 bleek, een samenhang bestaat tussen intelligentie en leesvaardigheid, vermoedelijk ook op de leesvaardigheid. Het feit, dat de leesvaardigheid minder dan de levenswijze en de weerstand tegen krediet samenhangt met het contact met de voorlichting en de adoptiescore, geeft een aanwijzing, maar ook niet meer dan een aanwijzing, dat de vooruitstrevendheid van de boeren in sterkere mate wordt bepaald door sociale factoren dan door hun erfelijke aanleg.

Hiermee willen we natuurlijk niet de opvatting van DE COSTER (1960) bestrijden, dat bij intelligentie aanleg en milieu steeds nauw verweven zijn. Integendeel, deze opvatting wordt juist bevestigd door de betrekkelijk nauwe samenhang tussen de leesvaardigheid en de levenswijze en het landbouwonderwijs.

Wij kunnen trachten na te gaan, welke niveaus van leesvaardigheid en leesbaarheid bij elkaar passen door de leesbaarheid van de belangrijkste landbouwbladen te bepalen en na te gaan of er een samenhang bestaat tussen deze leesbaarheid en de leesvaardigheid van de boeren die deze bladen ontvangen. De verschillen tussen de landbouwbladen wat betreft de gemiddelde leesvaardigheid van hun lezers blijken slechts gering te zijn. De gem. cloze-procedure score van de lezers van 'De Boerderij' is b.v. 8,5 en die van de standsorganisatiebladen 8,1. Ten dele kan dit komen, doordat de boeren het blad van hun

standsorganisatie¹ automatisch ontvangen als lid van hun organisatie. Gewoonlijk zijn zij hier natuurlijk niet alleen lid van geworden om dit blad te kunnen lezen.

TABEL 11.5 De leesbaarheid van een bepaald nummer van enkele veel gelezen landbouwbladen volgens FLESCHE-DOUMA²

Blad	Lettergrepen per 100 woorden	Woorden per zin	R.E. score
De Nieuwe Veldbode	185	21,5	44
Drents Landbouwblad	184	21,3	45
Ons Platteland	179	22,7	48
Boer en Tuinder	177	22,9	49
Zeeuws Landbouwblad	182	19,9	49
De Boerderij	176	19,3	53

Bovendien blijken in Tabel 11.5 de verschillen in de leesbaarheid tussen de landbouwbladen slechts gering te zijn. Wel zien we in Tabel 11.6, dat vooral op Noord-Beveland het aantal landbouwbladen dat men leest, sterk samenhangt met de leesvaardigheid van de boeren.

TABEL 11.6 De gemiddelde cloze-procedure scores voor lezers van verschillende aantallen landbouwbladen

Aantal ontvangen bladen	N. Beveland	Dwingeloo
geen	-	7,6
een	8,5	7,7
twee	9,1	8,5
3 of meer	12,6	-

Volgens DOUMA betekent een R.E. score van omstreeks 50, dat het betreffende blad tamelijk moeilijk leesbaar is, zodat het pas voor lezers van ongeveer ULO-niveau zonder veel moeite begrepen wordt. Deze waardering is nog slechts op betrekkelijk weinig Nederlands onderzoek gebaseerd. We moeten ons dus afvragen of deze waardering misschien onjuist is, of een belangrijk deel van de Nederlandse landbouwbladen te ingewikkeld is geschreven voor het publiek waar het voor bestemd is. Als we DOUMA's waardering van de R.E. scores als juist aanvaarden, zouden we wel tot deze laatste conclusie moeten komen, want de ontwikkeling van het overgrote deel van de Nederlandse boeren ligt belangrijk beneden ULO-niveau. Slechts weinigen van hen hebben na de lagere school nog algemeen vormend onderwijs gevolgd (v. d. BAN, 1958b, tabel 14, p. 75) en tijdens ons onderzoek (jan. 1960) had omstreeks 45% van de Nederlandse boeren geen landbouwonderwijs gehad en had slechts $\pm 7\%$ een middelbare of

¹ Dat zijn het 'Zeeuws Landbouwblad', 'Boer en Tuinder', 'Drents Landbouwblad' en 'Ons Platteland'.

² Geteld zijn 20 steekproeven van 100 woorden uit één nummer van deze bladen. Een hoge Reading Ease (R.E.) score betekent, dat het betreffende blad gemakkelijk leesbaar is. Zie DOUMA, 1960, p. 28-29; zijn analyses van enkele artikelen uit 'De Boerderij' en 'Ons Platteland' komen iets gunstiger uit.

hogere landbouwschool bezocht (v. D. BAN, 1957). Wat betreft de leesvaardigheid komt waarschijnlijk vrijwel alleen deze laatste groep ongeveer overeen met de oud-leerlingen van een ULO. Toch lijkt het ons beslist niet uitgesloten, dat veel Nederlandse landbouwbladen zo geschreven zijn, dat ze door een aanzienlijk deel van de boeren moeilijk goed begrepen kunnen worden. In één nummer van een landbouwblad, dat bestemd is voor boeren in een gebied waar $\pm 38\%$ van de boeren landbouwonderwijs heeft gehad en 13% een landbouwschool heeft bezocht, kwamen we b.v. de volgende woorden, afkortingen en tekens tegen: Prevaleren, proficiat, sousterrain, PZ, IVZ, liberalisatie, hetze-makers, agglomeratie, 'Lastenausgleich', resumerend, N, PAW, CILO, <45, PVV, Ø 2 mm en 'allmash' rantsoen.

Uit een onderzoek van POST en SCHEFFER (1954) ten behoeve van de Inspectie Schriftelijk Onderwijs blijkt wel, dat een groot deel van deze termen te ingewikkeld is om door de meeste boeren begrepen te worden. Zij gaven een aantal groepen proefpersonen een pagina te lezen en vroegen hun nauwkeurig in hoeverre zij dit begrepen. Voor de verwerking werden de groepen ingedeeld in 4 niveaus. Tot niveau A behoorde kleine burgerij, textielarbeiders en ambachtsscholieren, tot niveau B: geschoolde arbeiders, onderbazen en letterzetters, tot niveau C: leerlingen van een grafische school met ULO-opleiding en aspirant-politieagenten met bijna gelijkwaardige vooropleiding en ten slotte tot niveau D: leerlingen van een kweekschool en een lyceum (5e klas). Het lijkt waarschijnlijk, dat de leesvaardigheid van de Nederlandse boeren gemiddeld niet ver boven niveau A ligt, al zijn er natuurlijk enkele boeren, die niveau D halen. Enkele resultaten van dit onderzoek zijn weergegeven in Tabel 11.7:

TABEL 11.7 Percentage van de proefpersonen van verschillende ontwikkelingsniveaus, dat verschillende termen begrijpt

	Niveau			
	A	B	C	D
Stellig	54	84	95	100
vóór alles	36	58	74	90
primo	22	62	93	100
preventief	13	30	70	95
definitie	17	60	69	95
t.w.	33	72	91	75
e.d.	61	90	100	100
Uw licht gaan opsteken	58	85	93	96

Bij de beoordeling van deze cijfers moeten we er rekening mee houden dat verschillende vragen zo gesteld zijn, dat men ze ook door goed te gissen juist kon beantwoorden. Dit onderzoek van POST en SCHEFFER wettigt het vermoeden, dat niet meer dan een derde van de Nederlandse boeren de meerderheid van de hiervoor geciteerde woorden, afkortingen en tekens uit een standsorganisatieblad begrijpt. Dan zou dit blad in overeenstemming met DOUMA's interpretaties van de 'reading ease' scores te ingewikkeld

geschreven zijn. Sommige boeren gaven dan ook adviezen in de geest van: 'Als redacteur zou ik 'Boer en Tuinder' beter leesbaar maken door eenvoudiger taal te gebruiken'.

We zagen bij de behandeling van de leesvaardigheid in par. 8.3, dat de leesvaardigheid van de leraren bij het middelbaar landbouwonderwijs aanzienlijk groter is dan die van de boeren. Dit betekent, dat als de leraren onderling communiceren zij geneigd zijn een andere codesleutel te gebruiken dan de boeren gewoon zijn. Waarschijnlijk geldt dit ook voor degenen, die in de landbouwbladen schrijven. Als zij hierin dus op een zodanige wijze willen schrijven, dat ze goed begrepen worden zullen ze zich moeten instellen op het gebruik van de codesleutel van de boeren. Bovenstaande reading-ease scores van Nederlandse landbouwbladen en de vergelijking van woorden uit deze bladen met de woorden, die volgens POST en SCHEFFER algemeen begrepen worden, geven de indruk, dat veel schrijvers in de landbouwbladen de codesleutel blijven gebruiken, die bij hun eigen ontwikkeling past, zodat ze door een groot deel van de boeren niet begrepen worden. *Helaas is het in Nederland niet de gewoonte, dat de redactie ingrijpende wijzigingen aanbrengt in de aangeboden kopij.*

II.3 DE RADIO

In hoofdstuk 10 is reeds gebleken, dat het aantal boeren, dat zegt gewoonlijk via de radio het eerst te horen van het bestaan van nieuwe landbouwmethoden slechts weinig kleiner is dan het deel, dat dit via hun landbouwblad verneemt. Weliswaar is er een groot aantal, dat niet gespecificeerd heeft welk massa-medium voor hen bijzonder belangrijk is in dit opzicht maar het lijkt toch wel waarschijnlijk dat ook de radio hiervoor een belangrijk voorlichtingsmiddel is. Daarom is ook nog wat nader gevraagd naar welke landbouwpraatjes voor de radio men luistert:

TABEL II.7 Percentage van de boeren, dat zegt naar verschillende landbouwuitzendingen voor de radio te luisteren

Uitzending	Frequentie luisteren	N. Beveland	Milheeze	Dwingeloo
Regeringsuitzending om 12.20 uur	Geen radio	3	0	4
	Bijna altijd	40	66	55
	Soms	38	27	30
	Nooit	19	7	11
Radiopraatje om 6.40 uur	Geen antwoord	0	1	0
	Bijna altijd	42	24	14
	Soms	25	52	51
	Nooit	28	24	31
'Vroeg bij de pinken'	Geen antwoord	2	0	0
	Bijna altijd	niet	30	13
	Soms	ge-	42	46
	Nooit	vraagd	27	37
	Geen antwoord		1	0

Er blijkt dus vooral naar de uitzending tussen de middag zeer regelmatig geluisterd te worden. We hebben hierbij niet gevraagd naar het weerpraatje van half één, maar naar de regeringsuitzending voor de landbouw, die daar op dinsdag- en vrijdagmiddag aan vooraf gaat, maar er kan wel eens een boer zijn geweest, die ons verkeerd begrepen heeft. Vooral in de beide zanddorpen wordt er 's ochtends heel wat minder geluisterd, omdat veel boeren dan in de stal bezig zijn. Natuurlijk zou deze moeilijkheid wel met een extra luidspreker of een draagbaar radiotoestel op te lossen zijn, maar veel boeren vinden dit nog te duur en anderen hebben er nooit over gedacht. Naar het K.N.B.T.B. programma 'Vroeg bij de pinken' wordt uiteraard in het katholieke Milheeze meer geluisterd dan in het protestantse Dwingeloo, al is het aantal luisteraars van dit programma daar ook zeker niet te verwaarlozen.

De voorlichting over de radio trekt niet alleen een groot aantal luisteraars onder de boeren, maar er waren ook wel boeren, die hier spontaan hun waardering over uitspraken. Toch werd er vooral op Noord-Beveland ook nog wel enige kritiek op geuit zonder dat hier direct om gevraagd werd. Enkele vooraanstaande boeren maakten opmerkingen in de geest van: 'De mensen uit de stad moeten wel denken: 'Wat zijn die boeren toch stom'. 'Het gaat te schoolmeesterachtig' of 'Ze praten tegen de boeren als tegen verstandeloze wezens'. Dergelijke reacties zijn vermoedelijk ten dele een gevolg van selectieve perceptie. Veel boeren verwachten immers dat de stedelingen enigszins minachtend neerkijken op die 'domme boertjes'. Hierdoor letten ze er vaak zeer scherp op of zij ook iets kunnen vinden, wat deze opvatting bevestigt. Wij kregen de indruk, dat deze angst om voor dom of achterlijk aangezien te worden op Noord-Beveland een grotere rol speelt dan in Milheeze. Vooral voor 'De boer van Nooitgedacht' was maar weinig waardering; men noemt het 'flauwekul' of zelfs 'tergend'. Toch is het ongetwijfeld een goede gedachte om de voorlichting via de radio door middel van een hoorspel te geven, waarbij de luisteraar zich kan identificeren met een boer, die voorgelicht wordt. Om dit te bereiken zal men de sfeer van de boer zeer goed moeten typeren (WICHERS, 1959b) en uit opmerkingen in de geest van 'Je kan het asfalt er aan proeven' bleek wel, dat men hier niet altijd in geslaagd is.

Het feit, dat bij landbouwpraatjes voor de radio niet alleen technische voorlichting wordt gegeven, maar ook over landbouwpolitiek wordt gepraat, heeft ook wel eens nadelen voor het effect van deze voorlichting. Eén boer reageerde op deze vraag b.v. direct met: 'Ik maak me wel eens ontzettend woedend om de leugens die ze vertellen. Laatst zeiden ze b.v., dat een bedrijf van 15 ha te klein is om er een bestaan op te kunnen vinden.'

Het is uiteraard niet alleen van belang hoeveel mensen er naar de landbouwpraatjes voor de radio luisteren, maar vooral ook welke mensen hiernaar luisteren. Nu is één van de moeilijkheden bij de voorlichting, dat men gewoonlijk vooral diegenen bereikt, die de voorlichting het minste nodig hebben. Ieder is immers vrij om van deze voorlichting gebruik te maken of niet. Het zijn daardoor juist de mensen, die veel belangstelling voor voorlichting hebben, die de mogelijkheden die hun geboden worden benutten. Tabel 3.1

gaf reeds aanwijzingen, dat dit voor de landbouwpraatjes over de radio niet het geval is. Bij ons onderzoek bleken de boeren, die veel contact hebben met de voorlichting en veel nieuwe methoden toepassen, wel iets vaker naar de landbouwpraatjes voor de radio te luisteren dan de boeren met weinig contact en weinig nieuwe methoden, maar de verschillen zijn uiterst klein, veel kleiner dan bij allerlei andere voorlichtingsmiddelen (zie Tabel 12.5). Bovendien bleken het in Tabel 10.2 vooral de boeren te zijn, die weinig van andere voorlichtingsmiddelen gebruik maken, die de radio noemen als de inlichtingenbron, via welke zij gewoonlijk voor het eerst horen van het bestaan van nieuwe methoden. Dit zijn ook de boeren, die in de pers vooral het nieuws uit hun eigen omgeving lezen en die het maar matig interesseert wat er in andere hoeken van ons land gebeurt. Als de F.M.-zenders, die binnenkort komen, het mogelijk maken om regionaal landbouwpraatjes voor de radio te verzorgen, zal juist bij de boeren, die de voorlichting hard nodig hebben, de belangstelling voor deze radioprogramma's nog wel kunnen toenemen.

Het lijkt waarschijnlijk dat, als over enige tijd het bezit van een televisietoestel algemeen wordt, ook de landbouwprogramma's voor de televisie bijzonder geschikt zullen zijn om de belangstelling voor nieuwe landbouwmethoden te wekken van de boeren, die de voorlichting nu nog niet goed kan bereiken. Door de aantrekkingskracht van de televisieprogramma's zou het dan ook wel eens moeilijker kunnen worden om de boeren er toe te brengen vergaderingen te bezoeken. Bovendien is bij verschillende onderzoeken gebleken, dat men met een onderwijsprogramma dat per televisie gegeven wordt minstens zoveel verandering in kennis kan bereiken als met een leraar, die voor de klas staat (CRILE, 1957, p. 3). Het ziet er dus naar uit dat de televisie een zeer belangrijk hulpmiddel voor de landbouwvoorlichting kan worden. Enkele boeren zien dit al in: 'Ze moesten landbouwvoorlichting gaan geven over de T.V.'

II.4 SAMENVATTING

In dit hoofdstuk zijn we begonnen met enkele gegevens over het aantal lezers van de verschillende landbouwbladen. Dat 'De Boerderij' het meest gelezen landbouwblad is in Nederland komt waarschijnlijk vooral, doordat het er naar streeft op een eenvoudige wijze te schrijven over onderwerpen, waar de boer voor zijn eigen bedrijf wat aan heeft. Vooral de rubriek met korte wenken wordt goed gelezen.

De samenhang tussen de leesvaardigheid van de boeren en hun vooruitstrevendheid is slechts betrekkelijk gering. Ook zijn er weinig verschillen in de leesvaardigheid van de lezers van de verschillende landbouwbladen, maar wel hebben de boeren die meer dan één blad lezen een vrij grote leesvaardigheid. Er zijn duidelijke aanwijzingen, dat in de Nederlandse landbouwbladen vaak te ingewikkeld wordt geschreven voor een groot deel van de boeren.

De radio is voor de voorlichtingsdienst een belangrijk hulpmiddel om belangstelling voor voorlichting te wekken bij de boeren, die moeilijk op een andere wijze bereikt

kunnen worden. Binnenkort zal de televisie deze rol waarschijnlijk nog beter kunnen vervullen. Vooral van de vooraanstaande boeren is een vrij groot deel wat verantwoordigd over de landbouwprogramma's, zoals die tijdens ons onderzoek voor de radio werden gegeven, omdat deze bij de stedelingen gemakkelijk de indruk kunnen vestigen, dat de boeren dom zijn en zij wel eens het gevoel hebben, dat men hen onder curatele tracht te stellen.

12 DE RIJKSLANDBOUWVOORLICHTINGSDIENST¹

12.1 INLEIDING

In Deel I is vooral aandacht besteed aan de vraag, welke boeren geneigd zijn met de voorlichtingsdienst samen te werken. In dit hoofdstuk zullen we eerst een antwoord trachten te geven op de vraag of in de door ons onderzochte plaatsen dezelfde categorieën boeren veel contact met de voorlichtingsdienst hebben als die, welke dit blijkens de literatuur elders hebben. Daarna zullen we enige aandacht geven aan vragen, waarop het literatuurdeel geen antwoord kon geven: nl. (1) Van hoeveel betekenis is de voorlichting voor de boer en welke factoren zijn hierop van invloed? en (2) In welke mate en op welke wijze maken de boeren gebruik van de verschillende voorlichtingsmiddelen?

12.2 KENMERKEN EN EIGENSCHAPPEN VAN DE VOORUITSTREVENDE BOEREN

De boeren, die veel contact hebben met allerlei vormen van voorlichting zijn gewoonlijk niet de boeren, die deze voorlichting het meeste nodig hebben. Deze uitkomst van vroegere onderzoekingen wordt door dit onderzoek weer bevestigd. Ook hier blijkt een zeer duidelijke samenhang te bestaan tussen de score voor het contact met de voorlichting en de adoptiescore; de correlatiecoëfficiënten zijn: Noord-Beveland 0,61, Milheeze 0,77 en Dwingeloo 0,57. Iets zwakker is de samenhang van de score voor het contact met de voorlichting met de beoordeling van de bedrijfsvoering door de rayonassistent; vooral op Noord-Beveland: nl. 0,20, maar Milheeze 0,57 en Dwingeloo 0,49. Deze laatste samenhang wordt niet veroorzaakt, doordat de assistenten een (te) gunstig oordeel geven over hun 'goede klanten'; ook de boeren zelf beschouwen hun collega's die veel contact met de voorlichting hebben in de regel als goede boeren. Tussen dit contact en het aantal keren dat iemand genoemd wordt als een goede boer zijn de correlatiecoëfficiënten nl.: Noord-Beveland 0,38, Milheeze 0,51 en Dwingeloo 0,36. Uit de tabellen 14.1, 14.2 en 14.3 (pag. 204) blijkt, dat de samenhangen met de andere maatstaven voor een informeel leiderschap niet zelden nog sterker zijn.

Uit bovengenoemde tabellen blijkt ook hier dezelfde samenhang als bij vroegere onderzoekingen te bestaan tussen het contact met de voorlichting en de bedrijfsgrootte en de levenswijze van de boeren. In de beide zanddorpen hangt ook de 'geen antwoord' score

¹ In Nederland bestond tot voor kort en met name tijdens ons onderzoek niet één landbouwvoorlichtingsdienst, maar afzonderlijke voorlichtingsdiensten voor akker- en weidebouw, veeteelt en zuivel, pluimveeteelt en tuinbouw, terwijl ook door de Cultuurtechnische Dienst voorlichting wordt gegeven. In dit hoofdstuk zullen we vooral aandacht geven aan het werk van de voorlichtingsdienst voor akker- en weidebouw, omdat dit de dienst is waarmee de praktische boer het meeste contact heeft. Vooral in Milheeze hadden nog wel enkele boeren contact gehad met de assistent van de tuinbouw- of pluimveeteeltvoorlichtingsdienst. We hebben geen onderscheid gemaakt tussen deze contacten en de contacten met de specialisten van de voorlichtingsdienst voor akker- en weidebouw.

(zie par. 7.2) samen met dit contact. Onverwacht is echter de geringe samenhang met landbouwonderwijs in Milheeze ($r = 0,06$) in tegenstelling tot Dwingeloo ($r = 0,23$) en vooral Noord-Beveland ($r = 0,50$).

De zeer geringe samenhang van het contact met de voorlichting met het gevolgde landbouwonderwijs in Milheeze kan waarschijnlijk verklaard worden uit het feit, dat het overgrote deel van de boeren hier een landbouwcursus heeft gevolgd, terwijl slechts zeer weinigen meer (nl. 13%) of minder (nl. 10%) landbouwonderwijs hebben gevolgd. De aard van het landbouwonderwijs c.q. het ontbreken hiervan kan dus nauwelijks als factor discrimineren tussen goede en minder goede boeren.

In de beide andere plaatsen bestaat er wel een belangrijke spreiding in het door de boeren gevolgde landbouwonderwijs. Toch blijkt ook hier beslist niet, dat als iemand landbouwonderwijs gevolgd heeft dit garandeert, dat hij een vooruitstrevende boer zal worden. Ook bij vroegere onderzoeken slaagden we er niet in aan te tonen, dat het landbouwonderwijs een groot effect heeft (v. D. BAN, 1956, Tabel 9 en 1958b, Tabel 13). Bovendien vond HAMMING (1962, p. 59) dat op de Nederlandse zandbedrijven het door de boer en zijn zoons genoten landbouwonderwijs niet samenhangt met het arbeidseffect. Dit kan echter ten dele veroorzaakt zijn, doordat vooral op de bedrijven waar een zoon meewerkt iemand landbouwonderwijs heeft gehad, terwijl het arbeidseffect op deze bedrijven gewoonlijk laag is (p. 65), m.a.w. mogelijk zou wel een invloed van het landbouwonderwijs op het arbeidseffect gevonden zijn als de fase van de generatiecyclus constant was gehouden. De oorzaak van dit geringe effect van het landbouwonderwijs moet vermoedelijk ten dele gezocht worden in één van de moeilijkheden, waar dit onderwijs mee te kampen heeft. Gewoonlijk verloopt er nl. wel 15 jaar tussen het moment dat een jongen de landbouwschool verlaat en het moment, dat hij zelfstandig boer wordt en daarna blijft hij dan nog ruim 30 jaar boer. Door de snelle ontwikkeling van de landbouwwetenschap is een belangrijk deel van de feitenkennis, die hij op school heeft verworven, verouderd tegen de tijd, dat hij zelf boer wordt en het overgrote deel hiervan is wel door nieuwere inzichten vervangen op het moment, dat hij afstand doet van zijn bedrijf. Het effect van het landbouwonderwijs moet dus wel gering zijn, als het zijn leerlingen slechts feitenkennis bijbrengt. Het is veel belangrijker om bij de leerlingen belangstelling te wekken voor het bijhouden van nieuwe inzichten en om in het algemeen de ontwikkeling van het modern-dynamische cultuurpatroon op het platteland te stimuleren. Enkele boeren gaven ons de indruk, dat het onderwijs er niet steeds in is geslaagd deze houding bij de boeren te ontwikkelen. Sommigen denken juist, dat zij dank zij het bezoek aan een landbouwschool wel weten hoe zij moeten boeren en maken dan opmerkingen als: 'Die voorlichting is wel nuttig. Ik vraag ze ook wel eens wat, maar ik ben zelf ook naar de landbouwschool geweest' (dat was 30 jaar geleden) of een oudleerling van een L.W.S.: 'Als je zelf wat meegelopen hebt, weet je het wel. De assistenten zijn vaak ook maar jonge broekjes'. Het is niet alleen de vraag of de landbouwscholen bij hun leerlingen wel voldoende belangstelling wekken voor het bijhouden van nieuwe inzichten, maar ook of de onderwijsprogramma's wel altijd voldoende snel worden aangepast aan de veranderende omstandigheden; zo zei men ons: 'De landbouw-

winterschool in Goes loopt achter bij de praktische landbouw, terwijl hij eigenlijk voorop zou moeten gaan. Ze zouden b.v. lessen over lassen e.d. in moeten voeren in plaats van over paarden. In Emmeloord is dit veel beter¹.

We moeten er echter wel rekening mee houden, dat er enkele moeilijkheden zijn als we het effect van het landbouwonderwijs willen afleiden uit het verschil in vooruitstrevendheid van de boeren met en zonder dit onderwijs, zoals we hierboven hebben trachten te doen. Enerzijds is dit effect kleiner dan we op deze wijze vinden. Het zijn nl. juist de vooruitstrevende boeren, die hun zoons landbouwonderwijs hebben laten volgen. Als dus deze zoons later vooruitstrevende boeren blijken te zijn dan is dit niet alleen een gevolg van dit onderwijs, maar ook van het ouderlijk milieu. Anderzijds kunnen we ook verwachten, dat als de oudleerlingen van het landbouwonderwijs door dit onderwijs vooruitstrevende boeren worden, zij met hun dorpsgenoten gaan praten over hun ervaringen met nieuwe methoden. Hierdoor kunnen enkele goed ontwikkelde, vooruitstrevende boeren een hele streek vooruitbrengen, zodat het effect van het landbouwonderwijs aanmerkelijk groter kan zijn dan uit de bovenstaande cijfers blijkt. Tabel 13.8 en par. 13.4 laten zien, dat de goed ontwikkelde boeren in het algemeen inderdaad vrij veel invloed hebben, vooral in de vooruitstrevende gebieden. Ook als de goed ontwikkelde boeren op deze wijze hun dorpsgenoten vooruit helpen, zullen zij toch vermoedelijk een aanzienlijke voorsprong behouden op de geholpenen.

Het is opmerkelijk, dat STRAUS and ESTEP (1959) wel vonden, dat het volgen van landbouwonderwijs een belangrijke invloed heeft op de toepassing van nieuwe landbouwmethoden. Dit was zelfs het geval, als zij verschillende factoren constant hielden, die zowel invloed uitoefenen op het volgen van landbouwonderwijs als op de toepassing van nieuwe landbouwmethoden, o.a. algemeen vormend onderwijs, bedrijfsgrootte, bruto inkomen en lidmaatschap van standsorganisaties. Hun onderzoek geeft dus een aanwijzing, dat het mogelijk moet zijn onderwijsmethoden te vinden, waardoor het landbouwonderwijs een grotere invloed krijgt op de bedrijfsvoering van zijn oudleerlingen dan op het moment in Nederland het geval is. STRAUS and ESTEP vonden, dat vooral het deelnemen aan de 4-H clubs¹ een grote invloed heeft op de toepassing van nieuwe methoden. De

TABEL 12.1 Het percentage van de boeren met een score voor het contact met de voorlichting boven de mediaan in hun dorp in de verschillende leeftijdsgroepen

	Noord-Beveland	Milheeze	Dwingeloo
<i>Leeftijd bedrijfs hoofd</i>			
tot 40 jaar	62	64	39
40-49 jaar	76	48	39
50-59 jaar	41	35	43
60 jaar en ouder	62	35	7
<i>Leeftijd zelfstandig geworden</i>			
tot 26 jaar	69 (N = 36)	45 (N = 22)	43 (N = 35)
26-29 jaar	67 (N = 21)	48 (N = 21)	25 (N = 24)
30-34 jaar	50 (N = 12)	55 (N = 27)	50 (N = 20)
35 jaar en ouder	41 (N = 32)	37 (N = 19)	17 (N = 29)

¹ De 4-H clubs zijn een organisatie van plattelandsjongeren tussen 10 en 20 jaar in de Verenigde Staten. Hier leren de jongeren onder leiding van een vooruitstrevende boer of boerin in de praktijk allerlei werkzaamheden uit te voeren, b.v. een kalf goed op te fokken. Mogelijk slaagt men er met deze onderwijsmethoden beter in dan met de in ons land gebruikelijke methoden om de leerling de nieuwe kennis aan te bieden op een moment, dat hij hier behoefte aan voelt en op een wijze, waarop hij leert in de praktijk van deze kennis gebruik te maken (Vgl.

onderwijsmethoden, die daar worden toegepast wijken wel zeer sterk af van de bij het Nederlandse landbouw-
 onderwijs gebruikelijke methoden.

Tabel 12.1 laat zien, dat er wel een tendens bestaat, dat de jongere boeren wat meer contact hebben met de voorlichting dan de oudere, maar de samenhang hiertussen is beslist niet zo duidelijk als men dikwijls veronderstelt. Gedeeltelijk zal dit veroorzaakt zijn, doordat bij de oudere boeren vaak zoons op hun bedrijf meewerken, die contact met de voorlichting zoeken.

DE BRUIN (1954) vond aanwijzingen, dat een boer, die op oudere leeftijd zelfstandig is geworden in het algemeen minder contact met de voorlichting heeft dan zijn leeftijds-
 genoten, die al jong het beheer over hun bedrijf hebben gekregen. Dit is in overeen-
 stemming met de opvatting van STRAUS (1958), die redenen geeft om aan te nemen, dat personen, die al jong geleerd hebben eigen initiatief te ontwikkelen, in het algemeen goede ondernemers worden. De cijfers uit Noord-Beveland en in mindere mate ook die uit Dwingeloo geven een bevestiging voor deze opvatting, die uit Milheeze echter niet. Wel is het opmerkelijk, dat een vrij groot deel van de boeren pas laat zelfstandig is geworden. Vooral op Noord-Beveland zijn dit vaak de kleinere boeren, die eerst land-
 arbeider zijn geweest.

12.3 DE BETEKENIS VAN DE VOORLICHTING VOOR DE BOER

Uit tabel 10.1 is reeds gebleken, dat slechts 20% van de boeren de rayonassistent van de voorlichtingsdienst noemde, toen hun gevraagd werd welke inlichtingenbronnen voor hen het belangrijkste zijn om beslissingen over nieuwe methoden te nemen. Dat hieruit zeer beslist niet de conclusie mag worden getrokken, dat de boeren de landbouw-
 voorlichtingsdienst onbelangrijk vinden voor hun bedrijf, bleek wel toen we hun hier direct naar vroegen:

TABEL 12.2 De betekenis, die de boeren voor hun bedrijf hechten aan het werk van de landbouwvoorlichtings-
 dienst¹ (in procenten)

Betekenis	Noord-Beveland	Milheeze	Dwingeloo
Waardeloos	0	2	7
Niet erg belangrijk	8	14	19
Wel nuttig	48	41	51
Zeer nuttig	11	20	14
Onmisbaar	32	20	4
Geen antwoord	2	3	4

Zoals gezegd zullen deze antwoorden wel een iets te gunstig beeld van de werkelijkheid geven, doordat de boeren ons min of meer als vertegenwoordiger van de Landbouw-

MURSELL, 1954). Bovendien leert de leerling zo ook hoe hij in de toekomst een oplossing kan vinden voor de praktische problemen, die hij tegenkomt. De leiders van de 4-H clubs worden getraind door stafleden van de 'Cooperative Extension Service.'

¹ Op Noord-Beveland was 'zeer nuttig' niet als mogelijk antwoord gecodeerd, maar het werd wel door enkelen gegeven. Hierdoor zijn de percentages in de categorieën 'wel nuttig' en 'onmisbaar' op Noord-Beveland relatief groot.

hogeschool, dus van de 'officiële' landbouw, zagen. Toch zijn we er van overtuigd, dat een zeer grote meerderheid van de boeren het niet graag meer zonder landbouwvoorlichtingsdienst zou willen doen. Vooral uit Milheeze kregen we nogal eens opmerkingen in de geest van: 'Door de voorlichting is hier veel veranderd, daardoor zijn we een heel eind vooruit gekomen'.

Natuurlijk hechten niet alle groepen boeren evenveel betekenis aan de voorlichting. Uit Tabel 12.2 blijkt al, dat de boeren in de vooruitstrevende gebieden Noord-Beveland en Milheeze veel meer betekenis aan de voorlichting toekennen, dan die in Dwingeloo. Ook binnen deze plaatsen blijkt steeds weer, dat de boeren, die veel nieuwe landbouwmethoden toepassen en veel contact met de voorlichting hebben, aan deze voorlichting ook veel betekenis toekennen. (Zie Tabel 14.1, 14.2 en 14.3).

In *Dwingeloo* zijn nog wel enkele boeren, die de voorlichtingsdienst als onmisbaar beschouwen, maar velen staan hier gereserveerder tegenover. Een extreem standpunt werd ingenomen door de boer, die zei: 'Ik wil niets met de voorlichting te maken hebben en zal nooit mijn grond laten onderzoeken. De praktijk gaat boven alles. De voorlichters kennen de bedrijven nooit goed; zij zijn veel te theoretisch'. Velen zijn het echter wel eens met de invloedrijke boer, die opmerkte: 'Als de assistent zelf moest boeren, zou hij het anders doen dan hij het ons nu voorhoudt. Er zijn teveel factoren, waar hij geen rekening mee houdt'. Bij deze factoren denkt men wel eens aan de beschikbare arbeid, maar vooral ook: 'We moeten naar onze portemonnaie te werk gaan'. 'Je moet niet al te veel naar de adviezen van de voorlichting luisteren, dan gaat het mis. Vooral met de adviezen over bemesting en veevoeding moet je voorzichtig zijn. Mij hebben ze b.v. deze herfst geadviseerd ruwvoer bij te kopen (na de droge zomer van '59 A.B.), terwijl ik er zonder dat ook nog wel kan komen met zuinig voeren'. Dat men wegens gebrek aan contanten zuinig is met kunstmest en aangekocht veevoer werd herhaaldelijk opgemerkt, maar anderzijds stond de man, die bekend staat als een zeer goede boer, zeker niet alleen toen hij opmerkte: 'Ik doe niet aan grondonderzoek, want het advies om minder te strooien zou ik toch niet opvolgen. Zelfs als ik niets meer hoefde te strooien zou ik bijna op de oude voet doorgaan. Het zou dus weggegooid geld zijn om mijn grond te laten onderzoeken.' Men heeft hier wel ervaren, dat een goede bemesting een belangrijke vooruitgang kan geven en is daarom vaak bang om te weinig te strooien. Bovendien heeft men wel graag wat voorraad in de grond voor een eventuele oorlog. De boer, die het laatst aan het woord is geweest, was dan ook beslist wel een zuinig man; hij vond 'de voorlichting wel nuttig, ofschoon ik er zelf weinig mee doe. Het kost altijd geld'.

Om aan dit geld te komen wil men niet graag gaan lenen, zoals ook al uit Tabel 8.8 en par. 8.6 bleek. We kregen sterk de indruk, dat veel boeren niet graag aan de assistent vertellen, dat zij wegens financiële moeilijkheden zijn advies niet goed kunnen opvolgen. 'Die assistenten zijn hele goede jongens, maar ze hebben de portemonnaie er niet bij. Mensen, die het niet betalen kunnen (dat is $\pm 60\%$) zeggen niets, maar volgen het advies niet op'. J. P. A. VAN DEN BAN (1960) heeft er op gewezen dat, nu de voorlichtingsdienst naast zuiver technische adviezen ook bedrijfs-economische adviezen is gaan geven, het nodig is geworden, dat de boeren met de assistent openlijk bespreken wat zij kunnen en

willen doen. De verandering in de verhouding tussen boeren en voorlichters, die door deze verandering in de taak van de voorlichting nodig is geworden, is in Dwingeloo vermoedelijk nog slechts zeer ten dele tot stand gekomen.

Hierdoor is een aanzienlijk deel van de boeren in Dwingeloo ervan overtuigd, dat 'je in het armhuis terecht komt, als je volgens de voorlichting gaat boeren'. We vroegen b.v. aan een jonge boer met Landbouwwinterschool-opleiding, wat hij hiervan dacht: 'Ja, dat kan niet, onmogelijk, je moet volgens je portemonnaie te werk gaan'. Uit Tabel 12.2 is wel gebleken, dat dit niet betekent, dat men de voorlichtingsdienst in het algemeen waardeloos vindt. Men vindt het wel nuttig, dat je er eens wat kunt vragen, als je bepaalde moeilijkheden hebt met een gewas, dat het niet goed doet, een stuk madeland, dat je wilt verbeteren enz. Een grote invloed op de gehele bedrijfsvoering durven de meeste boeren in Dwingeloo de voorlichtingsdienst nog niet te geven.

In *Milheeze* heeft men veel meer vertrouwen in de voorlichting: 'Die met de voorlichting werken gaan vooruit, daar kan je de LEI-bedrijven aan herkennen', zei een invloedrijke boer daar en velen zijn het met hem eens. Ook hoort men daar vaak: 'Die voorlichting is voor ons onmisbaar, want we hebben niet zoveel geleerd'.

De verschillen, die er in dit opzicht bestaan tussen Dwingeloo en *Milheeze* worden niet veroorzaakt doordat de voorlichtingsdienst in Dwingeloo op een minder voorzichtige wijze adviseert. Integendeel, *Milheeze* behoorde tot het ambtsgebied van een jonge consulent, Ir. LARDINOIS, die secretaris was van de Commissie voor Nieuwe Bedrijfsystemen. Hier werden wel eens adviezen gegeven, die Ir. VEDDER, de landbouwconsulent in het gebied waar Dwingeloo tot behoort, nog niet durfde te geven, omdat er z.i. op dit punt nog eerst meer ervaring opgedaan moest worden.

Op *Noord-Beveland* hebben de boeren in het algemeen een groot vertrouwen in de voorlichtingsdienst: 'De voorlichtingsdienst is een grote vooruitgang voor de landbouw. Met al die bestrijdingsmiddelen brachten we er anders niets van terecht'. 'De voorlichtingsdienst is onmisbaar. Bij planteziekten roep je Hoekstra (de assistent) en die zegt dan wat je doen moet'. Sommige boeren gaan zelfs zover, dat zij zeggen: 'Die voorlichtingsdienst is voor ons beslist onmisbaar. Als de regering Hoekstra hier weg zou halen, zouden we zeker een ander in zijn plaats benoemen en deze als boeren zelf betalen, want een boer kan al die ingewikkelde dingen niet meer bijhouden met bespuitingen en bestrijding. De assistent blijft goed bij met de theorie, proefvelden e.d.'. Natuurlijk praat de assistent ook met de boeren over allerlei andere zaken dan de ziektebestrijding, maar velen vinden dit toch wel het belangrijkste deel van zijn taak. Eén boer ging zelfs zo ver, dat hij op dit eiland een assistent wenste, die zich uitsluitend met de ziektebestrijding bezig houdt; hij had in het afgelopen jaar meer dan f 10.000 schade gehad door een verkeerd uitgevoerde bespuiting. Daarnaast wenste hij ook nog een specialist voor werktuigen, want 'nu worden er heel wat werktuigen gekocht, die niet bevallen en dan alleen nog maar waarde hebben als oud roest'.

Klachten, dat de voorlichtingsdienst adviezen geeft die te duur zijn, hoorden we vrijwel niet op *Noord-Beveland*. Integendeel, een vrij groot aantal boeren verklaarde dat zij een arbeider meer hadden dan de voorlichtingsdienst en de econoom van het

Boekhoudbureau aanraadden. Als het met slecht weer een keer tegenloopt, maakt deze man in-reserve zich gewoonlijk heel best betaald. Bovendien leeft de boer zelf hierdoor heel wat minder in spanning dan met een krappe arbeidsbezetting.

Het verschil in de wijze, waarop de boeren op Noord-Beveland en in Dwingeloo reageren op overeenkomstige adviezen kan nog door het volgende voorbeeld geïllustreerd worden. Op Noord-Beveland had een zeer vooraanstaande boer kritiek op een lezing, die de bedrijfsseconoom Ir. A. J. LOUWBS daar had gehouden. Deze had nl. aangedrongen op een verlaging van de kosten van de landbouwbedrijven, terwijl het volgens deze boer veel verstandiger is om te streven naar hoge, verantwoorde kosten, omdat juist de intensieve bedrijven veel winst maken. In Dwingeloo daarentegen had een boer in dezelfde sociale positie ook kritiek op de voorlichting, hier echter juist omdat ze het kostenpeil van de bedrijven veel te hoog op willen schroeven. Dit verschil in opvatting kan o.i. niet verklaard worden uit een verschil in omstandigheden, zoals veel Dwingelder boeren ongetwijfeld menen. Juist op de kleine, gemengde bedrijven zijn er tegenwoordig tal van mogelijkheden om door een verantwoorde intensivering te komen tot bedrijfsvergroting en daarmee tot een verbetering van de bedrijfsresultaten, b.v. door varkens- en pluimveehouderij of kalvermesterij. In Dwingeloo bestaat zeer weinig belangstelling voor een dergelijke intensieve bedrijfsvoering, die daar door de voorlichtingsdienst vaak wordt aanbevolen.

De vraag rijst dus waarom men daar zo'n grote weerstand heeft tegen de opvolging van deze adviezen. Dit te meer, omdat uit verschillende buitenlandse onderzoeken is gebleken, dat de boeren, die de adviezen van de voorlichting opvolgen in het algemeen niet in het armhuis terecht komen, maar juist betere resultaten behalen dan degenen, die dit in mindere mate doen (HESS and MILLER, 1954, en Tabel III.1). Helaas beschikken we niet over gegevens, die bewijzen dat dit in Nederland ook het geval is, maar hiervoor zijn toch wel enkele aanwijzingen (WEERKAMP en BOEVE, 1959, ANDRINGA en LIBERG, 1960)¹. Hoe is het nu mogelijk dat er boeren zijn, die er niet op durven vertrouwen dat de adviezen van de voorlichting juist zijn, zelfs als men hun in de praktijk laat zien dat een bedrijf vooruitgaat als het in overeenstemming met de adviezen van de voorlichting gevoerd wordt?

Ter verklaring hiervan moeten we par. 4.2 in herinnering roepen. Daar hebben we erop gewezen, dat de moderne boeren veel meer contact met de voorlichting hebben dan de traditionele, doordat eerstgenoemde boeren op ongeveer gelijke wijze denken als de voorlichters, zodat zij elkaar betrekkelijk gemakkelijk kunnen verstaan. De verschillen in denkwijze tussen de voorlichters en de traditionele boeren veroorzaken een barrière in de communicatie, die moeilijk overwonnen kan worden. Het bewijs, dat we voor deze theorie gaven was niet sterk gebaseerd op kwantitatieve analyses. Ook dit onderzoek levert niet voldoende kwantitatieve gegevens op voor een volledig afgeronde bewijsvoering, maar het kan hier toch wel een bijdrage toe leveren.

¹ Zij vonden, dat bij de gemengde bedrijven de voorbeeldbedrijven betere uitkomsten hebben dan de LEL-bedrijven, maar niet bij de weidebedrijven. Bovendien is het niet zeker, dat deze verschillen veroorzaakt worden door intensievere voorlichting en niet door selectie bij de keuze van de bedrijven.

De vraag, die gesteld is om de opvattingen van de boeren over het gebruik van krediet te peilen, geeft een aanwijzing voor de mate waarin zij op dit punt nog traditioneel denken. (Vgl. par. 8.6). Het blijkt inderdaad uit Tabel 12.3, dat de boeren, die onder de genoemde omstandigheden hun collega's zouden afraden met krediet te werken, minder contact met de voorlichting hebben dan de boeren, die dit juist zouden aanraden.

TABEL 12.3 Het contact met de voorlichting naar de opvattingen over het gebruik van krediet en naar de score voor de levenswijze (in procenten)

Advies met krediet te boeren	Contact met de voorlichting				Totaal
	Weinig	Vrij weinig	Vrij veel	Veel	
Zeker doen	29	31	49	51	40
Je zou de gok kunnen wagen	16	17	18	15	17
Het risico lijkt wat groot	13	12	10	14	12
Beslist niet doen	36	35	19	19	29
Geen antwoord	7	5	-	2	4
<i>Score levenswijze:</i>					
Hoog	6	12	37	58	26
Vrij hoog	24	28	20	24	24
Vrij laag	17	25	28	15	22
Laag	53	35	16	3	29
Totaal (= 100%)	87	75	82	59	303

De traditionele boer heeft ook weinig belangstelling voor datgene wat er buiten zijn eigen dorp gebeurt, terwijl de modern denkende boer dit juist wel heeft. Hiervoor geeft, zoals gezegd, de schaal voor de levenswijze een maatstaf, die eveneens duidelijk blijkt samen te hangen met het contact met de voorlichting. Met de adoptiescore bestaan dergelijke samenhangen als in Tabel 12.3 met het contact met de voorlichting. De samenhang tussen het contact met de voorlichting en de levenswijze is zelfs veel duidelijker dan die met de weerstand tegen het gebruik van krediet. Dit komt vooral door de situatie op Noord-Beveland, waar de correlatiecoëfficiënt tussen levenswijze en contact met de voorlichting 0,67 bedraagt, terwijl daar tussen de weerstand tegen krediet en het contact met de voorlichting praktisch geen samenhang bestaat ($r = -0,03$).

Een derde aanwijzing voor de betekenis van het traditionele cultuurpatroon van de boeren voor hun contact met de voorlichting geven de sociometrische vragen. Zoals gezegd zal men in de traditionele dorpsamenleving met open gezinnen immers meer geneigd zijn een buurman te kiezen als de man, waar men het meest mee praat of die men advies zou vragen bij moeilijkheden in het bedrijf. In de moderne plattelandsamenleving gaan de boeren wat dit betreft selectiever te werk. Men kan dus verwachten, dat de boeren, die bij deze vragen een buurman kiezen, in het algemeen minder contact met de voorlichting zullen hebben dan degenen, die bij deze keuze meer letten op de persoonlijkheid van de gekozenen. Tabel 12.4 laat inderdaad zien dat van de boeren, die een buurman of een familielid kiezen als gesprekspartner of adviseur, een lager percentage

voorstrevend is (= een adoptiescore boven de mediaan heeft) dan van degenen, die iemand buiten de kring van hun burens of hun directe familieleden kiezen. Ditmaal zijn de cijfers gegeven voor de adoptiescore, maar met het contact met de voorlichting bestaat een dergelijke samenhang.

TABEL 12.4 Percentage van de boeren met een adoptiescore boven de mediaan (= vooruitstrevende boeren) onder de boeren, die in verschillende relatie staan tot degenen die zij kiezen als adviseur en als gesprekspartner

Relatie tot gekozenen	Adviseur	Gesprekspartner
Familieid	54	49
Buurman	47	49
Anderen	63	70

De tabellen 12.3 en 12.4 geven een aanwijzing, dat de traditionele denkwijze van veeboeren een oorzaak is van hun geringe contact met de voorlichting en hun geringe geneigdheid om de adviezen van de voorlichting op te volgen. Deze tabellen laten echter niet zien welke processen zich afspelen om tot deze handelwijze te komen. Zoals in hoofdstuk 3 is besproken valt theoretisch te verwachten, dat de behoudende boeren onbewust hun traditionele opvattingen trachten te handhaven, door hetgeen zij waarnemen en horen omtrent de uitwerking van de adviezen van de voorlichtingsdienst in overeenstemming te brengen met deze opvattingen, ook al moet hiervoor – weer onbewust – de werkelijkheid enig geweld worden aangedaan. Een voorbeeld hiervan kwamen we tegen in Dwingeloo: Daar was een jaar of 5 voor ons onderzoek een rayonassistent, die goed bij de boeren stond aangeschreven, omdat hij ook de praktijk van het bedrijf goed beheerste. Wel was men er natuurlijk van overtuigd, dat je je bedrijf nu niet precies zo moest voeren als hij aanraade, want dat kon nooit uit. Over planteziekten, inzaaien van nieuw grasland en andere moeilijke problemen kon hij echter wel vaak goede adviezen geven. Plotseling overleed echter de schoonvader van de rayonassistent, terwijl zijn zwager nog niet oud genoeg was om het bedrijf over te kunnen nemen. Daarom kreeg de assistent verlof buiten bezwaar van 's rijks schatkist om dit bedrijf tijdelijk te leiden. De boeren in Dwingeloo wachtten met spanning af, wat daarvan worden zou. Zou hij het zo doen, als hij hun verteld had, dat zij moesten doen? Dan zou vanzelf wel blijken, dat dit niet kon. Toen men zag wat de assistent er als boer van maakte moest iedereen wel toegeven, dat hij dit bedrijf snel een heel stuk verbeterde, maar dat kostte dan ook nogal wat. Een paar jaar later trouwde zijn zwager en ondanks zijn goede bedrijfsresultaten keerde de assistent terug naar de voorlichting. De reactie van heel wat boeren was toen: 'Zie je wel, dat hadden we altijd wel gedacht. Hij kon het zo ook niet volhouden'. Helaas kunnen we niet precies zeggen welk deel van de boeren hier op deze wijze op reageerde, want er is geen directe vraag over gesteld, omdat bij de aanvang van het onderzoek een dergelijke reactie niet werd verwacht. Aan elk van de drie interviewers werd het verhaal echter door een aantal boeren spontaan verteld, zodat deze reactie wel vrij algemeen moet zijn geweest.

Dit voorbeeld laat zien hoe traditionele boeren reageren, als zij in de praktijk kunnen zien wat met het opvolgen van de adviezen van de voorlichting bereikt wordt. Het maakt begrijpelijk, dat een traditionele denkwijze het voor de boeren erg moeilijk kan maken om vertrouwen te stellen in de landbouwvoorlichtingsdienst, ook al geeft deze dienst uitsluitend juiste adviezen. Bovendien maken de voorlichters, evenals ieder ander, ook wel eens fouten. Het is begrijpelijk, dat het juist de traditionele boeren zijn, die hier veel aandacht aan geven, omdat zij dan minder reden hebben om hun opvattingen te herzien. Bovendien is het gebruikelijk, dat de voorlichtingsdienst scherp oplet, als een boer eens wat nieuws probeert, om zo snel mogelijk van zijn ervaringen te kunnen profiteren. Dit zal zij zelfs doen, als ze vermoedt, dat de proef zal mislukken. Bij de boeren in de omgeving kan dan echter gemakkelijk de indruk gevestigd worden, dat deze proef wordt genomen op aandringen van de voorlichtingsdienst.

HUIZER (1961) vestigt er de aandacht op, dat er in San Salvador een andere reden is, waarom veel boeren geen contact met de voorlichting zoeken. De boeren daar hebben nl. door schade en schande geleerd, dat de hogere sociale lagen van de maatschappij en de stedelingen er niet op uit zijn om de boerenbelangen te verdedigen, maar om hun eigen belangen te verdedigen, vaak ten koste van deze arme boeren. Bovendien hebben zij heel weinig eerbied voor die 'domme boeren'. Deze arme boeren identificeren de voorlichters met de hogere sociale lagen; het zijn immers ambtenaren, die zich in San Salvador niet zeer duidelijk onderscheiden van andere ambtenaren. Men is daar gewend, dat de ambtenaren tot de hogere sociale lagen behoren en de belangen van deze lagen dienen. Hierdoor hebben de boeren weinig vertrouwen, dat de voorlichters met hun adviezen wel trachten de boerenbelangen te behartigen.

Het is ons niet bekend in hoeverre een dergelijke houding ook kan verklaren, dat de Nederlandse boeren, die de voorlichting eigenlijk het meeste nodig hebben, hier in feite het minste gebruik van maken. Wel is het opmerkelijk, dat in Nederland de kleine boeren steeds weinig gebruik maken van de voorlichtingsdienst, alhoewel zij hier objectief gezien een grote behoefte aan zouden hebben. Dit is waarschijnlijk ook de categorie boeren, die het minste vertrouwen heeft in de hogere maatschappelijke lagen, zoals al bleek bij de bespreking van de afkomst van de boeren in par. 8.7. Vermoedelijk is ook hun vertrouwen in de stedelingen en in de overheid vanouds gering. Het is hierdoor mogelijk dat de reactie van de arme boeren in Nederland enige overeenkomst vertoont met die in San Salvador. Als dit het geval is, speelt het in ons land echter een veel geringere rol dan daar. De rayonassistenten streven er hier immers beslist niet naar om de indruk te vestigen, dat zij tot dezelfde sociale groep behoren als de stedelijke ambtenaren. Het zijn vrijwel zonder uitzondering boerenzoons, die in de regel meer trachten zich met de boeren te identificeren dan met de stedelingen. Weliswaar zijn zij in feite ambtenaren, maar veel boeren zien de overheidsdienaren, die zij persoonlijk hebben leren kennen, niet langer als 'ambtenaren', ook al hebben zij een aversie tegen elk contact met 'ambtenaren' (HOUTTUYN PIEPER, 1962). Zoals reeds is opgemerkt, kent een groot deel der boeren hun rayonassistent goed. Een laatste reden, waarom het wantrouwen van de boeren in de hogere sociale lagen, de stedelingen en de ambtenaren voor het effect van

de Nederlandse landbouwvoorlichtingsdienst niet zo nadelig is als in San Salvador, is, dat daar door de geringe omvang van de middengroepen de afstand tussen de boeren en hogere sociale lagen veel groter is dan hier en door het meer voorkomen van corruptie het vertrouwen in de ambtenaren geringer is.

Toch is het ook bij ons voor de rayonassistent niet altijd gemakkelijk om het vertrouwen van alle groepen boeren te winnen. Op Noord-Beveland kregen we b.v. de indruk, dat veel landarbeiders en kleine boeren weinig vertrouwen hebben in de grote boeren. Dat zij van de grote boeren verwachten, dat deze hen als arbeiders trachten uit te buiten is wel wat te sterk gezegd, maar zij verwachten toch vaak wel, dat deze wat minachtend op hen neer zullen kijken. Als in deze situatie de rayonassistent het vertrouwen heeft van de grote boeren dan zal het hem zeer moeilijk vallen ook het vertrouwen te winnen van de kleinere. Wel erkent een aantal van de kleinere boeren, dat de huidige rayonassistent zeer bewust tracht hun vertrouwen te winnen en eerbied heeft voor hun ernstige poging om zich een bestaan te veroveren. Een moeilijkheid voor deze rayonassistent is echter, dat men algemeen aanneemt, dat één van zijn voorgangers hier anders tegenover heeft gestaan. Die bezocht vrijwel alleen de grotere boeren en vergat zelfs wel eens de kleinere boeren op straat te groeten. Vermoedelijk vergat hij ook wel eens een grotere boer te groeten, eenvoudig omdat hij in gedachten verzonken was, maar juist de kleinere boeren zijn voor een dergelijk verzuim zeer gevoelig, zodat zij zich dit na 15 jaar nog herinneren.

12.4 DE MASSA-MEDIA

Aan de wijze waarop deze afzonderlijke voorlichtingsmiddelen en -methoden door de voorlichting gebruikt worden en vooral aan de wijze waarop deze door de boeren gebruikt worden, zullen we in deze en volgende paragrafen aandacht geven.

De landbouwvoorlichtingsdienst maakt niet alleen gebruik van de pers en de radio, maar verzorgt ook zelf verschillende publikaties, zoals stencils, vlugschriften, verschillende boeken en voor een belangrijk deel ook de Landbouwgid. Over het effect van deze publikaties kunnen we in deze paragraaf slechts enkele opmerkingen maken, daar het in het kader van dit onderzoek niet mogelijk was hier diep op door te vragen. De massa-media, waaraan de voorlichtingsdienst haar medewerking verleent, maar die zij niet zelf verzorgt, zijn reeds in het vorige hoofdstuk besproken.

In Tabel 12.5 is een overzicht gegeven van de mate, waarin de boeren gebruik maken van de verschillende voorlichtingsmiddelen. Hierbij is tevens onderzocht of de boeren, die veel nieuwe landbouwmethoden toepassen, van elk van deze middelen meer of minder gebruik maken dan degenen, die slechts weinig van deze methoden toepassen.

Op Noord-Beveland zendt de voorlichtingsdienst regelmatig korte *gestencilde berichten* over planteziekten en andere actuele onderwerpen aan de leden van de Vereniging voor Bedrijfsvoorlichting. Deze blijken zeer goed gelezen te worden en worden door vrijwel alle leden bijzonder op prijs gesteld, b.v.: 'Ze zijn zeer belangrijk; het kan je geld kosten

TABEL 12.5 Percentage van de boeren, dat het laatste jaar contact heeft gehad met verschillende wijzen van voorlichting naar de toepassing van nieuwe landbouwmethoden

Wijze van contact	Toepassing nieuwe methoden						Totaal (N = 303)	
	N. Beveland		Milheeze		Dwingeloo			
	weinig (N = 47)	veel (N = 57)	weinig (N = 30)	veel (N = 61)	weinig (N = 68)	veel (N = 40)		
Bedrijfsbezoek van rayonassistent ¹	Geen	26	11	73	26	65	28	37
	4 of meer keren	32	60	3	36	9	45	22
Ander contact met rayonassistent				47	62	32	53	51
Bedrijfsbezoek door specialisten RLVD ¹		6	42	3	21	10	25	19
Ander contact met specialisten RLVD				0	7	2	10	6
Lezingen en vergaderingen bezocht	Geen	40	5	27	7	57	23	24
	6 of meer keren	26	61	33	71	13	30	40
Praatavond bezocht ²				17	77	29	53	47
Demonstratie of landb. tentoonst. bezocht		36	72	43	62	25	60	50
Proefveld of proefboerderij bezocht		23	76	23	34	12	43	32
Voorbeeldbedrijf bezocht ²				3	15	4	10	9
Met landbouwexcursie meegeweest		21	28	23	49	13	35	28
Leest stencils RLVD steeds		28	86	17	64	37	78	55
Eén of meer vlugschriften ontvangen ³				7	21	24	62	28
Iets gelezen in door RLVD uitgegev. boek		9	44	14	41	32	62	33
Ontvangt landbouwbladen	Geen	9	0	0	0	27	10	9
	2 of meer	60	79	7	20	23	27	36
Luistert bijna altijd naar landbouwpraatjes over radio om 12.20 uur		40	40	57	70	53	60	53
Lid van V.B.V. of studieuclub		38	93	23	80	41	82	62
Ongevraagd bezoek	zeer nuttig voor boer	23	66	10	23	10	25	25
	niet nuttig tot neutraal	9	0	23	16	38	13	10
Bezit Landbouwgids		39	72	17	49	8	20	67

om ze niet te lezen'. In Milheeze was de voorlichtingsdienst kort voor ons onderzoek begonnen met het verzenden van gestencilde voorlichtingsbrieven over bepaalde actuele onderwerpen, die zeer gewaardeerd werden. In Dwingeloo verzorgen een zestal rayonassistenten uit Z.W. Drenthe gezamenlijk een gestencild krantje voor de leden van de Verenigingen voor Bedrijfsvoorlichting (= V.B.V.). Dit krantje is zo kort, dat het gemakkelijk tijdens het koffiedrinken of in een verloren ogenblikje gelezen kan worden en het wordt dan ook door vrijwel alle leden van deze vereniging goed gelezen. Men waardeert het bijzonder dat actuele, praktische vraagstukken hier duidelijk in behandeld

¹ Op Noord-Beveland bedrijfsbezoek + ander contact (gesprek op de beurs, na afloop vergadering, telefonisch contact e.d.).

² Komt op Noord-Beveland niet voor of niet gevraagd.

³ Vrijwel niet verspreid op Noord-Beveland.

worden. Dikwijls wordt dit krantje niet alleen gelezen door de boer, maar ook door zijn vrouw.

In hoofdstuk 10 is er reeds op gewezen, dat een dergelijk massa-medium vooral geschikt is om belangstelling te wekken voor de voorlichting. De ervaringen met deze stencils duiden erop, dat ze hiervoor wel bijzonder geschikt zijn, omdat de boeren deze praktische actuele wenken zeer waarderen. Men kan zich dan ook afvragen, waarom ze alleen worden toegezonden aan de leden van de verenigingen voor bedrijfsvoorlichting of de studieclub, want dit zijn nu juist de boeren waarbij men de belangstelling voor de voorlichting niet meer hoeft op te wekken, omdat deze reeds bestaat. Ongetwijfeld zouden de niet-leden deze stencils minder goed lezen dan de leden, maar men kan er toch moeilijk aan twijfelen dat een zeer groot deel van hen ze wel zou lezen, als zij deze maar ontvingen. Als men de stencils alleen aan de leden van de verenigingen voor bedrijfsvoorlichting toezendt, houdt dit natuurlijk het voordeel voor hen in, dat zij hiermee iets terug ontvangen voor de contributie, die zij betalen. Men kan zich anderzijds ook voorstellen, dat een dergelijk stencil van de V.B.V. aan de niet leden van deze vereniging goodwill voor haar zou kunnen kweken.

Ten behoeve van de voorlichters in het hele land verzorgt het Ministerie van Landbouw een aantal *vlukschriften*. Op Noord-Beveland worden deze praktisch niet gebruikt, omdat ze slechts zelden zijn afgestemd op de behoeften van de typische akkerbouwbedrijven. In Milheeze neemt de assistent er vaak wat van mee naar een vergadering en reikt ze daar uit aan de boeren, die er belangstelling voor blijken te bezitten; 16% van de boeren had het laatste jaar een vlugschrift ontvangen. In Dwingeloo worden ze door de bestuursleden van de V.B.V., of veelal door hun kinderen, rondgebracht bij de leden. Vaak krijgen de leden er dan een heel pakje tegelijk van, soms krijgen ze zelfs slechts eens per jaar een bundeltje, wat het lezen niet ten goede komt; 38% van de boeren en 67% van de leden van de V.B.V. verklaarde ze het laatste jaar ontvangen te hebben. Het gebeurt slechts zelden, dat als een boer een rayonassistent een vraag stelt deze antwoordt: 'Hier is een vlugschrift, waarin het antwoord op uw vraag te vinden is'. De vlugschriften worden dus niet vaak gebruikt om de assistenten werk te besparen bij routine-adviezen. Wij zijn er niet van overtuigd, dat bij de huidige wijze van verspreiding van de vlugschriften het effect hiervan groter is dan van artikelen in de landbouwbladen met dezelfde inhoud. Bij een verspreiding zoals in Dwingeloo zijn we zelfs overtuigd van het tegendeel. Evenals over de radiopraatjes wordt ook over de vlugschriften wel eens opgemerkt: 'Ik erger me wel eens aan de manier van schrijven, waarmee ze de indruk wekken, dat de boeren wel enorme stommerds zijn'.

De Vereniging voor Bedrijfsvoorlichting op Noord-Beveland geeft als *Jaarverslag* een gedrukt boekje uit met beschouwingen over het bedrijf in het afgelopen jaar, verslagen van de proeven, die de vereniging genomen heeft en enkele andere actuele artikelen. Het verslag komt in de winter uit, als de boeren alle tijd hebben om wat te lezen. Mede hierdoor zegt 66% van de leden van de V.B.V. het in zijn geheel te lezen.

Veel minder gunstig is het effect van de *boeken* met artikelen over het landbouwbedrijf, die door de consultants worden uitgegeven of soms door enkele consultant-

schappen in onderlinge samenwerking. Hierover zijn behalve in de drie plaatsen van dit onderzoek ook vragen gesteld in Broek in Waterland en in Opende (Gr.). In totaal verklaarde 7% van de geïnterviewde boeren deze boeken in hun geheel te lezen, 11% las niet alles, maar wel meer dan de helft, 18% minder dan de helft en 63% had er in het geheel niet in gelezen. Dat een zo groot percentage deze boeken niet leest, komt ten dele doordat zij weer vaak alleen aan de leden van de Verenigingen voor Bedrijfsvoorlichting worden gezonden. Toch is de invloed van deze boeken groter dan uit bovenstaande cijfers blijkt, daar zij veelal door de invloedrijke boeren betrekkelijk goed gelezen worden.

De mate, waarin een dergelijk boek gelezen wordt, is nauwkeuriger onderzocht door het Rijkslandbouwconsulentschap in Goes voor één van hun publikaties, die bijzonder goed verzorgd was (v. BEEKOM en BUWALDA, 1962). Deze publikatie was toegezonden aan 28% van alle boeren of 35% van de boeren met een bedrijf van meer dan 3 ha op de Zeeuwse eilanden, want de overigen waren geen lid van een V.B.V. Degenen, die het ontvingen, hadden gem. 3 van de 10 artikelen hieruit gelezen, maar 34% had het hoogstens doorgebladerd en 46% zou persoonlijk niets voor een dergelijk boek over hebben. Wel had 87% het boek bewaard, maar slechts tweederde zodanig, dat ze het gemakkelijk konden terug vinden. Een reden om deze artikelen in een boek te bundelen en niet in een landbouwblad te publiceren is veelal dat men in deze boeken wat langere en zwaardere artikelen kan publiceren dan in de landbouwbladen. Alleen de veel kleinere oplage veroorzaakt echter al een belangrijke beperking van het effect. Bovendien vormen deze artikelen lang niet altijd een onderdeel van een systematisch opgebouwde voorlichtingsactie. Na afloop van ons onderzoek in Opende is men er daar echter toe overgegaan deze boeken, met subsidie van de zuivelfabrieken, toe te zenden aan alle boeren in het gebied. Als de boeren nu voor een praatavond worden uitgenodigd, wordt er dikwijls bij gezegd, dat daar over een bepaald artikel in dit boek gepraat zal worden, zodat de boeren zich hierop kunnen voorbereiden. Hier wordt dus een bewust gebruik gemaakt van het feit dat deze boeken beter bewaard kunnen worden dan kranteartikelen.

Uit een onderzoek van TORY (1962) in de Noordoostpolder blijkt, dat in dit gebied de boeken, die de voorlichtingsdienst uitgeeft wel een effectief voorlichtingsmiddel zijn. Hij vroeg aan een steekproef van de boeren of zij artikelen over verschillende onderwerpen zouden lezen, als deze gepubliceerd werden in 'Aspecten van de landbouw in de Noordoostpolder' en aan een andere steekproef of zij artikelen over dezelfde onderwerpen zouden lezen in de plaatselijke kranten. Hierbij bleek, dat de in een boek gepubliceerde artikelen iets meer kans maken gelezen te worden. De artikelen uit de krant worden nog wel door 22% van de boeren bewaard, maar dan minder vaak nageslagen dan in een boek. De betekenis, die de boeren hechten aan deze artikelen en de mate, waarin zij hierover praten met vrienden of voorlichters is vrijwel niet afhankelijk van de plaats waar zij gepubliceerd worden. Een belangrijk verschil tussen de Noordoostpolder en de rest van ons land is, dat in de N.O.P. alle boeren door een bepaling in hun pachtcontract verplicht zijn lid te zijn van de Vereniging voor Bedrijfsvoorlichting, zodat hier iedereen de boeken ontvangt, die de voorlichtingsdienst uitgeeft. Hierdoor, door de goede ontwikkeling van de boeren in dit gebied en doordat zij in de winter, als deze

boeken uitkomen, betrekkelijk weinig ander werk hebben verwachten, we dat het effect van boeken die de voorlichtingsdienst uitgeeft in andere gebieden aanmerkelijk geringer zal zijn.

In de drie onderzochte plaatsen tezamen koopt 8% van de boeren elk jaar een *Landbouw- of Tuinbouwgids*, 27% zo nu en dan eens en de rest heeft er nog nooit één gehad. Het percentage gebruikers van deze publikaties ligt bij de vooruitstrevende en goed ontwikkelde boeren van Noord-Beveland 4,6 maal zo hoog als in Dwingeloo, terwijl Milheeze een tussenpositie inneemt (Vgl. Tabel 12.5). Ook binnen elke plaats worden deze gidsen weer vooral gebruikt door de vooruitstrevende boeren. Wel is het op Noord-Beveland opmerkelijk, dat deze samenhang voor de Landbouwgids minder duidelijk is dan voor de stencils van de RLVD¹. Toch mag men bij de behoudende boeren veel eerder belangstelling verwachten voor de korte, praktische stencils van de RLVD, dan voor een Landbouwgids van ca. 600 pagina's. Dit is een aanwijzing voor de juistheid van de eerder geuite veronderstelling, dat ook een deel van de behoudende boeren de stencils van de RLVD wel zou lezen, als ze deze maar ontvingen.

12.5 DE BIJENKOMSTEN²

Een belangrijk deel van de voorlichting bereikt de boeren tijdens allerlei bijeenkomsten. Voor de vergaderingen van veel boerenverenigingen wordt een spreker uitgenodigd om een lezing te houden. In de meeste dorpen houden de rayonassistenten regelmatig praatavonden met een klein groepje boeren bij een boer thuis of in een café. Vaak gaat men eens per jaar gezamenlijk op excursie, gedeeltelijk voor plezier, maar toch ook wel om wat te leren. Daarnaast zijn er dan nog demonstraties, proefvelden en vaak voorbeeldbedrijven; beide laatste voorlichtingsmethoden staan enigszins op de grens van individuele voorlichting en voorlichtingsbijeenkomsten.

De mate, waarin de boeren *lezingen en vergaderingen* bezoeken varieert vrij sterk in de onderzochte plaatsen. Het percentage van de respondenten, dat het afgelopen jaar geen enkele vergadering op landbouwgebied bezocht had, bedroeg op Noord-Beveland 21%, in Milheeze 11% en in Dwingeloo 35%; het percentage, dat 10 of meer van deze vergaderingen bezocht had, was resp. 23%, 29% en 6%. De boeren in Milheeze bezoeken dus veel meer vergaderingen dan die in Dwingeloo. Gedeeltelijk komt dit doordat de

¹ Mosteller's r^2 resp. 0,47 en 0,80 (KATZ and LAZARSELD, 1955, p. 373).

² In deel I hebben we een paragraaf opgenomen over groepsmethoden. Het is niet mogelijk om dit hier weer te doen, want we weten niet of de voorlichters op tal van bijeenkomsten, die door de geïnterviewden zijn bezocht, al dan niet de onderlinge interactie tussen de boeren tot een essentieel onderdeel van hun voorlichtingsmethodiek hebben gemaakt; of zij dus al dan niet gebruik hebben gemaakt van groepsmethoden. Zo lijkt een forumdiscussie voor een groep van 15 boeren een typische groepsmethode. We hebben het echter ook wel eens meegemaakt, dat het forum alleen schriftelijke vragen beantwoordde, die grotendeels door de rayonassistent en de landbouwonderwijzer waren ingediend. Hierbij was er tussen de forumleden onderling vrijwel geen discussie en tussen het forum en de boeren in het geheel geen. Een dergelijke bijeenkomst kan dus niet als een groepsmethode beschouwd worden. Hierdoor zijn we genoodzaakt in deze paragraaf een aantal voorlichtingsmethoden die onderling vrij sterk verschillen onder het hoofd 'bijeenkomsten' te bespreken.

geïnterviewde Dwingelder boeren voor een vergadering steeds naar het hoofddorp van hun gemeente moeten, waarvoor zij 2 tot 8 km moeten fietsen. Belangrijker lijkt echter een verschil in cultuurpatroon, dat ook al tot uiting kwam in het verschil in het lezen van boeken. De Drent is veel huiselijker ingesteld dan de Brabander; de laatste zal, als er geen vergadering, 's avonds dikwijls de buurt ingaan om wat te kaarten of te praten, terwijl de Drent vaker thuis blijft en er daardoor eerder toekomt om wat te lezen. Het huis van de Drentse boer is dan ook veel gezelliger ingericht dan dat van de Brabantse. Bij eerstgenoemde ligt b.v. vrijwel altijd een kleed over de tafel in de kamer, waar men meestal woont, bij laatstgenoemde slechts zelden. (Zie ook Bijlage V).

Op Noord-Beveland bezoeken de grote boeren veel meer vergaderingen dan de kleinere. Voor een niet onbelangrijk deel komt dit doordat zij hier veel meer tijd voor hebben, omdat zij in de minder drukke tijden ook overdag de lichamelijke arbeid wel eens aan de arbeiders kunnen overlaten. Voor de kleinere boeren is het heel wat moeilijker om hun bedrijf in de steek te laten. We kregen echter sterk de indruk, dat de kleine boeren zich bovendien vaak niet erg thuis voelen tussen de grotere op een vergadering. Gewoonlijk wordt aan de vraagstukken van hun bedrijven minder aandacht gegeven dan aan die van de grotere bedrijven, zoals mechanisatie, mede omdat de grotere boeren beter weten hoe zij op een vergadering een vraag moeten stellen. Er zijn echter ook wel kleinere boeren, die het gevoel hebben dat zij door de groteren niet helemaal voor vol worden aangezien. Een kleinere boer zei b.v. van een bepaalde grote boer: 'Dié is niet lomp tegenover ons'. Blijkbaar vindt hij, dat de anderen het soms wel zijn. Een ander zei: 'Ik ga nooit naar vergaderingen toe, daar komen allemaal grote boeren. Eigenlijk is dit verkeerd, wij kleine mensen zouden ook moeten gaan.'

Op Noord-Beveland organiseert de Vereniging voor Bedrijfsvoorlichting geen praatavonden, maar wel regelmatig korte lezingen in de verschillende dorpen van het eiland. Normaal is hierbij een 30 man aanwezig en wordt de lezing gevolgd door een uitvoerige discussie. Verder is het gebruikelijk, dat er op de vergaderingen van de plaatselijke afdelingen van de Zeeuwse Maatschappij van Landbouw een 15 man komt, zodat deze vergaderingen vaak het karakter van een praatavond krijgen. Soms is de rayonassistent hierbij aanwezig, maar vaak wordt er ook over onderwerpen gepraat, die buiten het werkterrein van de voorlichting liggen. Bovendien is er een groepje van 10 vooraanstaande boeren, die één keer in de maand bijeenkomen om over het bedrijf te praten. Hierbij is de rayonassistent vrijwel altijd aanwezig, daar hij ook lid van deze groep is. Dikwijls bevallen deze discussies goed, maar soms gaat men naar huis met het gevoel weinig nieuws gehoord te hebben. Toch hebben veel boeren het idee, dat er maar weinig mensen zouden komen, als de voorlichtingsdienst een praatavond organiseerde bij een boer thuis of in een café, alhoewel deze voorlichtingsmethode in de N.O. Polder goed bevalt.

Men meent hier wel, dat het bij de standing van de Noordbevelandse boer past om een spreker van naam een lezing te laten houden. Dat maakt het wat moeilijk te erkennen, dat men veel zou kunnen leren van een discussie met zijn eigen collega's. Als zij immers belangrijke dingen zouden kunnen leren uit gesprekken met collega's, waarom zouden

zij dan bij een lezing alleen maar wat kunnen leren van een spreker van naam? Het is niet geheel zeker wat de oorzaak is van deze houding, maar HERBERT (1961) verklaart het voorkomen van een dergelijke houding bij onderwijzers mede uit een zeker gevoel van onzekerheid omtrent de eigen positie. Hierdoor is men weinig geneigd om zich in een discussie bloot te geven. Zij toont aan, dat er enig psychologisch inzicht voor nodig is om een dergelijke weerstand te overwinnen.

In Milheeze is uit de Poterteeltcombinatie een Studieclub ontstaan, die in de winter ongeveer eens per drie weken een *praatavond* organiseert met de rayonassistent en gewoonlijk een specialist van het consultantschap. Alhoewel deze groep wat groot begint te worden voor algemene discussie, ± 25 man, wordt er toch in de regel maar een korte inleiding gehouden, die daarna onderling wordt besproken. Deze praatavonden bevallen de deelnemers in het algemeen zeer goed. Dit geldt ook voor de praatavonden, die de veevoederkern vier maal per jaar voor haar 38 leden organiseert. Uit Tabel 12.5 blijkt echter duidelijk, dat alleen de meer vooruitstrevende boeren regelmatig op praatavonden komen. Het zou uiteraard mogelijk zijn om daarnaast ook in de verschillende buurtschappen een praatavond bij een boer thuis te organiseren. Dit brengt echter twee moeilijkheden met zich mee: (1) Na afloop van de praatavonden zouden verschillende boeren de rayonassistent vragen eens langs te komen, maar in dit vooruitstrevende gebied kan hij eigenlijk niet aan meer verzoeken om bedrijfsbezoek voldoen. (2) Het is hier nog moeilijk om de boeren overdag bij elkaar te krijgen voor een praatmiddag en de assistent wil ook wel eens een enkele avond in de week thuis zijn.

In Dwingeloo organiseert de Vereniging voor Bedrijfsvoorlichting buurtsgewijs praatavonden met de rayonassistent bij één van de bestuursleden thuis, waarvoor alleen de leden worden uitgenodigd. De gastheer treedt als discussieleider op. Ongeveer $\frac{2}{3}$ van de leden van de V.B.V. heeft het laatste jaar een praatavond bezocht. Soms bezoekt men deze avonden niet, omdat men het niet goed kan vinden met het betrokken bestuurslid. Ook zegt men wel, dat men er elk jaar weer hetzelfde hoort; we kregen de indruk, dat niet alle bestuursleden van de V.B.V. goed geschoolde discussieleiders zijn. Hierdoor worden dergelijke praatavonden niet altijd echte groepsdiscussies; zelfs als zij door rayonassistenten geleid worden is dit niet altijd het geval.

In paragraaf 5.5 is er al op gewezen, dat we op grond van Amerikaanse proeven mogen verwachten, dat de voorlichting met een praatavond een grotere verandering in het gedrag van de betrokken boeren kan bereiken dan met een lezing. In het kader van dit onderzoek was het niet mogelijk experimenteel te toetsen of deze hypothese juist is. Wel hebben we in de beide zandgemeenten de boeren gevraagd hoe zij hier zelf over dachten. Hun antwoorden, die zijn weergegeven in Tabel 12.6, geven weinig reden om aan de juistheid van deze hypothese te twijfelen.

Als de voornaamste reden, dat een praatavond meer effect heeft dan een lezing, ziet men, dat iedereen dan zegt wat hij op zijn hart heeft, zodat het onderwerp beter wordt doorgepraat en de praktische aspecten beter naar voren worden gehaald. Bij een lezing wordt het onderwerp vaak enigszins theoretisch behandeld; veel boeren durven het dan niet aan om een vraag te stellen of

kritiek op de spreker uit te oefenen. Vaak werden er opmerkingen gemaakt als: 'Bij een grote vergadering moet je om wat te vragen het podium op, dat geeft een mal gevoel om het hart', 'Bij een vergadering heb je Heren te spreken. Die durf je niets te vragen, omdat je bang bent een flater te slaan' of 'Van Schijndel (de rayonassistent) ken je, dan vraag je liever. Een inleider heeft altijd gelijk'. De rayonassistent kent de plaatselijke omstandigheden ook beter, zodat hij kan werken met de voorbeelden, die goed aansluiten bij de ervaring van de boeren.

TABEL 12.6 Het percentage van de boeren, dat van een lezing of van een praatavond de grootste invloed verwacht op de bedrijfsvoering van de boeren

	Milheeze	Dwingeloo
Lezingen grootste invloed	12	7
Geen verschil	3	2
Praatavonden grootste invloed	63	69
Geen mening	22	21

Enkele boeren erkennen ook uitdrukkelijk, dat in een lezing vaak zoveel 'stadhuistaal' gebruikt wordt, dat ze niet goed begrijpen, wat de spreker bedoelt: 'We moeten geen inleiders hebben met dure woorden, die je later in een woordenboek moet opzoeken' of 'Van een vergadering onthoud ik nog niet de helft; met een man of 10 kun je het meer bepraten'. Bovendien praat de spreker nogal eens zo lang, dat de boeren na afloop weinig vragen durven stellen, omdat ze wel begrijpen, dat iedereen graag naar huis wil. Als er geen kritische vragen gesteld worden, betekent dit dus zeker niet, dat men de mening van de spreker als zijn eigen mening aanvaardt. Het geringe aantal voorstanders van lezingen noemde als argumenten, dat het onderwerp daar deskundiger en systematischer wordt behandeld dan bij een praatavond en dat een spreker van buiten meer gezag heeft dan de rayonassistent. Een kwart van hen zei ook, dat er op een grote vergadering meer vragen worden gesteld dan op een kleine, wat bewijst dat zij het begrip praatavond in het geheel niet kenden. Een goede discussieleider is bij een praatavond wel van belang: 'Bij een lezing worden de vragen ook werkelijk beantwoord. Op een praatavond worden ook wel vragen gesteld, maar je weet het antwoord uiteindelijk nog niet door het vele gepraat' of 'Praatavond komt vaak in onbenulligheden'.

Er blijven natuurlijk altijd omstandigheden, waar men beter met een lezing kan werken dan met praatavonden, omdat men dan meer mensen tegelijk kan bereiken of omdat men dan belangstelling kan wekken voor een nieuw onderwerp, waar de boeren nog weinig over nagedacht hebben. De bovengeciteerde opmerkingen van boeren hierover laten echter wel duidelijk zien, dat het effect van deze lezingen vaak veel groter zou kunnen zijn, dan het nu is. Hiervoor zouden de sprekers moeten stimuleren, dat de boeren met de vragen die zij hebben, voor de dag durven te komen, door te trachten zich niet boven de boeren te verheffen (LIEVINGOED, 1959). Uiteindelijk is belangrijk wat de boeren leren en niet wat de spreker vertelt over zijn onderwerp.

LIEWIN c.s. vonden dat groepsdiscussies vaak niet alleen effectiever zijn dan lezingen, maar

zelfs dan individuele voorlichting (zie par. 5.5). Bij een onderzoek van het Rijkslandbouwconsulentschap Tilburg (z.j., p. 9) bleek ook dat 'de meerderheid (van de boeren) in het algemeen de voorkeur geeft aan groepsvoorlichting (aan 8-12 boeren) boven individuele voorlichting. Wel wil men de voorlichtingsadviezen, die leiden tot meer incidentele en ingrijpende veranderingen in het bedrijf, reserveren voor individuele voorlichting.'

De *demonstraties* en de *proefvelden* worden ook weer in hoofdzaak bezocht door de vooruitstrevende boeren. Opmerkelijk is dat in Dwingeloo slechts 23 % van de boeren zegt een proefveld bezocht te hebben, terwijl er het jaar tevoren een demonstratieproefveld lag op een punt, waar de boeren langs moesten komen, als zij naar het dorp gingen. Velen van hen zullen dit proefveld wel gezien hebben zonder eens van de fiets te stappen en er precies te gaan kijken, omdat zij maar weinig belangstelling voor deze proeven hebben. Soms wordt op de uitvoering van de proeven kritiek uitgeoefend: 'Ik zou de proefvelden beter aanpassen aan de werkelijkheid, b.v. een normale onkruidbezetting op een rassenproefveld'.

In Bijlage III blijkt, dat slechts 3 boeren demonstraties, excursies en proefvelden noemen als de belangrijkste inlichtingenbron om voor het eerst wat te horen over nieuwe methoden, terwijl 8 boeren hiervoor de lezingen, vergaderingen en praatavonden noemen. Bij het nemen van een beslissing liggen deze cijfers juist omgekeerd: 22 boeren noemen de demonstraties e.d. tegen slechts 3 boeren de lezingen e.d. Deze aantallen zijn niet groot, maar zij geven de indruk, dat de demonstraties vooral van belang zijn in het stadium, waarin de beslissing genomen moet worden.

Een belangrijk voordeel van een demonstratie is natuurlijk, dat men daar de nieuwe methode in de praktijk kan zien. Vooral in de landbouw zijn er tal van dingen, die men moeilijk nauwkeurig kan beschrijven, maar die men wel kan laten zien, b.v. de werking van een nieuw type ploeg. Hier geldt daarom waarschijnlijk sterk het oude Chinese spreekwoord:

'Als ik iets hoor, vergeet ik het,
'Als ik iets zie, onthoud ik het,
'Als ik iets doe, weet ik het.'

(BURTON, 1954, p. 151). In overeenstemming hiermee schreef een UNESCO rapport (1958, p. 9): 'It is a recognized fact that people retain on average of only 20% of what they hear, 30% of what they see, 50% of what they both see and hear and 70% of what they actually do themselves'. Helaas werd hierbij echter niet aangegeven hoe men aan deze cijfers gekomen is en onder welke omstandigheden zij gelden.

Bovendien worden de werktuigendemonstraties en tentoonstellingen in Nederland gewoonlijk zo georganiseerd, dat er veel gelegenheid is om met andere boeren te praten over hun ervaringen met de gedemonstreerde werktuigen en methoden. Vaak worden hier geen volkomen nieuwe ideeën gedemonstreerd, maar methoden, waarmee de praktijk al wel enige ervaring heeft opgedaan. Als dit niet het geval is en er weinig gelegenheid is voor onderlinge discussie zal een demonstratie niet het stadium van het

aanvaardingsproces, waarin de beslissing wordt genomen, maar een eerder stadium beïnvloeden. Zo merkt ROGERS (1961, p. 50) op dat 'the innovater does demonstrate the use of the new farm practice, and by doing so, increases his neighbors' awareness of the practice even though not directly convincing them to adopt it'. Ook RAHIM (1961) vond, dat de demonstratievelden in Oost-Pakistan vooral van belang zijn om de boeren bewust te maken van het bestaan van nieuwe methoden.

Op Noord-Beveland is geen *voorbeeldbedrijf*, in Milheeze is de voorzitter van de plaatselijke boerenbond tevens voorbeeldbedrijfshouder en in Dwingeloo ligt het voorbeeldbedrijf aan de andere kant van het dorp, nadat dit jarenlang in het gebied, dat wij onderzocht hebben, had gelegen. Het aantal boeren, dat deze voorbeeldbedrijven bezocht zegt te hebben, is niet groot nl. in Milheeze 11% en in Dwingeloo 6% van de geïnterviewden. Waarschijnlijk zijn er vooral in Milheeze wel meer geweest, want er wordt niet altijd duidelijk bekend gemaakt welk bedrijf een voorbeeldbedrijf is. Vooral in behoudende plaatsen hebben de boeren weinig belangstelling voor een voorbeeldbedrijf. Soms vinden ze deze boer zo zonderling, dat ze elk contact met hem trachten te vermijden, al zullen ze op zondagmiddag wel eens langs zijn bedrijf lopen om te kijken, wat hij nu weer voor gek doet. Men kan zich afvragen of het effect van deze formele voorbeeldbedrijven opweegt tegen alle tijd, die de rayonassistent hieraan besteedt. Gewoonlijk komt hij hier minstens éénmaal per week. Dit heeft natuurlijk als voordeel, dat hij één bedrijf in zijn rayon grondig leert kennen, wat ook bij het bezoek aan andere bedrijven van nut kan zijn. Wij zijn echter niet in staat om te beoordelen van hoeveel betekenis dit effect van een voorbeeldbedrijf is.

Wel kregen we soms de indruk, dat het effect van een goed geleid bedrijf, dat niet de naam voorbeeldbedrijf heeft, minstens zo groot is als het effect van een officieel voorbeeldbedrijf. Als een voorbeeldbedrijf uitzonderlijk snel vooruit blijkt te gaan, kunnen de andere boeren de oorzaak hiervoor zoeken in de betere leiding van dit bedrijf of in een verschil in omstandigheden. Dit laatste is voor hun gevoel van eigenwaarde de prettigste oplossing, want het is niet plezierig om te erkennen, dat het bedrijf beter geleid zou kunnen worden. Een voorbeeld van een dergelijke reactie kwamen we tegen bij een boer, die wel erkende, dat het voorbeeldbedrijf aardig vooruit was gegaan, maar ze hadden daar dan ook een keer een grote gierkelder gebouwd met subsidie en daar zou de boer wel wat van overgehouden hebben. In feite was deze subsidie slechts ongeveer 30% van de bouwkosten geweest, maar dikwijls wordt niet bekend gemaakt hoeveel subsidie een voorbeeldbedrijfshouder ontvangt, zodat daarover geruchten ontstaan, die sterk overdreven zijn (ALLPORT and POSTMAN, 1958)¹. Ook zijn we wel eens tegengekomen, dat de boeren de indruk hebben, dat de financiële positie van de voorbeeldbedrijfshouder betrekkelijk goed is, b.v. omdat hij uit een klein gezin komt of maar weinig kinderen heeft. Dan is de reactie al gauw: 'Ja dat kan hij nu wel, maar dat kunnen wij, gewone mensen, hem toch nooit nadoen.'

¹ Aanwijzingen, dat dergelijke subsidies in de regel een nadelige invloed hebben op het effect van een voorbeeldbedrijf geven ook BAREISS, HRUSCHKA und RHEINWALD (1962, p. 66).

Vaak hoort men, dat een voorbeeldbedrijf wel bezocht wordt door boeren, die op excursie komen uit andere streken, maar weinig door de boeren uit het dorp zelf. Eén van de redenen dat veel boeren niet graag bij een dorpsgenoot gaan kijken, wiens bedrijf voorbeeldbedrijf is geworden, is waarschijnlijk, dat er een verandering dreigt plaats te vinden in de sociale structuur van het dorp, als dit bedrijf sterk vooruitgaat. In het algemeen zien we, dat een boer met een goed bedrijf ook veel aanzien heeft. Als dus een boer in zijn bedrijfsvoering een voorbeeld gaat worden voor anderen, zullen sommigen de neiging krijgen om hem meer aanzien toe te kennen dan voorheen; dit betekent natuurlijk dat anderen relatief minder aanzien gaan krijgen. Vooral in een traditioneel dorp aanvaardt men een dergelijke verandering in de vrij stabiele sociale structuur niet gemakkelijk. De ervaring leert ook, dat het in zulke dorpen gewoonlijk moeilijk is om kader voor het verenigingsleven te vinden, want niemand wil zich graag boven de anderen verheffen door als voorzitter leiding te geven aan een vergadering van dorpsgenoten (v. D. LEST, 1959, p. 40, J. P. A. v. D. BAN, 1961). Het is te begrijpen, dat er hierdoor de neiging bestaat om een verandering in de sociale structuur te voorkomen door te weigeren te geloven, dat men op het voorbeeldbedrijf kan leren hoe een goed bedrijf geleid moet worden. BARBEISS, HRUSCHKA und RHEINWALD (1962, p. 115 e.v.) vonden in Zuid-Duitsland, dat de dorpsgenoten er hierdoor vaak op hopen, dat er op het voorbeeldbedrijf iets mis zal gaan, vooral als de voorbeeldbedrijfshouder geen groot aanzien geniet. Ook in Michigan vond MILLER, 'when farmers who demonstrated superior competence are designated as 'Master Farmers' their interaction with the local farmers is weakened' (LOOMIS and BEEGLE, 1950, p. 687). Bovengenoemde Duitse onderzoekers vonden, dat juist deze informele contacten van grote betekenis zijn voor de voorbeeldwerking van een voorbeeldbedrijf (p. 78). In veel gevallen zal hierdoor het etikette 'voorbeeldbedrijf' de kans kleiner maken, dat de voorlichtingsdienst het doel bereikt, dat zij met dit bedrijf heeft.

Ook bij de RLVD heeft men de laatste jaren de indruk gekregen, dat het effect van voorbeeldbedrijven dikwijls wat te wensen overlaat. Daarom is men meer gaan werken met rationalisatiekernen dan met voorbeeldbedrijven. Men tracht met deze kernen een hele groep bedrijven vooruit te brengen op een zodanige wijze, dat zij het contact met de andere boeren niet verliezen. Hiermee hoopt men een grotere vooruitgang van de gehele streek te boeken dan gewoonlijk met een voorbeeldbedrijf wordt bereikt. Helaas werkte in de door ons onderzochte gebieden geen rationalisatiekern, zodat we niet kunnen zeggen in hoeverre men er hiermee inderdaad slaagt deze doeleinden te bereiken. Het lijkt echter wel waarschijnlijk, dat de rationalisatiekernen een groter effect hebben dan de voorbeeldbedrijven.

De ligging van een voorbeeldbedrijf is mede van betekenis voor het effect hiervan. Weinig boeren zullen brutaalweg op een voorbeeldbedrijf binnendringen om eens te kijken hoe het daar gaat, maar velen zullen als ze daar toch langs komen wel eens wat extra opletten en zo mogelijk eens een praatje met de voorbeeldbedrijfshouder maken. Als dit voorbeeldbedrijf ligt 'in een gribus, waar nooit iemand komt', zijn dergelijke min of meer toevallige waarnemingen natuurlijk moeilijk. Wanneer de boeren langs het

voorbeeldbedrijf moeten gaan om bij het dorp te komen, is de kans op een gunstig effect veel groter. Zo vond KNEPPELHOUT (1953) in Winterswijk aanwijzingen, dat daardoor inderdaad een beter effect verkregen wordt. Wel blijkt uit de ervaringen met het proefveld in Dwingeloo, dat zelfs bij een gunstige ligging het effect van een voorbeeldbedrijf in een behoudend gebied vermoedelijk heel wat kleiner is dan in Winterswijk.

In elk van de onderzochte plaatsen organiseert de Vereniging voor Bedrijfsvoorlichting of de Poterselectievereniging elk jaar een *excursie*, waaraan weer vooral de vooruitstrevende boeren deelnemen. Hierbij bezoekt men vaak goed geleide, grote bedrijven van kapitaalkrachtige boeren. Dit wekt wel eens de indruk; 'Daar komen wij, gewone boertjes, toch nooit aan toe'. Men kan dan ook wel eens horen, dat een boer niet bij de allerbeste fokkers van het land moet gaan kijken, want: 'dan raak je het plezier in je eigen koeien kwijt'. Waarschijnlijk is dit één van de redenen, dat vooral de boeren, die zelf een goed geleid bedrijf hebben, met deze excursies meegaan, want voor hen gelden deze bezwaren tegen het bezoeken van bedrijven van vooruitstrevende, kapitaalkrachtige boeren het minst. Als men met traditionele boeren op excursie gaat bij een proefboerderij vragen zij zich vaak meer af hoeveel subsidie er op zit dan welke van de daar geprobeerde methoden op hun eigen bedrijf ook bruikbaar zouden zijn.

Soms gaat er met zo'n excursie een 100 man mee. Dan wordt er geklaagd, dat men weinig meer ziet en er vrijwel geen gelegenheid is om te praten met de boeren, die bezocht worden, zodat men er weinig van leert. Wel kan het gezellig zijn zo eens een dagje uit te gaan.

12.6 HET PERSOONLIJK CONTACT MET DE VOORLICHTERS

Het zijn in Nederland vooral de rayonassistenten van de Rijkslandbouwvoorlichtingsdienst, die het directe contact met de boeren onderhouden. Voor moeilijke gevallen roepen deze assistenten vaak de hulp in van een specialist van het consulentschap, die zonodig via de gespecialiseerde landbouwconsulent in algemene dienst de hulp kan invoeren van de onderzoeksinstituten. Deze specialisten zijn ook dikwijls degenen, die in de landbouwbladen schrijven en lezingen houden op grotere bijeenkomsten. Voor de grote meerderheid van de boeren is de rayonassistent echter de enige voorlichter, die zij persoonlijk kennen en vertrouwen. De mate, waarin de assistent erin geslaagd is het vertrouwen te winnen van de boeren in zijn gebied is van doorslaggevende betekenis voor het effect van de voorlichting. Dit geldt vooral voor die streken van ons land, waar de boeren nog een enigszins traditionele instelling hebben en hierdoor vertrouwen stellen in bepaalde personen en niet zo zeer in hun vakkennis op een gespecialiseerd gebied. Deze rayonassistenten, ook wel bedrijfsvoorlichters genoemd, besteden het grootste deel van hun tijd aan individuele voorlichting van boeren door hun bedrijven te bezoeken of door elders een persoonlijk gesprek met hen te voeren: op een beurs of een markt, bij een toevallige ontmoeting op de weg of via de telefoon. Volgens een niet

gepubliceerde enquête van de Directie Akker- en Weidebouw gaven zij hieraan in 1959 tweederde deel van hun tijd en daarnaast een achtste deel aan groepsvoorlichting en het overige deel aan verdere werkzaamheden, vooral administratie en studie.

Op Noord-Beveland komt 55 % van de boeren meer dan 50 keer per jaar op de beurs, die wekelijks zowel in Kortgene als in Wissekerke wordt gehouden. De meeste andere boeren komen er ook zeer regelmatig. De rayonassistent komt daarom bijna elke week op de beurs, zodat de boeren hem gemakkelijk even kunnen aanschieten als ze wat te vragen hebben en hij de boeren kan vragen of zijn adviezen het gewenste resultaat hebben opgeleverd. Hierdoor bereikt hij dus een zeer groot deel van de boeren zonder dat dit al te veel tijd kost. Bovendien heeft 83 % van de boeren telefoon, zodat hij vaak opgebeld wordt om hem advies te vragen. In beide andere plaatsen gebeurt dit minder, omdat in Milheeze 38 % en in Dwingeloo slechts 23 % van de boeren een telefoon heeft. In Milheeze woont de rayonassistent in het dorp zelf, zodat hij 's zondags na de mis met veel boeren een praatje maakt. Ook komt er nogal eens een boer bij hem aan huis wat vragen. In Dwingeloo fietst de rayonassistent geregeld over de es als de meeste boeren daar werken en maakt zo met deze en gene een praatje, soms op initiatief van de boer, soms op dat van de assistent. In Dwingeloo is het nl. gewoonte dat, als een boer op zijn land aan het werk is en een collega werkt op het land ernaast, dan van de gelegenheid voor een praatje gebruik gemaakt wordt. Door de slechte verkaveling bestaat deze gelegenheid heel vaak. Bij deze gewoonte past de assistent zich goed aan. In de beide andere plaatsen maakt de assistent ook wel eens een praatje met de boeren, die hij toevallig ontmoet, maar in mindere mate, o.a. doordat hij daar op een motor of een scooter rondrijdt en niet op een fiets, zoals in Dwingeloo. Bovendien heeft de assistent er hier minder tijd voor, omdat de boeren meer voorlichting vragen dan in Dwingeloo.

Bij de analyse van deze persoonlijke contacten hebben we op Noord-Beveland geen onderscheid gemaakt tussen het bezoek van de assistent aan het bedrijf van de boer en andere wijzen van persoonlijk contact. Daar ons bleek, dat dit onderscheid belangrijk is, hebben we in de beide andere plaatsen wel verschil gemaakt. Hierdoor zijn de cijfers van de verschillende plaatsen onderling niet meer helemaal vergelijkbaar. Het bezoek van de boer aan een vergadering, waar de assistent sprak, maar waar deze boer geen persoonlijk gesprek met hem gevoerd heeft, is niet als contact met de assistent gerekend.

Uit Tabel 12.5 (p. 125) blijkt, dat de rayonassistenten in hoofdzaak de bedrijven bezoeken van de boeren, die hun hulp in feite het minste nodig hebben, omdat zij al veel nieuwe landbouwmethoden toepassen. In Dwingeloo heeft b.v. 65 % van de boeren, wier adoptiescore beneden de mediaan ligt, het laatste jaar geen bedrijfsbezoek van de assistent ontvangen, tegen slechts 28 % van de boeren, wier score boven dit niveau ligt. Hetzelfde verschijnsel zien we bij *alle* andere voorlichtingsmiddelen, zij het niet steeds in dezelfde mate. Eveneens maken de boeren, die een hoge score hebben voor het contact met de voorlichting, van alle voorlichtingsmiddelen veel gebruik. Een intensief persoonlijk contact van de boer met de rayonassistent dient dus niet ter vervanging van b.v. het lezen van landbouwbladen. Integendeel, er is een groep van vooruitstrevende boeren, die langs alle mogelijke wegen contact zoekt met de voorlichting en die dan

ook veel van de methoden toepast, die door de voorlichting worden aanbevolen.

Dit betekent echter niet, dat het voor de rayonassistent niet mogelijk is om ook bij de behoudende boeren door bedrijfsbezoek een verandering in hun bedrijfsvoering te bereiken. In Tabel 12.2 bleek immers al, dat ook van hen velen deze voorlichting van grote betekenis achten. Tachtig procent van de boeren verklaarde, dat het voor hen van nut zou zijn, als de voorlichters eens ongevraagd langs kwamen en slechts 3% kon hier beslist geen nut van zien. Toch had nog geen 63% van de boeren het laatste jaar bezoek van de assistent ontvangen. De overigen hebben in het algemeen ook nooit om een dergelijk bezoek gevraagd, al verklaren sommigen van hen, dat een dergelijk bezoek heel erg nuttig voor hen zou zijn. Soms zijn zij wat bang om zich bij de assistent op te dringen. Volgens de theorie van HOMANS (par. 5.3) is immers de communicatie wat moeilijk tussen 2 personen met een groot verschil in sociale status. Zo zei men op Noord-Beveland van een ingenieur, die daar vroeger als plaatselijke voorlichter heeft gewerkt: 'Hij was ons veel te slim; dat maakte de omgang met hem moeilijk'. Elders zei men: 'De assistent is hier buitengewoon goed, een gewone man. Hij stelt zich niet boven de boeren, maar loopt gewoon tussen de boeren, dan durft men hem wat te vragen.' Misschien zijn de boeren wel eens bang om advies te vragen, omdat zij daardoor zouden erkennen, dat zij minder weten dan de voorlichter, waardoor zij in aanzien zouden kunnen dalen: 'Menige boer schaamt zich, dat hij zo lomp is en durft daarom de rayonassistent niets te vragen, maar hij is dankbaar als hij advies krijgt.' De vooruitstrevende boer hoeft zich niet te schamen om de assistent advies te vragen, want deze voorlichter leert ook veel van zijn ervaringen met nieuwe methoden. Dit is voor veel voorlichters zelfs een belangrijke reden om contact te zoeken met de vooruitstrevende boeren. Voor de behoudende boeren daarentegen is het vaak moeilijk om de voorlichters een belangrijk advies te geven. Aanwijzingen, dat dit een van de redenen is, waarom deze boeren weinig contact zoeken met de voorlichters, vonden ook WILKENING, TULLY and PRESSER (1962, p. 138) bij een onderzoek onder Australische boeren: 'Information seeking is a reciprocal relationship between seeker and sought rather than a one-way relationship only. This suggests the hypothesis that people who feel they have information to give a particular person are more likely to seek information from that person... (This) also might explain the reluctance to seek information from the expert, since it is more difficult to establish a reciprocal relationship unless the farmer is able to provide information to the expert.'

Ondanks de waardering, die de meeste boeren voor de voorlichting hebben, is het voor een voorlichter toch niet altijd gemakkelijk om zijn doel te bereiken. Zijn moeilijke positie werd zeer juist beschreven door een boer in een traditioneel dorp: 'Hij komt als een jong broekje in een vreemd dorp en moet daar de oude ervaren boeren op hun fouten wijzen op een zodanige wijze, dat ze deze nog verbeteren ook.' Als het zo gesteld wordt, is het duidelijk, dat hij zijn voorlichting gemakkelijk zò kan geven, dat hij de boeren in de verdediging drijft. Dan zullen de boeren trachten zichzelf ervan te overtuigen, dat hun oude bedrijfsvoering juist was, zodat de voorlichter geen enkele verandering kan

invoeren. Een voorlichter zal hierdoor vaak meer kunnen bereiken, als hij begint met te luisteren naar de problemen, die de boeren belangrijk vinden en hen dan tracht te helpen hier een oplossing voor te vinden. Anders maken de boeren opmerkingen als: 'Ik krijg soms het gevoel, dat de assistent denkt, dat hij het alleen weet. Hij zou meer bereiken door de boeren soms wat toe te geven' of 'We hebben hier korte tijd een assistent gehad, die net van de landbouwschool kwam met het air: 'Ik zal de boeren wel eens vertellen hoe het moet.' Dat neemt de oudere boer niet'.

Om dit te voorkomen lijkt het ons belangrijk, dat de laatste tijd cursussen worden gegeven voor voorlichters in deze wijze van gespreksvoering, die bekend staat als 'spiegelen' (GOUBITZ, 1959, HOOYMAN, 1961). Hierbij wordt systematisch getracht de boeren zelf een oplossing voor hun vraagstukken te laten ontdekken; nieuwe informatie wordt hierbij niet verschaft, voordat de boer hier duidelijk behoefte aan voelt. De voorlichter begint dus voorlichting te geven over de vraagstukken, die de boeren belangrijk vinden, ook al vindt hij zelf andere vraagstukken belangrijker. Als hij het vertrouwen van deze boeren heeft gewonnen, kan hij daarna trachten ook hun belangstelling te wekken voor de vraagstukken, die in zijn ogen belangrijk zijn. Het lijkt waarschijnlijk, dat deze methode van 'spiegelen' vooral belangrijk is bij de voorlichting aan de behoudende boeren, want voor de voorlichter is de communicatie met deze groep gewoonlijk moeilijk, omdat zij uitgaan van een andere wijze van denken en van rekenen over hun bedrijf dan de voorlichters. Dit betekent echter niet, dat dit spiegelen van geen enkel belang is voor de moderne boeren. Ook bij hen komt het immers voor dat zij op een bepaald moment tevreden zijn met de door hen behaalde resultaten en daardoor weerstanden krijgen tegen nieuwe veranderingen, zelfs als zij hierdoor hun inkomen zouden kunnen vergroten.

Het bovenstaande bewijst niet, dat het voor de voorlichters wenselijk is een groter deel van hun tijd te besteden aan het contact met de traditionelere boeren. Dit is immers alleen mogelijk, als zij minder tijd besteden aan de boeren met wie zij nu intensief contact hebben. De wenselijkheid van een dergelijke verandering is niet te beoordelen zonder dat we meer weten van de wijze, waarop nieuwe landbouwmethoden zich verspreiden door de persoonlijke contacten tussen de boeren. Dit wordt in het volgende hoofdstuk besproken.

Over het *onderwerp*, waarover de boeren met de rayonassistent praten, is een tweetal vragen gesteld. In de eerste plaats: 'Vindt u het gewenst, dat de assistent alleen aandacht geeft aan bemesting, ziektebestrijding, bruikbaarheid van nieuwe werktuigen e.d. of moet hij ook meepraten over het bouwplan en de grootte van de veestapel (op Noord-Beveland: bouwplan en het aantal arbeidskrachten per bedrijf)?' De bedoeling van deze vraag was om een indruk te krijgen of de boeren alleen voorlichting wensen over bedrijfsonderdelen of ook over de gehele bedrijfsorganisatie. Uit Tabel 12.7 blijkt dat er wat dit betreft een aanmerkelijk verschil tussen N. Beveland en de beide zanddorpen is. Als redenen, waarom de voorlichters niet mee dienen te praten over de organisatie van

TABEL 12.7 Percentage van de boeren, dat alleen voorlichting wenst over bedrijfsonderdelen of ook over het gehele bedrijf

Voorlichting gewenst over	N. Beveland	Milheeze	Dwingeloo
Alleen onderdelen	43	22	29
Ook het gehele bedrijf	55	69	61
Geen antwoord	2	9	10

het bedrijf, werden o.a. genoemd: 'De assistent kan de mechanisatie niet met de boer bepraten, omdat de boer hier ook financieel toe in staat moet zijn. De boer vertelt de voorlichter niet, dat hij krap zit' en 'Bij sommige boeren is het wel belangrijk, dat de voorlichter mee praat over het bouwplan. Persoonlijk zoek ik het zelf wel uit; anders zou het een bewijs zijn, dat ik achterop raak en tekort kom'. Men krijgt de indruk, dat vrij veel boeren het als een aantasting van hun gevoel van eigenwaarde voelen, als zij over bedrijfsorganisatorische kwesties advies moeten vragen. In overeenstemming hiermee blijkt in par. 13.6, dat juist de boeren, die in aanzien zijn gedaald, uitsluitend voorlichting wensen te ontvangen over bedrijfsonderdelen en niet over de hele bedrijfsorganisatie.

Het lijkt waarschijnlijk, dat voorlichting over bedrijfsorganisatie vooral gevoeld wordt als een aantasting van hun gevoel van eigenwaarde door de weinig moderne mensen, die redeneren: 'Het boeren is het werk van gewone mensen; dat moet iedere flinke vent, die een tijd meegelopen heeft, kunnen. Voor buitengewone zaken, zoals ziekten, kan hij dan wel eens advies inroepen van buitengewone mensen, zoals de veearts of de assistent'. We zien dan ook steeds, dat de boeren, die wel met de voorlichting over het hele bedrijf willen praten, veel contact met de voorlichting en een moderne levenswijze hebben. In tegenstelling hiermee is echter, dat de boeren op Noord-Beveland minder vaak over bedrijfsorganisatorische vraagstukken met de voorlichters willen praten dan die in de beide zanddorpen, alhoewel zij een modernere levenswijze hebben. Dit kan ten dele veroorzaakt zijn, doordat de boeren op Noord-Beveland al gewend waren voorlichting te vragen, voordat de voorlichtingsdienst goed in staat was bedrijfs-economische adviezen te geven. Mogelijk is de verandering op dit gebied nog niet tot alle Noordbevelandse boeren doorgedrongen, terwijl vooral de boeren in Milheeze de voorlichting nooit anders hebben gezien dan als een bedrijfsvoorlichting (Vgl. ROMBEN's wet van de remmende voorsprong, par. 4.4). Daarnaast kan ook een rol spelen, dat op een gemengd zandbedrijf de verschillende bedrijfsonderdelen nauwer met elkaar verweven zijn dan op een akkerbouwbedrijf, waar men voorlichting kan geven over de bestrijding van een planteziekte zonder dat dit veel invloed heeft op de andere bedrijfsonderdelen. Bovendien hebben verschillende grote akkerbouwers het gevoel, dat zij in sociale status aanzienlijk hoger staan dan de rayonassistent. Hun inkomen is ook niet zelden het dubbele. Volgens de reeds genoemde theorie van HOMANS heeft echter iemand, die advies geeft, gewoonlijk een hogere status dan iemand, die advies ontvangt. Men kan zich daardoor voorstellen, dat sommige grote akkerbouwers het gevoel hebben, dat zij hun sociale positie in gevaar brengen door de rayonassistent advies te vragen, m.a.w. een zekere

grote-boerentrots maakt het voor hen moeilijk om de assistent om raad te vragen. Dit kan ook een van de redenen zijn, dat juist de boeren met een weinig moderne levensstijl dikwijls niet bereid zijn om de assistent advies te vragen over de organisatie van hun bedrijf, want zij zijn waarschijnlijk het minst zeker van hun sociale positie. Als de assistent beter dan zij op de hoogte is met de nieuwste planteziektenbestrijdingsmiddelen, zien zij dit vermoedelijk nog niet als een aantasting van hun sociale positie, maar wel als zij hem nodig hebben om te beslissen hoeveel arbeiders zij op hun bedrijf moeten houden of wat hun bouwplan moet zijn.

De tweede vraag, die alleen gesteld is aan de boeren, wier bedrijf door de rayonassistent is bezocht, was: 'Waar heeft u toen met hem over gepraat?' Het percentage bezochte boeren was in Milheeze 58% en in Dwingeloo 47%, terwijl deze vraag op Noord-Beveland helaas niet is gesteld. De antwoorden op deze vraag zijn samengevat in Tabel 12.8. Bij de interpretatie van deze tabel moet men er natuurlijk rekening mee houden, dat twee dorpen nooit representatief zijn voor ons land; er spelen altijd wel bijzondere factoren een rol. Zo hebben in Dwingeloo bijzonder veel boeren met de voorlichtingsdienst over hun gebouwen gesproken, doordat de specialist voor boerderijbouw op het consulentschap hier vroeger rayonassistent is geweest. Hierdoor is het in dit dorp beter dan elders bekend, dat de voorlichting onlangs ook op dit gebied voorlichting is gaan geven. Er is in Dwingeloo ook een groot aantal boeren, dat zich niet herinnert, waar ze

TABEL 12.8 Onderwerpen waarover tijdens het bedrijfsbezoek van de assistent is gesproken, in procenten van het aantal bezochte boeren¹ met ter vergelijking enkele cijfers over de bedrijfsstructuur (Bron: Statistiek bedrijfsuitkomsten, C.B.S. 1957/'58 en 1958/'59)

	Milheeze (N = 53)	Dwingeloo (N = 52)
<i>Onderwerp</i>		
Plantenteelt, graslandverzorging	49	37
Bemesting, ontginning	23	44
Planteziekten	25	6
Hooien, inkuilen	8	9
Veefokkerij, veevoeding	5	8
Mechanisatie	13	13
Gebouwen	13	28
LEI- of voorbeeldbedrijf, bestuurszaken V.B.V.	8	6
Ander onderwerp	2	4
Boer kan het zich niet herinneren, hij kwam zo eens even aanlopen	2	15
<i>Opbrengsten</i>		
Veehouderij in procenten van totaal	89	92
<i>Kosten</i>		
Aangekocht veevoer in procenten van totaal	40	29
Arbeid, werktuigen en gebouwen in procenten van totaal	37	45
Meststoffen	6	9

¹ Veel boeren noemden meer dan één onderwerp.

met de assistent over gepraat hebben. Dit komt doordat de assistent, als de meeste boeren op de es aan het werk zijn, daar eens langs fietst en met deze en gene een praatje maakt. Dit leidt wel vaak, maar niet altijd tot een vruchtbaar gesprek.

Bij een vergelijking met de gegevens over de bedrijfsstructuur valt het op, dat de assistenten relatief veel praten over bemesting en relatief weinig over de veehouderij, die in deze dorpen verreweg de voornaamste bedrijfstak vormt. Vooral in Milheeze is dit echter niet zo erg, als het op het eerste gezicht lijkt, doordat daar 42% van de boeren bij een veevoederkern voor het rundvee is aangesloten (in Dwingeloo 7%). Ook volgens de reeds genoemde enquête van de Directie Akker -en Weidebouw naar de tijdsbesteding van de rayonassistent besteedden zij in 1959 6% van hun tijd om op 8% van de bedrijven een voeder(winnings)- of beweidingsplan op te stellen. Daarnaast gaven zij nog eens 40% van hun tijd aan technische adviezen, waarvan een deel adviezen over rundveevoeding geweest zullen zijn. Vermoedelijk geven zij echter een zeer klein deel van hun tijd aan de voorlichting over varkens- en pluimveevoeding, zodat aan de behoefte aan een dergelijke voorlichting voor een zeer groot deel moet worden voldaan door de voorlichters van de veevoederhandel en de coöperaties.

Men kan zich wel eens afvragen of de betrekkelijk geringe aandacht, die de rayonassistenten geven aan de voorlichting over veevoeding ook ten dele verklaard moet worden uit de beide volgende oorzaken:

1. Het veeteeltkundig onderzoek en de specialisten in de voorlichtingsdienst op het gebied van de veeteelt behoren tot de Directie Veeteelt, terwijl de rayonassistenten evenals de specialisten op bemestingsgebied behoren tot de Directie Akker- en Weidebouw. Mogelijk heeft dit tot gevolg, dat de communicatie van de resultaten van het veeteeltkundig onderzoek via de rayonassistent naar de boer wat moeilijker verloopt dan voor het onderzoek binnen de Directie Akker- en Weidebouw. Inmiddels is aangekondigd, dat de organisatie van het Ministerie van Landbouw op dit punt veranderd zal worden.
2. Mogelijk is het niet alleen voor de boeren, maar ook voor de voorlichtingsdienst en het landbouwkundig onderzoek moeilijk zich snel aan te passen aan de veranderde omstandigheden. Ongeveer 30 jaar geleden was het vermoedelijk minder goed mogelijk om onderzoek te doen over veevoeding dan over bemesting e.d. Ook in 1960 was echter op de rijksbegroting nog een aanmerkelijk groter bedrag uitgetrokken voor het Instituut voor Bodemvruchtbaarheid dan voor het Instituut voor Veevoeding, nl. resp. f 1.952.000. — en f 411.000.—. Toch geven de boeren veel minder uit aan meststoffen dan aan veevoer; volgens de Statistiek van de Bedrijfsuitkomsten was dit in 1958/59 resp. f 141.— en f 565.— per ha. Natuurlijk financiert de overheid ook buiten deze beide instituten nog wel enig onderzoek op deze beide gebieden en staat het ook niet vast dat het gewenst is dat de bedragen, die voor dit onderzoek worden besteed, precies evenredig zijn met de uitgaven van de boeren. Toch krijgen we de indruk, dat op het gebied van de veevoeding in vergelijking met de behoeften en de mogelijkheden nog steeds weinig onderzoek wordt gedaan. Hierdoor zal het voor de rayonassistenten moeilijk zijn op dit gebied veel voorlichting te geven.

Contact met specialisten

Ruim 20% van de boeren blijkt contact te hebben gehad met andere voorlichters dan hun rayonassistent. Deze 20% zijn weer zeer overwegend de vooruitstrevende boeren; de andere voorlichters zijn meestal de specialisten van het consulentschap of de assistenten van de tuinbouw- en pluimveeteeltvoorlichtingsdiensten. Het aantal boeren, dat direct contact gehad heeft met medewerkers van de Wageningse instituten, is zeer ge-

ring, slechts enkele procenten van het totaal en dan meestal op hun eigen bedrijf¹. Men stelt wel eens dat de allround voorlichter in deze tijd niet meer aan de eisen van de boeren kan voldoen, omdat de landbouwbedrijven steeds gespecialiseerder worden en de landbouwwetenschappelijke kennis steeds omvangrijker wordt. (SOWER, 1958). Hierdoor zou de voorlichter niet langer in staat zijn alle bedrijfs-onderdelen technisch beter te beheersen dan de gespecialiseerde boeren. Het is ons echter opgevallen, dat opmerkingen in deze geest door de boeren slechts zeer zelden gemaakt werden. Op Noord-Beveland is praktisch elke boer er van overtuigd, dat de rayon-assistent zeer goed werk doet met de planteziektenbestrijding, slechts een hoogst enkele zou daarnaast advies van gespecialiseerde voorlichters wensen over landbouwwerk-tuigen en planteziektenbestrijding. Zelfs werd opgemerkt: 'De laatste jaren is er te veel specialiste bij de voorlichting, er komen te veel nieuwe mensen voor allerlei nieuwe taken. Dit is voor de boer niet nodig.' In Milheeze geeft het een enkele keer moeilijk-heden, dat de adviezen van de assistenten van de pluimveeteelt- of tuinbouwvoorlich-tingsdienst niet altijd in overeenstemming zijn met die van de rayonassistent van de landbouwvoorlichtingsdienst. De overgrote meerderheid van de boeren zien de all-round voorlichter nog als de ideale oplossing; al vinden sommigen dan wel, dat hij eens een enkele keer de hulp moet invoeren van een specialist.

12.7 VERENIGINGEN VOOR BEDRIJFSVOORLICHTING EN STUDIECLUBS

In de voorgaande paragrafen zijn de verenigingen voor bedrijfsvoorlichting (= V.B.V.) en de studieclubs reeds herhaaldelijk ter sprake gekomen. Toch is hun betekenis wel zodanig, dat zij nog een afzonderlijke bespreking verdienen.

Kort voor de oorlog is er op Noord-Beveland reeds een Vereniging voor Bedrijfs-voorlichting opgericht, die in de tijd dat de RLVD nog niet met rayonassistenten werkte, een landbouwkundig ingenieur had aangesteld als voorlichter. Na de oorlog heeft deze een andere werkring gezocht. Daar de landbouwvoorlichtingsdienst inmiddels was overgegaan tot het aanstellen van rayonassistenten, is men hiermee gaan samenwerken. Men had er tijdens ons onderzoek voor omstreeks 250 boeren een rayonassistent met als opleiding H.B.S.-B. en Hogere Landbouwschool, die door het Rijk en de V.B.V. gezamenlijk wordt betaald. Hij wordt bovendien nog een deel van het jaar geholpen door een hulpassistent voor het proefveldwerk e.d. Dankzij de V.B.V. heeft men hier dus een heel wat intensievere voorlichting dan in de meeste andere delen van het land, waar gemiddeld één rayonassistent op de 450 boeren werkt. De assistenten hebben daar gewoonlijk een Middelbare Landbouwschoolopleiding gehad. Toch betalen de leden op Noord-Beveland slechts f 0,80 per ha per jaar, terwijl de totale kosten van de voor-

¹ In Amerika is het veel meer gebruikelijk, dat de boer de onderzoekers opzoekt. Van de boeren in Ohio bezocht in 1956 11% het landbouwproefstation of de universiteit (ROGERS and CAPENER, 1960, p. 21). Dit wordt waarschijnlijk mede veroorzaakt, doordat er in Amerika een nauwere band bestaat tussen onderzoek en voorlichting dan in Nederland.

lichting in Nederland omstreeks f 10,— per ha cultuurgrond bedragen. Dit komt mede doordat met de betrekkelijk grote gemiddelde bedrijfsgrootte een klein bedrag per ha toch nog een vrij groot bedrag per bedrijf betekent. Van de respondenten was 68 % lid van de V.B.V., maar voor alle boeren van het eiland ligt dit percentage iets lager, omdat er in de niet onderzochte delen van het eiland wat meer kleine boeren wonen, die ook hier niet zo vaak lid zijn van deze vereniging als de grotere.

Behalve de reeds genoemde geschreven voorlichting, vergaderingen en excursies, organiseert de V.B.V. ook nog werktuigendemonstraties. Bovendien streven de rayon-assistenten er naar, om alle leden van de V.B.V. minstens één keer per jaar ongevraagd te bezoeken, terwijl de niet-leden slechts zelden ongevraagd worden bezocht. Als het erg druk is met gevraagde bedrijfsbezoeken gaan de leden voor.

In Dwingeloo is de invloed van de V.B.V. wat minder groot dan op Noord-Beveland. Zoals gezegd organiseert zij enkele vergaderingen en praatavonden en zendt zij de publikaties van de voorlichtingsdienst door aan haar leden. Ook heeft zij een enkel werktuig gekocht voor gezamenlijk gebruik, zoals een rugsproeier. Ook hier is de rayon-assistent eerder geneigd een lid ongevraagd te bezoeken dan een niet lid. De contributie voor de V.B.V. bedroeg hier slechts f 0,30 per ha.

In Milheeze heeft men geen Vereniging voor Bedrijfsvoorlichting, maar de Studieclub vertoont hier enige overeenkomst mee. De taak hiervan ligt echter veel meer in het bevorderen van de activiteit van de boeren zelf bij het bestuderen van de mogelijkheden tot verbetering van hun bedrijfsvoering en minder bij het verzamelen van geld voor de voorlichting buiten de rijksbegroting om dan bij de V.B.V. De voorlichtingsdienst heeft hier enkele jaren geleden een Poterselectievereniging helpen oprichten, eigenlijk een coöperatie voor het telen van goede, goedkope pootaardappels uit aangekocht pootgoed. Deze vereniging heeft aanvankelijk al haar leden uitgenodigd voor bovengenoemde praatavonden. De praktijk was echter, dat slechts een deel van de leden regelmatig kwam en dit deel is later als de Studieclub afgesplitst van de Poterselectievereniging. Hierbij is toen tevens een nauwere band ontstaan tussen de Studieclub en de Boerenbond. De leden van de Studieclub genieten formeel geen voorkeur bij het bedrijfsbezoek van de assistent, maar in de praktijk worden zij wel meer bezocht, omdat zij hier vaker om vragen. Zij hebben uiteraard veel belangstelling voor voorlichting en zij vragen tijdens de vergaderingen van de Studieclub de assistenten nogal eens hoe een voorstel, dat daar in het algemeen wordt besproken, op hun bedrijf in de praktijk gebracht zou kunnen worden. Als een belangrijk voordeel van de Studieclub werd dan ook wel genoemd: 'Je raakt meer vertrouwd met de voorlichter en gaat vriendschappelijker met hem om, zodat je hem gemakkelijker wat vraagt.'

Het bestaan van verenigingen voor bedrijfsvoorlichting en van studieclubs heeft dus tot gevolg, dat de voorlichting in sterkere mate geconcentreerd wordt op de vooruitstrevende boeren. Bij de verenigingen voor bedrijfsvoorlichting meent een groot deel van de leden, dat zij het recht hebben om minstens 1 keer per jaar ongevraagd bezoek van de assistent te ontvangen. Sommige niet-leden menen zelfs, dat zij geen recht hebben op bezoek van de assistent of zijn bang dat zij gevraagd zullen worden lid te worden,

als zij de assistent advies gaan vragen. B.v.: 'Ik zou eigenlijk wel bezoek van de assistent willen hebben, maar dan zegt hij vast: 'Waarom ga je niet bij de V.B.V.', of 'Als niet-lid van de V.B.V., ben je verlegen om wat te vragen. Hij komt wel, maar je hebt het gevoel wat te vragen, waar je niet voor betaalt.' (In feite betaalt de V.B.V. hier nog geen 10% van de kosten van de voorlichting). De leden van de Studieclub menen niet, dat zij aan hun lidmaatschap een recht kunnen ontlenen op bedrijfsbezoek, maar door dit lidmaatschap komen de vooruitstrevende boeren wel vaker in contact met de voorlichter.

Van de leden van de verenigingen voor bedrijfsvoorlichting en de Studieclub heeft 69% een score voor het contact met de voorlichting boven de mediaan, tegen slechts 9% van de niet-leden. Men kan zich afvragen of dit grote verschil in contact met de voorlichting gewenst is of niet. Dit hangt ten dele af van het doel, dat men met de voorlichting wenst te bereiken. Ongetwijfeld kan op bedrijven van niet-leden door contact met de voorlichting meer verbeterd worden dan op de bedrijven van leden. Op kortere termijn zijn er echter waarschijnlijk grotere verbeteringen te bereiken bij de leden, omdat zij belangstelling hebben voor voorlichting. Als men dus de landbouwproductie op korte termijn wil verhogen, kan het gewenst zijn voor de voorlichting zijn aandacht op de leden van de verenigingen voor bedrijfsvoorlichting en de studieclubs te concentreren.

Wil men de boeren echter helpen, die in moeilijke economische omstandigheden verkeren, dan lijkt dit op het eerste gezicht ongewenst. De mogelijkheid bestaat echter, dat de leden de adviezen van de voorlichting in veel sterkere mate doorgeven dan de niet-leden dit eventueel zouden doen. Deze mogelijkheid zal in het volgende hoofdstuk onderzocht moeten worden. Bovendien kan men misschien door een vereniging te vormen van de vooruitstrevende boeren een groep doen ontstaan, waarin nieuwe groepsnormen leven, die gunstiger zijn voor het aanvaarden van nieuwe methoden dan de oude normen. Wij hebben niet de indruk dat dit in belangrijke mate wordt bereikt met de verenigingen voor bedrijfsvoorlichting, waarvan de leden immers slechts zelden bij elkaar komen. Bij de studieclubs, waar een betrekkelijk kleine groep boeren zeer regelmatig bijeenkomt en daarbij intensief onderling contact heeft, is dit waarschijnlijk wel het geval. Wij verwachten dat hiermee in traditionele gebieden nogal eens een eerste stap gezet kan worden op de weg naar verandering, mits de tijd hier rijp voor is. Men kan dan immers bereiken, dat de leden van deze groep zich er weinig meer van aantrekken, dat hun prestige onder de niet-leden daalt door het aanvaarden van veel nieuwe methoden. (Vgl. Tabel 13.6). Het is voor hen veel belangrijker, dat hun prestige stijgt bij hun medeleden, die hun vrienden zijn geworden.

Een dergelijke methode om verandering te introduceren is echter niet geheel zonder gevaar, daar men hierdoor een conflict binnen de dorpsgemeenschap kan veroorzaken. Bovendien bestaat het gevaar, dat een dergelijke studieclub een exclusieve groep gaat worden i.p.v. een kern, die de hele boerenstand in hun dorp activeert.

12.8 WENSEN BIJ DE BOEREN T.A.V. DE VOORLICHTING

De voorgaande paragrafen geven al wel enkele indicaties over de wensen, die bij de boeren leven t.a.v. de voorlichtingsdienst. We hebben echter ook nog een tweetal vragen gesteld, die hier direct op gericht waren, nl. (1) 'Stel het geval, dat u assistent van de Voorlichting zou zijn. Zoudt u het werk dan ook op andere wijze aanpakken?' en (2) 'Stel nu dat u de leiding van de Voorlichting in heel Nederland zoudt hebben. Zou de Voorlichting dan ook op andere wijze door u georganiseerd worden?' Uiteraard hadden de meeste boeren nog nooit over deze mogelijkheid nagedacht, zodat de meerderheid antwoordde, dat het thans goed gaat of opmerkingen maakte waaruit bleek, dat zij zich niet in deze voor hen vreemde rollen konden inleven. De reden om deze vragen zo te formuleren was dan ook niet alleen, dat we de wensen van de boeren ten aanzien van de voorlichtingsdienst wilden leren kennen, maar ook dat we, zoals gezegd, deze vragen wensten te gebruiken, als 'items' van de 'geen antwoord' schaal. Waarschijnlijk heeft dit dubbele gebruik van deze vraag voor de hier besproken doelstelling geen ernstige nadelen gehad. Door de vraag zo te formuleren komt juist naar voren welke reële mogelijkheden de boeren zien om iets aan de voorlichting te verbeteren. Men vervalt op deze wijze minder gemakkelijk in onuitvoerbare wensen. Wel blijkt een enkele keer, dat men er maar weinig begrip voor heeft wat de voorlichters nu eigenlijk doen. Zo zei een boerin, dat zij als assistent 'zou gaan buurten, een goede sigaar roken en dan weer gaan'. Haar man had dan ook al eerder in het interview opgemerkt, dat hij eigenlijk niet wist wat de Voorlichting is, en niet wist, dat je daar advies over verbouwingen kunt krijgen.

TABEL 12.9 Veranderingen, die de boeren zeggen aan te willen brengen in de werkwijze van de voorlichting, als zij rayonassistent, resp. leider van de voorlichting in Nederland zouden zijn (in procenten)

	N. Beveland	Milheeze	Dwingeloo
<i>Veranderingen als assistent</i>			
Geen, kan zich zelf niet voorstellen als assistent	75	68	69
Meer ongevraagd bezoek brengen	10	22	17
Niemand iets opdringen	0	0	6
Minder tijd geven aan proefvelden	4	0	0
Bepaald advies is onjuist geweest, meer aandacht gewenst voor bepaalde bedrijfsonderdelen	5	3	2
Andere opmerkingen	5	6	6
<i>Veranderingen als leider voorlichting</i>			
Geen, kan zich zelf niet voorstellen als leider RLVD	73	76	85
Uitbreiding voorlichting wenselijk	10	8	0
Inkrimping voorlichting wenselijk	0	1	3
Meer aandacht voor boeren, die het nodig hebben	1	6	0
Zorgen voor meer ongevraagd bezoek	2	4	2
Staf in rayons uitbreiden, in Den Haag en Goes inkrimpen	6	0	0
Opmerkingen over landbouwpolitiek	0	1	5
Het landsbelang gaat soms boven het belang van de boer	1	1	1
Voorzichtiger adviseren (Hardeland, maïs e.d.)	2	1	2
Andere opmerkingen	6	2	3

Tabel 12.9 laat zien, dat de boeren vooral meer voorlichting wensen, veelal in de vorm van meer ongevraagd bedrijfsbezoek door de assistent. Het zal uiteraard niet gemakkelijk zijn om aan deze wens te voldoen zonder uitbreiding van het aantal voorlichters, want de boeren zijn beslist niet van mening dat de assistenten best een beetje harder zouden kunnen werken. Op Noord-Beveland, waar de meest ontwikkelde boeren wonen, zien sommigen hiervoor nog wel 2 andere oplossingen dan een verhoging van de kosten van de voorlichting. Het lijkt hun wenselijk om een kleiner deel van de staf van de voorlichting op de centrale plaatsen, zoals Goes en Den Haag te stationeren en een groter deel in de rayons: 'Ambtenaren in Den Haag e.d. inkrimpen, omdat zij geen pest doen vergeleken bij een rayonassistent'. De rayonassistenten zijn immers de enige mensen van de voorlichting, waar de gewone boer regelmatig mee te maken heeft, terwijl hij niet kan beoordelen in hoeverre de staffunctionarissen van belang zijn voor het werk van deze rayonassistenten. Verschillende boeren hier zeiden dan ook uitdrukkelijk, dat zij het onjuist achtten, dat bij de recente inkrimping van personeel van de landbouwvoorlichtingsdienst de staf in de rayons wel is ingekrompen, maar die in de hogere echelons niet. De leiding van de voorlichtingsdienst was blijkbaar van mening, dat vóór deze inkrimping een relatief te groot deel van haar staf in de rayons werkzaam was. Het is opmerkelijk, dat deze kritiek juist uit Noord-Beveland komt, waar, zoals gezegd, de rayonassistent een betrekkelijk klein rayon heeft, dat bovendien bij de inkrimping van de personeelsbezetting van de RLVD niet is uitgebreid, omdat het moeilijk is één assistent op 2 verschillende eilanden te laten werken. Men kan dus vermoeden dat in akkerbouwgebieden, waar de rayons wel zijn vergroot, de kritiek op deze maatregel nog sterker is. Anderzijds zien de boeren op Noord-Beveland de rayonassistent waarschijnlijk meer dan de andere akkerbouwers als 'hun' man, die mede door 'hun' Vereniging voor Bedrijfsvoorlichting is aangesteld. Dit is meer een gevolg van de historische ontwikkeling dan van de mate, waarin zij mee betalen aan de kosten van de voorlichting, want zij betalen zoals gezegd thans geen 10% van de totale kosten van de voorlichting.

Een andere mogelijkheid, die enkele boeren op Noord-Beveland zien om de rayonassistent meer gelegenheid te geven voor bedrijfsbezoek is: minder tijd geven aan de proefvelden, want dit beschouwen zij als de taak van de Wageningse instituten. De voorlichtingsdienst stelt hier tegenover dat er nu een hulpassistent voor het werk op deze proefvelden is, zodat de rayonassistent hier slechts betrekkelijk weinig tijd aan geeft. Een voordeel van medewerking van de rayonassistent aan deze proeven is, dat hij de resultaten hiervan beter kan doorgeven aan de boeren als hij ze zelf regelmatig gezien heeft dan wanneer hij alleen het verslag zou lezen van proeven, die elders op een proefboerderij zijn genomen. Bovendien komt de assistent hierdoor in nauwer contact met verschillende onderzoekers, die hem helpen bij het oplossen van verschillende problemen van de Noordbevelandse boeren.

In Milheeze vraagt niet alleen 22% van de boeren om meer ongevraagd bezoek, maar bovendien wenst men, dat de boeren, die eigenlijk hard voorlichting nodig hebben, meer bezocht worden. Men zou het hiervoor ook wenselijk vinden, dat de armere boeren vaker werden gekozen voor een voorbeeld- of een LEI-bedrijf. Als leider van

de voorlichting, 'zou ik proefboerderijen (= wisselbouwproefboerderijen, e.d.) bij kostwinnende boeren leggen; niet bij die rijke boeren, die hebben het niet nodig.' De voorbeeld- en LEI-bedrijven noemt men dan in één adem, omdat men ze min of meer als synoniem beschouwt. Ook verschillende vooruitstrevende boeren wensen hier, dat de voorlichters hun aandacht meer op de armere boeren gaan richten, ondanks het feit, dat zij hier persoonlijk nadeel van zouden hebben.

In Dwingeloo vragen daarentegen enkele boeren juist om een inkrimping van de voorlichting of wijzen erop, dat de voorlichting niet te hard van stapel moet lopen en niemand iets moet opdringen, maar meer moet luisteren naar de problemen van de boeren.

Interessante opmerkingen van de boeren t.a.v. de voorlichting zijn ook: 'Ze moeten de voorlichting niet te vaak reorganiseren. Er is rust nodig om de kanalen te leren kennen, dus b.v. geen verandering brengen in de indeling van de rayons.' en 'Er wordt te veel bureaucratisch gewerkt en te weinig in het veld. Top besnoeien.'

Niet alleen de verbeteringen in de voorlichting waar de boeren om vragen zijn interessant, maar niet minder die, waar zij juist niet om vragen. Natuurlijk heeft ook de voorlichtingsdienst wel eens een advies gegeven, waar zij later op terug moest komen.¹ Toch zegt nog geen 2% van de boeren, dat de voorlichtingsdienst wat voorzichtiger zou moeten zijn met zijn adviezen. Heel wat boeren zijn blijkbaar van mening, dat vergissingen onvermijdelijk zijn als de voorlichtingsdienst de resultaten van het wetenschappelijk onderzoek zo snel mogelijk aan de boeren wil doorgeven. Een enkele boer vond zelfs, dat de voorlichters vooral op werktuigengebied wel eens wat te voorzichtig zijn met hun adviezen. Er was vrijwel geen enkele boer, die aandrang op meer zeggenschap voor de boerenorganisaties in het beleid van de voorlichting. Blijkbaar is dit niet iets, waaraan de gewone boer een dringende behoefte voelt. Alleen was er 1% van de boeren, dat opmerkingen maakte als: 'Wiens brood men eet, diens woord men spreekt. Het landsbelang gaat soms boven het individuele belang van de boeren; niet door de assistenten, maar in de voorlichting van boven af.'

Wel zijn er vooral in Dwingeloo een aantal boeren, die zeggen dat zij als leider van de voorlichting de melkprijs zouden verhogen of iets in die geest. Zij zien dus blijkbaar niet in, dat de landbouwvoorlichtingsdienst geen verantwoordelijkheid draagt voor het landbouwbeleid.

12.9 SAMENVATTING

Het type boeren, dat veel met de voorlichtingsdienst samenwerkt is in de onderzochte plaatsen in grote lijnen gelijk aan het type, dat bij vroegere onderzoeken werd gevonden. Opvallend is echter, dat het landbouwonderwijs hierop slechts een betrekkelijk geringe invloed heeft. In het algemeen zijn de boeren er van overtuigd, dat de voorlich-

¹ Dit is in de naoorlogse jaren b.v. gebeurd met de voorlichting over de maïsteelt en over de Hardelandkuilen.

tingsdienst voor hen van zeer grote betekenis is. In Dwingeloo zijn er echter veel boeren, die vinden, dat de voorlichtingsdienst wel goede adviezen kan geven als er bijzondere moeilijkheden zijn, maar dat men zich toch niet al te veel van haar adviezen over de normale bedrijfsvoering moet aantrekken, omdat die gewoonlijk veel te veel geld gaan kosten. Waarschijnlijk wordt dit veroorzaakt, doordat veel adviezen van de landbouwvoorlichtingsdienst niet goed passen in de hele denkwijze van een traditionele boer. Teneinde niet genoodzaakt te zijn zijn hele denkwijze te herzien, is deze boer in overeenstemming met FESTINGER's dissonantietheorie er in de regel toe geneigd om alles wat hij van de voorlichting waarneemt uit te leggen op een wijze, die een bevestiging geeft voor zijn denkwijze. Daarom kan hij moeilijk geloven, dat de hoge uitgaven, die nodig zijn voor een moderne, intensieve bedrijfsvoering er weer uitkomen.

De voorlichtingsdienst gebruikt tal van middelen om de boeren te bereiken. Haar gestencilde berichten blijken een uitstekend middel te zijn om belangstelling te wekken voor de voorlichting, omdat zij de boeren korte, praktische wenken geven, waarmee ze direct in hun bedrijf wat kunnen doen. Gewoonlijk worden zij echter alleen toegezonden aan de leden van de verenigingen voor bedrijfsvoorlichting, die uiteraard al belangstelling hebben voor voorlichting. Van de vlugschriften is het effect gewoonlijk veel kleiner dan van deze stencils, mede omdat hiervan dikwijls geen bewust gebruik wordt gemaakt in het voorlichtingsprogramma. Het aantal lezers van de boeken met artikelen die de landbouwvoorlichtingsdienst uitgeeft, is in de regel slechts gering.

Vergaderingen en lezingen worden vooral bezocht door de boeren van de grotere bedrijven, die toch al veel contact met de voorlichtingsdienst hebben. Lezingen voor grotere groepen blijken in overeenstemming met de proeven van LEWIN een geringer effect te hebben op de verandering van de bedrijfsvoering dan de praatavonden met kleinere groepen. Bij een goede leiding kan op deze praatavonden een probleem eens grondig doorgepraat worden, zodat iedereen goed begrijpt waar het in de praktijk om gaat. Lezingen zijn nogal eens minder praktisch en voor een gewone boer niet erg begrijpelijk.

Het persoonlijk contact met de boeren is de belangrijkste voorlichtingsmethode, die de rayonassistenten gebruiken. Vaak vindt dit plaats op het bedrijf van de boer, maar ook wel op de beurs, via de telefoon e.d. Veel boeren zouden graag zien, dat de assistent hen vaker ongevraagd bezoekt, maar soms durven zij hier niet om te vragen, omdat zij hem niet goed kennen, bang zijn een domme indruk te maken, of zich moreel verplicht zouden voelen om lid van de V.B.V. te worden of om het advies op te volgen zelfs als het hun financieel niet gelegen komt. Voor de assistent is het ook niet altijd gemakkelijk om de boeren, die hij wel bezoekt te overtuigen van het nut van betere landbouwmethoden. Men vestigt immers bij een dergelijk gesprek snel de indruk, dat de boer zijn bedrijf tot dusverre niet goed leidde en tast daarmee het gevoel van eigenwaarde van de boer aan. De beste methode is om de boer de gelegenheid te geven zelf te ontdekken, dat het mogelijk is zijn bedrijf te verbeteren. Dit kan veelal met de methode van gespreksvoering, die bekend staat als 'spiegelen'.

Op Noord-Beveland vindt bijna de helft van de boeren het wel wenselijk, dat de

voorlichtingsdienst advies geeft over bedrijfsonderdelen, maar niet over de bedrijfsvoering als geheel; soms omdat men vindt, dat een goede boer zelf moet beslissen hoe hij zijn bedrijf wil voeren, maar ook wel omdat de voorlichter zich pas een oordeel kan vormen over de bedrijfsvoering als hij bekend is met de financiële positie van de betreffende boer. Vaak wil de boer dit niet aan de voorlichter vertellen.

De boeren blijken in het algemeen de voorkeur te geven aan een regelmatig contact met een allround voorlichter boven een contact met verschillende specialisten.

In veel streken is een belangrijke taak van de verenigingen voor bedrijfsvoorlichting om de voorlichtingsdienst de beschikking te geven over wat geld buiten de rijksbegroting om. Op Noord-Beveland heeft deze vereniging echter om historische redenen ook een belangrijke invloed op de gehele voorlichting. De studieclubs daarentegen hebben vooral tot taak om met een groep vooruitstrevende boeren regelmatig gezamenlijk te discussiëren over hun bedrijfsvoering. Met beide organisatievormen bereikt men, dat de rayonassistent zijn bedrijfsbezoeken in sterkere mate richt op de vooruitstrevende boeren, zolang althans niet vrijwel alle boeren lid zijn van een dergelijke vereniging.

De voornaamste wens, die bij de boeren leeft t.a.v. de voorlichtingsdienst, is: meer ongevraagd bezoek en vooral in Milheeze ook meer bezoek brengen aan de boeren, die het hard nodig hebben. Op Noord-Beveland en in Milheeze vonden verschillende boeren het hiervoor wenselijk het aantal rayonassistenten uit te breiden.

13 PERSOONLIJKE BEÏNVLOEDING

13.1 INLEIDING

Zowel in deel I als in hoofdstuk 10 werden duidelijke aanwijzingen verkregen, dat het aanvaarden van nieuwe landbouwmethoden in belangrijke mate bepaald wordt door persoonlijke beïnvloeding. Deze beïnvloeding kan uitgaan van de voorlichters, de huisgenoten van de boer, zijn leveranciers en afnemers en zijn collega's. In dit hoofdstuk zullen we beginnen met enige aandacht te besteden aan de invloed van huisgenoten, leveranciers en afnemers, maar bespreken toch vooral de beïnvloeding door andere boeren. De persoonlijke beïnvloeding door voorlichters is al in het vorige hoofdstuk besproken.

Daar is er ook op gewezen, dat de voorlichters de tijd ontbreekt om intensief met alle boeren samen te werken. Vaak trachten zij daarom met behulp van invloedrijke boeren (= local leaders) de grote massa van de boeren te bereiken. Wij zullen in verband hiermee onderzoeken welke categorieën boeren veel invloed hebben en zo mogelijk ook of er categorieën zijn, die duidelijk aan invloed winnen of verliezen. Daarnaast zullen we ook iets meedelen over de mate waarin deze persoonlijke beïnvloeding van belang is voor het aanvaarden van nieuwe landbouwmethoden en van de wijze, waarop deze beïnvloeding plaatsvindt. Zijn b.v. de 'two-step flow of communications' hypothese en de theorie, dat de marginale groepsleden het eerst overgaan tot het aanvaarden van nieuwe methoden, juist? Aan het slot van dit hoofdstuk trachten we de in paragraaf 5.4 ontwikkelde gedachten over de betekenis van de culturele situatie voor deze processen van persoonlijke beïnvloeding aan de hand van empirische gegevens te toetsen. Hierbij wordt niet alleen gebruik gemaakt van de uitkomsten uit ons eigen onderzoek, maar ook van zo veel mogelijk andere onderzoekingen.

13.2 BEÏNVLOEDING DOOR DE HUISGENOTEN VAN DE BOER

De personen, waar de boer het meeste mee in contact komt, zijn uiteraard zijn huisgenoten. Waarschijnlijk hebben gesprekken over de bedrijfsvoering met zijn huisgenoten vaak een belangrijke invloed op de bedrijfsbeslissingen, die de boer neemt. Vooral op de gezinsbedrijven hebben deze beslissingen immers ook invloed op de tijdsbesteding van de andere huisgenoten, b.v. doordat zij hierdoor meer of minder of in een andere tijd van het jaar in het bedrijf moeten gaan meewerken.¹ Bijzonder belangrijk is ook, dat het bedrijf en het huishouden op zeer veel Nederlandse landbouwbedrijven uit

¹ Voorts is het ook zeker niet onmogelijk, dat een deel van de bedrijfsbeslissingen niet door de boer zelf, maar door één van zijn huisgenoten wordt genomen. Zo zijn er boeren, die een deel van de leiding van hun bedrijf overlaten aan een zoon. Hier kunnen we niet nader op ingaan wegens gebrek aan gegevens.

één gezamenlijke kas worden gefinancierd. Het is in dat geval uiteraard noodzakelijk, dat de boer en boerin de belangrijke uitgaven gezamenlijk overleggen. Het is nogal eens de boerin, die het dagelijkse beheer over deze kas voert en dan vermoedelijk de kleinere bedrijfsbeslissingen zelfs wel eens zelfstandig neemt.

Enige indruk van de gewoonten betreffende het financiële beheer hebben we gekregen dankzij de medewerking van het Instituut voor Landbouwtechniek en Rationalisatie. Enkele jaren geleden heeft de heer MARTENS van dit Instituut op de mechanisatie-proefbedrijven van 5-10 ha op de zandgronden gevraagd of het in die omgeving gebruikelijk is, dat er een gescheiden kas bestaat voor bedrijf en huishouden en zo niet wie deze kas dan beheert. Slechts één van de 17 boeren verklaarde, dat in hun gebied in het algemeen de vrouw huishoudgeld kreeg. Uit één van de overige 16 gebieden, waar men wel een gezamenlijke kas had, werd gerapporteerd, dat deze kas gewoonlijk door de boer beheerd wordt, in 7 gebieden gebeurt dit in de regel door de vrouw en in de overige 8 gebieden meestal in onderling overleg.

Het is duidelijk, dat onder dergelijke omstandigheden de vrouw wel mee moet spreken over belangrijke beslissingen in het bedrijf. Soms gaat dit zelfs zo ver, dat zij een veel beter inzicht heeft in het bedrijf dan de boer zelf. Het is b.v. wel gebeurd, dat op onze vraag aan een boer hoeveel stikstof hij op zijn grasland strooide, zijn vrouw na enig zoeken voor hem antwoordde, dat zij het vorig jaar f 2083,62 aan kunstmest hadden uitgegeven. WICHERS (1959a, p. 80-82) heeft aangetoond, dat ook op tuindersbedrijven in de Streek, waar de vrouw gewoonlijk niet de kas beheert of de boekhouding voert, toch over de grotere aanschaffingen voor het bedrijf gewoonlijk overleg gepleegd wordt tussen man en vrouw. Voor de aanschaffingen voor het huishouden was dit in nog sterkere mate het geval.

Bij ons onderzoek was er slechts weinig gelegenheid om hier aandacht aan te besteden. We hebben alleen gevraagd of het gebruikelijk is, dat een boer, wanneer hij er over denkt wat nieuws in zijn bedrijf in te voeren, hier eerst eens met zijn vrouw over spreekt. Er is dus niet gevraagd hoe men dit *zelf* doet, om niet al te zeer in de persoonlijke sfeer door te dringen. Werd echter gezegd, dat men het zelf anders deed dan in de omgeving gebruikelijk was, dan is gecodeerd wat men zelf deed. Uit Tabel 13.1 blijkt, dat de boeren in de beide zanddorpen deze zaken vrijwel zonder uitzondering uitvoerig met hun vrouw overleggen, terwijl dit op Noord-Beveland veel minder algemeen gebruikelijk is.

TABEL 13.1 De mate, waarin de boeren in het algemeen met hun vrouw spreken als zij er over denken iets nieuws in hun bedrijf in te voeren (in procenten)

	N. Beveland	Milheeze	Dwingeloo
Uitvoerig	29	91	94
Kort	36	3	2
Niet	29	2	0
Weduwnaar of ongehuwd	3	1	3
Geen antwoord	3	2	2

We kregen de indruk, dat op Noord-Beveland vooral op de grotere bedrijven de kas gewoonlijk door de man beheerd wordt, en deze aan zijn vrouw het geld voor het huishouden geeft. In Dwingeloo daarentegen zei een boer: 'De vrouw beheert hier het geld. Zelfs als ik een paar klompen ga kopen, moet ik eerst geld aan mijn vrouw vragen.' Doordat financiële zaken hier vrijwel nooit per giro worden afgedaan, moet de vrouw het geld wel beheren, 'want als ik niet thuis ben, kan er iemand met een rekening komen.' In Milheeze is dit tot voor enkele jaren ook gebruikelijk geweest, maar nu gaan vrijwel alle betalingen voor het bedrijf over de lopende rekening bij de boerenleenbank. De betalingsopdrachten worden gewoonlijk door de man getekend, als dit niet automatisch gaat, zoals bij de rekeningen van de Boerenbond het geval is. We kregen de indruk, dat hierdoor de invloed van de vrouw op de bedrijfsvoering in een vrij snel tempo vermindert. Deze invloed is echter nog wel zo groot, dat het voor de voorlichting niet verstandig lijkt haar te negeren. Toen we b.v. een boer vroegen of het de gewoonte is, eerst met de vrouw te overleggen voordat men wat nieuws gaat proberen, was het antwoord: 'Oh jongen ja, je bent nog niet half weg, als je het met de boer besproken hebt en niet met zijn vrouw.' Op Noord-Beveland zegt men daarentegen: 'De vrouw is vaak een klankbord.'

Zoals gezegd hebben de boeren op Noord-Beveland in het algemeen een heel wat modernere levenswijze dan die in de beide zanddorpen. Het lijkt dan ook waarschijnlijk, dat vooral de boeren met een weinig moderne levenswijze uitvoerig met hun vrouw overleggen voordat zij wat in hun bedrijf veranderen. Dit blijkt op Noord-Beveland inderdaad het geval te zijn. Het zijn tevens deze kleine boeren, die weinig contact met de voorlichting hebben. Juist in de moderne gezinnen geeft de vrouw een groot deel van haar aandacht aan het huishouden en werkt zij weinig mee in het bedrijf. Het is dan ook niet verwonderlijk, dat v. D. SANDT (1962, p. 14) vond, dat juist de boerinnen, die weinig in het bedrijf meewerken een geringe invloed hebben op de bedrijfsbeslissingen. Dit alles duidt erop, dat de invloed van de vrouw op de bedrijfsvoering zal afnemen naar mate de verstedelijking van het platteland voortschrijdt. In overeenstemming hiermee vond STRAUS (1960) in Wisconsin, dat de moderne boeren gewoonlijk een duidelijke taakverdeling hebben tussen man en vrouw voor de leiding van bedrijf en huishouden. Wel zijn zij meer geneigd elkaar bij hun taak te helpen dan de minder moderne boeren; men kent daar minder werkzaamheden, die de man nooit ter hand zal nemen, omdat het 'vrouwenwerk' is. WILKENING (1958) vond, dat de ontwikkeling van de vrouw weinig invloed heeft op de mate, waarin zij meepraat over de bedrijfsbeslissingen, maar 'joint decision making of husband and wife is a function of the extent to which farm and family decision are viewed as having joint consequences for both farm and home' (p. 191). Zo bleken man en vrouw sterk mee te beslissen op elkaars terrein, als het bedrijf ten dele met geleend geld wordt gefinancierd, vooral als het bruto-inkomen laag is. Daarentegen was er weinig sprake van gezamenlijke beslissingen, als het huishouden goed uitgerust is (level of living high), vooral bij een hoog bruto-inkomen.

13.3 BEÏNVLOEDING DOOR DE ZAKELIJKE RELATIES VAN DE BOER

De boeren spreken ook nogal veel over hun bedrijf met handelaren of vertegenwoordigers van coöperaties, kassiers van boerenleenbanken, functionarissen van boekhoudbureaus en soms landbouwonderwijzers. Daarom hebben we gevraagd of de boeren ook hun oordeel over nieuwe landbouwmethoden op prijs stellen.

TABEL 13.2 Percentage van de boeren, dat het oordeel van bepaalde personen over nieuwe landbouwmethoden op prijs stelt¹

	N. Beveland	Milheeze	Dwingeloo
Handelaar of zaakvoerder coöperatie	31	68	41
Kassier boerenleenbank	—	30	1
Functionaris boekhoudbureau of standsorganisatie	13	—	—
Landbouwonderwijzer	2	4	5
Anderen	5	5	2
Geen van deze groepen	56	21	56

Tabel 13.2 geeft de indruk, dat vooral de handelaren en de zaakvoerders van de coöperatie een niet onbelangrijke invloed hebben op het aanvaarden van nieuwe methoden. Op Noord-Beveland en in Dwingeloo zijn het vooral de behoudende boeren, die zeggen, dat zij het oordeel van deze personen over nieuwe landbouwmethoden op prijs stellen. In Milheeze, waar de invloedrijke zaakvoerder van de Boerenbond nauw samenwerkt met de landbouwvoorlichtingsdienst, is dit niet het geval. Hier is het aantal boeren, dat zijn oordeel op prijs zegt te stellen dan ook zeer groot, al zijn er nog enkelen, die in zijn plaats een handelaar noemen. Als illustratie van de invloed van deze zaakvoerder kan dienen, dat 21% van de geïnterviewden niet wist welk ras haver zij het laatste jaar hadden gezaaid. Dit betekent meestal, dat zij de beslissing hierover aan de zaakvoerder hadden overgelaten. Ook verder zijn er in deze tabel grote verschillen onder invloed van de plaatselijke situatie. In Milheeze is de Boerenleenbank in de eerste plaats een leenbank en geen spaarbank, zoals elders wel voorkomt (zie tabel 8.9). Bovendien komt de kassier uit een vooruitstrevende, invloedrijke boerenfamilie ter plaatse. Hierdoor is het begrijpelijk, dat zijn invloed bijzonder groot is.

Men kan zich afvragen welke handelaren een grote invloed uitoefenen op de bedrijfsvoering van hun klanten. Dit hebben wij niet onderzocht, maar bij een onderzoek onder kunstmesthandelaren in Iowa bleek, dat de handelaren, die zeggen veel advies te geven over de hoeveelheid en de samenstelling van de mengmeststoffen die gestrooid moeten worden (self designated opinion leadership), ook in hun eigen bedrijf veel nieuwe methoden toepassen, veel waarde toekennen aan de toepassing van de landbouwwetenschap, over betrekkelijk veel kennis over kunstmestgebruik beschikken en een goede schoolopleiding hebben gehad. Dit zijn ook de mensen, die menen dat de boer hen niet alleen ziet als handelaar, maar tevens als adviseur. Opmerkelijk is dat de handelaren, die het als een van hun taken zien om de boeren te adviseren, veel waarde toekennen aan inlichtingenbronnen buiten hun eigen vertrouwde omgeving, b.v. aan de specialisten van Iowa State University. Het zijn in Iowa dus juist de moderne mensen onder de handelaren, die menen een grote invloed op het kunstmestgebruik van hun klanten te moeten uitoefenen (CAMPBELL, 1959).

¹ De totaalcijfers van de kolommen zijn meer dan 100 door dubbelstellingen.

13.4 BEÏNVLOEDING DOOR ANDERE BOEREN

Andere boeren kunnen zowel invloed uitoefenen door wat zij vertellen van hun ervaringen met en verwachtingen van nieuwe methoden, als door het voorbeeld dat zij geven. Het is niet gemakkelijk om aan te geven in welke mate beide wijzen van beïnvloeding een rol spelen. In hoofdstuk 10 is reeds besproken, dat excursies, demonstraties en proefvelden een grotere invloed hebben in het stadium, dat een beslissing wordt genomen dan lezingen, vergaderingen en praatavonden. Dit geeft de indruk, dat men de betekenis van het voorbeeld, dat de boeren aan collega's geven niet moet onderschatten.

Het is moeilijk om nauwkeurig te analyseren welke boeren een grote invloed uitoefenen door hun voorbeeld en op welke wijze zij dit doen. Het lijkt echter waarschijnlijk, dat men niet aan het voorbeeld van alle boeren een even grote waarde zal toekennen. Als iemand, die bekend staat als een goede boer, iets probeert, zal men hier waarschijnlijk meer naar kijken dan wanneer dezelfde methode geprobeerd wordt door een slechte boer. Daarom is het van belang te weten, waar de boeren op letten, als zij willen zien of iemand een goede boer is of niet. Tabel 13.3 laat duidelijk zien, dat goede gewassen, goed vee en weinig onkruid hiervoor van zeer grote betekenis zijn. Zeker als men er rekening mee houdt, dat met niet te 'roeg' in Dwingeloo vaak bedoeld zal zijn weinig onkruid. Alleen op Noord-Beveland werd een hoge arbeidsproductiviteit en een goede bedrijfsorganisatie nog door ruim een kwart van de boeren genoemd. Ook noemde daar een vijfde van de boeren het goed met machines omgaan e.d. Toch heeft het bedrijfseconomisch onderzoek wel aangetoond, dat de verschillen in de bedrijfsresultaten van de boeren niet alleen worden bepaald door hun opbrengstniveau, maar ook, en vaak zelfs in sterkere mate, door hun kostenniveau. Dat deze kosten toch niet vaak worden genoemd zal gedeeltelijk veroorzaakt zijn doordat het opbrengstniveau veel gemakkelijker door een buitenstaander is te beoordelen dan het kostenniveau. Maar waarschijnlijk zal het feit dat veel boeren vanouds gewend zijn over hun bedrijf te rekenen in geldstromen, welke lang niet altijd gelijk zijn aan de bedrijfseconomische kosten en opbrengsten, ook een rol spelen. Vooral op de gezinsbedrijven is men hierdoor geneigd de betekenis van belangrijke kostenfactoren, zoals arbeid en veevoer uit eigen bedrijf, te onderschatten. Het is dan ook begrijpelijk, dat een goede organisatie en een hoge arbeidsproductiviteit vooral worden genoemd door de boeren met een hoge adoptiescore, die in het algemeen vermoedelijk wel op een moderne wijze over hun bedrijf rekenen.

Vooral in de beide zanddorpen wordt de arbeidsproductiviteit maar zeer weinig genoemd als een kenmerk van een goede boer, ondanks het feit, dat het arbeidseffect volgens onderzoekingen van HAMMING (1962, p. 41) in deze gebieden omstreeks 64% van de variatie in het arbeidsinkomen per man bepaalt. Slechts 36% hiervan wordt bepaald door de efficiency per standaarduur en enkele andere factoren; deze efficiency wordt voor een groot deel bepaald door de produktie per ha en per dier, waar de boeren zo zeer op letten. In theorie weten veel boeren natuurlijk wel, dat de arbeidsproduk-

TABEL 13.3 Hoe zien de boeren, wie van hun collega's een goede boer is (absolute aantallen)¹

	N. Beveland	Milheeze	Dwingeloo
Goede gewassen, weinig onkruid	66	62	60
Goed vee	0	40	47
Niet te slordig (= roeg) zijn, land goed bewerken	21	21	52
Hoge arbeidsproduktiviteit, goede organisatie	28	8	3
Goed met machines omgaan, manier van werken	22	7	1
Niet te veel van huis zijn	11	1	4
Met zijn tijd meegaan, wat nieuws proberen	6	5	3
Op tijd zijn met de werkzaamheden	8	2	3
De indruk, die de boer als persoon maakt	1	5	5
Lang en hard werken	0	2	6
Vooruitgang in het bedrijf	0	7	1
Goede handelaar	4	1	1
Voldoende kapitaal hebben	0	4	0
Hoge veebezetting	0	2	2
Ander antwoord	1	3	11

tiviteit belangrijk is, maar vroeger, toen de lonen laag waren en er weinig andere toepassingsmogelijkheden voor de arbeid bestonden, was een hoog produktieniveau belangrijker. Blijkbaar hadden de boeren in de zandstreken deze nieuwe kennis in 1960 nog niet zodanig verwerkt, dat zij bij de beoordeling van hun collega's reeds ernstig rekening hielden met hun arbeidsproduktiviteit². Misschien gold dit ook nog wel voor een belangrijk aantal voorlichters. In een consulentenschap hadden de voorlichters b.v. met een eigen onderzoek ontdekt, dat de boeren ook daar weinig aandacht geven aan de arbeidsproduktiviteit bij de beoordeling van hun collega's. Toen we daarover praatten, merkte één van de voorlichters op: 'Ja, maar daar geven we zelf toch eigenlijk ook maar weinig aandacht aan. Als we met een excursie op een bedrijf komen, praten we over het bouwplan en de veebezetting, de opbrengsten van het vee en de gewassen en zeggen dan op het eind misschien ook nog even dat de arbeidsbezetting op dit bedrijf 2 man is.' Dit voorbeeld illustreert, dat het niet alleen voor de boeren vaak moeilijk is om zich aan de veranderde omstandigheden aan te passen. Gewoonlijk heeft een dergelijke aanpassing tijd nodig, zeker als het niet gaat om een detail, maar om een kernpunt, zoals de beoordeling van de kwaliteiten van de boer.

Het is bekend, dat als boeren elkaar ontmoeten, zij heel vaak een praatje over het bedrijf beginnen. Waarschijnlijk hebben dergelijke praatjes een belangrijke invloed op hun bedrijfsvoering. WICHERS (1959a, p. 52) vermeldt b.v., dat volgens 60% van de tuindersvrouwen in De Streek haar echtgenoot door deze gesprekken wel eens wat in zijn bedrijf veranderd heeft. Daarom hebben we getracht een wat beter inzicht te krijgen in de inhoud van dergelijke gesprekken door de boeren te vragen, waar vaak

¹ Door dubbelstellingen zijn de totalen van elke kolom aanmerkelijk meer dan het aantal respondenten.

² We hebben de indruk, dat de opvattingen van de boeren hierover zich inmiddels in belangrijke mate gewijzigd hebben.

over gepraat wordt als een aantal boeren elkaar ontmoet. Als onderwerpen noemde 87% van de geïnterviewden de stand van de gewassen en het vee, 69% de ervaringen van andere boeren, 39% het bouwplan en de omvang van de veestapel en 37% nieuwe methoden. Slechts 5% van de boeren zei, dat er nooit over dit laatste onderwerp gepraat wordt. Deze cijfers geven wel de indruk, dat hun bedrijf voor de boeren een zeer belangrijk onderwerp van gesprek is. Het hoge percentage geïnterviewden, dat zegt vaak over de ervaringen van andere boeren te spreken en het praktisch ontbreken van boeren, die zeggen hier nooit over te spreken, is wel een aanwijzing, dat deze gesprekken een grote invloed hebben op het aanzien dat een boer in zijn dorp geniet. Daar de meeste boeren graag goed aangeschreven staan, zijn deze gesprekken waarschijnlijk ook van invloed op hun bedrijfsvoering.

Het is moeilijk om d.m.v. interviews te bepalen, hoe diep de onderlinge gesprekken gaan die de boeren over hun bedrijf voeren. Sommige boeren verklaarden uitdrukkelijk, dat deze gesprekken invloed hebben op hun bedrijfsvoering, b.v. dat zij hun bouwplan wat gewijzigd hebben naar aanleiding van een discussie op een verjaarsvisite. Dikwijls is men toch ook wat voorzichtig met wat men aan zijn collega's vertelt, vooral ten aanzien van zijn financiële moeilijkheden. Zo zei een boer, toen we hem vroegen of zijn collega's wel eens bij hem kwamen praten als ze erover dachten een nieuwe methode toe te passen: 'Biechten doen ze bij de Pastoor, mij vertellen ze niet alles.' Een ander merkte op: 'Je moet niet te veel met je burens praten; daar kunnen praatjes van komen.' Een invloedrijke boer op Noord-Beveland merkte op: 'Alleen de kleine man vraagt raad. De groteren vragen in de regel geen advies aan anderen, al praten ze wel onderling over hun ervaringen. Er is hier nogal wat jaloezie onder de boeren. Velen zijn dan ook wat geheimzinnig als ze iets nieuws proberen, want ze zijn bang voor blaam.' Een kleine boer op dit eiland merkte inderdaad op, nadat hij een adviseur had genoemd: 'Daar zou ik eerst gaan, voordat ik naar Hoekstra (de assistent) ga.' We kregen de indruk, dat de grotere akkerbouwers op Noord-Beveland meer terughoudend zijn dan de boeren in de beide andere plaatsen om advies te vragen aan hun collega's of om wat te vertellen over de nieuwe methoden, die zij proberen. Men let daar echter wel scherp op de ervaringen, die anderen opdoen met nieuwe methoden. Sommige Noordbevelandse boeren menen, dat hierdoor het voorbeeld dat andere boeren geven, een grotere invloed heeft op hun bedrijfsvoering dan gesprekken met deze boeren. Toch verspreiden nieuwtjes zich vaak vooral langs de informele kanalen.

Toevalligerwijze hebben we één vraag gesteld, die hier een aardige illustratie van geeft. In de gemeente Dwingeloo hadden nl. op het moment van ons onderzoek drie commissies rapporten opgesteld voor een streekzelf-onderzoek, maar zij waren met deze rapporten nog niet in het openbaar getreden. Elk van deze commissies, ongeveer uit 15 personen bestaande, heeft een keer of 5 vergaderd over hun rapport en daarna was er nog een gezamenlijke vergadering geweest. De commissies hadden als secretarissen op provinciaal niveau werkzame ambtenaren. Deze situatie gaf een mooie gelegenheid om de veronderstelling te toetsen, dat men met een streekzelfonderzoek de belangstelling van de bevolking voor de ontwikkeling van hun dorp sterk kan vergroten. We hebben daarom gevraagd of men iets wist van dit streekzelfonderzoek. Een moeilijkheid was dat we hier niet al te diep op door konden vragen, omdat we dan door ons onderzoek de bekendheid met het streekzelfonderzoek zouden vergroten. Dan zou het niet meer mogelijk zijn te onderzoeken, hoe de kennis hieromtrent zich door de informele kanalen heeft verspreid. Daardoor konden we slechts bij 13% van de geïnterviewden met zekerheid

constateren, dat zij hiermee bekend waren, bij 7% verkeerden we in twijfel of ze dit onderzoek bedoelden of het streekzelfonderzoek in Vledder, waar enige tijd geleden een rapport over was uitgekomen of een regionaal grondonderzoek of iets dergelijks; 80% van de respondenten wist er in het geheel niets van te vertellen.

Van de 14 personen, waarbij we met zekerheid konden vaststellen, dat ze met dit streekzelfonderzoek bekend waren, waren

5 lid van één van de commissies of hadden een huisgenoot, die lid was;

1 was voor een commissie gevraagd, maar had geweigerd,

5 noemden een gesprekspartner, die lid was of een huisgenoot had, die lid was,

1 zat in een vrij actief bestuur met enkele commissieleden,

1 noemde deze laatste persoon als gesprekspartner en van slechts 1 konden we niet nagaan langs welke weg hij deze inlichtingen gekregen kon hebben, mede omdat hij weigerde gesprekspartners te noemen.

Dit is dus wel een aanwijzing, dat de communicatie over dergelijke onderwerpen in zeer sterke mate langs deze informele kanalen gaat)¹.

Dat er vooral in de zanddorpen wel veel over nieuwe landbouwmethoden wordt gesproken, blijkt als we de boeren vragen hoe lang het duurt, voordat de meeste boeren weten dat iemand in het dorp een belangrijke nieuwe methode geprobeerd heeft (Tabel 13.4).

TABEL 13.4. Percentage van de boeren dat een bepaalde schatting geeft voor de tijd, die verloopt tot het algemeen bekend is, dat iemand iets nieuws probeert

Tijdsduur	N. Beveland	Milheeze	Dwingeloo
Al voor het geprobeerd is	0	5	6
hoogstens een dag	4	13	18
2 of 3 dagen	13	29	33
4, 5 of 6 dagen	32	14	11
een week	19	17	13
8 dagen tot een maand	24	8	11
langer dan een maand	7	3	1
geen antwoord	1	11	6

Opvallend is, dat zelfs enkele boeren zeggen, dat de meesten wel weten of iemand met het plan rondloopt een ingrijpende nieuwe methode te proberen. Zo zei men in een geïsoleerde buurtschap van Milheeze: 'Je weet hier wel drie maanden van tevoren, dat je buurman van plan is een mestverspreider te gaan kopen.' Toch wordt er tegenwoordig minder over gesproken dan vroeger. Verschillende oudere boeren maakten dan ook opmerkingen als: 'Vroeger praatte men veel over het bedrijf. Nu kan 't zelfs gebeuren, dat er als je 's ochtends opstaat bij je buurman een nieuwe trekker voor de deur staat

¹ In dit geval hadden slechts zeer weinig mensen van het streekzelfonderzoek gehoord, maar het is niet onwaarschijnlijk dat er meer over gesproken zou zijn, als de ambtenaren die dit onderzoek leidden er niet mee waren begonnen een rapport te schrijven, waarop de commissieleden dan kritiek konden uitoefenen, maar als ze door het stellen van de juiste vragen hadden gestimuleerd, dat de commissieleden zelf gingen denken. O.i. is een dergelijke 'non-directive' benadering essentieel voor het welslagen van een streekzelfonderzoek (Vgl. ZWANIKKEN, 1961, J. P. A. v. D. BAN, 1962). De commissieleden zouden het rapport dan waarschijnlijk meer als hun eigen werk hebben gezien en minder als een ambtelijk stuk, waar zij weinig praktisch nut van konden verwachten. Eén van hen zei b.v.: 'Die mannen komen met dikke rapporten, maar het levert niks op. Dat zal met uw onderzoek ook wel zo zijn.' of 'De Heren zitten maar achter de tafel en roken meters sigaren.'

zonder dat je daar iets van wist'. Eén van de redenen, dat men nu minder van zijn burens weet dan vroeger is de verandering in de sociale interactie: 'Hier in Eemster (een buurtschap van Dwingeloo) gaat een praatje veel sneller rond dan bij de bouwboeren in Smilde, doordat hier iedereen tijd heeft voor een praatje als hij een ander tegenkomt, terwijl men in Smilde blijft doorwerken.' Daarnaast is waarschijnlijk ook van belang, dat men nu meer krediet nodig heeft om zijn grote aankopen te financieren: 'Over kleinigheden, zoals een haverras, wordt veel gepraat, maar grote dingen gooi je niet direct op straat vanwege de financiering.'

Tabel 13.4 laat zien, dat men in de beide zanddorpen nog wel zóveel van elkaar weet, dat er op deze wijze een vrij sterke sociale controle wordt uitgeoefend. Het is opmerkelijk, dat deze tabel de indruk geeft, dat de controle in Milheeze even sterk is als in Dwingeloo, terwijl Tabel 9.6 een tegengestelde indruk gaf. Eén van de redenen hiervan is, dat men in Milheeze de gewoonte heeft om na de mis in het café bij elkaar te komen om wat te praten: 'Als er maar een zondag tussen is geweest, weet men hier wel dat iemand iets nieuws heeft geprobeerd.' Toch gelooft men ook niet alles wat de boeren vertellen over hun ervaringen met nieuwe methoden. Niet zelden hoorden we opmerkingen als: 'Weinigen spreken de waarheid; ze willen er van pochen, als ze iets nieuws gekocht hebben, ook als het niet goed bevalt.' Bovendien kregen we de indruk, dat men vaak de details niet weet van een methode, maar er alleen vaag iets van heeft gehoord, tenzij het natuurlijk een zo ingrijpende methode is dat men eens gaat kijken. Deze talrijke gesprekken over het bedrijf maken het belangrijk om te weten hoe de boeren in het algemeen reageren, als iemand voor het eerst wat nieuws probeert. We hebben daarom gevraagd hoe de andere boeren in het dorp reageren als iemand voor het eerst wat nieuws probeert. Het is niet geheel zeker hoe betrouwbaar de antwoorden op deze vraag zijn, maar het lijkt waarschijnlijk, dat we meer betekenis moeten toekennen aan de verschillen tussen de dorpen dan aan het percentage van de boeren, dat een bepaald antwoord geeft.

TABEL 13.5 Percentage van de boeren, dat zegt dat de boeren op een bepaalde wijze reageren, als iemand voor het eerst wat nieuws probeert¹

Reactie	N. Beveland	Milheeze	Dwingeloo
Ongevraagde opmerkingen ²	8	7	11
Alleen opmerkingen na vragen ²	18	29	29
Met belangstelling toekijken	83	58	57
Kritiek achter de rug	3	10	7
Geen belangstelling	1	1	4
Geen antwoord	0	2	4

Bij het stellen van deze vraag hebben we niet de mogelijkheid gesuggereerd, dat men tegen de boer zelf zou zeggen, dat men deze methode goed vindt, terwijl men er achter zijn rug wel kritiek op heeft. Waarschijnlijk komt dit dus in de praktijk vaker voor dan

¹ Door dubbelstellingen zijn totalen meer dan honderd.

² Op N. Beveland advies in plaats van opmerkingen.

Tabel 13.5 aangeeft. We hoorden nogal eens opmerkingen als: 'Men zal een boer, die wat nieuws geprobeerd heeft, zeker niet recht in zijn gezicht zeggen, dat het niet goed lijkt. Hij krijgt het echter wel te horen, maar dan van een ander', 'Alleen goede vrienden zullen het eerlijk zeggen, als het hun verkeerd lijkt' of 'Een goede Drent denkt wel wat hij zegt, maar zegt niet altijd wat hij denkt.' Tabel 13.5 geeft, evenals de vorige, de indruk, dat de sociale controle in de zanddorpen sterker is dan op Noord-Beveland. Dit hangt waarschijnlijk samen met de reeds in paragraaf 5.4 en Tabel 9.6 besproken open gezinsstructuur in deze dorpen. Hierdoor mogen we verwachten, dat de sociale controle meer wordt uitgeoefend door de hele dorpsgemeenschap en minder door de vriendengroep dan op Noord-Beveland.

Uit Tabel 13.6 blijkt wel dat er tussen de dorpen zeer grote verschillen bestaan in de wijze, waarop men denkt over de boeren, die er altijd vlug bij zijn om weer wat nieuws te proberen.

TABEL 13.6 Percentage van de boeren, dat zegt, dat men in hun dorp in het algemeen op een bepaalde wijze denkt over boeren, die steeds snel wat nieuws proberen

Oordeel	N. Beveland	Milheeze	Dwingeloo
Gunstig	31	45	10
Gunstig voor boer met geld, ongunstig voor boer zonder geld	10	4	6
Gunstig voor boeren, die niet weer veranderen	2	1	6
Geen algemeen oordeel	29	30	20
Ongunstig	26	14	49
Geen antwoord	3	5	8

Opmerkelijk is, dat de vooruitstrevende boeren deze vraag op ongeveer dezelfde wijze beantwoordden als de behoudende. Het blijkt dus geen projectieve vraag naar de mening van de geïnterviewde te zijn, maar geeft min of meer een beeld van de werkelijke verschillen tussen de dorpen. Het verschil in de beantwoording tussen Milheeze en Dwingeloo is wel bijzonder groot. In Dwingeloo denkt men in het algemeen ongunstig over boeren, die steeds snel wat nieuws proberen. Dit maakt het voor de boeren hier moeilijk om eens een methode te proberen, waarvan men nog niet helemaal zeker is dat het goed zal uitpakken. Men zegt van hem: 'Dat is een eigenwize' en volgens sommigen zegt men, als het mis gaat 'Net goed' en wordt hij hierom uitgelachen. Als een boer in Milheeze het eens probeert en het blijkt tegen te vallen, zullen veel van zijn collega's hem dankbaar zijn, dat hij deze proef heeft genomen, zodat ze het zelf niet meer hoeven te proberen. Waarschijnlijk is dit verschil in groepsnormen t.a.v. vernieuwingen enerzijds de oorzaak, maar anderzijds ook weer een gevolg van het feit, dat in Dwingeloo veel minder nieuwe methoden worden toegepast dan in Milheeze.

Men moet de kracht, die van deze sociale controle uit kan gaan niet onderschatten. Zo begon een boer als eerste zijn pootaardappels groen te rooien. Hierop vroeg een buur-

man aan zijn dochter: 'Is dat nu geen zonde om die mooie aardappels te rooien?', waarop hij als antwoord kreeg: 'Is het geen zonde om zulke slechte poters te zetten als jullie doen?' Verschillende burenen werden zo kwaad over het wangedrag van deze boer, dat ze niet meer met hem wilden praten. Dat betekent heel wat in een gebied waar het een goede gewoonte is om met iedereen, die men tegenkomt een praatje te maken.

Om te analyseren hoe de boeren elkaar beïnvloeden in onderlinge gesprekken, lijkt het wenselijk na te gaan waar zij elkaar veel spreken (Tabel 13.7).

TABEL 13.7 Percentage van de boeren, dat hun adviseur, resp. hun gesprekspartner ontmoet op verschillende plaatsen

Ontmoetingsplaats	Adviseur			Gesprekspartner		
	N. Bev.	Milh.	Dw.	N. Bev.	Milh.	Dw.
Op de weg	8	18	17	6	15	36
Bij elkaar thuis	28	36	54	44	72	65
Op het land	26	37	37	43	48	57
Beurs, café e.d.	64	38	4	64	41	4

Bij de bespreking van het contact van de boeren met de rayonassistenten in paragraaf 12.3 is er reeds op gewezen, dat de beurs een belangrijke rol speelt in het sociale leven op Noord-Beveland. Dit wordt bevestigd door Tabel 13.7. In Milheeze speelt het café ook een belangrijke rol, vooral na afloop van de hoogmis op zondagmorgen. Dan komen daar alleen de mannen; sommigen van hen hebben een vaste plaats, zodat de caféhouder van te voren al een borrel of een cognac voor hen heeft kunnen inschenken; anderen lopen wat rond en maken een praatje met iedereen; slechts enkelen gaan direct na de mis naar huis. Ook tijdens het reeds genoemde intensieve vergaderbezoek in Milheeze ontmoet men natuurlijk veel andere boeren. In de Dwingelder samenleving speelt het café slechts een betrekkelijk geringe rol, althans voor de volwassenen. Vooral bij de gereformeerde groep heeft het cafébezoek geen goede naam; daarom hebben de interviewers hier gewoonlijk niet de mogelijkheid gesuggereerd, dat men elkaar veel in het café zou kunnen ontmoeten. Hierdoor kan dit cijfer in Tabel 13.7 iets aan de lage kant zijn, maar waarschijnlijk niet veel.

In de beide zanddorpen ontmoeten de boeren elkaar vaker thuis dan op Noord-Beveland, mede doordat men in deze dorpen open gezinnen heeft, waar het de gewoonte is dat de burenen zo maar binnen komen lopen en zich daar dan ook thuis voelen. Op Noord-Beveland is dit in veel mindere mate het geval. In elk van de drie plaatsen wordt ook nogal eens een praatje gemaakt met een boer, die op het naburige land bezig is of die men op de weg ontmoet. Door de goede verkaveling en door het feit, dat de boer zich meer gebonden voelt aan vaste, kortere werktijden, waarin dan ook intensief gewerkt moet worden, speelt dit op Noord-Beveland niet zo'n grote rol.

Als we in Tabel 13.7 het contact met de gesprekspartners vergelijken met dat met de

adviseur valt het op, dat gesprekspartners elkaar vaker thuis ontmoeten, omdat met hen een intiemere relatie bestaat dan met de boeren, die men advies vraagt.

Bij Tabel 9.6 is er reeds op gewezen, dat de boeren op Noord-Beveland vaker iemand, die geen buurman of familielid is, kiezen als adviseur en als gesprekspartner dan in

TABEL 13.8 Gemiddelde beoordeling van de invloed van verschillende categorieën boeren

Categorie boeren		N. Beveland	Milheeze	Dwingeloo
Keuze gesprekspartner:	Familie	6,5	7,0	6,6
	Buren	6,0	5,6	6,6
	Anderen	6,3	6,5	7,4
Keuze adviseur:	Familie	6,3	6,2	7,1
	Buren	5,9	5,4	6,5
	Ander	6,2	6,1	6,6
Leeftijd:	≤39 jaar	6,1	6,3	6,8
	40-49 jaar	6,7	6,0	6,7
	50-59 jaar	5,7	4,9	6,7
	≥60 jaar	5,6	5,1	5,8
Bedrijfsgrootte:	0- 5 ha	} 5,0	} 5,3	5,3
	5-10 ha			6,5
	10-20 ha	5,6	} 6,3	} 6,6
	20-30 ha	5,9		
	30-50 ha	6,4		
	> 50 ha	7,2		
Landbouwonderwijs:	geen	5,5	5,2	6,3
	cursus	5,7	5,7	6,7
	school	6,7	7,1	6,75
Leesvaardigheid:	score ≤ 5	5,2	5,4	6,2
	score ≥ 11	6,2	6,5	7,0
Adoptiescore:	laagste kwartiel	5,1	4,6	5,9
	hoogste kwartiel	6,9	6,7	7,6
Contact voorlichting:	laagste kwartiel	4,8	4,6	6,2
	hoogste kwartiel	6,9	7,7	7,6
Beoordeling assistent:	≤ 6	5,0	4,9	6,4
	8 of 9	6,6	7,2	7,3
Betekenis RLVD:	niet	} 5,5	} 5,4	6,5
	neutraal			5,8
	eigenlijk wel	5,9	5,8	6,5
	heel erg	6,3	6,3	7,25
V.B.V.:	niet lid	5,1	4,7	6,3
	lid	6,9	6,5	6,8
Advies financiering:	beslist geen krediet	5,6	} 5,2	6,4
	twijfelt	6,3		7,1
	zeker krediet	6,1	6,2	6,4
Score levenswijze:	laagste kwartiel	4,8	5,0	6,2
	hoogste kwartiel	6,6	6,4	7,1
Bestuursfuncties:	geen	5,5	5,1	6,2
	één of meer	6,9	6,7	7,2
Alle boeren ¹		6,0	5,8	6,6

¹ De verschillen tussen de dorpen in deze regel zijn een gevolg van een verschil in de maatstaven, die de beoordeelaars hebben aangelegd en hebben dus geen wezenlijke betekenis.

Milheeze en vooral dan in Dwingeloo. In eerstgenoemde plaats hebben de boeren nl. de meeste vrijheid om hun vrienden te kiezen. Zoals in par. 5.3 is besproken heeft WURZBACHER (1954) er de aandacht op gevestigd, dat dit een modern verschijnsel is. Het lijkt dan ook waarschijnlijk, dat de boeren, die bij deze sociometrische vragen anderen dan burens of familieleden noemen bijzonder vooruitstrevend zullen zijn. Dit is op Noord-Beveland en in Milheeze inderdaad het geval, maar merkwaardigerwijze niet in Dwingeloo (zie Tabel 12.4).

Het valt te verwachten, dat in de vooruitstrevende plaatsen de moderne boeren bijzonder invloedrijk zijn, want dit zijn de mensen, die leven in overeenstemming met de overheersende groepsnormen en die de groepsleden kunnen helpen met de oplossing van de problemen, waar de boeren daarmee te kampen hebben. Uit Tabel 13.8 blijkt inderdaad dat vooral in Milheeze en op Noord-Beveland de boeren, die een buurman kiezen als gesprekspartner of als adviseur, minder invloedrijk zijn dan degenen, die van hun vrijheid gebruik maken om iemand te kiezen, die hun bijzonder ligt of wier oordeel zij bijzonder op prijs stellen.¹

Onverwachts is echter, dat ook degenen, die een familielid kiezen gewoonlijk invloedrijker zijn dan degenen, die een buurman kiezen, terwijl zij volgens Tabel 12.4 nauwelijks vooruitstrevender zijn. Mogelijk wordt dit veroorzaakt, doordat in de families van grotere boeren de familieband bijzonder krachtig is, omdat men daar de financiële hulp van de familie hard nodig heeft bij bedrijfsovername.

13.5 KARAKTERISTIEK VAN DE INVLOEDRIJKE BOEREN

In de laatste alinea raakten we de vraag al aan welke boeren bijzonder invloedrijk zijn. Deze vraag is echter voor de voorlichting van zó grote betekenis, dat het noodzakelijk lijkt hierover meer gegevens op te nemen. Tabel 13.8 vermeldt de gemiddelde score voor de invloed van verschillende categorieën boeren. Daarnaast zijn correlatiecoëfficiënten berekend tussen de vier maatstaven voor de invloed van de boer (de beoordeling door deskundigen en het aantal keren, dat iedere boer genoemd is als adviseur, goede boer of gesprekspartner) en een aantal andere factoren. De uitkomsten van deze berekeningen zijn weergegeven in hoofdstuk 14, Tabel 14.1, 14.2 en 14.3.²

In par. 5.3 is besproken, dat de leden, die voor hun groep waardevolle, maar schaarse diensten verrichten volgens HOMANS (1961) in deze groep in het algemeen een grote invloed hebben. Het lijkt waarschijnlijk, dat de boeren het in een vooruitstrevend dorp

¹ In deze tabel is voor de bepaling van de invloed der boeren gebruik gemaakt van de beoordeling door een deskundige. Zoals gezegd is een hoge score hierbij een indicatie voor een grote invloed. De sociometrische vragen geven overeenkomstige uitkomsten, tenzij dit uitdrukkelijk anders is vermeld.

² Deze correlatiematrixen zijn twee keer berekend; éénmaal voor de geïnterviewden, waarvan alle gegevens bekend waren en éénmaal ook voor die waarnemingen, waarvan slechts een deel van de gegevens bekend was. De correlatiecoëfficiënten van deze laatste matrixen zijn dus niet alle op hetzelfde aantal waarnemingen gebaseerd. In dit hoofdstuk zullen we herhaaldelijk gebruik maken van deze laatste matrixen, die niet in hun geheel zijn opgenomen.

in het algemeen als een waardevolle dienst zullen beschouwen, als één van hen snel over gaat tot de toepassing van nieuwe methoden. Duidelijke aanwijzingen hiervoor werden gekregen in Tabel 13.6, waar bleek, dat de boeren in de vooruitstrevende gebieden Milheeze en Noord-Beveland, veel gunstiger denken over collega's, die altijd snel overgaan tot de toepassing van nieuwe methoden dan in het meer behoudende Dwingeloo. We verwachten dan ook dat de invloedrijke boeren in laatstgenoemde plaats veel behoudender zullen zijn dan in de beide andere onderzochte gebieden.

Een moeilijkheid bij de analyse van de factoren, die de invloed van een boer in zijn omgeving bepalen, is dat deze factoren allemaal onderling samenhangen. Dit is één van de redenen, dat we op een aantal van de belangrijkste factoren en maatstaven voor de invloed van de boer een factoranalyse hebben toegepast, die in het volgende hoofdstuk besproken zal worden. In dit hoofdstuk zullen we daarom aan deze onderlinge samenhang nog maar weinig aandacht geven.

Leeftijd

Vaak zegt men dat in de plattelandssamenleving de ouderen een sterk gezag uitoefenen. Het is echter de vraag of dit nog steeds het geval is, omdat het voor de ouderen steeds moeilijker wordt zich aan te passen aan de snel veranderende omstandigheden. Vooral in een vooruitstrevend gebied, waar men deze veranderingen op prijs stelt, lijkt het daarom in deze tijd eerder waarschijnlijk, dat de jongeren een groot gezag hebben, zij het dan misschien niet de allerjongsten die nog niet goed hebben kunnen bewijzen wat zij waard zijn. Inderdaad zien we in Tabel 13.8, dat op Noord-Beveland de groep boeren tussen de 40 en 50 jaar de meeste invloed heeft. Elk van de drie sociometrische maatstaven wijst daar dezelfde groep aan als de meest invloedrijke boeren. In het vooruitstrevende Milheeze vinden we de invloedrijke boeren vooral bij degenen, die nog geen 40 jaar zijn; dit geldt ook voor de boeren, die vaak als adviseur gekozen worden, maar de 40-50 jarigen worden ongeveer even vaak gekozen als gesprekspartner en zelfs wat vaker aangeduid als goede boer. In Dwingeloo is er tot ongeveer 60 jaar weinig verschil in de beoordeling van de invloed van de boeren, maar ook daar hebben de alleroudsten heel wat minder invloed. In dit dorp worden eveneens de boeren van 40-50 jaar het meeste gekozen als adviseur en als goede boer, terwijl de gehele categorie onder de 50 jaar vrij vaak wordt gekozen als gesprekspartner.

We kunnen de betekenis van de leeftijd van de boer voor zijn invloed ook analyseren door na te gaan wat het leeftijdsverschil is tussen de kiezer en de gekozene bij de drie sociometrische vragen.

Deze analyse is in Tabel 13.9 gemaakt en daarbij blijkt, dat men in elk van de drie plaatsen en bij elk van de drie vragen mensen noemt, die gemiddeld jonger zijn dan de respondent zelf is. Ook nu blijkt weer, dat deze neiging om jongeren te kiezen in Dwingeloo minder sterk is dan in de vooruitstrevender plaatsen. Men is sterker geneigd een jongere als goede boer te kiezen dan als gesprekspartner. Deze cijfers geven dus een

TABEL 13.9 Gemiddeld leeftijdsverschil tussen de kiezer en de gekozene in jaren (negatief als de gekozene jonger is)

	N. Beveland	Milheeze	Dwingeloo	Gem.
Adviseur	- 4,6	- 3,0	- 3,0	- 3,5
Goede boer	- 4,3	- 7,0	- 3,3	- 3,9
Gesprekspartner	- 1,9	- 2,7	- 2,0	- 2,2

aanwijzing, dat de grote invloed van de oudere boeren (RADHUKAR, 1960) op het Nederlandse platteland voor een groot deel verdwenen is. We kunnen het echter nog wel eens terugvinden in bestuursfuncties, want het is gewoonlijk moeilijk om een formele organisatie snel te veranderen. In Dwingeloo was b.v. de gemiddelde leeftijd van de bestuursleden van de boerenleenbank tijdens ons onderzoek ± 76 jaar; twee van de bestuursleden waren al bijna aan hun vijftigjarig jubileum als bestuurslid toe en niemand zal willen ontkennen, dat zij veel voor deze bank gedaan hebben. Niet ieder is er echter van overtuigd, dat dit ook de aangewezen mensen zijn om leiding te geven bij de huidige snelle veranderingen in het landbouwkredietwezen, maar men is nog niet zo onvriendelijk tegen hen, dat men tegenkandidaten gaat stellen, als zij zich weer herkiesbaar stellen voor een bestuursfunctie.

Bedrijfsgrootte

Tussen de bedrijfsgrootte en de invloed van een boer mag men om twee redenen een positieve samenhang verwachten. In de eerste plaats zijn natuurlijk de grote boeren gemiddeld vermogender dan de kleinere en men neemt algemeen aan, dat op het platteland het aanzien van een boer in belangrijke mate wordt bepaald door zijn bezit. Bovendien hebben vroegere onderzoekingen aangetoond, dat de bedrijfsvoering op de grotere bedrijven gewoonlijk moderner is dan op de kleinere. De samenhang tussen bedrijfs-grootte en invloed blijkt inderdaad in alle drie plaatsen te bestaan, maar vooral op Noord-Beveland. Daar variëren de correlatiecoëfficiënten tussen de bedrijfsgrootte en de vier maatstaven voor de invloed tussen 0,53 en 0,57; in Milheeze liggen deze tussen 0,35 en 0,51 en in Dwingeloo tussen 0,27 en 0,46. Op Noord-Beveland vindt men evenals op de zandgronden een aantal kleine bedrijven, maar daarnaast ook bedrijven van meer dan 70 ha, terwijl in de beide zanddorpen slechts weinig bedrijven groter zijn dan 20 ha. Door de grotere spreiding in de bedrijfsgrootte is er op Noord-Beveland een veel duidelijker sociale gelaagdheid dan in de beide zanddorpen, zoals al in hoofdstuk 9 is besproken.

Vroeger hebben we de mening uitgesproken, dat elke sociale laag zijn eigen leiders zou hebben (v. D. BAN, 1955, p. 446). Dit is echter op Noord-Beveland niet duidelijk het geval. Van de door ons geïnterviewde boeren op dit eiland had 38% een bedrijf kleiner dan 20 ha, maar niemand van degenen, die door drie of meer anderen werden genoemd

als goede boer had zo'n klein bedrijf. Slechts 4% van degenen, die drie keer of vaker werden genoemd als gesprekspartner en 6% van degenen, die drie of meer keer werden gekozen als adviseur hadden een bedrijf met minder dan 20 ha. Wat dit betreft is de mening van de kleine boeren beslist in strijd met die van de rayonassistent, want volgens zijn beoordeling is er geen verschil in het gemiddelde niveau van de bedrijfsvoering in de verschillende grootteklassen ($r = -0,03$). Mogelijk is deze beoordeling niet geheel juist en zou het wel mogelijk zijn om aan de bedrijfsvoering van de kleinere boeren iets meer te verbeteren dan aan die van de groteren, maar ongetwijfeld zijn er op Noord-Beveland een aantal kleine boeren, die hun bedrijf goed leiden en die goed in staat zijn om hun collega's advies te geven over de bedrijfsvoering. Opmerkelijk is, dat sommigen van hen wel vrij belangrijke bestuursfuncties bekleden in het provinciaal bestuur van de C.B.T.B., de Vereniging van Oudleerlingen van de Middelbare Landbouwschool en de Vereniging voor Bedrijfsvoorlichting. Toch worden ook de kleine boeren, die wel in staat zouden zijn om goede adviezen te geven slechts door enkelen gekozen bij de sociometrische vragen. De meeste kleine boeren kiezen boeren met grotere bedrijven, die o.i. hun bedrijf niet eens altijd zo bijzonder goed leiden.

Hierdoor lijkt het moeilijk om voor de kleinere boeren een eigen bedrijfsstijl te ontwikkelen. Toch is dit thans waarschijnlijk dringend nodig. De teelt van hakvruchten, waar veel kleine boeren zich min of meer in gespecialiseerd hebben wordt in snel tempo gemechaniseerd met dure machines, zodat het voor de kleine bedrijven moeilijk wordt op dit gebied met de grotere te blijven concurreren. Wel zijn er voor hen waarschijnlijk nog goede mogelijkheden in de fruitteelt en in andere takken van tuinbouw. Als men voor de kleinere bedrijven een eigen bedrijfsstijl wil ontwikkelen, zullen deze boeren waarschijnlijk eerst tot een eigen sociale groep moeten worden en in deze groep eigen normen over een goede bedrijfsvoering tot ontwikkeling moeten brengen, die afwijken van de bedrijfsstijl, die voor de grotere bedrijven past. Misschien zullen zich onder de kleine boeren zelfs verschillende groepen moeten vormen, opdat elke groep zich in een eigen richting kan gaan specialiseren. Als er tegelijkertijd aan boeren met kleinere en met grotere bedrijven voorlichting wordt gegeven is er vaak een tendens om de aandacht vooral te richten op de vraagstukken van de grotere bedrijven. De kleinere boeren zijn gewoonlijk weinig geneigd om naar voren te dringen, als er ook groteren aanwezig zijn. Zo zei op Noord-Beveland een boer met ruim 15 ha, die veel met de voorlichting samenwerkte: 'Praktisch alle problemen, waar de voorlichting zich mee bezighoudt, hebben meer betrekking op de grotere bedrijven en verschillende dingen kunnen helemaal niet op de kleinere bedrijven toegepast worden.'

Ligging bedrijf

In de nieuwe Amerikaanse woonwijken bleek de ligging van de woning van belang te zijn voor het aantal keren, dat men genoemd wordt als vriend (FESTINGER, SCHACHTER and BACK, 1950 en WHYTE, 1956, Part VII). De door ons onderzochte plaatsen zijn niet

zo regelmatig gebouwd als die wijken, zodat dit hier moeilijker is te onderzoeken. Er zijn echter ook in Nederland wel eens aanwijzingen verkregen, dat de geografische ligging van een landbouwbedrijf van betekenis is voor de invloed, die dit bedrijf in zijn omgeving heeft (KNEPPELHOUT, 1953). Het leek dus wenselijk om te proberen te onderzoeken of dit in het algemeen zo is. Daarom hebben we op een kaart op het woonhuis van elke boer genoteerd hoe vaak hij genoemd is als gesprekspartner. Hieruit bleek echter niet, dat degenen die wat achteraf wonen minder vaak genoemd worden dan degenen, die meer in de route liggen. Uit de gesprekken kregen we echter wel eens de indruk, dat een boer wiens bedrijf zo verkaveld is, dat zijn land aan dat van veel anderen grenst, hierdoor betrekkelijk vaak genoemd wordt, maar dit is niet systematisch onderzocht.

Landbouwonderwijs

Het valt te verwachten, dat in de vooruitstrevende plaatsen de boeren die landbouwonderwijs gehad hebben meer invloed hebben dan degenen, die alleen maar de lagere school hebben bezocht, terwijl dit in de meer traditioneel ingestelde plaatsen niet zo zal zijn. In de praktijk zien we in alle drie onderzochte plaatsen dat de goed ontwikkelde boeren in het algemeen invloedrijker zijn dan de minder ontwikkelde, maar dit is in Dwingeloo duidelijk in mindere mate het geval dan in de beide andere plaatsen. Hetzelfde geldt als we de drie andere maatstaven voor de invloed beschouwen. Geen van de onderzochte plaatsen is blijkbaar nog zo traditioneel, dat men de waarde van het landbouwonderwijs niet vrij algemeen begint in te zien.

Leesvaardigheid

Tussen leesvaardigheid en intelligentie bleek een sterke samenhang te bestaan. Daarom is het interessant om te onderzoeken welk verband er bestaat tussen leesvaardigheid en invloed. Dit is in wezen gelijk aan het verband tussen invloed en landbouwonderwijs: in alle drie plaatsen bestaat wel enige samenhang, maar in Dwingeloo is de samenhang tussen leesvaardigheid en invloed minder sterk dan in de beide andere plaatsen. (Dwingeloo $r = 0,17$, Milheeze $r = 0,40$, Noord-Beveland $r = 0,32$). Als we nagaan welke boeren in de verschillende plaatsen vaak werden genoemd als goede boeren of als adviseur en welke opmerkingen daarbij over hen gemaakt werden dan krijgen we de indruk, dat men er vooral in Dwingeloo sterk op let of iemand van de vroege ochtend tot de late avond hard werkt. Onder hard werken verstaat men dan niet zijn bedrijf leiden, maar lichamelijk werken. In de beide andere plaatsen let men er meer op, dat hij zijn bedrijf goed leidt en in staat is advies te geven over planteziektenbestrijding en andere nieuwe methoden. Op Noord-Beveland kregen we de indruk, dat daarnaast ook een goed inzicht in de markt van veel belang wordt geacht. Hier hangt waarschijnlijk mee samen

dat de boeren in Dwingeloo aan de leesvaardigheid wat minder waarde hechten dan in de beide andere plaatsen.

Opmerkelijk is ook, dat de samenhang tussen leesvaardigheid en invloed in het algemeen wat duidelijker blijkt te zijn dan de samenhang tussen leesvaardigheid en vooruitstrevendheid, ongeacht de maatstaf die we gebruiken voor invloed of voor vooruitstrevendheid. Het is niet verwonderlijk, dat iemand, die goed kan lezen en vermoedelijk ook in het algemeen intelligent is, vaak een belangrijke bijdrage kan leveren tot de doeleinden, die de groep zich stelt en daardoor veel invloed heeft. Blijkbaar zijn sommige boeren echter ook zonder een grote leesvaardigheid wel in staat de adviezen van de voorlichtingsdienst uit te voeren of het voorbeeld van zijn vooruitstrevende collega's te volgen, zodat zij toch veel nieuwe landbouwmethoden kunnen toepassen.

Vooruitstrevendheid

Bij het begin van deze paragraaf merkten we reeds op, dat we op grond van de theorieën van HOMANS vooral in de vooruitstrevende plaatsen mogen verwachten, dat de vooruitstrevende boeren bijzonder invloedrijk zijn. Inderdaad zien we in Tabel 13.8, dat de vooruitstrevende categorie boeren steeds het invloedrijkst is. Dit geldt zowel als we de vooruitstrevendheid meten met de adoptiescore, de score voor het contact met de voorlichting, de beoordeling van de bedrijfsvoering van de boeren door de rayonassistenten, de betekenis, die de boeren aan de RLVD hechten, als met het lidmaatschap van een vereniging voor bedrijfsvoorlichting of studieclub. Bovendien is het verschil in invloed tussen de vooruitstrevende en de minder vooruitstrevende categorie in Dwingeloo steeds kleiner dan in de beide andere gebieden. Deze beide conclusies blijken ook te gelden als we de invloed niet meten met de beoordeling van de deskundigen, zoals in Tabel 13.8 is gedaan, maar met de drie sociometrische vragen, zoals blijkt uit de Tabellen 14.1, 14.2 en 14.3. Een uitzondering vormt echter de vergelijking van de beoordeling van de bedrijfsvoering in Dwingeloo en op Noord-Beveland. De samenhang hiervan met de verschillende maatstaven voor de invloed van de boer is in het behoudende Dwingeloo zelfs iets sterker dan in het vooruitstrevende Noord-Beveland. Dit kan veroorzaakt zijn, doordat de rayonassistenten verschillende maatstaven hebben aangelegd bij het beoordelen van de bedrijfsvoering van de boeren.

In het algemeen bevestigt dit onderzoek dus de conclusies waartoe MARSH and COLEMAN (1954) in Kentucky kwamen. Zij vonden ook dat in vooruitstrevende plaatsen de leiders aanzienlijk vooruitstrevender zijn dan hun volgelingen, terwijl er wat dit betreft in de behoudende plaatsen slechts geringe verschillen zijn. Ook bij ons onderzoek in Broek in Waterland werden al dergelijke resultaten verkregen, zoals blijkt uit Tabel 13.10. Deze gemeente bestaat uit het vooruitstrevende dorp Broek en de meer behoudende en geïsoleerde dorpen Zuiderwoude en Uidam.

TABEL 13.10 Contact met de rayonassistent van de boeren in Broek en in Zuiderwoude en Uitdam naar het aantal keren, dat zij genoemd zijn als een goede boer (absolute aantallen, v. D. BAN, 1958d, p. 27)

Contact met rayonassistent	Aantal keren genoemd als goede boer			
	Broek		Zuiderwoude + Uitdam	
	nooit	3 keer of vaker	nooit	3 keer of vaker
nooit	17	5	17	9
4 keer of vaker	4	10	3	4

Het staat echter niet vast, dat deze samenhang tussen de vooruitstrevendheid en de invloed van de boeren, verklaard moet worden uit het feit, dat men bijzonder veel waarde hecht aan de mening van de vooruitstrevende boeren. Het is ook mogelijk, dat de boeren bijzonder vooruitstrevend *worden*, omdat ze invloedrijk zijn. In par. 5.2 is er immers al op gewezen, dat de Amerikaanse doktoren, die vaak als vriend worden gekozen een centrale plaats innemen in de communicatiestructuur van de groep. Hierdoor ontvangen zij veel informatie over de ervaringen van hun collega's met nieuwe medicijnen, zodat zij er snel toe over kunnen gaan om deze voor te schrijven. Het is niet onmogelijk, dat dit proces ook één der oorzaken is van de samenhang, die we bij de boeren vinden tussen hun vooruitstrevendheid en hun invloed. Toch lijkt het niet waarschijnlijk, dat dit de voornaamste oorzaak is, want op deze wijze kunnen we moeilijk verklaren, dat er in de vooruitstrevende plaatsen een nauwere samenhang bestaat tussen vooruitstrevendheid en invloed dan in de behoudende plaatsen. Dit is wel mogelijk, als we in navolging van HOMANS aannemen, dat de boeren in de vooruitstrevende plaatsen veel waarde hechten aan informatie over nieuwe landbouwmethoden en daarom veel invloed toekennen aan de vooruitstrevende boeren, die uiteraard over deze informatie beschikken. Ook in de behoudende plaatsen vonden we echter nog enige samenhang tussen de invloed en de vooruitstrevendheid van de boeren. Om dit te verklaren moeten we aannemen, dat de boeren hier niet langer zo behoudend zijn, dat zij in het geheel geen waarde toekennen aan informatie over nieuwe landbouwmethoden, maar alleen minder dan in de vooruitstrevende plaatsen.

Een nadere aanwijzing, dat de samenhang tussen invloed en vooruitstrevendheid bij de Nederlandse boeren niet verklaard kan worden uit de centrale plaats die de invloedrijke boeren in de communicatiestructuur innemen, zal bij Fig. 13.1 in par. 13.7 gegeven worden. Uit deze en dergelijke niet gepubliceerde figuren blijkt, dat de invloedrijke Nederlandse boeren in tegenstelling tot de invloedrijke Amerikaanse doktoren, nieuwe ideeën niet met een grotere snelheid gaan toepassen dan hun minder invloedrijke collega's.

Als de samenhang tussen de invloed en de vooruitstrevendheid van de boeren afhankelijk is van de vooruitstrevendheid van het gebied dan moeten we aannemen, dat dit niet alleen geldt voor de drie plaatsen die hier onderzocht zijn, maar ook voor andere plaatsen. Nu zijn er voor zover ons bekend maar weinig onderzoeken gedaan, waarbij met geheel vergelijkbare maatstaven is gewerkt. Dit is wel gedaan bij een onderzoek van RAHIM (1961) in een dorp in Oost-Pakistan. RAHIM's beschrijving van dit dorp geeft de

indruk, dat het in vergelijking met Nederland bijzonder weinig vooruitstrevend is. De voorlichtingsdienst werkte hier nog maar één jaar en niemand in het dorp bezat een radio of was geabonneerd op een krant of een tijdschrift. Wel waren er enkelingen, die er zo nu en dan eens een los nummer van kochten. Tabel 13.11 geeft een overzicht van het verschil in de samenhang tussen de invloed en de vooruitstrevendheid van de boeren in dit Pakistaanse dorp en de drie Nederlandse dorpen.

TABEL 13.11 De correlatiecoëfficiënten tussen enkele maatstaven voor de invloed van de boeren en maatstaven voor hun vooruitstrevendheid in een drietal Nederlandse plaatsen en een dorp in Oost-Pakistan

Maatstaven voor invloed	Correlatiecoëfficiënten met:	
	Adoptiescore	Contact voorlichting
<i>Adviseur</i>		
N. Beveland	0,475	0,480
Milheeze	0,478	0,506
Dwingeloo	0,342	0,371
Oost-Pakistan	0,276	0,276
<i>Goede boer</i>		
N. Beveland	0,393	0,336
Milheeze	0,494	0,528
Dwingeloo	0,447	0,253
Oost-Pakistan	0,267	0,208
<i>Gesprekspartner</i>		
N. Beveland	0,427	0,394
Milheeze	0,361	0,355
Dwingeloo	0,177	0,218
Oost-Pakistan	0,290	0,356

De samenhang tussen het aantal keren, dat iemand gekozen wordt als adviseur of goede boer en de beide maatstaven voor de vooruitstrevendheid van de boeren is in Oost-Pakistan inderdaad lager dan in Dwingeloo. Voor de keuze als gesprekspartner is dit merkwaardigerwijze niet het geval; de samenhang hiervan met het contact met de voorlichting komt zelfs op hetzelfde niveau als die van het vooruitstrevende Milheeze. De mogelijkheid, dat dit aan toeval moet worden toegeschreven is niet uitgesloten.

Opvattingen over het gebruik van krediet

In Milheeze bleek de grote meerderheid van de boeren van mening te zijn, dat een goede boer zijn bedrijf moet verbeteren als dit rendabel is, ook al moet hij hiervoor krediet opnemen (zie Tabel 8.8). In Dwingeloo had de oude norm, dat het een schande is om met schuld te boeren, nog veel invloed, terwijl op Noord-Beveland wat dit betreft geen

duidelijke groepsnorm meer te vinden was, al leek het beeld wat meer op dat van Milheeze dan op dat van Dwingeloo. Het lijkt waarschijnlijk, dat de boeren het in Milheeze als een waardevolle 'dienst' aan de groep zullen beschouwen, als iemand bereid is zijn bedrijf te verbeteren ook al moet hij hiervoor krediet opnemen. Tabel 13.8 geeft de indruk, dat dit inderdaad het geval is. Het is niet zo gemakkelijk om te zeggen wat de boeren in Dwingeloo als waardevol zullen beschouwen. Enerzijds kan men verwachten, dat men het door de heersende weerstand tegen het gebruik van krediet niet zal waarderen, als iemand het toch gewenst vindt om met krediet te boeren. Anderzijds zal men het vaak wel waarderen als iemand zijn bedrijf verbetert, terwijl men lang niet altijd weet hoe deze verbetering gefinancierd wordt. We zien in Tabel 13.8 geen samenhang tussen de opvattingen over het gebruik van krediet en de invloed van de boeren in Dwingeloo, zodat we moeten aannemen, dat beide bovengenoemde redenen om andere boeren te waarderen elkaar daar in evenwicht houden. Op Noord-Beveland kunnen we niet spreken van een algemeen aanvaarde opvatting over het gebruik van krediet, zodat we daar weinig samenhang kunnen verwachten tussen de weerstand tegen krediet en de invloed van de boeren. Een dergelijke samenhang vinden we dan ook niet.

Opmerkelijk is dat zowel op Noord-Beveland als in Dwingeloo de boeren, die twijfelen welk advies zij zouden geven als een jonge boer hun onder de genoemde omstandigheden advies zou vragen, iets invloedrijker zijn dan degene, die een beslist antwoord geven. Men zal zich herinneren, dat deze omstandigheden zodanig gekozen zijn, dat het niet voor elke landbouweconoom zonder meer duidelijk is, dat hier het risico van meer krediet minder zwaar moet wegen dan de kans op een extra winst. Aanvankelijk hebben we dan ook het plan gehad om de omstandigheden zo te kiezen, dat het ongetwijfeld verstandig zou zijn om met krediet te gaan werken, maar bij het proefonderzoek bleek, dat het dan moeilijk zou worden de boeren op Noord-Beveland te scheiden in een groep met veel en één met weinig weerstand tegen het gebruik van krediet. Misschien zijn de omstandigheden hierdoor wel zo gekozen, dat juist de verstandigste boeren twijfelen welk advies zij zouden moeten geven.

Levenswijze

De levenswijze is, zoals gezegd, op Noord-Beveland heel wat moderner dan in de beide zanddorpen. Waarschijnlijk hecht men hierdoor op Noord-Beveland dan ook het meeste waarde aan een moderne levenswijze. Het valt dus te verwachten, dat de samenhang tussen invloed en levenswijze op Noord-Beveland aanmerkelijk sterker zal zijn dan in de beide zanddorpen. Dit blijkt inderdaad het geval te zijn (Noord-Beveland $r = 0,57$, Milheeze $r = 0,39$, Dwingeloo $r = 0,23$); ook de drie andere maatstaven voor de invloed van de boer hangen daar sterker samen met de levenswijze dan in de beide zanddorpen, maar in Milheeze niet sterker dan in Dwingeloo. Dit laatste is zonder meer duidelijk als men bedenkt, dat gemiddeld de levenswijze van de geïnterviewden in Dwingeloo iets moderner is dan in Milheeze.

Men meent wel, dat een score voor de levenswijze of de SEWELL 'socio-economic status scale' een redelijke maatstaf is voor de sociale status (b.v. v. D. BAN, 1958b, p. 40, LOOMIS and BEEGLE, 1950, p. 358). Op Noord-Beveland, waar de correlatiecoëfficiënten tussen deze score en de vier maatstaven voor sociaal prestige in de orde van de 0,5 liggen, zou men dit inderdaad wel als een ruwe benadering kunnen gebruiken. In de beide

zanddorpen, waar een deel van deze correlatiecoëfficiënten lager is dan 0,25, lijkt dit echter niet verantwoord. Gewoonlijk hangt de bedrijfsgrootte zelfs sterker dan de score voor de levenswijze samen met onze 4 maatstaven voor de invloed van de boer. Wel hebben we hier bewust getracht – behalve met de vraag over de gesprekspartners – de status van de boer als bedrijfsleider te meten en het is dus mogelijk, dat de correlatie tussen de score voor de levenswijze en maatstaven voor andere aspecten van de sociale status, b.v. de invloed van de boer in het openbare leven, hier hoger is. Op Noord-Beveland en in Milheeze hangt de levenswijze van de boeren inderdaad nauwer dan hun bedrijfsgrootte samen met het bekleden van bestuursfuncties. Toch is ook hier de correlatiecoëfficiënt tussen de score voor de levenswijze en die voor de bestuursfunctie nog slechts $\pm 0,35$.

Bestuursfuncties

Uit Tabel 13.8 blijkt, dat de boeren, die één of meer bestuursfuncties bekleden in het algemeen meer invloed hebben dan de boeren zonder functies. In het algemeen is er dus wel een duidelijke overeenstemming tussen de formele en de informele leiderschapsstructuur. Het is echter zeker niet zo, dat alle functionarissen in hun omgeving een grote invloed hebben of dat er onder de boeren, die geen bestuursfunctie bekleden, niemand is die veel invloed heeft, zoals blijkt uit Tabel 13.12.

TABEL 13.12 Aantal boeren, dat bestuursfuncties bekleedt naar het aantal ontvangen sociometrische keuzen

Aard keuze	Bestuursfuncties	Aantal ontvangen keuzen			Totaal
		Geen	1 of 2	meer	
<i>Adviseur</i>					
	Geen functies	122	44	11	177
	Enige functies	44	42	28	114
	Veel functies	1	2	9	12
	Totaal	167	88	48	303
<i>Goede boer</i>					
	Geen functies	136	32	9	177
	Enige functies	53	29	32	114
	Veel functies	4	3	5	12
	Totaal	193	64	46	303
<i>Gesprekspartner</i>					
	Geen functies	66	87	24	177
	Enige functies	28	48	38	114
	Veel functies	2	3	7	12
	Totaal	96	138	69	303

Onder de boeren, die bestuursfuncties bekleden, zijn er natuurlijk vele, die hier maar weinig tijd aan geven, omdat zij een weinig belangrijke functie hebben. Daarom hebben

we enigszins subjectief nog een aparte categorie gemaakt voor die boeren, die wel een groot deel van hun tijd aan deze functies besteden. Hierin vielen slechts 12 van de 303 respondenten. *In tegenstelling tot een veel gehoorde mening werd van hen slechts een derde door niemand genoemd als goede boer, terwijl dit voor alle geïnterviewden 64% was.*

13.6 VERANDERINGEN IN DE INVLOED VAN DE BOEREN

Het is niet alleen van belang te weten welke boeren veel invloed hebben, maar ook om te weten welke categorieën boeren de laatste tijd meer invloed hebben gekregen en welke aan invloed hebben verloren. Dit vraagstuk is vooral op de zandgronden van belang, omdat in paragraaf 8.7 de hypothese werd gesteld, dat de boerenfamilies, die vanouds weinig invloed hadden, nu meer bereid zijn met de voorlichtingsdienst samen te werken dan degenen, die uit vooraanstaande families stammen. Dit zou dan tot gevolg hebben, dat de eerstgenoemde groep zijn bedrijf sneller verbetert en daardoor vermoedelijk aan invloed wint. In de vorige paragraaf is immers aangetoond, dat invloed en vooruitstrevendheid in de regel samenhangen. Door de overeenkomst met ROMBIN's 'wet van de remmende voorsprong' is dit ook theoretisch een bijzonder interessante hypothese (ROMBIN, 1937, zie par. 4.4).

Voor de toetsing van deze hypothese kunnen we gebruik maken van de gegevens over de afkomst van de boeren (zie par. 8.7). Eerst zullen we nagaan welke verschillen er thans bestaan tussen boeren, die uit verschillende milieus afkomstig zijn. Daarna is het mogelijk, door de afkomst en de invloed van de boer in onderling verband te brengen, de boeren op het spoor te komen, wier invloed is gestegen of gedaald. Op dit punt moeten we echter wel zeer sterk rekening houden met het feit, dat de onderzochte dorpen niet representatief zijn voor Nederland; Milheeze is immers gekozen, omdat het een bijzonder vooruitstrevend dorp is. Voorlichters, die hier jarenlang werkten, hebben de indruk, dat deze vooruitstrevendheid mede veroorzaakt wordt, doordat hier de vooraanstaande boerenfamilies nauw met de voorlichtingsdienst hebben samengewerkt in tegenstelling tot die in veel omliggende dorpen.

TABEL 13.13 De correlatiecoëfficiënten tussen de score voor de afkomst van de boer en de verschillende maatstaven voor zijn invloed

	Milheeze	Dwingeloo
Adviseur	0,315	0,303
Goede boer	0,345	0,198
Gesprekspartner	0,346	0,174
Beoordeling invloed	0,376	0,206

In Tabel 13.13 zien we dat vooral in Milheeze de invloedrijke boeren afkomstig zijn uit de vooraanstaande families. Toch zijn de correlatiecoëfficiënten tussen de score voor de

afkomst en de vier maatstaven voor de invloed van de boer aanzienlijk lager dan die tussen deze vier maatstaven onderling; deze laatste liggen immers in het algemeen tussen de 0,5 en 0,7. De invloed van de boeren is dus niet alleen afhankelijk van het milieu, waaruit zij afkomstig zijn, maar verandert vrij sterk van generatie tot generatie.

Het is ook noodzakelijk na te gaan hoe de samenhang is tussen de afkomst van de boeren en hun vooruitstrevendheid, want de veronderstelling was, dat de oorzaken van de veranderingen in de invloed van de boer hier gezocht moeten worden (Tabel 13.14).

TABEL 13.14 De samenhang tussen de score voor de afkomst van de boer en enkele andere factoren

	Milheeze	Dwingeloo
<i>Correlatiecoëfficiënt</i>		
Contact met de voorlichting	0,218	0,321
Idem voor bedrijven ≥ 10 ha	0,165	-0,043
Adoptie	0,352	0,217
Advies financiering	-0,017	0,087
Landbouwonderwijs	0,003	0,407
Levenswijze	0,358	0,389
Bedrijfsgrootte	0,290	0,494
<i>Gem. score afkomst</i>		
Alleen voorlichting over onderdelen gewenst	5,9	5,5
Voorlichting over hele bedrijf gewenst	4,7	5,4
Bekleedt bestuursfunctie(s)	5,4	6,4
Geen bestuursfuncties	4,5	4,6

Deze tabel laat zien, dat de veronderstelling, dat juist de boeren van eenvoudige afkomst bijzonder vooruitstrevend zijn in de onderzochte plaatsen niet juist is. De correlatiecoëfficiënten tussen de score voor de afkomst van de boeren en die voor het contact met de voorlichting en de adoptie zijn immers positief. Wel is er een zeer zwakke aanwijzing in deze richting op de bedrijven groter dan 10 ha in Dwingeloo; dus bij een vergelijking van degenen, die altijd grote boer zijn gebleven met de boeren, die tot grote boer zijn opgeklommen. In het algemeen vinden we echter een positieve samenhang tussen de afkomst van de boer en de verschillende maatstaven voor zijn vooruitstrevendheid. Wel zijn er in Dwingeloo zwakke aanwijzingen dat de boeren, die vanouds geld hebben, een bijzonder sterke weerstand hebben tegen het gebruik van krediet.¹ Ook zien we in Milheeze, dat het kleine aantal boeren, dat niet wenst dat de voorlichtingsdienst meepraat over de hele bedrijfsvoering, maar alleen advies wenst te ontvangen over bedrijfs-onderdelen, vooral gevonden wordt onder de boeren van vooraanstaande families. Opmerkelijk is nog een verschil tussen Dwingeloo en Milheeze. In Dwingeloo zien we, dat de afkomst van de boer een veel grotere invloed heeft op de keuze voor bestuursfuncties dan in Milheeze. Dit geldt ook voor het volgen van landbouwonderwijs, maar dit laatste kan mede veroorzaakt zijn door de geringe variatie in het gevolgde landbouw-

¹ De groep, die adviseert beslist geen geld te lenen, heeft hier de hoogste score gekregen. Een positieve correlatiecoëfficiënt wijst er dus op, dat de boeren, die uit aanzienlijke families afkomstig zijn, adviseren geen geld te lenen.

onderwijs in Milheeze. Bij een ander onderzoek in Noord-Brabant werd althans wel gevonden, dat de Middelbare Landbouwschool vooral bezocht wordt door de zoons van de boeren met een goed inkomen (K.S.K.I., 1960, Tabel 18). Opmerkelijk is ook, dat in Dwingeloo de bedrijfs-grootte duidelijker samenhangt met de afkomst van de boeren dan met één van de 14 andere variabelen, die in Tabel 14.3 zijn opgenomen. Dit wijst op een geringe sociale mobiliteit in dit gebied.

Een indruk van de veranderingen in de invloed van de boeren kunnen we krijgen door hun score voor de afkomst af te trekken van de beoordeling van hun huidige invloed. Dit is echter niet meer dan een indruk, want de score voor de invloed en die voor de afkomst meten niet precies hetzelfde. We zijn ervan overtuigd, dat een generatie geleden de invloed van de gezeten boeren in gesprekken over het bedrijf veel groter was dan van de keuterboeren. Desondanks wordt de invloed, die de verschillende boeren toen hadden, natuurlijk niet uitsluitend bepaald door hun toenmalige economische positie, die we met de score voor de afkomst trachten te meten. Als we echter naar een directe beoordeling van hun toenmalige invloed hadden gevraagd, zouden de cijfers vermoedelijk nog minder betrouwbaar zijn geweest, omdat deze beoordeling dan in sterke mate beïnvloed wordt door hun huidige invloed (halo-effect). Over de economische positie die hun familie toen had, kan men nog wel vrij objectief oordelen. Bovendien bestaan er nog kleine verschillen tussen de frequentieverdelingen van de scores voor de invloed en de afkomst. Om deze reden zou het beter zijn geweest om deze scores om te rekenen tot 'sten-scores', voordat de afreksom werd uitgevoerd (Zie DIXON and MASSEY, 1951, p. 24-26).

TABEL 13.15 De samenhang tussen de verandering in de invloed van de boeren (score invloed - score afkomst) en enkele andere factoren

	Milheeze	Dwingeloo
<i>Correlatiecoëfficiënt</i>		
Contact met de voorlichting	0,190	-0,054
Adoptie	0,020	-0,074
Advies financiering	-0,168	-0,155
Landbouwonderwijs	-0,018	-0,371
Levenswijze	-0,178	-0,311
Bedrijfs-grootte	-0,083	-0,283
Leesvaardigheid (goede opl.)	0,098	-0,025
<i>Gemiddelde verandering in de score</i>		
Alleen voorlichting over onderdelen gewenst	-0,25	0,8
Voorlichting over hele bedrijf gewenst	1,4	1,5
Bekleedt bestuursfunctie(s)	1,3	0,8
Geen bestuursfuncties	0,6	1,5

Tabel 13.15 laat zien, dat de veranderingen in de invloed van de boeren in het algemeen niet duidelijk samenhangen met de daar genoemde andere factoren. In Milheeze hebben

de boeren, die volgens deze maatstaven in invloed zijn gestegen, meer contact met de voorlichting dan degenen, die gedaald zijn. Hier was de samenhang tussen invloed en contact met de voorlichting bijzonder duidelijk. Met de adoptiescore is er in Milheeze geen samenhang en in Dwingeloo zelfs een zwakke negatieve samenhang. Wel is er in beide plaatsen een tendens dat de boeren, die adviseren om gebruik te maken van veel krediet, in aanzien zijn gestegen. In Dwingeloo zien we ook een duidelijke negatieve samenhang met het gevolgde landbouwonderwijs. Hier heeft de afkomst van de boeren invloed op het onderwijs dat zij volgen, maar dit onderwijs is van weinig betekenis voor de invloed, die de boeren bezitten. Vooral in Milheeze zien we, dat juist de boeren die in invloed zijn gestegen, graag zien dat de voorlichting meespreekt over hun hele bedrijfsvoering en niet alleen over enkele bedrijfsonderdelen. Misschien kunnen we nog wel beter zeggen, dat juist de boeren, die in invloed zijn gedaald niet goed kunnen aanvaarden, dat een ander meepraat over hun hele bedrijfsvoering. Zijn zij bang door dergelijke adviezen de leiding van hun bedrijf te verliezen aan de voorlichters? Ook in Tabel 13.14 zien we wat dit betreft al een verschil, wat er op duidt dat de leden van gezeten boerenfamilies een zekere boerentrots bezitten, waardoor zij de voorlichtingsdienst niet gemakkelijk een invloed toekennen op hun gehele bedrijfsvoering. Opmerkelijk is echter dat de verschillen in Tabel 13.15 groter zijn dan in Tabel 13.14. Dit is een aanduiding dat juist de boeren die in invloed dalen de voorlichtingsdienst bij voorkeur slechts een beperkte invloed op hun bedrijfsvoering toekennen.

Opmerkelijk is nog, dat in geen van de beide plaatsen de leesvaardigheid van de boeren (intelligentie?) duidelijk samenhangt met de verandering in het aanzien, dat zij genieten.

In het algemeen genomen geeft dit onderzoek dus geen bevestiging voor de veronderstelling, dat juist de boeren, die uit een eenvoudig milieu afkomstig zijn, sterk met de voorlichting samenwerken en daardoor in aanzien stijgen. We zijn er dus ook niet in geslaagd om er een indicatie voor te vinden, dat ROMBIN's wet van de remmende voorsprong juist is. Dit wil echter niet zeggen, dat we hebben bewezen, dat deze wet in dit geval onjuist is. In de eerste plaats is het mogelijk, dat we een dergelijke aanwijzing wel hadden gevonden, als we niet hadden gevraagd naar het milieu waaruit de boer afkomstig is, maar naar het milieu waaruit zijn vader afkomstig was, m.a.w. er kan een cyclus bestaan van enkele generaties, i.p.v. één generatie. In de tweede plaats hadden we misschien ook een aanwijzing kunnen vinden door niet te letten op individuele boeren, maar op een geheel gebied. Zo zei een vooraanstaande boer: 'Ik ben bang, dat de boeren hier op Noord-Beveland in zullen slapen, omdat ze bekend staan als prima boeren. In Groningen zie je dit ook gebeuren.'

13.7 DE ONDERLINGE BEÏNVLOEDING DER BOEREN

Het is niet alleen van belang welke boeren veel invloed hebben in hun dorp, ook een nadere analyse van deze beïnvloeding is wenselijk. Daarom zullen we in deze paragraaf wat nader ingaan op een viertal interessante punten:

1. In welke mate wordt het economisch gedrag van de boeren beïnvloed door hun collega's?
2. Een toetsing van de 'two-step flow of communications' hypothese.
3. De invloed van de sociale status op de geneigdheid vernieuwingen in te voeren (De theorie van de zgn. 'marginal man').
4. De verschillen tussen de gebieden in de leiderschapsstructuur.

De mate van beïnvloeding

Een aanwijzing voor de mate van onderlinge beïnvloeding van de boeren kunnen we krijgen door na te gaan in welke mate hun bedrijfsvoering overeenkomt met die van de boeren, die door hen bij de sociometrische vragen werden gekozen. Wel moeten we er hierbij rekening mee houden, dat deze overeenstemming niet alleen veroorzaakt kan zijn door onderlinge beïnvloeding, maar ook doordat men bij deze vragen mensen heeft gekozen met een ongeveer overeenkomstig gedragspatroon. Als er wel sprake is van onderlinge beïnvloeding kan deze een gevolg zijn van intensief persoonlijk contact tussen de kiezer en de gekozene, maar dit is niet noodzakelijk. Tussen de gesprekspartners zal in de regel wel een dergelijk contact bestaan, maar tussen de respondent en degenen, die hij als goede boeren heeft gekozen zal dit lang niet altijd het geval zijn.

TABEL 13.16 De adoptiescore van de kiezer in vergelijking met deze score van degenen, die hij gekozen heeft

Kiezer	Gekozene				
	N. Beveland				
	1e kw.	2e kw.	3e kw.	4e kw.	totaal
	Adviseur				
laagste kwartiel	3	8	10	19	40
2e kwartiel	1	3	4	17	25
3e kwartiel		3	5	29	37
hoogste kwartiel			5	23	28
totaal	4	14	24	88	130
	Goede boer				
laagste kwartiel	4	4	11	30	49
2e kwartiel	3	6	5	24	38
3e kwartiel	1	3	5	43	52
hoogste kwartiel	3	1	7	32	43
totaal	11	14	28	129	182
	Gesprekspartner				
laagste kwartiel	3	18	11	10	42
2e kwartiel	1	10	12	10	33
3e kwartiel	4	7	12	26	49
hoogste kwartiel		2	10	35	47
totaal	8	37	45	81	171

Daar kan een overeenkomst in de bedrijfsvoering tussen de kiezers en degenen, die zij gekozen hebben ook een gevolg zijn van het feit, dat deze laatsten behoren tot de groepen boeren, die kiezers zich als referentiegroepen hebben gekozen. Dat zijn immers de groepen, waar men geen lid van is, maar waaraan men zich in gedragswijze en houding refereert (Van DOORN en LAMMERS, 1959, p. 146). Vooral MERTON and KITT (1950) en NEWCOMB (1958) hebben erop gewezen, dat deze referentiegroepen een belangrijke invloed kunnen uitoefenen.

Een eerste poging om na te gaan of de bedrijfsvoering van de respondenten inderdaad sterk overeenkomt met die van de boeren, die zij bij de sociometrische vragen hebben gekozen, is gedaan in Tabel 13.16. Hierin is nl. het kwartiel van de adoptiescore van elke kiezer vergeleken met dat van de door hem gekozen boeren.

Uit Tabel 13.16 en de overeenkomstige tabellen met de 3 andere maatstaven voor de vooruitstrevendheid blijkt inderdaad wel iets van een dergelijke overeenstemming en soms zelfs van een sterke overeenstemming.

Ons materiaal geeft twee aanwijzingen dat onderlinge beïnvloeding één van de oorzaken van deze overeenstemming is, zodat deze waarschijnlijk niet alleen verklaard kan worden uit de neiging om bij de sociometrische vragen personen te kiezen met een overeenkomstig gedragspatroon. In de eerste plaats hebben we van de boeren zowel een score voor het contact met de voorlichting als een adoptiescore. Nu lijkt het waarschijn-

(absolute aantallen)

Gekozenen									
Milheeze					Dwingeloo				
1e kw.	2e kw.	3e kw.	4e kw.	totaal	1e kw.	2e kw.	3e kw.	4e kw.	totaal
Adviseur									
3	7	4	5	19	4	3	4	9	20
1	5	9	15	30	5	3	3	11	22
2	5	6	28	41	2	8	9	15	34
	1	4	22	27	4	6	4	15	29
6	18	23	70	117	15	20	20	50	105
Goede boer									
	4	6	32	42	2	7	4	21	34
1	3	7	26	37		10	4	25	39
1	2	6	34	43		9	5	20	34
	1	1	36	38	1	8	8	24	41
2	10	20	128	160	3	34	21	90	148
Gesprekspartner									
11	11	9	3	34	7	6	6	13	32
5	9	11	14	39	6	11	8	10	35
6	10	6	11	33	7	7	11	15	40
	3	12	25	40	6	11	14	15	46
22	33	38	53	146	26	35	39	53	153

lijk, dat de neiging van de boeren om al dan niet contact te zoeken met de voorlichting in sterke mate bepaald wordt door hun hele referentiekader. Hierover zal vermoedelijk minder gepraat worden dan over de toepassing van afzonderlijke nieuwe methoden. De toepassing van nieuwe methoden wordt natuurlijk ook mede bepaald door het referentiekader van de boer, maar vermoedelijk niet zo sterk als het contact met de voorlichting, omdat bij deze toepassing de bedrijfsomstandigheden een grote rol spelen. Als dus de overeenkomst tussen de kiezer en de gekozene een gevolg is van het contact zoeken met mensen met een ongeveer gelijk referentiekader dan mogen we verwachten, dat de overeenkomst t.a.v. de score voor het contact met de voorlichting sterker zal zijn dan die t.a.v. de adoptiescore. Als daarentegen deze overeenkomst ontstaat, doordat de onderlinge communicatie het gedrag beïnvloedt, dan mogen we juist bij de adoptiescore een sterkere samenhang verwachten dan bij de score voor het contact met de voorlichting. Om te onderzoeken welke van deze beide veronderstellingen het meest waarschijnlijk is hebben we in Tabel 13.17 de overeenkomst bepaald tussen de kiezer en de gekozene bij de drie sociometrische vragen in de score voor het contact met de voorlichting en in de adoptiescore. De mate van overeenkomst is hier gemeten met de gamma van GOODMAN and KRUSKAL (1954), die evenals de correlatiecoëfficiënt kan variëren tussen -1 en $+1$. Een hoge positieve gamma geeft hierbij aan, dat de vooruitstrevende respondenten vooruitstrevender boeren kiezen dan hun behoudende collega's.

TABEL 13.17 De samenhang (gamma) tussen de score voor het contact met de voorlichting en de adoptiescore van de kiezer en de gekozene

	Contact voorlichting	Adoptie
<i>Adviseur</i>		
N. Beveland	0,10	0,46
Milheeze	0,27	0,51
Dwingeloo	0,21	0,06
<i>Goede boer</i>		
N. Beveland	0,01	0,22
Milheeze	0,00	0,30
Dwingeloo	0,10	-0,005
<i>Gesprekspartner</i>		
N. Beveland	0,10	0,51
Milheeze	0,21	0,48
Dwingeloo	0,24	0,03
Gemiddeld	0,14	0,29

De overeenstemming tussen de kiezer en de gekozene blijkt dus voor de adoptiescore gemiddeld dubbel zo groot te zijn als voor de score voor het contact met de voorlichting. Dit is een aanwijzing, dat deze overeenstemming voor een groter deel veroorzaakt

wordt door onderlinge beïnvloeding dan door het contact zoeken met boeren met een overeenkomstig referentiekader als de kiezer zelf heeft.¹

Een andere mogelijkheid om te bepalen door welke van deze beide oorzaken de overeenkomst veroorzaakt kan zijn, is niet te letten op de adoptiescore of een ander belangrijk aspect van het gedrag van de boer, maar juist op een onbelangrijk onderdeel. Dan kan men immers niet meer verwachten, dat dit de oorzaak is geweest, dat men elkaar als gesprekspartner heeft gekozen. Bij het proefonderzoek in Broek in Waterland kozen we hiervoor o.a. het merk melkmachine. Het referentiekader dat ertoe leidt dat de ene boer een melkmachine koopt en de andere niet, kan misschien nog invloed hebben op de keuze van de vrienden, maar men kan zich moeilijk voorstellen dat een boer iemand als gesprekspartner zal kiezen, omdat hij hetzelfde merk melkmachine gebruikt als de kiezer. Toch bleek, dat als de kiezer en de gekozenen beiden een melkmachine hadden, zij in 62% van de gevallen hetzelfde merk hadden, terwijl men dit volgens toeval slechts in 15% van de gevallen mocht verwachten.²

Daarom hebben we in Tabel 13.8 onderzocht of in andere plaatsen en bij andere aspecten van de bedrijfsvoering ook een dergelijke invloed van de bezoekrelaties aantoonbaar is.

TABEL 13.18 Vergelijking tussen het percentage van de boeren, dat een bepaald onderdeel van hun bedrijfsvoering op dezelfde wijze voert als de boeren, die zij als gesprekspartner hebben gekozen en het percentage, waarvan men dit volgens toeval zou verwachten

Onderdeel bedrijfsvoering	N. Beveland		Milheeze		Dwingeloo	
	werkelijk	verwacht	werkelijk	verwacht	werkelijk	verwacht
Merk trekker	32	25				
Tarweras	38	38				
Haverras			24	19	76	71
Kippen: ras of kruising			25	18		

¹ In deze tabel zien we ook, dat de samenhang tussen de bedrijfsvoering van de respondent en de boeren, die hij als goede boer heeft gekozen, minder sterk is dan deze samenhang voor de beide andere keuzen. Dit bewijst niet, dat de invloed van de goede boeren het geringste is. De mogelijkheid bestaat immers, dat men hun voorbeeld pas na enige tijd volgt. Het is merkwaardig, dat in Dwingeloo de gamma's voor de adoptiescore bij elk van de drie sociometrische vragen kleiner zijn dan bij de score voor het contact met de voorlichting. De geringe samenhang in dit dorp tussen de adoptiescores van de kiezer en de boeren, die hij gekozen heeft, kan veroorzaakt zijn doordat de beïnvloeding van het gedrag van de boeren hier vooral uitgaat van de dorpsgemeenschap in zijn geheel en niet zo zeer van de vriendengroep. Hierop komen we in de volgende paragraaf uitvoerig terug. De sterkere samenhang bij de score voor het contact met de voorlichting kan er mee samenhangen, dat hier in hoofdzaak burenen en familieleden worden gekozen, zoals reeds uit Tabel 9.6 bleek. We kregen nl. de indruk, dat er enige verschillen bestaan tussen de groepsnormen van de verschillende buurtschappen en de verschillende families. Hierdoor bestaat er binnen deze groepen vermoedelijk een grotere overeenstemming in het referentiekader van de boeren dan tussen de buurtschappen of families. Dit kan misschien verklaren, dat er wel enige samenhang bestaat tussen de scores voor het contact met de voorlichting van de kiezers en de gekozenen.

² Men kan zich moeilijk voorstellen, dat dit een andere oorzaak heeft dan onderlinge beïnvloeding, b.v. dat deze samenhang veroorzaakt wordt, doordat men de melkmachine heeft gekocht van een handelaar, die tot hetzelfde kerkgenootschap behoort, want in Broek in Waterland zijn de religieuze tegenstellingen niet scherp.

Vaak vinden we hier dus weer dezelfde samenhang, maar in een veel minder sterke mate. Het is bovendien niet altijd zeker, dat deze overeenkomst door beïnvloeding is veroorzaakt. Bij de keuze van een haverras wordt b.v. ook rekening gehouden met de grondsoort en het is begrijpelijk, dat burenen die natuurlijk veel kans hebben elkaar als gesprekspartner te kiezen, vaak ongeveer gelijke grond hebben, al is dit laatste door de slechte verkaveling lang niet altijd het geval. We zullen ons dus moeten afvragen, waarom bij het ene onderdeel van de bedrijfsvoering de overeenkomst tussen de boeren, die elkaar als gesprekspartner kiezen, groter is dan bij het andere. Voordat we dit doen willen we echter eerst nog een aantal andere methoden bespreken, die een duidelijker indicatie geven voor de vooruitstrevendheid van de boeren. Een moeilijkheid hierbij is, dat de vooruitstrevende boeren steeds vaker worden gekozen dan de behoudende. Zo worden b.v. boeren, die hun rogge ontsmet hebben meer gekozen als gesprekspartner dan degenen, die dit niet hebben gedaan. We hebben daarom in Tabel 13.19 gebruik gemaakt van YULE's Q^1 , waarmee we kunnen nagaan of bv. degenen, die hun rogge ontsmet hebben vaker zijn gekozen door boeren, die deze methode ook hebben toegepast dan door degenen, die dit niet hebben gedaan.

TABEL 13.19 De samenhang (YULE's Q) tussen enkele aspecten van de bedrijfsvoering van de kiezer en van de door hem gekozen gesprekspartners

Aspect bedrijfsvoering	N. Beveland	Milheeze	Dwingeloo
Vertrouwen in het grondonderzoek	0,42	0,18	-0,27
Spuiten tegen de bietenvlieg	0,14		
Teelt graszaad	0,09		
Voor 1957 begonnen met polyplöide bieten	0,33		
Vertrouwen in het onderzoek van bietenaaltjes	-0,14		
Voorraad-aardappelrooier aangeschaft voor 1957 (Alleen bezitters voorraad-rooier)	0,03		
Lid K.I.: varkens koeien		0,31	0,85
Lid rundveestamboek		0,84	0,17
Lid fokvereniging		0,84	0,47
Chemische onkruidbestrijding in rogge		0,40	-0,13
Zaairogge ontsmet		0,32	0,26
Elk jaar nieuwe zaaihaver		0,51	0,12
Mening over veevoederkern		0,56	0,16

In deze tabel valt het om te beginnen op, dat slechts 3 van de 22 Q-waarden negatief zijn. Als we aannemen, dat de waarnemingen onafhankelijk van elkaar zijn, wat niet geheel juist is, dan is volgens de tekentoets de kans slechts 0,001, dat dit aantal of een nog geringer aantal negatieve waarnemingen wordt gevonden. Als we deze gegevens combineren met die uit Tabel 13.18, wordt deze kans nog kleiner. Het lijkt dus waarschijnlijk, dat de boeren ook in de onderdelen van hun bedrijfsvoering beïnvloed worden door de collega's waar zij veel mee spreken.

¹ Dat is de gamma voor een 2×2 tabel. Q varieert dus van 0 als er geen samenhang is tot +1, of -1 als er een volledige samenhang is.

Tussen de verschillende onderdelen van de bedrijfsvoering blijken aanzienlijke verschillen te bestaan in de mate, waarin de bedrijfsvoering van de kiezer overeenkomt met die van de gekozene. In par. 5.3 is besproken, dat dit volgens MENZEL (1960) samenhangt met de mate, waarin communicatie over deze methode mogelijk is en de mate waarin deze methode nog zo nieuw is dat men er van anderen dan zijn vrienden nog niet veel over gehoord heeft. In overeenstemming hiermee zien we, dat de overeenkomst in het merk melkmachine in Broek in Waterland veel groter is dan die in het merk trekker op Noord-Beveland. Op Noord-Beveland had 69% van de boeren een trekker en in Broek slechts 30% een melkmachine, terwijl deze laatste machines bovendien later waren ingevoerd en minder over de weg rijden en dus voor anderen minder zichtbaar zijn. Bovendien is het bijzonder moeilijk om op grond van objectieve gegevens een bepaald merk melkmachine te kiezen. Een vlugschrift van het Ministerie van Landbouw zegt hierover: 'Niemand kan absoluut aantonen, dat het ene merk melkmachine betere resultaten geeft dan het andere.' In overeenstemming met de beroemde proeven van SHBRIF (zie par. 5.2) mogen we juist in een dergelijke onzekere situatie een grote invloed van de groepsgegoten verwachten.

Bij de keuze van haver- en tarwerassen bestaat er slechts weinig meer overeenkomst tussen de kiezer en de gekozene dan volgens toeval te verwachten zou zijn. Dit wordt waarschijnlijk veroorzaakt, doordat hierover vrij veel voorlichting wordt gegeven via de landbouwbladen en de zaakvoerder van de coöperatie, terwijl we de indruk kregen, dat hierover tussen de boeren onderling niet zo erg veel wordt gesproken. Over de kipperassen en kruisingen wordt weinig objectieve voorlichting gegeven en toch is ook hierbij deze overeenkomst niet zo erg sterk. Mogelijk wordt dit veroorzaakt, doordat hier in Milheeze juist veel over gesproken wordt en niet alleen met degenen, die men als gesprekspartner heeft gekozen.

Uit al deze gegevens lijkt het verantwoord om te concluderen:

De sterke overeenkomst, die er vaak bestaat tussen de bedrijfsvoering van de kiezer en de gekozene, wordt waarschijnlijk voor een belangrijk deel veroorzaakt door de onderlinge beïnvloeding tussen deze boeren.

De 'two-step flow of communications' hypothese

De 'two-step flow of communications' hypothese luidt: 'Ideas often flow from radio and print to the opinion leaders and from these to the less active sections of the population' (vgl. hoofdstuk 6). Voor de toetsing van deze hypothese zullen we eerst nagaan of er inderdaad een bepaalde groep van opinieleiders is, die een grote invloed heeft op de gehele rest van de bevolking, of dat deze beïnvloeding geschiedt via verscheidene schakels van opinieleiders van een lagere orde. Daarna onderzoeken we of de boeren, die een grote invloed hebben in sterkere mate beïnvloed worden door de massa-media en in mindere mate door persoonlijke contacten met anderen dan hun volgelingen.

Om te analyseren van welke andere boeren men zijn inlichtingen ontvangt kunnen we gebruik maken van de drie sociometrische vragen. In het algemeen blijkt men geneigd

te zijn bij deze vragen boeren te noemen, die meer contact met de voorlichting hebben dan men zelf heeft. Het kwart van de boeren, dat het meeste contact met de voorlichting heeft, ontvangt 58% van de keuzen, die voor een adviseur zijn uitgebracht, 61% van de keuzen voor een goede boer en 40% van de keuzen voor een gesprekspartner. Voor het kwart, dat het minste contact heeft met de voorlichting zijn deze cijfers resp. 6%, 2% en 13%. Zoals te verwachten valt, is de neiging om de vooruitstrevende boeren te kiezen in Dwingeloo minder sterk dan in de beide andere gebieden. Als we bij deze analyse niet kijken naar het contact met de voorlichting, maar naar de andere maatstaven voor de vooruitstrevendheid van de boeren dan krijgen we in wezen hetzelfde beeld; dit geldt voor de adoptiescore, de beoordeling van de bedrijfsvoering door de rayonassistent, diens bedrijfsbezoek aan de boer, de waarde die de boer hecht aan de voorlichting en zijn lidmaatschap van een vereniging voor bedrijfsvoorlichting.

De voorlichting, die de vooruitstrevende boeren ontvangen via hun persoonlijke contacten met de voorlichters, vergaderingen, demonstraties, landbouwbladen enz. zal door hen dus in het algemeen doorgegeven worden aan behoudender boeren. Toch bewijst dit nog niet, dat het gewoonlijk een 'two-step' proces is, want eventueel kan de neiging bestaan om boeren te kiezen, die wel wat, maar niet zo erg veel vooruitstrevender zijn dan men zelf is, zodat een nieuw idee vele schakels moet passeren voordat het van de meest vooruitstrevende naar de meest behoudende boeren in een dorp is doorge-sijpeld. Om dit te onderzoeken moeten we een vergelijking maken tussen wie men in werkelijkheid kiest en wie men volgens toeval zou kiezen. Het is uiteraard mogelijk om in een tabel voor het contact met de voorlichting, die overeenkomt met de Tabel 13.16 voor de adoptiescore, te tellen hoe vaak boeren gekozen worden, die tot hetzelfde kwartiel behoren voor het contact met de voorlichting, hoe vaak boeren, die één kwartiel lager of hoger zijn, twee kwartielen enz. Het is ook bekend hoeveel boeren in elk kwartiel voorkomen, zodat het niet moeilijk is om uit te rekenen hoeveel boeren gekozen zouden zijn, die een bepaald aantal kwartielen meer of minder contact met de voorlichting hebben, als ieder alle andere boeren gekozen had. Door een eenvoudige

TABEL 13.20 Aantal gemaakte sociometrische keuzen naar het verschil tussen de kiezer en de gekozene in het kwartiel van de score voor het contact met de voorlichting in procenten van het aantal keuzen, dat gemaakt zou zijn als ieder bij elke vraag twee keuzen had gemaakt onafhankelijk van het contact met de voorlichting

Aantal kwartielen verschil	Adviseur			Goede boer			Gesprekspartner		
	N. Bev.	Milh.	Dw.	N. Bev.	Milh.	Dw.	N. Bev.	Milh.	Dw.
-3 (gekozene veel minder contact)	0	17	0	0	9	9	9	43	17
-2	8	21	26	31	13	37	42	73	59
-1	41	27	42	62	27	35	77	60	66
0 (evenveel contact)	61	84	47	90	100	69	74	98	79
+1	94	87	75	108	108	97	113	90	87
+2	111	111	66	138	158	117	126	94	80
+3 (gekozene veel meer contact)	112	69	43	197	248	103	84	69	52
Totaal	62	64	49	87	88	69	82	80	71

deling weten we dan welk deel van deze mogelijke keuzen in de praktijk ook gemaakt is. Het resultaat is weergegeven in Tabel 13.20.

In deze tabel zien we, dat er een duidelijke neiging bestaat om als gesprekspartner boeren te kiezen, die wel wat, maar niet zo erg veel méér contact met de voorlichting hebben dan men zelf heeft. Bij de keuze van een goede boer bestaat er daarentegen op Noord-Beveland en in Milheeze een sterke neiging om boeren te kiezen, die veel meer contact met de voorlichting hebben dan de respondent zelf heeft. In Dwingeloo bestaat er ook bij deze keuze nog een neiging om boeren te kiezen, die niet al te veel méér contact met de voorlichting hebben. Bij de keuze van een adviseur spelen blijkbaar zowel de factoren een rol, die veroorzaken, dat iemand als goede boer wordt gekozen, als die waardoor iemand als gesprekspartner wordt gekozen. Hierdoor bestaat er ook enige neiging om als adviseur iemand te kiezen, die niet zo erg veel vooruitstrevender is dan men zelf is, maar niet in die mate als t.a.v. het kiezen van een gesprekspartner.¹

De verklaring voor bovenstaand resultaat is al in par. 5.3 gegeven, waar erop werd gewezen, dat de mensen voor gezelligheid bij voorkeur contact zoeken met personen, die ongeveer evenveel invloed hebben als zij zelf (psychegroep), terwijl zij voor de taak van de groep bij voorkeur samenwerken met invloedrijke groepsleden (sociogroep).

TABEL 13.21 Aantal gemaakte sociometrische keuzen naar het verschil in de beoordeling van de invloed van de kiezer en de gekozenen in procenten van het aantal keuzen, dat gemaakt zou zijn, als ieder bij elke vraag 2 keuzen had gemaakt onafhankelijk van deze beoordeling²

Aantal punten verschil	Adviseur			Goede boer			Gesprekspartner		
	N. Bev.	Milh.	Dw.	N. Bev.	Milh.	Dw.	N. Bev.	Milh.	Dw.
-4 (gekozene veel minder invloed)	0	0	19	0	0	0	0	0	58
-3	0	0	0	0	0	7	0	32	14
-2	0	0	8	23	0	15	8	31	30
-1	18	37	39	26	3	18	49	96	83
0 (evenveel invloed)	54	85	73	77	83	101	112	110	101
+1	120	93	49	109	120	72	148	102	60
+2	107	114	49	145	184	110	107	83	76
+3	157	150	107	278	221	165	100	79	79
+4 (gekozene veel meer invloed)	98	0	96	343	407	154	74	41	115
Totaal	62	64	49	87	88	69	82	80	71

¹ LIONBERGER (1960, p. 86) vond, dat de boeren als adviseur mensen kiezen, die beter met de moderne landbouw-techniek op de hoogte zijn en meer invloed hebben dan zij zelf. Hij trekt hieruit de conclusie, dat de opvatting van KATZ and LAZARSELD, dat het gedrag van de mensen vooral beïnvloed wordt door hun gelijken, vaak onjuist is. De tabellen 13.19 en 13.20 laten zien, dat beider opvattingen juist kunnen zijn. LIONBERGER heeft waarschijnlijk gelijk in de gevallen, dat de boer bewust inlichtingen gaat inwinnen over een bedrijfsverbetering, terwijl KATZ and LAZARSELD gelijk hebben als het gaat om beïnvloeding, die zo terloops plaatsvindt. LIONBERGER's vraagstelling geeft vermoedelijk een indicatie voor de sociogroep, waartoe de respondenten behoren, terwijl die van KATZ and LAZARSELD meer een aanwijzing geeft voor hun psychegroep. Beïnvloeding kan uitgaan van beide typen groepen.

² Voor de berekening zijn de beoordelingscijfers 2, 3 en 4 en de cijfers 8 en 9 samen genomen, daar anders een aantal percentages op grond van een zeer klein aantal waarnemingen zou worden berekend.

Vooral in de vooruitstrevende plaatsen zijn deze invloedrijke groepsleden in de regel de vooruitstrevende boeren. Als deze verklaring juist zou zijn, zouden we het beeld, dat we in Tabel 13.20 vonden, in nog sterkere mate moeten terugvinden in een dergelijke tabel voor de invloed van de boer.

Dit blijkt in Tabel 13.21 inderdaad het geval te zijn. De neiging om in Dwingeloo als gesprekspartner mensen te kiezen, die 4 punten meer of minder invloed hebben dan de respondent zelf heeft, is echter niet in overeenstemming met deze verklaring. Uiteraard zijn er slechts weinig boeren, die zoveel in invloed verschillen zodat hier een toevallige factor in het spel kan zijn geweest.

We krijgen uit het bovenstaande de indruk, dat nieuwe ideeën zich alleen volgens een 'two-step flow' zullen verspreiden als de boeren bewust zoeken naar kennis op dit gebied. Zij weten welke boeren de goede boeren zijn, die op dit gebied over veel informatie beschikken. Als zij een dringende behoefte voelen aan deze informatie zullen zij vaak hun schroom wel overwinnen en deze boeren inlichtingen vragen, zelfs als het boeren zijn, die veel meer aanzien genieten dan zij zelf.

Het lijkt echter waarschijnlijk, dat een groot deel van de nieuwe ideeën zich niet op deze wijze verspreidt. Het bleek reeds in par. 13.4, dat als boeren elkaar ontmoeten zij heel vaak een praatje beginnen over hun bedrijf. Deze praatjes zijn vermoedelijk van zeer grote betekenis voor de verspreiding van nieuwe ideeën onder de boeren. De tabellen 13.20 en 13.21 laten zien, dat zij gewoonlijk niet worden gevoerd met de meest deskundige en meest invloedrijke boeren. De meeste respondenten gaven als gesprekspartners boeren op, die maar een klein beetje deskundiger en invloedrijker zijn dan zij zelf. De verspreiding van dergelijke nieuwe ideeën op landbouwgebied, waaraan men nog niet een zeer dringende behoefte voelt, zal dus waarschijnlijk niet van de opinie-leiders direct alle boeren in het dorp bereiken, maar eerst vele tussenschakels moeten passeren.

Men kan zich ook nog voorstellen, dat de verspreiding van een nieuw idee eerst enige tijd op deze wijze verloopt, maar daarna volgens een 'two-step flow'. Als b.v. een boer erover denkt een automatische uitmestinstallatie in zijn stal te kopen, zal hij waarschijnlijk eerst enige tijd scherp opletten als het gesprek toevallig op dit onderwerp komt, ook al krijgt hij hierbij slechts informatie uit de tweede of derde hand. Zodra hij echter besloten heeft een dergelijke installatie voor een paar duizend gulden te kopen, zal hij mogelijk eens gaan kijken bij boeren, die hij nauwelijks of helemaal niet kent, maar die er al ervaring mee hebben opgedaan. Zolang er nog slechts weinigen zijn die ervaring met deze methode hebben opgedaan, is men om de nodige inlichtingen te krijgen vaak wel gedwongen om zich tot onbekenden te wenden. Vaak zullen echter degenen, die reeds in dit stadium willen overgaan tot de toepassing van het nieuwe idee, zelf ook vrij invloedrijk en vooruitstrevend zijn.

Voor de toetsing van de 'two-step flow of communications' hypothese is het ook nodig om te onderzoeken of de invloedrijke boeren meer gebruik maken van de massa-media

dan de minder invloedrijke. Uit Tabel 13.22 blijkt, dat in overeenstemming met deze hypothese de boeren, die veel landbouwbladen lezen, veel invloed hebben.

TABEL 13.22 De gemiddelde beoordeling van de invloed van boeren, die in verschillende mate gebruik maken van enkele inlichtingenbronnen

Gebruik inlichtingenbron	Gem. beoordeling invloed		
	N. Beveland	Milheeze	Dwingeloo
<i>Landbouwblad</i>			
Geen			6,0
1	5,5		6,3
2	6,0		7,6
3 of meer	7,0		
<i>Bezoek assistent¹</i>			
Geen	5,3	5,0	5,4
1, 2 of 3 keer/jaar	6,1	6,0	6,6
Vaker	6,5	7,1	6,8
<i>Aantal bezochte lezingen e.d.</i>			
Geen	5,1	4,9	6,1
1 tot 5	5,8	5,1	6,7
meer	6,8	6,6	7,2

Toch bewijst dit de juistheid van deze hypothese nog niet, want de invloedrijke boeren blijken én meer persoonlijk contact met de rayonassistenten te hebben én meer lezingen te bezoeken dan de minder invloedrijke. Bovendien bleek in Tabel 13.8 al, dat zij vooral in de vooruitstrevende dorpen ook in het algemeen veel contact met de voorlichting hebben. We zullen dus moeten kijken naar de relatieve betekenis, die de boeren hechten aan de verschillende inlichtingenbronnen. Dit is gedaan in Tabel 13.23 op grond van de in hoofdstuk 10 behandelde vragen over de belangrijkste inlichtingenbronnen om voor het eerst te horen van het bestaan van nieuwe methoden en om te beslissen deze methoden al dan niet toe te passen.

TABEL 13.23 Gemiddelde beoordeling van de invloed van de boeren, die verschillende inlichtingenbronnen het voornaamste vinden om voor het eerst van een nieuwe methode te horen en om te beslissen deze methode al dan niet toe te passen

	N. Beveland	Milheeze	Dwingeloo
<i>Horen</i>			
Landbouwblad		6,4	6,6
Radio		5,4	6,6
Massa-media in het algemeen	6,1	5,7	6,6
Andere boeren	5,8	5,1 ²	6,4
<i>Beslissen</i>			
Lezingen, demonstraties e.d.	7,2	6,6	6,4
Rayonassistent	6,1	5,9	6,8
Andere boeren	5,6	5,4	6,7
Alle respondenten	6,0	5,8	6,6

¹ In Milheeze en Dwingeloo: bedrijfsbezoek, op Noord-Beveland alle vormen van persoonlijk contact.

² N = 8.

Deze tabel is weer gebaseerd op de gemiddelde beoordeling van de invloed van de boeren, maar als we deze invloed meten met de drie sociometrische vragen krijgen we ongeveer hetzelfde beeld. We zien dus inderdaad, dat de boeren, die gewoonlijk voor het eerst via de massa-media horen van het bestaan van nieuwe methoden, iets invloedrijker zijn dan degenen, die dit van de andere boeren horen, maar niet invloedrijker dan alle respondenten. Bovendien zijn de verschillen niet groot. Daarenboven bleek uit Tabel 10.1, dat slechts 11% van de boeren gewoonlijk via de andere boeren voor het eerst hoort van het bestaan van nieuwe methoden. Van de 303 respondenten waren er slechts 11, die antwoordden, dat bij het beslissen over een nieuwe methode de massa-media voor hen gewoonlijk het belangrijkste zijn en er is geen reden om aan te nemen, dat zij bijzonder invloedrijk zijn.

Het voorgaande maakt waarschijnlijk, dat de originele 'two-step flow of communications' hypothese onjuist is en vervangen moet worden door een heel wat gecompliceerdere hypothese:

Het aanvaarden van een nieuw idee is, zeker als het een belangrijk idee betreft, voor de meeste mensen een langdurig proces. In het begin spelen vooral de massa-media een grote rol om de belangstelling voor dit idee te wekken. In de latere stadia zijn het veel meer de persoonlijke contacten, die invloed uitoefenen op de beslissing het nieuwe idee als juist te aanvaarden. In wezen verloopt dit proces op dezelfde wijze voor degenen, die het idee snel en die het slechts langzaam aanvaarden. De personen, die het idee snel aanvaarden maken echter een intensiever gebruik van alle bronnen, die hier inlichtingen over kunnen verschaffen, zowel van de massa-media, als van persoonlijke inlichtingen van mensen, die er goed mee op de hoogte zijn, o.a. van voorlichters en van personen buiten de eigen groep, die al ervaring met dit idee hebben opgedaan.

Als een nieuw idee goed past in de bestaande cultuur van een groep, zal het zich snel in deze groep verspreiden. De groep, die op dit gebied dus vooruitstrevend is, zal zich als opinieleiders groepsleden kiezen, die dit idee al zeer snel aanvaard hebben. Bij een groep van enige omvang zullen veel leden echter slechts weinig persoonlijk contact met deze opinieleiders hebben, maar zij zullen de persoonlijke inlichtingen hiervan verkrijgen via één of meer tussenschakels. Enkele personen, die een dringende behoefte voelen aan goede informatie op dit gebied, kunnen echter wel direct contact zoeken met de opinieleiders, zelfs indien zij zelf over aanmerkelijk minder invloed beschikken dan deze leiders. Bij een groep, die op dit gebied behoudend is, omdat het nieuwe idee minder goed in zijn cultuur past, zal men zich opinieleiders kiezen, die wel veel van het nieuwe idee weten, maar die het misschien nog niet als juist aanvaard hebben of zelfs als onjuist afgewezen hebben.

De 'marginal man' theorie

In par. 5.3 hebben we erop gewezen, dat er reden is om te twifelen aan de algemene geldigheid van de theorie van BARNETT (1953), dat nieuwe methoden gewoonlijk het eerst aanvaard worden door de marginale groepsleden. Marginale groepsleden zijn

degenen, die niet goed aanvaard worden als lid van hun groep, maar die veel contacten hebben met andere groepen. Aan deze theorie ligt dus impliciet de veronderstelling ten grondslag, dat de mensen, die veel contact hebben buiten hun groep in hun groep niet goed aanvaard worden. Dit is, zoals gezegd, in strijd met de opvatting van HOMANS (1950, p. 186), dat juist de leiders van een groep veel contact hebben buiten deze groep.

Als deze opvatting van HOMANS juist is, moeten we veronderstellen, dat de boeren, die veel in de grote steden komen, ook veel invloed hebben.

TABEL 13.24 Het percentage van de boeren, dat door drie of meer collega's gekozen is als gesprekspartner naar het bezoek aan de grote steden in het laatste jaar

Bezoek aan de stad	N. Beveland	Milheeze	Dwingeloo
Nooit	13	9	10
1 keer	0	25	41
2 tot 5 keer	30	26	} 24
vaker	61	37	
Totaal	26	24	19

Tabel 13.24 geeft in het algemeen een bevestiging van de opvatting van HOMANS uit 1950, maar in Dwingeloo wordt juist de groep, die slechts één keer per jaar in de grote steden komt het meest gekozen als gesprekspartner. De andere maatstaven voor de invloed van de boer geven hetzelfde beeld. Waarschijnlijk zou HOMANS zich thans wat voorzichtiger hebben uitgedrukt over de mate, waarin de leiders contacten buiten hun eigen groep hebben. Hij stelt in 1961 immers (zie par. 5.3), dat iemand die schaarse maar waardevolle diensten verleent aan de groep een hoog aanzien geniet. In een vooruitstrevend gebied zal men vaak als waardevol beschouwen, dat een boer zich in de stad thuis voelt en weet wat hij daarvan in zijn eigen omgeving over kan nemen. De cijfers uit Dwingeloo geven echter de indruk, dat men dit in een behoudend gebied minder op prijs stelt. Het is dan ook begrijpelijk, dat in de primitieve samenlevingen de mensen, die veel contact hebben met de Westerse cultuur, in hun dorp vaak niet goed meer aanvaard worden. Dit is de culturele situatie, waarin BARNETT zijn onderzoek grotendeels heeft gedaan. Het lijkt dus onverantwoord om zijn conclusies te generaliseren naar het Nederlandse platteland.

De onjuistheid van BARNETT's 'marginal man' theorie onder Nederlandse omstandigheden blijkt inderdaad uit ons onderzoek. We vinden nl. dat boeren, die veel gekozen worden als gesprekspartner, nieuwe landbouwmethoden in het algemeen eerder aanvaardden dan degenen, die in het geheel niet gekozen worden. Van de 13 landbouwmethoden, waarvoor we dit onderzochten was er slechts één, die door de boeren, die niet als gesprekspartner gekozen werden, iets sneller werd toegepast, bij 2 was er geen verschil en de overige 10 werden het snelst toegepast door de boeren, die veel gekozen worden. De andere maatstaven voor de invloed van de boer geven weer hetzelfde beeld. Soms zijn de verschillen zeer groot; zo hadden in 1956 6 van de 11 boeren in Milheeze,

die door drie of meer anderen waren gekozen als een goede boer, een melkmachine, maar nog niemand van degenen, die in het geheel niet als zodanig waren gekozen. De boeren zijn zich vaak ook wel bewust, dat de goed geïntegreerde boeren de grootste

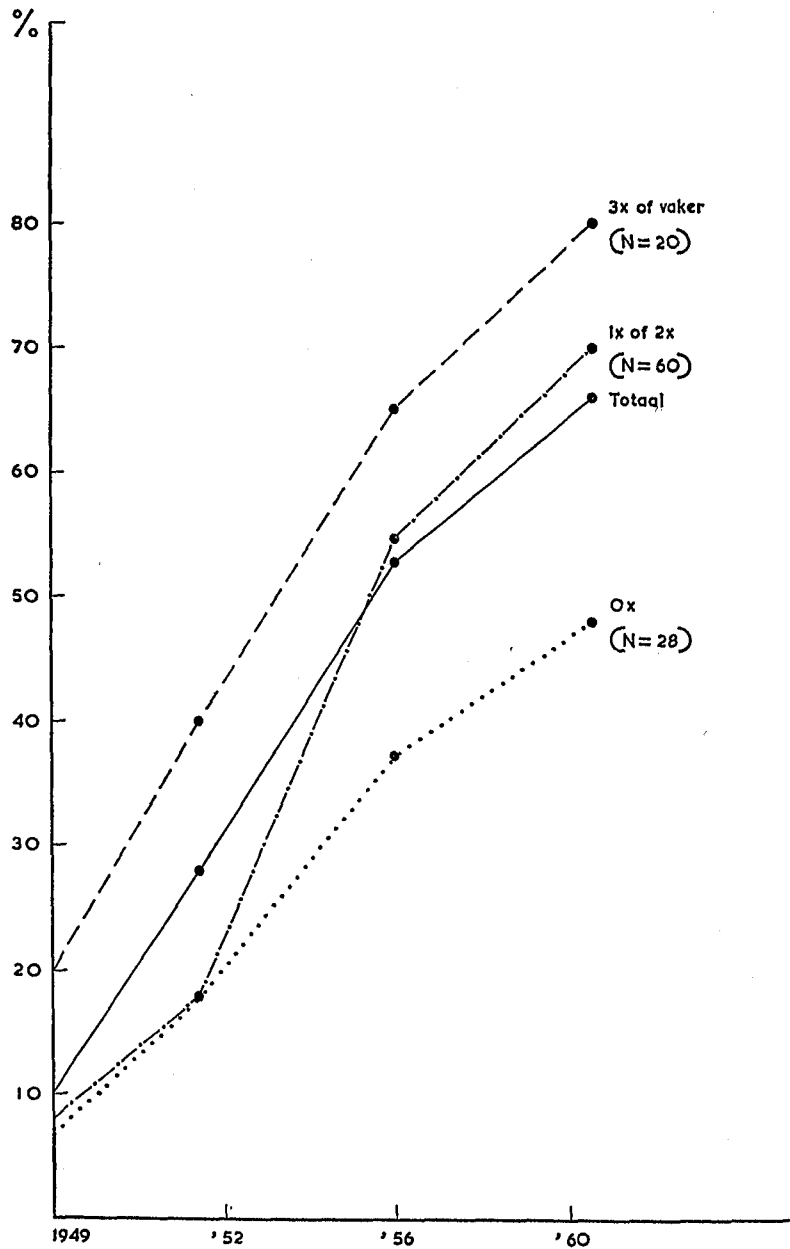


FIG. 13.1 Het percentage van de boeren in Dwingeloo, dat lid was van de K.I.-vereniging in de verschillende jaren naar het aantal keren, dat zij genoemd worden als gesprekspartner

vrijheid van handelen hebben: 'Bij iemand, die goed aangeschreven staat, wordt het veel eerder goedgekeurd, als hij wat nieuws probeert.'

COLEMAN, KATZ and MENZEL (1957) vonden, dat de toepassing van een nieuw medicijn sneller toenam onder de doktoren, die veel werden gekozen als gesprekspartner dan onder degenen, die niet werden gekozen (zie par. 5.2). Zij verklaren dit door erop te wijzen, dat de eerste groep in zijn gesprekken meer inlichtingen ontvangt over de resultaten, die met dit medicijn behaald zijn. Deze snellere verspreiding van een nieuwe methode onder de boeren, die vaak als gesprekspartner gekozen worden, vinden wij ook herhaaldelijk, b.v. bij het lidmaatschap van de K.I.-vereniging in Dwingeloo (fig. 13.1). In tegenstelling tot het onderzoek onder de doktoren vinden wij echter vrijwel altijd, dat nieuwe methoden zich niet alleen sneller verspreiden onder de veel gekozen gesprekspartners, maar dat zij deze methoden van het begin af aan al in sterkere mate toepassen. In fig. 13.1 zien we b.v. dat direct in 1949 bij de oprichting al 20% van de veel gekozen boeren lid was van de K.I.-vereniging, maar nog slechts 7% van degenen, die niet werden gekozen. Dit duidt erop, dat het verschijnsel niet alleen een gevolg is van een betere communicatie onder de boeren, die veel gekozen worden, maar ook van het feit, dat dit modernere mensen zijn, die meer contact met de voorlichting hebben.

In par. 5.3 is erop gewezen, dat volgens MENZEL (1960) zeer ingrijpende veranderingen waarschijnlijk het eerst aanvaard worden door mensen, die zich enigszins los kunnen maken van de groepsnormen, doordat ze niet sterk in de groep geïntegreerd zijn en er ook niet naar streven om geïntegreerd te worden. Een zwakke aanwijzing voor de juistheid van deze opvatting geven de 2 bedrijven in Milheeze, die over een beregeningsinstallatie beschikken. Een dergelijke installatie vraagt een zeer grote investering en een ingrijpende verandering in de bedrijfsvoering. Ondanks hun goede bedrijfsvoering werden deze 2 boeren toch slechts weinig gekozen bij de drie sociometrische vragen.

Verschillen in de leiderschapsstructuur

Tussen de drie gebieden blijkt een interessant verschil te bestaan in de leiderschapsstructuur. In Dwingeloo was het moeilijker om uitgesproken leiders te vinden dan in de beide andere gebieden. Dit blijkt duidelijk uit de F-waarden in Tabel 8.3 en ook uit de gamma's in Tabel 8.5, die in Dwingeloo laag zijn vooral in vergelijking met Noord-Beveland. Bovendien ligt het maximum aantal keren, dat iemand gekozen wordt als adviseur, goede boer of gesprekspartner in Dwingeloo wat lager dan in beide andere gebieden. BERGSMA (1963) vond in Dantumadeel eveneens in de behoudende dorpen weinig duidelijke leiders. Dit is in overeenstemming met een mededeling van HOUTUYN PIBPER (1960), dat een van de moeilijkheden bij de voorlichting over de ruilverkaveling in Arkemheen was, het ontbreken van krachtige leiders onder de boerenbevolking. Ook elders wordt wel vermeld, dat men het in de traditionele dorpsamenleving moeilijk aanvaardt, als iemand zich boven de anderen tracht te verheffen (b.v. v. D. LBST, 1959, p. 50). Een krachtige leider zal op allerlei gebied een eigen standpunt innemen, dat

niet altijd gedeeld wordt door al zijn dorpsgenoten. Hierdoor bestaat de mogelijkheid, dat hij met een deel van deze dorpsgenoten ernstig van mening gaat verschillen. Dan ontstaat echter in een traditionele samenleving een moeilijke situatie, doordat men het wel normaal vindt dat hij met *al* zijn dorpsgenoten omgaat en tegenover hen zijn burenplichten vervult. Waarschijnlijk is de neiging om dergelijke moeilijkheden te voorkomen – onbewust – een belangrijke reden, waarom de leden van een traditionele dorpsamenleving niet gemakkelijk een duidelijk standpunt innemen, maar door voorzichtig te polsen zich een indruk vormen van de heersende mening in hun dorp. In de moderne samenleving verloopt deze meningsvorming veel meer in het openbaar, zodat daar ook gemakkelijker krachtige leiders naar voren kunnen komen. Mogelijk hangt dit bovendien samen met het feit, dat men in een groep waar de veranderingen slechts zeer langzaam optreden, betrekkelijk weinig behoefte heeft aan personen, die leiding geven bij deze veranderingen. Bovendien zal men in een gemeenschap, waar iedereen met iedereen omgaat, moeilijk kunnen aanvaarden, dat één lid van deze gemeenschap in aanzien sterk boven de anderen uitstijgt. In par. 5.2 is immers al besproken, dat hij dan minder geneigd zal zijn om gezellige contacten te zoeken met de andere leden, die minder aanzien genieten.

Er bestaat een zekere neiging om in een moderne samenleving één persoon een aantal verschillende rollen te laten spelen, die min of meer los van elkaar staan, b.v. als boekhouder, kerkeraadslid, vader enz. In de traditionele samenleving daarentegen zijn de verschillende rollen, die één persoon speelt gewoonlijk niet scherp gescheiden. Men zou kunnen veronderstellen, dat hiermee in de moderne samenleving samenhangt de neiging tot een meer gespecialiseerd leiderschap (vgl. par. 5.3). Op Noord-Beveland zou er dus een meer gespecialiseerd leiderschap moeten zijn dan in Dwingeloo en dit zou betekenen, dat men vooral op Noord-Beveland bepaalde personen kiest als adviseur, anderen als goede boer en weer anderen als gesprekspartner. Tabel 8.5 geeft echter eerder aanwijzingen voor het tegendeel.

We hebben ook nog op een andere wijze getracht een indruk te krijgen van de specialisatie in de leiderschapsstructuur onder de boeren in de onderzochte gebieden. Nadat de geïnterviewden gevraagd was of andere boeren wel eens met hen komen praten over nieuwe landbouwmethoden, is nl. aan degenen, die antwoordden, dat dit soms of vaak gebeurde, gevraagd of ze dan ook vooral over bepaalde bedrijfsonderdelen advies vragen. Dergelijke bedrijfsonderdelen werden genoemd door 24% van alle geïnterviewden of 43% van degenen met wie men vaak of soms komt praten. De anderen noemden zich niet gespecialiseerde informatiebronnen. Van degenen met wie men vooral over bepaalde bedrijfsonderdelen praat, is het bij een deel duidelijk, dat zij enigermate gespecialiseerde leiders zijn. Soms hebben zij een bijzondere belangstelling voor mechanisatie, rundveefokkerij of pluimveehouderij e.d. Ook komt het voor, dat zij op een bepaald gebied bijzonder goed geïnformeerd zijn, b.v. als bestuurslid van de Zeeuwse Landbouwwaatschappij over de akkoordlonen of als bestuurslid van de boerenleenbank over de financieringsmogelijkheden. Bij anderen kan men wat minder duidelijk spreken van een bepaalde leiderschapsfunctie, maar zij hebben toevallig ervaring opgedaan met een

bepaalde nieuwe machine of een nieuw type stal. Ook zijn er wel, die alleen maar een onderwerp hebben genoemd, waar zij toevallig onlangs eens over gepraat hadden.

Men krijgt dus de indruk, dat er wel een zekere mate van specialisatie bestaat bij de boeren, die hun collega's inlichtingen verschaffen over nieuwe landbouwmethoden. De meeste boeren, die op dit gebied veel invloed hebben, oefenen vermoedelijk echter invloed uit op de bedrijfsvoering als geheel. Wij vonden bij deze vraag geen aanwijzingen, dat er tussen de verschillende dorpen belangrijke verschillen bestaan in de mate, waarin deze leiderschapsstructuur gespecialiseerd is.

13.8 VERSCHILLEN TUSSEN DE GEBIEDEN IN DE BEÏNVLOEDING VAN DE BEDRIJFSVOERING DOOR ANDERE BOEREN

In paragraaf 5.4 is besproken, dat de mate waarin en de wijze waarop de bedrijfsvoering van de boeren beïnvloed wordt door hun collega's, waarschijnlijk afhankelijk is van het cultuurpatroon van de streek. Verondersteld werd, dat in een traditionele dorpsgemeenschap de beïnvloeding vooral uit zal gaan van de dorpsgemeenschap in zijn geheel, omdat men hier weinig selectief is bij de keuze van zijn vrienden. In de moderne plattelandsamenleving daarentegen verwachtten we, dat de beïnvloeding veel meer uit zal gaan van de groep, die men als zijn speciale vrienden heeft gekozen.

Voor de juistheid van deze veronderstelling zijn al op verschillende plaatsen in ons beoogt aanwijzingen gevonden. Zo bleek uit Tabel 9.6, dat men in het traditionele Dwingeloo veel meer geneigd is zijn buurman te kiezen bij de sociometrische vragen naar gesprekspartners en adviseurs dan op het moderne Noord-Beveland. Milheeze nam hierbij een tussenpositie in. Eveneens bleek uit Tabel 13.4, dat men in Dwingeloo en Milheeze veel beter met elkaars doen en laten op de hoogte is dan op Noord-Beveland. In Tabel 13.17 zagen we, dat er in Dwingeloo een minder duidelijke samenhang is tussen de adoptiescore van de respondent en de boeren, die hij als adviseur, goede boer of gesprekspartner kiest dan in de beide andere gebieden. Tabel 13.19 geeft de indruk, dat dit niet alleen geldt voor de adoptiescore, maar ook voor de meeste landbouwmethoden afzonderlijk.

Voor een goede toetsing van bovengenoemde hypothese omtrent de aard van de groepen, die de bedrijfsvoering van de boeren beïnvloeden, is het wenselijk de uitkomsten te vergelijken van een zo groot mogelijk aantal onderzoeken, die onder verschillende culturele omstandigheden zijn verricht. Hiervoor is in Tabel 13.25 de samenhang vergeleken van de adoptiescore van de respondenten met die van degenen, die zij als gesprekspartner gekozen hebben. Een moeilijkheid hierbij is, dat de onderzoeken, waarop deze tabel is gebaseerd, niet zijn verricht ten behoeve van een onderlinge vergelijking. Hierdoor ontbreekt een deel van de gegevens, die wenselijk zouden zijn om de cultuurpatronen objectief te vergelijken en is de vraagstelling niet altijd precies gelijk geweest. Zo was het aantal gesprekspartners, dat kon worden gekozen op Noord-

Beveland, in Milheeze en in Dwingeloo beperkt tot twee, in Oost-Pakistan tot 3, terwijl dit aantal bij de andere onderzoeken onbeperkt was.

TABEL 13.25 Mate van overeenstemming tussen de adoptiescore van de respondenten en van degenen, die zij als gesprekspartner kiezen in verschillende gebieden

Gebied	Gamma
Oost-Pakistan ¹	— 0,14
Dwingeloo	0,03
Opende (Gr.) ²	0,07
Zuiderwoude + Uitdam ³	0,18
Costa Rica ⁴	0,25
Sprang-Capelle ⁵	0,28
Bovenkarspel ⁶	0,28
Hoogkarspel ⁶	0,37
Ohio ⁷	0,37
Broek in Waterland ⁸	0,41
Milheeze	0,48
N. Beveland	0,51
N.O. Missouri ⁸	T = 0,74

Er blijken dus tussen de onderzochte gebieden aanzienlijke verschillen te bestaan in de samenhang tussen de adoptiescore van de kiezer en de gekozene. In sommige plaatsen is er in het geheel geen samenhang, terwijl deze in andere plaatsen zeer sterk is. Kunnen deze verschillen verklaard worden uit de verschillen in de mate, waarin men selectief te werk gaat bij de keuze van zijn gesprekspartners? Een, zij het ruwe, maatstaf voor dit laatste geeft het percentage van de boeren, dat een buurman als gesprekspartner heeft gekozen onder degenen, die een dergelijke keuze gemaakt hebben. Bovendien bleek uit het literatuuroverzicht, dat contacten buiten de dorpsgemeenschap de selectiviteit bij de keuze van gesprekspartners vergroten. Daarom hebben we in Tabel 13.26 deze gegevens opgenomen voor een zestal plaatsen, waar we hier over konden beschikken.

De plaatsen staan in deze tabel in dezelfde volgorde als in Tabel 13.25. We zien nu inderdaad, dat de neiging om een buurman te kiezen groter is in de dorpen, waar we een lage gamma vonden dan in de dorpen met een hoge gamma. De uitzonderingen op deze regel kunnen ten dele veroorzaakt zijn, doordat de vraagstelling niet overal precies gelijk is geweest. In Opende, Zuiderwoude en Broek in Waterland is gevraagd met wie men het meest over het bedrijf praat. Daar ging de vraagstelling dus wat meer

¹ Berekend uit gegevens van RAHIM (1961).

² Berekend uit gegevens van v. d. BAN (1958c).

³ Berekend uit gegevens van v. d. BAN (1958d).

⁴ Berekend uit CHAPARRO (1956).

⁵ Berekend uit niet gepubliceerde gegevens van de afd. Streekonderzoek van het LEI.

⁶ Berekend uit gegevens van WICHERS (1959).

⁷ Berekend uit gegevens van ROGERS and BURDGE (1961).

⁸ LIONBERGER and COUGHENOUR (1957, p. 78), die i.p.v. met gamma gewerkt hebben met de coëfficiënt van Tschuprow, welke is gebaseerd op chi-kwadraat.

lijken op de vraag naar een adviseur dan in de drie andere plaatsen, waar is gevraagd met wie men in het algemeen veel praat. Bij deze laatste vraagstelling wordt de kans, dat men een buurman kiest, wat groter.

TABEL 13.26 Enkele indicaties voor de mate van selectiviteit bij het kiezen van gesprekspartners

Plaats	Percentage kiezers, dat hun buurman kiest	Percentage geïnterviewden, dat o of 1 keer per jaar in een grote stad komt
Dwingeloo	81	63
Opende	64	69 ¹
Zuiderwoude + Uitdam	72	44
Broek in Waterland	54	19
Milheeze	76	37
N. Beveland	62	44

Bij de interpretatie van het aantal keren, dat men in grote steden komt, moeten we natuurlijk ook rekening houden met de geografische omstandigheden. Broek in Waterland, Zuiderwoude en Uitdam liggen b.v. omstreeks 7 km van Amsterdam. Hierdoor kunnen de boeren daar veel gemakkelijker in een grote stad komen dan de bewoners van Noord-Beveland, die een uur of drie moeten reizen naar Rotterdam of de grens over moeten steken naar Antwerpen. Ook is het vanuit Milheeze gemakkelijker om in Eindhoven te komen dan vanuit Dwingeloo in Groningen of Zwolle.² Als we hier rekening mee houden, zien we ook dat de neiging om een grote stad te bezoeken toeneemt naarmate de gamma in Tabel 13.25 hoger is.

Om de mate van selectiviteit bij het kiezen van gesprekspartners in de andere plaatsen te beoordelen zullen we ons meer op subjectieve indrukken moeten baseren. Zoals al in par. 13.5 is besproken, is het door RAHIM bestudeerde dorp in Oost-Pakistan nog slechts in geringe mate door de stedelijke cultuur beïnvloed. RAHIM vermeldt geen gegevens over de selectiviteit bij het kiezen van gesprekspartners, maar BOSE (1962) heeft een onderzoek gedaan in een ander deel van Bengalen op ± 300 km afstand van dit dorp. Daarbij deed hij de ervaring op, dat het bijzonder moeilijk is om de boeren in hun huis te interviewen, omdat dan al gauw de hele buurt uit nieuwsgierigheid er bij komt zitten. Zelfs in de streken met open gezinnen heeft ons dit in Nederland nooit ernstige moeilijkheden gegeven. Het lijkt dus waarschijnlijk, dat men in Oost-Pakistan bijzonder weinig selectief is bij het kiezen van zijn vrienden. Merkwaardig is, dat we in het Pakistaanse dorp een negatieve gamma vonden: De boeren met een lage adoptiescore kiezen dus boeren met een hogere adoptiescore dan de kiezers, die zelf een hoge adoptiescore hebben. De mogelijkheid bestaat echter, dat dit aan toeval moet worden toegeschreven ($P > 0.30$).

¹ Getracht is bezoeken, die uitsluitend dienden voor bezoek aan de veemarkt, niet mee te rekenen.

² Plaatsen als Goes, Helmond, Meppel en Assen hebben we niet tot de grote steden gerekend (vgl. Tabel 9.4).

Costa Rica staat niet bekend als een gebied, dat sterk door de stedelijke cultuur beïnvloed is. Toch vonden we in Tabel 13.24 een hogere gamma dan in een drietal Nederlandse dorpen. De reden is waarschijnlijk, dat dit onderzoek is gedaan onder de 58 grootste koffieplanters van dat land. CHAPARRO (1956, p. 571) zegt hiervan: 'der Gutsbesitzer (ist) weder Mitglied einer kleinen ländlichen Gemeinde, noch identifiziert er sich mit einer solchen, er ist vielmehr nach der Stadt hin orientiert'.

Sprang-Capelle is een streekverbeteringsgebied in de Langstraat, waar de stedelijke cultuur al wel enigszins begint door te dringen. Van de geïnterviewden was hier 23% wel eens met vakantie geweest en 9% zelfs in het buitenland. Vooral de tuinders, ongeveer 20% van het totaal, zijn er vrij sterk verstedelijkt. Toch is de samenleving in dit dorp waarschijnlijk minder verstedelijkt dan in Bovenkarspel en Hoogkarspel. In deze beide dorpen verklaarde slechts 23% van de tuindersvrouwen, dat zij nooit naar Amsterdam (een afstand van ruim 50 km) gingen om een middag te winkelen. Een reden, dat Sprang-Capelle toch ongeveer op hetzelfde niveau uitkomt als Bovenkarspel, kan zijn, dat het in laatstgenoemde plaats wat moeilijk is om de gesprekspartners scherp te selecteren. De meeste tuinders wonen hier nl. in een aangesloten bebouwing langs de weg Enkhuizen-Hoorn, zodat zij elkaar heel gemakkelijk kunnen ontmoeten. Door de slechte verkaveling kunnen zij gewoonlijk ook niet bij hun land komen zonder verscheidene collega's te passeren, wat gemakkelijk aanleiding geeft tot een praatje. Zeer belangrijk is ook de mogelijkheid tot gesprek, die de veiling biedt. Hier moet men immers vaak met zijn boot met produkten wachten en dan maakt men natuurlijk een praatje met anderen, die ongeveer tegelijk aankomen.

Hoogkarspel is nog niet zo lang geleden overgegaan van veehouderij op tuinbouw; er staan nog steeds enkele weidebedrijven tussen de tuindersbedrijven. Hierdoor komt men niet zo gemakkelijk met elkaar aan het praten als in Bovenkarspel. Bovendien is Hoogkarspel min of meer een immigratiegebied, waar tuinderszoons uit verschillende omliggende dorpen heen zijn getrokken. De tuinders hebben dus in dit dorp minder familie wonen, waar zij wel op bezoek 'moeten' gaan, dan in Bovenkarspel.

In Ohio hebben ROGERS and BURDGE groentetelers onderzocht van overwegend Nederlandse afkomst. In tegenstelling tot de door HOFFER (1942) beschreven groep, waar zij uit stammen, waren deze groentetelers bijzonder vooruitstrevend. Toch lijkt de samenhang tussen de adoptiescores van de kiezers en de gekozenen aanmerkelijk lager te zijn dan in het in par. 5.3 al besproken dorp in Missouri. Een mogelijke verklaring is, dat deze groentetelers verspreid woonden over 7 dorpen, die nogal wat verschilden in vooruitstrevendheid. Hierdoor was de keuzemogelijkheid enigermate beperkt.

In het algemeen lijkt het dus verantwoord om uit het bovenstaande de conclusie te trekken, dat bij de moderne economische ontwikkeling van het platteland en het toegenomen contact van de plattelandsbevolking met de stedelijke cultuur een grotere overeenstemming ontstaat in bedrijfsvoering binnen de paren van boeren, die elkaar als gesprekspartner kiezen. Ten dele zal dit een gevolg zijn van de grotere vrijheid, die men bij deze ontwikkeling krijgt in het kiezen van deze gesprekspartners, waardoor de neiging om

partners met overeenkomstige opvattingen te kiezen groter wordt. In de vorige paragraaf hebben we echter getracht aan te tonen, dat het ook vaak omgekeerd verloopt, d.w.z. dat het kiezen van gesprekspartners in veel gevallen ook een beïnvloeding door deze gesprekspartners betekent. Het lijkt dan ook waarschijnlijk dat de grotere overeenstemming tussen de bedrijfsvoering van de kiezer en de door hem gekozen, die met de economische ontwikkeling gepaard gaat, mede veroorzaakt wordt, doordat de bedrijfsvoering van de boeren in deze culturele situatie in sterkere mate beïnvloed wordt door de leden van hun vriendengroep. In de traditionele plattelandssamenleving daarentegen heeft men de neiging om met iedere dorpsgenoot, die men ontmoet, te praten, zodat men daar heel vaak met de buurman praat. In deze situatie zal de beïnvloeding daardoor veel meer uitgaan van de dorpsgemeenschap als geheel.

Dit betekent, dat we ernstig twijfelen aan de juistheid van de opvatting van LOMIS and BEEGLE (1950, p. 136): 'Throughout the world, in village and farming areas alike, locality groupings are not as important in personality formation and individual orientation as the smaller friendship groups.' Op Noord-Beveland vonden we met onze sociometrische methoden wel enkele duidelijk begrensde groepen, maar in de beide zanddorpen konden we in de regel slechts groepen vinden met vage grenzen (Vgl. par. 8.5). Als we daar al eens een duidelijk begrensde groep vonden kregen we de indruk dat de groepen meer gebaseerd waren op de buurtgemeenschap of op familiebanden dan op vriendschapsbanden. Het feit, dat naar onze overtuiging de sociale controle in de traditionele plattelandssamenleving vaak meer uitgaat van de dorpsgemeenschap in zijn geheel, betekent natuurlijk niet, dat er binnen deze dorpsgemeenschap geen scheidingslijnen of zelfs geen vetes meer kunnen bestaan. Zo is er in Dwingeloo wel degelijk een zekere scheiding tussen de Hervormden en de Gereformeerden en zelfs tussen de leveranciers van de Coöperatieve Zuivelfabrieken in Bemster en in Dwingeloo door de concurrentieverhouding, die er tussen deze fabrieken bestaat. In Milheeze merkten we ook wel, dat bepaalde families weinig met elkaar omgingen door erfeniskwesties. Dit neemt echter niet weg, dat er naar onze indruk op tal van punten vrij algemeen aanvaarde opvattingen heersen. Wel neemt de laatste jaren vermoedelijk de differentiatie binnen de dorpsgemeenschap toe.

Men kan zich toch wel afvragen of de toegenomen selectiviteit bij de keuze van gesprekspartners, die samenhangt met het toegenomen contact met de stedelijke cultuur, de economische ontwikkeling en daarmee de toegenomen differentiatie binnen de dorpsamenleving de enige factor is, die de verschillen in Tabel 13.25 kan verklaren. Met name in Milheeze lijkt de overeenstemming in bedrijfsvoering tussen kiezer en gekozen sterker te zijn dan men op grond van de toegenomen selectiviteit zou kunnen verwachten. Nu was Milheeze bewust gekozen als een vooruitstrevend dorp. Het lijkt niet onwaarschijnlijk, dat we daar de verklaring moeten zoeken voor deze sterke overeenstemming. In paragraaf 5.2 is er immers op gewezen, dat er binnen een groep dikwijls een neiging bestaat om veel te spreken over zaken, die een essentieel onderdeel vormen van de groepsnormen. In een vooruitstrevend dorp mogen we dus verwachten, dat er veel over nieuwe methoden gesproken wordt, zodat de groep hier een grote invloed op uit-

oefenen kan. Bovendien bleek in par. 13.4, dat het sociaal aanzien van de boeren in Milheeze voor een betrekkelijk groot deel bepaald wordt door hun vooruitstrevendheid. Doordat er (zie par. 13.6) een neiging bleek te bestaan om boeren als gesprekspartner te kiezen, die ongeveer evenveel aanzien hebben als men zelf heeft, mogen we ook om deze reden in Milheeze en in vooruitstrevende plaatsen in het algemeen een betrekkelijk grote overeenkomst verwachten tussen de bedrijfsvoering van de kiezer en degenen, die hij als gesprekspartner kiest.

Het is van belang om ons af te vragen in hoeverre de resultaten van ons onderzoek overeenstemmen met de in par. 5.4 besproken verschillen tussen samenlevingen, waarin RIESMAN's traditioneel bepaalde, innerlijke gerichte en op anderen gerichte mensentypes overheersen. Een moeilijkheid hierbij is dat we er evenmin als RIESMAN zelf in geslaagd zijn om een maatstaf te vinden voor de verschillen tussen de samenlevingen met overwegend innerlijk gerichte mensen en die met op anderen gerichte mensen. Wel laat ook ons materiaal zien dat het traditioneel bepaalde mensentype geleidelijk aan het verdwijnen is. We zouden het type, dat hiervoor in de plaats komt innerlijk gericht kunnen noemen, maar dan moeten we er wel in veel sterkere mate dan RIESMAN (1953, p. 32) de nadruk leggen, dat deze mensen zich in niet onbelangrijke mate laten beïnvloeden door de opvattingen van hun vrienden. Of we hierdoor al mogen gaan spreken van een op anderen gericht mensentype is uit ons onderzoek niet geheel duidelijk geworden, mede doordat RIESMAN (p. 38) hieronder zowel diegenen verstaat, die zich in hun gedrag en hun opvattingen in sterke mate richten op hun 'immediate circle' als diegenen die zich richten op de anonieme stemmen van de massa-media. Dit laatste komt onder de Nederlandse boeren waarschijnlijk slechts zeer weinig voor.

In Tabel 13.25 ligt de gamma in Milheeze en op Noord-Beveland ongeveer op hetzelfde niveau, maar toch kregen we de indruk, dat er tussen deze gebieden een belangrijk verschil bestaat in de aard van onderlinge beïnvloeding. De boeren in Milheeze maken op ons een weinig geïndividualiseerde indruk; zij nemen niet vaak een duidelijk uitgesproken eigen standpunt in en zullen niet gauw kritiek uitoefenen op de voorlichting van de rayonassistent of de radio. Wel erkennen zij, dat ze in hun bedrijfsvoering in belangrijke mate beïnvloed worden door de opvattingen en ervaringen van hun collega's. Op Noord-Beveland nemen de boeren wel op allerlei gebied een eigen standpunt in en verschillende boeren legden er daar de nadruk op, dat zij geen advies vragen aan collega's, maar zelf uitzoeken of een nieuwe methode in hun bedrijf past of niet, b.v.: 'Men vraagt hier in de regel geen advies, al praat men wel eens met anderen over zijn ervaringen'. Ook kregen we de indruk dat men daar zeer scherp let op deze ervaringen. We zien dan ook in Tabel 13.19 dat op dit eiland de overeenstemming tussen de kiezer en de gekozenen in de toepassing van bepaalde nieuwe landbouwmethoden aanmerkelijk kleiner is dan in Milheeze (gemiddeld $Q = 0,15$ en $Q = 0,49$). Toch was ook op Noord-Beveland nog 73% van de respondenten bereid een adviseur te kiezen bij de betreffende sociometrische vraag.

Bij dit onderzoek is getracht een groot aantal kenmerken en eigenschappen van elke boer waar te nemen. Bij de analyse is tot dusverre slechts de samenhang tussen twee van deze variabelen tegelijk onderzocht. Weliswaar is daarbij veelal de plaats van onderzoek constant gehouden, maar aan een mogelijke invloed van andere variabelen op deze samenhangen is in het geheel geen aandacht geschonken. Toch bestaat er een vrij ingewikkelde samenhang tussen alle variabelen, zoals blijkt uit de figuren 14.1, 14.2 en 14.3. In deze figuren zijn een vijftiental van de voornaamste variabelen met een cirkel aangegeven en is een lijn getrokken tussen de cirkels van die variabelen, waartussen de correlatiecoëfficiënten zo hoog zijn, dat er minder dan 1% kans is, dat zij door toeval zijn ontstaan.¹ Het beeld van deze figuren lijkt vrij ingewikkeld, maar toch is de werkelijkheid nog sterk vereenvoudigd, doordat aan een correlatiecoëfficiënt van 0,31 dezelfde betekenis is toegekend, als aan één van 0,80; beiden zijn met een lijn weergegeven. Evenmin is een verschil gemaakt tussen correlatiecoëfficiënten van 0 en van 0,28.

Bij een vergelijking van deze 3 figuren valt het op, dat de figuur voor Milheeze veel meer samenhang vertoont dan die voor Dwingeloo. Dit wordt veroorzaakt door een verschijnsel, dat al eerder is genoemd: in het meer behoudende Dwingeloo is de samenhang tussen invloed en vooruitstrevendheid minder duidelijk dan in Milheeze. In Milheeze zijn er 8 variabelen, die met meer dan de helft van de in deze figuren opgenomen 15 variabelen significant samenhangen nl.: contact met de voorlichting en de beoordeling van de invloed beiden met 12, adoptiescore en beoordeling bedrijfsvoering door de rayonassistent beiden met 11, het aantal keren, dat men genoemd is als goede boer of als adviseur beiden met 9, en tenslotte het aantal keren genoemd als gesprekspartner en de bestuursfuncties beiden met 8 van de andere variabelen. In Dwingeloo hangt alleen het aantal keren, dat iemand genoemd is als adviseur met meer dan de helft van de andere variabelen significant samen en wel met 9.

Op Noord-Beveland hangen zelfs 9 variabelen significant samen met meer dan de helft van de andere variabelen. Het zijn: het contact met de voorlichting en de beoordeling van de invloed beiden met 11, de levenswijze en het aantal keren genoemd als gesprekspartner, goede boer of adviseur elk met 10, de bedrijfsgrootte met 9 en de adoptiescore en de leesvaardigheid beiden met 8 andere variabelen. Opvallend is, dat de leesvaardigheid hier met zo'n groot aantal variabelen significant samenhangt, terwijl zij in Milheeze alleen met de levenswijze significant samenhangt en in Dwingeloo met geen enkele van deze variabelen op een significant niveau. Bij inspectie van de correlatiematrix in Tabel 14.1, op grond waarvan deze figuur getekend is, blijkt echter dat ook op Noord-Beveland de leesvaardigheid met geen variabele sterker samenhangt dan $r = 0,4$. Het grotere

¹ Op de betrekkelijke betekenis van het gebruik van significantietoetsen bij dit type sociologisch onderzoek wordt in Bijlage I uitvoerig ingegaan.

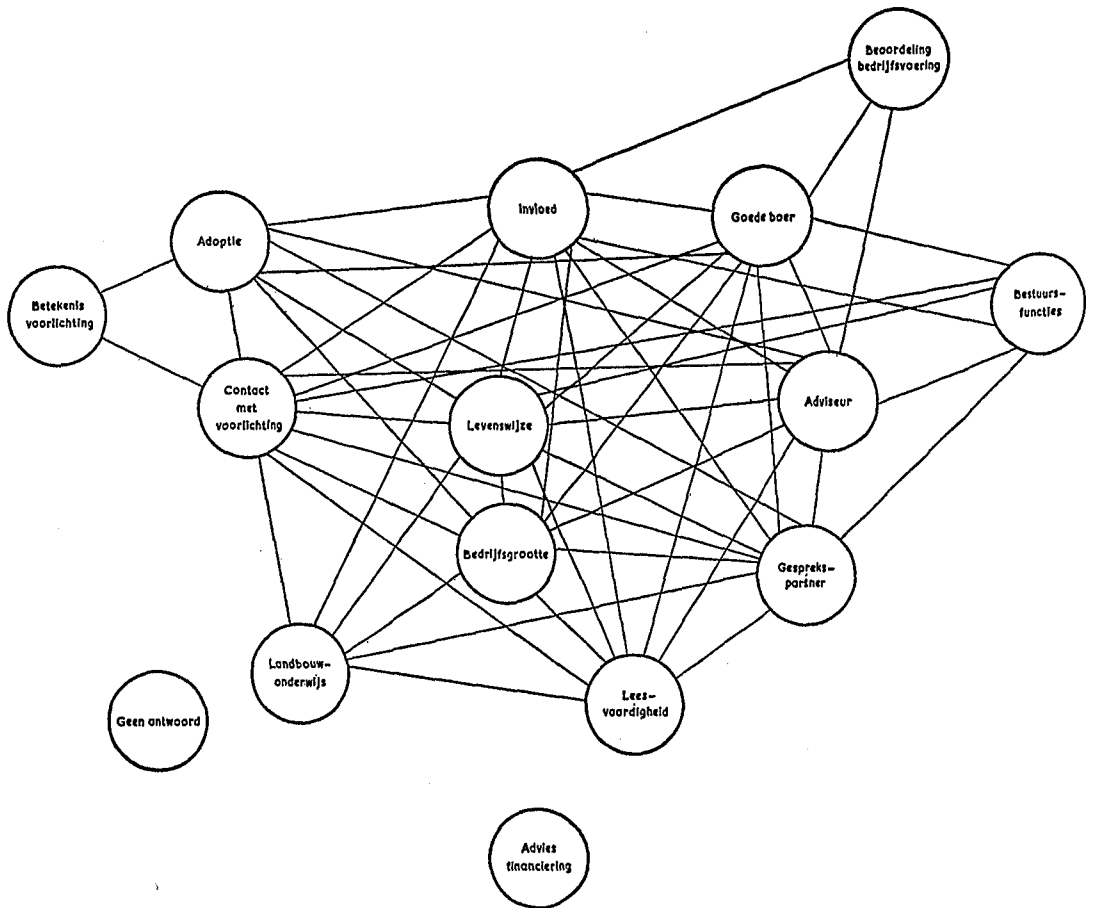


FIG. 14.1 Significante samenhangen tussen een aantal variabelen in Noord-Beveland ($r > 0,287$, $P < 0,01$)

aantal significante samenhangen wordt ten dele veroorzaakt, doordat op Noord-Beveland van 80 waarnemingen alle variabelen bekend waren tegen slechts 69 in Milheeze (in Dwingeloo 75), zodat het niveau van de correlatiecoëfficiënt, waarbij de samenhangen significant worden 0.02 lager ligt. Dit illustreert een bezwaar van deze wijze om onderlinge samenhangen tussen de variabelen te onderzoeken.

Toch lijkt het, als deze variabelen onderling zo sterk samenhangen, niet wenselijk ons ertoe te beperken, de samenhang tussen slechts twee van deze variabelen per dorp te bestuderen, zonder tevens rekening te houden met de invloed van andere variabelen. Deze meer gecompliceerde samenhangen kunnen bestudeerd worden door het vergelijken van groepsgemiddelden ('multivariate analysis', ZEISEL, 1959 en 'matching', CHAPIN, 1955), het analyseren van ketens van samenhangende variabelen (GADOURK, 1956), multiële en partiële correlatiecoëfficiënten en regressieanalyse (BLALOCK, 1960 en COUGHENOUR, 1960), variantie- en covariantieanalyse (BLALOCK, 1960) en factoranalyse (HAMMING, 1962, BLALOCK, 1960, HOFSTÄTTER, 1962). Wij beschikken slechts over

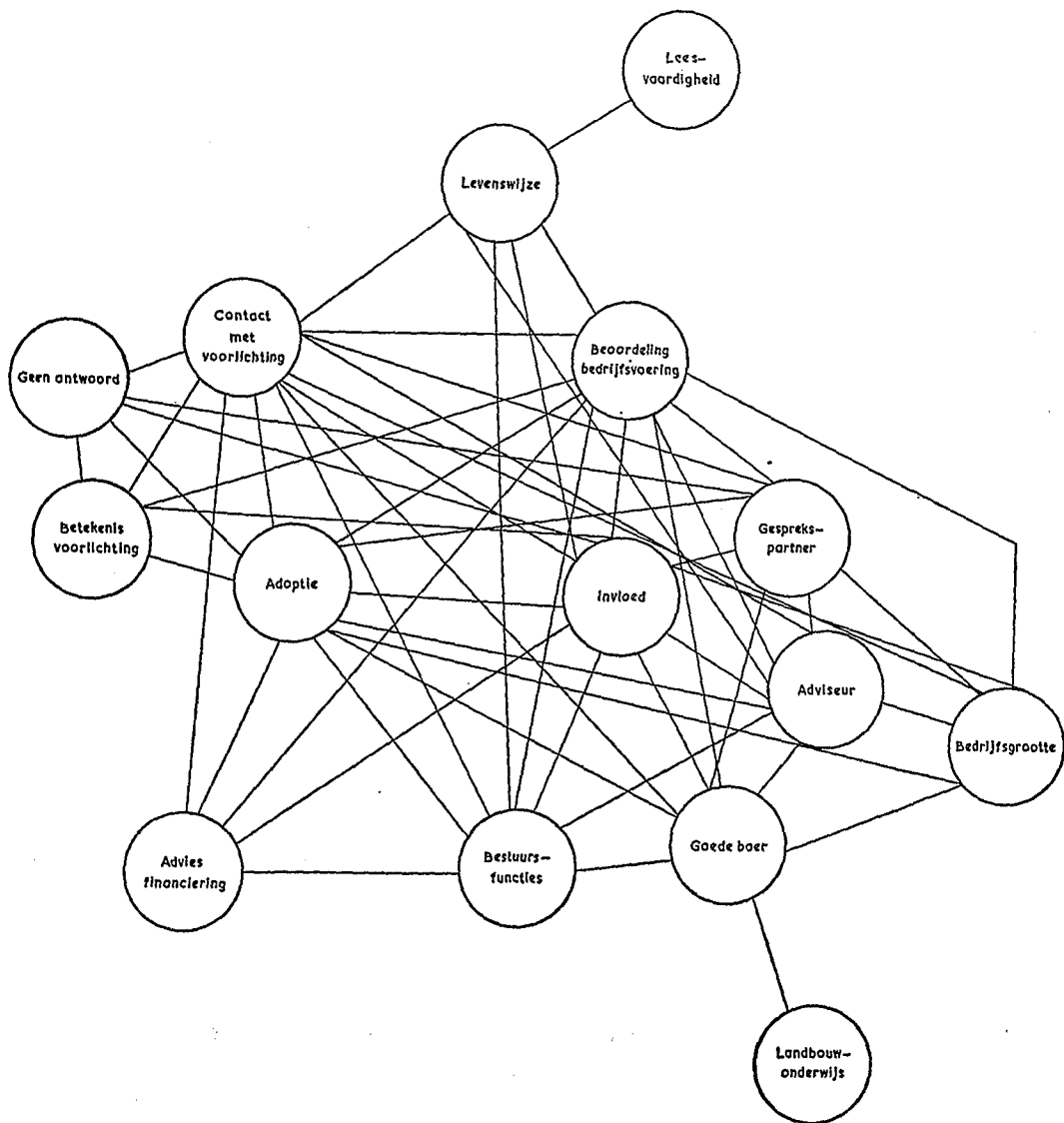


FIG. 14.2 Significante samenhangen tussen een aantal variabelen in Milheeze ($r > 0,308$, $P < 0,01$)

groepen van omstreeks 100 waarnemingen en een groot aantal variabelen, waarbij het niet mogelijk is zeer duidelijke hypothesen te formuleren over de aard van de onderlinge samenhangen (b.v. 'spurious correlation' of 'intervening variables'). Waarschijnlijk biedt de factoranalyse onder deze omstandigheden de meeste mogelijkheden om ons inzicht in de onderlinge samenhang tussen deze variabelen te verdiepen.

Met de beschikbare gegevens zou het mogelijk zijn geweest om gebruik te maken van een regressieanalyse. In tegenstelling tot de factoranalyse tracht men met de regressieanalyse aan te geven wat de invloed is op de afhankelijke variabele van een verandering

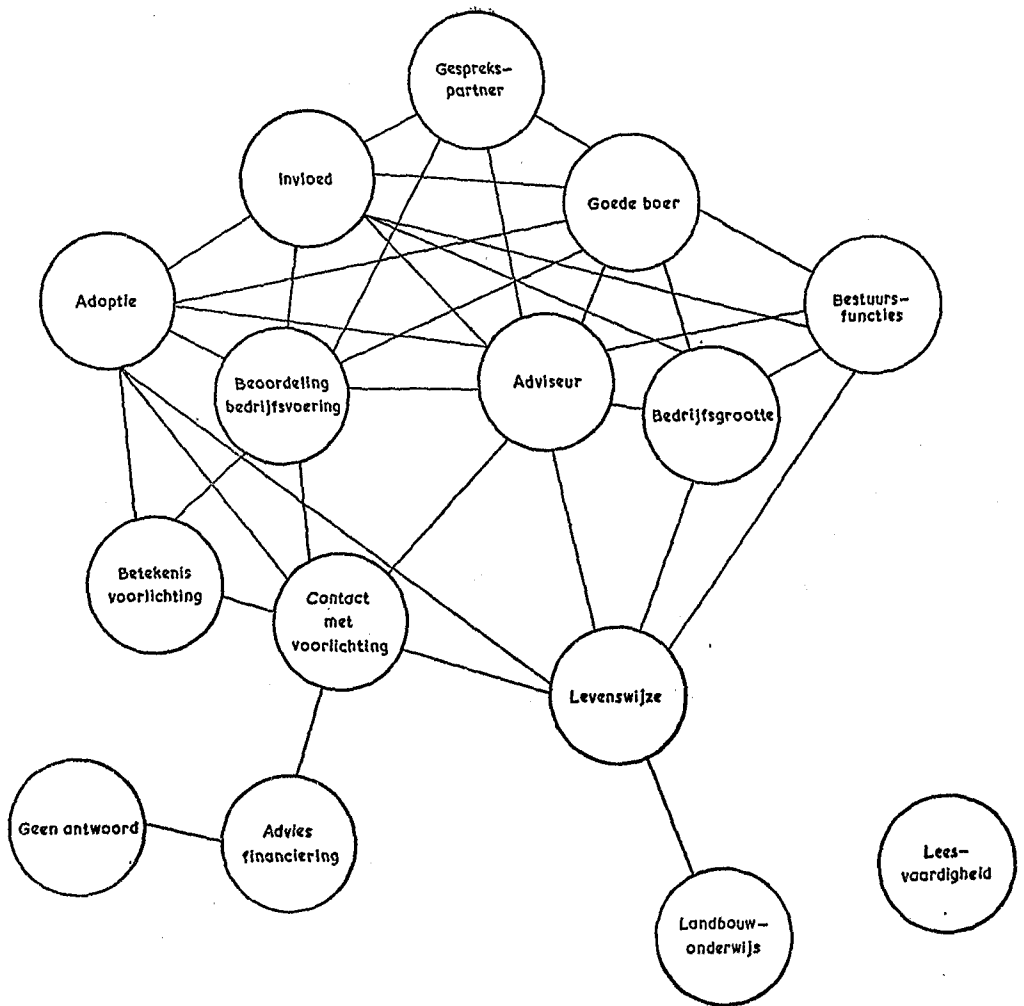


FIG. 14.3 Significante samenhangen tussen een aantal variabelen in Dwingeloo ($r > 0,297$, $P < 0,01$)

in één onafhankelijke variabele (zie HAMMING, 1962, Bijl. H.). De factoranalyse maakt geen onderscheid tussen afhankelijke en onafhankelijke variabelen, maar analyseert in welke mate de verschillende variabelen de neiging hebben gezamenlijk of onafhankelijk van elkaar te veranderen. Zoals gezegd, zijn er in ons materiaal vrij sterke samenhangen tussen een groot deel van de variabelen. Daarom lijkt het minder gewenst om hierop een regressieanalyse toe te passen en daarmee dus aan te nemen, dat veranderingen in één onafhankelijke variabele alleen invloed hebben op de afhankelijke variabele en niet op de andere onafhankelijke variabelen.

Bij de factoranalyse tracht men de correlatiematrix tot een eenvoudiger gedaante terug te brengen, door deze langs wiskundige weg te ontbinden in een aantal onderling onafhankelijke aspecten en te bepalen hoe de variabelen met elk van deze aspecten samen-

hangen.¹ Deze methode heeft vooral nut, als men erin slaagt een interpretatie te geven van de op deze wijze gevonden aspecten. Deze interpretatie vindt men door erop te letten welke variabelen in sterke mate aan deze aspecten gebonden zijn. Gewoonlijk is het moeilijk om de aspecten te interpreteren zonder eerst een verdere bewerking op het materiaal toe te passen; vaak is het hierbij doeltreffend de aspecten zodanig te kiezen, dat elke variabele in hoofdzaak gebonden is aan een klein aantal aspecten en weinig of niet aan andere aspecten. Dit is mogelijk, doordat deze aspecten grafisch kunnen worden voorgesteld door een aantal loodrecht op elkaar staande aspectassen in een meer dimensionale ruimte. Elke variabele kan dan geprojecteerd worden op de vlakken van elk tweetal assen. Men kan telkens 2 van deze aspectassen in de ruimte draaien rond een derde as, die loodrecht op deze beide assen staat, op zodanige wijze, dat ze loodrecht op elkaar blijven staan en dus onderling onafhankelijk blijven. In het vlak, waarin deze draaiing wordt uitgevoerd, kan men alle variabelen projecteren; de ligging van deze projecties verandert uiteraard niet door de draaiing van het assenkruis. Met deze draaiing is dan te bereiken, dat een variabele, waarvan de projectie eerst midden tussen de beide assen gelegen was (= die aan beide assen gebonden was) nu dicht bij één van de assen komt te liggen, zodat de variabele nu sterker aan dit en minder sterk aan het andere aspect gebonden is. Deze draaiingen worden door de onderzoeker zodanig uitgevoerd, dat het geheel zo goed mogelijk interpreteerbaar wordt. Hiermee geeft de onderzoeker dus een subjectieve interpretatie aan de objectieve gegevens (= de projecties).

Het aantal draaiingen dat hiervoor nodig was in de verschillende plaatsen van dit onderzoek was omstreeks 15. Het is uiteraard niet mogelijk deze hier alle te beschrijven, maar ter illustratie kunnen we één van de laatste draaiingen laten zien, die met de gegevens uit Noord-Beveland is uitgevoerd (fig. 14.4).² Uit voorgaande draaiingen zijn de voorlopige assen 11 en 32 ontstaan. Uit de ligging van de projecties van de variabelen in het vlak van de assen 11 en 32 blijkt, dat de adoptiescore (no. 1), de betekenis van de voorlichting (no. 4) en de bestuursfuncties (no. 9) t.o.v. de oorsprong in ongeveer dezelfde richting liggen als het contact met de voorlichting (no. 2). Hiermee hangen zij dus rechtstreeks samen. Op dezelfde wijze hangt het landbouwonderwijs (no. 12), de bedrijfsgrootte (no. 10), de beoordeling van de invloed van de boer (no. 8) en de leesaardigheid (no. 13) samen met de levenswijze (no. 11). De richtingen, waarin deze beide groepen van variabelen t.o.v. de oorsprong liggen, staan echter niet loodrecht op elkaar, zodat beide groepen niet onafhankelijk van elkaar zijn. Men krijgt de indruk, dat de tweede groep het contact met de voorlichting vooral beïnvloedt via de levenswijze. De 'geen antwoord'-schaal (no. 14) en het aantal keren, dat men als gesprekspartner is gekozen (no. 7) zijn in dit vlak vrijwel onafhankelijk van het contact met de voorlichting, maar zij hangen wel negatief met elkaar samen. De vier andere variabelen hangen in het vlak van deze aspecten vrijwel niet samen met één van de in de figuur opgenomen variabelen, want hun projecties liggen zeer dicht bij de oorsprong.

¹ Hierbij is gebruik gemaakt van een door HAMMING ontwikkelde, nog niet gepubliceerde wiskundige methode.

² De nummering in deze figuur verwijst naar de nummering van de variabelen in Tabel 14.1.

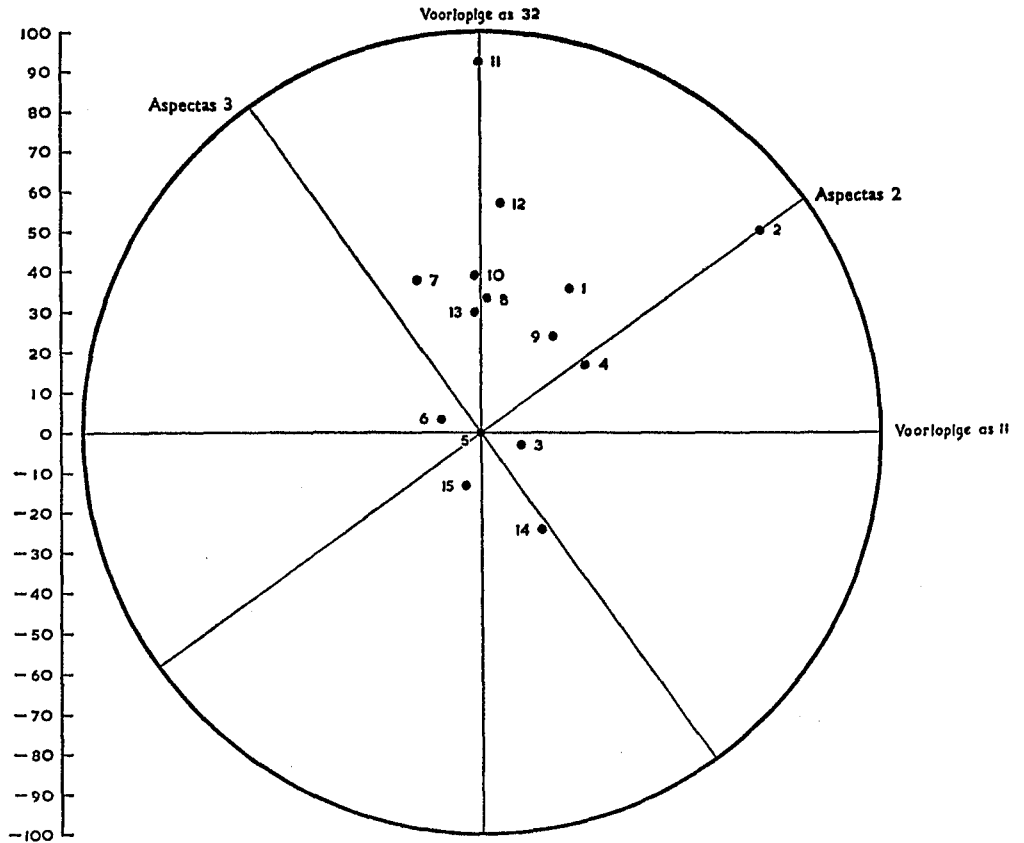


FIG. 14.4 Een voorbeeld van het uitvoeren van de draaiingen voor de factoranalyse; het ontstaan van de aspectassen 2 en 3 op Noord-Beveland

We hebben juist deze figuur als illustratie gekozen, omdat het hier enigszins twijfelachtig is of het wel gewenst is een draaiing van het assenkruis toe te passen. Een reden om dit wel te doen is geweest, dat het in het kader van dit onderzoek vooral interessant is om te weten welke variabelen samenhangen met het contact met de voorlichting. Dit blijkt het duidelijkst als we een as (no. 2) leggen door de projectie van dit contact. Daarmee is dan tevens as no. 3 vastgelegd, want die staat hier loodrecht op. Bovendien wordt door het uitvoeren van deze draaiing het resultaat van de factoranalyse op Noord-Beveland beter vergelijkbaar met het resultaat, dat in de beide andere gebieden is verkregen. We zien nu, dat het contact met de voorlichting vrij sterk samenhangt met de levenswijze, de adoptiescore, het landbouwonderwijs en de betekenis, die de boer hecht aan de voorlichting. De in deze as 2 niet gevangen variatiecomponent¹ in de levenswijze wordt grotendeels gevangen in de as 3 en hangt daar vrij sterk samen met het landbouw-

¹ De kwadraatsom van de afwijkingen is ten dele gebonden aan de verschillende aspecten. Dit deel noemen we de variatiecomponent. Het deel, dat niet aan één van de aspecten is gebonden noemen we de eenzame variatiecomponent.

onderwijs en het aantal keren, dat men als gesprekspartner gekozen wordt. De gekwadrateerde afstanden in de richting van deze assen geven de bindingspercentages aan, die in Tabel 14.4 zijn opgenomen.

Voor sociologische onderzoeken als deze, waarbij met een groot aantal variabelen wordt gewerkt, die onderling van elkaar afhankelijk kunnen zijn, biedt de methode van de factoranalyse ongetwijfeld aantrekkelijke mogelijkheden. Toch lijkt het wenselijk om vóór de bespreking van de hiermee verkregen uitkomsten eerst nog de aandacht te vestigen op een aantal beperkingen. Bij de berekeningen voor de factoranalyse gaat men nl. uit van een matrix van de correlatiecoëfficiënten tussen de variabelen. Hierbij veronderstelt men dus impliciet, dat er een rechtlijnig verband bestaat tussen een aantal op intervalschalen gemeten variabelen. In de praktijk komen kromlijnige verbanden echter nog wel eens voor. Dit is b.v. de reden geweest, dat de leeftijd niet is opgenomen als één van de variabelen bij de factoranalyse. In par. 13.5 is immers reeds gebleken, dat veelal de boeren van middelbare leeftijd de grootste invloed hebben in hun dorp.

Bovendien is het bij het sociologisch onderzoek vaak niet mogelijk om met intervalschalen te werken, maar moeten we ons beperken tot een 'ordinal'- of zelfs een 'nominal'-schaal. Zelfs in dit laatste geval is het nog niet helemaal onmogelijk om met een factoranalyse te werken; bij een gebiedsindeling kan men b.v. aan alle personen binnen een bepaald gebied een 1 geven en degenen die daar buiten wonen een 2, zodat de 'nominal' schaal behandeld wordt alsof het een aantal intervalschalen was.

Bij onze factoranalyses is ook enkele malen een 'ordinal' schaal behandeld, alsof het een intervalschaal was. Zo is bij de schaal voor de weerstand tegen krediet (vgl. par. 8.6) een 1 toegekend aan degenen, die adviseerden beslist geen geld te lenen, een 2 aan degenen die antwoordden 'je zou de gok wel kunnen wagen' of 'het risico lijkt me wat groot' en een 3 aan de groep, die aanraadde zeker geld te lenen. Het is hierbij uiteraard niet mogelijk om te bewijzen, dat de afstand tussen score 1 en 2 gelijk is aan die tussen 2 en 3. Wel hebben we de beide middengroepen samen genomen, omdat uit Tabel 12.3 en enkele dergelijke tabellen bleek, dat deze groepen slechts betrekkelijk weinig verschillen. Bij de sociometrische vragen is er o.i. een groter verschil tussen degenen, die door niemand en die door 1 ander gekozen worden dan tussen degenen die door 20 en door 21 anderen worden gekozen. Daarom hebben we voor de berekening van de correlatiecoëfficiënten de groepen, die 15 t/m 19 en die 20 en meer keer waren gekozen, samen genomen.

Een andere moeilijkheid is, dat enkele variabelen een zeer scheve frequentieverdeling vertonen, o.a. het aantal keren, dat men gekozen is als adviseur of als goede boer. Bij deze variabelen is de correlatiecoëfficiënt geen ideale maatstaf meer voor de samenhang met andere variabelen.

Met de berekening van een correlatiecoëfficiënt over het totale materiaal kan men natuurlijk niet vinden of er in alle subgroepen dezelfde samenhangen bestaan tussen variabelen. Onze veronderstelling was b.v. dat er in het vooruitstrevende Milheeze een sterkere samenhang zou bestaan tussen contact met de voorlichting en informeel leiderschap dan in het behoudende Dwingeloo. Als we nu het materiaal in zijn geheel hadden geanalyseerd en daarbij een drietal variabelen hadden opgenomen voor de verschillende dorpen, was het onmogelijk geweest om deze veronderstelling te toetsen. Hoogstens zouden we een aspect hebben kunnen vinden, dat enkele aanwijzingen in deze richting geeft. Ook bij de drie nu toegepaste factoranalyses voor elk van de dorpen bestaat nog

de mogelijkheid, dat niet alle gevonden samenhangen voor alle subgroepen in dezelfde mate gelden, doordat er interacties bestaan tussen de verschillende variabelen. Zo is het denkbaar, dat het gevolgde landbouwonderwijs voor boeren met een grote leesvaardigheid nauwer samenhangt met de adoptiescores dan voor de categorie met een geringe leesvaardigheid.

Uiteraard wordt de waarde van een factoranalyse, evenals trouwens die van alle andere

TABEL 14.1 Matrix van de correlatiecoëfficiënten tussen 15 variabelen op Noord-Beveland voor de 80 respondenten,

Variabele	No.	1	2	3	4	5	6
Adoptie	1	+ 1,000	+ 0,552	+ 0,146	+ 0,315	+ 0,475	+ 0,393
Contact met voorlichting	2	+ 0,552	+ 1,000	+ 0,223	+ 0,360	+ 0,480	+ 0,336
Beoordeling bedrijfsvoering	3	+ 0,146	+ 0,223	+ 1,000	+ 0,037	+ 0,402	+ 0,411
Betekenis voorlichting	4	+ 0,315	+ 0,360	+ 0,037	+ 1,000	+ 0,215	+ 0,096
Adviseur	5	+ 0,475	+ 0,480	+ 0,402	+ 0,215	+ 1,000	+ 0,794
Goede boer	6	+ 0,393	+ 0,336	+ 0,411	+ 0,096	+ 0,794	+ 1,000
Gesprekspartner	7	+ 0,427	+ 0,394	+ 0,227	+ 0,132	+ 0,630	+ 0,525
Invloed	8	+ 0,481	+ 0,467	+ 0,482	+ 0,223	+ 0,643	+ 0,570
Bestuursfuncties	9	+ 0,285	+ 0,456	+ 0,233	+ 0,279	+ 0,407	+ 0,308
Bedrijfs grootte	10	+ 0,543	+ 0,467	- 0,008	+ 0,120	+ 0,504	+ 0,575
Levenswijze	11	+ 0,511	+ 0,653	+ 0,111	+ 0,243	+ 0,378	+ 0,335
Landbouwonderwijs	12	+ 0,264	+ 0,472	+ 0,108	+ 0,080	+ 0,261	+ 0,237
Leesvaardigheid	13	+ 0,134	+ 0,291	+ 0,130	+ 0,149	+ 0,301	+ 0,293
Geen antwoord	14	+ 0,151	- 0,094	+ 0,074	+ 0,067	+ 0,070	+ 0,093
Advies financiering	15	- 0,065	- 0,106	- 0,115	- 0,113	- 0,056	+ 0,006

TABEL 14.2 Matrix van de correlatiecoëfficiënten tussen 15 variabelen in Milheeze voor de 69 respondenten, waarvan

Variabele	No.	1	2	3	4	5	6
Adoptie	1	+ 1,000	+ 0,773	+ 0,623	+ 0,585	+ 0,478	+ 0,494
Contact met voorlichting	2	+ 0,773	+ 1,000	+ 0,577	+ 0,477	+ 0,506	+ 0,528
Beoordeling bedrijfsvoering	3	+ 0,623	+ 0,577	+ 1,000	+ 0,443	+ 0,624	+ 0,575
Betekenis voorlichting	4	+ 0,585	+ 0,477	+ 0,443	+ 1,000	+ 0,239	+ 0,236
Adviseur	5	+ 0,478	+ 0,506	+ 0,624	+ 0,239	+ 1,000	+ 0,799
Goede boer	6	+ 0,494	+ 0,528	+ 0,575	+ 0,236	+ 0,799	+ 1,000
Gesprekspartner	7	+ 0,361	+ 0,355	+ 0,410	+ 0,118	+ 0,633	+ 0,463
Invloed	8	+ 0,636	+ 0,707	+ 0,715	+ 0,423	+ 0,657	+ 0,646
Bestuursfuncties	9	+ 0,447	+ 0,567	+ 0,388	+ 0,228	+ 0,505	+ 0,425
Bedrijfs grootte	10	+ 0,378	+ 0,339	+ 0,648	+ 0,193	+ 0,472	+ 0,524
Levenswijze	11	+ 0,293	+ 0,392	+ 0,389	+ 0,090	+ 0,331	+ 0,229
Landbouwonderwijs	12	+ 0,145	+ 0,095	+ 0,210	+ 0,031	+ 0,173	+ 0,319
Leesvaardigheid	13	+ 0,172	+ 0,240	+ 0,147	- 0,001	+ 0,269	+ 0,269
Geen antwoord	14	- 0,409	- 0,516	- 0,293	- 0,477	- 0,166	- 0,233
Advies financiering	15	- 0,336	- 0,342	- 0,346	- 0,199	- 0,125	- 0,183

analysemethoden, ook nog beperkt, doordat de resultaten afhankelijk zijn van de variabelen, die in deze analyse zijn opgenomen en van hun operationele definities. De lezer zal dus altijd rekening moeten houden met de mogelijkheid, dat we tot andere conclusies waren gekomen als we onze variabelen op een andere wijze hadden gemeten of als we de factoranalyse hadden toegepast op een ander stel variabelen.

waarvan al deze variabelen bekend zijn

7	8	9	10	11	12	13	14	15
+ 0,427	+ 0,481	+ 0,285	+ 0,543	+ 0,511	+ 0,264	+ 0,134	+ 0,151	- 0,065
+ 0,394	+ 0,467	+ 0,456	+ 0,467	+ 0,653	+ 0,472	+ 0,291	- 0,094	- 0,106
+ 0,227	+ 0,482	+ 0,233	- 0,008	+ 0,111	+ 0,108	+ 0,130	+ 0,074	- 0,115
+ 0,132	+ 0,223	+ 0,279	+ 0,120	+ 0,243	+ 0,080	+ 0,149	+ 0,067	- 0,113
+ 0,630	+ 0,643	+ 0,407	+ 0,504	+ 0,378	+ 0,261	+ 0,301	+ 0,070	- 0,056
+ 0,525	+ 0,570	+ 0,308	+ 0,575	+ 0,335	+ 0,237	+ 0,293	+ 0,093	+ 0,006
+ 1,000	+ 0,628	+ 0,390	+ 0,526	+ 0,590	+ 0,464	+ 0,303	- 0,118	- 0,083
+ 0,628	+ 1,000	+ 0,445	+ 0,516	+ 0,508	+ 0,421	+ 0,350	+ 0,005	- 0,132
+ 0,390	+ 0,445	+ 1,000	+ 0,270	+ 0,364	+ 0,215	+ 0,138	- 0,151	- 0,086
+ 0,526	+ 0,516	+ 0,270	+ 1,000	+ 0,549	+ 0,372	+ 0,294	+ 0,007	+ 0,053
+ 0,590	+ 0,508	+ 0,364	+ 0,549	+ 1,000	+ 0,626	+ 0,389	- 0,180	- 0,131
+ 0,464	+ 0,421	+ 0,215	+ 0,372	+ 0,626	+ 1,000	+ 0,380	- 0,241	- 0,098
+ 0,303	+ 0,350	+ 0,138	+ 0,294	+ 0,389	+ 0,380	+ 1,000	- 0,028	- 0,175
- 0,118	+ 0,005	- 0,151	+ 0,007	- 0,180	- 0,241	- 0,028	+ 1,000	+ 0,046
- 0,083	- 0,132	- 0,086	+ 0,053	- 0,131	- 0,098	- 0,175	+ 0,046	+ 1,000

al deze variabelen bekend zijn

7	8	9	10	11	12	13	14	15
+ 0,361	+ 0,636	+ 0,447	+ 0,378	+ 0,293	+ 0,145	+ 0,172	- 0,409	- 0,336
+ 0,355	+ 0,707	+ 0,567	+ 0,339	+ 0,392	+ 0,095	+ 0,240	- 0,516	- 0,342
+ 0,410	+ 0,715	+ 0,388	+ 0,648	+ 0,389	+ 0,210	+ 0,147	- 0,293	- 0,346
+ 0,118	+ 0,423	+ 0,228	+ 0,193	+ 0,090	+ 0,031	- 0,001	- 0,477	- 0,199
+ 0,633	+ 0,657	+ 0,505	+ 0,472	+ 0,331	+ 0,173	+ 0,269	- 0,166	- 0,125
+ 0,463	+ 0,646	+ 0,425	+ 0,524	+ 0,229	+ 0,319	+ 0,269	- 0,233	- 0,183
+ 1,000	+ 0,394	+ 0,271	+ 0,416	+ 0,291	+ 0,116	+ 0,142	- 0,373	- 0,046
+ 0,394	+ 1,000	+ 0,651	+ 0,418	+ 0,400	+ 0,290	+ 0,304	+ 0,389	- 0,404
+ 0,271	+ 0,651	+ 1,000	+ 0,180	+ 0,344	+ 0,219	+ 0,275	- 0,193	- 0,376
+ 0,416	+ 0,418	+ 0,180	+ 1,000	+ 0,299	+ 0,168	+ 0,222	- 0,212	- 0,242
+ 0,291	+ 0,400	+ 0,344	+ 0,299	+ 1,000	+ 0,069	+ 0,354	- 0,195	- 0,295
+ 0,116	+ 0,290	+ 0,219	+ 0,168	+ 0,069	+ 1,000	+ 0,117	+ 0,058	- 0,261
+ 0,142	+ 0,304	+ 0,275	+ 0,222	+ 0,354	+ 0,117	+ 1,000	- 0,053	- 0,191
- 0,373	- 0,389	- 0,193	- 0,212	- 0,195	+ 0,058	- 0,053	+ 1,000	+ 0,051
- 0,046	- 0,404	- 0,376	- 0,242	- 0,295	- 0,261	- 0,191	+ 0,051	+ 1,000

TABEL 14.3 Matrix van de correlatiecoëfficiënten tussen 15 variabelen in Dwingeloo voor de 75 respondenten, waarvan

Variabele	No.	1	2	3	4	5	6
Adoptie	1	+ 1,000	+ 0,543	+ 0,579	+ 0,354	+ 0,342	+ 0,447
Contact met voorlichting	2	+ 0,543	+ 1,000	+ 0,431	+ 0,502	+ 0,371	+ 0,253
Beoordeling bedrijfsvoering	3	+ 0,579	+ 0,431	+ 1,000	+ 0,313	+ 0,438	+ 0,574
Betekenis voorlichting	4	+ 0,354	+ 0,502	+ 0,313	+ 1,000	+ 0,185	+ 0,138
Adviseur	5	+ 0,342	+ 0,371	+ 0,438	+ 0,185	+ 1,000	+ 0,715
Goede boer	6	+ 0,447	+ 0,253	+ 0,574	+ 0,138	+ 0,715	+ 1,000
Gesprekspartner	7	+ 0,177	+ 0,218	+ 0,299	+ 0,158	+ 0,649	+ 0,492
Invloed	8	+ 0,352	+ 0,280	+ 0,519	+ 0,196	+ 0,457	+ 0,460
Bestuursfuncties	9	+ 0,266	+ 0,249	+ 0,202	+ 0,099	+ 0,432	+ 0,530
Bedrijfs grootte	10	+ 0,214	+ 0,250	+ 0,289	- 0,025	+ 0,429	+ 0,297
Levenswijze	11	+ 0,305	+ 0,387	+ 0,053	+ 0,180	+ 0,306	+ 0,092
Landbouwonderwijs	12	+ 0,069	+ 0,093	+ 0,038	+ 0,045	+ 0,216	+ 0,039
Leesvaardigheid	13	+ 0,135	+ 0,107	+ 0,212	+ 0,004	+ 0,194	+ 0,121
Geen antwoord	14	- 0,218	- 0,209	+ 0,009	- 0,199	- 0,045	- 0,114
Advies financiering	15	- 0,187	- 0,335	- 0,126	- 0,235	- 0,102	- 0,084

TABEL 14.4 De resultaten van de factoranalyse; bindingspercentages aan de belangrijkste aspecten

Variabele	1			2			3		
	Sociale status			Contact voorlichting			Levenswijze		
	NB	Mh	Dw	NB	Mh	Dw	NB	Mh	Dw
1. Adoptie	25+	26+	10+	14+	40+	22+	3+	.	.
2. Contact met voorlichting	24+	30+	12+	74+	67+	87+	.	.	.
3. Beoordeling bedrijfsvoering	15+	39+	22+	.	13+	8+	.	.	.
4. Betekenis voorlichting	5+	6+	3+	9+	29+	23+	.	.	.
5. Adviseur	99+	100+	97+	3+
6. Goede boer	65+	64+	53+
7. Gesprekspartner	41+	41+	39+	.	.	.	16+	.	3+
8. Invloed	45+	44+	20+	4+	16+	.	7+	.	.
9. Bestuursfuncties	17+	27+	15+	8+	9+	.	.	.	6+
10. Bedrijfs grootte	32+	22+	15+	4+	.	.	11+	.	6+
11. Levenswijze	15+	12+	.	28+	6+	13+	56+	77+	84+
12. Landbouwonderwijs	7+	3+	.	14+	.	.	19+	.	15+
13. Leesvaardigheid	10+	7+	3+	3+	.	.	6+	6+	.
14. Geen antwoord	.	5-	.	.	27-	7-	8-	.	.
15. Advies financiering	11-	12-	.	.	.
Totaal	400	426	289	158	218	172	126	83	117

Om bovenstaande redenen is de factoranalyse niet een helemaal ideale methode om bij dit onderzoek de onderlinge samenhang tussen een groot aantal variabelen te analyseren, maar zij benadert dit ideaal wel zo dicht mogelijk. De correlatiematrix, waarvan is uitgegaan, zijn weergegeven in de tabellen 14.1, 14.2 en 14.3. De uitkomsten staan in Tabel 14.4; de hier weergegeven bindingspercentages zijn de kwadraten van de afstanden van de projecties tot de assen. Deze bindingspercentages geven aan welk percentage van de totale variatiecomponent in de variabelen gebonden is aan het betreffende aspect. Dit is een belangrijk voordeel boven het werken met de afstand zelf, al komt men deze

al deze variabelen bekend zijn

7	8	9	10	11	12	13	14	15
+ 0,177	+ 0,352	+ 0,266	+ 0,214	+ 0,305	+ 0,069	+ 0,135	- 0,218	- 0,187
+ 0,218	+ 0,280	+ 0,249	+ 0,250	+ 0,387	+ 0,093	+ 0,107	- 0,209	- 0,335
+ 0,299	+ 0,519	+ 0,202	+ 0,289	+ 0,053	+ 0,038	+ 0,212	+ 0,009	- 0,126
+ 0,158	+ 0,196	+ 0,099	- 0,025	+ 0,180	+ 0,045	+ 0,004	- 0,199	- 0,235
+ 0,649	+ 0,457	+ 0,432	+ 0,429	+ 0,306	+ 0,216	+ 0,194	- 0,045	- 0,102
+ 0,492	+ 0,460	+ 0,530	+ 0,297	+ 0,092	+ 0,039	+ 0,121	- 0,114	- 0,084
+ 1,000	+ 0,325	+ 0,238	+ 0,220	+ 0,245	+ 0,180	+ 0,146	+ 0,016	- 0,004
+ 0,325	+ 1,000	+ 0,303	+ 0,310	+ 0,194	- 0,010	+ 0,158	- 0,003	- 0,043
+ 0,238	+ 0,303	+ 1,000	+ 0,329	+ 0,320	- 0,031	- 0,015	- 0,106	- 0,086
+ 0,220	+ 0,310	+ 0,329	+ 1,000	+ 0,315	+ 0,219	+ 0,035	+ 0,072	+ 0,017
+ 0,245	+ 0,194	+ 0,320	+ 0,315	+ 1,000	+ 0,396	+ 0,173	- 0,137	- 0,216
+ 0,180	- 0,010	- 0,031	+ 0,219	+ 0,396	+ 1,000	+ 0,232	- 0,040	- 0,122
+ 0,146	+ 0,158	- 0,015	+ 0,035	+ 0,173	+ 0,232	+ 1,000	+ 0,096	- 0,084
+ 0,016	- 0,003	- 0,106	+ 0,072	- 0,137	- 0,040	+ 0,096	+ 1,000	+ 0,363
- 0,004	- 0,043	- 0,086	+ 0,017	- 0,216	- 0,122	- 0,084	+ 0,363	+ 1,000

4 Geen antwoord			5 Invloed		6 Beoordeling		7	Bindingsom		
NB	Mh	Dw	NB	Mh	Mh	Dw	Dw	NB	Mh	Dw
3+	16+	.	46	66	48
.	100	100	99
.	.	.	19+	5+	39+	65+	3-	34	93	98
.	3-	14	38	26
.	99	100	100
.	17+	29+	65	64	99
.	6-	.	.	3-	.	.	.	59	50	42
.	7-	.	36+	33+	.	12+	.	91	100	32
.	.	.	3+	11+	.	.	14+	30	50	35
.	.	.	8-	.	20+	.	.	55	43	21
.	99	95	97
.	.	.	.	10+	.	.	.	42	13	15
.	.	.	.	3+	.	.	.	19	17	3
91+	61+	92+	.	8+	.	.	.	99	100	99
.	.	8+	.	12-	.	.	.	0	23	20
94	77	100	66	85	62	110	46	852	952	834

laatste methode in verslagen van factoranalyses ook vrij veel tegen.

In het eerste aspect zien we, dat de keuze als adviseur hieraan zeer sterk is gebonden en ook de keuze als goede boer en als gesprekspartner en de beoordeling van de invloed vrij sterk.¹ Dit aspect beschouwen we daarom als een maatstaf voor de sociale status van

¹ Bij de interpretatie van Tabel 14.4 moeten we er rekening mee houden, dat ten gevolge van de toegepaste rekenmethode de eenzame variatiecomponent van variabele 5 is opgenomen in het eerste aspect, die van variabele 2 in het tweede aspect, van variabele 11 in het derde aspect, van variabele 14 in het vierde aspect, van variabele 8 in het vijfde aspect, van variabele 3 in het zesde aspect en van variabele 6 in het zevende aspect. Een methode om deze eenzame variatiecomponent te schatten is zeer onlangs door HAMMING ontwikkeld (Zie VRLDB, 1962).

de boer. Deze sociale status staat echter niet los van de andere variabelen, maar hangt vrij sterk samen met de vooruitstrevendheid van de boeren (adoptiescore, contact met de voorlichting en beoordeling door de rayonassistent), met de bedrijfsgrootte van de boer en met de bestuursfuncties, die hij bekleedt. Als we dus de theorie van HOMANS (1961, zie par. 5.3) als juist aanvaarden, laat deze samenhang zien, welke variabelen bepalen of iemand in de ogen van de boeren aan hen schaarse en waardevolle diensten verleent. De invloed van de verschillende variabelen op de sociale status is niet in alle drie gebieden gelijk. Ook bij deze wijze van analyseren blijkt weer, dat de vooruitstrevendheid van de boeren in Dwingeloo minder duidelijk samenhangt met de sociale status dan in de beide vooruitstrevender gebieden, m.a.w. de boeren in Dwingeloo hechten er de minste waarde aan, dat iemand goed op de hoogte is met nieuwe landbouwmethoden. Dit was uiteraard te verwachten. Op de geringe samenhang met de beoordeling door de rayonassistent op Noord-Beveland komen we nog terug. Ook is er al herhaaldelijk op gewezen, dat op dit eiland de bedrijfsgrootte van meer betekenis is voor de sociale status dan in de beide zanddorpen. De factoranalyse laat ons weer zien, dat de beoordeling van de invloed van de boer in Dwingeloo meer moeilijkheden heeft opgeleverd dan in beide andere gebieden (verg. par. 13.7). Het was echter nog niet zo duidelijk gebleken, dat ook de levenswijze van de boeren in Dwingeloo het minst duidelijk samenhangt met onze maatstaven voor sociale status, al is dit geen verwonderlijke conclusie in een dorp, dat bewust gekozen is wegens zijn behoudendheid.

Het *tweede aspect* wordt vooral bepaald door het contact met de voorlichting, dat hiermee geheel wordt gevangen, voor zover dit contact althans nog niet met het eerste aspect was gevangen. Hieraan zijn de andere maatstaven voor de vooruitstrevendheid van de boer ook vrij sterk gebonden: adoptiescore, betekenis van de voorlichting en beoordeling door de assistent en daarnaast ook de score voor de levenswijze wel enigszins. Deze laatste is vooral van belang op Noord-Beveland, waar grote verschillen bestonden in de levenswijze. In Milheeze, waar de onderlinge verschillen in levenswijze het kleinst waren, is de betekenis van de levenswijze in dit aspect ook het geringst. De bestuursfuncties en de beoordeling van de invloed van de boer spelen in het behoudende Dwingeloo in dit aspect weer de geringste rol. Dat de weerstand tegen het gebruik van krediet op Noord-Beveland geen belangrijke rol speelt, was al eerder opgemerkt. De 'geen antwoord'-score heeft alleen in Milheeze enige betekenis, dit was nog niet eerder gebleken en is niet gemakkelijk te verklaren.

Met het *derde aspect* is de variatiecomponent in de score voor de levenswijze grotendeels gevangen, voor zover deze althans nog niet met de beide voorgaande aspecten was gevangen. Op Noord-Beveland en in Dwingeloo hangt ook het landbouwonderwijs hiermee samen, maar in Milheeze, waar vrijwel iedereen evenveel onderwijs heeft gehad, is dit niet het geval. Daar vertoont alleen de leesvaardigheid nog een geringe samenhang met dit aspect. Dit betekent, dat dit aspect in Milheeze waarschijnlijk het best geïnterpreteerd kan worden, als de eenzame variatiecomponent in de score voor de levenswijze, m.a.w. dit deel van de variatie in de levenswijze vertoont daar geen samenhang met de andere variabelen. Volgens Tabel 9.5 is in Milheeze de spreiding in de levenswijze het

geringste. Mogelijk is dit de reden dat de andere variabelen hier zo zwak aan dit aspect gebonden zijn.

Op Noord-Beveland daarentegen was de spreiding in de levenswijze juist zeer groot. Dit kan de reden zijn, dat op dit eiland het derde aspect sterker gebonden is aan de bedrijfsgrootte, de beoordeling van de invloed en het aantal keren, dat men als gesprekspartner gekozen is, dan in Dwingeloo. Vooral wat dit laatste betreft, is het verschil groot tussen Noord-Beveland en de beide zanddorpen. Door de sterke samenhang, die er op Noord-Beveland, zowel in aspect 1 als in aspect 4, is tussen de score voor de levenswijze en het aantal keren dat men als gesprekspartner gekozen is, valt het te verwachten, dat er daar een duidelijke samenhang bestaat tussen de score voor de levenswijze van de kiezer en van degenen, die hij als gesprekspartners kiest. De neiging zou immers bestaan om deze informele sociale relaties te zoeken met mensen met ongeveer evenveel aanzien. Deze verwachting blijkt inderdaad juist te zijn: $Q = 0,65$, tegen Milheeze $Q = 0,10$ en Dwingeloo zelfs $Q = 0,01$.

Het vierde aspect vangt vrijwel alleen de eenzame variatiecomponent in de 'geen antwoord'-schaal.

Het vijfde aspect vangt de resterende variatiecomponent in de beoordeling van de invloed van de boer. Hierin zit op Noord-Beveland vooral nog de beoordeling door de rayon-assistent en ook nog een klein deel van de variatiecomponent in de bedrijfsgrootte, maar de laatste met een negatief teken. In Milheeze hangt de variatiecomponent van dit deel van de invloed van de boeren samen met de weerstand tegen krediet, het bekleeden van bestuursfuncties en de betekenis, die men aan de voorlichting toekent. Opmerkelijk is echter, dat hij evenmin als op Noord-Beveland samenhangt met het aantal keren, dat men bij de sociometrische vragen gekozen is. Dit is een aanwijzing, dat hiermee het verschil wordt gemeten tussen de opvattingen van onze beoordelaars over een invloedrijke boer en de opvattingen van de 'gewone man'. Er is al opgemerkt, dat de meeste beoordelaars zelf een vrij vooraanstaande positie innemen, omdat juist deze mensen veel inlichtingen ontvangen over de invloed, die elk van hun dorpsgenoten heeft. De beoordeling van de invloed van de boeren, die zelf als beoordelaar zijn opgetreden, lag gem. 2,1 hoger dan die van alle andere boeren, al was er ook binnen de groep van de beoordelaars nog een niet onbelangrijke spreiding in invloed. Het lijkt echter niet ondenkbaar, dat de beoordelaars op Noord-Beveland veel waarde toekennen aan een goede bedrijfsorganisatie, wat waarschijnlijk door de beoordeling van de bekwame rayon-assistent goed gemeten wordt en minder betekenis toekennen aan de bedrijfsgrootte dan de gewone man. Zo kan men zich ook voor Milheeze voorstellen, dat de beoordelaars een grotere betekenis hebben toegekend aan de variabelen, die met dit aspect samenhangen dan de gewone boeren. Vermoedelijk is het in de toekomst dus wenselijk om minder invloedrijke beoordelaars te nemen ook al zijn er dan misschien wat meer beoordelaars nodig om dezelfde informatie te krijgen.

In Dwingeloo was het 5e aspect van een zodanig geringe betekenis, dat we met het uitdraaien van aspecten zijn opgehouden voordat dit gevonden was. Als de bewerking nog verder was voortgezet zou vermoedelijk een aspect zijn gevonden met vrijwel

alleen de eenzame variatiecomponent van de beoordeling van de invloed. Dit was ook het geval met het derde aspect in Milheeze, waarmee we daar vrijwel alleen de eenzame variatiecomponent in de score voor de levenswijze vonden. Dat juist in Dwingeloo dit vijfde aspect van zo'n geringe betekenis is, wordt mogelijk veroorzaakt, doordat de opvattingen van de vooraanstaande personen, die als beoordelaar zijn gekozen, daar minder afwijken van de opvattingen van de 'gewone man', dan in de beide andere gebieden. Dit bleek o.a. al bij de bespreking van het eerste aspect.

Op een dergelijke wijze hadden we ook voor Noord-Beveland waarschijnlijk wel een zesde aspect kunnen vinden, dat vrijwel alleen de eenzame variatiecomponent in de beoordeling door de rayonassistent vangt. Het is niet verwonderlijk, dat variabelen, die met dit aspect samenhangen, in Milheeze en Dwingeloo van elkaar verschillen. De beoordeling van de bedrijfsvoering door de rayonassistent is immers in elke plaats slechts door één man gegeven en niet iedereen zal hierbij precies dezelfde maatstaven aanleggen. In Milheeze speelt hierbij vooral de bedrijfsgrootte mee, terwijl in Dwingeloo de invloed van de boer en zijn toepassing van nieuwe methoden een rol speelt. Daar was dan ook een aanmerkelijk geringer deel van de samenhang tussen de adoptiescore en de beoordeling van de bedrijfsvoering met de beide eerste aspecten gevangen dan in Milheeze.

Het zevende aspect laat tenslotte zien, dat er in Dwingeloo een neiging bestaat om als goede boer degenen te kiezen, die bestuursfuncties bekleden of misschien omgekeerd in bestuursfuncties mensen te kiezen, die men als goede boeren beschouwt. Gezien de sterke samenhang, die er hier in Tabel 13.14 bleek te bestaan tussen de afkomst van de boeren en het bekleden van bestuursfuncties lijkt de eerste veronderstelling het meest waarschijnlijk.

Het is niet alleen mogelijk om een inzicht in de onderlinge samenhangen tussen de variabelen te krijgen, door de aandacht te richten op de verschillende aspecten, maar ook door naar de verschillende variabelen te kijken. In de laatste drie kolommen zien we dan dat met dit onderzoek in de onderzochte plaatsen 46 tot 66% van de variatie in de adoptiescore gelokaliseerd kan worden. Bij een achttal voorgaande onderzoekingen heeft men hiervoor met multiële correlatierekening gewerkt; daarbij heeft men gem. slechts 39% van de variatie in de adoptiescore kunnen verklaren (ROGERS and HAVENS, 1962). Bij de multiële correlatierekening veronderstellen we, dat de onafhankelijke variabelen foutloos zijn en alleen de adoptiescore als afhankelijke variabele fouten bevat. Bij de factoranalyse daarentegen maken we geen onderscheid tussen afhankelijke en onafhankelijke variabelen, maar bestuderen de onderlinge samenhang tussen een aantal variabelen. Hierbij wordt dan een schatting gemaakt van de verdeling van de fouten over de verschillende variabelen. Bij dit onderzoek is dat ongetwijfeld een reëlere oplossing. Het resultaat is dat van de variatie in de adoptiescores een groter deel gelokaliseerd kan worden, omdat niet alle fouten hieraan toegeschreven worden. Bovendien heeft men tot dusverre bij deze multiële correlatierekeningen slechts 3 tot 7 variabelen tegelijk in beschouwing genomen, terwijl wij er 15 in de factoranalyse hebben opgenomen.

Uit vroeger onderzoek is de indruk verkregen, dat met een beoordeling van de bedrijfsvoering door de rayonassistent vrijwel dezelfde dimensie wordt gemeten als met een adoptiescore of een score voor het contact met de voorlichting (v. D. BAN, 1956 en 1958b). Voor deze indruk wordt met dit onderzoek geen duidelijke bevestiging verkregen, al bestaat er ongetwijfeld wel enige samenhang tussen deze variabelen. Uit de lage bindingsom van deze variabele op Noord-Beveland blijkt, dat de rayonassistent daar bij zijn beoordeling in belangrijke mate rekening heeft gehouden met variabelen, die niet in dit onderzoek zijn opgenomen. Ook de betekenis, die de boeren aan de voorlichting hechten behoort slechts zeer ten dele tot een dergelijke dimensie, die men vooruitstrevendheid zou willen noemen.

De drie sociometrische vragen behoren wel voor een aanzienlijk deel tot dezelfde dimensie, maar de beoordeling van de invloed van de boeren door plaatselijke deskundigen behoort ten dele ook tot andere dimensies. Opmerkelijk is ook nu weer, dat de score voor de levenswijze hier niet duidelijk toe behoort en dus niet, zoals de 'Sewell'-schaal, gebruikt kan worden als een eenvoudige maatstaf voor de sociale status (vgl. par. 8.2 en 13.5). Deze variabele hangt niet sterker met het aspect, dat een indicatie geeft voor de sociale status, samen dan de bedrijfsgrootte of het bekleden van bestuursfuncties. Als we echter bij het bepalen van de sociale status meer gewicht hadden toegekend aan de vraag naar gesprekspartners dan aan de vraag naar adviseurs, dan zou op Noord-Beveland wel zijn gevonden, dat de levenswijze hier een redelijk goede indicatie voor geeft, maar niet in de beide zanddorpen. Waarschijnlijk vertoont het cultuurpatroon op Noord-Beveland meer overeenkomst met dat op het platteland in het Midden-Westen van de Verenigde Staten dan dat van de zanddorpen. Dit maakt het begrijpelijk, dat men in die delen van Amerika wel een vrij sterke samenhang vond tussen de sociometrische status van de boeren en hun 'Sewell'-schaal-score.

Van de variatie in het door de boeren gevolgde landbouwonderwijs en in hun leesvaardigheid blijkt in het algemeen nog geen 20% gelokaliseerd te kunnen worden met de met deze factoranalyse gevonden aspecten. Alleen op Noord-Beveland is de samenhang met het landbouwonderwijs wat sterker. Opvallend gering is de samenhang van het landbouwonderwijs met de aspecten 2 en 1, waaraan de vooruitstrevendheid van de boer in belangrijke mate gebonden is. Dit onderzoek bewijst dus niet, dat het landbouwonderwijs een aanzienlijke invloed heeft op de geneigdheid van de boeren om contact te zoeken met de landbouwvoorlichtingsdienst en om haar adviezen op te volgen. Men krijgt sterk de indruk, dat de levenswijze van de boeren hier meer invloed op heeft (vgl. par. 12.2).

De 'geen antwoord'-schaal heeft eigenlijk alleen in Milheeze een component, die lineair samenhangt met de andere variabelen, maar ook hier was de eenzame variatiecomponent aanzienlijk groter. De weerstand tegen krediet, die gemeten is door de boeren te vragen welk advies zij zouden geven over de financiering van een hypothetisch bedrijf, blijkt ook nu weer op Noord-Beveland van geen belang te zijn. In de beide zanddorpen is dit vooral gebonden aan het aspect dat een indicatie geeft voor het contact met de voorlichting.

In hoofdstuk 4 hebben we de mogelijkheid besproken, dat het cultuurpatroon van het Nederlandse platteland voor een belangrijk deel gekarakteriseerd kan worden door de bereidheid van de boeren om verandering te aanvaarden. Een bewijs hiervoor zou gevonden zijn, als gebleken was dat de variabelen adoptiescore, contact met de voorlichting, beoordeling van de bedrijfsvoering, betekenis van de voorlichting, levenswijze, landbouwonderwijs, score 'geen antwoord'-schaal en advies financiering in vrij sterke mate aan eenzelfde aspect gebonden zijn. Dit blijkt echter niet met al deze variabelen het geval te zijn, maar het is anderzijds ook niet mogelijk om zo sterk verschillende aspecten te vinden, als die welke we uit het onderzoek van BOSE vonden. De meeste van deze variabelen zijn wel aan enkele aspecten gebonden, maar vaak slechts in een betrekkelijk geringe mate. Daar het aanvaarden van veranderingen voor een groot deel wordt gevangen met de eerste drie aspecten, is het mogelijk een nieuwe as te kiezen, die een zo goed mogelijke indicatie geeft voor de mate, waarin de boeren veranderingen op verschillend gebied aanvaard hebben, m.a.w. voor de dynamiek van het referentiekader van deze boeren. Met deze bewerking veronderstellen we, dat de maatschappij zodanig verandert, dat de boeren meer contact gaan zoeken met de voorlichting en een moderne levenswijze krijgen en dat die boeren, die voorgaan bij deze verandering een hoge sociale status hebben. We analyseren dan welk deel van de verschillen tussen de boeren samenhangt met de mate, waarin zij zich al gedragen in overeenstemming met dit modern-dynamische cultuurpatroon.

De nieuwe as moet hiervoor zo gekozen worden, dat de variabelen 1, 2, 3, 4, 11, 12, 14 en 15 uit Tabel 14.4 hier zo sterk mogelijk aan gebonden zijn. De ligging blijft dan altijd nog een zeker element van willekeur bevatten gezien de wenselijkheid om enigszins verschillende gewichten aan deze variabelen toe te kennen. Met behulp van deze as kunnen we slechts een deel van de variatie lokaliseren, die gebonden is aan de aspecten sociale status, contact met de voorlichting en levenswijze in Tabel 14.4, want aan de

TABEL 14.5 De binding van verschillende variabelen aan de dynamiek van het referentiekader van de boeren

Variabele	N. Beveland	Milheeze	Dwingeloo
1. Adoptie	38	57	28
2. Contact voorlichting	79	85	76
3. Beoordeling bedrijfsvoering	6	40	11
4. Betekenis voorlichting	12	29	19
5. Adviseur	32	30	20
6. Goede boer	21	26	6
7. Gesprekspartner	37	16	9
8. Invloed	42	46	9
9. Bestuursfuncties	22	29	11
10. Bedrijfs grootte	38	16	11
11. Levenswijze	81	45	59
12. Landbouwonderwijs	37	.	4
13. Leesvaardigheid	16	9	.
14. Geen antwoord	.	24—	4—
15. Advies financiering	.	13—	11—

beide assen, die loodrecht staan op deze as voor de moderniteit van het referentiekader kan geen interpretatie gegeven worden. Zij kunnen hierdoor ook geen bijdrage geven tot de verklaring van de verschillen tussen de boeren. Hierdoor is het deel van de totale variatie in de 15 onderzochte variabelen, dat we in Tabel 14.5 kunnen lokaliseren slechts de helft tot tweederde van het deel, dat met Tabel 14.4 gelokaliseerd kon worden.

Tabel 14.5 laat zien, dat het aanvaarden van vrijwel alle variabelen enigermate gebonden is aan het dynamische referentiekader, waaronder we dus verstaan een latente variabele, die zo sterk mogelijk samenhangt met het aanvaarden van veranderingen op de verschillende onderzochte gebieden. Zelfs als twee variabelen onderling vrijwel niet gecorreleerd zijn, zoals b.v. de beoordeling van de bedrijfsvoering door de rayonassistent en de levenswijze in Dwingeloo, dan is het nog mogelijk een latente variabele te kiezen, die met beide samenhangt.

We kunnen de samenhang tussen het aanvaarden van verschillende veranderingen dus zowel beschouwen op de wijze, waarop dit gedaan is in Tabel 14.4 als in Tabel 14.5. Deze laatste beschouwingswijze heeft het voordeel, dat zij ons een inzicht geeft in een theoretisch belangrijke latente variabele: het dynamische referentiekader. De eerste beschouwingswijze heeft niet alleen het voordeel, dat zij een volledig beeld geeft van de onderlinge samenhangen, maar ook dat zij duidelijker ketens laat zien van met elkaar samenhangende en van elkaar onafhankelijke verschijnselen.

In par. 4.3 is besproken, dat we dienen te onderzoeken in hoeverre de verschillende elementen van een cultuurpatroon onderling verbonden zijn. Deze factoranalyse is een methode om dit te onderzoeken en hieruit zien we dat er wel een zekere mate van onderlinge verbondenheid bestaat, maar deze verbondenheid is zeker niet zo groot, dat we op grond van de bepaling van enkele elementen uit dit cultuurpatroon de gehele configuratie van het patroon kunnen voorspellen. Tabel 14.5 laat zien, dat de hypothese van het moderne cultuurpatroon wel een belangrijk deel van de verschillen tussen de boeren in een bepaald dorp kan verklaren, maar er is in het algemeen een aanzienlijk groter deel, dat op deze wijze niet verklaard kan worden.¹

Ben verklaring voor het feit, dat we bij deze wijze van onderzoek geen sterkere onderlinge verbondenheid van de verschillende cultuurelementen hebben gevonden, kunnen we misschien krijgen door weer terug te gaan naar FESTINGER's dissonantie theorie. Deze is al besproken in par. 4.2 waar we erop wezen, dat het voor een mens vaak moeilijk is om op het ene gebied zeer moderne denkbeelden te hebben en op het andere zeer traditionele, omdat zijn hele wijze van denken dan geen eenheid meer is. Vaak zal hij daarom geneigd zijn één van beide denkbeelden te herzien. Soms is het echter mogelijk de beide denkbeelden bij verschillende vakjes in te delen, zodat men niet meer voelt, dat ze met elkaar in strijd zijn (MACCOBY and MACCOBY, 1961, p. 544). Dit zou het geval kunnen zijn bij de moderniteit van de bedrijfsvoering en van de gezins- en familie-structuur, waarvan verschillende onderzoekers vonden, dat ze niet samenhangen. Hierdoor zou het samengaan van traditionele samenwoning of andere traditionele ver-

¹ Bij de interpretatie van deze tabel moeten we er weer rekening mee houden, dat hierin ook een deel van de eenzame variatiecomponenten van het contact met de voorlichting en de levenswijze zijn opgenomen.

houdingen binnen het gezin en een moderne bedrijfsvoering geen spanningen opwekken, die de bron zijn voor een streven naar verandering. Hetzelfde zou men op grond van Tabel 14.4 kunnen veronderstellen voor een deel van de moderne levenswijze en het contact met de voorlichting.

Er is echter ook een andere verklaring mogelijk voor de geringe samenhang, die we vonden tussen de verschillende maatstaven voor de moderniteit van de boeren, nl. dat onze onderzoeksmethode niet ideaal is voor ons vraagstuk. In par. 4.3 is er al op gewezen, dat men om dit vraagstuk te onderzoeken eigenlijk het referentiekader en het gedrag van een aantal personen op verschillende tijdstippen zou moeten vergelijken. Bij onze methode van onderzoek konden we slechts op één tijdstip verschillende personen vergelijken.

Tot slot een opmerking over de plaats, waar we de factoranalyse in ons betoog hebben opgenomen. I.p.v. een behandeling aan het einde hadden we de uitkomsten van de factoranalyse ook vóór hoofdstuk 11 kunnen bespreken. Dan hadden we in de hoofdstukken 11, 12 en 13 een aanvulling hierop kunnen geven op grond van gegevens, die niet in deze factoranalyse zijn opgenomen. Er zijn een drietal redenen geweest om deze weg niet te volgen:

1. De historische gang van het onderzoek is anders geweest.
2. De lezer, die niet bekend is met de methodiek van de factoranalyse, zal mogelijk enige moeite gehad hebben om dit hoofdstuk te volgen. Als er nu in andere hoofdstukken een aanvulling was gegeven op dit hoofdstuk, zou hij met deze hoofdstukken ook moeite gehad kunnen hebben.
3. De voornaamste reden is echter geweest, dat bij deze wijze van behandeling duidelijk blijkt welke aanvullingen met een factoranalyse verkregen kunnen worden op de onderzoeksmethoden, die bij voorgaande onderzoekingen zijn toegepast.

Een voordeel van de factoranalyse is, dat we hierdoor duidelijker zien wat we nog niet weten. De bindigssommen laten zien welk deel van de totale spreiding niet gelokaliseerd kon worden. Daarbij moet er dan wel rekening mee gehouden worden, dat er geen inzicht wordt verkregen in de spreiding van een variabele door een aspect dat vrijwel alleen de eenzame variatiecomponent in deze variabele laat zien. Dit betekent dus b.v. dat de factoranalyse voor ons inzicht in de spreiding in de 'geen antwoord'-schaal alleen in Milheeze van enige betekenis is geweest. De factoranalyse laat ook duidelijker dan de in de voorgaande hoofdstukken gebruikte analysemethoden zien, welke variabelen de neiging hebben onafhankelijk van elkaar te variëren en welke variabelen de neiging hebben dit tezamen te doen. Zo zien we nu beter dan in de voorgaande analyse, dat de score voor de levenswijze in Dwingeloo bijna geheel onafhankelijk varieert van de score voor het contact met de voorlichting. Voor een poging tot beïnvloeding is het belangrijk te weten welke variabelen in sterke mate aan hetzelfde aspect gebonden zijn. Als men dan immers één van deze variabelen beïnvloedt, mag daarvan tevens een invloed op de andere variabelen die aan hetzelfde aspect gebonden zijn, worden verwacht.

De interpretatie, die aan een bepaald aspect gegeven kan worden, is ook van belang

voor ons inzicht in de onderlinge samenhangen. We kunnen b.v. het 5e aspect interpreteren als de variatie in de beoordeling van de invloed van de boer, die niet wordt gevangen met de sociometrische vragen. Dit aspect laat dan zien in hoeverre de mening van de beoordelaars afwijkt van de mening van de geïnterviewden, terwijl we er in hoofdstuk 13 van zijn uitgegaan, dat hiertussen geen verschil van enige betekenis bestaat.

Het belangrijkste voordeel van de factoranalyse is, dat het op deze wijze mogelijk is een complex van variabelen in zijn geheel te beschouwen. Tevens is men gedwongen over de onderlinge samenhangen genuanceerd te denken. Stel b.v. het geval dat we maatregelen willen nemen om de toepassing van nieuwe landbouwmethoden te bevorderen. Dan blijkt direct al, dat we een derde tot ruim de helft van de variatie in de adoptiescores niet hebben kunnen lokaliseren, zodat het niet mogelijk is om er op grond van dit onderzoek iets van te zeggen hoe dit deel beïnvloed kan worden. Het gelokaliseerde deel van de adoptiescores blijkt zeer duidelijk samen te hangen met het contact met de voorlichting. Door een vergroting van het contact van de boeren met de voorlichting is het gestelde doel dus waarschijnlijk bereikbaar. Dit contact kan vergroot worden door de belangstelling van de boeren voor de voorlichting te verhogen of door de voorlichting te intensiveren. Vooral in dit laatste geval is het echter niet uitgesloten, dat de onderlinge samenhangen tussen de variabelen veranderen, als er b.v. boeren zouden zijn, die het gevoel krijgen, dat de voorlichting hun opgedrongen wordt. Beslist noodzakelijk is deze reactie echter niet, want in hoofdstuk 12 is al gebleken, dat een belangrijk deel van de boeren graag meer voorlichting zou ontvangen dan zij op dit moment kan krijgen.

In het eerste aspect zien we ook een samenhang tussen de bedrijfsgrootte en de adoptiescores. Men zou dus kunnen proberen om met een actief structuurbeleid de bedrijfsgrootte te verhogen teneinde de toepassing van nieuwe landbouwmethoden te bevorderen. Het effect hiervan is echter wel enigszins twijfelachtig, want slechts een derde tot een zesde van de variatie in de bedrijfsgrootte is aan dit aspect gebonden. Mogelijk werkt een verandering in de bedrijfsgrootte dus juist in op het niet aan dit aspect gebonden deel van de variatie in de bedrijfsgrootte. Dit is zelfs niet onwaarschijnlijk, want dit aspect meet het sociaal aanzien. Als men er nu in zou slagen om alle bedrijven in een bepaald gebied met 10% te vergroten, lijkt het niet waarschijnlijk, dat dit veel invloed zal hebben op de sociale status van de boeren.

Een andere mogelijkheid om de toepassing van nieuwe landbouwmethoden te bevorderen is het moderniseren van de levenswijze van de boeren, b.v. door hun contact met de buitenwereld te vergroten. Vooral in de beide zanddorpen is de levenswijze echter voor het overgrote deel gebonden aan het derde aspect, waaraan de adoptiescore in het geheel niet gebonden is. Als ook bij een modernisering van de levenswijze meer dan driekwart van de variatie hierin onafhankelijk blijft van de adoptiescores dan is het nuttig effect van een dergelijke maatregel betrekkelijk gering. Een aanwijzing, dat in de zanddorpen de samenhang tussen levenswijze en adoptiescore sterker zou kunnen worden als de levenswijze moderner wordt, geeft de factoranalyse op Noord-Beveland. Daar is de levenswijze immers al aanmerkelijk moderner en tevens sterker aan het tweede

aspect gebonden dan in de zanddorpen. Waarschijnlijk echter is dit in belangrijke mate afhankelijk van de manier waarop deze levenswijze moderner wordt. Op deze wijze drukken we ons dus heel wat voorzichtiger uit dan we in par. 12.3 bij het commentaar op Tabel 12.3 hebben gedaan. Dit blijkt ook noodzakelijk te zijn voor de daar besproken weerstand tegen het gebruik van krediet.

Waarschijnlijk zou de factoranalyse nog aan waarde hebben gewonnen als we hierin een groter aantal variabelen hadden opgenomen, b.v. ook de score voor de afkomst van de boer en de verschillende 'items', waaruit de schalen voor het contact met de voorlichting en de levenswijze zijn opgebouwd. Met deze methode moest echter eerst enige ervaring worden opgedaan. In het algemeen lijkt de conclusie gerechtvaardigd, dat de factoranalyse een waardevolle methode is om bij sociologisch onderzoek de onderlinge samenhang tussen een groot aantal variabelen te analyseren. Dit geldt vooral, als men nog geen duidelijke hypothese heeft omtrent de aard van deze samenhang.

15 SAMENVATTING EN CONCLUSIES

Als we de bespreking van de literatuur vergelijken met het verslag van ons eigen onderzoek dan valt het op, dat we een groot deel van de hypothesen, die aan de literatuur ontleend zouden kunnen worden, niet op hun geldigheid hebben getoetst. Een moeilijkheid is nl. dat er in de sociale wetenschappen een vrij grote afstand bestaat tussen wat VAN LEENT (1961) noemt het onderzoek in de breedte, dat de concrete werkelijkheid tracht te beschrijven en het onderzoek in de hoogte, dat tracht de theorie te ontwikkelen door aan de bestaande theorie ontleende hypothesen met laboratoriumexperimenten te toetsen. We hebben gemeend in het literatuuroverzicht toch iets te moeten vermelden van het onderzoek in de hoogte, dat, ofschoon door ons niet getoetst, voor ons vraagstuk van belang lijkt te zijn, in de hoop, dat toetsing bij volgend onderzoek wel mogelijk zal blijken. Dan zal het onderzoek echter veel dieper moeten ingaan op een enkel onderdeel van het hele proces van de communicatie van nieuwe landbouwmethoden dan wij dit hebben gedaan. Met ons onderzoek hebben we nl. een breed terrein moeten bestrijken, omdat het niet goed mogelijk is een onderdeel van het communicatieproces diepgaand te analyseren, zolang niet bekend is welke plaats dit onderdeel in het geheel inneemt. Wel is het naar onze overtuiging voor de ontwikkeling van de sociale wetenschappen van grote betekenis, dat er een integratie tot stand komt tussen de theorieën, die bij het onderzoek in de hoogte ontwikkeld zijn en de analyse van de concrete werkelijkheid. In dit hoofdstuk willen we daarom, voorzover ons materiaal ons daartoe in staat stelt, nagaan in hoeverre ons onderzoek aanleiding heeft gegeven tot aanvulling of wijziging van bestaande theorieën. Bovendien zullen we een aantal gebieden noemen waar nader onderzoek gewenst lijkt.

De mogelijkheid om de conclusies van ons onderzoek te generaliseren is noodzakelijkerwijze beperkt, omdat deze studie in hoofdzaak is gebaseerd op interviews, die in de winter 1959/60 in drie plaatsen zijn gehouden. Het is dus slechts mogelijk om met zekerheid conclusies te trekken over de toestand in deze plaatsen en in deze periode. Toch is het wel waarschijnlijk, dat een belangrijk deel van onze conclusies een ruimere geldigheid heeft, want er zijn bewust plaatsen gekozen, waartussen aanzienlijke verschillen in cultuurpatroon bestaan. Hierdoor hebben de verschijnselen, die we in elk van deze plaatsen hebben waargenomen, waarschijnlijk een ruimere geldigheid, zeker als deze verschijnselen in overeenstemming zijn met de theoretische verwachtingen. Dit is eveneens het geval voor verschillen tussen de onderzochte plaatsen, die in overeenstemming zijn met de verwachtingen. Het is echter uiterst moeilijk om zonder nader onderzoek precies aan te geven hoever we met onze generalisaties mogen gaan (vgl. NOWAK, 1961).

Een duidelijke bevestiging werd verkregen voor de veronderstelling, dat het aanvaarden van een nieuw idee in het algemeen een langdurig proces is. In het begin zijn het vooral

de massa-media, die de belangstelling voor dit idee wekken, maar later zijn er veel meer de persoonlijke contacten, die de mensen tot het besluit brengen, dit idee te aanvaarden. Deze conclusie gaf ons een overzicht van het gehele communicatieproces. Dit overzicht is vervolgens meer gedetailleerd door aandacht te schenken aan de afzonderlijke media, die bij dit proces een rol spelen.

Van de massa-media bleken de landbouwbladen het belangrijkste te zijn, al hechten vooral de behoudende boeren ook veel waarde aan de landbouwpraatjes voor de radio als bron van inlichtingen over nieuwe methoden. Van de landbouwbladen kregen we de indruk, dat ze voor vrij veel boeren te ingewikkeld geschreven zijn, doordat veel auteurs zich er niet voldoende op instellen, dat de meeste lezers minder goed ontwikkeld zijn dan zij zelf.

Aan de landbouwvoorlichtingsdienst kent een belangrijk deel van de boeren, vooral van de invloedrijke boeren, een grote betekenis toe; 33 % van de geïnterviewden noemde deze dienst onmisbaar of zeer nuttig en slechts 3 % noemde haar waardeloos. Dit betekent echter nog niet, dat de adviezen van deze dienst altijd worden opgevolgd. Anderzijds gebeurt het ook weleens, dat deze adviezen te snel worden opgevolgd, zodat het de boeren geld gaat kosten als het advies een keer niet juist blijkt te zijn geweest. Zeer waarschijnlijk komt het echter veel vaker voor, dat boeren een economisch nadeel lijden, doordat zij de adviezen te laat opvolgen. Er werden tal van aanwijzingen verkregen, dat dit vooral komt, doordat de boeren en de voorlichting uitgaan van een verschillende denkwijze, zodat zij moeite hebben om elkaar te begrijpen. Hierbij kunnen vooral misverstanden ontstaan, als het niet meer gaat om technische adviezen over bedrijfsonderdelen, maar om bedrijfseconomische adviezen. Bij een dergelijk advies wordt b.v. niet zelden aangeraden meer kapitaal in het bedrijf te investeren. Veel traditionele boeren zijn hier huiverig voor, vooral als zij dan geld zouden moeten lenen. We kregen de indruk, dat zij over hun bezwaren tegen deze adviezen vaak niet openlijk met de voorlichters zullen praten, omdat zij niet graag hebben dat een vreemde op deze wijze een inzicht krijgt in hun financiële positie. Juist doordat deze misverstanden niet openlijk doorgepraat worden, kunnen zij lange tijd blijven bestaan.

In hoofdstuk 12 zijn tal van methoden die de voorlichtingsdienst toepast uitvoerig behandeld. Slechts twee hiervan zullen we in deze samenvatting bespreken: de voorbeeldbedrijven en de praatavonden.

Gewoonlijk passen de boeren pas een nieuwe methode toe, nadat zij persoonlijk hebben gepraat met iemand, die hier ervaring mee heeft opgedaan of liever nog, nadat ze deze methode zelf in de praktijk hebben gezien. Men zou daarom kunnen veronderstellen, dat het voor de voorlichtingsdienst bijzonder effectief is om te werken met voorbeeldbedrijven. Toch kregen we de indruk, dat dit vaak niet het geval is. Bij een viertal voorbeeldbedrijven bleek, dat boeren in de omgeving naar rationalisaties zoeken om te verklaren, dat de vooruitgang op het voorbeeldbedrijf sneller was dan op hun eigen bedrijf. Zij waren niet bereid om als verklaring te aanvaarden, dat dit bedrijf beter geleid werd dan hun eigen bedrijf. Dit is ook wel begrijpelijk. Iemand die als een goede boer wordt beschouwd is immers gewoonlijk invloedrijk. Zou nu een boer, nadat zijn

bedrijf een voorbeeldbedrijf is geworden, zijn bedrijf naar de mening van zijn collega's beter gaan leiden, dan zou hij in aanzien moeten stijgen – en wel vrij plotseling – zodat de anderen relatief in aanzien dalen. Dit aanvaarden zij niet gemakkelijk.

In het literatuuroverzicht werden tal van aanwijzingen gegeven, dat een groepsdiscussie een veel grotere invloed heeft op een verandering in het gedrag van de boeren dan een lezing. In overeenstemming hiermee bleken de boeren vrij algemeen van mening te zijn, dat een praatavond, waar dikwijls een groepsdiscussie ontstaat, effectiever is dan een lezing, doordat men op een praatavond beter met zijn eigen problemen naar voren durft te komen en deze problemen eenvoudiger, duidelijker en concreter besproken worden.

Deze grotere invloed van de praatavonden komt mede, doordat de groepsnormen zich gemakkelijker op een praatavond wijzigen dan bij een lezing. Dat dit verschil in groepsnormen zeer waarschijnlijk de voornaamste reden is, waarom de boeren in Milheeze vooruitstrevender zijn dan die in Dwingeloo blijkt uit Tabel 15.1.

TABEL 15.1 De verschillen in vooruitstrevendheid tussen Milheeze en Dwingeloo en enkele factoren, die deze verschillen mogelijk kunnen verklaren (in procenten)

	Milheeze	Dwingeloo
Adoptiescore: 35 of minder	21	43
70 of meer	23	0
Score contact voorlichting: 4 of minder	13	32
10 of meer	37	25
% bedrijven > 10 ha	46	49
Landbouwonderwijs: geen	11	43
cursus	78	26
school	11	31
Algemeen vormend onderwijs na de lagere school	0	7
Ouder dan 50 jaar	41	43
Gemiddelde score levenswijze	16,7	17,6
'Geen antwoord'-score: 0 of 1	54	43
Hoe denkt men hier in het algemeen over boeren, die altijd als een van de eersten wat nieuws proberen:		
gunstig	45	10
gunstig onder sommige omstandigheden	6	12
ongunstig	14	49
geen algemene mening	30	20
geen antwoord	5	9
Zoudt u een jonge boer adviseren met veel krediet te boeren:		
zeker doen	65	14
twijfel	27	31
beslist niet doen	6	50
geen antwoord	2	6

We zien hieruit, dat de verschillen in de vooruitstrevendheid van de beide plaatsen moeilijk verklaard kunnen worden uit verschillen in bedrijfs grootte, genoten onderwijs, leeftijd en levenswijze. Wel is er enig verschil in de 'geen antwoord'-scores, maar dit is

toch betrekkelijk klein. De variabelen, die binnen een bepaalde plaats in belangrijke mate correleren met de verschillen in de vooruitstrevendheid van de boeren, zijn dus weinig of niet belangrijk voor de verklaring van de verschillen in vooruitstrevendheid tussen de plaatsen. Laatstgenoemde verschillen kunnen echter wel verklaard worden uit het grote verschil in de groepsnormen t.o.v. boeren, die snel wat nieuws proberen en in de houding t.o.v. het gebruik van krediet. Deze groepsnormen zijn blijkbaar van essentiële betekenis voor het economisch handelen van de boer.

De reden, dat wij er hier in geslaagd zijn een zo duidelijke invloed aan te tonen van de groepsnormen, is vooral, dat we ons onderzoek wat anders hebben opgezet dan bij het moderne onderzoek naar de openbare mening gebruikelijk is. De vroegere sociografen hebben vaak het leven van een sociale groep in zijn geheel beschreven, maar baseerden zich daarbij in de regel niet op interviews om de heersende groepsnormen te bepalen. In de laatste 30 jaar heeft het gebruik van interviews in de sociale wetenschappen zeer snel ingang gevonden. Hierbij ondervraagt men in de regel een steekproef uit de bevolking uit een vrij groot gebied. Dit geeft de mogelijkheid om te analyseren welke verschillen er bestaan tussen de antwoorden van de verschillende categorieën respondenten, b.v. van degenen met veel en met weinig onderwijs. Deze categorieën vormen dan echter geen groep meer met eigen groepsnormen, maar binnen elke categorie komen personen voor, die tot zeer verschillende groepen behoren. Evenals een aantal andere onderzoekers zijn wij er nu toe overgegaan de antwoorden van respondenten uit verschillende levende sociale groepen te vergelijken (vgl. SILLS e.a., 1961 en BROUWER, 1962). Een eerste poging hiertoe was al gedaan in Wisconsin (v. d. BAN, 1960c); de resultaten van deze poging toonden aan, dat het wenselijk was op deze weg door te gaan.

Ons onderzoek was er niet op gericht om te verklaren, waarom in het ene gebied andere groepsnormen heersen dan in het andere gebied. Het lijkt echter waarschijnlijk, dat de vooruitstrevender normen in Milheeze mede veroorzaakt worden door de sterkere industrialisatie van dit gebied en doordat de Noord-Brabantse Christelijke Boerenbond hier al jarenlang intensief heeft samengewerkt met de landbouwvoorlichtingsdienst en het landbouwonderwijs.

Tabel 15.1 geeft de indruk dat een belangrijk verschil tussen de cultuurpatronen van Milheeze en Dwingeloo is, het verschil in de bereidheid om veranderingen te aanvaarden, m.a.w. het cultuurpatroon van Milheeze heeft meer het modern-dynamische type en dat van Dwingeloo het traditionalistische. Dat echter binnen Nederland ook andere verschillen in cultuurpatroon belangrijk kunnen zijn, blijkt wel als we Milheeze met Noord-Beveland gaan vergelijken. In Tabel 13.6 zien we dan in Milheeze een iets grotere bereidheid om veranderingen in het bedrijf te aanvaarden, maar in Tabel 9.5 op Noord-Beveland een veel modernere levenswijze, dus een grotere openheid voor datgene wat er buiten het eigen bedrijf en buiten het eigen dorp gebeurt. We kregen ook zeer sterk de indruk, dat de boeren op Noord-Beveland veel meer een eigen mening hebben en veel zelfstandiger nadenken over alle voorlichting, die hen bereikt dan die in Milheeze, maar we zijn er helaas niet goed in geslaagd dit te meten. Nu heeft BENVENUTI (1961) getracht de moderniteit van het cultuurpatroon te bepalen aan de hand van een maatstaf voor de openheid van de boeren voor de buitenwereld en hun vermogen om zelfstandig te denken. Het voorbeeld van Milheeze laat zien, dat er een cultuurpatroon kan bestaan met een grote bereidheid om veranderingen te aanvaarden op bepaalde gebieden, dat dus volgens HOFSTEE (1962a en b) modern-dynamisch is, maar dat toch niet individualistisch is en naar de maatstaven van BENVENUTI niet modern is.

Het lijkt ons niet onwaarschijnlijk, dat dit ten dele slechts een overgangsfase is en de boeren in Milheeze over enige tijd veel zelfstandiger zullen denken en veel meer open zullen staan voor de buitenwereld dan tijdens ons onderzoek het geval was.

HOMANS (1961) heeft gesteld, dat iemand veel invloed heeft in zijn groep, als hij aan deze groep schaarse en waardevolle diensten verleent. Het is duidelijk, dat het van de groepsnormen afhangt welke diensten een groep als waardevol beschouwt. Een vooruitstrevende groep zal het als waardevol beschouwen, als één van de leden advies kan geven over de toepassing van nieuwe ideeën, omdat hij hier zelf al ervaring mee heeft opgedaan. Inderdaad vonden MARSH and COLEMAN (1954a), dat in vooruitstrevende gebieden in Kentucky de leiders belangrijk meer nieuwe landbouwmethoden toepasten dan hun volgelingen, terwijl er in de weinig vooruitstrevende gebieden wat dit betreft maar weinig verschillen waren. Dit resultaat werd bij ons onderzoek bevestigd zowel voor het vooruitstrevende Milheeze en het meer behoudende Dwingeloo, als voor twee delen van de gemeente Broek in Waterland. Hierbij zij opgemerkt dat wij in Broek in Waterland niet hebben bepaald of er een verschil is in de groepsnormen tussen de beide delen van de gemeente. Evenals MARSH and COLEMAN hebben we dit moeten afleiden uit een verschil in het gedrag van de boeren. Bij de factoranalyse bleek, dat in Milheeze de adoptiescore en het contact met de voorlichting vrij sterk gebonden zijn aan het aspect, dat in hoofdzaak bepaald wordt door de sociale status. In Dwingeloo was dit in veel mindere mate het geval. Ook in de door ons onderzochte meer behoudende dorpen hadden de vooruitstrevende boeren gemiddeld echter nog wel een wat hogere sociale status dan de weinig vooruitstrevende. Blijkbaar is het moeilijk om in Nederland een groep boeren te vinden, die het in het geheel niet als waardevol beschouwt, dat één van zijn leden advies kan geven over de toepassing van nieuwe methoden.

Ook tal van andere verschillen tussen de leiders en hun volgelingen konden we verklaren met behulp van de hypothese, dat personen, die waardevolle maar schaarse diensten voor hun groep verrichten, een leidinggevende positie in deze groep verkrijgen. Dit is een aanwijzing, dat deze hypothese van HOMANS juist is.

De rol van de leiders is volgens zijn 'two-step flow of communications' hypothese: 'Ideas often flow from radio and print to the opinion-leaders and from these to the less active sections of the population.' Deze hypothese blijkt volgens ons onderzoek echter verworpen te moeten worden. Evengoed als hun volgelingen horen de leiders gewoonlijk voor het eerst van het bestaan van een nieuw idee via de massa-media, maar zij nemen de beslissing om dit idee toe te passen vooral onder invloed van persoonlijke contacten. Het verschil tussen leiders en volgelingen ligt niet zo zeer in de relatieve betekenis die zij hechten aan persoonlijke en onpersoonlijke inlichtingsbronnen, maar meer in de intensiteit, waarmee zij hiervan gebruik maken. De leiders lezen meer landbouwbladen, praten vaker met de rayonassistent, bezoeken meer lezingen, vergaderingen e.d. Ook is er verschil tussen de leiders en hun volgelingen in de aard van hun persoonlijke inlichtingsbronnen. In de vooruitstrevende dorpen hechten de leiders meer waarde aan gesprekken met de rayonassistenten en minder aan die met andere boeren dan hun

volgelingen. Steeds is er ook een neiging om te praten met boeren, die evenveel of iets meer invloed hebben dan men zelf heeft, zodat een nieuw idee vaak vele tussenschakels moet passeren voordat het alle boeren in een dorp bereikt heeft.

Met de sociometrische vraag naar degenen, die men als goede boeren beschouwt, vinden we niet deze neiging om mensen te kiezen, die ongeveer evenveel invloed hebben als men zelf heeft. Deze vraag geeft een aanwijzing voor de sociogroep, waar men toe behoort, terwijl de vraag naar de boeren, waar men het meest mee praat een aanwijzing geeft voor de psychegroep. Hierdoor vinden we een neiging om bij de vraag naar de goede boeren, vooral in de vooruitstrevende gebieden, mensen te kiezen, die veel meer invloed en contact met de voorlichting hebben dan de kiezer zelf heeft. Dit is waarschijnlijk ten dele een verklaring en ten dele een beperking van ROMBEIN's (1937) wet van de remmende voorsprong. Als men zich er van bewust is op een bepaald gebied een achterstand te bezitten en er naar streeft deze achterstand in te lopen, zal men de inlichtingen hierover niet alleen verkrijgen van de collega's waar men veel mee praat, maar zich ook rechtstreeks wenden tot personen, die hier goed mee op de hoogte zijn. Men heeft er immers een juist beeld van wie dit zijn. Het lijkt ons dus waarschijnlijk, dat de wet van de remmende voorsprong alleen geldt als de achtergebleven groep er bewust naar streeft haar achterstand in te lopen, terwijl de voorlijke groep niet ernstig tracht op dit gebied nog verder vooruit te komen. Ongetwijfeld is ook de institutionalisering van bepaalde normen van belang voor ROMBEIN's wet. Ook zullen groepen, die nieuwe investeringen moeten doen vaak geneigd zijn het modernste te kiezen, zodat zij een voorsprong krijgen op degenen, die al vroeger dergelijke investeringen hebben gedaan.

De anthropoloog BARNETT (1953) heeft verondersteld, dat vernieuwingen in het algemeen het snelste ingang zullen vinden bij de marginale groepsleden. Ons onderzoek geeft tal van aanwijzingen, dat deze opvatting onjuist is voor vernieuwingen op gebieden, waar de groep verandering als normaal beschouwt en deze ook wenst. Daar zullen de leiders deze veranderingen juist snel moeten invoeren willen zij hun leidende positie behouden.

In de traditionele dorpsamenleving maakte men met iedere dorpsgenoot, die men tegenkwam een praatje, maar koos men zich niet zozeer bepaalde vrienden. Dit doet men wel in de moderne plattelandssamenleving, evenals dit ook in de stad gebruikelijk is. Door de vergelijking van een aantal onderzoekingen uit verschillende delen van de wereld slaagden we erin om aannemelijk te maken, dat hierdoor de boeren op het moderne platteland een bedrijfsvoering hebben, die ongeveer even vooruitstrevend is als die van de boeren, waar zij veel mee praten. Een dergelijke samenhang vonden we echter niet in de traditionele samenleving, waar de boeren dikwijls het meest met hun buurman praten, omdat zij die nu eenmaal het meeste tegenkomen. Dit betekent waarschijnlijk dat in de laatste gebieden de sociale controle uitgaat van de dorpsgemeenschap in zijn geheel, terwijl deze in de moderne gebieden, waar men zijn vrienden bewust selecteert, veel meer uitgaat van de vriendengroep waartoe men behoort.

Een duidelijke aanwijzing, dat van deze vriendengroep vooral in de moderne gebieden

een zeer sterke invloed uit kan gaan, geeft de grote overeenkomst in bedrijfsvoering, die er vaak bestaat tussen de boeren die veel met elkaar praten. Deze overeenkomst geldt niet alleen voor de adoptiescore, maar ook voor de toepassing van allerlei afzonderlijke landbouwmethoden en zelfs voor het merk, dat van een bepaalde machine is gekocht. Er zijn aanwijzingen, dat deze overeenkomst in bedrijfsvoering van boeren, die elkaar als gesprekspartner gekozen hebben, vooral sterk is bij methoden, waarbij het moeilijk is op objectieve gronden een juiste keuze te maken en die nog slechts kort geleden ingevoerd zijn.

Interessant is in dit verband ook de vraag welke verschillen in leiderschapsstructuur samenhangen met deze verschillen in cultuur. Men zou zich kunnen voorstellen, dat er een duidelijker leiderschapsstructuur is in de gebieden, waar de sociale controle wordt uitgeoefend door vriendengroepen dan in gebieden, waar deze uitgaat van het dorp als geheel. Als men bewust vrienden gaat kiezen, kan er immers een neiging ontstaan om deze keuzen op bepaalde personen te concentreren. Te meer omdat dit ook juist de gebieden zijn, waar men verandering normaal vindt, maar het dan vermoedelijk ook als een waardevolle dienst aan de groep beschouwt, indien iemand de weg kan wijzen bij deze verandering. In overeenstemming met deze hypothese was het inderdaad in Dwingeloo wat moeilijker om leiders te vinden dan in de beide andere gebieden. Hier waren de beoordelaars minder eensgezind over de invloed van elke boer (Tabel 8.4) en was de onderlinge samenhang tussen de verschillende maatstaven voor de invloed van de boer geringer dan in de beide andere gebieden (Tabel 8.3). Ook HOUTTUYN PIEPER (1960) en BERGSMA (1963) vonden aanwijzingen, dat in traditionele gemeenschappen een weinig duidelijke leiderschapsstructuur bestaat.

Het idee, dat in de plattelandssamenleving de oudere boeren een grote invloed op de bedrijfsvoering hebben, bleek in de drie onderzochte gebieden onjuist te zijn. Bij de sociometrische vragen kiest men in het algemeen boeren, die jonger zijn dan men zelf is. Dit gold voor de keuze van een goede boer en een adviseur nog sterker dan voor de keuze van een gesprekspartner.

Om een inzicht te krijgen in de onderlinge samenhang tussen de onderzochte variabelen is gebruik gemaakt van een factoranalyse voor 15 van de voornaamste variabelen in elk van de drie gebieden van onderzoek. Als men in verschillende gebieden een factoranalyse toepast op een zelfde groep variabelen, kan men vinden dat deze variabelen aan geheel verschillende aspecten gebonden zijn. Dit was hier echter niet het geval. In elk van deze drie gebieden vonden we aspecten, die we gezien de daaraan gebonden variabelen interpreteerden als:

(1) de sociale status, (2) het contact met de voorlichting, (3) de levenswijze en (4) de 'geen antwoord'-schaal.

Aan het tweede aspect, dat een indicatie geeft voor het contact met de voorlichting, is begrijpelijkerwijze ook de adoptiescore in sterke mate gebonden, maar het is opmerkelijk, dat het genoten landbouwonderwijs en de leesvaardigheid van de boeren hier niet sterk aan gebonden zijn. Vooral in de beide zanddorpen is ook de levenswijze in

hoofdzaak aan andere aspecten gebonden. Dit bewijst, dat men niet alle verschillen, die er tussen boeren bestaan kan verklaren uit de mate, waarin zij bereid zijn veranderingen te aanvaarden, de mate dus waarin zij een modern-dynamisch referentiekader hebben. De hypothese, dat de veranderingen in de cultuur van de huidige Nederlandse plattelandsamenleving gekarakteriseerd kunnen worden door een overgang van een traditionalistisch naar een modern-dynamisch cultuurpatroon, kan vermoedelijk wel een belangrijk deel verklaren van de verschillen in het gedrag tussen de groepen van deze samenleving. Voor een volledige verklaring van deze verschillen zal men daarnaast echter ook aandacht moeten geven aan allerlei andere verklaringsmogelijkheden.

Dit onderzoek heeft ons inzicht op bepaalde punten verhelderd, maar het heeft ook duidelijk gemaakt, dat op andere punten nog heel wat onderzoek moet gebeuren voor we een goed inzicht hebben in de communicatie van nieuwe landbouwmethoden. Zo is het nog niet geheel duidelijk in hoeverre het aanvaarden van nieuwe landbouwmethoden samengaat met veranderingen in andere cultuurelementen. Weliswaar werden in hoofdstuk 12 aanwijzingen verkregen, dat het juist de boeren met een modern-dynamisch referentiekader zijn, die snel overgaan tot de toepassing van nieuwe landbouwmethoden. Bij de factoranalyse in hoofdstuk 14 bleek echter, dat verschillende variabelen, die een indicatie kunnen geven voor de bereidheid van de boer ook op andere gebieden veranderingen te aanvaarden, slechts in betrekkelijk geringe mate gebonden zijn aan dezelfde aspecten als de adoptiescore. Voor pogingen om bepaalde aspecten van het leven van de boeren te beïnvloeden, zoals de voorlichtingsdienst en het onderwijs die ondernemen, is een beter inzicht noodzakelijk in de vraag welke cultuurelementen onderling samenhangen en in welke mate zij samenhangen. Het onderzoek op dit gebied zal zeker meer aandacht moeten geven aan de cultuur-anthropologische literatuur over veranderingen in cultuurpatroon dan wij hebben kunnen doen.

Bij de bespreking van de verschillende voorlichtingsmiddelen is het nog niet geheel duidelijk geworden, welke rol elk middel kan spelen bij het proces van het aanvaarden van een nieuwe landbouwmethode. Het lijkt daarom wenselijk om eens een voorlichtingscampagne voor de invoering van een bepaalde landbouwmethode met 'action research' te volgen om te kijken hoe de boeren reageren op elk voorlichtingsmiddel, dat in het kader van deze campagne wordt gebruikt. Dan is het b.v. mogelijk om vóór en na een lezing en vóór en na een praatavond een onderzoekje in te stellen, teneinde na te gaan welke veranderingen in kennis en opvattingen omtrent deze methode met deze voorlichtingsmiddelen bereikt worden. Als dit gecombineerd wordt met waarnemingen omtrent de reactie van de boeren op het gebruik van deze middelen, dan zal dit waarschijnlijk ons inzicht verdiepen in de rol, die elk middel speelt in het aanvaardingsproces.

Elk voorlichtingsmiddel kan op een aantal verschillende wijzen gebruikt worden, maar we weten in het algemeen nog slechts weinig van het effect van deze verschillen. Met name weten we weinig van de wijze, waarop een artikel geschreven moet worden. Juist op dit punt lijkt het goed mogelijk te zijn om ons inzicht met experimenten te vergroten. Men zou b.v. een artikel op een eenvoudiger wijze kunnen herschrijven en

dan dit herschreven artikel opnemen in een willekeurig verspreid deel van de opslag van het blad. Dit maakt het mogelijk om te onderzoeken in welke mate de beide versies gelezen en begrepen worden.

De voorlichters maken bij hun lezingen e.d. steeds meer gebruik van audio-visuele hulpmiddelen, zoals dia's, flanelborden en films. We weten echter slechts zeer weinig van de betekenis, die deze hulpmiddelen hebben voor het leerproces en om het publiek naar de bijeenkomsten te trekken. Goed opgezette en geanalyseerde experimenten op dit gebied zijn daarom zeer gewenst. Dit geldt ook voor de groepsdiscussies en andere groepsmethoden. Weliswaar zijn we erin geslaagd om aan te tonen, dat de voorlichting met deze methoden vaak meer kan bereiken dan met een lezing en vermoedelijk zelfs meer dan met individuele voorlichting. Er is echter nog een grote variatie mogelijk in de wijze waarop deze methoden worden toegepast. Van de invloed, die dit heeft op het effect dat de Nederlandse landbouwvoorlichtingsdienst met deze methoden kan bereiken, weten we nog vrijwel niets met enige zekerheid.

Daar de voorlichtingsdienst een zeer groot deel van haar tijd geeft aan individuele voorlichting, is een nadere analyse hiervan ook van grote praktische betekenis. Men zou b.v. de reacties van de boeren op deze voorlichting kunnen nagaan, daarna de assistenten een cursus geven in de methode van het 'spiegelen', om vervolgens na te gaan of de reacties van de boeren op de voorlichting hierdoor ook veranderen. Het is dan natuurlijk nodig om ook na te gaan in hoeverre de assistenten het geleerde in praktijk brengen. Ook zou men in een laboratoriumsituatie verschillende mogelijke benaderingswijzen van deze individuele voorlichting kunnen beproeven.

Een ander gebied waar we nog maar weinig van weten is de betekenis van gesprekken binnen het huishouden op de bedrijfsvoering. Vooral van de invloed van de zoons op de bedrijfsvoering van hun vader weten we vrijwel niets. Toch is dit punt ook van veel belang, omdat de gesprekken van de zoons met hun vader niet alleen van betekenis zijn voor de bedrijfsvoering van de vader, maar ook voor de vorming van de zoons. Het is zelfs niet onmogelijk, dat we slechts zo'n geringe invloed vonden van het landbouwonderwijs op de vooruitstrevendheid van de boeren, omdat het gezinsmilieu, waarin zij opgegroeid zijn, een overheersende invloed heeft.

Het is wel duidelijk, dat de bedrijfsvoering van de boeren in belangrijke mate beïnvloed wordt door hun collega's, maar het is nog niet duidelijk, welke rol bij deze beïnvloeding gespeeld wordt door hun voorbeeld en welke door gesprekken met hen. Bij het onderzoek zullen we rekening moeten houden met de mogelijkheid, dat deze rol afhankelijk is van de culturele situatie.

Uit ons onderzoek is wel gebleken, dat de groepsnormen van grote betekenis zijn voor de bedrijfsvoering. We hebben echter nog slechts een vage indruk van de reactie van de boeren op een afwijking van deze normen. Binnen elke groep is een zekere mate van afwijking van de groepsnormen mogelijk, voordat men sancties gaat toepassen, maar hoe groot is deze afwijking en waarvan is de grootte van deze afwijking afhankelijk? Welke sancties gaat men toepassen bij een verdergaande afwijking, wie passen deze sancties toe en hoe worden deze sancties aangevoeld door degenen, die afwijken?

In hoeverre zijn de toegepaste sancties afhankelijk van de sociale positie van de persoon, die de veranderingen invoert?

De invoering van vernieuwingen betekent in de regel eerst een afwijking van de groepsnormen, maar kan in een later stadium het ontstaan van een nieuwe norm betekenen. Een nauwkeurige analyse van het verloop van dit veranderingsproces lijkt van grote betekenis te zijn voor de voorlichting, teneinde de beste wegen te vinden om de groepsnormen te beïnvloeden. Een eerste aanzet voor een dergelijk onderzoek is gegeven door KLUCKHOHN and STRODTBECK (1961). Bij een dergelijk onderzoek zal men ook aandacht moeten besteden aan de mogelijkheid, dat door een verandering in de groepsnormen de samenstelling van de groepen verandert. Zo bestaat de kans, dat de voorlichtingsdienst door zich te richten op de vooruitstrevende boeren deze boeren vreemdt van de meer behoudende boeren. Het lijkt dus wenselijk eens experimenten te nemen met verschillende methoden om met behulp van plaatselijke leiders de bedrijfsvoering van een groot deel van de boeren in een dorp te beïnvloeden. In de praktijk is het immers voor de bedrijfsvoorlichters onmogelijk om persoonlijk de bedrijfsvoering van alle boeren in hun rayon in belangrijke mate te beïnvloeden.

In de loop van ons betoog hebben we nog op enkele andere terreinen gewezen, waar meer onderzoek wenselijk is en het zou ongetwijfeld mogelijk zijn om nog meer voorbeelden te noemen. We zullen het hier echter bij laten. Vooral de genoemde lijken voor de praktijk van de voorlichting belangrijk te zijn.

16 EPILOOG: ENKELE SUGGESTIES VOOR DE VOORLICHTING

16.1 INLEIDING

Uit ons onderzoek is duidelijk gebleken, dat de landbouwvoorlichtingsdienst een grote en zeer gunstige invloed heeft op de landbouw in de onderzochte plaatsen. In het algemeen verrichten de medewerkers van deze dienst hun taak goed en met een groot enthousiasme. Zeer waarschijnlijk geldt dit ook voor ons land als geheel. Hierdoor is deze dienst van grote betekenis voor de welvaart niet alleen van de boerenstand, maar vooral van ons hele volk. Uiteraard mag men echter niet verwachten, dat de voorlichtingsdienst zijn taak feilloos vervult. In deze epiloog willen we daarom enkele suggesties doen, die het werk van de voorlichtingsdienst mogelijk nog wat verder zouden kunnen verbeteren. Hierbij beperken we ons tot enkele hoofdlijnen en noemen niet alle details, waarvoor dit onderzoek van betekenis zou kunnen zijn.

In het vorige hoofdstuk hebben we er uitvoerig op gewezen, dat ons inzicht in de werking van de voorlichting nog veel te wensen overlaat. Toch zullen de voorlichters een beslissing moeten nemen over de wijze, waarop zij de voorlichting geven. Daarom zullen we in dit hoofdstuk iets zeggen over de wijze, die ons het beste lijkt, maar het is zeer goed mogelijk dat toekomstig onderzoek ons zal noodzaken onze mening op verschillende punten te herzien. Bovendien zijn er grote verschillen in de omstandigheden, waaronder de voorlichting gegeven moet worden. Er kunnen zeer goed omstandigheden voorkomen, waaronder het wenselijk is de voorlichting op een andere wijze te geven dan wij hier aanbevelen. Dit hoofdstuk is dus vooral bedoeld als een basis voor de discussie over de praktische consequenties van ons onderzoek en beslist niet als een recept, dat een oplossing geeft voor alle moeilijkheden.

16.2 SYSTEMATISCHE PROGRAMMERING

In hoofdstuk 10 is gebleken, dat het aanvaarden van nieuwe landbouwmethoden gewoonlijk een langdurig proces is, waarbij de boeren niet in elk stadium van dezelfde voorlichtingsmiddelen gebruik maken. Als men dus met voorlichting wil bereiken, dat de boeren nieuwe landbouwmethoden gaan toepassen, is het gewenst te werken met een systematisch opgebouwd programma, waarin achtereenvolgens gebruik wordt gemaakt van verschillende voorlichtingsmiddelen om de voorlichting te geven, die past in het stadium van het aanvaardingsproces, waarin de verschillende boeren verkeren.

Programmering is niet alleen van belang voor de keuze van de voorlichtingsmiddelen, maar ook voor de keuze van de veranderingen, waar men de voorlichting op richt. Over de wijze, waarop deze keuze gemaakt moet worden, bestaat binnen de Neder-

landse landbouwvoorlichtingsdienst verschil van mening. Sommige voorlichters trachten hun voorlichting te richten op die punten, waar de boeren behoefte aan voorlichting voelen, ook al vinden zij zelf, dat andere punten belangrijker zijn. Zij zijn echter van mening dat zij, door aan de behoefte aan voorlichting van de boeren te voldoen, hun vertrouwen kunnen winnen en dan geleidelijk belangstelling kunnen wekken voor de vraagstukken, die de voorlichters zelf belangrijk vinden. Zo stelt SCHIJN (1961b, p. 445) aan het slot van een beschouwing over principes van de programmering uitdrukkelijk: 'De kortste verbinding tussen twee punten is lang niet altijd een rechte lijn'! In de serie artikelen over het vooronderzoek ten behoeve van de programmering, die zijn opgenomen in hetzelfde nummer van 'Landbouwvoorlichting', wordt er echter met geen woord over gerept, dat men ook dient te onderzoeken op welke gebieden de boeren behoefte aan voorlichting voelen. Volstaan wordt met de behandeling van de vraag hoe de voorlichter kan ontdekken wat de voornaamste objectieve mogelijkheden zijn om de landbouwbedrijven te verbeteren.

Voor de oplossing van dit verschil van mening is het van belang te letten op hetgeen er in hoofdstuk 3 is geschreven over de beïnvloeding door massa-media. Daar is er uitvoerig op gewezen, dat het in het algemeen bijzonder moeilijk is een verandering te bereiken op een gebied, waar de voorgelichten geen behoefte aan verandering voelen. Dan zullen zij immers weinig aandacht geven aan deze voorlichting, deze gedeeltelijk uitleggen in overeenstemming met de opvatting, die zij reeds hebben en het deel waar zij het niet mee eens zijn, niet als juist aanvaarden of weer vergeten. Dit geldt niet alleen voor geschreven voorlichting, maar voor alle vormen van voorlichting, zoals ook gebleken is uit het leerpsychologisch onderzoek (VOLLEBERGH, 1958). Bij de programmering van de voorlichting zal men dus ernstig rekening moeten houden met de gebieden waar de boeren behoefte voelen aan voorlichting, want op andere gebieden zal men meestal weinig succes mogen verwachten.

Om op de punten, waar de boeren nog geen behoefte aan voorlichting voelen, behoefte hieraan te wekken, zal de voorlichter moeten uitgaan van de opvattingen die hierover bij de boeren leven, ook al kunnen deze opvattingen sterk afwijken van de opvattingen van de onderzoekers. Uit het bovenstaande blijkt immers, dat de boeren juist dan aandacht zullen geven aan de voorlichting en deze misschien zullen aanvaarden. Voor een goede voorlichting is het dus noodzakelijk te weten welke opvattingen er onder de boeren leven en welke behoefte aan verbeteringen zij zelf voelen. De praktijk is echter in Nederland, dat het vaak niet mogelijk is om hier een afzonderlijk onderzoek naar in te stellen, zodat het nodig is dat de voorlichters deze behoefte en opvattingen zelf op het spoor komen. Daarom is het voor de voorlichters vaak veel belangrijker om te luisteren dan om te spreken. Bij de individuele voorlichting kan men dit bereiken met de methode van het 'spiegelen', die in par. 12.5 is besproken. Ook de groepsmethoden zijn bijzonder geschikt om de opvattingen van de boeren te leren kennen. Hierbij kan men b.v. gebruik maken van een rollenspel om ook achter de emotionele weerstanden van de boeren tegen een voorgestelde verandering te komen.

De behoefte, die de boeren voelen aan voorlichting over verschillende onderwerpen,

zullen de voorlichters ten dele op het spoor komen gedurende hun persoonlijke contacten met deze boeren. Voorts zijn bij de organisatie van de voorlichting in Nederland de besturen van de plaatselijke verenigingen voor bedrijfsvoorlichting en studieclubs, de streekverbeteringscommissies en de provinciale en landelijke raden voor de landbouwvoorlichting hiervoor formeel de aangewezen organen voor het uiten van de bestaande behoeften. We zijn er echter niet van overtuigd, dat deze organen in de praktijk steeds de bijdrage leveren, die zij zouden kunnen leveren tot het opsporen van de gebieden, waarop de boeren behoefte aan voorlichting voelen. Soms wordt aan deze organen een door de voorlichters volledig uitgewerkt voorlichtingsprogramma ter goedkeuring voorgelegd. Bij de toepassing van minder 'directive' discussiemethoden, waarbij niet slechts commentaar zou worden gevraagd op een reeds uitgewerkt voorstel, maar getracht zou worden gezamenlijk een voorstel te ontwikkelen, zou men er waarschijnlijk beter in slagen om de leden van deze organen met hun eigen ideeën omtrent deze behoeften naar voren te laten komen (zie J. P. A. VAN DEN BAN, 1962). Vermoedelijk zijn de organen, die op plaatselijk niveau werken, beter in staat de voorlichters te helpen om de behoeften van de gewone boeren te leren kennen dan de landelijke raad voor de landbouwvoorlichting. Het is immers begrijpelijk, dat veel leden van deze raad minder contact hebben met een gewone boer dan de meeste rayonassistenten.

Hoewel bovengenoemde organen, indien op de juiste wijze ingeschakeld, geschikt lijken te zijn om de behoeften van de boeren aan voorlichting te peilen, zijn zij waarschijnlijk veel minder geschikt om de voorlichtingsmethoden aan te geven, waarmee men deze doeleinden het beste bereiken kan. Van leken, die geen speciale opleiding hebben gehad in de voorlichtingsmethodiek, zal men immers in het algemeen niet mogen verwachten, dat zij kunnen aangeven welke combinatie van voorlichtingsmethoden het geschiktste is om een bepaald doel te bereiken (V. D. BAN, 1960a).

Op de achtergrond van deze discussie over de programmering van de voorlichting liggen de doeleinden, die men met de voorlichting tracht te bereiken. Hierover nu bestaat binnen de Nederlandse voorlichtingsdiensten geen eensgezindheid (vgl. V. D. BAN, 1960b). Voor heel wat voorlichters is het moeilijk hieromtrent een duidelijke mening onder woorden te brengen, maar in het reeds genoemde nummer van 'Landbouwvoorlichting' over 'Programmering' komen een tweetal duidelijke uitspraken voor, die met elkaar in strijd zijn. Op pag. 411 wordt gesteld: 'Wij gaan er van uit dat het opstellen van een voorlichtingsprogramma ten doel heeft met gerichte voorlichting de rentabiliteit van de *bedrijven* te vergroten.

Uiteindelijk gaat het niet om deze rentabiliteit alleen, maar om goede levensomstandigheden voor de boer, zijn gezin en zijn personeel. Zo zullen wij ook wel aandacht moeten hebben voor de sociale structuur, maar de taak van de landbouwvoorlichter is toch in de eerste plaats het bevorderen van een goed rendement.

Als wij dit uitgangspunt aanvaarden, brengt dit mee, dat het bij de voorbereiding van een voorlichtingsprogramma gaat om:

1. het huidige rendement van een *object*,

2. de mate waarin verbetering mogelijk is.'

Daarentegen zegt mej. VAN LIBROP in hetzelfde nummer (p. 431):

'Iedere voorlichting moet er in de eerste plaats op gericht zijn de *mensen* aan het denken te brengen, opdat zij zelf hun eigen bedrijfs-, gezins- of huishoudelijke situatie gaan afstemmen op de eisen van deze tijd'. (Cursivering van ons, A. v. d. B.).

In het eerste geval wordt dus als doel gesteld het bedrijf te verbeteren en in het tweede de boer te ontwikkelen. Bij dit ontwikkelen gaat het niet alleen om het veranderen van die kennis, waarover de betrokkenen beschikken, maar vooral ook om het veranderen van hun houding tegenover de moderne tijd. De voorlichter, die de boer tracht te ontwikkelen, i.p.v. zijn bedrijf te verbeteren, zal trachten hem tot het inzicht te brengen dat onze samenleving zeer snel verandert en dat het voor hem wenselijk is om gebruik te maken van de nieuwe mogelijkheden, die door deze veranderingen ontstaan. Voor traditionele boeren, die geneigd zijn om hun bedrijf op de oude wijze voort te zetten en te klagen over de veranderingen in de samenleving, die het hun moeilijk maken met hun traditionele bedrijfsvoering een behoorlijk bestaan te blijven vinden, betekent dit een zeer belangrijke verandering in hun houding, die slechts geleidelijk tot stand kan komen.

Als het doel van de voorlichting is de boer te ontwikkelen, blijft de boer de beslissingen over zijn bedrijf zelf nemen, terwijl bij de eerste doelstelling de kans zeker niet denkbeeldig is, dat de voorlichter gaat zeggen hoe het bedrijf gevoerd moet worden. We hebben er al uitvoerig over gesproken, dat dit gemakkelijk weerstanden kan opwekken, vooral als de boer uitgaat van een andere denkwijze dan de voorlichter. In het bijzonder voor de bedrijfseconomische voorlichting lijkt het daarom van grote betekenis te zijn, dat de voorlichter tracht de boer te ontwikkelen door hem te leren zijn bedrijf systematisch te analyseren. Thans nemen nog heel wat boeren hun beslissingen op basis van traditie of feeling, i.p.v. op een weloverwogen analyse van hun situatie. Voor een dergelijke analyse zal een boer niet zelden een deel van de benodigde gegevens aan zijn voorlichter moeten vragen. Op deze wijze blijft de verantwoordelijkheid voor de beslissing echter volledig waar zij hoort, dat is bij de boer, terwijl de boer geleidelijk aan ook zelf de beschikking zal krijgen over de voornaamste gegevens, die hij nodig heeft voor de analyse van zijn bedrijfssituatie.

Toch is het wel de vraag of het wenselijk is, dat de voorlichter de boer zover tracht te ontwikkelen, dat hij onder alle omstandigheden zelf in staat is zijn beslissingen te nemen. Er komen immers omstandigheden voor, waaronder het voor een boer bijzonder moeilijk is om over voldoende technische kennis te beschikken om de juiste beslissing te kunnen nemen, maar waarbij het voor iemand, die wel over deze kennis beschikt, niet moeilijk is om te kiezen welke beslissing genomen moet worden. We zien dit b.v. bij tamelijk zeldzaam voorkomende planteziekten, waarvan de bestrijdingsmethoden snel veranderen. Dan kan het wel wenselijk zijn, dat de voorlichter deze beslissing voor de boer neemt, evenals een arts zijn patiënt een bepaalde behandeling 'voorschrijft'. Wel dienen we er hierbij rekening mee te houden, dat de voorlichter nooit kan bepalen wat de relatieve betekenis moet zijn van de verschillende doeleinden, die de boer zich stelt bij zijn bedrijfsvoering. Zo wordt b.v. een trekker dikwijls niet alleen aangeschaft op

grond van een streven naar een zo hoog mogelijk inkomen, maar ook op grond van een streven naar aanzien of gemak (vgl. WILKENING and JOHNSON, 1961). Het ligt dan natuurlijk niet op de weg van de voorlichter om te beslissen, dat het streven naar een hoog inkomen belangrijker moet zijn dan het streven naar een hoog aanzien. Wel kan het gewenst zijn, dat hij de boer helpt om zich bewust te worden van de gevolgen, die hij mag verwachten, als hij al dan niet een trekker koopt.

Ook bij andere beslissingen zal de voorlichter o.i. zeer voorzichtig moeten zijn, voordat hij deze voor de boer gaat nemen of voordat hij een boer zegt: 'Dat zou ik zó doen'. We hebben nl. de indruk, dat niet weinig boeren soms de verantwoordelijkheid voor hun bedrijfsleiding schuwen en het niet onplezierig vinden, als iemand anders een deel van deze verantwoordelijkheid wil overnemen, zeker niet als dit wordt gedaan door iemand, die zij als bekwaam beschouwen. Onder dergelijke omstandigheden zien we het beslist niet als de taak van de voorlichters om toe te geven aan de aandrang van deze boeren om een deel van de verantwoordelijkheid over te nemen, want dit zou remmend werken op de ontwikkeling van deze boeren.

Het lijkt dus gewenst een enigszins genuanceerd standpunt in te nemen over de doeleinden van de voorlichting. In het algemeen verdient het aanbeveling dat de voorlichters trachten de boeren te helpen zich zelf te helpen. Voor verschillende kleine onderdelen van zijn bedrijfsvoering kan het echter beter zijn de boer te helpen, maar deze hulp kan pas effectief gegeven worden als de boer daar behoefte aan voelt.

16.3 HET GEBRUIK VAN DE VERSCHILLENDE VOORLICHTINGSMIDDELEN

We kregen de indruk, dat de landbouwbladen vaak te ingewikkeld zijn geschreven voor een belangrijk deel van de boeren. Een verbetering op dit gebied is waarschijnlijk te bereiken door een voortzetting van de cursussen, die reeds over 'het geschreven woord' worden gehouden. Daarnaast lijkt het echter wenselijk, dat de landbouwbladen ook redacteuren in dienst nemen, om de hun aangeboden kopij in overleg met de auteurs te herschrijven. Bovendien verdient het overweging de aangeboden kopij strenger te selecteren.

Bij het gebruik van massa-media zal de voorlichtingsdienst zich sterker dan in het verleden moeten afvragen, waarom een bepaald medium wordt gekozen. Men zal het gebruik van dit medium moeten aanpassen aan de rol, die het moet spelen in het gehele aanvaardingsproces.

Door een goed gebruik te maken van de televisie zal het waarschijnlijk mogelijk zijn om belangstelling te wekken voor voorlichting over betere landbouwmethoden bij een belangrijk deel van de boeren, die de voorlichtingsdienst nu maar moeilijk kan bereiken. Een goed gebruik wil echter zeggen, dat men beter zal moeten aansluiten bij de denkwijze van de boeren, als in het verleden is gedaan door de voorlichting van het Ministerie van Landbouw via de radiouitzendingen. Hiervoor zal er een nauwe samenwerking

moeten komen tussen de medewerkers van de televisie en voorlichters, die de boeren goed kennen.

Er werden duidelijke aanwijzingen verkregen, dat men door gebruik te maken van groepsdiscussies een grotere verandering in het gedrag van de boeren kan bereiken dan met lezingen. Dit wil niet zeggen, dat er geen omstandigheden zijn waaronder een lezing het aangewezen voorlichtingsmiddel is, maar het is vermoedelijk wel wenselijk om meer dan in het verleden gebruik te maken van groepsdiscussies. Om dit goed te kunnen doen is het echter noodzakelijk, dat alle rayonassistenten een grondige scholing krijgen in het leiden van groepsdiscussies. Als men met groepsdiscussies e.d. een groot aantal boeren brengt tot het besluit hun bedrijfsvoering te veranderen, zal dit vaak de vraag naar individuele voorlichting vergroten. Niet zelden zal het nog wel mogelijk zijn om de boeren in de groep te laten ontdekken welke veranderingen op hun bedrijf gewenst zijn. Daarna komt dan echter de vraag hoe deze veranderingen het beste doorgevoerd kunnen worden. Als b.v. een boer in de groep het besluit heeft genomen zijn pluimveestapel belangrijk uit te breiden, weet hij nog niet direct welk type hok hij hiervoor zetten moet, hoe hij dit moet financieren, welke contracten hij moet sluiten met leveranciers en afnemers enz. Het is dus niet verantwoord om aan te dringen op een sterke uitbreiding van de groepsvoorlichting, als niet tegelijkertijd wordt aangegeven hoe aan de versterkte vraag naar individuele voorlichting kan worden voldaan. Wil men hiervoor het personeel van de RLVD uitbreiden, wil men de boeren verwijzen naar de voorlichters van handel en industrie, wil men stimuleren, dat de boeren met varkenskernen e.d. zelf voorzien in de extra behoefte aan gevraagde voorlichting of ziet men een andere mogelijkheid? We hebben sterk de indruk, dat het voor de meeste rayonassistenten beslist niet mogelijk is om te voldoen aan de extra vraag naar individuele voorlichting over bedrijfsonderdelen, die ontstaat door een goede toepassing van groepsmethoden.

We hebben sterk de indruk gekregen, dat men door een goed geleid bedrijf het etiket 'voorbeeldbedrijf' te geven, dit de voorlichtende waarde van dit bedrijf in zijn naaste omgeving eerder verkleint dan vergroot. Het is eveneens twijfelachtig of men door subsidies te geven voor bepaalde bedrijfsverbeteringen, waarvan al bewezen is dat ze goed zijn, de invoering van deze verbeteringen kan versnellen bij boeren, die deze subsidie niet ontvangen. Het is zeker niet onwaarschijnlijk, dat men hiermee de indruk vestigt, dat met deze verbetering nog een proef genomen moet worden, die geld kan kosten, zodat een subsidie nodig is om dit risico te dragen. Dan zou men juist de mening versterken, dat het nog niet wenselijk is deze verbetering toe te passen op bedrijven, die hier geen subsidie voor ontvangen. Waarschijnlijk kan men het geld, dat aan deze subsidies voor de introductie van nieuwe methoden wordt besteed, beter besteden voor voorlichtingsprogramma's die de ontwikkeling van de boeren vergroten.

De individuele voorlichting is op het ogenblik de belangrijkste voorlichtingsmethode, die de rayonassistenten toepassen. Vooral als men ongevroegd een boer bezoekt, wiens denkwijze veel traditioneler is dan die van de voorlichters, zal men er vaak goed aan doen de methode van het 'spiegelen' toe te passen. Ook hiervoor is het echter noodzakelijk, dat de rayonassistenten eerst een opleiding ontvangen in het toepassen van

deze methode. Bovendien zullen hun superieuren ook geschoold moeten worden in het gebruik van deze nieuwe voorlichtingsmethode, als zij goed in staat willen zijn om leiding te geven aan het gebruik hiervan. Essentieel bij deze scholing is niet het leren van een bepaalde techniek van voorlichting, maar het veranderen van de houding van de voorlichters, waardoor zij niet langer de stof die zij doorgeven als essentieel beschouwen, maar het ontwikkelen van de boeren.

Een moeilijk punt bij de individuele voorlichting is de vraag met wie men contact zal zoeken. We hebben er al op gewezen, dat in de praktijk de voorlichters de neiging hebben om contact te zoeken met de boeren, die om contact vragen, ook al zijn dit niet de boeren op wier bedrijven het meeste verbeterd zou kunnen worden. SCHIJEN (1961a, p. 384) zegt hierover echter: 'Aangenomen dat u (d.i. de rayonassistent) een 'goede voorlichter' bent, zal uw contact met de goede boeren ten gevolge hebben dat deze nog betere boeren worden. Dit heeft echter tot gevolg, dat de afstand tussen de goede en slechte boeren in uw rayon wordt vergroot. Tracht dan ook als het enigszins mogelijk is, van de tijd, die u voor individuele voorlichting kunt vrijmaken, een gedeelte te besteden door ongevraagd enkele bedrijven te bezoeken, die u onder de matige of slechte rangschikt. U zult bemerken, dat in negen van de tien gevallen uw bezoek wordt gewaardeerd, ook al moet u zich over de opvolging van uw adviezen na een enkel bezoek niet te veel illusies maken.'

Tabel 16.1 laat inderdaad zien, dat heel wat boeren, die het laatste jaar niet door de rayonassistent bezocht zijn, het voor hen eigenlijk wel of zelfs heel erg nuttig zouden vinden, als de assistent eens ongevraagd langs kwam. Hoogstwaarschijnlijk heeft SCHIJEN dus gelijk, als hij zegt, dat het wel degelijk mogelijk is om ook bij hen wat te bereiken. Men kan nogal eens een boer horen zeggen, dat hij graag zou willen, dat de assistent eens ongevraagd langs kwam, want 'ik durf hem niet al te best wat te vragen' of 'ik ga niet vragen of ik alsjeblijft bij de Bedrijfsvoorlichting mag'. Voor veel rayonassistenten is het echter moeilijk om tijd te vinden voor dergelijke bezoeken, omdat zij vrijwel volledig bezet zijn met het werk bij de boeren, die wel om advies vragen. Vermoedelijk zou het echter mogelijk zijn om wat tijd vrij te maken voor de minder vooruitstrevende boeren door de vooruitstrevende boeren soms geen antwoord te geven op hun vragen, maar hun alleen te vertellen, hoe zij hier een antwoord op kunnen vinden. Nu kan men wel eens een boer horen zeggen: 'Als vroeger een gewas ziek was, zocht je zelf uit wat er aan gebeuren moest, maar tegenwoordig vraag je de assistent even er naar te kijken. Dat is veel gemakkelijker'. Als de boeren inderdaad een dergelijke service-voorlichting wensen, lijkt het redelijk, dat zij hiervoor betalen. Voor de opvoedkundige activiteiten van de voorlichtingsdienst kan men heel goed verdedigen, dat ze, evenals het onderwijs, door de overheid betaald worden.

Eén van de redenen, waarom het o.i. belangrijk is, dat de voorlichters soms behoudende boeren bezoeken, die niet om een bezoek gevraagd hebben, is dat de voorlichters anders geen juist beeld krijgen van de landbouw in hun gebied. Als de voorlichters vrijwel alleen contact hebben met de vooruitstrevende boeren, is het voor hen moeilijk om zich

te realiseren, dat er ook heel wat minder vooruitstrevende boeren zijn, die een andere denkwijze hebben en met andere problemen zitten op hun bedrijf dan de boeren, waar de voorlichters regelmatig mee praten. Dit bleek ons b.v. toen we de C.B.S. cijfers over het percentage boeren dat landbouwonderwijs heeft genoten, hadden uitgewerkt. Voordat deze gepubliceerd waren, vroegen we aan een o.i. bekwaam voorlichter te schatten welk percentage van de boeren in zijn gebied een landbouwschool of een landbouwcursus had bezocht. Hij schatte dit op ongeveer het dubbele van het werkelijke percentage. Voor een voorlichter is het bijzonder moeilijk om te voorkomen, dat hij een dergelijk vertekend beeld van de werkelijkheid krijgt als hij slechts in persoonlijk contact komt met een bepaalde categorie boeren.

TABEL 16.1 Het aantal keren, dat men het laatste jaar bedrijfsbezoek van de rayonassistent heeft ontvangen (op N. Beveland: persoonlijk contact met deze assistent heeft gehad) naar het antwoord op de vraag of een bezoek op initiatief van de assistent voor hem nuttig zou zijn (op N. Beveland: op prijs zou stellen); absolute aantallen

Waardering ongevraagd bezoek	Aantal keren bedrijfsbezoek					bezoek, niet bekend hoe vaak	totaal
	nooit	1 of 2	3-6	7 en meer			
<i>N. Beveland</i>							
Beslist niet	1						1
eigenlijk niet	1	1					2
neutraal	1						1
eigenlijk wel	13	16	15	0	13		57
heel erg	2	5	14	5	16		42
geen antwoord		1					1
<i>Milheeze</i>							
Beslist niet	1	1					2
eigenlijk niet	6	1	1				8
neutraal	4	2			1		7
eigenlijk wel	20	18	9	4	4		55
heel erg	5	3	4	4	1		17
geen antwoord	2						2
<i>Dwingeloo</i>							
Beslist niet	3	1	1				5
eigenlijk niet	5	4		1	2		12
neutraal	13	4	1				18
eigenlijk wel	28	11	11		5		55
heel erg	6	4		4	2		16
geen antwoord	1			1			2

De keuze van de boeren waar de voorlichtingsdienst contact mee zoekt zal vooral gericht moeten zijn op een versnelling van het verspreidingsproces van nieuwe landbouwmethoden. Hiervoor is het wenselijk, dat de voorlichtingsdienst veel contact heeft met enkele vooruitstrevende boeren, die subjectief gezien weinig behoefte aan voorlichting

hebben, omdat dit de boeren zijn, die bereid zijn een nieuwe landbouwmethode in hun dorp te introduceren. Voor de verdere verspreiding moet de voorlichtingsdienst dan bevorderen, dat andere boeren zo snel mogelijk horen van de ervaringen, die hiermee in hun dorp zijn opgedaan. Dit zal vrij snel gebeuren, als de methode is ingevoerd door een boer, die het vertrouwen van zijn dorpsgenoten heeft. Uit Tabel 13.8 is echter al gebleken, dat vooral in de weinig vooruitstrevende gebieden nieuwe methoden vaak worden geïntroduceerd door boeren met betrekkelijk weinig invloed. Het is daar dus de taak van de voorlichtingsdienst om te stimuleren, dat dit voorbeeld vrij snel wordt overgenomen door de plaatselijke leiders. Soms zal dit bereikt kunnen worden door middel van een discussiegroep, waarin zowel de plaatselijke leiders als deze vernieuwers zitten. Waarschijnlijk zal dit vooral succes hebben als het plan om de nieuwe methode in te voeren al in deze discussiegroep is besproken, zodat de gehele groep belangstelling heeft voor de resultaten van deze proef.

Voor een algemene verspreiding van deze nieuwe methode zal de voorlichtingsdienst zich echter vaak niet kunnen beperken tot het contact met de plaatselijke leiders. Uit Tabel 13.19 bleek immers, dat de boeren in het algemeen de neiging hebben om gesprekspartners te kiezen, die evenveel of iets meer contact met de RLVD hebben dan zij zelf en uit Tabel 13.20, dat dit in nog sterkere mate geldt voor de invloed van de gesprekspartners. Als de voorlichtingsdienst de verspreiding van nieuwe methoden, nadat de plaatselijke leiders overtuigd zijn, aan haar lot overlaat, zal deze verspreiding slechts langzaam verlopen. Hierdoor kan de afstand tussen de vooruitstrevende en de minder vooruitstrevende boeren belangrijk groter worden, zodat de communicatie tussen beide groepen steeds moeilijker wordt. De voorlichtingsdienst zal daarom het contact tussen beide groepen juist moeten bevorderen, want zij draagt o.i. een verantwoordelijkheid voor alle boeren in haar ressort.

Men zegt wel eens, dat de voorlichtingsdienst dient te bevorderen dat een deel van de boeren de landbouw verlaat, onder meer door zich slechts tot een deel van de boeren te richten. Diegenen, die weinig voorlichting ontvangen zouden dan vanzelf wel gedwongen zijn de landbouw te verlaten. Ongetwijfeld is het juist, dat een deel van onze boeren een ander beroep zal moeten kiezen, zodat het wenselijk is dat juist diegenen die qua aanleg en belangstelling bijzonder geschikt zijn voor boer, in de landbouw blijven. Het lijkt ons echter zeer waarschijnlijk, dat een deel van de behoudende boeren wel degelijk over de capaciteiten beschikt om een goede boer te worden, mits zij goede voorlichting ontvangen. Een 75 jaar geleden behoorden b.v. de boeren in Z.O. Brabant tot de minst vooruitstrevende boeren van ons land. Dankzij het werk van de RLVD, het landbouwonderwijs, de N.C.B. en vermoedelijk ook de industrialisatie van dit gebied behoren zij nu juist tot de meest vooruitstrevenden. Een aanwijzing, dat een dergelijke verandering ook nu nog wel bereikt kan worden, geeft de geringe samenhang die wij vonden tussen vooruitstrevendheid en leesvaardigheid. Om zo'n verandering onder de behoudende boeren te bereiken is het niet alleen wenselijk de capaciteiten van de individuele boeren te ontwikkelen, maar ook de groepsnormen te wijzigen. Bovendien zal vaak een verandering wenselijk zijn in de institutionele factoren, die de ontwikkeling

van de landbouw beïnvloeden, zoals de opbouw van een efficiënt handelsapparaat en bankwezen en de doorvoering van ruilverkavelingen.

Op deze wijze zal men met meer voorlichting aan de behoudende boeren kunnen bereiken, dat de bekwaamsten onder hen in de landbouw blijven. Het is echter helemaal niet zeker, dat een dergelijke voorlichting remmend werkt op de afvloeiing van de minder bekwaamen. We weten helaas weinig van de factoren, die de afvloeiing uit de landbouw beïnvloeden, maar het is beslist niet onmogelijk, dat de boeren, die geleerd hebben om economisch te denken, en dat is toch het voornaamste wat de voorlichtingsdienst hun zal moeten leren, vrij snel geneigd zullen zijn om de landbouw te verlaten, als zij als boer niet een inkomen kunnen verdienen dat gelijkwaardig is aan het inkomen in andere bedrijfstakken. Een aanwijzing hiervoor geeft het onderzoek van BENVENUTI (1961, p. 371), die vond dat het 71% van de moderne boeren in Winterswijk niet zou spijten als hun zoons een beroep buiten de landbouw kozen, tegen slechts 42% van de traditionele boeren.

Door de voorlichting te richten op de hele boerenstand en niet alleen op de vooruitstrevende boeren kan men dus waarschijnlijk bereiken, dat de boeren bewuster gaan kiezen of zij al dan niet boer willen blijven en dat juist de meest geschikten onder hen boer blijven.

Groepsnormen bleken een zeer grote invloed te hebben op de bedrijfsvoering van de boeren. Vaak zal de RLVD dus meer effect kunnen bereiken, als zij tracht deze groepsnormen te wijzigen dan wanneer zij zou trachten een boer hiervan te laten afwijken. In sommige behoudende dorpen zal het bijzonder moeilijk zijn de groepsnormen van de gehele groep te wijzigen. Dan kan het mogelijk zijn om verandering te bereiken door hieruit een kleine groep te vormen met modernere groepsnormen. Deze methode kan natuurlijk spanningen binnen de dorpsgemeenschap veroorzaken, maar anderzijds kan men ook bij de gehele groep belangstelling wekken voor een modernere bedrijfsvoering door hen bij een klein aantal boeren in hun eigen dorp te laten zien wat met een moderne bedrijfsvoering bereikt kan worden.

Men kan ook trachten groepsnormen te wijzigen door een deel van de boeren te laten zien, dat men elders andere groepsnormen heeft, zodat zij zich bewust worden van de relativiteit van hun eigen opvattingen. Hiervoor zou men b.v. onder de boerenzoons een prijsvraag kunnen uitschrijven voor het beste verslag van een praktijktijd in een andere streek, waarin wegen worden aangegeven om de eigen streek vooruit te brengen. Ook dan kan het weer wenselijk zijn om een band te vormen tussen diegenen, die aan deze prijsvraag hebben meegedaan, zodat zij elkaar kunnen steunen in hun kritiek op de behoudende groepsnormen van hun dorp. Bovendien is het voor de wijziging van de groepsnormen mogelijk een intensiever gebruik te maken van het feit, dat de boerenzoons tijdens hun militaire dienst in nauw contact komen met boerenzoons uit andere streken. Men zou daar b.v. in groepsdiscussies onder leiding van een voorlichter of een landbouwonderwijzer de onderlinge uitwisseling van ervaringen kunnen bevorderen.

Er is al enkele keren op gewezen, dat de hier ontwikkelde gedachten eisen stellen aan de opleiding van de voorlichters. Als het doel van de voorlichter minder wordt de landbouwbedrijven te verbeteren, maar meer om de boeren te ontwikkelen tot moderne ondernemers, die zelf in staat zijn hun bedrijf goed te leiden dan zal de voorlichter ook de boer als mens moeten leren kennen. Dit betekent dus, dat hij ook enige sociologische, psychologische en sociaal-pedagogische vorming moet hebben gehad. Een modern ondernemer moet natuurlijk beschikken over een goede landbouwtechnische kennis. Het is dus beslist niet wenselijk de landbouwtechnische vorming van de voorlichters te verwaarlozen.

Nadat de voorlichters hun opleiding beëindigd hebben zullen de sociale wetenschappen zich snel blijven ontwikkelen. Om in de praktijk van de voorlichting zo snel mogelijk van deze ontwikkelingen gebruik te kunnen maken, zou het wenselijk zijn een communicatiekanaal te vormen, waardoor ze aan de voorlichters doorgegeven kunnen worden. Voor de meeste onderdelen van de landbouwwetenschap heeft men hiervoor centraal een consulent in algemene dienst en specialisten in elk consulentschap. Zo zou men zich ook kunnen voorstellen, dat er een consulent komt voor voorlichtingsmethodiek, die gestationeerd wordt op een onderzoekingsinstituut, dat zich met dit soort vraagstukken bezighoudt en die regelmatig contact houdt met de voorlichtingsdeskundigen en adjunct-voorlichtingsdeskundigen, die er reeds zijn bij alle landbouwconsulentschappen.

Het is echter van veel belang, dat een dergelijke consulent zich niet alleen richt tot de voorlichters op middelbaar niveau, maar ook tot die op het hoogste niveau. Anders bereikt men, dat deze middelbare voorlichtingsdeskundigen de noodzaak voelen om in hun consulentschap over te gaan tot nieuwe voorlichtingsmethoden, maar dit in de praktijk niet kunnen doen wegens gebrek aan medewerking van hogerhand. De nadelen van een dergelijke situatie zijn duidelijk besproken door VOLLEBERGH (1958, p. 158).

Met een dergelijke vooropleiding van de voorlichters en voorlichting aan de voorlichters zou naar onze overtuiging een belangrijke vergroting van het effect van de voorlichtingsdienst bereikt kunnen worden. Dit neemt natuurlijk niet weg, dat de prestaties van elke voorlichter ook in belangrijke mate worden bepaald door zijn persoonlijkheid, die op zijn leeftijd wel niet meer in belangrijke mate omgevormd zal kunnen worden.

SUMMARY

THE COMMUNICATION OF NEW FARM PRACTICES IN THE NETHERLANDS

The objective of the present study is to analyse the communication processes by which Dutch farmers get information about new farm practices. Part I of this publication is an overview of the literature from which hypotheses regarding these communication processes were derived. Part I will not be summarized here because there are several good summaries of the literature on communication in English, e.g., KATZ and LAZARUS-FELD (1955), KLAPPER (1960), and ROGERS (1962).

Research Methods

We did not gather data from a random sample of all Dutch farmers, but interviewed all 303 farmers living in three communities with widely different cultural patterns in order to study the effects of these cultural patterns on communication processes. The farmers in one community (Noord-Beveland, abbreviated 'N.B.') use modern technology and have many contacts with urban culture; in the second community (Milheeze, abbreviated 'Mh'), they also use modern technology, but have much less contact with urban culture and early in this century the community was one of the most backward in the Netherlands; in the last community studied (Dwingeloo, abbreviated 'Dw'), the farm technology is rather traditional and the farmers have few contacts with urban culture.

From the 303 interviews, several measures were obtained for each respondent (1)¹ a farm practice adoption score; (2) a score for contact with the extension service (personal contacts as well as contacts at meetings and through mass media); (4) the importance he attaches to the extension service; the number of times he is mentioned on sociometric questions as (5) an adviser, (6) a good farmer, and (7) a friend; (9) offices held in formal organisations, the church, or local government; (10) farm size; (11) socio-economic status; (12) extent of vocational agricultural education; (13) Taylor's cloze-procedure score (which is a disguised intelligence test); (14) the number of questions on which 'no answer' was given, and (15) resistance to the use of credit. In addition, the local adviser of the extension service judged every farmer according to (3) his farm management ability. A number of key informants judged each farmer as to (8) the influence he had in discussions with others on farm problems.

In the analyses for each community, some of these measures, especially contact with

¹ The numbers in parentheses refer to the numbers of the variables in the tables of chapter 14.

the extension service were correlated with several other variables, and a factor analysis was employed to study the interrelationships between these 15 variables.

Some Findings

Seventy-five percent of the farmers mentioned that mass media were their most important source of information in their awareness of new farm practices. The same percentage stated that in the decision-making stage of the adoption process their main source of information was personal contact with other farmers and extension officers. It were mainly progressive farmers who mentioned contact with extension officers as an important source of information. More detailed analyses were made of the most important information sources: mass media, extension service, and other farmers. Indications were found that most articles in Dutch farm papers were written at too technical a level for many farmers to understand.

Most farmers have a good deal of confidence in their local extension officer. Eighty-three percent of the farmers said it would be useful or very useful to them if the extension officer visited them uninvited. The major complaint about the extension service was that the local adviser was unable to visit them more often. However, there are also quite a number of the farmers who believe they would soon 'go broke' if they followed all the advice of the extension service. The extension service can give good advice on crop production, but in dealing with farm management questions, many farmers feel that the extension service advises them to invest more than the average farmer can afford. Quite probably one of the reasons for this opinion is that the way of thinking of many farmers is still partly in terms of the subsistence farming of former centuries and not to the present level of producing for a world market. Naturally, there are other farmers who have full confidence in the extension service and manage their farm for the new possibilities of the world market. The best of them do not follow the extension service blindly, but think through their problems for themselves.

The differences between Milheeze and Dwingeloo in innovativeness cannot be explained by differences in education, farm size, or socio-economic status, although these factors are important in explaining differences in innovativeness among the farmers within one village. Table 1 indicates that the difference in community norms can explain a much larger part of the differences (1) in adoption scores, and (2) in contact with extension between these two communities.¹

Another difference between these two communities is that the leaders in the progressive community are much more progressive than are the leaders in the conservative community. This can be seen in the correlation coefficients between leadership and progressiveness in Tables 14.2 and 14.3 (p. 204). These tables are a matrix of the intercorrelations between the 15 variables for Milheeze and Dwingeloo, respectively. The findings are

¹ Noord-Beveland is not included in this table, because the type of farming there is so much different that it is difficult to compare farmers' innovativeness other than in an intuitive way.

in agreement with another Dutch study and with MARSH and COLEMAN (1954a); they can be explained from the hypothesis of HOMANS (1961, p. 314): 'A man acquires esteem by providing rare and valuable services for others'.

TABLE I Differences in the Innovativeness of Farmers in Milheeze and Dwingeloo

		Milheeze	Dwingeloo
Adoption scores:	35 or less	21%	43%
	70 or more	23%	0%
Contact with extension scores:	4 or less	13%	32%
	10 or more	37%	25%
Farm size, over 10 hectares		46%	49%
Vocational agricultural education:	None	11%	43%
	Evening course	78%	26%
	School	11%	31%
General education, over 7 years		0%	7%
Age, over 50 years		41%	43%
Average socio-economic status score		16.7	17.6
Attitude towards innovators:	Favorable	45%	10%
	Favorable under some circumstances	6%	12%
	Unfavorable	14%	49%
	No general opinion	30%	20%
	No answer	5%	9%
Attitude towards credit:	Favorable	65%	14%
	Medium	27%	31%
	Unfavorable	6%	50%
	No answer	2%	6%

For the three sociometric questions, different kinds of farmers are chosen as leaders. On the question as to who is a good farmer, as a rule, the respondents chose progressive farmers (especially in progressive communities), but as a friend farmers are chosen who have adopted innovations only slightly earlier than the chooser himself. The persons mentioned as advisers have innovativeness scores ranging between the persons chosen as a good farmer and as a friend. This probably means that the diffusion of innovations in a community is a multi-step process, especially when the farmers are not actively seeking information on the innovation, and not a two-step process as the well-known hypothesis of LAZARSFELD, *et. al.* states. Furthermore, in contrast to this hypothesis, both leaders and followers usually become aware of new practices through mass media, but in the decision-making stage of the adoption process, personal communication is their most important source of information.

Another hypothesis for which no confirmation could be obtained in the present study is the hypothesis of BARNETT (1953) that new ideas are first adopted by marginal group members. The present findings indicate that the leaders have more contact outside of the community than their followers (especially in the progressive communities), in contrast to BARNETT's ideas about marginal group members. In the early stages of the diffusion process, more of the leaders than of the low status group members adopted the new

practices in ten of the thirteen cases studied, in two cases there was no difference, and in only one case had more of the low status group members adopted the innovation.

In comparing the findings from thirteen studies in the Netherlands, the United States, Pakistan, and Costa Rica, indications were obtained that with economic development, personal influence tends to be exerted more by the selected friends of the farmer and less by the community as a whole.

The results of the factor analyses are reported in table 14.4; the figures in this table are the squared factor loadings times 100.

Separate analyses have been made for each of the three communities studied. The first four factors were found in each of these communities (the abbreviations of the names of these communities are in the headings of each column). The first factor gives an indication of the social status. In the conservative community (Dwingeloo) the factor loadings for adoption and contact with the extension service are considerably lower than in the other two communities. The second factor gives high loadings for contact with the extension service and the third for socio-economic status. It is surprising that in the first two factors, the loadings with socio-economic status are not higher. The fourth factor is not very important, because no other variables than the number of questions not answered have loadings of any importance. The fifth factor indicates the judges rating of the farmers' influence as far as this rating differs from the sociometric status of these farmers. Most judges were high status people who have a different value orientation than the average farmer. This may explain the difference between the sociometric and the judge's measures of farmers' influence. The sixth factor is mainly an indication of the rating by the extension officer as far as it was not associated with other factors. The last three columns are the 'communalities'; they give an indication of the proportion of the total variation in the variables for which no explanation could be found. These proportions are remarkably high for the resistance to the use of credit; TAYLOR's cloze procedure score; and, in two communities, vocational agricultural education.

The last chapter offers suggestions to the extension service for more efficient communication to farmers. The large influence of community norms and personal influence from other farmers on the adoption of new practices makes it probable that group methods are very effective. Some test of this hypothesis is possible, since the Dutch extension service already makes some use of group discussions. Farmers, themselves, indicate that they are more inclined to adopt innovations after they are discussed in these groups than after a lecture on the innovation.

This study is only an overview of the communication process by which Dutch farmers get information about new farm practices. Much research still remains to be done on the communication process and on the effects of different extension teaching methods.

LITERATUURLIJST

- ABELSON, H. I., 1959 Persuasion: How Opinions and Attitudes are Changed. Springer Publishing Cy., New York.
- ALLPORT, G. W., and L. J. POSTMAN, and ANDERSON, M. A., e. a., 1958 The Basic Psychology of Rumor. In: Maccoby, Newcomb and Hartley, pp. 54-65.
- 1956 An Appraisal of Factors Affecting the Acceptance and Use of Fertilizer in Iowa. *Iowa Agr. Exp. St., Special Report 16*, Ames.
- ANDRINGA, R., en A. H. J. LIBERG, 1960 Een grafische bedrijfsvergelijking tussen voorbeeldbedrijven en LEL-bedrijven in 1957/58. *Bedrijfs-economische Mededelingen 35*, Landbouw-Economisch Instituut, Den Haag.
- ASCH, S. E., 1958 Effects of Group Pressure upon the Modification and Distortion of Judgments. In: Maccoby, Newcomb and Hartley, pp. 174-183.
- BAIRD, A. W., and W. C. BAILEY, 1960 Test-Demonstration and Related Areas: Review of Literature. *Preliminary Reports in Sociology and Rural Life, no. 11*, Mississippi State University, State College.
- BALES, R. F., 1958 Task Roles and Social Roles in Problem Solving Groups. In: Maccoby, Newcomb and Hartley, pp. 437-447.
- and D. E. SLATER, 1955 Role Differentiation in Small Decision Making Groups. In: T. Parsons e.a., *Family Socialization and the Interaction Process*, Free Press, Glencoe, Ill, Ch.V.
- BAN, A. W. VAN DEN, 1955 Met welke boeren zal de rayonassistent contact zoeken? *Landbouwvoorlichting 12*, pp. 444-448.
- 1956 Enkele kenmerken en eigenschappen van de vooruitstrevende boeren, I. *Bull. 5, Afd. Sociologie en Sociografie, Landbouwhogeschool, Wageningen.*
- 1957a Boer en landbouwonderwijs, De landbouwkundige ontwikkeling van de Nederlandse boeren. *Bull. 6, Afd. Sociologie en Sociografie, Landbouwhogeschool, Wageningen.*
- 1957b Some Characteristics of Progressive Farmers in the Netherlands. *Rural Sociology 22*, pp. 205-212.
- 1958a Regionale verschillen in de toepassing van enkele landbouwmethoden. *Bull. 9, Afd. Sociologie en Sociografie, Landbouwhogeschool, Wageningen.*
- 1958b Enkele kenmerken en eigenschappen van de vooruitstrevende boeren, II. *Bull. 10, Afd. Sociologie en Sociografie, Landbouwhogeschool, Wageningen.*
- 1958c De landbouwvoorlichting in Opende (Gr.). *Stencil, Afd. Sociologie en Sociografie, Landbouwhogeschool, Wageningen.*
- 1958d Boer en landbouwvoorlichting in Broek in Waterland. *Stencil, Afd. Sociologie en Sociografie, Landbouwhogeschool, Wageningen.*
- 1958e Welke boeren passen de adviezen van de landbouwvoorlichtingsdienst snel toe? *Landbouwvoorlichting 15*, pp. 327-335.
- 1959 The Dynamics of Farm Practice Change, An Analysis Based on Studies in Rock County (Wis) in 1952 and 1957. Manuscript.
- 1960a Enkele veranderingen in de Amerikaanse Landbouwvoorlichting, *Landbouwvoorlichting 17*, pp. 3-11.
- 1960b Evaluatie van de voorlichting op achtergebleven weidebedrijven. *Landbouwvoorlichting 17*, pp. 163-170.
- 1960c Locality Group Differences in the Adoption of New Farm Practices. *Rural Sociology 25*, pp. 308-320.

- BAN, J. P. A. VAN DEN, 1960 Nieuwe werksituatie bij de voorlichting. *Landbouwk. Tijdsch.* 72, pp. 714-723.
- 1961 Ervaringen en inzichten uit de komgrondengebieden, I. De traditionele boer. *Landbouwvoorlichting* 18, pp. 706-710.
- 1962 Ervaringen en inzichten uit de komgrondengebieden, V. Het werken met commissies en besturen. *Landbouwvoorlichting* 19, pp. 131-135.
- BAREISS, G., E. HRUSCHKA und 1962 Probleme des Beispielsbetriebes. Arbeiten der Landwirtschaftlichen Hochschule Hohenheim, Eugen Ulmer, Stuttgart.
- H. RHEINWALD, 1953 Innovation, The Basis of Cultural Change. McGraw-Hill, New York.
- BARNETT, H. G.,
- BARENTSEN, P. A., 1935 Het oude Kempenland. Noordhoff, Groningen.
- BAUWENS, A. L. G. M., 1960-'61 Waarom verandert het platteland juist nu zo snel? In: Veranderingen ten plattelande. Heterosiscurcus, Bennekom, Voordracht 1.
- BEAL, G. M., and E. M. ROGERS, 1957 Informational Sources in the Adoption Process of New Fabrics. *Journ. Home Economics* 49, pp. 630-634.
- and — 1960 The Adoption of two Farm Practices in a Central Iowa Community. *Iowa Agr. Exp. Station, Special Report* 26, Ames.
- BECKER, H., 1932 Processes of Secularization: An Ideal-Typical Analysis. *The Sociological Review* 24, pp. 138-154 en 266-286.
- 1957 Current Sacred-Secular Theory and its Development. In: H. Becker and A. Boskopf, ed., *Modern Sociological Theory in Continuity and Change*. Dryden Press, New York.
- BEKKINK, H., 1955 Enige gegevens betreffende het lezen door Nederlandse boeren en boerinnen. *Stencil, Afd. Sociologie en Sociografie, Landbouwhogeschool, Wageningen*.
- BEKKOM, C. W. C. van, en 1962 De evaluatie van een voorlichtende publikatie. *Landbouwvoorlichting* 19, pp. 136-138.
- K. BUWALDA,
- BELCHER, J. C., and E. F. SHARP, 1952 A Short Scale for Measuring Farm Family Level of Living. *Oklahoma Agr. Exp. Station, Techn. Bull.* T-46, Stillwater.
- BENNETT PELZ, E., 1958 Some Factors in 'Group Decision'. In: Maccoby, Newcomb and Hartley, pp. 212-219.
- BENVENUTI, B., 1961 Farming in Cultural Change. Van Gorcum, Assen.
- BERGSMAN, R., 1963 De Dokkumerwouden op weg naar een nieuw cultuurpatroon. Van Gorcum, Assen.
- BJERSTEDT, A., 1956 Interpretations of Sociometric Choice Status. Gleeup, Lund.
- BLALOCK, H. M., 1960 Social Statistics. McGraw-Hill, New York.
- BLANCKENBURG, P. VON, 1957 Zur Theorie der Beratung und Information in der Landwirtschaft. *Agrarwirtschaft* 6, pp. 234-240.
- 1960 Bäuerliche Wirtschaftsführung im Kraftfeld der Sozialen Umwelt. *Schriftenreihe für ländliche Sozialfragen, Heft* 26, Schaper, Hannover.
- BLAU, P., 1960 Patterns of Deviation in Work Groups. *Sociometry* 23, pp. 245-261.
- BOHLEN, J. M., en G. M. BEAL, 1958 Hoe vinden nieuwe landbouwmethode ingang? *Landbouwvoorlichting* 15, pp. 29-36.
- BOS, A. H., 1959 Groepswerk. In: T.T. ten Have, Vorming, Handboek voor het sociaal-cultureel vormingswerk met volwassenen. Wolters, Groningen, pp. 216-248.
- BOSE, S. P., 1961 Characteristics of Farmers Who Adopt Agricultural Practices in Indian Villages. *Rural Sociology* 26, pp. 138-145.
- 1962 Peasant Values and Innovation in India, *Amer. Journ. of Sociology* 67, pp. 552-560.
- BOVARD, E. W., 1953 Group Structure and Perception. In: Cartwright and Zander, pp. 177-189.
- BRONFENBRENNER, U., 1961 The Mirror Image in Soviet-American Relations; A Social Psychologist's Report. *Journ. Social Issues* 17, pp. 45-56.

- BROUWER, M., 1962 Mass Communication and the Social Sciences: Some Neglected Areas. *Intern. Social Sci. Journ.* 14, pp. 303-319.
- BRUIN, H. P. DE, 1954 De betekenis van de leeftijd, waarop de boeren zelfstandig bedrijfs-
hoofd worden. Scriptie, Landbouwhogeschool, Wageningen.
- BRUNNER, E. DES., e.a., 1959 An Overview of Adult Education Research. Adult Education
Association of the U.S.A., Chicago, Ill.
- BURUY, G. DE, 1960 De invloed van de pers op de samenleving. *Ad Fontis, Cultureel
Maandblad voor het Christelijk Onderwijs*, pp. 65-96.
- BURTON, J., 1954 Methods and Media in Health Education. *Fundamental and Adult
Education* 6, p. 151.
- CAMILLETTI, S. F., 1962 Theory, Probability and Induction in Social Research. *Amer.
Sociological Review* 27, pp. 170-178.
- CAMPBELL, H. L., 1959 Factors Related to Differential Use of Information Sources.
M. Sc. Thesis, Iowa State University. *Rural Sociology Report*, No. 10,
Ames.
- CARTWRIGHT, D., 1949 Some Principles of Mass Persuasion: Selected Findings of Research
on the Sale of U.S. War Bonds. *Human Relations* 2, pp. 253-267.
- 1951 Achieving Change in People: Some Applications of Group
Dynamics Theory. *Human Relations* 4, pp. 381-392.
- and A. ZANDER, 1953 Group Dynamics, Research and Theory. Evanston, Ill.
- and — 1960 Group Dynamics, Research and Theory. 2nd ed., Tavistock, Lon-
don.
- CASSIRER, H. R., 1959 Audience Participation, New Style. *Public Opinion Quart.* 23,
pp. 529-536.
- C.B.S., 1959 Het voortgezet onderwijs regionaal bezien. 1958, De Haan, Zeist.
- 1961 Radio, Televisie en vrijetijdsbesteding, herfst 1960, eerste uit-
komsten. Centraal Bureau voor de Statistiek, Afdeling Culturele
Statistiek, Den Haag.
- CHAPARRO, A., 1956 Soziale Aspekte des kulturellen Wandels, Die Diffusion neuer
Techniken in der Landwirtschaft. *Köln. Zeitschr. für Soziologie und
Sozialpsychologie* 8, pp. 569-594.
- CHAPIN, F. S., 1955 Experimental Designs in Sociological Research. Harper, New York.
- CHAPMAN, D., 1944 Agricultural Information and the Farmer. *Social Survey Rep.* 38,
London.
- CHOPDE, S. R., W. B. RAHUDKAR 1959 Role of Demonstration Trials on Cultivators' Field in the Spread
and S. V. SUPRE of Improved Farm Practices. *Nagpur Agr. Coll. Mag.* 33, pp. 1-8.
- COLEMAN, J. S., 1956 Statistical Problems, Appendix I-B. In: S. M. Lipset, M. Trow and
J. S. Coleman, Union Democracy, Free Press of Glencoe, pp.
427-432.
- , E. KATZ and H. MENZEL, 1957 The Diffusion of an Innovation among Physicians. *Sociometry* 20,
pp. 253-270.
- , — and — 1959 Social Processes in Physicians' Adoption of a New Drug. *Journ.
Chronic Diseases* 9, pp. 1-19.
- COPE, J., 1956 Personal and Social Factors Associated with the Adoption of
Recommended Farm Practices among Cattleman. *Kansas Agr. Exp.
Station, Techn. Bull.* 83, Manhattan.
- 1958 Toward a Generalization in Farm Practice Research. *Rural
Sociology* 23, pp. 103-111.
- COSTER, W. DE, 1960 De betekenis van erfelijkheid en milieu in de ontwikkeling van
psychische eigenschappen. *Tijdsch. Sociale Wetenschappen, Gent* 5,
pp. 111-131.
- COTTAM, H. R., 1943 Housing Scales for Rural Pennsylvania. *Journ. Amer. Statist.
Society* 38, pp. 406-416.
- COUGHENOUR, C. M., 1960 The Functioning of Farmer's Characteristics in Relation to
Contact with Media and Practice Adoption. *Rural Sociology* 25,
pp. 283-297.

- CRILE, L., 1955 Some Findings from Radio-Research. *Extension Service Circular* 503, U.S. Dept. of Agriculture, Washington, D.C.
- 1957 Educational Television Research Findings. *Extension Service Circular* 514, U.S. Dept. of Agriculture, Washington, D.C.
- CRUTCHFIELD, R. S., 1955 Conformity and Character. *The American Psychologist* 10, pp. 191-198.
- DAVIS, J. A., 1962 Critique of Homans' Social Behavior: Its Elementary Forms. *Amer. Journ. of Sociology* 67, pp. 454-458.
- DIXON, W. J., and F. J. MASSEY, JR, 1951 Introduction to Statistical Analysis. McGraw-Hill, New York.
- DOORN, J. A. A. VAN, en 1959 Moderne sociologie, Systematiek en analyse. Aula-boeken, C. J. LAMMERS, Utrecht-Antwerpen.
- DOUMA, W. H., 1960 De leesbaarheid van landbouwbladen. *Bull. 17, Afd. Sociologie en Sociografie, Landbouwhogeschool, Wageningen.*
- DUBE, S. C., 1958 India's changing villages. Routledge and Kegan Paul, London.
- DUNCAN, J. A., and 1956 The Acceptance of Educational Programs in Rural Wisconsin. *Wisconsin Agr. Exp. Station, Bull. 525, Madison.*
- B. W. KREITLOW,
- DUNN, S. P. and E., 1962 Directed Cultural Change in the Soviet Union: Some Soviet Studies, *American Anthropologist* 64, pp. 328-339.
- EISENSTADT, S. N., 1952 Communication Processes Among Immigrants in Israel. *Public Opinion Quart.* 16, pp. 42-58.
- EMERY, F. E., 1962 A Case Study of the Diffusion and Adoption of a new Practice. Paper presented at the 10th International Training Centre on Methods and Programme Planning in Agricultural and Home Economics Extension, International Agricultural Centre, Wageningen.
- and O. A. OESER, 1958 Information, Decision and Action, A Study of Psychological Determinants of Changes in Farming Techniques. Melbourne University Press.
- EMMETT, B. P., 1962 De uitwerking van radio- en televisieprogramma's voor voorlichtingsdoeleinden. *Landbouwwoorlichting* 19, oktober, pp. 544-548.
- FAISON, E. W. J., 1961 Effectiveness of One-Sided and Two-Sided Mass Communications in Advertising. *Public Opinion Quart.* 25, pp. 468-469.
- FALDING, H., 1958 Precept and Practice on North Coast Dairy Farms. *Dept. of Agr. Economics Research Bull. No. 2, University of Sidney.*
- FALS-BORDA, O., 1960 Facts and Theory of Sociocultural Change in a Rural Social System. *Monografias Sociologicas 2bis, Universidad Nacional de Colombia, Facultad de Sociologia, Bogota.*
- FESTINGER, L., S. SCHACHTER 1950 Social Pressures in Informal Groups: A Study of Human Factors and K. BACK, in Housing. Harper, New York.
- FIEDLER, F. E., 1960 The Leader's Psychological Distance and Group Effectiveness. In: Cartwright and Zander, pp. 586-606.
- FLIEGEL, F. C., 1956 A Multiple Correlation Analysis of Factors Associated with Adoption of New Farm Practices. *Rural Sociology* 21, pp. 284-292.
- 1962 Traditionalism in the Farm Family and Technological Change. *Rural Sociology* 27, pp. 70-76.
- and J. E. KIVLIN, 1962 Farm Practice Attributes and Adoption Rates. *Social Forces* 40, pp. 364-370.
- FREEDMAN, R., 1958 Some observations on sampling tests. *Sociologische Gids* 5, pp. 114-118.
- FRENCH, J. R. P., e.a., 1960 An Experiment on Participation in a Norwegian Factory; Interpersonal Dimensions of Decision-Making. *Human Relations* 13, pp. 3-19.
- GADOUREK, I., 1956 A Dutch Community. Ned. Instituut voor Preventieve Geneeskunde, Leiden.
- GERMANI, G., 1962 Secularisatie en economische ontwikkeling. *Sociologische Gids* 9, pp. 122-139.

- GEYER, R. F., 1961 Normpercepties en ego-idealen bij aspirant-groepsleden. *Sociologische Gids* 8, pp. 209-233.
- GIBB, C. A., 1954 Leadership. In: Lindzey, Ch. 24.
- GLANZER, M., and R. GLASER, 1959. Techniques for the Study of Group Structure and Behavior; I, Analyses of Structure. *Psychological Bull.* 56, pp. 317-332.
- GOLDSSEN, R. K., and M. RALIS, 1957 Factors related to acceptance of innovations in Bang Chan. *Thailand Data Paper 25, Southeast Asia Program, Cornell University, Ithaca, N.Y.*
- GOLDSTEIN, B., and 1961 The Changing Protestant Ethic: Rural Patterns in Health, Work and Leisure. *Amer. Sociological Review* 26, pp. 557-565.
- R. L. EICHORN, 1952 Methods in Social Research. McGraw-Hill, New York.
- GOODE, W. J., and P. K. HATT, 1954 Measures of Association for Cross Classifications. *Journ. Amer. Statist. Association* 49, pp. 732-764.
- GOODMAN, L. A., and 1959 Gespreksvoering. *Ned. Tijdsch. voor de Psychologie en haar Grensgebieden* 14, pp. 485-503.
- W. H. KRUSKALL, 1958 Role Conflict and its Resolution. In: Maccoby, Newcomb and Hartley, pp. 447-459.
- GOUBITZ, E., 1962 Een bedrijfsvergelijkend streekonderzoek op de zandgronden. *Rapport 384, Landbouw-Economisch Instituut, Den Haag.*
- GROSS, N., A. W. MCEACHERN 1952 Fundamentals of Social Psychology. Knopf, New York.
- and W. S. MASON, 1962 A Review of Factors Related to Innovativeness. *Mimeo Bull. A. E. 329, Ohio Agr. Exp. Station, Columbus.*
- HAMMING, G., 1961 The Use of Group Techniques in the Training of Teachers. *Human Relations* 14, pp. 251-264.
- HARTLEY, E. L., and 1954 Some Personal, Economic and Sociological Factors Influencing Dairyman's Actions and Successes. *Pennsylvania Agr. Exp. Station Bull. 577, University Park.*
- R. E. HARTLEY, 1960 Capital Rationing Among Farmers. *Indiana Agr. Exp. Station, Research Bull. 703, Lafayette.*
- HAVENS, A. E., 1962 A Theoretical Framework for the Consideration of the Effects of Television: A British Report. *Journ. Social Issues* 18, pp. 16-28.
- HERBERT, E.L., 1942 Acceptance of Improved Farming Practices among Farmers of Dutch Descent. *Michigan Agr. Exp. Station, Special Bull. 316.*
- HESS, C. V., and L. F. MILLER, 1954 Farmer's Reactions to New Practices. *Michigan Agr. Exp. Station, Techn. Bull. 264, East Lansing.*
- HESSER, L. F., and M. R. JANSSEN, 1960 Faktorenanalyse. In: König, pp. 385-414.
- HIMMELWEIT, H. T., 1946 Over de oorzaken van de verscheidenheid in de Nederlandse landbouwgebieden. Inaugurele rede, Wageningen.
- HOFFER, C. R., 1953 Sociologische aspecten van de landbouwvoorlichting. *Bull. 1, Afdeling Sociale en Economische Geografie, Landbouwhogeschool, Wageningen.*
- and D. STANGLAND, 1960a Groepsbenadering in de voorlichting, Inleidende opmerkingen. *Med. Dir. Tuinb. 23, pp. 620-624.*
- HOFFSTÄTTER, P. R., 1960b Rural Social Organisation. *Sociologia Ruralis* 1, pp. 105-117.
- HOFSTEE, E. W., 1962a De groei van de Nederlandse bevolking. In: Drift en Koers, Gedenboek van de Nederlandse Sociologische Vereniging. Van Gorcum, Assen, pp. 13-84.
- 1962b Veranderend platteland. *Landbouwk. Tijdsch. 74, pp. 671-690.*
- HOMANS, G. C., 1950 The Human Group. Harcourt, Brace, New York.
- 1958 Group factors in worker productivity. In: Maccoby, Newcomb and Hartley, pp. 583-595.
- 1961 Social Behavior: Its Elementary Forms. Harcourt, Brace and World, New York and Burlingame.
- HOOGERWERF, A., 1957 De lezers van 'Ons Platteland'. *Rapport 5, Sociologisch Instituut van het Convent der Christelijke-Sociale Organisaties, Utrecht.*

- HOONAARD, L. VAN DEN, 1960 De bedrijfsvoorlichter en de voorlichtingssituatie. *Landbouwvoorlichting* 17, pp. 541-546.
- HOYMAN, C. J. J., 1961 Studieconferentie over het individuele gesprek in de voorlichting. *Med. Dir. Tuinb.* 24, pp. 74-83.
- HORWITZ, M., 1953 The Recall of Interrupted Group Tasks: An Experimental Study of Individual Motivation in Relation to Group Goals. In: Cartwright and Zander, pp. 361-385.
- HOUTTUYN PIEPER, A., 1960 Waarom werd de ruilverkaveling Arkenheem afgestemd? Lezing voor de Studiekring voor Voorlichting, niet gepubliceerd.
- 1962 De acties van de 'vrije boeren' in sociologisch perspectief. *Landbouwk. Tijdsch.* 74, pp. 449-460.
- HOVLAND, C. I., 1954 Effects of Mass Media of Communication. In: Lindzey, Ch. 28.
- HUIZER, G., 1961 'Het woord moet actie worden'. *Sociologische Gids* 8, pp. 113-122.
- JANIS, I. L., c.s., 1959 Personality and Persuasibility. Yale Studies in Attitudes and Communication, Vol. 2, Yale University Press, New Haven.
- JENNINGS, H. H., 1950 Leadership and Isolation. 2nd ed., Longman, Green, New York.
- JONES, G. E., 1961 The Merchant's Contribution to Agricultural Progress. *Journ. Institute Corn and Agric. Merchants*, Summer.
- 1962 Bulk Milk Handling, An Investigation into the Adoption of a New Dairy Technique in Lindsey. University of Nottingham School of Agriculture, Loughborough.
- KANDEL, L., et A. A. MOLES, 1958 Application de l'indice Flesch à la langue française. *Cahier d'Etude de Radio-Television*.
- KATZ, E., 1957 The Two-Step Flow of Communication: An Up-to-Date Report on an Hypothesis. *Public Opinion Quart.* 21, pp. 61-78.
- 1960 Communication Research and the Image of Society: Convergence of Two Traditions. *Amer. Journ. of Sociology* 65, pp. 435-440.
- 1961 The Social Itinerary of Technical Change: Two Studies on the Diffusion of Innovation. *Human Organization* 20, pp. 70-82.
- and P. F. LAZARSELD, 1955 Personal Influence, The Part Played by People in the Flow of Mass Communications. Free Press, Glencoe, Ill.
- KATZ, L., 1960 A New Status Index Derived from Sociometric Analysis. Herdrukt in J. L. Moreno, ed., *The Sociometry Reader*. Free Press of Glencoe, Ill.
- KENDALL, P. L., and K. M. WOLF, 1949 The Analysis of Deviant Behavior in Communications Research. In: P. F. Lazarsfeld and F. N. Stanton, *Communications Research 1948-1949*, New York, pp. 152-179.
- KLAPPER, J. T., 1954 Mass Media and Persuasions. In: Schramm, pp. 289-320.
- 1960 The Effects of Mass Communication, Free Press of Glencoe, Ill.
- KLEY, K. VAN DER, 1946 Het Drentse volkskarakter. 2e dr., Kinheim, Heiloo.
- KLONGLAN, G., G. M. BEAL and J. M. BOHLEN z.j., The Role of a Free Sample in the Adoption Process. Processed, Iowa State University, Ames.
- KLUCKHOHN, F. R., 1961 Variations in Value Orientations. Row, Peterson and Cy, Evanston, Ill. and Elmsford, N.Y.
- and F. L. STRODTBECK, 1953 Enkele aspecten t.a.v. de bedrijfsvoering in de landbouw te Winterswijk. Scriptie, Landbouwhogeschool, Wageningen.
- KNEPPELHOUT, W. J., 1961 *Eén landelijk blad of aparte provinciale bladen. De Landbode*, 27e jaargang, no. 25 (23 juni).
- KÖNIG, R., Red. 1962 Handbuch der empirischen Sozialforschung. Enke, Stuttgart.
- KOOPMANS, J., 1960 Het produktieniveauonderzoek II, De bemesting van grasland in de praktijk. *Versl. Landbouwk. Onderz.* 66.5, Centrum voor landbouwpublicaties en landbouwdocumentatie, Wageningen.
- KOOY, G. A., 1959 De oude samenwoning op het nieuwe platteland. Van Gorcum, Assen.
- K.S.K.I., 1960 Van beroepskontinuiteit naar beroepsmobiliteit. Rapport 249, Katholiek Sociaal Kerkelijk Instituut, Den Haag.

- LEBNT, J. A. A. VAN, 1961 Sociale psychologie in drie dimensies. Aula-boeken, Utrecht-Antwerpen.
- L.E.I., 1960 De landbouw in Z.W. Drente. *Nota 139, Landbouw-Economisch Instituut*, Den Haag.
- LERNER, D., 1958 The Passing of Traditional Society: Modernizing the Middle East. Free Press of Glencoe, Ill.
- LEST, J. C. C. VAN DER, 1959 De Brabantse Maaskant, Een sociologische verkenning. *Provinciaal Ophouwingaan Noord-Brabant*, Tilburg.
- LEWIN, K., 1958 Group Decision and Social Change. In: Maccoby, Newcomb and Hartley, pp. 183-197.
- LIEVEGOED, B. C. J., 1959 Over het houden van voordrachten. In: T. T. ten Have, Vorming, Handboek voor het sociaal-cultureel vormingswerk met volwassenen. Wolters, Groningen, pp. 197-202.
- LINDZEY, G., ed., 1954 Handbook of Social Psychology. Addison-Wesley, Reading, Mass..
- and E. F. BORGATTA, 1954 Sociometric Measurement. In: Lindzey, Ch. 11.
- LIONBERGER, H. F., 1951 Sources and Use of Farm and Home Information by Low-Income Farmers in Selected Areas of Missouri. *Missouri Agr. Exp. Station, Research Bull. 472*, Columbia.
- 1955 Information Seeking Habits and Characteristics of Farm Operators. *Missouri Agr. Exp. Station, Research Bull. 581*, Columbia.
- 1960 Adoption of New Ideas and Practices. Iowa State University Press, Ames, Iowa.
- and C. M. COUGHENOUR, 1957 Social Structure and the Diffusion of Farm Information. *Missouri Agr. Exp. Station, Research Bull. 631*, Columbia.
- LIPPITT, R., c.s., 1960 The Dynamics of Power. In: Cartwright and Zander, pp. 745-765.
- LIPSET, S. M., 1961 A Changing American Character? In: Lipset and Lowenthal, pp. 136-171.
- and L. LOWENTHAL, 1961 Culture and Social Character; The Work of David Riesman Reviewed, Appraised and Criticised by his Contemporaries in Social Sciences. Free Press, New York.
- LOOMIS, C. P., 1953 Turrialba, Social Systems and the Introduction of Change. The Free Press of Glencoe, Ill.
- and J. A. BEEGLE, 1950 Rural Social Systems. Prentice Hall, New York.
- MACCOBY, E. E., 1958 Readings in Social Psychology. Third ed., Henry Holt, New York.
- TH. M. NEWCOMB and
E. L. HARTLEY,
MACCOBY, N., and
E. E. MACCOBY, 1961 Homeostatic Theory in Attitude Change. *Public Opinion Quart.* 25, pp. 538-545.
- MARSH, C. P., and A. L. COLEMAN, 1954a Farmers' Practice Adoption Rates in Relation to the Adoption Rates of Leaders. *Rural Sociology* 19, pp. 180-183.
- and — 1954b Communication and the Adoption of Recommended Farm Practices. *Kentucky Agr. Exp. St., Progress Report 22*, Lexington.
- and — 1955 The Relation of Farmer Characteristics to the Adoption of Recommended Farm Practices. *Rural Sociology* 20, pp. 289-296.
- MARTHUR, J. C., and P. NEURATH, 1959 An Indian Experiment in Farm Radio Forums. UNESCO, Paris, 1959.
- MENDRAS, H., 1953 Etudes de sociologie rurale, Novis et Virgin. *Cahiers de la Fondation des Sciences Politiques* No. 40, Paris.
- 1958 Les paysans et la modernisation de l'agriculture, Compte-rendu d'une enquête pilote. Centre National de la Recherche Scientifique, Paris.
- MENZEL, H., 1960 Innovation, Integration and Marginality: A Survey of Physicians. *Amer. Sociological Review* 25, pp. 704-713.
- MERTON, R. K., 1949 Patterns of Influence: A Study of Interpersonal Influence and of Communication Behavior in a Local Community. In: P. F. Lazars-

- feld and F. Stanton, *Communications Research 1948-'49*. Harper, New York, pp. 180-219.
- MERTON, R. K., 1954 Mass Persuasion: The Moral Dimension. In: Schramm, pp. 424-428.
- and A. KITT, 1950 Contributions to the Theory of Reference Group Behavior. In: Merton and Lazarsfeld, eds., *Continuities in Social Research*. The Free Press of Glencoe, Ill.
- MCGINNIS, R., 1958 Randomization and Inference in Sociological Research. *Amer. Sociological Review* 23, pp. 408-414.
- MOSCOVICI, M., 1961 Personalité de l'enfant et milieu rural. *Etudes Rurales* 1, pp. 57-69.
- MURSELL, J. L., 1954 Successful Teaching, Its Psychological Principles. 2nd ed., Mc Graw-Hill, New York.
- NATIONAL ANALYSTS, 1957 A Study of Farmers' Attitudes towards the Use of Fertilizers. National Plant Food Institute, New York, 5 vol.
- NEHRENEVAJSA, J., 1955 Soziometrische Analyse von Gruppen. *Köln. Zeitsch. für Soziologie und Sozialpsychologie* 7.
- 1962 Soziometrie. In: König, pp. 226-238.
- NEINHAUS, W., 1955 Verbreitung und Wirksamkeit von Informations- und Beratungsmitteln in der westdeutschen Landwirtschaft. *Wissenschaftliche Schriftenreihe des AID*, Heft 9, Bad Godesberg.
- NEWCOMB, TH. M., 1958 Attitude Development as a Function of Reference Groups: The Bennington Study. In: Maccoby, Newcomb and Hartley, pp. 265-275.
- NIELSON, J., 1961 The Michigan Township Extension Experiment: The Experimental Program and Farmers' Reaction to It. *Michigan Agr. Exp. Station, Techn. Bull.* 284, East Lansing.
- and W. CROSSWHITE, 1959 The Michigan Township Extension Experiment: Changes in Agricultural Production, Efficiency and Earnings. *Michigan Agr. Exp. Station, Techn. Bull.* 247, East Lansing.
- NOWAK, S., 1961 General Laws and Historical Generalisations in the Social Sciences. *Polish Sociological Bulletin* 1, pp. 21-32.
- OSBURN, W. F., and 1947 A Handbook of Sociology. Kegan Paul, London.
- M. F. NIMKOFF,
- OSGOOD, Ch. E., 1961 An Analysis of Cold War Mentality. *Journ. of Social Issues* 17, pp. 12-19.
- PAGES, R., 1962 Das Experiment in der Soziologie. In: König, pp. 415-450.
- PEDERSEN, H. A., 1951 Cultural Differences in the Acceptance of Recommended Practices. *Rural Sociology* 16, pp. 37-49.
- PERSWETENSCHAP, z.j.(1956?) Televisie en Reclame. Documentair Rapport van het Instituut voor Perswetenschap aan de Universiteit van Amsterdam.
- POST, P., en M. C. J. SCHEFFER, 1954 De verwerking bij het lezen van schriftelijke cursuslessen. Mededelingen van het Nutsseminarium voor Pedagogiek aan de Universiteit van Amsterdam. *Sociaal-Pedagogische Reeks*, no. 6, Wolters, Groningen-Djakarta.
- PRESTON, M. G., and 1953 Effects of Participatory vs. Supervisory Leadership on Group Judgment. In: Cartwright and Zander, pp. 573-584.
- R. K. HEINTZ,
- PRINS, F. W., 1951 Een experimenteel-didactische bijdrage tot de vorming van leerprestaties volgens denkpsychologische methode. Wolters, Groningen-Djakarta.
- PROCTOR, C. H., and 1951 Analysis of Sociometric Data. In: M. Jahoda, S. W. Cook and C. P. Loomis, *Research Methods in Social Relations*, pp. 561-585.
- RAHIM, S. A., 1961 Diffusion and Adoption of Agricultural Practices, A Study in a Village in East Pakistan. *Technical Publication no. 7, Pakistan Academy for Village Development*, Comilla.
- RAHUDKAR, W. B., 1960 Local leaders and the Adoption of Farm Practices. *The Nagpur Agriculture College Magazine* 34, pp. 1-13.

- REDFIELD, R., 1950 A Village that Chose Progress, Chan Kom Revisited. University of Chicago Press.
- 1956 Peasant Society and Culture. University of Chicago Press.
- RIESMAN, D., e.a., 1953 The Lonely Crowd; A Study of the Changing American Character. Abridged ed., Doubleday Anchor, Garden City, N.Y.
- and N. GLAZER, 1961 The Lonely Crowd: A Reconsideration in 1960. In: Lipset and Lowenthal, 1961, pp. 419-458.
- RIJKSLANDBOUWCONSULENTSCHAP z.j.,
TILBURG, Verslag evaluatie-onderzoek streekverbetering Haaren, Stencil.
- ROGERS, E. M., 1958 A Conceptual Variable Analysis of Technological Change. *Rural Sociology* 23, pp. 136-145.
- 1961 Characteristics of Innovators and other Adopter Categories. *Ohio Agr. Exp. Station, Research Bull.* 882, Columbus.
- 1962 The Diffusion of Innovations. Free Press, New York.
- and G. M. BEAL, 1958 Reference Group Influence in the Adoption of Agricultural Technology. Department of Economics and Sociology, Iowa State College, Ames.
- and R. J. BURDGE, 1961 Muck Vegetable Growers: Diffusion of Innovations Among Specialized Farmers. *Ohio Agr. Exp. St., Research Circular* 94, Columbus.
- and H. R. CAFENER, 1960 The County Extension Agent and his Constituents. *Ohio Agr. Exp. Station, Research Bull.* 858, Columbus.
- and A. E. HAVENS, 1962 Predicting Innovativeness. *Sociological Inquiry* 32, pp. 34-42.
- and L. E. ROGERS, 1961 A Methodological Analysis of Adoption Scales. *Rural Sociology* 26, pp. 325-336.
- and M. D. YOST, 1960 Communication Behavior of County Extension Agents. *Ohio Agr. Exp. Station, Research Bull.* 850, Columbus.
- , A. E. HAVENS and 1962 The Construction of Innovativeness Scales. *Mimeo Bull. A.E.* 330, D. G. CARTANO, Columbus.
- RÖLING, N. G., 1961 De Boerderij, 100 lezers op de keper beschouwd. Scriptie, Landbouwhogeschool, Wageningen.
- ROMEIN, J., 1937 De dialectiek van de vooruitgang. In: Het onvoltooid verleden. *Kultuurhistorische studies*, Amsterdam, pp. 9-64.
- ROSS, M. G., 1957 Gemeenschapsorganisatie. V. Lohum Slaterus, Arnhem.
- RYAN, B., 1952 The Ceylonese Village and the New Value System. *Rural Sociology* 17, pp. 9-28.
- and N. GROSS, 1943 The Diffusion of Hybrid Seed Corn in Two Iowa Communities. *Rural Sociology* 8, pp. 15-24.
- SAAL, C. D., 1951 Het gezinsleven in Nederland, met name ten plattelande. *Sociologisch Jaarboek*, V, pp. 29-64.
- 1952 Sociale dynamiek. Structuurveranderingen in de plattelandsamenleving. Openbare les, Groningen.
- SANDT, M. A. J. VAN DER, 1960 De informatieschalen. Interne nota van de Afd. Streekonderzoek van het Landbouw-Economisch Instituut over het onderzoek in Rucphen.
- 1962 Schalen in het onderzoek Sprang-Capelle. Interne nota van de Afd. Streekonderzoek van het Landbouw-Economisch Instituut.
- SCHRAMM, W., 1954 The Process and Effects of Mass Communication. University of Illinois Press., Urbana.
- ed., 1960 Mass Communications, A Book of Readings. 2nd ed., University of Illinois Press, Urbana.
- SCHIJNEN, J. M., red., 1961a Agrarische Voorlichting. Staatsdrukkerij en Uitgeverijbedrijf, Den Haag.
- 1961b Methodische principes van de programmering. In: Programmering van de agrarische voorlichting, *Landbouvoorlichting* 18, pp. 440-445.

- SELVIN, H., 1957 A critique of Tests of Significance in Survey Research. *American Sociological Review* 22, pp. 519-527.
- SEWELL, W. H., 1940 The Construction and Standardization of a Scale for the Measurement of Socio-Economic Status of Oklahoma Farm Families. *Oklahoma Agr. Exp. Station, Technical Bull.* 9, Stillwater.
- SHEPPARD, D., 1960 A Survey among Grassland Farmers. Central Office of Information, *Social Survey* 274, London.
- SHERIF, M., 1958 Group Influences upon the Formation of Norms and Attitudes. In: Maccoby, Newcomb and Hartley, pp. 219-233.
- SICINSKI, A., 1961 Surveys on Media of Mass Communication of Public Opinion Research Centre. *Polish Sociological Bull.* 1, pp. 97-101.
- SILLS, D. L., e.a., 1961 Three 'Climate of Opinion' Studies. *Public Opinion Quart.* 25, pp. 571-610.
- SIZER, L. M., and W. F. PORTER, 1960 The Relation of Knowledge to the Adoption of Recommended Practice. *W. Virginia Agr. Exp. Station, Bull.* 446, Morgantown.
- SMITH, H. T. E., 1962 Farmer Participation in Advisory Work. *N.A.A.S. Quart. Review* 55, pp. 134-138.
- SOWER, C., 1958 Annual Report of Extension Function. Cooperative Extension Service, Michigan State University, dittoed.
- STICHTING 'Landbouwbelang Alblasserwaard-Vijfheerenlanden', 1959 Voorlopige resultaten 1952-1958. In: *Werkverslag* 1958.
- STRAUS, M. A., 1957 Direct, indirect and Disguised Measurement in Rural Sociology. *Washington State College, Agr. Exp. Station, Techn. Bull.* 26, Pullman.
- 1958 Family Factors and Entrepreneurial Ability. In: *Rural Sociology in a Changing Economy*. Proceedings of a Seminar of the North-Central Regional Rural Sociology Committee, published by Dept. of Agricultural Economics, University of Illinois, pp. 40-45.
- 1960 Family Role Differentiation and Technological Change in Farming. *Rural Sociology* 25, pp. 219-228.
- 1962 Social-Psychological Aspects of Extension Research Organization. National Extension Research Seminar, Division of Extension Research and Training, U.S. Dept. Agr., pp. 193-217.
- and A. J. ESTEP, 1959 Education for Technological Change among Wisconsin Farmers. *Wisconsin Agr. Exp. Station, Research Bull.* 214, Madison.
- SWINEHART, J. W., and 1960 News about Science; Channels, Audiences, and Effects. *Public J. M. McLEOD, Opinion Quart.* 24, pp. 583-589.
- TAYLOR, W. L., 1953 'Cloze-procedure': A new Tool for Measuring Readability. *Journalism Quart.* 30, pp. 415-433.
- 1956 Recent Developments in the Use of 'Cloze-procedure'. *Journalism Quart.* 33, pp. 42-46, 99.
- 1957 'Cloze' Readability Scores as Indices of Individual Differences in Comprehension and Aptitude. *Journ. of Applied Psychology* 41, pp. 19-26.
- THORNDIKE, E. L., 1928 Adult Learning. Macmillan, New York.
- TORY, G., 1962 Uitkomsten van een onderzoek naar de waardering van 'Aspecten van de Landbouw in de Noordoostpolder', 'Landbouwkundig Onderzoek in de Noordoostpolder' en de artikelen in de polderbladen 'Het Nieuwe Land' en de 'Noordoostpolder'. Landbouwvoorlichtingsdienst voor de Noordoostpolder en Oostelijk Flevoland, Emmeloord.
- UNESCO, 1958 Adult Education Groups and Audiovisual Techniques. Reports and Papers on Mass Communication, Paris.
- VELDE, B. T., 1963 Waarom schaft een boer een melkmachine aan? Scriptie, Landbouwhogeschool, Wageningen.
- VINKE, P., 1961 De maatschappelijke plaats en herkomst der directeuren en commiss-

- sarissen van de open en daarmee vergelijkbare besloten Naamloze Vennootschappen. Stenfert Kroese, Leiden.
- VOLLEBERGH, J. J. A., 1958 Bijscholing van volwassenen. Een leerpsychologische studie. Dekker en v. d. Vegt, Nijmegen-Utrecht.
- WARMENHOVEN, I. B., 1957 Leesgewoonten in Winterswijk. Stencil, *Afd. Sociologie en Sociografie, Landbouwhogeschool*, Wageningen.
- WEERKAMP, A., en G. J. BOEVE, 1959 Heeft de kern van rationalisatiebedrijven in Beekbergen aan zijn doel beantwoord? *Landbouwvoorlichting* 16, pp. 322-326.
- WESTERSTAHL, J., B. SÄRLVIK 1961 An Experiment with Information Pamphlets on Civil Defense. *Public Opinion Quart.* 25, pp. 236-248.
- and E. JANSON, 1956 The Organization Man. Doubleday Anchor, Garden City, N.Y.
- WHYTE, W. H., Jr., 1957 De beoefening van de bloemisterij en groenteteelt te Beesd. *Bull.* 3, *Afd. Sociologie en Sociografie, Landbouwhogeschool*, Wageningen.
- WICHERS, A. J., 1959a Voorkeuren voor voorlichting. *Bull.* 13, *Afd. Sociologie en Sociografie, Landbouwhogeschool*, Wageningen.
- 1959b Het Zutphense voorlichtingsspel; een evaluatie. *Med. Dir. Tuinb.* 22, pp. 609-616.
- 1961 Het economisch denken op het platteland vroeger en nu. *De Economist* 109, pp. 220-238.
- WILKENING, E. A., 1950 Sociopsychological Approach to the Study of Acceptance of Innovations in Farming. *Rural Sociology* 15, pp. 352-364.
- 1952a Acceptance of Improved Farm Practices in Three Coastal Plain Counties. *North Carolina Agr. Exp. Station, Techn. Bull.* 94, Raleigh.
- 1952b Informal Leaders and Innovators in Farm Practices. *Rural Sociology* 17, pp. 272-276.
- 1953 Adoption of Improved Farm Practices as Related to Family Factors. *Wisconsin Agr. Exp. Station, Research Bull.* 183, Madison.
- 1954 Change in Farm Technology as Related to Familism, Family Decision Making, and Family Integration. *Amer. Sociological Review* 19, pp. 29-37.
- 1956 Roles of Communicating Agents in Technological Change in Agriculture. *Social Forces* 34, pp. 361-367.
- 1958 Joint Decision-Making in Farm Families as a Function of Status and Role. *American Sociological Review* 23, pp. 187-192.
- 1962 Review of Benvenuti, Farming in Cultural Change. *Neth. Journ. of Agric. Sci.* 10, pp. 173-174.
- and D. E. JOHNSON, 1961 Goals in Farm Decision-Making as Related to Practice Adoption. *Wisconsin Agr. Exp. Station, Research Bull.* 225, Madison.
- , J. TULLY and H. PRESSER, 1962 Communication and Acceptance of Recommended Farm Practices among Dairy Farmers of Northern Victoria. *Rural Sociology* 27, pp. 116-197.
- WILSON, M. C., and G. GALLUP, 1955 Extension Teaching Methods. *U. S. Department of Agriculture, Extension Circular* 495, Washington, D.C.
- WINICK, C., 1961 The Diffusion of an Innovation Among Physicians in a Large City. *Sociometry* 24, pp. 384-396.
- WURZBACHER, G., 1954 Das Dorf im Spannungsfeld industrieller Entwicklung. Enke, Stuttgart.
- YOUNG, J. N., and A. L. COLEMAN, 1959 Neighborhood Norms and the Adoption of Farm Practices. *Rural Sociology* 24, pp. 372-380.
- ZAJONC, R. B., 1960 Balance, Congruity and Dissonance. *Public Opinion Quart.* 24, pp. 280-296.
- ZHISEL, H., 1959 Say it with Figures. Harper, New York.
- ZWANIKKEN, W. A. C., 1961 Planned Change in a Netherlandic Rural Region. *Adult Education* 12, pp. 19-27.

BIJLAGE I

DE BETEKENIS VAN SIGNIFICANTIETOETSEN BIJ HET SOCIOLOGISCH ONDERZOEK

Bij dit onderzoek hebben we niet veel gebruik gemaakt van significantietoetsen, omdat we van mening zijn, dat dergelijke toetsen bij dit type sociologisch onderzoek geen bijzonder grote betekenis hebben. We hebben hierbij niet een volgens toeval gekozen steekproef uit een bepaalde bevolkingsgroep ondervraagd, teneinde op grond hiervan uitspraken te doen over deze bevolkingsgroep in zijn geheel of over de verschillen tussen bepaalde categorieën hieruit. Bij veel sociologische onderzoekingen wordt dit wel gedaan. Men vraagt dan b.v. aan een steekproef uit de Nederlandse boeren of de rayonassistent het laatste jaar hun bedrijf heeft bezocht. Op grond hiervan kan men dan een schatting maken van het percentage van alle Nederlandse boeren, wier bedrijf het laatste jaar door een rayonassistent is bezocht en van de verschillen hierin tussen b.v. de zandgebieden en de zeekleigebieden. Bij dergelijke onderzoekingen is het ongetwijfeld wenselijk gebruik te maken van significantietoetsen.

Wij hebben echter *alle* boeren in een drietal gebieden ondervraagd, afgezien van enkele weigeringen. De bedoeling hiervan is niet alleen om uitspraken te doen over deze gebieden, maar vooral ook om door de analyse van deze gebieden tot meer algemene inzichten te komen. Ook bij dit soort onderzoekingen wordt niet zelden gebruik gemaakt van significantietoetsen, maar hierop is de laatste jaren kritiek uitgeoefend door enkele leerlingen van LAZARUS (COLEMAN, 1956 en SELVIN, 1957, vgl. ook CAMILLERI, 1962 en PAGES, 1962, p. 443-445). Zij voeren hiertegen de volgende bezwaren aan:

1. Er is geen steekproef uit een universum onderzocht, zodat niet aangegeven kan worden hoever een significante relatie gegeneraliseerd kan worden.
2. Als we tussen 2 variabelen een significante samenhang vinden, is hiermee niet bewezen, dat er een causale samenhang bestaat. Mogelijk wordt deze samenhang veroorzaakt doordat een derde variabele met beide variabelen samenhangt. Voor een goed inzicht is daarom een indruk van de onderlinge relaties tussen de voornaamste variabelen van meer belang. Een dergelijke indruk kan o.a. de factoranalyse geven.
3. Het berekenen van de significantie van de samenhang in een tabel is principieel iets anders dan het berekenen van een maatstaf voor de kracht van de samenhang, zoals de correlatiecoëfficiënt. Bij een groot aantal waarnemingen kan ook een zeer zwakke samenhang nog significant zijn. Bij 1000 paren waarnemingen is er b.v. slechts 1% kans, dat door toeval een correlatiecoëfficiënt ontstaat, die groter is dan 0,081. Als men dan een significante samenhang vindt, wil dit helemaal niet zeggen, dat er ook een belangrijke samenhang bestaat tussen beide variabelen. Een $r = 0,1$ is dan wel significant, maar het wil zeggen, dat slechts 1% van de variatie in de ene variabele afhankelijk is van de variatie in de andere, terwijl 99% hier onafhankelijk van is. Hierdoor is juist bij ons type onderzoek inzicht in de kracht van de samenhang belangrijker dan kennis van het significantieniveau. Het zou hierom ook wenselijk zijn om meer te weten van de voor- en nadelen en de onderlinge vergelijkbaarheid van de verschillende maatstaven voor de kracht van deze samenhang.
4. Zoals bij zeer veel sociologische onderzoekingen hebben ook wij slechts een klein deel van de gemaakte tabellen kunnen publiceren. Dan bestaat er vaak de neiging om alleen die tabellen voor publikatie te selecteren, waarbij een significante samenhang werd gevonden. SELVIN berekent echter, dat er volgens toeval 7% kans is dat er van elke 20 tabellen 3 zijn, waarbij men een samenhang vindt, die volgens de berekening op 5% betrouwbaar is.
5. Verschillende van onze hypothesen worden niet slechts gesteund door één tabel maar door een aantal tabellen. Zo wordt de hypothese, dat er in Milheeze een krachtiger samenhang bestaat tussen invloed en vooruitstrevendheid dan in Dwingeloo, gesteund door 16 tabellen. COLEMAN merkt in dit verband op, dat een geheel van 4 dergelijke tabellen op 1% betrouwbaar is, als elk van de tabellen slechts op 30% betrouwbaar is, aannemende dat deze tabellen onafhankelijk van elkaar zijn. In verband met deze beide laatste punten is het vaak belangrijker om erop te letten of het geheel van de uitkomsten van het onderzoek in overeenstemming is met de theorie, dan om te letten op het significantieniveau van de afzonderlijke tabellen.
6. Enkele vragen, vooral de sociometrische vragen zijn door een niet onaanzienlijk deel van de boeren niet be-

antwoord. De mogelijkheid bestaat dat degenen, die deze vragen niet beantwoord hebben, andere opvattingen hebben dan degenen die wel geantwoord hebben. Hierover kan een significantietoets ons natuurlijk geen inlichtingen verschaffen. Evenmin kan een dergelijke toets aangeven of er bij de beantwoording of de verwerking van de vragen ook andere systematische fouten zijn gemaakt.

Ondanks deze bezwaren lijkt het FREEDMAN (1958) en MCGINNIS (1958) toch wenselijk om ook bij onderzoeken als de onze gebruik te maken van significantietoetsen. Zij geven toe, dat deze toetsen in de praktijk dikwijls op onjuiste wijze zijn gebruikt, maar menen, dat het toch mogelijk is om hieraan een indicatie te ontlelen voor de mogelijkheid om de uitkomsten van een onderzoek van een bepaalde groep te generaliseren naar andere groepen. Als immers de samenhang tussen twee variabelen binnen deze groep niet significant is, is een generalisatie naar andere groepen gevaarlijk. Alhoewel wij deze indicatie niet elke betekenis willen ontzeggen, achten we haar betekenis toch niet zo groot, dat het ons verantwoord leek op alle tabellen van dit onderzoek een significantietoets toe te passen. We hebben ons daarom beperkt tot de figuren 14.1, 14.2 en 14.3, waar de bepaling van het significantieniveau zeer eenvoudig was.

BIJLAGE II

DE GEBRUIKTE SCHALEN

Adoptieschaal voor de zandgebieden

Vraag ¹ no.	Omschrijving	Voorwaarde	Aantal toegekende punten
2	Kippen 3 × per jaar laten selecteren	50 kippen	1
3	Gras inkuilen met melasse, A.I.V.-zuur, machinaal of voordroogkuil	melkvee	1
4	Melkkoeien verweiden per 9 dagen of minder	melkvee	1
4	Melkkoeien verweiden per 4 dagen of minder	melkvee	2
5	Grondonderzoek: sommige percelen		1
	alle percelen		2
	bij abonnement		3
	precies of vrij goed opgevolgd		1
5a	Veevoederkern: lid	melkvee	1
	berekening wel nuttig of vrijwel steeds juist	melkvee	1
6	Zaaihaver: elk jaar nieuw	haver	2
	om het jaar nieuw	"	1
6a	Naam haverras bekend	"	1
7	Rogge: ontsmet	rogge	1
	machinaal gezaaid	"	1
	onkruid bestreden met groei- of kleurstoffen	"	1
	onkruid bestreden met kleurstoffen voor maart	"	2
9	Automatische drinkwatervoorziening: kippen	waterleiding en 50 kippen	1
	varkens	waterleiding en varkens	1
	koeien	waterleiding en melkvee	1
10	Melkmachine	10 koeien	1
46	Lid: melkcontrolevereniging	melkvee	1
	fokvereniging	"	1
	rundveestamboek	"	1
	K.I.-vereniging rundvee	"	1
	K.I.-vereniging varkens	fokzeugen	1

De adoptiescore is het toegekende aantal punten in procenten van het aantal, dat onder de gestelde voorwaarden behaald had kunnen worden.

¹ Zie bijlage IV.

Adoptieschaal voor Noord-Beveland

Omschrijving	Aantal toegekende punten
Bietenrooien:	
Lichter in 1955 of eerder	2
later	1
Roosmachine	2
Aardappelrooien:	
Vorraadrooier	1
Zakkenrooier	2
Aardappelbewaarplaats coöperatief of eigendom	1
Bietendunmachine gebruikt	1
Onderzoek bietenaaltjes	
Sommige percelen	1
Alle percelen	2
Opvolging advies geen bieten te verbouwen op besmet perceel:	
Iets langere tussenpozen	1
Geen bieten meer	2
Graszaad	1
Grondonderzoek:	
Advies precies of vrij goed opgevolgd	1
Eigen sproeimachine of vliegtuig	1
Bieten spuiten tegen luis sinds 1957 of eerder	1
Consumptieaardappelen spuiten tegen luis	1

Schaal voor het contact met de voorlichting

Vraag no.	Omschrijving	Aantal toegekende punten
14	Leest 1 landbouwblad	1
14	Leest meer landbouwbladen	2
18	Luistert bijna altijd naar landbouwpraatjes	2
	Luistert soms naar landbouwpraatjes	1
19	1 t/m 5 lezingen, e.d. bezocht	1
19	Meer lezingen bezocht	2
21	Demonstratie of tentoonstelling bezocht	1
21	Proefveld bezocht	1
22	Met landbouwexcursie meegeweest	1
22	Bij boeren buiten de naaste omgeving wezen kijken	1
24	1 t/m 3 maal bedrijfsbezoek door assistent ¹	1
24	Vaker bedrijfsbezoek ¹	2
25	Bedrijfsbezoek door andere voorlichters ¹	1
27	Gestencilde mededelingen RLVD gelezen	1
27	Andere publikaties RLVD gelezen	1
27	Soms een landbouwgidis gehad	1
46	Lid VBV/studieclub	1
Maximaal		17

¹ Op Noord-Beveland bedrijfsbezoek + ander persoonlijk contact.

'Geen antwoord'-schaal

Vraag no.	Omschrijving	Aantal toegekende punten
32	Geen adviseur opgegeven	1
37	Geen goede boer opgegeven	1
42	Geen gesprekspartner opgegeven	1
20	Voor- en nadelen praatavonden	1
20	Relatieve invloed lezingen en praatavonden	1
23	Betekenis van de voorlichting	1
28	Verbeteringen werkwijze assistent	1
29	Voorlichting over bedrijfsonderdelen of hele bedrijf	1
30	Verbeteringen werkwijze voorlichting	1
31	Geen advies over krediet	1
36	Inlichtingenbron voor het nemen van beslissingen	1
38	Mening over boeren, die snel wat nieuws proberen	1
39	Tijdsduur bekend worden nieuws	1
42	Reden keuze gesprekspartners	1
42	Waar gesprekspartners ontmoet	1
44	Familie missen bij vertrek naar andere streek	1
37	Waarom te zien of iemand een goede boer is	1
16	Geen antwoord of wereldnieuws belangrijk is	1
47	Gewenst landbouwonderwijs zoon	1
47	Gewenste algemene ontwikkeling zoon	1
47	Gewenste opleiding dochter	1
14	Geen duidelijke voorkeur in het landbouwblad	1
	Maximaal	22

Schaal voor de levenswijze

Vraag no.	Omschrijving	Aantal toegekende punten
16	Landelijk dagblad	4
16	Regionaal dagblad	2
16	Plaatselijk nieuws een beetje missen	1
	Plaatselijk nieuws niet missen	2
16	Binnenlands nieuws missen	2
	Binnenlands nieuws een beetje missen	1
16	Wereldnieuws missen	2
	Wereldnieuws een beetje missen	1
16	Familieberichten een beetje missen	1
	Familieberichten niet missen	2
17	Man leest boeken	2
17	Vrouw leest boeken	2
17	Geïllustreerd tijdschrift	2
17	Damesblad	2
17	Niet geïllustreerd tijdschrift	2
46	Lid ontspanningsvereniging	2
46	Lid politieke partij	2
47	Man enkele jaren ULO	2
	Man ULO diploma	4

Vervolg schaal voor levenswijze

Vraag no.	Omschrijving	Aantal toegekende punten
	Man HBS of gymnasium	6
47	Vrouw cursusonderwijs	2
	Vrouw huishoudschool	4
	Vrouw ULO, HBS of beroepsopleiding	6
47	Voor zoon ULO gewenst	2
	Voor zoon HBS gewenst	4
47	Voor meisje huishoudschool gewenst	2
	Voor meisje ULO gewenst	4
47	Voor meisje HBS of beroepsopleiding gewenst	6
47	Bezit auto	2
47	Bezit telefoon	2
47	Bezit T.V.	2
47	Binnenlandse vakantie	2
47	Buitenlandse vakantie	4
47	Logé's gehad	2
47	2 t/m 5 keer per jaar in grote steden	2
	6 of meer keer per jaar in grote steden	4
	Maximaal	64

Schaal voor het gevolgde landbouwonderwijs

Hoogste gevolgde onderwijsvorm	Aantal toegekende punten
Geen landbouwonderwijs	1
Land- of tuinbouwcursussen	2
Lagere landbouwschool	3
Middelbare landbouwschool (= landbouwwinterschool)	4

BIJLAGE III

NIET IN DE TEKST OPGENOMEN TABELLEN¹

¹ Voor dit onderzoek is een veel groter aantal tabellen gemaakt dan in de tekst kon worden opgenomen. In deze bijlage hebben we nog enkele tabellen opgenomen, maar een zeer groot deel kan niet gepubliceerd worden. Belangstellenden kunnen de overige tabellen inzien op de Afdeling Sociologie en Sociografie van de Landbouwhogeschool.

TABEL III.1

SAMENVATTING VAN DE FACTOREN, DIE SAMENHANGEN
MET HET AANVAARDEN VAN NIEUWE LANDBOUWMETHODEN¹

Verklaringstekens: + Positieve samenhang
— Negatieve samenhang
> Kromlijngige samenhang
o Geen samenhang
blanco: geen gegevens vermeld

VERKLARING KOLOMMEN

Achtergrond:

1. Leeftijd
2. Algemeen vormend onderwijs
3. Landbouwonderwijs
4. Etnische groep
5. Van elders afkomstig
6. Geografisch isolement
7. Nevenberoep
8. Eigenaar van zijn bedrijf
9. Jaren zelfstandig bedrijfs hoofd

Economische hulpbronnen:

10. Bedrijfs grootte
11. Inkomen
12. Investerings in het bedrijf
13. Schuld
14. Maakt lange werkdagen
15. Efficiency in de productie

Maatschappelijke status en communicatie:

16. Levenswijze en sociaal-economische status
17. Gebruikt bureu als bron van inlichtingen of referentiegroep
18. Contact met de voorlichtingsdienst
19. Contact met andere rijksdiensten
20. Bezoek demonstraties
21. Lezen van bulletins
22. Lezen van boeken, kranten en tijdschriften

23. Verstedelijking en contacten buiten het dorp
24. Aktief in verenigingen
25. Informele participatie
26. Lid standsorganisatie
27. Sterke familiebanden
28. Ongetrouwd
29. Gebruikt geen gehuurde arbeidskrachten
30. Bekleden bestuursfuncties
31. Informeel leiderschap

Attitudes en diversen:

32. Heeft een boekhouding
33. Kinderen met landbouwonderwijs
34. Brengt bij verkiezingen zijn stem uit
35. Ideologisch een modern ondernemer
36. Geestelijke flexibiliteit
37. Is bijgelovig
38. Wenst goed onderwijs voor boerenzoons
39. Streeft naar zekerheid en heeft angst voor schulden
40. Gebruikt moderne apparaten in het huishouden
41. Gebruikt moderne methoden voor gezondheidszorg
42. Neemt bedrijfsbeslissingen tezamen met vrouw
43. Vader en zoon delen de winst
44. 'Familism'
45. Vrouw werkt mee in het bedrijf
46. Woont in een heterogeen samengesteld dorp

Voetnoten:

¹ De meeste van de samenhangen, die in deze tabel zijn weergegeven zijn berekend zonder andere factoren constant te houden. Een uitzondering vormt b.v. het onderzoek van Copp (1958), die concludeert: 'The multiple correlation analyses show that measures of economic productivity and personality variables were of outstanding importance in accounting for variance in the quantitative measures of farm practices adoption. The variables describing the social position of the operator (such as age, formal education, level of living, and social participation) were of minor importance when the economic and personality variables had been taken into account'.

² Communicatie index correleert + 0,47 met adoptiescore.

- ³ — voor boeren met een laag inkomen.
- ‡ voor boeren met een hoog inkomen
- ⁴ Denen vs. Polen, maar de resultaten kunnen ten dele een gevolg zijn van de culturele achtergrond van de onderzoeker, daar de veehouderijmethoden, waar hij op gelet heeft voor de Denen niet allemaal nieuw waren, maar wel voor de Polen, die ze van huis uit niet kenden.
- ⁵ zoals gemeten werd bij het aanvaarden van veranderingen buiten de landbouw.
- ⁶ 'Change Orientation Index'.
- ⁷ deel van een schaal voor 'Conceptual Skill'.
- ⁸ Meewerkende zoon met landbouwonderwijs.
- ⁹ Een nieuwe analyse van deze gegevens door FRIBEL (1956) vertoont een negatieve samenhang.
- ¹⁰ Onderdeel van een schaal voor 'Situational motivation', waarin ook de belangstelling van de vrouw voor de landbouw is opgenomen.
- ¹¹ Caste group.
- ¹² Alleen bij degenen, die niet actief deelnemen aan het plaatselijk verenigingsleven.
- ¹³ Alleen zekerheid.
- ¹⁴ Gebruik ziekenhuis of kliniek.
- ¹⁵ Gemeten aan het aantal buffels.
- ¹⁶ Luisteren naar radio en bezoek bioscoop en Bangkok.
- ¹⁷ Alleen voor methoden, die grotere investeringen vragen.
- ¹⁸ Kennis van de methoden in de adoptieschaal.
- ¹⁹ Onderdeel 'communication competence index'.

TABEL III.I

EIGENSCHAPPEN VOORUITSTREVENDE BOEREN

	Achtergrond					
	1	2	3	4	5	6
1. RYAN & GROSS 1943, 1950 (Iowa)	—	+		o		
2. LIONBERGER 1951 (Mo. Low income)	o	+				
3. LIONBERGER & COUGHENOUR 1957 (Mo.)	a	+				
4. DUNCAN & KRETLOW 1956 (Wisc.)						
5. COPP 1956 (Kansas)	v	+		o		
6. COPP 1958 (Wisc.)	—	+				
7. ANDERSON et. al. 1956 (Iowa)	—	+				
8. WILKENING 1950 (N.C. Piedmont)						
9. WILKENING 1952a (N.C. Coastal Plain)	—	+	+			
10. WILKENING 1953 (Wisc.)						
11. MARSH & COLEMAN 1954b, 1955 (Ky.)	—	+				
12. ROGERS & BEAL 1958 (Iowa)	o					
13. HOFFER 1942 (Mich.)	o					
14. HOFFER & STANGLAND 1958 (Mich.)	o	+				
15. PEDERSEN 1951 (Wisc.)			+ ⁴			
16. PEDERSEN 1957 (Alcorn Co. Miss.)						
17. EMERY & OESER 1958 (Australia)	— ¹⁹	+ ¹⁹				
18. VAN DEN BAN 1957b (Nederland)	—	+	+			o
19. RYAN 1952 (Ceylon)	o	+		o ¹¹		
20. NATIONAL ANALYSTS 1957 (U.S.)	—	+	+			
21. ROGERS 1958 (Iowa)						
22. VON BLANCKENBURG 1960 (Duitsland)	o		+			+
23. CHAPMAN 1944 (Engeland)	—					
24. SHEPPARD 1960 (Engeland)	—	+	+			
25. MENDRAS 1958 (Frankrijk)	o					
26. BOSE 1961 (India)		+			+ ¹¹	
27. BOSE 1962 (India)						
28. GOLDSSEN & RALIS 1957 (Thailand)	o	+ ¹⁵				
29. SIZER & PORTER 1960 (W. Virginia)	o	+	+ ¹⁸			+
30. VAN DEN BAN 1958d (Broek in Waterland)						
31. NEINHAUS 1955 (Duitsland)						
32. ROGERS & BURDGE 1961 (Ohio, groentetelers)	—	+				
33. ROGERS 1961 (Ohio)	—	+				
34. CHOPDE, RAHUDKAR & SAPP 1959 (India)	o	+			+ ¹¹	
35. FALLDING 1958 (Australië)	—	+				

TABEL III.1 vervolg EIGENSCHAPPEN VOORUITSTREVENDE BOEREN

Economische hulpbronnen									
	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1.		o	o	+					
2.		o			+				
3.		+		+	+				
4.									
5.		-		+	+				
6.				+	+				
7.		o	-	+		+			
8.									
9.		+		+					
10.									
11.		o	>	+	+				
12.									
13.									
14.	o		-						+
15.									
16.									
17.				+					
18.	-	o	o	+					
19.									
20.		-	-	+	+	+			+
21.									
22.				+					
23.				+					
24.			-	+					
25.				+					
26.		o							
27.									
28.							+ ¹⁷		
29.	o				+				
30.	v								+
31.									
32.				+					
33.		o		+	+				+
34.	o			+				-	
35.	-			+	+				

TABEL III.1 vervolg EIGENSCHAPPEN VOORUITSTREVENDE BOEREN

	Maatschappelijke status en communicatie									
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	
1.				+		+	+	+	+	
2.			+ ⁸							
3.		-		+				+	+	
4.										
5.	+		+			+	+	+	+	
6.		-								+
7.										
8.										
9.	+	-	+							
10.	+		+							+
11.	+	-	+			+				+
12.		-	+				+			
13.	+					+				+
14.										+
15.										
16.								+		
17.			+	+		+	+	+		
18.	+		+							+
19.							+	+		
20.		-								
21.	+		+ ¹⁹						0	
22.					+					
23.			+	+			+			
24.			+				+			
25.										
26.										+
27.										
28.									+ ¹⁸	
29.	+									+
30.	+		+					+	+	
31.		-	+			+	+			
32.			+	+				+		
33.	+	-	+			+	+			+
34.										+
35.				+	+	+		+		+

TABEL III.1 vervolg EIGENSCHAPPEN VOORUITSTREVENDE BOEREN*

	Maatschappelijke status en communicatie							Attitudes en diversen	
	25	26	27	28	29	30	31	32	33
1.	0					0			
2.									
3.									
4.									
5.		+						+	
6.		+							
7.									
8.			--						
9.		+	--			+			+
10.	0	+			-				+
11.	0	+							
12.			--						
13.									
14.									
15.									
16.									
17.								+'	
18.		+				+			+
19.									
20.									
21.			0						
22.						+			
23.									
24.							+		
25.									
26.									
27.									
28.	+								
29.									
30.				-			+		
31.								+	
32.								+	
33.									
34.		+							
35.						+			

TABEL III.1 vervolg EIGENSCHAPPEN VOORUITSTREVENDE BOEREN

	Attitudes en diversen												
	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46
1.													
2.													
3.													
4.													+
5.		+	+			-				+			
6.		+	+										+
7.													
8.			+ ⁵		+								
9.					+	-	+						
10.					+	-	+	o	o	+	o ⁹	o	
11.		+											
12.													
13.	+												
14.		+	+			-	+						
15.													
16.													+
17.		+ ⁷	+ ⁷						+ ¹⁰	+	o		
18.					+ ⁸		+						
19.													
20.		+											
21.			+ ⁸										
22.													
23.													
24.					+								
25.													
26.													
27.		+			+	o ¹³		+					
28.							+	o ¹⁴				o	
29.													
30.													
31.													
32.													
33.			+	+		-							
34.													
35.													

TABEL III.2 Item analyse van de score voor het contact met de voorlichting in Dwingeloo; absolute aantallen in het hoogste en het laagste kwartiel van de voorlopige schaal voor het contact met de voorlichting

	Score contact voorlichting	
	≥12	≤4
Landbouwbladen: geen	0	14
één	14	10
meer	10	0
Landbouwpraatjes radio: bijna altijd	20	11
soms	4	5
nooit	0	4
geen radio	0	4
Praatavond: bezocht	19	0
niet bezocht	5	24
Lezingen: geen	2	18
1 t/m 5	11	6
meer	11	0
Demonstratie of tentoonstelling: bezocht	15	2
niet bezocht	9	22
Proefveld: bezocht	14	2
niet bezocht	10	22
Excursie: mee geweest	12	0
niet mee geweest	12	24
Boeren in andere streken: bezocht	7	1
niet bezocht	17	22
Bedrijfsbezoek assistent: nooit	2	19
1 t/m 3 maal	10	5
vaker	12	0
Bedrijfsbezoek specialisten: gehad	11	0
niet gehad	13	24
Stencils RLVD gelezen: nooit	1	24
soms	1	0
altijd	22	0
Verslagen en Mededelingen RLVD:		
niet gelezen	3	24
gedeeltelijk of geheel gelezen	21	0
Landbouwgids: nooit	14	24
soms	10	0
V.B.V.: lid	23	0
niet lid	1	24

TABEL III.3 Het aantal boeren, dat de verschillende inlichtingenbronnen het belangrijkste vindt om (1) voor het eerst te horen van het bestaan van nieuwe methoden en (2) te beslissen deze methoden al dan niet toe te passen.

Inlichtingenbron	HOREN			BESLISSEN		
	N. Bev.	Milh.	Dw.	N. Bev.	Milh.	Dw.
Landbouwbladen	4	19	24	0	2	1
Radio	2	13	23	0	0	0
Massa-media in het algemeen	60	25	39	3	1	4
Massa-media + iets anders	9	4	2			
Excursies, demonstraties, proefvelden	} 7	2	1	} 12	9	13
Lezingen, vergaderingen, praatavond		8	0		2	1
Rayonassistent	2	6	1	17	27	17
Andere boeren	12	8	13	49	28	52
Andere boeren + iets anders				7	12	16
Handelaren	6	1	3	5	1	5
Zelf geprobeerd	0	1	0	5	2	2
Andere combinatie	2	3	2	4	2	2
Geen antwoord	0	1	0	2	5	5
Totaal	104	91	108	104	91	108

BIJLAGE IV

No.

VRAGENLIJST LANDBOUWVOORLICHTING IN ZANDGEBIEDEN

Naam:

Adres:

Milheeze/Dwingeloo

1. Is er in uw bedrijf de laatste 5 jaar nog veel veranderd in de grootte van uw veestapel of in de bouwland/graslandverhouding?
- ha bouwland ingezaaid
 - meer melkkoeien
 - meer varkens
 - meer legkippen
 - meer mestkuikens
 - meer mestkalveren
- Wat anders?
2. (Alleen voor boeren met minstens 50 legkippen). Welk soort kippen heeft u? Hoe vaak laat u de kippen selecteren?
3. Kuult u vrijwel elk jaar gras in? Ja Nee
- Zo ja, op welke wijze?
- warm
 - koud zonder toevoeging
 - met handmelasse
 - met A.I.V. zuur
 - voordroogkuil
- Sinds wanneer?
4. Om de hoeveel tijd verweidt u uw melkkoeien in de voorzomer?
- meer dan 4 weken
 - 10 dagen tot 4 weken
 - 5 tot 9 dagen
 - 2 tot 4 dagen
 - rantsoenbeweiding
5. Heeft u de laatste 5 jaar uw grond wel eens laten onderzoeken?
- Nee
 - sommige percelen
 - alle percelen, bij abonnement? Ja Nee
- Nu heeft elke boer op grond van zijn ervaring wel een idee wat zijn grond nodig heeft aan kali, fosfor-zuur en kalk. Als men u op grond van zo'n grondonderzoek zou aanraden aanzienlijk meer of minder te strooien dan met uw ervaring overeenkomt, wat zoudt u dan doen?
- ervaring volgen
 - iets in de richting van het advies gaan
 - ook iets rekening houden met uw ervaring
 - advies precies opvolgen

- 5a. De laatste tijd rekt de voorlichting ook wel eens uit hoeveel elke koe nodig heeft aan hooi, kuilvoer, krachtvoer e.d. Sommige boeren menen echter, dat een praktische boer dit beter zelf kan bekijken. Wat vindt u hiervan?
- praktijk het beste
 berekening van de voorlichting is wel nuttig, als de boer goed oplet hoe zijn koeien hierop reageren
 berekening voorlichter is vrijwel steeds juist
6. Om de hoeveel jaar koopt u nieuwe zaaihaver?
- elk jaar alles iets
 om de 2 jaar
 om de 3 of meer jaren
- 6a. Welk ras haver had u het afgelopen jaar?
7. Heeft u in 1959 de rogge ontsmet voor het zaaien?
- Ja Nee
 Zaait u de rogge met de hand of met de machine?
8. Heeft u het afgelopen jaar een chemische onkruidbestrijding toegepast in rogge?
- Ja Nee
 Zo ja, waarmee en in welke maand?
- groeistoffen (in het voorjaar)
 kleurstoffen (DONC) Wanneer?
9. Heeft u een automatische drinkwatervoorziening voor de kippen?
- Ja Nee geen kippen geen varkens
 En voor de varkens? Ja Nee
 En voor de koeien? Ja Nee
 Heeft u waterleiding of een hydrofoor installatie?
10. Heeft u een melkmachine? Ja Nee
 Zo ja, sinds wanneer? Welk merk?
11. (*Alleen Drente*)
 Past u individuele voeding toe voor uw melkkoeien?
12. Sommigen zeggen dat nieuwe dingen op het landbouwbedrijf vaak geen verbetering zijn, terwijl anderen menen, dat dit in de regel wel het geval is. Welke van de volgende uitspraken beschrijft nu het beste hoe voorzicht u op dit gebied bent?
- nieuwe dingen tracht ik altijd direct te proberen
 ik mag graag eens wat nieuws proberen, maar ik wacht gewoonlijk tot ik er goed mee op de hoogte ben
 ik probeer niet graag iets nieuws, voordat bewezen is, dat het goed werkt
 ik blijf maar liever bij de oude vertrouwde methoden
13. Waar hangt het volgens u in hoofdzaak van af of een boer veel verdient?
- Is het voornaamste, dat hij hard werkt en lange dagen maakt of is het belangrijker, dat hij zijn bedrijf goed inricht en zijn werk goed regelt.
- alleen hard werken belangrijk
 hard werken hoofdzaak, maar inrichting speelt ook een rol
 beide even belangrijk
 inrichting hoofdzaak, maar hard werken speelt ook een rol
 alleen inrichting belangrijk
 geen oordeel
14. We zouden nu graag een aantal vragen willen stellen over de wegen, waarlangs de boeren er toe komen nieuwe landbouwmethoden toe te passen.
 Leest u een landbouwblad? Zo ja, welke?
 (Boeren, die meer landbouwbladen lezen:

Aan welk blad geeft u de voorkeur?
Waarom?

Veel boeren kunnen geen tijd vinden om hun bladen helemaal te lezen.
Welke stukken leest u vooral in uw landbouwblad?

Stel het geval, dat u redacteur van (beste blad) zou zijn. Zoudt u daar dan ook veranderingen in aanbrengen?

..... Ja, welke?

..... Nee

..... kan zich dit niet voorstellen.

15. Het is natuurlijk belangrijk, dat een artikel geschreven wordt in een voor de boeren begrijpelijke taal. Nu is gebleken, dat men aan de weet kan komen in hoeverre men hierin geslaagd is door uit een dergelijk artikel elk 10e woord weg te laten en te kijken of er dan nog wat van te begrijpen is. Zoudt u dat eens met dit stukje willen proberen?

DROGE EN NATTE SEIZOENEN

Een van de vragen, regelmatig gesteld worden is, hoe vaak komen natte resp. droge of maanden voor, berekend bijvoorbeeld over een tijdvak van eeuw.

Deze vraag willen wij in het kort hier en daarbij in het bijzonder letten op het aantal resp. droge winters, lentes, zomers en herfsten in de 1850 t/m 1949. Wij beperken ons hierbij tot het mm's neerslag; andere factoren als het aantal 'regendagen' worden niet behandeld.

Allereerst moeten wij dan vaststellen, wanneer een nat of droog moet worden genoemd. Een berekening - waarop hier niet nader ingaan - wees uit, dat een winter genoemd moet worden, wanneer er 198 mm of meer is gevallen. Volgens deze berekening is een winter droog, de totale hoeveelheid neerslag in de maanden december, januari februari 106 mm of minder bedraagt. Een 'normale' winter dan een winter, waarin minder dan 198 maar meer 106 mm neerslag valt. Voor de lente werd gevonden, ze nat is als er 167 mm of meer wordt afgetapt, een droge lente telt 95 mm of neerslag. Voor de zomer zijn deze getallen resp. 258 152 en voor de herfst 261 en 141 mm.

16. Leest u een krant? Zo ja, welke?

Als u nu uw krant niet meer zoudt krijgen, door een staking bijv., zoudt u dan

missen of een beetje missen of niet

het landbouwnieuws
het plaatselijk nieuws
binnenlands nieuws
wereldnieuws
marktberichten
familieberichten

17. Nu we het toch over lezen hebben kunt u misschien ook wel zeggen of u nog tijd kunt vinden, meer dan 2 boeken per jaar uit te lezen?

Ja Nee

En uw vrouw? ja nee

Leest u ook tijdschriften? ja nee

Zo ja, welke?

18. Luistert u wel eens naar de landbouwpraatjes van de regering voor de radio van 10 voor half een tot half een? Ja Nee

Zo ja, hoe vaak? Bijna altijd Soms Nooit

En 's ochtens vroeg? Reg. uitz.

Vroeg bij de pinken

19. Bent u het laatste jaar op een praatavond geweest? Ja Nee

En wel eens naar lezingen, vergaderingen op landbouwgebied, of bijeenkomsten van de studieclub?

Ja Nee

Zo ja, hoe vaak?

20. Welke voor- en nadelen heeft het naar uw mening voor de voorlichting om te werken met lezingen voor een vrij grote groep van boeren of met praatavonden voor een groepje van een stuk of 10? Wat zou het meest invloed hebben op de bedrijfsvoering van de boeren?

21. Heeft u het laatste jaar een demonstratie of een landbouwtentoonstelling bezocht?

Ja Nee

En een proefveld of een proefboerderij? Ja Nee

Of een voorbeeldbedrijf? Ja Nee

22. Bent u het laatste jaar wel eens met een landbouwexcursie meegeweest?

Ja Nee

En bent u wel eens op eigen gelegenheid bij boeren in andere streken wezen kijken hoe zij werken?

Ja Nee

Zo ja, waar?

23. Kunt u ook zeggen van hoeveel betekenis het werk van de landbouwvoorlichtingsdienst is voor uw bedrijf?

..... waardeloos

..... niet erg belangrijk

..... wel nuttig

..... zeer nuttig

..... onmisbaar

..... geen mening

24. Heeft de rayonassistent het laatste jaar uw bedrijf bezocht? Ja Nee

Zo ja, hoe vaak?

Waar heeft u toen met hem over gepraat?

Heeft u ook nog op andere wijze persoonlijk contact met hem gehad?

Ja Nee

Zo ja, op welke wijze en hoe vaak?

25. Hebben andere mensen van de voorlichting het laatste jaar uw bedrijf nog bezocht?

Ja Nee

Zo ja, hoe vaak en wie?

Heeft u nog op andere wijze persoonlijk contact met één van hen gehad?

Ja Nee Zo ja, op welke wijze, met wie en hoe vaak?

26. Zou het voor u van nut zijn als de assistent eens ongevraagd bij u langs komt?

..... beslist niet

..... eigenlijk niet

..... neutraal

..... eigenlijk wel

..... heel erg

27. Leest u wel eens publikaties van de voorlichting?

	Nooit	Wel wat	Grotendeels	Helemaal
Grasland en veevoeding (Br.)
Arbeid en mechanisatie (Br.)
Verslagen en mededelingen (Dr.)
Gestencilde mededelingen	soms	altijd
Landbouwgids	elk jaar
Vlugschriften	ja	nee	Zo ja, hoeveel het laatste jaar?	

28. Stel het geval, dat u assistent van de Voorlichting zoudt zijn? Zoudt u het werk dan ook op andere wijze aanpakken?

Ja Nee Kan zich dit niet voorstellen

Zo ja, op welke wijze?

29. Vindt u het gewenst, dat de assistent alleen aandacht geeft aan bemesting, ziektebestrijding, bruikbaarheid nieuwe werktuigen e.d. of moet hij ook meepraten over het bouwplan en de grootte van de veestapel?
 bemesting
 bouwplan
30. Stel nu, dat u de leiding van de Voorlichting voor heel Nederland zou hebben. Zou de Voorlichting dan ook op andere wijze door u georganiseerd worden?
 Ja Nee Kan zich dit niet voorstellen
 Zo ja, op welke wijze?
31. Stel het geval, dat een jonge boer met een eigen bedrijf van 10 ha u het advies vraagt over de financiering van zijn bedrijf. Hij heeft een hypotheek van f 2.000,— per ha en rekt u voor, dat als hij er nog f 500,— per ha bij leent voor intensivering, hij bij de huidige prijzen f 50,— per ha per jaar meer kan verdienen. Zoals de prijzen nu zijn lijkt deze berekening ongeveer juist. Hij kan dus 10% maken van het geld, dat hij leent door wat meer risico te nemen. Wat zoudt u hem aanraden?
 zeker doen
 je zou de gok wel kunnen wagen
 het risico lijkt me wat groot
 beslist niet doen
 boer begreep de vraag niet
32. Als de boeren wat in hun bedrijf willen veranderen praten zij daar, dacht ik, vaak eerst wat met anderen over. Komen de boeren hier daarvoor ook wel eens met u praten? Vaak Soms Nooit?
 (Vaak of soms) Zijn er ook bepaalde onderdelen van het bedrijf, waarop men u vooral advies vraagt?
 Ja Nee
 Zo ja, welke?
33. Kunt u mij ook de namen van 2 boeren noemen, waar u in zo'n geval waarschijnlijk heen zoudt gaan?
 Waarom kiest u juist hen?
 familieleden
 bureu
 bestuursleden standsorganisatie
 vrienden
 mensen wier oordeel u op prijs stelt
 Waar ziet u hen gewoonlijk?
 op de weg
 bezoek bij elkaar thuis
 op het land
 in het café in het dorp (Brabant)
 elders; waar?
34. Zijn er nog niet-boeren wier oordeel over nieuwe landbouwmethoden u op prijs stelt?
 handelaren of zaakvoerders coöperaties
 landbouwonderwijzers
 kassier boerenleenbank
 anderen, wie?
 geen
35. Hoe gaat het hier in het algemeen als een boer er over denkt iets nieuws in zijn bedrijf in te voeren; praat hij hier dan ook eerst met zijn vrouw over?
 uitvoerig Vrouw: aanwezig
 kort niet aanwezig (bij deze vraag)
 helemaal niet
36. Als we nu de voorgaande vragen eens willen samenvatten, zoudt u dan ook kunnen zeggen langs welke weg u in de regel het eerst hoort over het bestaan van nieuwe landbouwmethoden?
 Horen Doen
 landbouwbladen, dagbladen, radio, vlagschriften
 e.a. publikaties van de voorlichting

..... lezingen, vergaderingen, praatavonden
 excursies, demonstraties en proefvelden
 assistent van de voorlichting
 andere boeren
 handelaren
 zelf geprobeerd

En als u nu een beslissing moet nemen of u deze methoden al dan niet zult toepassen; wat is dan het belangrijkste?

37. Men heeft hier waarschijnlijk net zo goed als elders goede en minder goede boeren.
 Kunt u mij ook zeggen, waaraan u ziet of iemand een goede boer is of niet?
 Kunt u mij ook de namen noemen van 2 boeren, die u als goede boer beschouwt?
38. Wat denkt men hier in het dorp van boeren, die zeer snel wat nieuws proberen op hun bedrijf? (Met nieuwe rassen of gewassen, voedermiddelen, ziektebestrijding, machines e.d.)
 gunstig
 geen algemeen oordeel
 ongunstig
 geen antwoord
39. Als iemand hier in het dorp iets belangrijk anders doet, hoe lang duurt het dan gewoonlijk tot de meeste boeren dit weten?
40. Welke van de volgende uitspraken beschrijft het beste hoe de andere boeren reageren als iemand hier in het dorp voor het eerst wat nieuws probeert?
 men geeft hem ongevraagd zijn opmerkingen
 men praat er onderling wel over, maar geeft hem alleen zijn opmerkingen als hij hierom vraagt
 men kijkt met belangstelling toe of het goed bevalt, teneinde het ook eens te proberen als het goed uitpakt
 men interesseert zich er niet voor wat anderen doen
41. Als een aantal boeren elkaar ontmoet dan praten ze natuurlijk zo over het een en ander.
 Wordt er dan *Vaak* *Soms* of *Nooit* gepraat over
- | | <i>Vaak</i> | <i>Soms</i> | of | <i>Nooit</i> |
|----------------------------------|-------------|-------------|-------|--------------|
| de stand der gewassen en het vee | | | | |
| de prijzen | | | | |
| nieuwe methoden | | | | |
| bouwplan, omvang veestapel | | | | |
| het weer | | | | |
| ervaringen van andere boeren | | | | |
| de politiek | | | | |
| iets anders, wat? | | | | |
42. Natuurlijk praat u ook wel eens met andere boeren. Kunt u mij ook zeggen met welke 2 andere boeren u het meeste praat?
 Waarom kiest u juist hen?
 familieleden
 buren
 bestuursleden standsorganisatie
 alleen maar mensen, die me liggen
 geen antwoord
 Waar ontmoet u hen het meeste?
 op de weg
 bezoek bij elkaar thuis
 op het land
 in het café in het dorp (Brabant)
 elders; waar?

43. Hoeveel keer bent u het laatste jaar naar de markt geweest?

44. Stel het geval, dat u op een bedrijf in een andere streek de helft meer kunt verdienen dan hier en u besluit te gaan. Wat zoudt u missen?

	Veel	Enigszins	Niet
..... uw familie
..... de gemeenschap in het dorp
..... uw geboortegrond
..... wat anders

45. (Alleen Drente) Heeft u iets gehoord van het streekzelfonderzoek in 7 gemeenten in Z.W. Drente?

Ja Nee

Zo ja, kunt u dan ook in het kort zeggen wat dit is?

46. Bent u lid van een vereniging of bekleedt u een bestuursfunctie?

	Lid	Bestuurslid
standsorganisatie
bedrijfsvoorlichting/studieclub
veeafzetcoöperatie (Drente)
veevoederkern
melkcontrolevereniging
fokvereniging
rundveestamboek
K.I. vereniging (in Brabant varkens)
beerhouderij
poterteeltcombinatie (Brab.)
andere verenigingen in het dorp
politieke partij
kerk (alleen Drente)
gemeenteraad (alleen Drente)

47. Kunt u ook zeggen welke schoolopleiding u heeft gehad?

Landbouwcursus, L.L.S., L.W.S., ULO., H.B.S., Boerenleergang, alleen L.O.

En uw vrouw: *Cursus, Huishoudschool, ULO, H.B.S., alleen lagere school*

Indien een zoon op het bedrijf meewerkt:

Welk onderwijs heeft uw zoon gehad? *L.L.S., L.W.S., ULO, alleen lagere school*

Welke opleiding vindt u tegenwoordig wenselijk voor een boerenjongen, die boer wil worden? *L.L.S., ULO, L.W.S.*

En voor een boerendochter? *Huishoudschool, ULO, Beroepsopleiding*

Heeft u een auto? Ja Nee

Of een motorfiets Ja Nee

Een telefoon Ja Nee

Een televisietoestel Ja Nee

Sinds wanneer bent u zelfstandig boer?

Bent u in de gemeente geboren? Ja Nee

Bent u de laatste 3 jaar wel eens voor een paar dagen van huis geweest met vakantie of zo?

Heeft u zelf het laatste jaar ook wel eens mensen te slapen gehad? Ja Nee

Hoe vaak bent u het laatste jaar in één van de grote steden geweest, zoals Eindhoven, Den Bosch, Groningen,

Zwolle, of Amsterdam?

Hoeveel loopt de klok voor? } (Waarnemen, niet vragen)
Is er een deurbel? }

Enquêteur:

Tijd:

Inrichting huis en kleding:

Indruk van de boer:

Verdere opmerkingen:

BIJLAGE V

ENKELE VERSCHILLEN TUSSEN MILHEEZE EN DWINGELOO

Bij dit onderzoek hebben we de bestaande verschillen tussen de onderzochte plaatsen in de vooruitstrevendheid van de boeren en in hun levenswijze als een gegeven aanvaard zonder hier een verklaring voor te zoeken. Deze gegevens zijn slechts gebruikt om te trachten de verschillen te verklaren in de wijze, waarop de boeren in deze plaatsen van voorlichting gebruik maken. Dat er belangrijke verschillen blijken te bestaan tussen Noord-Beveland en de beide zanddorpen zal slechts weinigen verwonderen. De vraag echter, waarom de boeren in Milheeze aanmerkelijk vooruitstrevender zijn dan die in Dwingeloo (Tabel 9.8), meer gebruik maken van krediet (par 8.6) en toch gemiddeld een wat lagere score hebben voor de levenswijze (Tabel 9.5), is zeer interessant. Daarom zullen we in deze bijlage enkele hypothesen geven ter verklaring van deze verschillen. Doordat het onderzoek niet gericht was op de verklaring van deze verschillen, is het niet mogelijk verder te gaan dan het stellen van hypothesen.

Voor de verklaring van de grotere vooruitstrevendheid en de geringere weerstand tegen het gebruik van krediet van de boeren in Milheeze in vergelijking met die in Dwingeloo denken we vooral aan:

1. De ontginning van De Peel,
2. De industrialisatie,
3. Kindertal,
4. De intensieve voorlichting door de N.C.B. in samenwerking met de Katholieke kerk en het landbouwonderwijs.

V. I DE ONTGINNINGEN

Bij de ontginningen van De Peel zijn op vrij korte afstand van Milheeze nieuwe kolonisatiegebieden ontstaan. In de Rips op een kilometer of 5 van het onderzochte gebied hebben zich vrij veel boeren uit andere delen van Nederland gevestigd, die vaak een zeer vooruitstrevende bedrijfsvoering hebben. Hiermee hebben de boeren van Milheeze wel contacten, o.a. doordat een deel van hen op deze vrij grote bedrijven als landarbeider heeft gewerkt. Ook in de gemeente Deurne zijn zeer veel ontginningsbedrijven gevormd, waarop meestal Brabanders zitten. Hier wordt zeer veel met krediet gewerkt. Het komt zelfs voor, dat boeren, die over een eigen kapitaal van f 5000,— beschikken zich vestigen op een bedrijf, waar een investering van f 100,000,— nodig is, zodat zij 95% van het benodigde kapitaal moeten lenen. Een deskundige vertelde ons dan ook, dat in de hele gemeente Deurne een derde van de boeren gebruik maakte van het Borgstellingsfonds. Door de inflatie van de laatste 20 jaar en doordat deze boeren in het algemeen hard werken en nieuwe initiatieven durven nemen, is het hun in de regel goed gegaan. Dit zal ongetwijfeld zijn invloed hebben gehad op de heersende normen over het gebruik van krediet en het nemen van nieuwe initiatieven.

Tot Milheeze zelf behoort ook een deel van het Peelgebied, maar hier zijn slechts weinig nieuwe bedrijven gevormd. Wel heeft de ontginning van deze grond de mogelijkheden van de bestaande bedrijven aanmerkelijk vergroot. Het was hierdoor soms zelfs mogelijk, een deel van deze bedrijven te splitsen.

Sinds de komst van de kunstmest zijn natuurlijk ook in Dwingeloo wel heidevelden ontgonnen en zijn de madevelden langs de Dwingelder Stroom aanmerkelijk verbeterd. Grotere kolonisatiegebieden zijn er echter niet in de naaste omgeving van Eemster en Leggeloo, terwijl hier een vrij groot deel van de nieuw gevormde bedrijven zo klein zijn, dat ze slechts voor een nevenberoep kunnen dienen. Hierdoor hebben de ontginningen waarschijnlijk minder invloed gehad op de groepsnormen in Dwingeloo dan op die in Milheeze.

V.2 INDUSTRIALISATIE

In hoofdstuk 9 is al opgemerkt, dat de bevolking van Milheeze in de periode 1947-'56 met 31% is toegenomen vooral tengevolge van de industrialisatie van Deurne, Helmond en Eindhoven. Daarentegen is de bevolking van Eemster en Leggeloo in deze periode slechts met 4% toegenomen. Hierdoor wonen in Milheeze veel boerenzoons, die buiten de landbouwkundige sfeer werken, maar gewoonlijk nog zeer regelmatig contact hebben met hun familieleden en hun oude vrienden onder de boeren. Dit maakt, dat de boeren in Milheeze zich gewoonlijk zeer wel bewust zijn, dat buiten de landbouw met betrekkelijk korte werktijden goede inkomens verdiend kunnen worden. Het is dan ook begrijpelijk, dat men ernstig tracht zijn bedrijf zodanig te verbeteren, dat men hier niet bij achter blijft.

In Dwingeloo lagen de dichtstbijzijnde industriekernen op ruim 20 km afstand en hierheen was tijdens ons onderzoek nauwelijks enige pendel. (Sinds die tijd is Dwingeloo wel binnen de invloedssfeer van Hoogeveen gekomen door de uitbreiding van de industrie in die plaats.) De boerenzoons in Dwingeloo, die geen plaats in de landbouw konden vinden, trokken dus in het algemeen weg, niet zelden naar het Westen van het land. Zij komen dan nog wel eens terug voor een vakantie, maar het gebeurt veel minder, dat de familieleden, die op de boerderij gebleven zijn, de tijd en de moed kunnen vinden om hen eens op te zoeken.

In Milheeze is men zich in tegenstelling tot Dwingeloo, veel beter bewust, dat in de industrie veel gebruik gemaakt wordt van krediet. Men weet daar b.v. wel, dat de van Doorne's, die afkomstig zijn uit het buurdorp Deurne, voor hun DAF-fabrieken slechts weinig geld van hun ouders geërfd hebben. Het is ieder dan ook duidelijk, dat deze fabrieken ten dele met bankkrediet gefinancierd worden. De resultaten, die zij hiermee behaald hebben zijn echter zodanig, dat men het moeilijk als een schande kan blijven beschouwen om met krediet te werken.

V.3 KINDERTAL

In Milheeze bedroeg de gemiddelde grootte van de huishoudens bij de respondenten 6,5 en in Dwingeloo 3,7, door het veel grotere kindertal in de eerstgenoemde plaats. Hierdoor moeten in Milheeze veel meer boerenzoons een bestaan buiten de landbouw zoeken, waardoor de stedelijke invloeden hier gemakkelijker in de gezinnen doordringen, zoals in de vorige paragraaf is besproken. Ook zal men hierdoor in Milheeze eerder geneigd zijn het bedrijf te intensiveren, waarvoor men vaak samenwerkt met de voorlichtingsdienst. Bovendien moet het kapitaal hierdoor bij een erfenis over een groter aantal kinderen verdeeld worden, zodat de zoon, die het bedrijf overneemt eerder gedwongen is met krediet te werken. Het is begrijpelijk, dat ook om deze reden, de norm, dat het een schande is om met krediet te werken in Milheeze eerder verdwenen is dan in Dwingeloo.

V.4 DE INVLOED VAN DE STANDSORGANISATIES, DE KERK EN HET LANDBOUWONDERWIJS

In een vroegere publikatie (v. D. BAN, 1957a) hebben we erop gewezen, dat de boeren op de zuidelijke zandgronden bijzonder vaak landbouwonderwijs hebben gevolgd, doordat vrijwel alle boeren hier lid zijn van een standsorganisatie, die veel landbouwcursussen heeft georganiseerd en doordat ook de geestelijkheid het volgen van dit onderwijs heeft bevorderd. Ook in Milheeze zijn alle boeren lid van een standsorganisatie, terwijl in Dwingeloo slechts tweederde hier lid van is. Bovendien is de opkomst van de leden op de vergaderingen in eerstgenoemde plaats verreweg het beste. Deze standsorganisaties hebben niet alleen het volgen van landbouwonderwijs bevorderd, maar ook de toepassing van allerlei nieuwe landbouwmethoden en het contact van de boeren met de voorlichting.

Waarschijnlijk heeft de geestelijkheid in het Zuiden van het land zowel de toepassing van nieuwe landbouwmethoden als de samenwerking van de boeren met de voorlichtingsdienst bevorderd. In Milheeze kregen we echter de indruk, dat er op dit gebied de laatste tijd weinig initiatieven zijn uitgegaan van de pastoor. Deze man was al omstreeks 86 jaar en stond alleen voor een parochie van 1100 zielen, zodat hij weinig aandacht kon geven aan andere zaken dan aan de geestelijke verzorging van zijn parochianen.

In Milheeze heeft 89% van de respondenten landbouwonderwijs gevolgd tegen slechts 58% in Dwingeloo. Dit wordt mede veroorzaakt, doordat in Milheeze sinds jaar en dag landbouwavondcursussen zijn gegeven door het hoofd van de plaatselijke lagere school, die zorgde dat praktisch al zijn oudleerlingen deze cursus volgden. Dit is ook krachtig bevorderd door de vroegere landbouwconsulent, Ir. Dekkers. In Dwingeloo daarentegen zijn deze cursussen schaarser geweest, mede doordat de vroegere landbouwconsulent, Prof. Elema, zijn aandacht meer richtte op de juiste wijze van ontginnen van woeste gronden.

Daarentegen heeft in Dwingeloo 30% en in Milheeze slechts 11% van de geïnterviewden een landbouwschool bezocht. Toch is er al in 1927 een lagere landbouwschool gesticht in Deurne op ± 7 km afstand van Milheeze, terwijl er in Dwingeloo in 1933 een dergelijke school is opgericht op ± 4 km van het onderzochte gebied. Het geringe bezoek aan de landbouwschool in Deurne wordt waarschijnlijk mede veroorzaakt, doordat het hoofd van de school in Milheeze dit bezoek niet heeft bevorderd. Bovendien had hij in meerdere mate het vertrouwen van de boeren in zijn eigen dorp dan het hoofd van de landbouwschool in Deurne.

V.5 LEVENSWIJZE

Binnen een bepaald dorp vinden we gewoonlijk, dat de boeren met een moderne levenswijze veel nieuwe landbouwmethoden toepassen en veel contact hebben met de landbouwvoorlichtingsdienst.¹ Daarom is het opmerkelijk, dat de score voor de levenswijze in Milheeze gemiddeld iets lager is dan in Dwingeloo (resp. 16,7 en 17,6). Nu is deze score opgebouwd uit een groot aantal vragen, zodat het voor de verklaring van deze uitkomst wenselijk is eerst eens na te gaan of de verschillen voor alle vragen in dezelfde richting wijzen.

TABEL V.1 Antwoorden op de vragen waaruit de score voor de levenswijze is opgebouwd in procenten

'Item' score levenswijze	Milheeze	Dwingeloo
Landelijk dagblad	0	7
Geen dagblad	5	30
Plaatselijk nieuws niet missen	19	7
Binnenlands nieuws niet missen	31	12
Wereldnieuws niet missen	38	28
Familieberichten niet missen	31	13
Man leest 2 of meer boeken per jaar	33	52
Vrouw leest 2 of meer boeken per jaar	23	41
Tijdschrift abonnement	52	78
Lid ontspanningsvereniging	43	25
Lid politieke partij	73	45
Man algemeenvormend onderwijs na L.O.	0	6
Vrouw meer dan lager onderwijs	58	41
ULO of HBS gewenst voor zoon, die boer wordt	10	20
ULO of HBS gewenst voor boerendochter	13	40
Bezit auto	13	14
Bezit telefoon	38	23
Bezit T.V.	8	3
Met vakantie geweest	10	23
Logé's gehad	16	51
Laatste jaar niet in grote steden geweest	24	48

Sommige verschillen uit deze tabel kunnen gemakkelijk verklaard worden uit een verschil in omstandigheden. Zo is er in de omgeving van Milheeze geen plaatselijke krant, die zoals de Meppeler Courant slechts 3 x per week verschijnt. Anders zou ook hier een veel groter deel van de boeren geen dagblad hebben gehad: b.v.

¹ De correlatiecoëfficiënten liggen tussen 0,28 en 0,67.

'We zouden de Helmondse krant niet meer nodig hebben als 'Boer en Tuinder' maar plaatselijk nieuws zou geven'. Deze tabel en onze persoonlijke ervaringen geven de indruk, dat de boeren in Dwingeloo veel meer ingesteld zijn op het leven binnen hun eigen gezin dan die in Milheeze. Zij lezen meer, hebben hun huizen gewoonlijk gezelliger ingericht met een kleedje op tafel, i.p.v. een zeltje e.d. In Milheeze daarentegen gaat men veel meer uit, doet actiever mee aan allerlei vormen van verenigingsleven, bezoekt het café vaker enz. Hierdoor zal men in Milheeze waarschijnlijk eerder in gesprek komen met een boer, die niet in de buurt woont en een nieuwe landbouwmethode heeft geprobeerd. Persoonlijke beïnvloeding van de beslissing om deze methode te aanvaarden zal hier dus gemakkelijker plaats kunnen vinden dan in Dwingeloo.

De vrouwen in Dwingeloo zijn verder geëmancipeerd, zoals o.a. blijkt uit het feit dat men hier veel vaker vindt, dat een huishoudschool niet voldoende is voor een boerendochter. In Milheeze was er zelfs nog een goed ontwikkelde jonge boer, die zei: 'Een boerendochter moet niet verder leren, want dan wil ze geen boerin meer worden. Ze moet een potje kunnen koken'. Deze emancipatie zal ten dele veroorzaakt zijn door het werk van de Nederlandse Bond van Plattelandsvrouwen, die in Dwingeloo zeer actief is. Hiervan zijn niet alleen de boerinnen lid, maar ook de vrouwen van tal van notabelen en de vrouw van de vorige burgemeester, Mevr. Dr. Stork-van der Kuyl, die gepromoveerd is op 'De Drentse boerin', is er jarenlang voorzitter van geweest. In Milheeze daarentegen zijn alleen boerinnen lid van de Boerinnenbond, die bovendien minder actief is dan de afd. Dwingeloo van de Bond van Plattelandsvrouwen.

Men krijgt wel eens de indruk, dat er een fundamenteel verschil in cultuurpatroon is tussen Brabant en Drente, dat waarschijnlijk mede veroorzaakt, dat de Brabander de minste weerstand heeft tegen het gebruik van krediet. De Brabander is vermoedelijk geneigd het leven wat gemakkelijker te nemen dan de Drent. Hij zal zich vandaag weinig zorgen maken over de moeilijkheden, die misschien morgen kunnen komen. Als die moeilijkheden werkelijk komen, zal hij er wel een oplossing voor zoeken. Hierdoor is hij bereid op zijn bedrijf wel eens een risico te nemen. Bij sommige Brabantse boeren krijgt men zelfs de indruk, dat zij zich nauwelijks realiseren een risico te nemen, als zij op een bedrijf van 10 ha f 30.000 krediet opnemen. Hiermee lijkt in overeenstemming te zijn, dat in Brabant veel meer op gokautomaten gespeeld wordt dan in Drente. Sommige Brabanders wagen hier zelfs 50 keer achter elkaar een dubbeltje aan.

V.6 B E S L U I T

In Tabel 13.6 bleek reeds, dat de groepsnormen in Milheeze de toepassing van nieuwe landbouwmethoden veel meer stimuleren dan die in Dwingeloo. Tabel 15.1 geeft de indruk, dat deze groepsnormen van veel meer belang zijn om het verschil in vooruitstrevendheid van de beide dorpen te verklaren dan de verschillen in het gevolgde onderwijs, de levenswijze van de boeren e.d. individuele maatstaven voor een moderne instelling. Op grond van dit onderzoek kunnen we niet met zekerheid zeggen, waardoor dit verschil in groepsnormen is ontstaan. Men krijgt echter de indruk, dat vooral van belang is, dat Milheeze door geografische en demografische factoren meer direct contact heeft gehad met de dynamiek van de moderne samenleving dan het geïsoleerd gelegen Dwingeloo. Rond de grote steden hebben de boeren wel direct contact met de dynamiek van de moderne samenleving, maar toch worden zij hier soms niet sterk door beïnvloed, doordat zij deze dynamiek zien als een bedreiging van hun bestaan (v. d. BAN, 1957a. pp. 31-33). In Z.O. Brabant zien de boeren de ontwikkeling van de industrie en de stijgende welvaart in het algemeen echter niet als een bedreiging van hun bestaan, maar veel eerder als de enige mogelijkheid om een bestaan te blijven vinden. Het is hun volkomen duidelijk, dat niet alle boerenzoons weer boer kunnen worden en hun standsorganisaties en coöperaties vestigen er ook duidelijk de aandacht op, dat de stijgende welvaart de boeren nieuwe afzetmogelijkheden geven. De boeren in Milheeze kunnen dit ook veel gemakkelijker aanvaarden dan hun collega's b.v. in het Gooi, omdat in Milheeze de sociale afstand tussen de boeren en de boerenzoons, die in de steden werken veel kleiner is dan in het Gooi de afstand tussen de boeren en de forensen, die daar zijn komen wonen.

STELLINGEN

I

De opvatting 'dat de eigenaren bijzonder goed worden voorbereid op de stemming' van een ruilverkaveling is in veel ruilverkavelingen niet juist, omdat de toegepaste voorlichtingsmethodiek niet is afgestemd op het cultuurpatroon van het betreffende gebied. Bovendien kan men niet 'veilig stellen', dat zich onder 'de stemgerechtigden die niet aan een stemming deelnemen ... geen tegenstanders van de ruilverkaveling bevinden'.

Jaarverslag 1961, Centrale Cultuurtechnische Commissie, Cultuurtechnische Dienst, enz., p. 18.

II

Voor de bedrijfseconomische voorlichting en de landbouwprijspolitiek is een goed inzicht noodzakelijk in de economische positie van de Nederlandse landbouw. Dit inzicht kan verkregen worden door bedrijfseconomische boekhoudingen bij te houden van een zoveel mogelijk volgens toeval gekozen steekproef van bedrijven, dus niet door alleen boekhoudingen bij te houden van goed geleide bedrijven.

III

De originele wijze waarop Gadourek de onderlinge samenhang tussen een groot aantal variabelen heeft geanalyseerd, is weinig bevredigend.

I. Gadourek, *A Dutch Community*. Stenfert Kroese, Leiden 1956.

IV

In zijn bespreking van Max Weber's Protestantse ethiek stelt Murphy: 'For the Protestant... the conception of morals became anchored more and more upon the conception of individual successes as a mark of God's favor...' en 'If the man prospers, this is because he stands well in the eyes of God'. Dit is niet in overeenstemming met de opvatting van de meeste hedendaagse Calvinisten.

In: G. Lindzey, ed., *Handbook of Social Psychology*, Cambridge, Mass. 1954, p. 615.

V

De economische politiek in de westerse wereld, met inbegrip van de landbouwpolitiek, zal meer gericht moeten worden op de bevordering van de economische groei in de ontwikkelingslanden.

VI

Het is niet gewenst de bestaande scheiding tussen het huishoudonderwijs en het landbouwhuishoudonderwijs te handhaven.

VII

Bij het nemen van landbouwkundige proeven zal meer dan tot dusverre gebruikelijk is aandacht gegeven moeten worden aan de vraag in hoeverre de uitkomsten hiervan ook geldig zijn onder de in de praktijk geldende omstandigheden.

VIII

Daar het effect van de landbouwvoorlichtingsdienst voor een groot deel bepaald wordt door het vertrouwen dat de boeren in hun rayonassistent hebben, is het gewenst dat de rayonassistenten tot dezelfde rangen bevorderd kunnen worden als de technische specialisten in de staf van een consultantschap.

IX

Het is gewenst om de bedragen, die in Nederland worden geïnvesteerd in onderzoek naar methodiek en didaktiek van het onderwijs, geleidelijk te verhogen tot tenminste 1% van de totale kosten van het onderwijs.

X

In aansluiting op het in de voorgaande stelling bepleite onderzoek dient de mogelijkheid te worden geschapen voor de docenten bij het wetenschappelijk onderwijs om voorlichting te ontvangen over wetenschappelijk verantwoorde onderwijsmethoden.

XI

Indien op eigenaarsbedrijven in de landbouw meer dan tot dusverre gebruikelijk is een deel van de grond wordt toegewezen aan de broers of de zusters van de zoon, die het bedrijf overneemt en dan door eerstgenoemden aan de boer wordt verpacht, kunnen de financieringsmoeilijkheden van vele jonge boeren ten dele worden voorkomen zonder dat hier ernstige nadelen aan verbonden zijn.

XII

Bij het bedrijfseconomische onderzoek en de bedrijfseconomische voorlichting in Nederland dient meer aandacht te worden besteed aan de risico's die aan de bedrijfsvoering verbonden zijn.

XIII

Het grote verschil tussen de soldij van een dienstplichtig sergeant c.q. wachtmeester titulair en de wedde van een sergeant c.q. wachtmeester effectief is nadelig voor de gevechtskracht van de Koninklijke Landmacht.