



# *Waarom zijn mensen vriendelijk?*

Een onderzoek naar de motieven van vriendelijkheid.

Masterthesis  
Faculteit Geesteswetenschappen  
Opleiding Communicatie- en Informatiewetenschappen  
Specialisatie Communicatie Design

Begeleider: J. Schaafsma

Jenny Meijer

oktober 2009

Inleiding	3
<i>Wat is vriendelijkheid?</i>	3
<i>Prosociale motieven om vriendelijk te zijn</i>	5
<i>Is vriendelijkheid mogelijk ook een gevolg van proself motieven?</i>	7
<i>Niets is wat het lijkt</i>	9
<i>Modererende factoren</i>	10
<i>Hypothesen</i>	11
Methoden	11
<i>Respondenten</i>	11
<i>Design en procedure</i>	12
<i>Scenario</i>	13
<i>Schalen</i>	13
<i>Modererende factor</i>	15
Resultaten	15
<i>Correlaties</i>	15
<i>De motieven van vriendelijkheid</i>	15
<i>De invloed van eigenwaarde op prosociale en proself motieven</i>	17
<i>Het effect van het type relatie op prosociale en proself motieven</i>	18
Conclusie en discussie	19
<i>Mensen zijn toch oprecht vriendelijk</i>	19
<i>Eigenwaarde is direct van invloed op vriendelijkheid</i>	22
<i>Het maakt niet uit wie er tegenover je zit, je bent toch vriendelijk</i>	23
Beperkingen en vervolgonderzoek	24
Tabellen	26
Referenties	32

## Inleiding

Ieder mens is anders. De eigenschappen van een persoon bepalen voor een groot deel hoe deze reageert op een bepaalde gebeurtenis en hoe deze zich tegenover anderen gedraagt. Iemands eigenschappen bepalen deels ook of iemand vriendelijk is tegen een ander of niet.

Vriendelijkheid komt naar voren in interpersoonlijke relaties. In veel gevallen zijn mensen aardig tegenover elkaar om zo een relatie op te bouwen of een bestaande relatie te onderhouden. Maar wat is het belang om vriendelijk te zijn tegenover anderen? Gaat dat om de eigen voordelen, of is die vriendelijkheid toch oprecht? In andere woorden: liggen aan vriendelijk zijn proself of prosociale motieven ten grondslag? Wanneer iemand gezellig een praatje maakt met zijn schoonmoeder lijkt het erop dat hij gewoon oprecht vriendelijk is tegen haar. Door het gesprek wordt de band tussen hen onderhouden en wellicht versterkt. Het motief om aardig te zijn is dan iets prosociaals. Maar als we weten dat hij eigenlijk helemaal geen tijd heeft voor dit gesprekje, omdat hij op het punt staat te vertrekken om de trein te halen, kan het duiden op een ander motief: hij is aardig tegen haar, omdat hij nog wel vaker bij zijn vriendin thuis wil komen en zelf aardig gevonden wil worden. Zou het dus puur eigenbelang zijn? En wat is het motief van iemand die door een vreemde wordt aangesproken, die toch het gesprek aangaat, terwijl hij eigenlijk geen zin en tijd heeft? Het prosociale motief om een band op te bouwen lijkt in dit geval niet plausibel en lijkt ook lang niet in alle gevallen op te gaan. Misschien dat de vreemde toch slaagt in het aanknopen van een gesprekje, omdat de persoon het anders zelig vindt om geen gesprek aan te gaan, of misschien omdat hij de vreemde niet af durft te wijzen. Echter, hier kan ook een proself motief van toepassing zijn: als een buitenstaander ziet dat hij onaardig is tegenover de vreemde, dan is de kans groot dat hij negatief beoordeeld zal worden en daarmee misschien wel sociaal afgewezen worden. In beide gevallen kan iemand oprecht vriendelijk zijn, maar het lijkt er meer op dat er een proself motief in het geding is.

Wat nu de exacte motieven zijn om vriendelijk te zijn, is nog niet bekend. In dit onderzoek wordt bekeken of de motieven van vriendelijkheid prosociaal of proself zijn, waarbij gelet wordt op meerdere factoren, zoals iemands sekse en leeftijd, en of de andere persoon een bekende is of een vreemde.

### *Wat is vriendelijkheid?*

Iemand die vriendelijk is, maakt een aangename indruk bij anderen. Vriendelijke mensen zijn rustig in hun interactie en tonen een goede gezindheid tegenover anderen. Mensen die

agressief zijn worden doorgaans niet als vriendelijk beoordeeld en andersom kan gezegd worden dat vriendelijke mensen geen agressie vertonen. Vriendelijke mensen zijn welwillend en hartelijk. Een hartelijk persoon wordt vaak gezien als een warm en liefdevol persoon, die het beste met de ander voor heeft. Wanneer iemand vaak vriendelijk is, wordt deze meestal aardig gevonden door niet alleen degene tegen wie vriendelijk gedaan wordt, maar ook door anderen.

Vriendelijkheid (*agreeableness*) is één van de vijf persoonlijkheidsdimensies van de Big Five, waarvan de overige dimensies neuroticisme, extraversie, openheid voor ervaringen en zorgvuldigheid zijn. Hoewel vriendelijkheid volgens Laursen et al. (2002) de meest invloedrijke dimensie van de vijf is, is er nog maar weinig onderzoek naar deze persoonlijkheidsdimensie verricht. Vriendelijkheid als persoonlijkheidsdimensie is belangrijk, aangezien mensen zichzelf en anderen dikwijls beschrijven in termen van hoe aardig iemand is (Pulkkinen et al., in Laursen et al., 2002). Sommige onderzoekers stellen dat vriendelijkheid bestaat uit drie facetten, terwijl anderen vriendelijkheid hebben ingedeeld in zes of meer onderdelen. Waar Olson en Suls (2000) vriendelijkheid opsplitsen in vertrouwen, toewijding en zachtmoedigheid, stellen Costa Jr. et al. (1991) dat naast vertrouwen en zachtmoedigheid ook oprechtheid, altruïsme, meegaandheid met anderen (empathie) en bescheidenheid de onderdelen van vriendelijkheid vormen. John en Srivastava (in Laursen et al., 2002) voegen daar nog coöperatie en compassie als facetten van vriendelijkheid aan toe. Waar de onderzoekers het in ieder geval over eens zijn, is dat vertrouwen in de ander een belangrijke basis voor een relatie is. Wanneer mensen in een bepaalde relatie elkaar vertrouwen, zijn ze toegewijd aan elkaar en zullen dus oprecht meer voor elkaar over hebben, puur uit altruïstisch oogpunt. Deze mensen zijn in dat opzicht dan ook bescheiden: zij denken eerst aan anderen en dan pas aan zichzelf. Vriendelijke mensen zijn ook zachtmoedige personen. Zij hebben een groot inlevingsvermogen in de gevoelens van anderen. Wanneer een ander verdrietig is, zal hun stemming ook treuriger worden. Dit empathische vermogen is gericht op het welzijn van anderen. Coöperatie en compassie benadrukken de bereidheid om het goed te doen voor anderen en om aardig tegenover elkaar te zijn. Deze focus op het welzijn van anderen leidt ertoe dat een hoge score op vriendelijkheid geassocieerd wordt met warmte, aardigheid, altruïsme en meegaandheid met de behoeften van anderen (Graziano & Eisenberg, in Nettle & Liddle, 2008). Om deze reden kan een hoge score op vriendelijkheid in hoge mate de kwaliteit van sociale ondersteuning en harmonieuze relaties voorspellen (Asendorpf & Wilpers; Soldz &

Vaillant, in Laursen et al., 2002). Dus hoe vriendelijker iemand is, des te meer deze samenwerkt met de ander en medeleven met diegene toont.

Vriendelijkheid kan slechts tot uiting komen in sociale interacties en daarom moet vriendelijkheid bekeken worden in het licht van sociale contexten. DeNeve en Cooper, en Schmutte en Ryff (in Laursen et al., 2002) vonden in hun onderzoeken naar vriendelijkheid en sociale relaties dat mensen die vriendelijk zijn, zich beter voelen dan onvriendelijke mensen en betere sociale relaties hebben. Deze hogere kwaliteit van sociale relaties kan samenhangen met het gegeven dat mensen die vriendelijk zijn, positief tegenover anderen staan en de ideeën van anderen waarderen (Olson & Suls, 2000). Wederzijds begrip is een sleutelwoord in sociale relaties, omdat dat de basis is van vertrouwen, een belangrijk facet van vriendelijkheid. Er zal mogelijk weinig begrip kunnen worden getoond voor agressieve mensen. Volgens Graziano en Eisenberg (in Nettle & Diddle, 2008) zijn mensen met een hoge score op vriendelijkheid dan ook over het algemeen rustig en niet agressief. Volgens Ahadi en Rothbart (in Graziano et al., 1996) komt dit voort uit het gegeven dat vriendelijke mensen de neiging hebben om woede en frustraties te controleren. Door woede en frustraties in toom te houden kan de negatieve impact van conflicten volgens Jensen-Campbell en Graziano (2001) geminimaliseerd worden. Het verminderen van negatieve gevolgen van een conflict is belangrijk voor het onderhouden van een relatie. Vriendelijkheid heeft dus een positief effect op de kwaliteit van sociale relaties.

#### *Prosociale motieven om vriendelijk te zijn*

In dit onderzoek wordt gekeken of de motieven om vriendelijk te zijn voornamelijk prosociaal of proself zijn. Het lijkt plausibel dat voornamelijk prosociale motieven ten grondslag liggen aan vriendelijkheid, want uit het onderzoek van Graziano en Eisenberg in 1997 (Olson & Suls, 2000) blijkt dat er een positief verband bestaat tussen vriendelijkheid en prosociale gedragingen; gedrag ten gunste van de ander, zonder het eigen belang voorop te stellen. Uit onderzoek van Graziano en Tobin (2002) blijkt ook dat vriendelijkheid gerelateerd is aan sociaal gewaardeerde karakteristieken, zoals rustig en niet agressief zijn (Graziano & Eisenberg, in Nettle & Diddle, 2008), goed kunnen samenwerken (Graziano et al., 1997) en positief ingesteld zijn (Tobin et al., 2002), en prosociale motieven. Dit houdt in dat mensen die het beste voor hebben met een ander door anderen als vriendelijk worden gezien.

Prosociaal gedrag wordt door Simpson en Willer (2008) gedefinieerd als gedrag dat een ander bevoordeelt, vaak ten koste van degene die het prosociale gedrag vertoont. Mensen kunnen

zich prosociaal gedragen om meerdere redenen, die mogelijk ook van invloed kunnen zijn op hoe vriendelijk iemand doet. Deze factoren, die het belang van de ander benadrukken, worden achtereenvolgens besproken.

Iemand kan aardig zijn tegenover een ander, puur zodat die ander zich goed voelt. Deze vorm van vriendelijkheid is een altruïstische daad. Altruïsme is volgens Simpson en Willer (2008) de motivatie van mensen om het welzijn van een ander te vergroten, zelfs wanneer dat ten koste gaat van henzelf. Maner en Gailliot (2007) vonden in hun onderzoek naar altruïsme dat er een positief verband bestaat tussen empathie en de bereidheid om iemand te helpen. Hoewel dit verband afhankelijk is van het soort relatie, was een algemene conclusie dat mensen die een empathisch vermogen hebben, eerder anderen helpen dan mensen die een minder empathisch vermogen hebben. De ander wordt dan geholpen puur omwille van diens welzijn.

Hulpvaardigheid en vriendelijkheid zijn twee verschillende concepten, maar ze zijn vergelijkbaar in lijn van dit onderzoek. Vriendelijkheid kan dus mogelijk komen door iemands empathische vermogen. Empathie is het vermogen van iemand om zich in te leven in het wel en wee van een ander en het reflecteert een neiging om de gevoelstoestanden van anderen te ervaren. Dit medeleven kan tot prosociaal gedrag leiden. Zo vonden Eisenberg et al. (1991) in hun onderzoek naar de ontwikkeling van het morele redeneren van mensen dat moreel redeneren en empathie een positief verband hadden. Empathische personen redeneren dan op grond van hun innerlijke gevoel van goed en kwaad. Eisenberg en Miller (in Wentzel et al., 2007) gaan er vanuit mensen pas empathie kunnen ervaren wanneer zij zich kunnen inbeelden dat zij in andermans schoenen zouden staan en begrijpen hoe deze persoon zich dan zou voelen. Wanneer iemand verdrietig is, kan een empathisch persoon in zekere zin voelen wat de verdrietige persoon voelt, en zal dan eerder geneigd zijn aardig te doen dan een persoon die minder empathisch is.

Het zou ook kunnen dat mensen vriendelijk zijn omdat ze bang zijn een ander af te wijzen (*fear to reject others*). Afwijzen is iemand iets weigeren. Dat kan in de vorm van iemand weigeren een dienst te bewijzen, zoals het helpen van een ander, of in de vorm van een weigering om iets met een ander te doen, bijvoorbeeld samen een uitstapje maken, of simpelweg een praatje maken. Afgewezen worden kan leiden tot een gevoel dat iemand niet bij een groep hoort en volgens Brown en Harris (in Ayduk et al., 2001) kan dit in extreme gevallen leiden tot depressie. Dat komt omdat mensen sociale wezens zijn, die hun sociale relaties goed proberen te onderhouden (Baumeister & Leary, 1995). Echter, mensen kunnen vanwege beperkte tijd niet alle

sociale relaties even goed onderhouden en daarom komt het voor dat zij anderen soms af moeten wijzen. Mensen vinden het vervelend om zelf afgewezen te worden, dus kunnen mensen het ook moeilijk vinden om anderen af te wijzen. Omdat het soms noodzakelijk is om een ander af te wijzen, kunnen mensen dat op een vriendelijke manier doen. Op die manier wordt de pijn van de afwijzing wellicht verzacht.

*Is vriendelijkheid mogelijk ook een gevolg van proself motieven?*

Mensen die vriendelijk zijn, kunnen dat doen uit puur belangeloze redenen, waarbij ze alleen denken aan het wel en wee van de ander. Echter, mensen kunnen mogelijk ook vriendelijk gedrag vertonen omdat het een voordeel voor henzelf kan opleveren. Deze vriendelijkheid is dan geen uiting van onbaatzuchtig, pro sociaal gedrag, maar van het tegenovergestelde: proself gedrag. Proself gedrag is gedrag dat iemand vertoont, zodat het voordeel puur bij zichzelf ligt. Hierbij wordt het eigen belang voorop gesteld, waarbij andermans belangen ondergeschikt zijn. Personen die proself gedrag vertonen, worden vaak 'egoïstisch' genoemd.

Er kunnen verschillende redenen zijn waarom iemand vriendelijk is tegenover anderen vanuit proself motieven. Daarbij maak ik onderscheid tussen motieven ten behoeve van het toenadering zoeken van anderen en motieven ter vermijding van anderen, welke in het Engels respectievelijk *approach motives* en *avoidance motives* genoemd worden. Het motief van toenadering is gericht op een positieve of gewenste gebeurtenis of mogelijkheid, terwijl het motief van vermijding de focus legt op iets wat negatief of ongewenst is (Elliot, in Elliot & Thrash, 2002). De *approach* proself motieven zijn in dit onderzoek de behoefte om ergens bij te horen (*need to belong*) en de behoefte aan aansluiting (*need for affiliation*). Daartegenover staan de angst voor afwijzing (*fear of rejection*) en de angst voor negatieve beoordeling (*fear of negative evaluation*) als *avoidance* proself motieven.

Het *approach* proself motief is dat mensen ergens bij willen horen en zij daarmee dus behoefte hebben aan aansluiting. Bloemer et al. definiëren de behoefte aan aansluiting als een voorkeur om bij mensen te zijn en om relaties aan te gaan (2003). Veroff en Veroff (in Wiesenfeld et al., 2001) deden onderzoek naar persoonlijkheidskenmerken en daaruit bleek dat de behoefte aan aansluiting wordt geassocieerd met de wens om sociaal contact te hebben. Mensen zijn immers sociale wezens. Baumeister en Leary (1995) stellen dat mensen gemotiveerd zijn om in ieder geval een aantal langdurige, positieve en betekenisvolle interpersoonlijke relaties te vormen en te onderhouden. Mensen willen dus niet alleen zijn. Het hebben van sociale banden

wordt door Baumeister en Leary (1995) teruggeleid tot de evolutie: sociale banden zorgden voor overleving. Een groep kan makkelijker voedsel vinden dan een individu. Ook kunnen groepsleden verzorging bieden evenals bescherming tegen buitenaf. Groepslidmaatschap brengt dus veel voordelen met zich mee. Onderzoek van Murray (in Wiesenfeld et al., 2001) wees ook uit dat de behoefte aan aansluiting niet alleen geassocieerd wordt met de wens om sociaal te profiteren van harmonieuze relaties, maar ook van een gevoel van gemeenschap met anderen. Hoe dan ook, lidmaatschap van een groep is voor veel mensen iets wenselijks, en om bij een groep te horen moeten mensen vriendelijk zijn tegen anderen. Immers, wanneer iemand niet aardig is tegen een ander, zal deze niet sociaal geaccepteerd worden (Gardner, en Pickett & Brewer, in Carvallo & Pelham, 2006). Wanneer iemand niet tot een groep behoort, zijn diens overlevingskansen aanzienlijk kleiner dan iemand die wel tot een groep behoort.

Ik vermoed dat de angst voor negatieve beoordeling een *avoidance* proself motief voor vriendelijkheid kan zijn. Deze angst wordt door Kotov et al. (2007) gedefinieerd als overdreven angst voor negatieve evaluaties door anderen. Het is een vorm van een sociale angst, alhoewel deze niet alleen voorkomt bij mensen met een sociale angststoornis (Essau et al., 1999). Individuen met een hoge score op angst voor negatieve beoordeling ervaren veel ongemak in sociale situaties en om die reden proberen zij zoveel mogelijk sociaal contact te vermijden (Kotov et al., 2007). Maar toch kan sociaal contact niet altijd vermeden worden en dus zullen mensen die bang zijn om negatief beoordeeld te worden door anderen iets moeten doen om de kans op een negatieve evaluatie te verkleinen. Dat kan opgelost worden door vriendelijk te zijn tegen anderen. Wanneer mensen vriendelijk zijn, is de kans groot dat zij positiever beoordeeld zullen worden dan onaardige personen. Wanneer iemand vriendelijk is uit angst voor een negatieve beoordeling door anderen zal de kans op goedkeuring door anderen wellicht vergroten, en daarmee ook aansluiting bij een groep, wat voor veel mensen belangrijk is.

Angst voor afwijzing speelt een belangrijke rol bij de angst voor een negatieve beoordeling en kan daarom ook een belangrijk *avoidance* motief zijn om aardig te zijn tegenover anderen. Uit onderzoek van zowel Deater-Deckard (2001) als dat van Parker en Asher (in Pedersen et al., 2007) blijkt dat afgewezen mensen een risico lopen op negatieve consequenties voor hun geestelijke en lichamelijke gezondheid. Sociale afwijzing is dus ongezond en zou een belangrijke motivator kunnen zijn om aardig te doen tegenover anderen. Brown en Harris (in Ayduk et al., 2001) stellen dat angst voor afwijzing de mogelijkheid ondermijnt dat iemand



zichzelf als waardevol ziet om lief te hebben, wat kan leiden tot wanhoop en depressie. Om deze negatieve consequenties te voorkomen, zal iemand mogelijk doorgaans vriendelijk doen tegen anderen.

### *Niets is wat het lijkt*

Het lijkt erop dat vriendelijkheid het gevolg kan zijn van zowel prosociale als van proself motieven. Maar wat zal nu de overhand hebben?

Uit het onderzoek van Maner en Gailliot (2007) bleek dat empathie een motief is voor altruïstisch gedrag. Hoewel zij onderzoek deden naar hulpvaardigheid, zijn de resultaten mogelijk vergelijkbaar met vriendelijkheid, wat eveneens wordt beschouwd als altruïstisch of sociaal gedrag. In het onderzoek bleek het een belangrijke factor te zijn wie het slachtoffer is. Wanneer het gaat om een hechte relatie, zoals een familieband, dan gaat het wel om sociaal gedrag, omdat de ander oprecht geholpen wordt omwille van het welzijn van deze andere persoon, niet dat van de helper. Maar Bukowski en Sippola (in Wentzel et al., 2007) vonden in hun onderzoek naar vriendschappen dat er meer empathie ervaren wordt wanneer de ander gelijk is aan zichzelf en wanneer een ander gelijk is, zal men sneller geneigd zijn om die persoon te helpen. Juist omdat het gaat om een familielid of vriend, kan dit impliceren dat het eigenlijk gaat om proself gedrag. Dit is in lijn met Darwins evolutietheorie, die inhoudt dat mensen ervoor zorgen dat de eigen of vergelijkbare genen blijven bestaan (Hamilton, in Maner & Gailliot, 2007). Het onderzoek van Schlenker en Britt (2001) wees uit dat empathie slechts een voorspeller van hulpvaardigheid is wanneer het slachtoffer een vriend is en dat is in lijn met sociale uitwisselingstheorieën, waarin gesteld wordt dat voedselbronnen en dergelijke makkelijker worden gedeeld met vrienden dan met vreemden, volgens Mills en Clark (in Maner en Gailliot, 2007). Claeys (2000) vindt dat deze zelfzuchtigheid een vereiste is voor sociale evolutie. Met andere woorden lijkt hij te zeggen dat evolutie een egoïstisch concept is. Om dit weer te koppelen aan empathie stel ik dat empathie niet zozeer een sociaal motief voor vriendelijkheid is, maar eerder een proself motief voor vriendelijkheid, omdat mensen meer empathie tonen bij familie of mensen met wie zij een hechte band hebben, in plaats van bij vreemden.

Aansluitend wil ik de theorie van natuurlijke selectie niet buiten beschouwing laten. Deze theorie komt oorspronkelijk uit een onderzoek van Wallace in 1864 en komt erop neer dat de natuur zelf de beste genen selecteert, om zo een zo goed mogelijk aangepast organisme te creëren (Claeys, 2000). Zowel de evolutietheorie als de theorie van natuurlijke selectie wijzen richting het

eigenbelang, waardoor het onduidelijk wordt of altruïsme, alsmede empathie, echt iets prosociaals is.

Het tweede geopperde prosociaal motief voor vriendelijkheid is de angst om een ander af te wijzen. Mensen die anderen afwijzen op een zachtaardige manier lijken vriendelijk te zijn om prosociale redenen: ze willen de ander niet kwetsen. Maar is dat echt het enige motief om anderen op een vriendelijke manier af te wijzen? Ik denk dat er sprake kan zijn van angst voor wraak. Wanneer iemand een ander afwijst, is de kans groot dat hij de volgende keer door andersom door de ander wordt afgewezen. Het wederkerigheidsprincipe in het achterhoofd houdend, lijkt de kans daarop vrij groot. En wanneer iemand nu zelf bang is voor afwijzing, zal deze mogelijk vriendelijk zijn tegenover de ander en deze dan ook niet of tenminste op een zeer vriendelijke manier afwijzen. Dit duidt eerder op een proself motief dan op een prosociaal motief.

Zelfs zou hierbij de angst voor negatieve beoordeling van toepassing kunnen zijn. Wanneer een persoon een ander af zou wijzen, is de kans groot dat dit door anderen afgekeurd wordt. Mensen die zich druk maken over hoe anderen over hen denken, zullen mogelijk anderen niet afwijzen, zodat ze zelf niet in een verkeerd daglicht komen te staan. Met dit als een belangrijk motief om een ander niet af te wijzen, lijkt de angst om een ander af te wijzen eerder een proself motief voor vriendelijkheid te zijn, in plaats van een prosociaal motief.

Vriendelijkheid lijkt dus meer een gevolg te zijn van egoïstische belangen, in plaats van dat het iets oprechts is. Met deze studie tracht ik te onderzoeken wat nu de achterliggende motieven zijn van vriendelijke mensen. Ik verwacht dat proself motieven meer van invloed zijn op vriendelijkheid dan prosociale motieven.

#### *Modererende factoren*

Hoe vriendelijk iemand is, hangt mogelijk af van een aantal factoren. Naast het gegeven dat dit onderzoek tracht te achterhalen of de motieven voor vriendelijkheid prosociaal of juist proself zijn, wordt er ook gekeken of er een aantal andere factoren, zoals andere persoonskenmerken of omgevingsfactoren, een belangrijke rol spelen bij de verhouding tussen vriendelijkheid en de prosociale of proself motieven. Zo zou eigenwaarde een belangrijke rol kunnen spelen in de mate van hoe vriendelijk iemand zal zijn. Leary en Kowalski (in Kocovski & Endler, 2000) vonden namelijk dat iemand die weinig eigenwaarde heeft ook verwacht dat anderen hem negatiever zullen beoordelen, wat leidt tot angst voor beoordeling. Angst voor beoordeling lijkt dus erg samen te hangen met eigenwaarde. Ook hangt eigenwaarde mogelijk

samen met angst voor afwijzing (Ayduk et al., 2000), de behoefte om ergens bij te horen (Rudolph et al., 2005) en de behoefte aan aansluiting. Daarom verwacht ik dat wanneer iemand een lage zelfwaarde heeft, voornamelijk gemotiveerd is door proself motieven om vriendelijk te zijn.

Aangezien vriendelijkheid zich alleen voor kan doen in interacties, wordt er in dit onderzoek ook gekeken naar het type relatie tussen twee personen. Zoals eerder genoemd bleek uit het onderzoek van Bukowski en Sippola (in Wentzel et al., 2007) dat er meer empathie wordt ervaren bij personen die op elkaar lijken en dat de ander dan eerder geholpen wordt. Plausibel lijkt het dus te zijn dat hoe hechter een relatie is, des te vriendelijker iemand zal zijn. Om dit te verifiëren wordt in dit onderzoek gevarieerd in het type relatie; de ander is ofwel een vriend ofwel een vreemde. Ik denk dat iemand vriendelijker zal zijn tegen een vriend, dan tegen een vreemde, waarbij ik verwacht dat bij een hechte relatie de prosociale motieven een rol spelen, waar bij vreemden de proself motieven de overhand hebben.

### *Hypothesen*

Om alle hypothesen even op een rij te zetten:

- 1) Proself motieven zijn meer van invloed op vriendelijkheid als persoonlijkheidseigenschap en vriendelijk gedrag dan prosociale motieven.
- 2) Wanneer iemand een lage zelfwaarde heeft, is deze voornamelijk gemotiveerd door proself motieven om vriendelijk te zijn en om zich vriendelijk te gedragen.
- 3) Het type relatie tussen twee personen is van invloed op de mate van vriendelijkheid van iemands gedrag, waarbij er bij vrienden prosociale motieven een rol zullen spelen en bij vreemden eerder proself motieven.

### Methode

#### *Respondenten*

In totaal hebben 214 respondenten, waarvan 77 mannen en 137 vrouwen, meegedaan aan dit onderzoek. De gemiddelde leeftijd is 32 jaar ( $SD = 13.1$ ), variërend tussen 18 en 77 jaar. Een grote meerderheid van het totale aantal respondenten komt uit Nederland ( $N = 205$ ). Van de overige respondenten komen uit er twee uit Duitsland en uit Afghanistan, Curaçao, Ierland, Indonesië, Maleisië, Nigeria en van de Fiji-Eilanden elk één.

Het opleidingsniveau van de respondenten is als volgt verdeeld: 3 respondenten hebben geen opleiding of hebben slechts de basisschool afgerond, 6 respondenten hebben een LBO

diploma, 12 respondenten hebben een MAVO/VMBO-T diploma, 50 respondenten hebben een MBO diploma, 51 respondenten hebben een HAVO/VWO diploma en 92 respondenten hebben een HBO/universitair diploma.

De respondenten die afkomstig zijn van Universiteit van Tilburg ( $N = 9$ ) hebben zich vrijwillig in kunnen schrijven voor het onderzoek om zo een half proefpersonenuur te kunnen verdienen. Overige respondenten ( $N = 205$ ) zijn vrienden en kennissen van de onderzoekers en zijn via E-mail benaderd om deel te nemen aan het onderzoek.

### *Design en procedure*

Het onderzoek bestond uit twee delen, namelijk uit een scenario met bijbehorende vragen en een vragenlijst. Er waren twee condities; een scenario vreemd en een scenario vriend. De vragenlijst was voor iedereen gelijk. Er is sprake van een tussengroepdesign, omdat elke respondent deel nam aan één van de twee condities. De respondenten zijn willekeurig verdeeld over de condities.

De verdeling over de twee condities is als volgt: aan de vriendenconditie namen 108 respondenten deel. De gemiddelde leeftijd is 34 jaar ( $SD = 13.1$ ), variërend tussen 18 en 77 jaar. De verdeling van sekse is 36 mannen en 72 vrouwen. Aan de vreemdenconditie namen 106 respondenten deel. De gemiddelde leeftijd is 33 jaar ( $SD = 13.0$ ), variërend tussen 18 en 64 jaar. De verdeling van sekse is 41 mannen en 65 vrouwen.

Alle vragenlijsten zijn online afgenomen. Aan de vragenlijsten ging een instructie vooraf, waarin werd verteld dat er onderzoek werd gedaan naar hoe iemand zichzelf ziet en hoe iemand zich in bepaalde sociale situaties zou voelen. Ook werd verteld dat alle items ingevuld moesten worden en er geen fout antwoord mogelijk is, aangezien het gaat om iemands eigen perceptie. Tenslotte is verteld dat de vragen anoniem verwerkt zouden worden en privacy dus gegarandeerd was. Het invullen van de vragenlijst duurde ongeveer een kwartier. Via een link kon het onderzoek gestart worden. Het onderzoek werd uitgevoerd via een Enquête Management Systeem. Het invullen was dus niet plaats- en tijdsgebonden. Wel moest de vragenlijst aan één stuk worden ingevuld en moesten alle vragen ingevuld worden. Indien er een vraag werd overgeslagen, werd automatisch vermeld dat deze vraag ingevuld moest worden, opdat de overige vragen verder ingevuld konden worden. Nadat de vragenlijst volledig was ingevuld werd er bedankt voor deelname.

### *Scenario*

Voorafgaand aan het onderzoek werden de respondenten verteld dat het onderzoek ging over ‘hoe men zich zelf ziet en hoe zij zouden reageren in sociale situaties’. Om te onderzoeken hoe mensen reageren in een situatie waar al dan niet vriendelijk gedrag wordt uitgelokt, is er een scenario voorgelegd. Respondenten konden zich met behulp dit scenario goed inleven in hoe zij zouden reageren in een dergelijke situatie. Er waren twee condities, namelijk een vreemdenconditie en een vriendenconditie. In de vreemdenconditie kregen de respondenten het volgende scenario te lezen: “*Je zit in de bus op weg naar de universiteit. Je bent druk bezig met het lezen van een studieboek want je hebt straks een tentamen. Je bent nogal gestresst want je wilt nog heel veel doornemen voordat je straks op de universiteit aankomt en aan het tentamen begint. Ongeveer halverwege de rit stapt een oude dame in. Ze komt naast je zitten en zit blijkbaar nogal verlegen om een praatje. Vriendelijk begint ze tegen je aan te praten waardoor je niet meer kunt studeren.*” . Aan respondenten in de vriendenconditie werd dezelfde tekst getoond, waarbij ‘oude dame’ vervangen werd door ‘vriend(in)’.

### *Schalen*

Naast het scenario kregen de respondenten een vragenlijst met verschillende schalen, die de reacties en gevoelens van de respondent meten. De vragen naar aanleiding van het scenario meten in hoeverre de respondent mededogen, boosheid, sympathie, medelijden, blijdschap, irritatie, plezier, ergernis en vreugde ervaart. Deze resultaten zijn echter niet meegenomen in het onderzoek. Eveneens werden er reacties gemeten. Deze werden gemeten aan de hand van de volgende items, namelijk het laten merken van irritatie, vriendelijk blijven, een sarcastische opmerking maken, geduldig en voorkomend blijven, beleefd blijven of iets onvriendelijks zeggen. De respondenten moesten hun gevoelens en reacties weergeven door aan te geven in hoeverre hij/zij het eens was met een stelling op een vijfpunts Likert-schaal. De volgende schalen zijn in deze vragenlijst gebruikt.

Vriendelijkheid werd gemeten aan de hand van negen stellingen over ‘Agreeableness’ uit ‘the Big Five Inventory 44’ van John et al. (1991). Voorbeelden van deze stellingen zijn: ‘Ik zie mezelf als iemand die andere mensen snel bekritiseert.’ en ‘Ik zie mezelf als iemand die behulpzaam en gul is.’. De stellingen moesten beantwoord worden op een vijfpunts Likert-schaal, variërend van ‘helemaal mee oneens’ tot ‘helemaal mee eens’. De Cronbach’s alpha was .69 ( $M = 3.72$ ,  $SD = .57$ ).

Het eerste prosociale motief – empathie - is gemeten aan de hand van *Multidimensional Emotional Empathy Scale* van Mayer et al. (1999). Deze schaal bevat 30 stellingen als ‘Als ik een zielige film kijk, moet ik huilen.’ en ‘Ik denk niet veel na over de gevoelens van andere mensen.’. Ook deze stellingen moesten beantwoord worden op een vijfpunts Likert-schaal, variërend van ‘helemaal mee oneens’ tot ‘helemaal mee eens’. De Cronbach’s alpha was .90 ( $M = 3.62$ ,  $SD = .53$ ).

Om het tweede prosociale motief - angst om anderen af te wijzen - te meten is de zelf ontwikkelde vragenlijst *Fear to Reject Others* gebruikt. De vragenlijst bestond uit 10 items en bevatte stellingen als ‘Ik vind het moeilijk om mensen af te wijzen.’ en ‘Ik spreek mensen niet snel tegen want ik ben bang om hun gevoelens te kwetsen.’. Deze stellingen moesten eveneens beantwoord worden op een vijfpunts Likert-schaal, variërend van ‘helemaal mee oneens’ tot ‘helemaal mee eens’. De Cronbach’s alpha was .84 ( $M = 2.94$ ,  $SD = .70$ ).

De behoefte om erbij te horen als eerste *approach* proself motief werd gemeten met Leary’s *Need to Belong* schaal (2007). Deze schaal bestond uit tien stellingen die beantwoord moesten worden op een vijfpunts Likert-schaal, variërend van ‘helemaal mee oneens’ tot ‘helemaal mee eens’. Voorbeelden van deze stellingen zijn: ‘Als andere mensen me niet accepteren, dan doet me dat niets.’ en ‘Ik probeer altijd te voorkomen dat andere mensen me gaan vermijden of afwijzen.’. De Cronbach’s alpha was .78 ( $M = 3.31$ ,  $SD = .66$ ).

Het tweede *approach* proself motief - behoefte aan aansluiting - werd gemeten aan de hand van de *Need for Affiliation* vragenlijst van Jackson (1974). Dit werd gedaan middels 16 stellingen als ‘Ik ben niet erg afhankelijk van de mensen die ik ken.’ en ‘Ik kies hobby’s die ik samen met andere mensen kan delen.’. De stellingen moesten beantwoord worden met ‘niet waar’ of met ‘waar’. De Cronbach’s alpha was .65.

Het eerste *avoidance* proself motief - angst om afgewezen te worden - werd gemeten met de schaal van *Fear of Rejection* van Mehrabian (1970). Deze vragenlijst bestond uit 24 stellingen, die beantwoord moesten worden op een vijfpunts Likert-schaal, variërend van ‘helemaal mee oneens’ tot ‘helemaal mee eens’. Voorbeelden van deze stellingen zijn: ‘Ik geef mijn mening pas wanneer ik mensen heel goed ken.’ en ‘Ik ben heel gevoelig voor allerlei signalen die erop kunnen wijzen dat iemand niet met me wil praten.’. De Cronbach’s alpha was .83 ( $M = 2.84$ ,  $SD = .53$ ).

Voor het meten van angst op een negatieve evaluatie als tweede *avoidance* proself motief is *A brief version of the Fear of Negative Evaluation Scale* van Leary (1983) gebruikt bestaande uit twaalf items. De schaal bevat stellingen als ‘Ik maak me vaak druk over hoe anderen over me denken, zelfs als ik weet dat hun oordeel helemaal niets uitmaakt.’ en ‘Als ik met mensen praat, maak ik me zorgen over wat ze van me zullen vinden.’. De stellingen moesten beantwoord worden op een vijfpunts Likert-schaal, variërend van ‘helemaal mee oneens’ tot ‘helemaal mee eens’. De Cronbach’s alpha was .92 ( $M = 2.84$ ,  $SD = .86$ ).

#### *Modererende factor*

Tot slot werd voor eigenwaarde de schaal *Self-Esteem* (Rosenberg et al., 1995) gebruikt. Deze schaal bestond uit 10 items en voorbeelden daarvan zijn: ‘Ik heb een positieve houding ten opzichte van mezelf.’ en ‘Soms voel ik me nutteloos.’. De stellingen moesten beantwoord worden op een vijfpunts Likert-schaal variërend van ‘helemaal mee oneens’ tot ‘helemaal mee eens’. De Cronbach’s alpha was .88 ( $M = 4.09$ ,  $SD = .69$ ).

## Resultaten

### *Correlaties*

Voordat de analyses zijn uitgevoerd, is gekeken welke correlaties de variabelen onderling hebben (tabel 1). Vriendelijkheid en vriendelijk gedrag hebben een positief verband met elkaar, wat inhoudt dat mensen die vriendelijk zijn zich ook vriendelijk gedragen. Opvallend is dat vriendelijkheid een negatief verband heeft met leeftijd. Dat wil zeggen dat jongere mensen over het algemeen vriendelijker zijn dan ouderen. Vriendelijkheid heeft opvallend genoeg een negatief verband met de behoefte aan aansluiting, wat wil zeggen dat mensen met minder behoefte aan aansluiting bij anderen vriendelijker zijn dan mensen met een grotere behoefte aan aansluiting. Vriendelijkheid heeft tegen de verwachting in geen verband met de angst voor een negatieve evaluatie. Verder is het opmerkelijk dat vriendelijk gedrag geen verband heeft met een van de proself motieven, terwijl vriendelijkheid, waarmee vriendelijk gedrag positief verband heeft, dat wel heeft.

### *De motieven van vriendelijkheid*

In dit onderzoek wordt bekeken in hoeverre prosociale en proself motieven de mate van iemands vriendelijkheid kunnen voorspellen. Ook wordt gekeken naar in hoeverre deze motieven kunnen voorspellen hoe vriendelijk iemand zich dan ook daadwerkelijk gedraagt. In dit onderzoek wordt gecontroleerd voor sekseverschillen, omdat het onderzoek van Rubinstein

(2005) uitwees dat vrouwen significant vriendelijker zijn dan mannen. Ook wordt er voor leeftijd gecontroleerd, omdat mogelijk ook deze variabele van invloed kan zijn op vriendelijkheid en vriendelijk gedrag. Of de genoemde factoren een voorspeller zijn van vriendelijkheid, wordt met behulp van een hiërarchische multiële regressie ( $\alpha = .05$ ) bekeken. Volgens de procedure van Aiken en West (1991) zijn eerst alle variabelen, met uitzondering van sekse en leeftijd, gestandaardiseerd en vervolgens zijn deze ingevoerd in het model.

De eerste hypothese (*proself motieven zijn meer van invloed op vriendelijkheid als persoonlijkheidseigenschap en vriendelijk gedrag dan prosociale motieven*) wordt bekeken aan de hand van de resultaten in tabel 2, waar vriendelijkheid de afhankelijke variabele is. In het eerste model zijn sekse en leeftijd als controlevariabelen gestopt. Dit model verklaart 9% van de variantie ( $F_{\text{change}} = 10.28, p < .001$ ). Slechts leeftijd is van invloed op vriendelijkheid: jongere mensen zijn vriendelijker dan ouderen.

Model 2 bevat de toevoeging van de prosociale motieven (empathie en angst om anderen af te wijzen). Hierdoor wordt er 23% van de totale variantie verklaard ( $F_{\text{change}} = 19.08, p < .001$ ). Dit model is een verbetering ten opzichte van het eerste. Het negatieve effect van leeftijd op vriendelijkheid blijft. Daarbij komt dat hoe empathischer iemand is, des te vriendelijker deze is. Dit geldt ook voor de hoeveelheid angst; hoe meer angst iemand heeft om anderen af te wijzen, des te vriendelijker deze is.

Het derde model bevat de toevoeging van de *approach* proself motieven (behoefte om erbij te horen en behoefte aan aansluiting) en leidt tot 7% meer verklaarde variantie ( $F_{\text{change}} = 9.98, p < .001$ ) dan het vorige model. Slechts de behoefte aan aansluiting is van invloed op vriendelijkheid, waarbij geldt dat mensen met deze behoefte aan aansluiting minder vriendelijk zijn.

In het vierde model worden de *avoidance* proself motieven (angst om afgewezen te worden en angst voor negatieve beoordeling) toegevoegd. Dit resulteert in 32% van de verklaarde variantie ( $F_{\text{change}} = 2.58, p = .08$ ), wat significant is op .10 niveau. Alleen de angst voor een negatieve beoordeling heeft een negatief verband met vriendelijkheid; mensen die minder bang zijn voor een negatieve beoordeling zijn vriendelijker dan mensen die er wel bang voor zijn.

In tabel 3 is de afhankelijke variabele vriendelijk gedrag. In het eerste model zijn de controlevariabelen sekse en leeftijd ingevoerd. Het model verklaart slechts 1% van de totale



variantie ( $F_{\text{change}} = .57, p = .58$ ). Er is geen enkel significant verband tussen vriendelijk gedrag en deze controlevariabelen.

In het tweede model zijn de prosociale motieven (empathie en angst om anderen af te wijzen) ingevoerd. Dit model verklaart 7% variantie ( $F_{\text{change}} = 7.33, p < .01$ ) en is daarmee een verbetering van het eerste model. Hierbij is een effect van sekse te zien, waarbij mannen zich vriendelijker gedragen dan vrouwen. In model 3 worden *approach* proself motieven (behoefte om erbij te horen en behoefte aan aansluiting) toegevoegd, maar met nog steeds 7% verklaarde variantie brengt dit geen verbetering teweeg ( $F_{\text{change}} = .10, p = .91$ ). De angst om een ander af te wijzen heeft geen significant verband meer met vriendelijk gedrag. Het vierde model, waarin de *avoidance* proself motieven (angst om afgewezen te worden en angst voor negatieve beoordeling) zijn opgenomen, verklaart in totaal 11% van de variantie ( $F_{\text{change}} = 4.24, p < .05$ ). Dit model is een verbetering ten opzichte van het vorige model. Mannen gedragen zich niet meer significant vriendelijker dan vrouwen en het verband tussen empathie en vriendelijk gedrag is niet meer significant. Slechts de angst om een ander af te wijzen heeft een positief verband met vriendelijk gedrag, wat inhoudt dat mensen die bang zijn om anderen af te wijzen zich vriendelijker gedragen. De angst om zelf afgewezen te worden heeft een negatief verband met vriendelijk gedrag. Dat wil zeggen dat mensen die niet of minder bang zijn om zelf afgewezen te worden, zich vriendelijker gedragen dan mensen die wel bang zijn om afgewezen te worden.

#### *De invloed van eigenwaarde op prosociale en proself motieven*

Aan de hand van de resultaten van tabel 4 wordt bekeken of iemand die een lage zelfwaarde heeft voornamelijk gemotiveerd is door proself motieven om vriendelijk te zijn. In deze tabel is vriendelijkheid de afhankelijke variabele. De analyse hiervoor is eveneens een hiërarchische multipele regressie ( $\alpha = .05$ ) en tevens zijn alle variabelen, met uitzondering van de controlevariabelen sekse en leeftijd, volgens de procedure van Aiken en West (1991) gestandaardiseerd en vervolgens zijn deze ingevoerd in het model. De interactie-effecten bestaan uit de vermenigvuldiging van de prosociale en *approach* en *avoidance* proself motieven met eigenwaarde.

Het vijfde model bevat de toevoeging van alle interacties tussen eigenwaarde en de prosociale en proself motieven. Dit model verklaart 35% van alle variantie ( $F_{\text{change}} = 1.31, p = .25$ ), maar is geen verbetering van het model ervoor. Er treden geen interactie-effecten op. Wel blijven de effecten van leeftijd, empathie, de angst om anderen af te wijzen en de behoefte aan

aansluiting. Zowel leeftijd als empathie en de angst om anderen af te wijzen hebben een positief verband met vriendelijkheid. Jongere mensen zijn dus aardiger, evenals empathische personen. Ook mensen die bang zijn om anderen af te wijzen zijn vriendelijker evenals mensen die niet bang zijn voor een negatieve beoordeling.

In tabel 5 staan de gegevens over het effect van eigenwaarde op de prosociale en proself motieven voor vriendelijk gedrag. Vriendelijk gedrag is dus hierbij de afhankelijke variabele.

In het laatste model zijn de interacties tussen de motieven en eigenwaarde opgenomen. Dit model verklaart 13% van de totale variantie ( $F_{\text{change}} = .97, p = .45$ ). Het model is echter geen verbetering ten opzichte van het voorgaande model. Er zijn namelijk geen significante interactie-effecten gevonden. De effecten van de angst om anderen af te wijzen en van de angst om zelf afgewezen te worden blijven gelijk. De angst om een ander af te wijzen heeft een positief verband met vriendelijk gedrag. Mensen die dus bang zijn om een ander af te wijzen, gedragen zich vriendelijker dan mensen die deze angst niet of in mindere mate kennen. De angst om zelf afgewezen te worden heeft een negatief verband met vriendelijk gedrag. Personen die niet bang zijn om zelf afgewezen te worden gedragen zich vriendelijk.

#### *Het effect van het type relatie op prosociale en proself motieven*

Tenslotte is er gekeken naar de invloed van het type relatie tussen twee mensen op vriendelijk gedrag, om zo de derde hypothese (*het type relatie tussen twee personen is van invloed op de mate van vriendelijkheid van iemands gedrag, waarbij er bij vrienden prosociale motieven een rol zullen spelen en bij vreemden eerder proself motieven*) te kunnen beantwoorden. Ook deze analyse is met behulp van een hiërarchische multiële regressie analyse ( $\alpha = .05$ ) uitgevoerd. Deze gegevens zijn terug te vinden in tabel 6, waar vriendelijk gedrag de afhankelijke variabele is. De interactie-effecten zijn gemeten volgens de methode van Aiken en West (1991), waarbij alle variabelen, met uitzondering van de controlevariabelen sekse en leeftijd, gestandaardiseerd zijn. De interactie-effecten bestaan uit de vermenigvuldiging van de prosociale en *approach* en *avoidance* proself motieven met het relatietype.

Model 5 bevat de interactie-effecten van de motieven en het relatietype. Dit model verklaart 13% van de totale variantie ( $F_{\text{change}} = .53, p = .78$ ). Dit model is geen verbetering ten opzichte van het vierde model, want er is geen enkel interactie-effect significant bevonden. Evenals in het vorige model zijn ook in deze analyse slechts twee hoofdeffecten gevonden, namelijk die van de angst om anderen af te wijzen en die van de angst om zelf afgewezen te

worden. Deze hoofdeffecten zijn gelijk aan de effecten uit het vorige model. De angst om een ander af te wijzen heeft een positief verband met vriendelijk gedrag, waarbij geldt dat personen die bang zijn om anderen af te wijzen zich vriendelijker gedragen dan mensen die deze angst niet of minder hebben. De angst om zelf afgewezen te worden heeft een negatief verband met vriendelijk gedrag. Mensen met geen of weinig de angst om zelf afgewezen te worden gedragen zich vriendelijk.

### Conclusie en discussie

Aan de hand van deze studie wordt getracht te achterhalen welke motieven ten grondslag liggen aan vriendelijkheid als persoonlijkheidseigenschap en aan vriendelijk gedrag. Mensen zijn vaak wel aardig tegenover elkaar, maar het is niet altijd duidelijk of die vriendelijkheid oprecht is, of dat mensen vriendelijk zijn, omdat ze denken dat het uiteindelijk nog iets oplevert. Om dit te onderzoeken is er allereerst gekeken of het voornamelijk prosociale (empathie en angst om een ander af te wijzen) of *approach* (behoefte om erbij te horen en behoefte aan aansluiting) proself of *avoidance* (angst om afgewezen te worden en angst voor negatieve beoordeling) proself motieven zijn. Hierbij werd verwacht dat voornamelijk proself motieven van invloed zouden zijn op vriendelijkheid en vriendelijk gedrag. Vervolgens is gekeken of eigenwaarde van invloed is op deze motieven, voor zowel vriendelijkheid als persoonlijkheidseigenschap als vriendelijk gedrag. De verwachting was dat mensen met een lage eigenwaarde voornamelijk proself motieven hadden om vriendelijk te zijn en te doen. Tenslotte is onderzocht of het type relatie van invloed is op de motieven voor vriendelijk gedrag, waarbij verwacht werd dat vrienden voornamelijk gemotiveerd worden door prosociale motieven en vreemden door proself motieven om vriendelijk te zijn en om zich vriendelijk te gedragen.

#### *Mensen zijn toch oprecht vriendelijk*

Allereerst werd verwacht dat proself motieven meer van invloed zijn op vriendelijkheid dan prosociale motieven. Uit de analyses blijkt dat deze eerste hypothese kan worden verworpen. In tegenstelling tot gedacht, blijken toch de prosociale motieven een belangrijkere rol te spelen in hoe vriendelijk iemand is en hoe vriendelijk iemand zich gedraagt dan de proself motieven.

De analyses, waarbij vriendelijkheid als persoonlijkheidseigenschap de afhankelijke variabele was, laten zien dat zowel empathische mensen als mensen met de angst om een ander af te wijzen vriendelijker zijn. Van de proself motieven zijn alleen de behoefte aan aansluiting en de angst om negatief beoordeeld te worden van invloed op vriendelijkheid, waarbij geldt dat hoe

minder de behoefte aan aansluiting is en hoe minder angst ervaart om negatief beoordeeld te worden, des te vriendelijker iemand is.

Wanneer er gekeken wordt naar vriendelijk gedrag, dan is opvallend dat mannen zich vriendelijker gedragen dan vrouwen. Ook is het zo dat empathische mensen zich vriendelijk opstellen, evenals mensen die bang zijn om anderen af te wijzen en mensen met geen of weinig angst voor afwijzing door anderen.

De prosociale motieven zijn dus goede voorspellers van vriendelijkheid. Dit is ook in lijn met eerdere onderzoeken. Zo stelde Batson (1991) de *empathie-altruïsme hypothese* op, welke inhoudt dat empathie een altruïstisch motief oproept. Het ultieme doel van dit altruïstische motief is om andermans welzijn te beschermen of te bevorderen. Empathie is daarmee duidelijk een sociaal motief. Mensen die bang zijn om anderen af te wijzen, willen anderen niet kwetsen. Deze bekommernis om het welzijn van anderen is eveneens een voorbeeld van een sociaal motief. Onderzoek van Ashton et al. (1998) toonde dan ook aan dat naast empathie ook andere vormen van altruïstisch gedrag geassocieerd worden met vriendelijkheid. Het onderzoek van Graziano en Tobin (2002) toonde eveneens aan dat vriendelijkheid gerelateerd is aan sociale motieven.

Ook is het goed mogelijk dat de verwerping van de eerste hypothese deels verklaard kan worden door sociale wenselijkheid. Het kan namelijk zo zijn dat de respondenten gevoelig waren voor sociale wenselijkheid, waardoor ze eerder de antwoorden gaven die ze dachten te moeten geven, omdat die sociaal gezien goed worden gekeurd, in plaats van dat ze hun oprechte mening aangaven. Er is namelijk sprake van zelfrapportage in dit onderzoek. Hafdahl et al. (2000) vonden dat mensen die hoog scoren op vriendelijkheid heel gevoelig zijn voor sociale wenselijkheid, omdat vriendelijkheid sociaal gewenste kwaliteiten bevat, en mensen graag goed overkomen op anderen. Daarom lijkt deze verklaring voor de uitkomst dat toch eerder sociale motieven vriendelijkheid kunnen voorspellen plausibel.

In eerste instantie werd verwacht dat mensen met een grote behoefte aan aansluiting juist heel vriendelijk zouden zijn en doen. Mensen hebben van nature de behoefte aan aansluiting, omdat lidmaatschap van een groep veel voordelen met zich meebrengt. Twenge et al. (2007) vonden in hun onderzoek dat mensen die bij een groep horen, zich ook sociaal gedragen. Wanneer deze behoefte aan aansluiting niet bevredigd wordt, in de zin van sociale uitsluiting of sociale isolatie, dan zijn mensen minder sociaal. Het sleutelwoord hierbij is motivatie. Mensen

die niet bij een groep horen, zijn meer gemotiveerd om zichzelf te kunnen redden of zichzelf te beschermen, dan dat ze gemotiveerd zijn om aardig te zijn tegenover anderen. Daarnaast vonden Anan en Barnett (1999) in hun onderzoek ook dat mensen zonder sociale steun het dubbelzinnig gedrag van anderen eerder als agressief zien. Een reactie daarop zal dan eerder onvriendelijk zijn dan vriendelijk. Daartegenover staat dat mensen met een mindere behoefte aan aansluiting misschien al aansluiting gevonden hebben bij een groep. Hun behoefte is dan al bevredigd. Zoals eerder genoemd zijn mensen die bij een groep horen prosociale dan mensen die nog geen aansluiting gevonden hebben (Twenge et al., 2007). Dit zou het opvallende resultaat dat de behoefte aan aansluiting een negatief verband met vriendelijkheid als persoonlijkheidseigenschap heeft, kunnen verklaren.

Dat de behoefte aan aansluiting een negatief verband heeft met vriendelijkheid zou mogelijk ook verklaard kunnen worden door de items van de schaal die veel vrienden of een grote kennissenkring suggereerden. Het is goed mogelijk dat mensen die veel behoefte hebben aan aansluiting helemaal geen behoefte hebben aan veel vrienden, maar aan een enkeling voldoende hebben. Ze hebben dan zeker aansluiting bij iemand, maar niet bij een hele groep. Bij de behoefte aan aansluiting gaat het dan ook om de kwaliteit, niet de kwantiteit (Carver & Scheier, in Bloemer et al., 2003). Een tweede argument daarbij is dat sommige mensen aansluiting bij anderen zoeken in een huiselijke sfeer. De items van de schaal zetten de respondent in een grote sociale situatie, zoals feesten en verenigingen (hobby's om met anderen te delen), terwijl aansluiting net zo goed in een kleinere sociale situatie kan plaatsvinden. In grotere sociale situaties kan het voor verlegen mensen moeilijk zijn om toenadering tot anderen te zoeken. Bruch et al. (in Eisenberg et al., 1995) en Eisenberg et al. (1995) vonden namelijk in hun onderzoek dat mensen die verlegen zijn, ook minder *sociable* zijn. Price en Arnould (1999) verwijzen met *sociability* naar de behoefte aan sociale aansluiting en dit concept kan worden uitgelegd als de neiging om zich aan te sluiten bij anderen en de voorkeur om bij anderen te zijn in plaats van alleen te zijn (Cheek & Buss, in Bloemer et al., 2003). Verlegen mensen in een grote sociale situatie kunnen contact met anderen vermijden, door onder andere onvriendelijk over te komen, om zo toenadering van anderen te voorkomen.

De angst om negatief beoordeeld te worden had een significant negatief verband met vriendelijkheid als persoonlijkheidseigenschap, terwijl het tegenovergestelde verwacht werd. Misschien dat de angst voor negatieve beoordeling ervoor zorgt dat mensen interpersoonlijke

contacten meer uit de weg gaan. Kotov et al. (2007) hebben in hun onderzoek naar persoonlijkheidskenmerken en angstsymptomen gevonden dat iemands angst voor een negatieve beoordeling een kenmerk is van sociale angst, waardoor mensen zich zorgen gaan maken. Het is mogelijk dat mensen door deze zorgen interpersoonlijk contact uit de weg gaan, zodat ze niet beoordeeld kunnen worden door anderen. Wanneer er wel sprake is van contact met anderen, dan is niet ondenkbaar dat mensen die bang zijn om negatief beoordeeld te worden door anderen, verwachten dat zij ook daadwerkelijk negatief beoordeeld worden. Mensen met deze verwachting ontwikkelen onbewust een beschermingsmechanisme (Aron, 2009). Dit houdt onder andere in dat mensen de ander ook negatief gaan beoordelen. Wanneer dit het geval is, dan zullen de gesprekspartners niet vriendelijk zijn tegenover elkaar.

*Eigenwaarde is direct van invloed zijn op vriendelijkheid en vriendelijk gedrag*

Ook hypothese 2 (*wanneer iemand een lage zelfwaarde heeft, is deze voornamelijk gemotiveerd door proself motieven om vriendelijk te zijn en om zich vriendelijk te gedragen*) kan worden verworpen. Er zijn namelijk geen interactie-effecten gevonden, zowel voor vriendelijkheid als persoonlijkheidseigenschap als voor vriendelijk gedrag.

Wel wees de analyse voor vriendelijkheid als persoonlijkheidseigenschap uit dat eigenwaarde in enkele modellen een positief hoofdeffect had, waarbij geldt dat iemand met een hoge eigenwaarde vriendelijker is dan iemand met een lage eigenwaarde. Mensen met een hogere eigenwaarde voelen zich over het algemeen beter dan iemand met een lage eigenwaarde, waardoor het mogelijk is dat mensen die een hoge eigenwaarde hebben vriendelijker zijn dan mensen die een lage eigenwaarde hebben. Volgens de *sociometerhypothese* van Leary et al. (1995) werkt eigenwaarde als een *sociometer*. Aan de hand van dit systeem beoordeelt iemand of hij al dan niet in een groep wordt opgenomen en wordt het individu ertoe gemotiveerd zich dusdanig te gedragen om de kans op uitsluiting of afwijzing te verkleinen. Mensen met een lage eigenwaarde leggen de nadruk op uitsluiting in plaats van acceptatie, omdat ze zich veel zorgen maken over hoe anderen over hen denken, volgens Baumeister en Tice (in Leary et al., 1995). Wood et al. (2009) toonden met hun onderzoek aan dat mensen met weinig eigenwaarde vaker depressief zijn. In tegenstelling tot de *sociometerhypothese* vonden Wood et al. (2009) dat mensen met weinig eigenwaarde minder gemotiveerd zijn om uit de put te klimmen dan mensen met meer eigenwaarde. Personen met meer eigenwaarde zijn gericht op de voordelen van relaties met anderen en letten daarom niet op signalen van afwijzing, waardoor ze makkelijker contact

leggen met anderen (Anthony et al., 2007). Individuen met een depressie als gevolg van weinig eigenwaarde kunnen zichzelf van de buitenwereld afzonderen, of kunnen simpelweg nors of tactloos reageren op anderen. Ze zullen dan niet vriendelijk overkomen op anderen. Sciangula en Morry (2009) vonden in hun onderzoek naar het effect van eigenwaarde op relaties dat mensen met minder eigenwaarde ook minder tevreden waren met hun sociale relaties, met het gevolg dat die band ook minder hecht werd. Het is mogelijk dat zij om die reden weinig zin hebben in nieuwe contacten, waardoor weinig eigenwaarde zich daarom dus direct zou kunnen uiten in onvriendelijkheid.

Het hoofdeffect van eigenwaarde op vriendelijkheid kan eveneens verklaard worden aan de hand van het werk van Elaine Aron (2009). Zij stelt dat mensen zichzelf altijd vergelijken met anderen en zichzelf vaak onderwaarden. Hun eigenwaarde is daarmee aan de lage kant. Mensen met een lage zelfwaarde proberen hun kans op falen te vermijden en een goede manier om deze kans te vermijden is het hebben van minder sociale contacten. Zij zullen dus wellicht onvriendelijker zijn tegen anderen, omdat ze zo de kans verkleinen dat anderen een sociale relatie met hen aan willen gaan. Mensen met minder eigenwaarde hebben volgens Aron (2009) ook onbewust een beschermingsmechanisme ontwikkeld. Dit houdt in dat mensen met een mindere eigenwaarde doen alsof ze het niet erg vinden om door anderen te worden afgewezen, anderen de schuld kunnen geven van problemen of concurrentie uit de weg te gaan. Hiermee gaat vaak onvriendelijkheid gepaard.

*Het maakt niet uit wie er tegenover je zit, je bent toch vriendelijk*

Tenslotte moet de laatste hypothese over de invloed van het type relatie ook verworpen worden. Er zijn namelijk geen interactie-effecten gevonden. Uit de analyses van vriendelijk gedrag bleek namelijk dat het type relatie, tegen de verwachting in, niet van invloed was op hoe vriendelijk iemand zich tegenover een ander gedraagt. Vrienden gedragen zich dus niet significant vriendelijker tegenover elkaar dan vreemden. Dat is een opvallend resultaat.

Dit resultaat kan verklaard worden aan de hand van een andere vorm van altruïstisch gedrag, namelijk hulpvaardigheid. Hulpvaardigheid en vriendelijkheid zijn twee verschillende concepten, maar in lijn van dit onderzoek zijn ze vergelijkbaar. Maner en Gailliot (2007) vonden in hun onderzoek dat mensen elkaar eerder hielpen wanneer ze familie van elkaar waren of elkaar kenden, dan wanneer ze vreemden waren. Wanneer een vreemde geholpen moest worden, dan wogen de redders eerst zorgvuldig de voor- en nadelen tegen elkaar af. Vrienden werden meteen

geholpen, puur vanuit prosociale motieven. Bij helpen is de relatie tussen twee personen duidelijk van invloed, terwijl dat bij vriendelijk gedrag niet zo is. Mogelijk zit het verschil in het gegeven dat het helpen van een ander meer moeite kost dan vriendelijk te zijn tegenover een ander. Helpen vraagt om inspanning en het levert niet altijd veel op. Iemand die zich vriendelijk gedraagt tegenover een ander, kan met deze geringe inspanning in verhouding meer winnen.

Aansluitend is het mogelijk dat mensen vriendelijk zijn tegen anderen, ongeacht de relatie die ze wel of juist niet met elkaar hebben, omdat het simpelweg een eerste reactie is. Vaak willen mensen ook een goede indruk maken, op wie dan ook. Iemand vormt een eerste indruk over een ander, wat gebaseerd is op relatief weinig informatie (Srull, in Kammrath et al., 2007). Alleen al vriendelijk doen zou in die zin dan ook voldoende kunnen zijn om een goede eerste indruk te maken. Mensen willen graag een goede eerste indruk maken, omdat deze een belangrijke rol speelt in het aangaan en onderhouden van een sociale relatie.

Verder zou het zo kunnen zijn dat vriendelijkheid verward is met beleefdheid of respect. Wanneer iemand beleefd is, toont deze goede manieren en is deze persoon voorkomend. Goede manieren in een sociale conversatie zijn het luisteren naar iemand en deze ook netjes te woord staan. In het voorgestelde onderzoeksscenario begon ofwel naar een vriend(in) ofwel naar een oude vrouw tegen de respondent aan te praten. Volgens heersende normen en waarden zal een respondent dan luisteren en de ander te woord staan. Deze beleefdheid kan dan gezien worden als vriendelijkheid. In dat geval maakt het dan ook niet uit wat de relatie is tussen twee personen.

#### *Beperkingen en vervolgonderzoek*

Aangezien het merendeel van de respondenten de vragenlijst vrijwillig heeft ingevuld, kan het ook zijn dat er een vertekening van de populatie is. Misschien is het zo dat mensen die vrijwillig een vragenlijst invullen vriendelijker zijn dan mensen die geen vragenlijst invullen uit eigen wil. Dit is slechts een speculatie. Het zou onderzocht kunnen worden of mensen die vragenlijsten invullen significant vriendelijker zijn dan mensen die geen vragenlijsten op vrijwillige basis invullen. Als dit zo blijkt, dan lijkt vriendelijkheid lastig om te onderzoeken.

Het onderzoek bevat zowel een scenario met een daarbij horende vragenlijst, als een grote algemenere vragenlijst. Het kan zo zijn dat het scenario met de vragenlijst de proefpersonen getriggerd heeft, zodat er een vertekend beeld van de overige constructen is ontstaan. Een oplossing daarvoor is om een grotere steekproef te genereren en dan te variëren in volgorde, zowel in de twee delen van de vragenlijsten, als in de volgorde van de gemeten constructen.



Dit onderzoek bevat slechts twee condities, namelijk de conditie waarin de andere persoon een vriend is, of een conditie waarin deze een vreemde is. Echter, alleen dit verschil is te weinig om iets te kunnen zeggen over de context. Daarom kan deze studie uitgebreid worden naar meerdere contexten, waarin het verschil tussen gevolgen voor de persoon groot of klein kunnen zijn. Deze kunnen bovendien in uitersten worden getest, zoals in extreme omstandigheden als oorlogen. Een dergelijke situatie brengt veel langdurige spanningen met zich mee en zou misschien daarom wel een belangrijke invloed hebben op iemands vriendelijkheid. En misschien is religie wel een belangrijke factor in iemands vriendelijkheid. Het kan zijn dat religieuze mensen veel vaker altruïstisch zijn, omdat hen op het hart gedrukt wordt hoe belangrijk het is om anderen dusdanig te behandelen, zoals iemand zelf behandeld wil worden.

Uit dit onderzoek kan geconcludeerd worden dat mensen voornamelijk vriendelijk zijn vanuit prosociale motieven. Mensen zijn aardig tegenover elkaar omdat ze het beste met elkaar voor hebben en daarbij maakt het niet uit wie de ander is. Mensen die onvriendelijk zijn, kunnen minder eigenwaarde hebben, onzeker zijn of zich alleen voelen. Wanneer toch vriendelijk tegen hen gedaan wordt, voelen zij zich vanzelf beter en zullen zij wellicht vriendelijker reageren. Vriendelijk zijn kan dus zeker geen kwaad en om moeder Teresa te citeren: “Een vriendelijk woord hoeft niet veel tijd te kosten, maar de echo ervan duurt eindelijk.”.

Tabel 1

Correlatiematrix (tweezijdig getoetst,  $\alpha = .05$ )

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1 Agreeableness	-	.31**	.10	-.27**	.39**	.33**	.19**	-.23**	.15*	.07	.03
2 Vriendelijk gedrag		-	-.04	-.07	.18**	.18**	.11	-.01	-.04	.60	-.06
3 Sekse			-	.09	.49**	.28**	.37**	-.20**	.28**	.35**	-.16*
4 Leeftijd				-	-.23**	-.05	.08	-.30**	-.12	.11	-.02
5 ES <sub>1</sub>					-	.41**	.39**	-.16*	.20**	.29**	-.13
6 FTRO <sub>2</sub>						-	.50**	-.06	.64**	.62**	-.37**
7 NTB <sub>3</sub>							-	-.22**	.49**	.69**	-.22**
8 NFA <sub>4</sub>								-	.09	-.06	-.02
9 FOR <sub>5</sub>									-	.62**	-.24**
10 FONE <sub>6</sub>										-	-.43**
11 SE <sub>7</sub>											-

\* $p < .05$  \*\* $p < .01$  \*\*\* $p < .001$

<sub>1</sub> empathie

<sub>2</sub> angst om anderen af te wijzen

<sub>3</sub> behoefte om erbij te horen

<sub>4</sub> behoefte aan aansluiting

<sub>5</sub> angst om afgewezen te worden

<sub>6</sub> angst voor negatieve beoordeling

<sub>7</sub> eigenwaarde

Tabel 2

Hiërarchische multiële regressie met Agreeableness als afhankelijke variabele (N=214)

variabele	Model 1		Model 2		Model 3		Model 4	
	B	SE B	B	SE B	B	SE B	B	SE B
Intercept	42.21	9.96	27.74	9.69	41.59	9.88	38.27	10.12
Sekse	.27	.14	-.18	.15	-.22	.15	-.18	.15
Leeftijd	-.02***	.01	-.01**	.01	-.02***	.01	-.02***	.01
ES <sub>1</sub>			.30***	.08	.24**	.08	.23**	.08
FTRO <sub>2</sub>			.23***	.07	.25***	.07	.32***	.09
NTB <sub>3</sub>					-.03	.07	.07	.09
NFA <sub>4</sub>					-.28***	.06	-.26***	.07
FOR <sub>5</sub>							.02	.09
FONE <sub>6</sub>							-.21*	.10
R <sup>2</sup>		.09		.23		.30		.32
R <sup>2</sup> change		.09		.14		.07		.02
Fchange		10.28***		19.08***		9.98***		2.58

\* $p < .05$  \*\* $p < .01$  \*\*\* $p < .001$

<sub>1</sub> empathie

<sub>2</sub> angst om anderen af te wijzen

<sub>3</sub> behoefte om erbij te horen

<sub>4</sub> behoefte aan aansluiting

<sub>5</sub> angst om afgewezen te worden

<sub>6</sub> angst voor negatieve beoordeling

Tabel 3

Hiërarchische multipele regressie met vriendelijk gedrag als afhankelijke variabele (N=214)

variabele	Model 1		Model 2		Model 3		Model 4	
	B	SE B	B	SE B	B	SE B	B	SE B
Intercept	9.46	10.41	-.71	10.64	-.50	11.36	4.72	11.54
Sekse	-.07	.14	-.38*	.16	-.39*	.17	-.29	.17
Leeftijd	-.01	.01	.00	.01	.00	.01	-.00	.01
ES <sub>1</sub>			.21*	.09	.21*	.09	.15	.09
FTRO <sub>2</sub>			.15*	.07	.13	.08	.29*	.10
NTB <sub>3</sub>					.04	.08	.12	.10
NFA <sub>4</sub>					.01	.07	.05	.07
FOR <sub>5</sub>							-.27**	.10
FONE <sub>6</sub>							-.02	.11
R <sup>2</sup>		.01		.07		.07		.11
R <sup>2</sup> change		.01		.07		.00		.04
Fchange		.57		7.33***		.10		4.24*

\* $p < .05$  \*\* $p < .01$  \*\*\* $p < .001$

<sub>1</sub> empathie

<sub>2</sub> angst om anderen af te wijzen

<sub>3</sub> behoefte om erbij te horen

<sub>4</sub> behoefte aan aansluiting

<sub>5</sub> angst om afgewezen te worden

<sub>6</sub> angst voor negatieve beoordeling

Tabel 4

Hiërarchische multiële regressie met Agreeableness als afhankelijke variabele (N=214)

variabele	Model 1		Model 2		Model 3		Model 4		Model 5	
	B	SE B	B	SE B	B	SE B	B	SE B	B	SE B
Intercept	42.13	9.97	27.25	9.58	40.79	9.79	38.69	10.08	39.25	10.10
Sekse	.28*	.14	-.15	.15	-.19	.14	-.17	.15	-.16	.15
Leeftijd	-.02***	.01	-.01**	.01	-.02***	.01	-.02***	.01	-.02***	.01
SE <sub>7</sub>	.05	.07	.16*	.07	.14*	.06	.11	.07	.13	.07
ES <sub>1</sub>			.29***	.08	.23**	.08	.23**	.08	.22**	.08
FTRO <sub>2</sub>			.29***	.07	.30***	.07	.35***	.09	.36***	.09
NTB <sub>3</sub>					-.03	.07	.05	.09	.09	.09
NFA <sub>4</sub>					-.28***	.06	-.26***	.06	-.27***	.06
FOR <sub>5</sub>							.00	.09	.02	.09
FONE <sub>6</sub>							-.16	.10	-.22**	.10
ES <sub>1</sub> x SE <sub>7</sub>									-.03	.07
FTRO <sub>2</sub> x SE <sub>7</sub>									-.08	.10
NTB <sub>3</sub> x SE <sub>7</sub>									-.16	.10
NFA <sub>4</sub> x SE <sub>7</sub>									.02	.08
FOR <sub>5</sub> x SE <sub>7</sub>									.14	.09
FONE <sub>6</sub> x SE <sub>7</sub>									.04	.10
R <sup>2</sup>		.09		.25		.32		.32		.35
R <sup>2</sup> change		.09		.16		.06		.01		.03
Fchange		7.02***		22.25***		9.51***		1.42		1.31

\* $p < .05$  \*\* $p < .01$  \*\*\* $p < .001$

<sub>1</sub> empathie

<sub>2</sub> angst om anderen af te wijzen

<sub>3</sub> behoefte om erbij te horen

<sub>4</sub> behoefte aan aansluiting

<sub>5</sub> angst om afgewezen te worden

<sub>6</sub> angst voor negatieve beoordeling

<sub>7</sub> eigenwaarde

Tabel 5

Hiërarchische multipele regressie met vriendelijk gedrag als afhankelijke variabele (N=214)

variabele	Model 1		Model 2		Model 3		Model 4		Model 5	
	B	SE B	B	SE B	B	SE B	B	SE B	B	SE B
Intercept	9.57	10.41	-.69	10.67	-.47	11.40	4.70	11.57	3.48	11.65
Sekse	-.09	.15	-.38*	.17	-.39*	.17	-.29	.17	-.30	.17
Leeftijd	-.01	.01	.00	.01	.00	.01	-.00	.01	-.00	.01
SE <sub>7</sub>	-.07	.07	-.01	.07	-.01	.07	-.01	.08	.05	.08
ES <sub>1</sub>			.21*	.09	.21*	.09	.15	.09	.13	.09
FTRO <sub>2</sub>			.14	.08	.13	.09	.28**	.10	.29**	.10
NTB <sub>3</sub>					.04	.08	.12	.10	.14	.10
NFA <sub>4</sub>					.01	.07	.05	.07	.05	.07
FOR <sub>5</sub>							-.27**	.10	-.25**	.10
FONE <sub>6</sub>							-.02	.12	-.04	.12
ES <sub>1</sub> x SE <sub>7</sub>									.04	.08
FTRO <sub>2</sub> x SE <sub>7</sub>									-.16	.11
NTB <sub>3</sub> x SE <sub>7</sub>									-.03	.11
NFA <sub>4</sub> x SE <sub>7</sub>									.07	.09
FOR <sub>5</sub> x SE <sub>7</sub>									.18	.10
FONE <sub>6</sub> x SE <sub>7</sub>									-.00	.11
R <sup>2</sup>		.01		.07		.07		.11		.13
R <sup>2</sup> change		.01		.06		.00		.04		.03
Fchange		.67		6.84***		.09		4.22*		.97

\* $p < .05$  \*\* $p < .01$  \*\*\* $p < .001$

<sub>1</sub> empathie

<sub>2</sub> angst om anderen af te wijzen

<sub>3</sub> behoefte om erbij te horen

<sub>4</sub> behoefte aan aansluiting

<sub>5</sub> angst om afgewezen te worden

<sub>6</sub> angst voor negatieve beoordeling

<sub>7</sub> eigenwaarde

Tabel 6

Hiërarchische multipele regressie met vriendelijk gedrag als afhankelijke variabele (N=214)

variabele	Model 1		Model 2		Model 3		Model 4		Model 5	
	B	SE B	B	SE B	B	SE B	B	SE B	B	SE B
Intercept	11.08	10.39	.65	10.63	.76	11.34	5.87	11.53	8.73	11.79
Sekse	-.05	.14	-.36*	.16	-.37*	.17	-.28	.17	-.30	.17
Leeftijd	-.01	.01	.00	.01	.00	.01	-.00	.01	-.00	.01
Relatietype	.13	.07	.11	.07	.11	.07	.10	.07	.11	.07
ES <sub>1</sub>			.22*	.08	.21*	.09	.15	.09	.16	.09
FTRO <sub>2</sub>			.13	.07	.11	.08	.26**	.10	.24*	.10
NTB <sub>3</sub>					.04	.08	.12	.10	.08	.10
NFA					.01	.07	.05	.07	.05	.08
FOR <sub>5</sub>							-.26**	.10	-.23*	.10
FONE <sub>6</sub>							-.01	.11	.02	.11
ES <sub>1</sub> x Relatietype									.09	.08
FTRO <sub>2</sub> x Relatietype									-.09	.10
NTB <sub>3</sub> x Relatietype									-.13	.10
NFA <sub>4</sub> x Relatietype									-.00	.07
FOR <sub>5</sub> x Relatietype									.10	.10
FONE <sub>6</sub> x Relatietype									.03	.11
R <sup>2</sup>		.02		.08		.08		.12		.13
R <sup>2</sup> change		.02		.06		.00		.03		.01
Fchange		1.52		6.96**		.13		3.98*		.53

\* $p < .05$  \*\* $p < .01$  \*\*\* $p < .001$

<sub>1</sub> empathie

<sub>2</sub> angst om anderen af te wijzen

<sub>3</sub> behoefte om erbij te horen

<sub>4</sub> behoefte aan aansluiting

<sub>5</sub> angst om afgewezen te worden

<sub>6</sub> angst voor negatieve beoordeling

<sub>7</sub> eigenwaarde

## Referenties

- Aiken, S.L. & West, S.G. (1991). *Multiple regression: testing and interpreting interactions*. United States of America: Sage Publications.
- Anan, R. & Barnett, D. (1999). *Perceived social support mediates between prior attachment and subsequent adjustment: A study of urban African-American children*. *Developmental Psychology*, 35, 1210–1222.
- Anthony, D., Wood, J. & Holmes, J. (2007). *Testing sociometer theory: Self-esteem and the importance of acceptance for social decision-making*. *Journal of Experimental Psychology*, 43, 425-432.
- Aron, E. (2009). *De kracht van zelfwaardering*. Amsterdam: Archipel.
- Ashton, M., Paunonen, S., Helmes, E. & Jackson, D. (1998). *Kin altruism, reciprocal altruism, and the Big Five personality factors*. *Evolution and Human Behavior*, 19, 243-255.
- Ayduk, O., Downey, G. & Kim, M. (2001). *Rejection sensitivity and depressive symptoms in women*. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, 868-877.
- Ayduk, O., Mendoza-Denton, R., Mischel, W. & Downey, G. (2000). *Regulating the interpersonal self: Strategic self-regulation for coping with rejection sensitivity*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 5, 776-792.
- Batson, D., Batson, J., Slingsby, J., Harrell, K., Peekna, H. & Todd, R. (1991). *Empathic joy and the empathy-altruism hypothesis*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 3, 413-426.
- Baumeister, R. & Leary, M. (1995). *The need to belong: Desire for interpersonal attachments as fundamental human motivation*. *Psychological Bulletin*, 117, 3, 497-529.
- Bloemer, J., Odekerken-Schröder, G. & Kestens, L. (2003). *The impact of need for social affiliation and consumer relationship proneness on behavioural intentions: an empirical study in a hairdresser's context*. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 10, 231-240.
- Carvallo, M. & Pelham, B. (2006). *When fiends become friends: the need to belong and perceptions of personal and group discrimination*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90, 1, 94-108.
- Claeys, G. (2000). *The "Survival of the Fittest" and the origins of social Darwinism*. *Journal of the History of Ideas*, 61, 2, 223-240.
- Costa Jr., P., McCrae, R. & Dye, D. (1991). *Facet scales for Agreeableness and Conscientiousness: a revision of the Neo Personality Inventory*. *Personality and Individual Differences*, 12, 9, 887-898.



- Deater-Deckard, K. (2001). *Annotation: Recent research examining the roles of peer relationships in the development of psychopathology*. *Journal of Child Psychology and Psychiatry*, 42, 565-579.
- Eisenberg, N., Fabes, R. & Murphy, B. (1995). *Relations of shyness and low sociability to regulation and emotionality*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 3, 505-517.
- Eisenberg, N., Miller, P., Shell, R., McNalley, S. & Shea, C. (1991). *Prosocial development in adolescence: a longitudinal study*. *Developmental Psychology*, 27, 5, 849-857.
- Elliot, A. & Thrash, T. (2002). *Approach-avoidance motivation in personality: Approach and avoidance temperaments and goals*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 5, 804-818.
- Essau, C., Conradt, J. & Petermann, F. (1999). *Frequency and comorbidity of social phobia and social fears in adolescents*. *Behaviour Research and Therapy*, 37, 831-843.
- Graziano, W., Hair, E. & Finch, J. (1997). *Competitiveness mediates the link between personality and group performance*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 1394-1408.
- Graziano, W., Jensen-Campbell, L. & Hair, E. (1996). *Perceiving interpersonal conflict and reacting to it: the case for Agreeableness*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 4, 820-835.
- Graziano, W. & Tobin, R. (2002). *Agreeableness: dimension of personality or social desirability artefact?* *Journal of Personality*, 70, 5.
- Hafdahl, A., Panter, A., Gramzow, R., Sedikides, C. & Insko, C. (2000). *Free-response self-discrepancies across, among, and within FFM personality dimensions*. *Journal of Personality*, 68, 111-151.
- Jackson, D. N. (1974). *Manual for the Personality Research Form*. Port Huron, MI: Research Psychologists Press
- Jensen-Campbell, L. & Graziano, W. (2001). *Agreeableness as a moderator of interpersonal conflict*. *Journal of Personality*, 69, 2.
- John, O., Donahue, E., & Kentle, R. (1991). *The Big Five Inventory-Versions 4a and 54*. Berkeley, CA:University of California, Berkeley, Institute of Personality and Social Research.
- Kammrath, L., Ames, D. & Scholer, A. (2007). *Keeping up impressions: Inferential rules for impression change across the Big Five*. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43, 450-457.

- Kocovski, N. & Endler, N. (2000). *Social anxiety, self-regulation and fear of negative evaluation*. *European Journal of Psychology*, 14, 347-358.
- Kotov, R., Watson, D., Robles, J. & Schmidt, N. (2007). *Personality traits and anxiety symptoms: The multilevel trait predictor model*. *Behaviour research and Therapy*, 45, 1485-1503.
- Laursen, B., Pulkkinen, L. & Adams, R. (2002). *The antecedents and correlates of Agreeableness in adulthood*. *Developmental Psychology*, 38, 4, 591-603.
- Leary, M. (1983). *A brief version of the Fear of Negative Evaluation Scale*. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 9, 371-376.
- Leary, M., Kelly, K., Cottrell, C. & Schreindorfer, L. (2007). *Individual differences in the need to belong: Mapping the nomological network*. Unpublished manuscript, Duke University.
- Leary, M., Tambor, E., Terdal, S. & Downs, D. (1995). *Self-esteem as an interpersonal monitor: The sociometer hypothesis*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 518-530.
- Maner, J. & Gailliot, M. (2007). *Altruism and egoism: Prosocial motivations for helping depend on relationship context*. *European Journal of Social Psychology*, 37, 347-358.
- Mayer, J., Caruso, D. & Salovey, P. (1999). *Emotional Intelligence meets traditional standards for an intelligence*. *Intelligence*, 27, 4, 267-298.
- Mehrabian, A. (1970). *The development and validation of measures of affiliative tendency and sensitivity to rejection*. *Educational and Psychological Measurement*, 30, 417-428.
- Nettle, D. & Liddle, B. (2008). *Agreeableness is related to social-cognitive, but not social-perceptual, theory of mind*. *European Journal of Personality*, 22, 323-335.
- Olson, B. & Suls, J. (2000). *Self-, other-, and ideal-judgements of risk and caution as a function of the five-factor model of personality*. *Personality and Individual Differences*, 28, 425-436.
- Pedersen, S., Vitaro, F., Barker, E. & Borge, A. (2007). *The timing of middle-childhood peer rejection and friendship: Linking early behaviour to early-adolescent adjustment*. *Child Development*, 78, 4, 1037-1051.
- Price, L. & Arnould, E. (1999). *Commercial friendships: Service provider-client relationships in context*. *Journal of Marketing*, 63, 38-56.
- Rosenberg, M., Schooler, C., Schoenbach, C. & Rosenberg, F. (1995). *Global Self-Esteem and Specific Self-Esteem: Different Concepts*. *Different Outcomes American Sociological Review*, 60, 1, 141-156.

- Rubinstein, R. (2005). *The big five among male and female students of different faculties*. *Personality and Individual Differences*, 38, 1495-1503.
- Rudolph, K., Caldwell, M. & Conley, C. (2005). *Need for approval and children's well-being*. *Child Development*, 76, 2, 309-323.
- Schlenker, B. & Britt, T. (2001). *Strategically controlling information to help friends: Effects of empathy and friendship strength on beneficial impression management*. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37, 357-372.
- Sciangula, A. & Morry, M. (2009). *Self-esteem and perceived regard: How I see myself affects my relationship satisfaction*. *The Journal of Social Psychology*, 149, 2, 143-158.
- Simpson, B. & Willer, R. (2008). *Altruism and indirect reciprocity: The interaction of person and situation in prosocial behaviour*. *Social Psychology Quarterly*, 71, 1, 37-52.
- Tobin, R., Graziano, W., Vanman, E. & Tassinari, L. (2000). *Personality, emotional experience, and efforts to control emotions*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 656-669.
- Twenge, J., Baumeister, R., DeWall, C., Ciarocco, N. & Bartels, J. (2007). *Social exclusion decreases prosocial behavior*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92, 1, 56-66.
- Wentzel, K., Filisetti, L. & Looney, L. (2007). *Adolescent prosocial behaviour: the role of self-processes and contextual cues*. *Child Development*, 78, 3, 895-910.
- Westenberg, M., Gullone, E., Bokhorst, C., Heyne, D. & King, N. (2007). *Social evaluation fear in childhood and adolescence: Normative developmental course and continuity of individual differences*. *British Journal of Developmental Psychology*, 25, 471-483.
- Wiesenfeld, B., Raghuram, S. & Garud, G. (2001). *Organizational identification among virtual workers: the role of need for affiliation and perceived work-based social support*. *Journal of Management*, 27, 213-229.
- Wood, J., Heimpel, S., Manwell, S. & Whittington, E. (2009). *This mood is familiar and I don't deserve to feel better anyway: Mechanisms underlying self-esteem differences in motivation to repair sad moods*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96, 2, 363-380.