



Voorwoord

Mijn eerste woord van dank gaat uit naar mijn promotor prof. dr. Vyncke. Eerst en vooral omdat ik in zijn cursus “Semiotiek van de communicatie” voor het eerst kennis maakte met evolutionaire psychologie. Sindsdien heeft de studie naar de wortels van het menselijke gedrag mij blijven intrigeren. Het was niet altijd even evident om evolutionaire psychologie en communicatiewetenschappen—meer bepaald dan de studie van “Temptation Island” en “The Bachelor”—te gaan combineren. Ik ben dan ook erg blij dat ik deze scriptie onder het toezicht van prof. Vyncke heb mogen schrijven.

Ik ben ook veel dank verschuldigd aan Charlotte De Backer voor haar vele tips tijdens het schrijven van deze scriptie. Haar kennis van evolutionaire psychologie en haar expertise op vlak van de studie van roddel bleek van erg grote waarde. De analyse van “Temptation Island” en “The Bachelor” zou niet zijn wat ze nu is zonder haar vele hulp tijdens het opzetten ervan. Ik ben Charlotte ook heel erg dankbaar voor de kansen die ze mij geboden heeft. Het (korte maar krachtige) gesprek met prof. Jerome Barkow. En de ongelooflijke ervaring om op 4 juni 2005 de studie van “Temptation Island” te presenteren op de conferentie van de Human Behavior and Evolution Society in Austin, Texas. Een fantastische ervaring om vele auteurs die in deze scriptie vermeld worden in levende lijve aan het werk te zien.

Dank aan Mark Van de Voorde voor de grammaticale controle.

En:

Rebecca voor interesse, begrip, steun, troost, geluk en hopen geduld.

Naiké, David en Freek voor inspirerende gesprekken, minder inspirerende gesprekken en gedeelde smart.

Mijn ouders en familie

INHOUDSOPGAVE

DARWIN OVER HET ONTSTAAN VAN SOORTEN.....	9
1.1 NATUURLIJKE SELECTIE: EEN INLEIDING.....	10
1.2 DE MODERNE EVOLUTIETHEORIE.....	12
1.3 SEKSUELE SELECTIE.....	14
1.4 DE PRODUCTEN VAN HET EVOLUTIEPROCES.....	15
1.5 EVOLUTIONAIRE ADAPTIEVE OMGEVING.....	18
INLEIDING.....	20
SSSM.....	20
DE CONCEPTUELE BASIS VAN EVOLUTIONAIRE PSYCHOLOGIE.....	22
MISVERSTANDEN ROND EVOLUTIONAIRE PSYCHOLOGIE.....	28
INLEIDING.....	32
DE VRAGEN VAN DARWIN EN DE ANTWOORDEN VAN FISHER EN TRIVERS.....	32
TEMPORELE DIMENSIES IN PAARSTRATEGIEËN BIJ DE MENS.....	34
DE THEORIE VAN DE SEKSUELE STRATEGIEËN.....	34
RELATIES VAN KORTE TERMIJN.....	36
RELATIES VAN LANGE TERMIJN.....	41

DE GEËVOLUEERDE PERCEPTIE VAN SCHOONHEID.....	44
DE MENS ALS MEESTER-BEDRIEGER.....	49
HET WEGKAPEN VAN EEN PARTNER.....	51
INLEIDING.....	55
THEORETISCHE BASIS.....	56
DE EVOLUTIONAIRE PSYCHOLOGIE VAN JALOEZIE.....	58
EMPIRISCHE BEWIJZEN VOOR DE EVOLUTIONAIRE VISIE OP JALOEZIE.....	59
ALTERNATIEVE VERKLARINGEN VOOR GESLACHTSVERSCHILLEN IN JALOEZIE.....	63
OPZETTELIJK UITLOKKEN VAN JALOEZIE.....	65
INLEIDING.....	67
EVOLUTIE VAN RODDEL EN BELANG VAN DE GROEP.....	67
EVOLUTIE VAN RODDEL: BELANG VOOR HET INDIVIDU.....	70
GESLACHTSVERSCHILLEN IN RODDELEN.....	72
RODDEL IN DE CONTEXT VAN SEKSUELE RELATIES.....	74
INLEIDING.....	80
DE AANTREKKING VAN TELEVISIE.....	80
EEN EVOLUTIONAIRE BENADERING.....	82
HET WEGVALLEN VAN SOCIALE RELATIES.....	83
DE CELEBRITY, UW VRIEND.....	86
RODDELEN EN TELEVISIE.....	87

EVOLUTIONAIRE VERKLARINGEN ZIJN COMPLEMENTAIR..... 95

BESLUIT..... 147

INLEIDING

Hoewel een evolutionair psychologische benadering van programma's zoals "Temptation Island" en "The Bachelor" misschien een ietwat vreemd uitgangspunt lijkt, zal deze thesis aantonen dat dit toch vele interessante onderzoeksmogelijkheden biedt. We zullen te maken krijgen met zaken die ver buiten het gebied van communicatiewetenschappen liggen. Maar dit is meteen ook het leuke eraan. We zullen in deze thesis te maken krijgen met de evolutieleer van Darwin en hoe deze de jongste decennia de psychologie is binnengedrongen. Vanuit dit perspectief zullen we kijken naar de menselijke seksuele natuur, de complexiteit van de emotie 'jaloezie' en het roddelgedrag van mensen. Ook gaan we een nieuwe benadering voorstellen om de aantrekkingskracht van media te helpen verklaren. Dit alles zullen we dan toepassen in een studie van "Temptation Island" en "The Bachelor". Er worden hierbij vele wetenschappelijke domeinen met elkaar in verband gebracht, maar zoals Mark Nelissen (2005) in de inleiding van zijn boek *'Waarom we willen wat we willen'* zegt: door interdisciplinariteit komt vooruitgang.

In het eerste hoofdstuk worden de basisprincipes van het evolutionair proces aangereikt. Theorieën en begrippen uit de evolutionaire biologie die doorheen deze thesis van belang zullen zijn worden hier geïntroduceerd en van uitleg voorzien. Een kennismaking met deze begrippen en processen is noodzakelijk om de gedachtegang in de volgende hoofdstukken te kunnen volgen. Het proces van evolutie en begrippen als variatie, erfelijkheid, selectie, adaptatie, adaptieve problemen en adaptieve omgevingen horen een degelijke uitleg te krijgen. Evolutietheorie is algemeen aanvaard binnen de biologie. Selectie heeft in interactie met de natuurlijke omgeving organismen gevormd—gepromoot—tot de dieren en planten van vandaag. Er rijst echter wat commotie wanneer ook het gedrag wordt aangehaald als product van het evolutieproces, en des te meer wanneer het dan gaat om menselijk gedrag. Dat de hersenen gevormd zijn onder invloed van een selectieproces wil men geloven, maar de idee dat de menselijke mind¹ net zo goed het product van selectie is, is minder wijd aanvaard. Meer dan anderhalve eeuw geleden voorspelde Darwin zelf dat

¹ We gebruiken in dit eindwerk de term "mind". Het Nederlands biedt volgens ons geen gepaste vertaling voor deze term. De mind is immers niet hetzelfde als het brein:

"The mind is not the brain, but what the brain does, and not even everything it does, such as metabolizing fat and giving off heat. (...) The brain's special status comes from a special thing the brain does, which makes us see, think, feel, choose and act. That special thing is information processing, or computation" (Pinker, 1997: 24).

De geest wordt in Van Dale omschreven als *"datgene in de mens wat denkt, voelt en wil => psyche; <=> lichaam"*. Het Nederlandse "geest", als tegenstelling tot het lichaam, of als iets dat buiten het lichaam staat, neigt volgens ons naar een betekenis die Cartesiaans dualisme kan impliceren. Het heeft niet een even omvattende betekenis zoals het engelse "mind" dat heeft.

De mind zoals wij het hier gebruiken slaat op het brein (als structuur) en bijhorende informatieverwerkende processen.

evolutietheorie fundamentele veranderingen zou teweegbrengen binnen de psychologie. Pas in de laatste paar decennia zijn er wezenlijke stappen in die richting gezet.

Evolutionaire psychologie kreeg vorm einde de jaren 1970 en blijft groeien terwijl het ononderbroken poogt de menselijke natuur te doorgronden. Daarbij nooit onze evolutionaire geschiedenis uit het oog verliezend. Hoofdstuk twee is erop gericht een beknopte inleiding te zijn van het veld. De conceptuele fundamenten worden geschetst, de belangrijke inzichten worden uiteengezet, basisbegrippen worden uitgelegd. Ook dit is een noodzakelijk deel om wat beschreven wordt in de overige hoofdstukken juist te kunnen interpreteren. We willen in dit tweede hoofdstuk ook ons steentje bijdragen om een aantal hardnekkige misverstanden in verband met evolutionaire psychologie de wereld uit te helpen. Ook pseudowetenschappelijkheid moet te allen tijde vermeden worden. Er gaan nogal wat overtuigingen de ronde over evolutionaire psychologie die grotendeels ontkracht worden mits een goed onderbouwde uitleg wordt gegeven. Dit tweede hoofdstuk handelt dus over wat evolutionaire psychologie is, maar evenzeer over wat het niet is. Verplichte kost voor sceptici.

Eens de funderingen zijn gelegd kunnen we aan het feitelijke corpus beginnen. Niets is belangrijker dan voortplanting, het is het centrale punt van evolutie. Het is dan ook niet verwonderlijk dat paarvormen bij mensen en alles wat komt kijken bij paarvormen sterk onder druk van selectie heeft gestaan (Buss, 1998; Buss & Schmitt, & 1993). We kunnen aannemen dat de menselijke seksualiteit ook gevormd is door selectie (Symons, 1979). Het derde hoofdstuk draait volledig rond dit thema: het vinden van een goede partner, concurrenten in die zoektocht te snel af zijn, je partner bij je houden, en alle andere taken die nodig zijn om op een succesvolle manier een nageslacht te krijgen. Om deze taken tot een goed eind te brengen zouden we volgens de theorie uitgerust zijn met een aantal psychologische mechanismen (Buss & Schmitt, 1993). We zijn ons uiteraard niet bewust van deze mechanismen. We zijn ons in vele gevallen zelfs niet bewust van de problemen. Wat we wel hebben zijn verlangens, en volgens Symons (1979) en Buss (2003) zijn het verlangens die aan de basis van menselijke paarvorming liggen. Mannen en vrouwen zullen andere verlangens hebben en we zullen uitleggen hoe dit komt. De mens heeft trouwens ook verschillende strategieën die hij kan volgen. De belangrijkste verlangens, de mentale mechanismen die er aan de basis van liggen en de reden waarom deze zijn geëvolueerd worden hier uitgelegd. Ook wordt er aandacht besteed aan hoe en waarom mannen en vrouwen elkaar verleiden en misleiden.

Eén keer je een partner hebt, zit je nog niet op rozen. Het gevaar bestaat dat je partner wordt weggekaapt door een ander. Of dat je bedrogen wordt zonder dat je er erg in hebt. Ontrouw en verlaten worden zijn ernstige problemen. Wanneer de mens doorheen zijn ganse geschiedenis met dat probleem geconfronteerd blijft is het niet onwaarschijnlijk dat selectie ervoor gezorgd heeft dat er zich een soort bescherming tegen deze problemen heeft ontwikkeld. Jaloezie zou hier in kunnen kaderen. Hoofdstuk 4 handelt volledig over jaloezie.

De mogelijke problemen die het kan voorkomen, maar ook de mogelijke problemen die het kan veroorzaken. Jaloezie is een sterke en universele emotie die potentieel pathologisch en erg destructief kan zijn. Toch is er heel lang maar weinig onderzoek naar gedaan. We zullen hier alweer verschillen zien tussen mannen en vrouwen, en we zullen de oorsprong hier van duiden aan de hand van de theorieën van Robert Trivers (1972). We zullen zien dat deze geslachtsverschillen voornamelijk kwalitatief zijn. Ook zullen we kijken naar de inzichten in jaloezie als emotie die evolutionair psychologisch onderzoek heeft geboden. Ook kijken we kort naar andere verklaringen voor jaloezie.

Een ander onderwerp dat pas de laatste jaren aanzienlijke meer aandacht kreeg is roddel. Naast wetenschappers uit de sociologie, psychologie en communicatiewetenschappen, hebben ook evolutionaire psychologen hun bijdrage geleverd in het onderzoek rond roddel. Het zijn de theorieën rond roddel van deze laatste waar we in hoofdstuk vijf van deze thesis even dieper op in zullen gaan. Het ontstaan van roddel wordt door verschillende evolutiepsychologen op verschillende manieren verklaard. Op een algemeen niveau kan je een opdeling maken in twee visies. De ene visie ziet roddel als een adaptatie, geëvolueerd ten gevolge van het groepsleven (Dunbar, 1993, 2004; Gluckman, 1963; Wilson et al 2000). De andere visie is dat roddel een adaptatie is, geëvolueerd door de voordelen die eruit voortkwamen voor individuen (Barkow, 1992; Baumeister et al, 2004; Hess & Hagen, Miller, 2000; 2002; Paine, 1967). Er zijn er echter ook die geloven dat beide niveau's hun invloed hadden (McAndrew & Milenkovic, 2002). Wat deze visies op roddel inhouden en waarin de verschillende theorieën van mening verschillen wordt telkens kort uiteengezet. Ook hier gaan we kort in op waar eventuele geslachtsverschillen kunnen bestaan. Net zoals bij jaloezie zullen deze verschillen kwalitatief zijn liever dan kwantitatief. Zoals gezegd bevinden al deze theorieën zich op een algemeen niveau. Slechts weinigen hebben onderzocht welke specifieke functies roddel kan hebben in specifieke situaties. Wij gaan kijken welke verschillende functies roddel kan hebben in de context van menselijke relaties en paarvorming. We baseren ons hierbij hoofdzakelijk op de gedetailleerde classificatie van roddel die Charlotte De Backer (2005) heeft uitgewerkt. In de specifieke context van relaties en paarvorming maakt De Backer (2005) onderscheid tussen vier verschillende vormen van roddel. Elk van die vormen van communicatie hebben specifieke functies. Partner Detectie Roddel (PDR), Relatie Structuur Roddel (RSR), Partner Controle Roddel (PCR) en Seksuele Rivalen Roddel (SRR). Deze vier verschillende soorten roddel kunnen op hun beurt ook nog eens onderverdeeld worden in meer specifieke vormen van roddel. We gaan elk van deze vier vormen in detail bekijken. Deze classificatie zal overigens ook de basis vormen van het kwantitatief luik van de analyse van "Temptation Island" in hoofdstuk zeven.

In hoofdstuk zes gaan we kijken naar televisie vanuit evolutionair psychologisch perspectief. Meer bepaald kijken we naar de onmiskenbare aantrekkingskracht die televisie heeft op de mens. Robert Putnam (2000) ziet zelfs een link tussen de opkomst van de televisie en het afnemen van sociale relaties in die plaatsen waar televisie opkwam. Verschillende

theorieën hebben de aantrekkingskracht van televisie onderzocht. Evolutionaire psychologie wordt in dit hoofdstuk naar voor geschoven als een nieuwe benadering om televisie—maar ook andere media—en de aantrekkingskracht die ervan uitgaat te onderzoeken. We zullen zien dat evolutionaire psychologie een verklaring kan bieden die complementair is met de andere theorieën. Volgens onze bescheiden mening kan een evolutionair psychologische kijk een grote hulp blijken in communicatiewetenschappelijk onderzoek. Het is dus niet de bedoeling andere theorieën teniet te doen. Evolutionaire psychologie kan echter een ruimer kader bieden voor die andere theorieën.

Hoofdstuk zeven behandelt het empirisch luik van ons onderzoek. Eerst gaan we nog even in op wat reality-tv is, waar het vandaan komt en hoe het is geëvolueerd over de jaren. Ook zullen we kort proberen de aantrekkingskracht van dergelijke programma's proberen duiden. Hierna gaan we over naar de studie van "Temptation Island" en "The Bachelor". Het zijn twee op de realiteit gebaseerde televisieprogramma's. Een omschrijving van beide wordt gegeven. Beide programma's boden ons vele interessante kansen voor onderzoek. In eerste instantie handelen beide programma's over menselijke (liefdes)relaties, relatievorming, bedrog, etc. Dit zijn zaken die in de evolutionair psychologische literatuur over de jaren met grote aandacht bestudeerd zijn. Hier kregen we de kans om op een goedkope manier de stellingen die evolutioniepsychologen maken, te testen. Om dit te doen kozen we voor een geheel nieuwe manier van onderzoek. Dit is het tweede voordeel. We deden een inhoudsanalyse waarbij we de roddel vanuit evolutionair psychologisch perspectief bekeken. Het was meteen een uitgelezen manier om de theorieën en classificatiemethode voor roddel in relatie-context van Charlotte De Backer (2005) empirisch te toetsen. Dit aan de hand van een op de roddelclassificatie van Charlotte De Backer (2005) gebaseerd codeboek. Enkel 'Temptation Island' werd kwantitatief onderzocht. Wegens te weinig roddels in de onderzochte serie van 'The Bachelor' bleek het niet mogelijk een kwantitatieve inhoudsanalyse te doen. De programma's werden allebei kwalitatief onderzocht. Ten derde lieten de programma's toe enkele bedenkingen te maken over hun aantrekkingskracht op het publiek. Evolutionaire psychologie kan hier plausibele verklaringen bieden. Als vierde en laatste troef, en voor ons erg belangrijk, liet dit onderzoek toe om evolutionaire psychologie aan te wenden in de studie van de media, in het bijzonder televisie.

Aan het eind van deze scriptie zal de link tussen de diverse hoofdstukken duidelijk zijn. Ook hopen we dat we met deze scriptie meegeholpen zullen hebben het pad te effenen zodat evolutionaire psychologie ook de communicatiewetenschappen kan binnentreden. We zijn er immers ervan overtuigd dat een samenwerking tussen beide gebieden tot vele nieuwe interessante inzichten kan leiden.

DE GRONDVESTEN VAN EVOLUTIONAIRE PSYCHOLOGIE

Darwin over het ontstaan van soorten

De menselijke populatie, en de groei ervan, zullen altijd de voedselbronnen en de nodig geachte ruimte overschrijden; daarom zal competitie tussen diegenen die de gewone omgeving bezetten de populatie controleren. Het was dit idee uit *An essay on the principle of population (1798)* van Thomas Malthus dat halverweg de negentiende eeuw twee mannen afzonderlijk aan het denken zette, en hen leidde tot het vormen van een bijna dezelfde theorie in bijna dezelfde woorden. Charles Darwin en Alfred Russel Wallace hadden beiden een idee over een proces dat Darwin later “natuurlijke selectie” zou noemen (Beer, 1996: 1). Er is een “strijd om het bestaan”, waarbij voordelige variaties behouden blijven, en nadelige uitsterven (Buss, 1999: 7).

Darwin wilde te weten komen hoe nieuwe diersoorten ontstaan, andere soorten verdwijnen en waarom bepaalde kenmerken van soorten bestaan. Darwin ontdekte dat soorten niet onveranderlijk zijn, maar dat ze mettertijd konden veranderen, muteren. Maar hoe kon het dat soorten veranderen? Wat kon aan de basis liggen van die veranderingen? Hoe kon het dat de diersoorten die hij tegenkwam op zijn reizen met het schip “Beagle” zo wonderlijk pasten in hun omgeving?

In 1859 publiceert Charles Darwin zijn boek “On the origins of species”. Hierin synthetiseert hij waar hij de twintig voorgaande jaren aan had gewerkt: een theorie die een antwoord geeft op bovenstaande vragen. Darwin observeerde plantentelers en dierenfokkers en zag dat men soorten systematisch kon modificeren per generatie (Darwin, 1998: 8-36)². Hij focuste zich hierbij op twee kapitale feiten: ten eerste verschilt elk individu binnen een soort van de anderen op vele kenmerken; ten tweede vertoont het nageslacht meer gelijkenissen met hun ouders dan met enig ander individu van de soort (Salmon & Symons, 2001: 11). Darwin geloofde niet dat alle soorten op aarde plots waren verschenen in hun huidige vorm, en van sommige soorten—de gekweekte—was daar dus bewijs van. De mens heeft de macht om de variaties binnen een soort keer op keer te selecteren en in de gewenste richting te laten evolueren (Darwin, 1998: 27). Op die manier kon de mens op geologische tijdschaal in een oogwenk nieuwe soorten creëren. Met de idee van Thomas Malthus in het achterhoofd kwam Darwin tot het besef dat in de natuur ook een dergelijk proces van selectieve voortplanting kon voorkomen:

As many more individuals of each species are born than can possibly survive; and as, consequently, there is a frequently recurring struggle for existence, it follows that any being, if it vary however slightly in a manner profitable to itself, under the complex and

² Het boek *On the Origin of Species* van Charles Darwin werd eerst uitgegeven in november 1859. Voor de referenties hier wordt echter gebruik gemaakt van een heruitgave daterend uit 1998.

sometimes varying conditions of life, will have a better chance of surviving, and thus be naturally selected. (Darwin, 1998: 6)

1.1 Natuurlijke selectie: een inleiding

As man can produce and certainly has produced a great result by his methodical and unconscious means of selection, what may not Nature effect? Man can act only on external and visible characters: Nature cares nothing for appearances, except in so far as they may be useful to any being. She can act on every internal organ, on every shade of constitutional difference, on the whole machinery of life. Man selects only for his own good; Nature only for that of the being which she tends. (Darwin, 1998: 69).

0.1.1 Variatie, Erfelijkheid en Selectie

De theorie van natuurlijke selectie bestaat uit drie essentiële ingrediënten: (1) *variatie*, (2) *erfelijkheid* en (3) *selectie*. Allereerst bestaan organismen in talrijke variaties, niet één individu is gelijk aan een ander. Het is die variatie binnen de soorten die volgens Darwin de basis van het evolutieproces betekende. Variatie levert het ruwe materiaal voor evolutie (Buss, 1998: 534). Ten tweede beseftte hij dat deze variaties niet allemaal erfelijk waren, slechts een aantal worden overgedragen. Variaties die voorkwamen als gevolg van gebeurtenissen tijdens het leven, tijdens de ontwikkeling van een individu, zijn niet erfelijk. Het zijn enkel de variaties die per generatie doorgegeven worden, die van belang zijn in het evolutionair proces (Buss, 1998: 534). Het derde belangrijke element is selectie. Sommige erfelijke variaties betekenden een voordeel bij het overleven van een organisme. Doordat het organisme langer kon overleven, vergrootte de kans ook dat het zich voortplantte. Zo werden de genen overgedragen naar het nageslacht en betekenden de erfelijke variaties een voordeel voor dit nageslacht tegenover andere (Buss, 1998: 534). Dit laatste benoemde Darwin met de term *verschillend reproductief succes*, de motor achter natuurlijke selectie. Het zijn die de organismen met die variaties die generaties later de bovenhand gaan nemen, omdat ze beter konden overleven en zich voortplanten dan de anderen binnen de soort zonder die adaptaties (Buss, 1999: 7). Dit doordat de kenmerken die een voordeel betekenden, doorgegeven werden aan het nageslacht aan een steeds hoger tempo.

Men mag niet denken dat het evolutieproces een intentioneel proces is. Een kenmerk ontwikkelt zich niet met de bedoeling zich aan te passen aan de omgeving. Kenmerken ontstaan door toevallige mutatie (Buss, 1999: 8). Kenmerken zijn niet ontworpen om te helpen in een bepaalde omgeving, ook al lijkt dit soms zo. Een mutatie ontstaat altijd doelloos. Wanneer een individu een kenmerk verwerft (door toevallige mutatie) dat andere individuen van zijn/haar soort niet hebben, én wanneer dit kenmerk het individu in zijn/haar omgeving bevoordeelt, én wanneer dit kenmerk erfelijk kan overgedragen worden, zal dit kenmerk zich over vele generaties verspreiden in die soort individuen. Het is een proces dat gradueel plaatsvindt gedurende honderden, duizenden, soms miljoenen generaties. *That*

natural selection will always act with extreme slowness (Darwin, 1998: 89). Darwins theorie van natuurlijke selectie verenigde in 1859 alle soorten in één stamboom. Voor de eerste maal in de geschiedenis werd elke soort, dus ook de mens, gezien als verbonden met alle andere soorten via gemeenschappelijke voorouders. *It is a truly wonderful fact-the fact of which we are to overlook familiarity-that all plants and animals throughout all time and space should be related to each other...* (Darwin, 1998: 106). Die eerste fylogenetische verklaringen brachten in de tijd van Darwin scherpe reacties teweeg (Buss, 1998: 9).

It may metaphorically be said that natural selection is daily and hourly scrutinising, throughout the world, every variation, even the slightest; rejecting that which is bad, preserving and adding up all that is good; Silently and insensibly working, whenever and wherever opportunity offers, at the improvement of each organic being in relation to its organic and inorganic conditions of life (Darwin, 1998: 70).

0.1.2 Genen & genotype

De theorie van Darwin kende echter wel nog gebreken. In de tijd van Darwin was vrijwel niets geweten over de principes van erfelijkheid. Darwin had geen weet van het bestaan van genen en kon daarom ook niet weten hoe het erfelijkheidsproces precies in elkaar zat. Darwin ging ervan uit dat de kenmerken van het nageslacht een mengeling waren van de kenmerken van hun ouders. Een grote vader en een kleine moeder zouden, volgens Darwin, resulteren in een middelgrote zoon of dochter (Buss, 1999: 10). Deze visie was echter verkeerd.

Georg Mendel ontdekte in 1860 wel dat de ontwikkeling van organismen gecontroleerd werd door kleine afzonderlijke partikels, die we nu genen noemen, die doorgegeven werden per generatie. Mendels visie was dat *“A gene is the smallest discrete unit that is inherited by offspring intact, without being broken up or blended.”* (Buss, 1999: 10). De genen worden doorgegeven aan het nageslacht, en blijven over het algemeen onveranderd, hoewel ze keer op keer door elkaar worden geschud generatie na generatie (Symons, 1979: 6). Tooby en Cosmides (2005) definiëren genen als volgt:

They can be thought of as particles of design: elements that can be transmitted from parent to offspring and that, together with stable features of an environment, cause the organism to develop some design features and not others (Tooby & Cosmides, 2005: 9).

Genotype is de gehele collectie van genen die een individu bezit. Genotypen worden niet in hun geheel overgedragen aan het nageslacht, maar worden verdeeld over elke generatie. Het nageslacht bezit voor de helft genen van de moeder en voor de helft genen van de vader. Deze verdeling is geheel toevallig (Buss, 1999: 10). Mendels ontdekking bleef echter lange tijd onbekend in de wetenschappelijke wereld, en de ontdekking dat genen DNA-moleculen zijn werd pas een eeuw later ontdekt (Salmon & Symons, 2001: 12).

1.2 De moderne evolutietheorie.

0.1.3 Geschiktheid (Klassieke Fitness)

Genes have two ways they can propagate themselves: By increasing the probability that offspring will be produced by the organism in which they are situated, or by that organism's kin (Tooby & Cosmides, 2005: 9)

In de taal van de evolutionaire biologie is de “geschiktheid” of “fitness” van een organisme de mate waarin het organisme erin slaagt, vergeleken met andere leden van de populatie, zijn genen met succes over te dragen naar de volgende generaties (Symons, 1979: 6). Williams (1966) schreef: *An organism is reproductively successful or unsuccessful only compared with other members of the population, and in this sense reproductive “competition” is inevitable (p. 16)*. Natuurlijke selectie werkt dus voor die organismen die maximaal hun eigen genen kunnen overdragen naar de volgende generatie.

0.1.4 Inclusieve Fitness

William D. Hamilton (1964) beseftte begin jaren 1960 dat de klassieke fitness—waar het enkel te doen was om het direct reproductief succes van individuen in het overdragen van hun genen aan hun nageslacht—te beperkt was om het proces van evolutie via selectie te beschrijven (Buss, 1998: 353). De genen van een individu worden niet enkel gedragen door zijn/haar nageslacht, maar ook door andere leden van de populatie met wie het individu verwant is. Sommige leden van de populatie dragen dezelfde genen, omdat ze ergens in hun stamboom verbonden worden door een gemeenschappelijke voorouder (bv. Kleinkinderen met hun grootouders).

Bij de meeste dieren, inclusief de mens, is de kans één op twee dat een gen van een ouder terug te vinden zal zijn in zijn nageslacht. De kans dat een individu dezelfde genen terugvindt bij zijn of haar broers of zussen is eveneens één op twee. De kans dat je een gen gemeenschappelijk hebt met je grootouders is één op vier, met je dichtste neef of nicht één op acht enz. (Pinker, 1997: 399). Natuurlijke selectie zou dan ook die organismen geprefereerd hebben die niet enkel begaan waren met hun eigen individuele fitness, maar ook begaan waren met de fitness van die organismen die kopieën van hun genen dragen (Symons, 1979: 6). De zorg van ouders voor hun kinderen of het zorgen voor broers en zussen, en andere familieleden, kan dan biologisch geïnterpreteerd worden als diegenen helpen die ook jouw genen dragen, en dus het overleven van je eigen genen helpen (Buss, 1999: 10). Let wel dat we het hier enkel over een biologisch principe hebben en dat hieruit geen morele oordelen kunnen afgeleid worden (zie infra).

Hamilton goot zijn inzichten in de vrij kwantitatieve inclusieve fitness theorie. Inclusieve Fitness kan berekend worden als het reproductieve succes van een individu (klassieke fitness) plus het resultaat van de handelingen van het individu ter bevordering van

het reproductief succes van zijn of haar genetische verwanten, afgewogen op de graad van verwantschap (Buss, 1998: 535). De focus ligt hier dus op het gedrag, en hoe je handelingen een effect kunnen teweegbrengen in het voordeel van je genen. Wanneer een individu handelt ten voordele van een individu dat genetisch verwant is aan hem, noemt men dit *kin selection* (Pinker, 1997: 400): ontwerpelementen die zowel directe reproductie promoten als reproductie van genetische verwanten, en die een efficiënte afweging maken tussen beide, zullen de ontwerpelementen die dit niet doen, uitrangeren (Tooby & Cosmides, 2005: 9).

Als je genen gerepliceerd moeten worden vereist dit dus een bepaald gedrag dat die replicatie bevordert. Darwin wist al dat men met selectie net zo goed kon inwerken op het gedrag, kijkende naar bijvoorbeeld honden die gekweekt werden op hun agressiviteit (Darwin, 1998: 8-36). Natuurlijke selectie kan dus net zo goed voorkomen bij gedrag dat het voortbestaan van de genen ten goede komt. Let wel, natuurlijke selectie werkt hier dan niet op het gedrag in, maar wel op de genen die, samen met input uit de omgeving, aan de basis liggen van het gedrag (Williams, 1966). Een wijziging in het genetisch programma kan ervoor zorgen dat de gedragsuitkomst verandert. Dit is vergelijkbaar met een recept uit een kookboek: wanneer je de ingrediënten verandert, bekom je uiteindelijk een ander gerecht. Een gen moet op een manier zelfzuchtig zijn. Hiermee wordt niet bedoeld dat genen gevoelens hebben, maar wel dat “...they act in ways that make one’s own replication more probable” (Pinker, 1997: 399).

0.1.5 Implicaties van Inclusieve Fitness

De grote implicaties die de theorie van Hamilton had, werden pas duidelijk toen George C. Williams de abstracte theorie vertaalde in begrijpbare taal (Buss, 1999: 15). Hamiltons theorie van inclusieve fitness verklaarde voor een stuk een probleem waar de biologie al een tijd mee zat, nl. altruïsme. Waarom zouden mensen zichzelf op kosten jagen voor het goed van anderen? Volgens de theorie van inclusieve fitness kon dit gedrag zich ontwikkelen, doordat men door altruïstische daden te stellen tegenover genetische verwanten ook zijn of haar eigen genen helpt voortbestaan. Genetische banden zijn inderdaad een betrouwbare predictor van altruïsme bij de mens (Buss, 1999: 169).

0.1.5.1 De theorieën van Robert Trivers

Drie andere belangrijke theorieën die afgeleid werden uit de inzichten van Hamilton via Williams, komen van Robert Trivers. Hij bezorgde de biologie nieuwe inzichten die grote invloed zouden hebben op vele andere gebieden in de biologie en daarbuiten. De eerste theorie die hij in 1971 conceptualiseerde was de theorie van wederkerig altruïsme (Buss, 1999: 16). Dieren zijn namelijk niet enkel vriendelijk tegenover hun verwanten. Robert Trivers werkte een idee uit van Williams over hoe een andere vorm van altruïsme kon ontstaan zijn. Dawkins verduidelijkte dit met het volgende hypothetische voorbeeld (Pinker, 1997: 402).

Stelt u zich een soort vogels voor dat last heeft van een bepaalde soort ziekteverspreidende teken. De vogels kunnen met hun eigen bek de teken verwijderen op de meeste plaatsen op hun lijf, behalve op hun eigen kop. Elke vogel zou er baat bij hebben als andere vogels hun kop schoonhielden. Als elke vogel zo zou reageren op het zien van de kop van een andere vogel, zou de groep welvaren. Maar wat als er door een mutatie een vogel zou komen die wel teken bezat, maar niet geneigd was om de teken van anderen te verwijderen. Deze profiteurs zouden een schone kop hebben en de tijd die ze uitsparen door zelf niet schoon te maken kunnen ze besteden aan voedsel zoeken. Op die manier zouden de vogels met die laatste mutatie gaan overwegen in de populatie, maar zou de populatie uitsterven, doordat niemand nog de ziekteverspreidende teken verwijdert. Maar stel dat er andere vogels zijn ontstaan met een mutatie die hen in staat stelt wrok te voelen. Op die manier zouden deze vogels beter overleven en gaan domineren, omdat ze de vogels die profiteren niet meer gaan schoonmaken. Ze maken enkel die vogels schoon die bereid zijn om hetzelfde te doen tegenover hen. Op die manier sterven de bedriegers uit. Wat Trivers duidelijk wil maken is dat altruïstisch gedrag vaak voortkomt uit het principe “ik help jou, als jij mij helpt”.

De tweede theorie die Trivers ontwikkelde, was een biologisch gefundeerde theorie die start van ouderlijke investering. Volgens Trivers is het verschil in ouderlijke investering tussen man en vrouw de drijvende kracht achter seksuele selectie (infra). Vrouwen produceren eicellen, mannen produceren zaadcellen. Vrouwen produceren veel minder eicellen dan mannen zaadcellen produceren. In economische termen maakt dit van de eicel een beperkt middel. Daarom, redeneerde Trivers, zouden mannen heviger concurreren om toegang te krijgen tot vrouwen dan omgekeerd (Miller, 2000: 85). Vrouwen zouden in biologisch perspectief veel kieskeuriger zijn in het kiezen van hun partner, omdat de investering die ze moeten leveren voor het maken van kinderen, veel groter is dan de investering die mannen moeten leveren (Miller, 2000: 86). Op deze theorie en de grote invloed die deze had op het denken over seksuele selectie, komen we in latere hoofdstukken nog terug.

1.3 Seksuele selectie

“The sight of a feather in a peacock’s tail, whenever I gaze at it, makes me sick” - Charles Darwin.

Bovenstaande uitspraak werd door Darwin toevertrouwd aan zijn zoon Francis in de tijd dat Darwin ontdaan was door de ornamentatie die sommige dieren vertoonden (Miller, 2000: 35). Dieren overal ter wereld en van verschillende soorten vertoonden versieringen, nog het meest de mannen. Darwin kon moeilijk geloven dat dit allemaal voor Gods glorie bedoeld was, zoals hem vroeger werd verteld. Maar ornamenten, zoals de staart van de pauw, leken zijn theorie, dat natuurlijke selectie kenmerken promoot die voordelig zijn voor een individu, volledig te bespotten. Ornamenten zijn integendeel vaak kostelijk i.p.v. voordelig voor een dier (Miller, 2000: 35).

Op een bepaald moment tijdens zijn reizen kwam er een inzicht, de pauwen zouden hem geen kopzorgen meer bezorgen. Darwin ontwikkelde een tweede theorie: de theorie van seksuele selectie.

This depends not on a struggle for existence, but on a struggle between the males for possession of the females; the result is not death to the unsuccessful competitor, but few or no offspring. Sexual selection is therefore, less rigorous than natural selection. Generally, the most vigorous males, those which are best fitted for their places in nature, will leave more progeny. But in many cases, victory depends not on general vigour, but on having special weapons, confined to the male sex. (...) ...I can see no good reason to doubt that female birds, by selecting, during thousands of generations, the most melodious or beautiful males, might produce a marked effect (Darwin, 1998: 73).

Ook deze theorie werd met de nodige kritiek onthaald en ze verdween voor een honderdtal jaar in obscuriteit, terwijl ze vandaag beschouwd wordt als een van de grote en originele bijdragen tot de wetenschap (Miller, 2000: 33). Darwin identificeerde twee soorten van seksuele selectie.

Interseksuele selectie: gebaseerd op de keuze van vrouwen in het uitkiezen van een man en de keuze van mannen in het uitkiezen van een vrouw.

Intraseksuele competitie: gebaseerd op competitie tussen de mannen en vrouwen onderling.

De eerste vorm zou resulteren in opvallende ornamentatie, de tweede resulteert in grotere en sterkere lichamen (Symons, 1979: 22). Op de theorie van seksuele selectie en de invloed die de theorieën van Robert Trivers erop gehad hebben, komen we in latere hoofdstukken nog uitgebreid terug.

1.4 De producten van het evolutieproces

Evolutionisten analyseren hoe ontwerpelementen georganiseerd zijn, zodat ze bijdragen tot reproductie. Reproductie is namelijk de weg waarlangs een functioneel beter geworden ontwerpelement doorgegeven wordt aan volgende generaties. Op die manier wordt het kenmerk per generatie ook meer en meer vertegenwoordigd binnen de populatie. Dit gaat door tot het kenmerk een standaardkenmerk is van elk lid van de soort (Tooby & Cosmides, 2005: 9). Het evolutionair proces brengt drie soorten producten voort: Adaptaties, Bijproducten en Random effecten of Ruis. Deze drie gaan we van dichterbij bekijken, beginnende met het belangrijkste en meest fundamentele product van evolutie: Adaptaties, maar eerst gaan we het kort hebben over adaptieve problemen.

0.1.6 Adaptieve problemen

Adaptaties zijn antwoorden op wat we noemen adaptieve problemen, en deze hebben twee kenmerken. (1) Het zijn problemen die keer op keer opnieuw opdoken tijdens de evolutie van een soort. (2) Het zijn problemen waarvan hun uitkomst het overleven en de voortplanting van de soort beroert. Het is belangrijk te vermelden dat we geen complexe kenmerken—die getuigen van een speciaal ontwerp—zomaar voor een triviaal probleem ontwikkelen. De meeste adaptieve problemen hebben te maken met hoe een organisme zijn leven organiseert: wat het eet, met wie het paart, met wie er sociale banden zijn, hoe het communiceert, enz. Het doet er niet toe hoe indirect we ook met die problemen in contact komen of hoe klein het effect op de grootte van het nageslacht ook is. Dit komt omdat het differentiële reproductieve succes (en niet noodzakelijk overleven) de motor is achter natuurlijke selectie (Cosmides & Tooby, 1997: 7). De enige problemen die een invloed kunnen hebben op het ontwikkelen van een speciaal kenmerk via natuurlijke selectie, zijn adaptieve problemen.

0.1.7 Adaptaties

An adaptation is a characteristic of the phenotype developmentally manufactured according to instructions contained in its genetic specification or basis, whose genetic basis became established and organized in the population because the characteristic systematically interacted with stable features of the environment in a way that promoted the reproduction of the individual bearing the characteristic, or the reproduction of the relatives of that individual (Tooby & Cosmides, 1990b: 24)

De bovenstaande definitie lijkt moeilijk maar valt eigenlijk gemakkelijk uit te leggen. Adaptaties zijn mechanismen of systemen die “gepromoot” zijn door natuurlijke selectie, omdat ze specifieke biologische problemen konden oplossen die onze voorouders over evolutionaire tijd in de fysieke, ecologische en sociale omgeving moesten trotseren (Tooby & Cosmides, 1990b: 24). Kenmerken of ontwerpelementen die een organisme helpen om te overleven en zich voort te planten worden, in vergelijking met andere organismen met andere ontwerpelementen, meer in toekomstige generaties vertegenwoordigd dan kenmerken die neutraal zijn of overleving en voortplanting verhinderen (Buss, 2000: 43). Naarmate evolutionaire tijd verstrijkt, zullen meer en meer ontwerpelementen opeenhopen en zich in elkaar passen, zodat uiteindelijk een geïntegreerde structuur ontstaat. Deze structuur noemen we een adaptatie, een kenmerk quasi perfect ontworpen als antwoord op een specifiek adaptief probleem (Tooby & Cosmides, 2005: 10), doch niet doelmatig ontstaan. Een noodzakelijke voorwaarde voor adaptaties is dat er genen voor bestaan en dat die genen noodzakelijk zijn om de adaptaties over te dragen van de ouders naar het nageslacht. Adaptaties zijn dus per definitie erfelijk, maar de omgeving speelt een kritieke rol in hun ontogenetische ontwikkeling (Buss et al, 1998: 535).

In elke tijdspanne kunnen organismen gezien worden als verzamelingen van kenmerken die hun bestaan danken aan dit proces van evolutie door selectie dat zich gedurende duizenden of miljoenen jaren heeft herhaald. Natuurlijke selectie is de enige kracht in de natuur die de adaptieve coördinatie tussen organismen en de omgeving kan verklaren (Tooby & Cosmides, 1990: 25). *Natural selection is the only component of the evolutionary process that can introduce complex functional organization in to a species' phenotype* (Cosmides & Tooby, 1997: 15; zie ook Williams, 1966). Wij stammen af van een ononderbroken lijn van voorouders die de taken die nodig waren om te overleven en zich voort te planten, beter wisten aan te pakken dan anderen. Als hun afstammelingen hebben we verzamelingen van kenmerken, adaptaties, geërfd die tot hun succes hebben geleid (Buss, 2000: 43).

The demonstration of a benefit is neither necessary nor sufficient in the demonstration of function, although it may sometimes provide insight not otherwise obtainable. It is both necessary and sufficient to show that the process is designed to serve the function (Williams, 1966: 209)

Williams (1966) vermeldde in zijn boek *Adaptation and Natural Selection* de essentiële kenmerken waaraan een adaptatie moet voldoen: complexiteit, zuinigheid, efficiëntie, betrouwbaarheid, precisie en functionaliteit. Een complex functioneel design is het stempel dat een adaptatie moet dragen. Men kan een onderdeel van het fenotype³ herkennen als een adaptatie (1) wanneer het vele ontwerpelementen vertoont die op een complexe manier gespecialiseerd zijn om een adaptief probleem op te lossen, (2) wanneer deze fenotype eigenschappen onmogelijk door toeval ontstaan kunnen zijn, (3) wanneer het kenmerk niet op een betere manier kan verklaard worden als bijproduct (van mechanismen ontworpen om een alternatief probleem op te lossen) of ruis (Cosmides & Tooby, 1997: 16).

Om als adaptatie te kwalificeren, moeten de kenmerken opduiken op een bepaald punt in het leven. Ook moeten ze typisch zijn voor een ganse soort, dus universeel voorkomen (Buss et al, 1998: 536). Een uitzondering op dit laatste zijn echter adaptaties die geslachtsspecifiek zijn (Buss, 1999: 36). Adaptaties hoeven niet noodzakelijk voor te komen vanaf de geboorte. Kinderen ontwikkelen bijvoorbeeld hun angst voor hoogten pas aan de leeftijd wanneer ze gaan kruipen. Voor die leeftijd van ongeveer zes maanden worden die angsten niet waargenomen (Buss, 2000: 48). Andere adaptaties komen pas boven onder invloed van bepaalde gebeurtenissen in de omgeving tijdens het leven van een individu (Buss, Larsen, Westen & Semmelroth, 1992).

0.1.8 Bijproducten

Adaptaties zijn niet de enige producten van het evolutionaire proces. De grote meerderheid van arbitrair af te bakenen kenmerken zijn bijproducten van adaptaties (Salmon & Symons, 2001: 13) en random effecten of ruis.

³ Het geheel van fysieke en biochemische kenmerken van een individu dat we kunnen waarnemen. Fenotype is de fysieke manifestatie van kenmerken die voortkomen uit de interactie tussen genotype en de omgeving.

Concomitants of adaptations are those properties of the phenotype which do not contribute to adaptation per se, but which are tied to properties that are, and so are incorporated into the organism's design, they are incidental by-products of adaptation (Tooby & Cosmides, 1990b: 25).

Bijproducten zijn kenmerken die geen adaptieve problemen oplossen, dus geen functioneel design hebben (Buss et al, 1998: 537). Een bekend voorbeeld is het wit zijn van beenderen. Beenderen bestaan voor een groot deel uit calcium, wellicht geselecteerd om structurele kenmerken zoals sterkte veeleer dan het feit dat het een witte kleur heeft. De witte kleur van beenderen heeft geen functie en noemen we een bijproduct van een adaptatie (Symons, 1992: 142). De hypothese stellen dat een kenmerk een bijproduct is, vereist het aanduiden van de adaptatie waarmee het bijproduct is ontwikkeld, en waarom (Tooby & Cosmides, 1992).

0.1.9 Random effecten of ruis

Het derde product dat kan ontstaan via het evolutieproces is ruis, of random effecten. Ruis kan voorkomen als gevolg van mutaties die noch bijdragen tot noch afbreuk doen aan het functionele design van een organisme (Buss et al, 1998: 537). Deze neutrale producten van evolutie kunnen overgedragen worden naar volgende generaties, zolang ze geen schade toebrengen aan andere functionele kenmerken. Ruis verschilt van bijproducten in die zin dat ze onafhankelijk van adaptatieve kenmerken ontwikkeld zijn (Buss et al, 1998: 537).

We kunnen dit verduidelijken aan de hand van een voorbeeld: een gloeilamp. De gloeilamp werd ontworpen om licht te geven. De gloeidraad, de glazen peer en het vacuüm binnen die peer zijn functionele kenmerken die bijdragen tot het licht geven van de lamp. De gloeilamp geeft, wanneer die brandt, echter ook warmte af, hoewel de warmte niet het doel van het ontwerp was. De warmte kunnen we beschouwen als een bijproduct. Elke gloeilamp verschilt ook van alle andere gloeilampen door kleine onvolmaaktheden (oneffenheden en dergelijke) in het glas als gevolg van het productieproces. Deze storen echter de werking van de lamp niet. We kunnen de oneffenheden hier ruis noemen.

1.5 Evolutionaire Adaptieve Omgeving

During the evolutionary history of any species, natural selection operates only within a limited range of environmental conditions. Evolutionary theory predicts that an animal's behaviour, whether or not it is learned, typically will be adaptive when the animal develops in an environment that is within the range to which its ancestors were regularly exposed (Symons, 1979: 32)..

Het is niet logisch een adaptatie functioneel te beschrijven zonder dat er gesproken wordt over de omgeving waaraan het kenmerk aangepast is/was. Aangezien natuurlijke selectie het enige proces is dat in staat is adaptaties te produceren, vereist iedere beschrijving van een adaptatie ook assumpties of hypothesen over de relatief stabiele kenmerken van vroegere omgevingen (Salmon & Symons, 2001: 16). We noemen die omgeving de Evolutionaire adaptieve omgeving en kan als volgt worden gedefinieerd:

...the statistical composite of selection pressures that occurred during an adaptation's period of evolution responsible for producing the adaptation (Buss, 1999: 38; Zie ook Tooby & Cosmides, 1990a en Tooby & Cosmides, 1992).

Elke adaptatie heeft zijn eigen evolutionaire adaptieve omgeving. De evolutionaire adaptieve omgeving is daarom geen specifieke plaats en geen specifiek moment in de evolutionaire geschiedenis. Het wordt bijvoorbeeld gezegd dat de evolutionaire adaptieve omgeving van de mens de Afrikaanse savanne in het stenen tijdperk. Het is echter niet zozeer een soort die een dergelijke evolutionaire adaptieve omgeving heeft, maar wel de individuele adaptaties van een soort. De mens bezit dus wel adaptaties die de laatste miljoenen jaren in de Afrikaanse savanne zijn ontwikkeld. Maar andere adaptaties, bijvoorbeeld het hart met vier kamers, zijn al miljoenen jaren daarvoor ontwikkeld (Salmon & Symons, 2001: 16). Er wordt vaak verwezen naar het stenen tijdperk, omdat 99% van onze voorouders als jagers/verzamelaars leefde (zie infra).

Wanneer delen van de omgeving waaraan een adaptatie is aangepast, veranderen of verdwenen zijn, kan het zijn dat die adaptatie zich niet meer normaal ontwikkelt of niet meer normaal functioneert (Salmon & Symons, 2001: 17).

(...) the issue of "natural environments" has especially far reaching implications for an evolutionary perspective on human beings because natural environments may no longer exist (Symons, 1979: 32).

We kunnen dit verduidelijken met een voorbeeld. Ons visueel systeem bevat adaptaties wier functie erin bestaat kleuren constant op een juiste manier weer te geven. Daardoor zullen we de kleur van objecten als constant waarnemen in verschillende lichtomstandigheden. Gras is groen op de middag, wanneer de zon er pal op schijnt, maar gras is nog altijd groen wanneer het al avond is en de zon veel lager zit. Dit lijkt logisch, maar is het allesbehalve. De adaptaties zijn aangepast aan zonlicht, maar niet aan andere, recent ontwikkelde lichtbronnen. Vandaar dat het in sommige kledingzaken soms moeilijk is om de kleur van een kledingstuk in te schatten (en "je het eerst even in het daglicht wil bekijken").

1 EVOLUTIONAIRE PSYCHOLOGIE

Inleiding

In the distant future I see open fields for far more important researches. Psychology will be based on a new foundation, that of the necessary acquirement of each mental power and capacity by gradation. Light will be thrown on the origin of man and his history. (Darwin, 1998: 394)

Pas in de jongste twintig jaar is men bovenstaande uitdaging van Darwin, gesteld op het einde van zijn boek *The Origin of Species*, aangegaan. Een nieuwe benadering tot de psychologie kreeg vorm en werd evolutionaire psychologie gedoopt. Evolutionaire psychologie komt voort uit de vooruitgang van verschillende wetenschappelijke gebieden, voornamelijk cognitieve psychologie en evolutionaire biologie (Pinker, 1997: 23). De cognitieve wetenschap bracht ons inzichten bij over hoe onze mind in elkaar zit. Evolutionaire biologie brengt ons de inzichten waarom onze mind zo in elkaar zit. Dit maakt van evolutionaire psychologie die tak van het adaptationistisch programma, die tot doel heeft de psychologische adaptaties van het menselijke brein te ontdekken en te beschrijven (Salmon & Symons, 2001: 20). Net zoals ons hart een orgaan is met als doel bloed rond te pompen, en onze maag een orgaan is om te verteren, is ons brein een orgaan dat ons gedrag regelt. We zien de menselijke mind hier als een verzameling psychologische, informatieverwerkende mechanismen, ontworpen door natuurlijke selectie om adaptieve problemen op te lossen (Cosmides & Tooby, 1997: 1). Evolutionaire psychologie gaat op een nieuwe revolutionaire manier ons brein bestuderen en stelt een eind aan de manier waarop men bijna een eeuw het menselijke brein heeft bestudeerd.

Maar laat ons eerst een aantal zaken duidelijk stellen voor we beginnen. De menselijke mind bestaat uit een groot aantal modules, maar dit betekent niet dat je in onze hersenen afgebakende compartimentjes gaat vinden. De organisatie van die psychologische modules ontstaat door ons genetisch programma, wat niet wil zeggen dat er een gen bestaat voor elk kenmerk of dat leren minder belangrijk is dan men vroeger dacht. De menselijke mind is een orgaan ontstaan via natuurlijke selectie, maar dit houdt niet in dat alles wat we denken, voelen en doen biologisch adaptief is. Het uiteindelijke doel van natuurlijke selectie is bepaalde genen te verspreiden, maar dit is niet het uiteindelijke doel van mensen (Pinker, 1997: 23). In dit deel zullen we proberen duidelijk te maken wat evolutionaire psychologie is.

SSSM

Bij het toepassen van de evolutionaire theorie op de menselijke mind kwamen wetenschappers in conflict met de traditionele visie op de structuur van de mind. Allang voor Darwin, tot recent geleden, zag men de mind als een leeg bord. Een bord waar pas inhoud

werd op geschreven aan de hand van ervaring (Tooby & Cosmides, 1992: 32). Dit is het dominerende beeld dat lange tijd de orthodoxie uitmaakte in antropologie, sociologie en de meeste velden in de psychologie. Volgens dit model—dat Tooby en Cosmides (1992) het standaard model van de sociale wetenschappen noemden (vanaf nu SSSM, naar het engels standard social science model)—is de menselijke mind een totaal vrije constructie van de sociale wereld, met geen enkele psychologische of evolutionaire basis (Tooby & Cosmides, 1992). We proberen een korte schets te maken van de basis van het SSSM, gebaseerd op Tooby & Cosmides, *The Psychological Foundations of Culture* (1992):

- De racistische notie dat verschillen tussen groepen mensen genetisch zijn werd weerlegd door de ontdekking dat kinderen van overal ter wereld hetzelfde ontwikkelingspotentieel hebben.
- Hoewel kinderen overal ter wereld hetzelfde zijn, verschillen volwassenen grondig. Daarom kan de menselijke natuur niet de oorzaak zijn van de mentale en gedragsmatige verschillen tussen volwassenen, hun culturen, hun sociale systemen...
- Complex gedrag dat men kan waarnemen bij volwassenen is nog niet aanwezig bij kinderen. Het enige wat daarom aangeboren zou zijn, zou een algemene mogelijkheid tot leren zijn. De mentale constructie komt dus van buitenaf.
- Die externe bron is duidelijk: het komt uit het gedrag en de representaties van andere leden van de sociale groep. De sociale wereld vormt de mentale organisatie van volwassenen.
- De culturele en sociale elementen worden niet door de mind gecreëerd maar creëren integendeel de mind zelf. Dit is uitsluitend éénrichtingsverkeer.
- Het is dus de cultuur die moet worden bestudeerd. Maar hoe komt cultuur tot stand? Cultuur wordt niet gecreëerd door de menselijke natuur. Het komt tot stand door processen en determinanten op groepsniveau. *Omnis cultura ex cultura*. Het socioculturele niveau wordt gezien als autonoom en zichzelf creërend.

De menselijke mind speelt dus een minimale rol in de organisatie van het menselijke leven volgens het SSSM. De rol van de mind wordt geminimaliseerd tot een algemene capaciteit om cultuur aan te leren. Alle specifieke inhoud van de menselijke mind zou van buitenaf komen, de omgeving en de sociale wereld, en de mind zou enkel bestaan uit een klein aantal mechanismen met algemene doelen. Deze zijn onafhankelijk van inhoud en dragen het label “leren”, intelligentie”, “rationaliteit”, of “cultuur” (Tooby & Cosmides, 1997: 3). De mechanismen die het redeneren, leren, herinneren e.d. mogelijk maken, zouden allemaal op uniforme wijze werken. Dezelfde mechanismen zouden instaan voor een veelheid aan uiteenlopende zaken. Daarom worden deze mechanismen *domein-universeel* genoemd (Cosmides & Tooby, 1997: 3).

Tooby en Cosmides (1992) geven drie elementen aan die volgens hen fout zijn:

- Het SSSM toont naïeve en foute visies op de ontwikkeling van bepaalde kenmerken (denken we aan tanden, borsten die ook niet aanwezig zijn bij de geboorte, maar ook totaal zonder de invloed van cultuur ontwikkelen).
- Een foute visie op het natuur-cultuur debat.
- Het getuigt van geen psychologische basis. Een mind die enkel in staat is om cultuur aan te leren kan in geen geval in staat zijn het complex gedrag van mensen te genereren.

De evolutionaire psychologie gaat een alternatief kader leveren aan de psychologie om de menselijke natuur beter te kunnen begrijpen. Alle normale (vrij van pathologie) menselijke minds ontwikkelen een standaard collectie van modules, die functioneel gespecialiseerd zijn. Deze modules regelen hoe we de wereld interpreteren (Cosmides & Tooby, 1997: 4).

De conceptuele basis van evolutionaire psychologie

1.1.1 Invloed van andere wetenschappelijke gebieden

De focus van evolutionaire psychologie op psychologische mechanismen komt voort uit de vooruitgang in verschillende wetenschappelijke takken (Tooby & Cosmides, 2005: 4):

1. De cognitieve revolutie verschafte, voor het eerst in de geschiedenis, een precieze taal om mentale mechanismen te beschrijven: programma's die informatie verwerken. Onze hersenen bestaan uit tal van dergelijke psychologische informatieverwerkende mechanismen.
2. Vorderingen op het gebied van de paleoantropologie, studies van jager-verzamelaars en studie van de primaten, leverden informatie over de adaptieve problemen die onze voorouders moesten oplossen, wilden ze overleven en zich voortplanten in hun specifieke leefomgeving.
3. Onderzoeken in de studie van gedrag bij dieren, linguïstiek en neuropsychologie toonden aan dat de mind geen leeg bord is dat enkel informatie opneemt van buitenaf. Organismen komen ter wereld reeds uitgerust met kennis over die wereld. Hierdoor kunnen ze sommige zaken heel erg gemakkelijk aanleren en andere heel erg moeilijk tot helemaal niet.
4. De toepassing van de Speltheorie uit de economie in evolutionaire context betekende een revolutie in de evolutionaire biologie. Het bood inzicht in hoe natuurlijke selectie werkt, wat telt als een adaptieve functie en wat de criteria zijn om een kenmerk een adaptatie te noemen.

Evolutionaire psychologie bracht die vier vorderingen samen tot een geïntegreerd kader. Psychologie is in feite die tak van de biologie die de menselijke hersenen onderzoekt, meer bepaald hoe onze hersenen informatie verwerken en hoe die informatie verwerkende

mechanismen gedrag voortbrengen. Als psychologie een tak van biologie is, dan kun je ook de basisprincipes van biologie toepassen op psychologie (Cosmides & Tooby, 1997: 5).

1.1.2 De menselijke mind als adaptatie

De maag is het orgaan dat instaat voor de spijsvertering, de longen zijn het orgaan dat instaat voor de ademhaling, de hersenen zijn het orgaan dat informatie verwerkt en ons gedrag regelt. Theoretisch gezien is er geen enkel verschil tussen de psychologische adaptaties, bestaande uit zenuwcellen, en niet-psychologische adaptaties, bestaande uit allerlei andere soorten cellen (Salmon & Symons, 2001: 20). Wat evolutionaire psychologie in staat stelt om verder te gaan in haar studie van de menselijke mind, is dat het actief gebruikt maakt van een feit dat vaak over het hoofd wordt gezien. De menselijke mind is een adaptatie gevormd door natuurlijke selectie om adaptieve problemen op te lossen (Tooby & Cosmides, 2005: 5). Door de opkomst van de cognitieve psychologie ging men de menselijke mind bekijken als een soort computer ontworpen om informatie te verwerken. De programma's die hiervoor nodig zijn hebben volgens de evolutionaire psychologie vorm gekregen door natuurlijke selectie (Tooby & Cosmides, 2005, 5). Het gedrag wordt gegenereerd door een samengaan van input uit de omgeving en wordt verwerkt door die programma's. Wanneer evolutionaire psychologen hypothesen voorstellen over de menselijke natuur, door veronderstellingen te maken over vroegere adaptieve problemen en de voorouderlijke omgeving, wil dit niet zeggen dat evolutionaire psychologen meer speculatief zijn in hun hypothesen. Het wil gewoon zeggen dat ze meer expliciet zijn (Salmon & Symons, 2001: 22).

In an important sense, there is no such thing as evolutionary psychology, because there is no such thing as non-evolutionary psychology (Salmon & Symons, 2001: 22).

Elke theorie die gedrag bestudeert, impliceert eigenlijk het bestaan van aangeboren, geëvolueerde, voorgeprogrammeerde mechanismen (Buss, 1999: 47). Zelfs de theoretici die het meest de nadruk leggen op stimuli uit de omgeving als oorzaak van gedrag, zoals Skinner en Pavlov, moeten het op een bepaald moment hierover eens worden. Om gedrag aan te kunnen leren moeten onze hersenen in staat zijn om te leren. Zelfs als ons een programma aangeleerd werd dat ons leert leren, moet er een eerder programma geweest zijn dat ons toeliet het "leerprogramma" aan te leren dat niet zelf aangeleerd is (Tooby & Cosmides, 2005: 17). Op een bepaald moment in die causale keten moet men dus erkennen dat er programma's aangeboren zijn.

1.1.3 Gespecialiseerde psychologische mechanismen

A jack of all trades is a master of none, and that is just as true for our mental organs as our physical organs (Pinker, 1997: 28)

Als de evolutionaire biologie zich meer gaat focussen op een evolutionaire analyse van de geïntegreerde delen van een organisme, dan focust evolutionaire psychologie zich op een meer specifiek gebied: de psychologische geïntegreerde delen van de mens. De menselijke mind wordt geanalyseerd als een verzameling van geëvolueerde psychologische mechanismen, via dewelke ons gedrag wordt gegenereerd (Buss, 1999: 47). Buss (1999: 47-49) geeft zes kenmerken van geëvolueerde psychologische mechanismen:

- Een geëvolueerd psychologisch mechanisme bestaat in zijn huidige vorm omdat het ooit een specifiek adaptief probleem oploste.
- Een geëvolueerd psychologisch mechanisme is ontworpen om telkens slecht een klein deel informatie te verwerken.
- De specifieke input uit de omgeving laat het specifieke geëvolueerd psychologische mechanisme weten met welk adaptief probleem het te maken heeft. We zijn ons echter niet bewust van dit proces.
- De input uit de omgeving wordt door het geëvolueerd psychologisch mechanisme verwerkt en spoort aan tot een bepaalde output
- Die output kan ofwel een fysiologische activiteit zijn (angstzweet bij het zien van een slang) ofwel informatie overbrengen naar andere geëvolueerde psychologische mechanismen (evalueren of wat je voor je ziet wel een slang is), of nog manifest gedrag zijn (met een wijde boog rond de slang heen lopen).
- De output van een geëvolueerd psychologisch mechanisme draagt bij tot een succesvolle oplossing voor een adaptief probleem voor het individu.

Een erg belangrijke implicatie is dat de mind bestaat uit vele verschillende programma's elk ontworpen voor een specifiek adaptief probleem. De menselijke mind is geen leeg bord. Het is opgebouwd uit vele gespecialiseerde delen omdat het moet instaan voor het oplossen van vele specifieke problemen (Pinker, 1997: 30). Eén algemene probleemoplosser bestaat niet, omdat er gewoonweg geen algemeen probleem bestaat (Salmon & Symons, 2001: 23). Omdat een groot aantal adaptieve problemen niet opgelost kan worden door slechts enkele mechanismen, moet de menselijke mind wel bestaan uit een groot aantal probleemspecifieke mechanismen (Buss, 1999: 53).

Een eenvoudig voorbeeld wordt gegeven door Salmon en Symons (2001, 23). De psychologische mechanismen die aan de basis liggen van de voedselkeuze, moeten verschillen van de psychologische mechanismen die aan de basis liggen van seksuele partnerkeuze. Bij partnerkeuze is de bilaterale symmetrie van het lichaam en gezicht een waardevolle indicator van de algemene gezondheid van die potentiële partner. Als mensen hun voedsel zouden gaan evalueren aan de hand van de graad van bilaterale symmetrie die hun eten vertoonde zou dit niet veel adaptief voordeel betekenen. Daarom bezitten we andere mechanismen die ons wel

op een effectieve manier toelaten de voedingswaarde van voedsel te evalueren, zoals de bijzondere aantrekkingskracht van suiker en vet in eten.

Tooby en Cosmides (2001) hebben die domeinspecificiteit op een andere treffende wijze aangetoond met behulp van resultaten uit evolutionaire speltheorie en informatie over voorouderlijke omgevingen. Logische problemen die moeilijk op te lossen zijn voor vele mensen worden plots een stuk gemakkelijker wanneer hetzelfde probleem in een context wordt geplaatst die in de voorouderlijke omgeving van belang zou geweest zijn (het detecteren van bedriegers) (Tooby en Cosmides, 2005: 11). Het is dus duidelijk dat we in de zoektocht naar het waarom van de design van de mind, moeten terugkeren naar de omgeving waaruit de mens is geëvolueerd. Als er één ding is dat je moet weten is het wel dat onze mind niet is ontworpen om hedendaagse problemen op te lossen.

1.1.4 Het natuur vs. cultuur debat

Evolutionary psychologists do not assume that genes play a more important role in development than the environment does, or that “innate factors” are more important than learning. Instead evolutionary psychologists reject these dichotomies as ill-conceived (Cosmides & Tooby, 1997: 17).

In tegenstelling tot wat vaak wordt gedacht, kiest evolutionaire psychologie geen standpunt in de klassieke dichotomie natuur versus cultuur, aangeboren versus aangeleerd. Elk aspect van het fenotype van een bepaald organisme is het product van zowel genen als omgeving. Genen laten de omgeving toe het fenotype van een organisme te vormen (Cosmides & Tooby, 1997: 18). Er zijn verschillende kwesties in het natuur-cultuur-debat:

1.1.4.1 Evolutionaire psychologie is geen gedragsgenetica

Gedragsgenetici focussen zich op volgende vraag: als men een grote populatie mensen heeft binnen een specifieke omgeving, in welke mate kunnen onderlinge verschillen in gedrag tussen die mensen te wijten zijn aan verschillen in hun genen? Gedragsgenetici berekenen een erfelijkheidscoëfficiënt (Tooby & Cosmides, 2005: 25). Men gaat dan bijvoorbeeld zeggen dat 80% van een gedrag te wijten is aan genen. Uiteindelijk baseert dit soort onderzoek zich enkel op het bepalen van verschillen tussen mensen. Laat het duidelijk zijn dat men hiermee weinig wijzer wordt over de werking van de menselijke mind (Pinker, 1997: 21).

De evolutionaire psychologen gaan echter uit van een heel andere visie. Evolutionaire psychologen interesseren zich niet direct aan individuele verschillen tussen mensen die te wijten zijn aan genetische verschillen. Omdat het onwaarschijnlijk is dat die genetische verschillen geëvolueerde adaptaties zijn (Tooby & Cosmides, 2005: 25). Genetische variatie is voornamelijk evolutionaire ruis en geen adaptatie of bijproduct die universeel voorkomen bij de mens. Het is op deze laatste dat evolutionaire psychologie zich focust. Evolutionair psychologen richten zich op gelijkenissen tussen mensen.

◆ ***De universaliteit van de menselijke natuur***

De cognitieve structuur van mensen is bij iedereen dezelfde, de menselijke natuur is universeel. De recombinitie van genen door seksuele voortplanting beperkt de design van genetische systemen. De genetische basis van elke complexe adaptatie (zoals een cognitief systeem) moet universeel en soortspecifiek zijn (Tooby & Cosmides, 1990b: 30-39). Het door elkaar halen van genen als gevolg van seksuele voortplanting kan kleine kwantitatieve verschillen veroorzaken, maar de functionele design—die universeel is—blijft onveranderd en de werking van de complexe adaptaties blijft onaangeroerd (Cosmides & Tooby, 1997: 18).

Om dit te verduidelijken keren we even terug naar de erfelijkheidsleer van Mendel. Door seksuele voortplanting worden twee verzamelingen genen door elkaar gehaald om een nieuw individu te creëren, bestaande uit telkens een willekeurige helft van beide verzamelingen genen. Als de genomen (d.i. het geheel van alle genen van de chromosomen van een individu) van twee mensen twee verschillende designs voortbrachten, zoals een dieselmotor en een benzinemotor, zou de uitkomst van een recombinitie van de stukken van beiden geen functionerende design zijn. Dit impliceert dat mensen genetisch kwalitatief gelijk moeten zijn (Pinker, 1997: 49). Dit verklaart waarom alle mensen dezelfde fysieke organen hebben, en waarom we beslist ook allemaal dezelfde mentale organen hebben.

Om nog even terug te komen op de beschuldiging als zou evolutionaire psychologie racisme of andere discriminatie impliceren, halen we nog even Steven Pinker aan:

There are, to be sure, microscopic variations among people, mostly small differences in the molecule-by-molecule sequence of many of our proteins. But at the level of functioning organs, physical and mental, people work in the same ways. Differences among people, for all their endless fascination to us as we live our lives, are of minor interest when we ask how the mind works. The same is true for differences—whatever their source—between the averages of entire groups of people, such as races. (Pinker, 1997: 49)

1.1.4.2 Aangeboren is niet het tegenovergestelde van aangeleerd.

Learning is not an alternative explanation to the claim that natural selection shaped the behaviour (Tooby & Cosmides, 2005: 18).

Het is via de geëvolueerde mechanismen dat informatie wordt opgenomen, verwerkt en uitgevoerd eventueel in de vorm van gedrag. Waren we uitgerust met andere psychologische mechanismen, dan zouden we andere informatie opnemen en ander gedrag vertonen. Hier ligt ook de verklaring waarom we sommige zaken gemakkelijk aanleren en sommige zaken erg moeilijk. De omgeving regelt het gedrag, de aanwezigheid van geëvolueerde psychologische mechanismen maken dit mogelijk. Een gedrag kan daarom tezelfdertijd zowel “cultureel”, “aangeleerd” als “geëvolueerd” zijn (Tooby & Cosmides, 2005: 18).

1.1.4.3 Hoe meer natuur, hoe meer cultuur

Voor evolutionaire psychologen is leren geen verklaring: het is een fenomeen dat zelf verklaard moet worden. Leren wordt mogelijk gemaakt door cognitieve mechanismen en om te begrijpen hoe dat plaatsvindt, moet men de structuur van het brein kennen die dit fenomeen veroorzaakt. Hoe meer vernuftig de mechanismen zijn ontworpen, hoe meer kan geleerd worden (Cosmides & Tooby, 1997: 20). De reden waarom olifanten—met hersenen die groter zijn dan de onze—niet kunnen wat wij kunnen is omdat onze hersenen een rijkere verzameling complexe mechanismen telt.

1.1.4.4 Adaptaties hoeven niet aanwezig te zijn bij de geboorte

Dat een kenmerk van gedrag niet voorkomt bij de geboorte wil niet zeggen dat het aangeleerd is, en dus geen adaptatie is (Cosmides & Tooby, 1997: 19). We raken hier een fundamentele denkfout aan uit het SSSM die gemakkelijk aan te tonen valt door te wijzen op niet-mentale adaptaties zoals tanden of borsten bij de vrouw. Het mag duidelijk zijn dat dit niet aangeleerd wordt.

Om als adaptatie te kwalificeren, moeten de kenmerken opduiken in een vertrouwde vorm op een bepaald punt in het leven. Ook moeten ze typisch zijn voor een hele soort (Buss et al, 1998: 536). Kinderen ontwikkelen bijvoorbeeld hun angst voor hoogten pas op de leeftijd dat ze gaan kruipen. Voor die leeftijd van ongeveer zes maanden worden die angsten niet waargenomen (Buss, 2000: 48) (zie supra).

1.1.5 De menselijke evolutionaire adaptieve omgeving

We hebben in het vorige hoofdstuk al duidelijk gemaakt dat de evolutionaire adaptieve omgeving (EAO) geen specifieke plaats of tijds aanduiding is. Sommige adaptaties van de mens, die al meerdere miljoenen jaren oud zijn, delen we met andere diersoorten. Andere adaptaties zijn enkel te vinden bij de mens, wat inhoudt dat ze pas zijn geëvolueerd, nadat de mens een aparte soort werd, dus afgesplitst van onze dichtste fylogenetische aanverwanten—de mensapen. Deze laatste adaptaties zijn dus veel “jonger”.

De EAO van de mens—en dus ook de menselijke mind—zag er helemaal anders uit dan onze moderne omgeving. Meer dan 99% van zijn geschiedenis leefde de mens als jager-verzamelaar. Kleine groepen mensen—een paar dozijn groot—moesten iedere dag hun voedsel zoeken en verzamelen of doden (Salmon & Symons, 2001: 28). Cosmides en Tooby (1997: 12) vatten die manier van leven kort samen als een kampeertrip die een heel leven duurt, generatie na generatie, gedurende ongeveer tien miljoen jaar. De “landbouwrevolutie” is amper 10.000 jaar oud, de industriële revolutie een miezerige 200 jaar. In evolutionaire termen is dit minder dan een oogwenk.

Natuurlijke selectie is een uiterst langzaam proces. Het is onmogelijk dat de mens adaptaties vertoont die dateren van na de industriële revolutie. Sinds dat moment zijn er simpelweg te weinig generaties geweest, opdat natuurlijke selectie een adaptatie zou kunnen vormen. Met andere woorden, onder onze schedel zitten hersenen die stammen uit het stenen tijdperk (Cosmides en Tooby, 1997: 13). De adaptieve problemen waar onze psychologische mechanismen een antwoord op zijn, moeten we dus dateren in de tijd dat de mens leefde als jager-verzamelaar.

Behaviour in the present is generated by information-processing mechanisms that exist because they solved adaptive problems in the past—in the ancestral environments in which the human line evolved (Cosmides & Tooby, 1997: 13).

Er wordt vaak aangebracht dat we geen inferenties kunnen maken over het verleden met betrekking tot de menselijke psychologie, omdat er geen fossiele resten bestaan van gedrag. Evolutionaire psychologie zou dan enkel rusten op speculaties. We weten echter erg veel over het verleden van onze voorouders en van de wereld waarin ze leefden. Vondsten uit verschillende wetenschappelijke stromingen kunnen worden samengebracht om een betrouwbaar beeld van het verleden te schetsen (Buss, 1999: 54-60). Een intelligente wetenschapper kan op basis daarvan theorieën over adaptieve problemen opstellen, modellen opstellen en hypothesen stellen voor de mechanismen die vereist zouden zijn om deze aan te pakken. Deze hypothesen kunnen dan experimenteel getest worden. Het ergste dat kan gebeuren is dat de hypothesen fout blijken te zijn, wat in andere wetenschappelijke stromingen ook regelmatig voorkomt (Tooby & Cosmides, 2005: 11-12).

Misverstanden rond evolutionaire psychologie

1.1.6 Evolutionaire psychologie is geen verholen sociobiologie

Behaviour itself did not evolve; what evolved was the mind (Pinker, 1997: 42).

Van evolutionaire psychologie wordt soms gezegd dat ze enkel een nieuwe naam is voor sociobiologie, omdat die laatste term initieel te veel kritiek uitlokte. Dit is echter historisch onjuist (Tooby & Cosmides, 2005: 53). Sociobiologie werd voor het eerst op de kaart gezet door Edward O. Wilson in 1975. Het was een synthese van gedachtegoed uit cellulaire biologie, integratieve neurofysiologie, ethologie, vergelijkende psychologie, populatiebiologie, en gedragsbiologie (Buss, 1999: 17). Sociobiologie onderzocht alle diersoorten, ook de mens dus, verkondigend dat het gedrag van allen kon worden verklaard aan de hand van dezelfde set principes. Sociobiologie richt zich grotendeels op sociaal gedrag en ziet dat gedrag als adaptief. Er is wel overlapping tussen beide gebieden, maar uiteindelijk gaat evolutionaire psychologie van een andere premisse uit dan sociobiologie. Evolutionaire psychologie pleit enerzijds voor een expliciete focus op psychologische adaptaties (de functionele organisatie van het brein). Anderzijds wil ze minder nadruk leggen op gedrag als zijnde adaptief (Hagen, 2002).

Hagen (2002) geeft een aantal argumenten waarom men de focus beter legt op psychologische adaptaties. Verschillende psychologische adaptaties kunnen namelijk aan de basis liggen van hetzelfde gedrag (zij het misschien om andere redenen), terwijl één psychologische adaptatie tot verschillende vormen van gedrag kan aanzetten. Een adaptatie kan er ook toe leiden dat een bepaald gedrag wordt overwogen zonder dat men effectief gaat overgaan tot handelen (we kunnen iemand seksueel aantrekkelijk vinden, maar nooit toenadering zoeken).

Ten laatste kan het voorkomen dat een adaptatie niet langer het doel vervult waarvoor ze was ontworpen, bijvoorbeeld omdat de omgeving veranderd is. Daarom is het beter niet uit te gaan van het feit dat alle gedrag adaptief is, maar wel van het bestaan van psychologische adaptaties en het gedrag dat deze voortbrengen (Hagen 2002). Zeggen dat de menselijke mind een adaptatie is, wil niet zeggen dat alle gedrag adaptief is. Denk maar aan zelfmoord, celibaat, adoptie, contraceptie, enz. Omdat het ontwerp van onze hersenen uit het stenen tijdperk stamt, is het niet aangepast aan onze moderne samenleving. Het heeft geen zin om inferenties te maken over het adaptief zijn van ons gedrag vandaag (Pinker, 1997: 42).

Sociobiologie had zich uitsluitend gefocust op de theorieën van selectie, op de “ultieme” verklaringen⁴. De “proximale” verklaringen beschouwden ze in het geheel niet belangrijk (Tooby & Cosmides, 2005: 54). Maar natuurlijke selectie werkt nu éénmaal niet direct in op het gedrag. Natuurlijke selectie is verbonden met gedrag in die zin dat ze het orgaan dat gedrag genereert heeft vorm gegeven (Pinker, 1997: 42). Gedrag is de uitkomst van ontelbare processen en afwegingen die gebeuren in de menselijke mind. Het nieuwe veld van de evolutionaire psychologie ging zich dus focussen op psychologie, de design van de menselijke mind, wat sociobiologie niet deed.

1.1.7 Angst voor gevolgen van een aangeboren menselijke natuur

Sociobiologie was de eerste wetenschappelijke strekking die het SSSM in vraag ging stellen. Meteen werd de idee op woeste manier teruggekaatst door academici. De morele bezwaren van deze kwamen voort uit de angst om een aantal mogelijke gevolgen van een aangeboren menselijke natuur (Pinker 1997: 46).

Ten eerste, als er een aangeboren structuur zou zijn, zouden verschillende mensen verschillende aangeboren structuren bezitten. Wat een vrijgeleide voor discriminatie en onderdrukking kon betekenen (Pinker, 1997: 48). Ten tweede zou verwerpelijk gedrag zoals agressie, verkrachting, e.a. aangeboren zijn, overgedragen via natuurlijke selectie en daarom goed zijn. Zelfs als het als afkeurenswaardig zou worden beschouwd, zou men nog kunnen zeggen dat het gedrag in de genen zit en dus is het onveranderlijk. Pogingen tot verandering

⁴ In de evolutionaire biologie worden verklaringen die betrekking hebben op de structuur van een ontwerp “proximale” verklaringen genoemd. Verklaringen met betrekking op de functie van een ontwerp noemen ze “ultieme” verklaringen (Cosmides & Tooby, 1997: 15).

zouden daardoor vruchteloos blijven. Ten derde, als gedrag door genen wordt bepaald, kan een persoon niet verantwoordelijk worden geacht voor zijn gedrag (Buss, 1999: 18).

1.1.7.1 Vrijgeleide voor discriminatie en onderdrukking

Het eerst argument is niet eens een argument. Het mentale orgaan van de mens is in iedere mens hetzelfde. Als de belangrijkste fysieke organen bij mensen bij iedereen op een zelfde manier werken, zou er dan een reden zijn waarom mentale organen van mensen wel zouden verschillen⁵. Verschillen kunnen plaatsgrijpen door kleine toevallige variaties, gebeurtenissen tijdens de ontwikkeling of tijdens het leven. De verschillen zitten niet in het functioneel ontwerp van het orgaan. De verschillen die dan tussen mensen kunnen voorkomen, zijn niet groter of schadelijker dan de verschillen tussen mensen die volgens het SSSM kunnen voorkomen (Pinker, 1997: 49).

1.1.7.2 De naturalistische drogreden en onveranderlijkheid van het gedrag

De tweede bezorgdheid komt voort uit wat we de naturalistische drogreden ("naturalistic fallacy") noemen. Men gaat de natuur boven al het andere stellen en wat gebeurt in de natuur, beschouwen als goed. Net zoals andere diersoorten heeft de mens smerige kantjes. Maar daarnaast heeft de mens ook een dosis moraliteit in zich, getuige religies overal ter wereld die de observatie maken dat het mentale vaak een afweging is tussen verlangen en geweten. De theorie van de mind met zijn specifieke modules laat zowel motieven toe die leiden tot het kwade, als motieven die dat kunnen afwenden (Pinker, 1997: 51).

De natuur dicteert niet wat we moeten aanvaarden of hoe we onze levens zouden moeten leiden. Deugdzaamheid heeft niks te maken met ons ontwerp als gevolg van natuurlijke selectie. Wat goed is en wat ons gelukkig maakt, bepalen we zelf. En als wij daarom handelen op een manier die onze genen helemaal niet ten goede komt, dan is er voor onze genen niets dat ze eraan kunnen doen.

Wanneer het aankomt op de onveranderlijkheid van het gedrag, zou men eigenlijk kunnen zeggen dat een complexe menselijke natuur eigenlijk veeleer verandering toelaat dan het SSSM (Pinker, 1997: 51). Een rijk gestructureerde mind laat toe dat er afwegingen kunnen gebeuren in het hoofd, goed tegenover kwaad zo men wil. Het SSSM legt echter grote nadruk op de opvoeding, vaak gepaard met de klemtoon op de subtiele en onomkeerbare kracht ervan (Pinker, 1997: 51). Buss (1999: 19) voegt eraan toe dat, hoe meer kennis we hebben over onze psychologische mechanismen, en de elementen uit de omgeving die deze activeren, hoe beter we in staat zijn ons gedrag aan te passen.

⁵ Zie ook 2.3.4.1 waar meer uitleg wordt gegeven bij de universaliteit van de menselijke natuur.

1.1.7.3 Gentheorie en genetisch determinisme

Het ultieme doel waarvoor de mind is ontworpen is om het aantal kopieën van genen die onze mind heeft ontworpen, te maximaliseren. Natuurlijke selectie geeft enkel om het lot van entiteiten die zich voortplanten op lange termijn. Dus entiteiten die een stabiele identiteit behouden over verschillende generaties (Pinker, 1997: 43). Natuurlijke selectie voorspelt enkel dat die succesvolle replicatoren die als effect hebben hun eigen voortplanting meer waarschijnlijk te maken, in de volgende generaties gaan domineren.

Wie heeft er uiteindelijk baat bij de ontwikkeling van goede adaptaties? Volgens de theorie van natuurlijke selectie is het antwoord simpel: de replicatoren op lange termijn, onze genen (Pinker, 1997: 43). Zelfs ons lichaam is niet het ultieme doel van de genen. Het is niet het lichaam dat overgedragen wordt in volgende generaties, wel de genen. De criteria waarop genen worden geselecteerd is de kwaliteit van lichamen die ze in staat zijn te bouwen. Het zijn uiteindelijk enkel die genen die bij de volgende generatie terechtkomen (Williams, 1966).

Deze gentheorie mag niet verkeerd worden begrepen! De gentheorie impliceert niet dat het centrale streven in het menselijke leven het overdragen van zijn genen is. De titel van het boek van Dawkins *the selfish gene* impliceert niet dat de mens zelfzuchtig gaat strijden om zijn genen te verspreiden. Genen zijn zelf zelfzuchtig in die zin dat ze onze hersenen zo hebben gevormd dat we willen overleven en ons willen voortplanten (Pinker, 1997: 44). We willen gezond zijn, een goede partner vinden, we vinden seks leuk, we vinden vrienden belangrijk, we houden van onze kinderen, enz. Het is een deprimerende gedachte die hieruit volgt: De doelen die de mens in zijn leven heeft zijn eigenlijk ondergeschikt aan het ultieme doel: onze genen in “de gene pool” houden. Maar zover maken wij ons geen zorgen. Wij zijn blij met onze gezondheid, vrienden, partner en kinderen.

De doctrine die stelt dat ons gedrag rechtstreeks door onze genen wordt bepaald wordt *genetisch determinisme* genoemd. Het is een misvatting te denken dat evolutionaire psychologie vanuit dit kader opereert. Evolutionaire psychologie baseert zich immers op een wisselwerking. Menselijk gedrag kan niet voorkomen zonder twee essentiële ingrediënten: (1) adaptaties en (2) input vanuit de omgeving die de ontwikkeling van deze adaptaties in gang zet en ze activeert (Buss, 1999: 18). Genen zijn regulerende elementen die gebruik maken van elementen uit de omgeving om organismen te vormen. Elk component van een organisme wordt bepaald door de interactie tussen genen en omgeving (Tooby & Cosmides, 2005: 21). Gedrag veroorzaakt door genen zonder invloed van buitenaf is simpelweg onmogelijk en wordt niet geïmpliceerd door evolutionaire theorie.

2 RELATIES BIJ DE MENS

Inleiding

Geen enkel adaptief domein is belangrijker voor de voortplanting dan het paren⁶, reproductie is het centrale punt in evolutie (Buss, 1998: 19). Mensen die er niet in slaagden te paren, zijn nooit onze voorouders geworden (Buss, 2002: 47). Om succesvol te zijn in het paren, was het noodzakelijk om een reeks adaptieve problemen op een succesvolle manier te overwinnen. Voorbeelden hiervan zijn het selecteren van een vruchtbare partner (zie vorig), als sterkste uit de competitie van het vinden van een partner komen, voorkomen dat je partner door een ander wordt weggekaapt, enz. (Buss, 2002: 47). Het kan dan ook bijna niet anders dan dat domeinen die dicht aanleunen bij reproductie het doelwit waren van selectie en daardoor ook plaatsen voor geëvolueerde mechanismen en adaptaties. Het is niet onlogisch aan te nemen dat het selectieproces ook de menselijke seksualiteit heeft beïnvloed.

De literatuur met een evolutionaire benadering van het menselijke paren is erg uitgebreid. Het is dan ook onmogelijk hier een exhaustief overzicht te geven van alle onderzoek. Wat we in dit hoofdstuk willen aanreiken is de basis van waaruit de evolutionaire studie van het menselijke paren vertrekt. We volgen hierbij de theorie van de seksuele strategieën, zoals die door Buss en Schmitt (1993) en Buss (1994; 1998; 2002) is uitgewerkt. Volgens ons de meest omvattende theorie voor het verklaren van het menselijke gedrag op vlak van seksualiteit en relatievorming.

De vragen van Darwin en de antwoorden van Fisher en Trivers

In het eerste hoofdstuk hebben we al aangehaald dat Darwin ondervond dat zijn theorie van natuurlijke selectie een aantal fenomenen in de dierenwereld niet kon verklaren. Niet alle kenmerken in diersoorten konden worden verantwoord met de verklaring dat ze hielpen bij het overleven. Waarom ontwikkelden sommige diersoorten kenmerken die kostelijk waren voor hun eigen overleven? Waarom verschilden de twee geslachten binnen één diersoort vaak van elkaar op vlak van uiterlijk en grootte? Als antwoord op die raadsels ontwikkelde Darwin zijn theorie van seksuele selectie. Deze theorie handelde over het ontstaan van kenmerken onder invloed van reproductieve voordelen die deze kenmerken verschafte (Darwin, 1998: 73-75).

De theorie van seksuele selectie was gebaseerd op twee componenten: *interseksuele selectie* en *intraseksuele competitie*. Bij interseksuele selectie kunnen de verlangens van het ene geslacht de aanwezigheid van bepaalde kwaliteiten in het andere geslacht over lange tijd

⁶ We vertalen hier het engelse werkwoord 'to mate' met 'paren'. We gebruiken het woord 'paren' in menselijke context echter in de betekenis van 'een paar vormen' eerder dan 'geslachtsgemeenschap hebben'. We beschouwen deze laatste betekenis dan wel als onderdeel van het paarvormen.

verandering teweegbrengen—ofwel een toename in de populatie van de gewenste kwaliteiten of een afname van de niet gewenste kwaliteiten (Buss, 2002: 48; Darwin, 1998: 74). De kwaliteiten die in intraseksuele competitie succesvol zijn, leiden tot een grotere aanwezigheid van die kwaliteiten in latere generaties. Die seksuele competitie kan zich manifesteren als een fysiek gevecht, manoeuvreren om een hoge sociale positie in te nemen, of het verzamelen van zoveel mogelijk middelen (Buss, 2002: 48; Darwin, 1998: 75).

Dit kon echter de puzzel niet volledig oplossen. Darwin observeerde dat het vrouwelijk geslacht in vrijwel elke diersoort het meer selectieve geslacht was bij de keuze van een partner en dat het mannelijk geslacht bijna altijd het meest competitie moest leveren om aan een partner te geraken. Hij vond echter geen verklaring waarom dit zo was.

Trivers (1972) bracht met zijn theorie van de ouderlijke investering het antwoord op de vraag wat de drijvende kracht was achter seksuele selectie en de verschillen tussen mannen en vrouwen. We kunnen ouderlijke investering als volgt definiëren:

“...any investment by the parent in an individual offspring that increases the offspring's chance of surviving (and hence reproductive success) at the cost of the parent's ability to invest in other offspring. So defined, parental investment includes the metabolic investment in the primary sex cells but refers to any investment (such as feeding or guarding the young) that benefits the young” (Trivers, 1972: 139).

Volgens de theorie van de ouderlijke investering zal (1) het geslacht dat het meest investeert in het nageslacht, het meest selectief zijn bij de partnerkeuze (interseksuele selectie). (2) Het geslacht dat minder in het nageslacht investeert, zal heviger competitie moeten leveren om toegang te verkrijgen tot leden van het kostbare, meer investerende geslacht (i.e. interseksuele selectie) (Trivers, 1972: 141).

Het biologisch geslacht wordt bepaald door de voortplantingscellen of *gameten* die worden geproduceerd. Mannen zijn het geslacht met de kleine gameten—de zaadcellen, vrouwen het geslacht met de grote gameten—de eicellen (Buss, 1999: 102). De zaadcellen die worden geproduceerd, zijn klein, mobiel en enorm talrijk. De eicellen die worden geproduceerd zijn stationair, beperkt in aantal en groter door aanwezigheid van voedingstoffen (Miller, 2000: 85). De gameten van vrouwen zijn kostbaarder dan die van mannen. De investering voor vrouwen om een eikel te maken is groter dan deze voor mannen om een zaadcel te produceren. Toch is er voor de bevruchting maar één van elk nodig, wat van de eikel het beperkte en kostbare goed maakt (Miller, 2000: 85).

Maar hier houdt het niet op. Bij mensen—en vele andere dieren—gebeurt de bevruchting van de eikel in het lichaam van de vrouw. De investering van de vrouw houdt dus ook in het negen maanden dragen van het kind, de borstvoedin, en jaren zorgen voor het kind nadat het is geboren. Al deze zware investeringen beperken de vrouw en beperken haar reproductief succes. Mannen daarentegen hoeven al deze investeringen echter niet te maken, hun biologische bijdrage is beperkter (Buss & Schmitt, 2002: 206).

Het belang van relatieve ouderlijke investering in seksuele selectie kan worden getest door diersoorten te zoeken waar de mannelijke investering groter is dan die van vrouwen—zoals bij sommige vogelsoorten en bij zeepaardjes. Inderdaad lijken de mannetjes daar het meest kieskeurig te zijn en vertonen de vrouwtjes meer felle kleuren en hofmakerij (Trivers: 1972: 143).

De situatie wordt zeker interessant in soorten waar beide ouders investeren, zoals bij de mens. Hier zullen beide geslachten gelijkaardig selectief zijn bij het kiezen van hun partner en zal er in beide geslachten hevige intraseksuele competitie plaatsvinden (Buss, 1998: 21; Trivers, 1972).

Temporele dimensies in paarstrategieën bij de mens

Een intrigerend aspect bij het menselijke paargedrag is dat het niet kan worden gekarakteriseerd door één bepaalde strategie maar wel meerdere. Sommige evolutionaire theorieën gaan ervan uit dat mensen ontwikkeld zijn om monogaam te zijn en relaties op lange termijn aan te gaan. Andere stellen dat mensen inherent promiscue zijn. Theoretici die de theorie van de seksuele strategieën volgen, stellen echter dat mensen een complex repertoire van paarstrategieën hebben ontwikkeld om adaptieve problemen op te lossen (Buss, 1998: 24).

Een eerste strategie die men kan nastreven, is een verbintenis van lange termijn. Zo'n lange-termijnrelatie wordt vaak—niet altijd—formeel gemaakt bijvoorbeeld via een huwelijk. Typisch voor een relatie van lange termijn is dat elk van de seksen—in lijn met de theorie van ouderlijke investering—erg kieskeurig zal zijn in het kiezen van zijn of haar partner. Een slechte partnerkeuze zou voor beide geslachten erg kostelijk zijn, want ze riskeren beiden het verlies van zware investeringen (Buss, 1999: 103). Naast een verbintenis op lange termijn komen ook relaties voor die veel minder lang duren: een aantal jaren, maanden, weken, dagen of zelfs minuten. Dit kunnen we bestempelen als relaties van korte termijn tot zelfs losse seksuele contacten.

Deze twee temporele dimensies in verbintenissen sluiten elkaar zeker niet uit. Mensen zijn opmerkelijk creatief in het combineren van beide strategieën, getuige het universeel voorkomen van personen die buiten een lange-termijnrelatie ook een 'affaire' hebben. De twee temporele dimensies zullen wel een grote invloed hebben op verschillende componenten van het paren, niet in het minst op de gewenste kwaliteiten van de partner (Buss, 2002: 49). Welke van deze strategieën uitgekozen wordt door een persoon, is erg afhankelijk van de context.

De theorie van de seksuele strategieën

De centrale premisse van de theorie van de seksuele strategieën is dat het menselijke paren inherent strategisch is: mensen zoeken een partner om bepaalde adaptieve problemen

te kunnen oplossen die hun voorouders moesten trotseren doorheen de menselijke evolutie (Buss, 2003: 5). De voorkeur voor een bepaalde partner is het product van een selectieproces doorheen de menselijke evolutie (Buss & Schmitt, 1993: 205). Nergens ter wereld vind je mensen die met iedereen willen paren. Sommige partners worden als aantrekkelijk gezien, andere worden vermeden. Centraal bij alle facetten van het paren staan verlangens. Verlangens bepalen tot wie we ons aangetrokken voelen en wie aangetrokken is door onszelf. Verlangens bepalen ook welke verleidingstactieken succesvol zullen blijken (deze die toekomen aan de verlangens) en welke falen (deze die stroken met de verlangens) (Buss, 2002: 47). Verlangens zullen dan ook centraal staan in de theorie van seksuele strategieën (Symons, 1979).

De keuze voor een bepaalde strategie is succesvol, wanneer specifieke adaptieve problemen worden opgelost (Buss, 1998: 24). Een langetermijnrelatie brengt immers andere adaptieve problemen voort dan een korte termijnrelatie (Buss & Schmitt, 1993: 206). Een korte-termijnstrategie wordt bijvoorbeeld nagestreefd, wanneer men seksueel gemotiveerd is met meerdere partners te paren. Bij een strategie op lange termijn is het echter van belang bijvoorbeeld de toekomstige plannen van je partner enigszins te kunnen voorspellen, voornamelijk op die dimensies die centraal staan bij reproductie (Buss, 1998: 24). De adaptieve problemen zijn bovendien ook nog verschillend voor mannen en vrouwen, hoewel sommige problemen zich voor beiden stellen (Buss & Schmitt, 1993: 206). De verschillende adaptieve problemen voor mannen en vrouwen worden weergegeven in Tabel 1.

In het geval van mensen is het duidelijk dat de vrouw de grootste ‘verplichte’ investering als ouder heeft. Om een kind te maken moeten vrouwen een negen maanden durende zwangerschap doorstaan, waar bij mannen een aantal minuten activiteit al kan volstaan. Mannen investeren natuurlijk meestal veel meer in kinderen, maar het punt is dat ze dat eigenlijk niet verplicht zijn (Buss, 1999: 103). Dit verschil in minimum investering in een kind is de basis van verschillende problemen en verschillende voordelen die mannen en vrouwen uit verschillende paarstrategieën kunnen halen.

--	--

Type	Mannen	Vrouwen
Korte termijn	<ol style="list-style-type: none"> 1. Probleem van aantal partners 2. Probleem vast te stellen welke vrouwen seksueel toegankelijk zijn. 3. Probleem om kosten, risico's en verbintenis te minimaliseren 4. Probleem vruchtbaarheid vast te stellen 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Probleem onmiddellijk middelen te verwerven 2. Probleem korte termijn partners te evalueren als lange termijn partners 3. Probleem om kwaliteit van genen vast te stellen 4. Probleem van partner te wisselen, partners af te stoten of partner achter de hand te houden
Lange termijn	<ol style="list-style-type: none"> 1. Probleem van onzeker vaderschap 2. Probleem bij vrouwen de voortplantingswaarde vast te stellen 3. Probleem een verbintenis aan te gaan 4. Probleem een goed vader te zijn 5. Probleem om de kwaliteit van de genen vast te stellen 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Probleem investeringsmogelijkheid van mannen vast te stellen 2. Probleem investeringsbereidheid van mannen vast te stellen 3. Probleem fysieke bescherming te vinden/krijgen 4. Probleem een verbintenis aan te gaan 5. Probleem kwaliteit van de genen vast te stellen

Tabel 3.1 : Adaptieve problemen voor mannen en vrouwen in lange- en korte-termijnstrategieën. (Bron: Buss & Schmitt, 1993: 207)

Bewijs voor de theorie van de seksuele strategieën komt uit een veelheid van bronnen: uitgesproken voorkeuren, data uit observaties, fysiologische studies, demografische statistieken, experimenten en crossculturele studies (Buss, 1998: 25).

Relaties van korte termijn

2.1.1 Mannen in korte-termijnrelaties

Een korte-termijnrelatie zal voor mannen meer adaptief zijn dan voor vrouwen. Wanneer een man in één jaar via vele korte-termijnrelaties met een paar dozijn vrouwen seks kan hebben, zal dit meer dan waarschijnlijk in een aantal gevallen tot een kind leiden. Een vrouw kan ook met een aantal dozijn mannen seks hebben in één jaar, maar dit zal maar in één zwangerschap kunnen resulteren. Een toename van seksuele contacten met verschillende vrouwen heeft voor mannen een toename in nageslacht tot gevolg. Seksuele variatie is reproductief gezien voor mannen erg adaptief (Buss, 1999: 162). Ten tweede is het mannelijk geslacht het geslacht met de kleinste minimale investering als ouder. Een man heeft minder te vrezen van een slechte partnerkeuze dan vrouwen. De nadelen van niet discriminerend te

zijn en met vele vrouwen te paren wegen niet op tegen de reproductieve voordelen (Schmitt et al, 2001: 216).

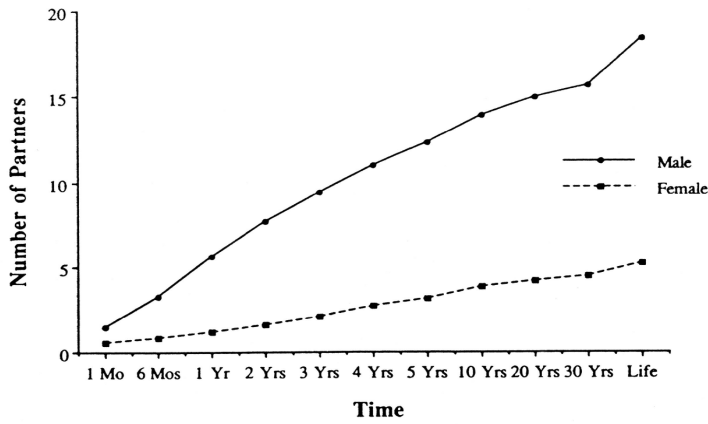
Mannen worden echter geconfronteerd met een aantal problemen tijdens de zoektocht naar korte relaties—dus de zoektocht naar reproductief succes. Deze problemen kunnen we indelen in vier categorieën: (a) het probleem van het aantal partners, (b) het probleem vast te stellen welke vrouwen seksueel beschikbaar zijn, (c) het probleem vast te stellen welke vrouwen vruchtbaar zijn, (d) het probleem om binding en investering minimaal te houden (Buss & Schmitt, 1993: 206; Buss, 1998: 24; Buss, 1999: 163).

2.1.1.1 Het probleem van het aantal partners

Welke adaptaties zouden mannen nu ten goede komen om seksueel contact met veel vrouwen in de hand te werken? Allereerst moeten mannen een verlangen hebben ontwikkeld om seks te willen met vele vrouwen (Buss, 1999: 163; Symons, 1979). Een voorkeur die werd aangetoond in het onderzoek van Buss & Schmitt (1993: 211). Mannen bleken in dat onderzoek een groter verlangen naar korte termijn relaties te tonen dan vrouwen (Buss & Schmitt, 1993: 210; Schmitt, Schackelford & Buss, 2001: 218). Bewijzen voor preferentie voor korte-termijnrelaties van mannen, behoefte naar meer vrouwen komen onder meer uit cross cultureel onderzoek van Buss (1989) en Schmitt (2003). Deze onderzoeken wezen uit dat de voorkeur van mannen voor korte-termijnrelaties universeel is.

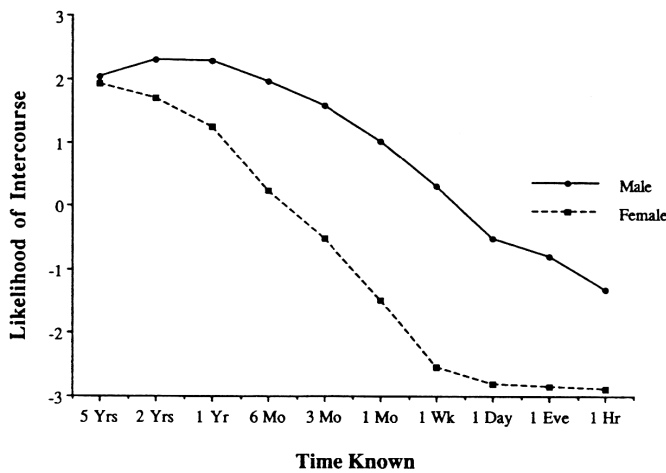
“The results are strong and conclusive—the sexes differ, and these differences appear to be universal. Men not only possess a greater desire than women do for a variety of sexual partners, men also require less time to elapse than women do before consenting to sexual intercourse, and men tend to more actively seek short-term mateships than women do. These sex differences are cross-culturally robust and statistically significant regardless of whether mean, median, distributional, or categorical indexes of sexual differentiation are evaluated. These sex differences are robust and significant regardless of the measures used to evaluate them” (Schmitt, 2003: 101)

Deze bevindingen komen overeen met de psychologische adaptaties waarover mannen zouden beschikken i.v.m. korte-termijnrelaties. Bewijs voor de voorkeur van mannen voor korte termijn relaties kan ook uit een andere hoek komen. Kijk maar naar cijfers over buitenechtelijke relaties en bezoek aan prostituees (Buss, 1999: 174).



Figuur 3.1: Gewenst aantal partners over een gegeven periode

Wanneer gevraagd werd naar het gewenste aantal partners in een bepaalde tijdsspanne lag het gewenste aantal partners voor mannen voor elke tijdsspanne hoger dan het gewenste aantal partners voor vrouwen (Buss & Schmitt, 1993: 211) (figuur 1). Het gewenste aantal partners bijvoorbeeld tijdens een leven, lag bij vrouwen gemiddeld op 4,5 partners. Bij mannen waren dat er 18. Mannen lieten ook minder tijd voorbijgaan vooraleer ze toestemden om seks met iemand te hebben (Buss & Schmitt, 1993: 211) (figuur 2). Mannen en vrouwen zouden elk even waarschijnlijk met iemand seks hebben die ze al vijf jaar kennen. Bij elk korter interval overtroffen mannen de vrouwen.



Figuur 3.2: De kans dat men instemt tot seks na een gegeven tijd

Gelijkaardige resultaten werden gevonden in gedragsstudies. Mannelijke en vrouwelijke onderzoekers—allen gemiddeld aantrekkelijk—liepen rond op een campus en spraken vreemdelingen aan met de zin: “Ik heb je hier al een tijdje opgemerkt, en vind je wel aantrekkelijk”. Daarna stelden ze één van volgende drie vragen: (1) of ze mee wilden op een afspraakje, (2) of ze meewilden naar zijn/haar appartement, (3) of ze seks met hem/haar wilde hebben. De antwoorden en commentaren werden door de onderzoekers bijgehouden. Bij de vrouwen antwoordde 60% dat ze meewilden op een afspraakje met hem, 6% dat ze naar zijn appartement wilden komen en 0% dat ze seks wilden met hem. Bij de mannen wilde 50%

op een afspraakje met de onderzoekster, 69% wilde met haar naar haar appartement en 75% wilde met haar naar bed (Clark & Hatfield, 1989).

Naast deze feiten werd ook nog gevonden dat mannen voor een korte termijnrelatie hun standaarden voor vereisten in een partner –wat betreft leeftijd, intelligentie, persoonlijkheidskenmerken e.d.– aanzienlijk verlagen in vergelijking met lange-termijnstrategieën van mannen (Buss & Schmitt, 1993: 212). Soms kunnen die voorkeuren zelfs helemaal omslaan, zoals we dadelijk zullen zien.

Voor meer uitgebreide informatie over het onderzoek naar de voorkeur van mannen voor korte-termijnrelaties en meer partners verwijzen we naar het artikel van Schmitt, Schackelford & Buss (2001).

2.1.1.2 Het probleem: hoe vaststellen welke vrouwen seksueel beschikbaar zijn

Een korte-termijnstrategie nastreven impliceert dat mannen niet te veel tijd, energie, en middelen mogen investeren in een vrouw die waarschijnlijk toch niet inschikkelijk zal zijn. Het zal dus adaptief zijn voor mannen om te kunnen vaststellen welke vrouwen geschikt/bereid zijn losse seksuele contacten te hebben. Vrouwen die preuts zijn, seksueel onervaren, conservatief e.d. zullen hier dan ook vermeden worden (Buss & Schmitt, 1993: 213). Seksuele ervaring, promiscuïteit en losbandigheid zijn dan trekken die wel gewenst zijn bij vrouwen wanneer mannen een korte termijnrelatie nastreven. Het is vermeldenswaard dat de laatste twee persoonlijkheidstrekken door mannen zeker niet worden gewaardeerd bij een partner voor lange termijn (Buss & Schmitt, 1993: 212).

2.1.1.3 Het probleem: hoe vaststellen welke vrouwen vruchtbaar zijn

Voor een snelle flirt of om snel een nageslacht te krijgen, zullen mannen die vrouwen moeten herkennen die meest vruchtbaar zijn. Een testbare hypothese zou hier zijn dat mannen vrouwen wensen tussen twintig en dertig jaar oud. Ook andere zichtbare tekenen die kunnen worden gerelateerd aan vruchtbaarheid zullen aantrekkelijk zijn. Omdat de tekenen van vruchtbaarheid bij een vrouw het duidelijkst af te lezen zijn aan haar uiterlijk, wordt voorspeld dat mannen meer aandacht zullen hebben voor het uiterlijk bij het kiezen van een partner. Dit zal zo zijn zowel in korte als in lange termijnstrategieën. Bij het ene zoekt men veeleer vruchtbaarheid, bij het laatste eerder reproductieve waarde (zie infra).

2.1.1.4 Het probleem binding en investering te minimaliseren

Mannen die op zoek zijn naar een losse flirt zullen vrouwen vermijden die een serieuze, vaste relatie willen (Buss & Schmitt, 1993: 213). Zij zullen immers eerst willen dat de man zijn toegewijdsheid toont en in hen investeert. Mannen verliezen op die manier tijd en middelen die ze aan andere vrouwen kunnen besteden.

2.1.2 Vrouwen in korte-termijnrelaties

Vrouwen lopen meer dan mannen gevaren bij het nastreven van een korte-termijnstrategie. Vrouwen die zwanger worden tijdens een korte relatie, moeten de investering van een man missen tijdens de zwangerschap, het geven van borstvoeding en de opvoeding van het kind (Buss, 1999: 179). Een vrouw die vele korte relaties heeft, riskeert dat haar reputatie geschaad wordt. Promiscuïteit bij vrouwen betekent universeel een geschonden reputatie. Hun waarde als partner op de 'relatiemarkt' daalt. En wanneer een korte relatie voorvalt terwijl ze een lange termijnrelatie heeft, loopt ze nog het risico zich de agressie van een jaloeerse echtgenoot op de hals te halen (Buss, 2002: 54).

Dit alles wijst erop dat vrouwen enkel zware kosten oplopen, wanneer ze zich engageren in een relatie van korte termijn. Maar ook vrouwen gaan korte relaties aan. Immers, als er geen vrouwen waren waarmee mannen losse seksuele contacten mee konden hebben, zouden er zich ook geen psychologische adaptaties ontwikkeld hebben die mannen ertoe aanzetten korte relaties op te zoeken (Buss, 1999: 175). Het kan dan ook bijna niet anders dat vrouwen ook voordelen konden halen uit korte-termijnrelaties, zij het van een andere aard dan die van mannen.

Het belangrijkste onderzoek naar de mogelijke voordelen die vrouwen kunnen halen uit een korte-termijnrelatie, komt van Greiling & Buss (2000). Het onderzoek focuste zich voornamelijk op korte buitenechtelijke relaties. Dertien mogelijke voordelen werden via vier empirische studies getest. Twee evolutionaire hypothesen werden bijzonder sterk ondersteund door de resultaten: een betere partner vinden en onmiddellijke verwerving van middelen (Greiling & Buss, 2000: 954-956). Ook seksuele bevrediging en het gevoel van zelfwaarde krijgen scoorden erg hoog. Andere hypothesen—zoals bescherming krijgen tegen een agressieve partner, kansen op zwangerschap verhogen, het manipuleren van de huidige partner (o.a. via jaloezie de partner opnieuw aan zich binden), van de huidige partner af geraken—werden maar matig tot erg weinig ondersteund door de resultaten (Greiling & Buss, 2000: 957).

Een andere evolutionaire hypothese volgens Gangestad en Thornhill (1997) is dat vrouwen via een korte-termijnrelatie goede genen zoeken buiten hun al bestaande lange termijnrelatie. Volgens Buss (1998: 25; Buss & Schmitt, 1993: 226) leggen vrouwen bij de keuze van een partner voor korte termijn een grotere nadruk op fysieke aantrekkelijkheid dan bij een partner voor lange termijn. Hier gaat men de zogenaamde hypothese van de sexy zonen volgen: de hypothese dat een vrouw door te paren met een bijzonder aantrekkelijke man ook aantrekkelijke kinderen zal baren, die daardoor op hun beurt weer meer kans hebben om zich voort te planten (zie Fisher, 1958). In een onderzoek waarbij vrouwen moesten kiezen met welke man ze een verhouding zouden aangaan, kozen alle vrouwen de mannen met het meest symmetrisch waren (Gangestad & Thornhill, 1997: 84). Vooral nogal asymmetrische mannen lopen het risico bedrogen te worden ten voordele van hun meer

symmetrische rivalen, volgens Buss. Sommige vrouwen lijken een gemengde voortplantingsstrategie te hebben: ze zoeken hun toewijding en investering bij de ene man, en de goede genen bij een andere (Buss, 2000: 172). Volgens het onderzoek van Greiling en Buss (2000, 955) lijken vrouwen—in tegenstelling tot wanneer ze een vaste partner zoeken—op zoek te gaan naar een macho, een charmeur, die alles heeft wat nodig is om een vrouw in bed te krijgen. Net wat hun “sexy zonen” een voortplantingsvoordeel zal geven in de volgende generatie.

Relaties van lange termijn

2.1.3 Mannen in lange-termijnrelaties

2.1.3.1 Voordelen van lange-termijnrelaties voor de man

Zoals gezegd is het voor mannen biologisch gezien, door de productie van gameten, meer succesvol om veel verschillende partners kortstondige relaties te hebben (Buss, 1999: 162). Op die manier zouden ze meer kansen hebben op een zo groot mogelijk nageslacht. Toch engageren mannen zich in lange-termijnrelaties. Ze trouwen en gaan zich settelen. Als een korte termijnstrategie zo adaptief is voor mannen, waarom zouden ze dan een lange termijnrelatie wensen? Buss & Schmitt (1993: 214) sommen een aantal voordelen op die mannen kunnen halen uit een lange standvastige relatie:

(1) een vrouw vinden met een hoge partnerwaarde. Wanneer een lange termijnstrategie nodig is om een vrouw te vinden met een hoge partnerwaarde. Dit is een gevolg van de verschillende verlangens van vrouwen en mannen. De verlangens van het ene geslacht kunnen de strategieën van het andere geslacht beïnvloeden. Wanneer vrouwen betrouwbare signalen van investeringsbereidheid willen waarnemen vooraleer ze zich engageren in een relatie, dan zullen mannen zich daartoe moeten inzetten (Buss & Schmitt, 1993: 214).

(2) Te hoge kosten van korte termijnrelaties, wanneer de investeringskosten bij korte relaties—vooral in situaties waar vrouwen niet direct inschikkelijk zijn—niet opwegen tegen de voordelen van een vaste relatie (Buss & Schmitt, 1993: 215). Buss (1999: 133) voegt daar nog aan toe dat (3) kinderen meer kans hebben op overleven als ze door beide ouders worden opgevoed en (4) ook meer succesvol zijn in hun latere leven.

(5) Het genetisch voordeel van een aantrekkelijke vrouw. Veel mannen kunnen een veel aantrekkelijker vrouw vinden, wanneer ze bereid zijn een vaste relatie aan te gaan (Buss & Schmitt, 1993: 215). Hier gaat het dus om het genetisch voordeel—de hypothese van de sexy zonen (en dochters).

(6) Het probleem van verborgen ovulatie tegengaan (Buss & Schmitt, 1993: 215). De mens wil een nageslacht hebben. Mannen zoeken dus vrouwen die hen dat nageslacht kunnen

bezorgen. Vruchtbare vrouwen die een groter aantal kinderen kunnen baren, zullen dus gegeerd zijn (Buss, 1999: 133). In tegenstelling tot vele andere diersoorten die tekenen vertonen wanneer ze ovuleren, kan men bij de mens niet op zicht vaststellen wanneer de vrouw ovuleert. Dit zorgt voor een aantal adaptieve problemen voor de man.

2.1.3.2 Problemen voor mannen in lange-termijnrelaties

Ergens in de loop van de evolutie is de ovulatie van de vrouw verborgen geworden. Hoe kan een man dan vaststellen welke vrouw het best geschikt is hem een nageslacht te bezorgen? Een dergelijke situatie werkt bij mannen ook nog onzeker vaderschap in de hand. Volgens sommigen is een lange-termijnstrategie ontstaan onder selectiedruk van het verlies van oestrus (Buss & Schmitt, 1993: 216). Mannen die bij één vrouw blijven zijn zekerder dat het kind dat zijn vrouw draagt wel degelijk van hem is. Bijgevolg is hij dus zekerder dat hij geen middelen investeert in een kind dat niet van hem is (Buss, 1999: 133). Maar het verlies van oestrus⁷ bij de mens had ook een toename van—om in biologische termen te blijven—copuleren met, investeren van energie en tijd in, en isoleren van hun vrouw tot gevolg (Symons, 1979: 131).

Mannen staan hier dus voor twee belangrijke adaptieve problemen: het vaststellen van de vruchtbaarheid van een vrouw en het onzekere vaderschap. We kunnen hier een aantal voorkeuren voorspellen die mannen zouden helpen deze problemen aan te pakken. Om het eerste probleem aan te pakken worden mannen voorspeld om aandacht te besteden aan uiterlijke kenmerken van vrouwen die correleren met de vruchtbaarheid van de vrouw. Kenmerken die positief correleren met vruchtbaarheid, zullen als erg aantrekkelijk worden beschouwd. Daaruit voortvloeiend kunnen we ook de voorspelling maken dat mannen meer dan vrouwen aandacht zullen besteden aan het fysieke uiterlijk bij het uitkiezen van een lange-termijnpartner (zie infra).

Het onzekere vaderschap leidt tot de voorspelling dat mannen in een lange termijnrelatie—in tegenstelling tot mannen in een korte termijnrelatie—vrouwen willen die tekenen van kuisheid en trouw vertonen (Buss & Schmitt, 1993: 217). De voorspelling werd getest en leidde tot de conclusie dat mannen inderdaad duidelijk meer dan vrouwen kuisheid en seksuele trouw bij de belangrijkste eigenschappen van een partner rekenden (Buss & Schmitt, 1992: 217). Ook crosscultureel onderzoek wees uit dat mannen, vergeleken met vrouwen, kuisheid consequent belangrijker vonden in een partner voor een lange termijnrelatie (Buss, 1989: 12-13). Er werden wel grote verschillen waargenomen tussen de culturen in gewicht dat mannen geven aan kuisheid. Promiscuïteit en losbandigheid, twee eigenschappen die mannen aanstaan in de zoektocht naar een partner voor korte termijnrelaties, worden in een lange-termijnstrategie vermeden (Buss & Schmitt, 1993: 218).

⁷ De periodieke toestand van seksuele opgewondenheid bij de meeste vrouwelijke zoogdieren, uitgezonderd de mens, die onmiddellijk voorafgaat aan de eisprong en wanneer het vrouwtje het meest receptief is om te paren. Deze toestand gaat vaak gepaard met waar te nemen signalen.

Een andere adaptatie die het probleem onzekere vaderschap aanpakt, seksuele jaloezie, wordt uitvoerig behandeld in hoofdstuk vier.

2.1.4 Vrouwen in lange-termijnrelaties

2.1.4.1 Waarom is een lange-termijnrelatie meer adaptief voor vrouwen?

Hoewel vrouwen duidelijk voordelen kunnen halen uit korte-termijnrelaties, vinden we bijna universeel een voorkeur van vrouwen voor een relatie van lange termijn (Buss & Schmitt, 1993: 227). We hebben het al gehad over mogelijkere desastreuze nadelen van een korte termijnrelatie voor een vrouw. Maar dit zijn niet de enige redenen om een lange termijnrelatie te verkiezen, er moet nog iets anders zijn. De reden waarom vrouwen veeleer een voorkeur hebben voor een lange-termijnrelatie is dezelfde reden waarom mannen biologisch gezien eerder een voorkeur hebben voor een korte-termijnrelatie: de ouderlijke investering.

De investering die een vader kan leveren in de opvoeding van kinderen door het aanbrenge van middelen—voedsel, bescherming, en misschien ook levenservaring—is erg kostbaar. Ook de vrouw kan genieten van de bijkomende steun en bescherming van een man (Buss & Schmitt, 1993: 222). De zwangerschap en de opvoeding van een kind is immers een erg zware last. Omdat vrouwen een grote verplichte investering als ouder moeten leveren, wordt voorspeld dat ze discriminerend zullen zijn in hun keuze van een partner. Op welke eigenschappen men dan discriminerend is, kan voorspeld worden aan de hand van de adaptieve problemen die vrouwen moeten overwinnen (Buss, 2002: 50).

2.1.4.2 Problemen die vrouwen moeten oplossen in het nastreven van een lange termijnrelatie

Als we denken aan de adaptieve problemen die vrouwen moeten trotseren, kunnen we voorspellingen maken over welke eigenschappen vrouwen zoeken in mannen. Deze gewenste eigenschappen van een partner om de problemen te overkomen zijn in het algemeen: (1) kunnen investeren in de vrouw en haar kinderen (investeringsmogelijkheid), (2) willen investeren in de vrouw en haar kinderen (investeringsbereidheid), (3) fysiek kunnen beschermen van de vrouw en haar kinderen (beschermingsmogelijkheid), (4) willen fysiek beschermen van de vrouw en haar kinderen (beschermingsbereidheid), (5) aanwijzingen een goede ouder te zijn, (6) dezelfde doelen en waarden hebben als de vrouw (compatibiliteit) (Buss, 2003; Buss, 1999: 105).

Crosscultureel onderzoek ondersteunt grotendeels deze evolutionaire voorspellingen, hoewel het bleek dat verschillende culturen enorm verschilden in de gelegde nadruk op sommige eigenschappen (Buss, 1989: 12). De hypothese dat vrouwen universeel meer dan mannen afgaan op de financiële toestand of vooruitzichten en de persoonlijkheidskenmerken die ermee samenhangen, werd sterk ondersteund door de resultaten (Buss, 1989: 5-7). Een

verschil in voorkeur tussen lange termijn en korte termijn zien we in de aandacht die wordt besteed aan tekenen die duiden op toekomstige welvaart en rijkdom, zoals ambitie en ijver van de partner. Deze kenmerken zijn van belang in een lange-termijnrelatie, maar minder in een korte-termijnrelatie, waar het veeleer gaat om een onmiddellijke verwerving van middelen (Buss, 1998: 25).

Daarnaast bleek ook dat vrouwen universeel een man wensen die iets ouder is dan henzelf, een effect dat niet werd verwacht, maar dat kan samenhangen met meer volwassen zijn, meer middelen bezitten, meer investeringsbereidheid en wil om zich te binden (Buss, 1989: 12). Vrouwen wensen ook een man wiens persoonlijkheid en persoonlijke waarden overeenkomen met hun eigen waarden en persoonlijkheid. Van de voorkeur voor een compatibele partner, en de bewijzen ervoor, vinden we een overzicht in Buss (1999, 130).

De geëvolueerde perceptie van schoonheid

I shall argue that the tendency to discriminate physical attractiveness among members of the opposite sex and to be more sexually attracted to some than to others represents an adaptation whose ultimate basis is that people vary in reproductive value (Symons, 1979: 186).

Wanneer een man en vrouw een koppel gaan vormen is er sprake van een soort aantrekking, een verlangen om bij elkaar te zijn, een voorkeur voor die persoon en niet een ander. De mens beschikt over verschillende probleem-specifieke psychologische mechanismen die selectief bepaalde kenmerken van vrouwen en mannen detecteren en daarop reageren. Deze mechanismen zijn ontstaan via natuurlijke selectie tot hun huidige vorm omdat ze ons reproductief succes ten goede kwamen (Symons, 1995: 81). Het doel is dus om aan te tonen dat de psychologische mechanismen die ons seksueel tot iemand aangetrokken doen voelen, functionele designs zijn. De literatuur over dit onderwerp in evolutionair perspectief is erg uitgebreid. Het is niet het doel van deze thesis alles wat bekend is over schoonheid vanuit evolutionair psychologisch standpunt uitgebreid te behandelen. Toch is het interessant aan te halen hoe ook onze preferenties voor bepaalde uiterlijke kenmerken van potentiële partners volgens de evolutionaire psychologie niet arbitrair zijn, maar ook gevormd door seksuele selectie.

2.1.5 Mannen vallen meer voor uiterlijke schoonheid

Overal ter wereld vallen mannen op, en kijken ze graag naar, mooie, jonge vrouwen. Maar wat is mooi? Waarom maken sommige kenmerken een vrouw zo aantrekkelijk? De reden waarom mannen een voorkeur hebben voor het uiterlijk van vrouwen en een voorkeur hebben voor jonge vrouwen ligt bij de adaptieve problemen die mannen moesten trotseren. Deze hebben ertoe geleid dat mannen een geheel eigen seksuele psychologie ontwikkelden (Buss,

2003: 70). Doordat ze het geslacht zijn met de kleinste investering als ouder, hebben ze maar weinig potentiële nadelen die voortkomen uit seks hebben met een vrouw. Mannen hebben weinig te verliezen door opgewonden op elke aantrekkelijke vrouw af te stappen en hun kans te wagen (Symons, 1979: 180). Vrouwen kunnen het zich niet veroorloven om toe te geven aan elke aantrekkelijke man die ze ontmoeten. Dat zou te hoge kosten inhouden. Daarom zullen vrouwen aan meer criteria dan enkel uiterlijk belang hechten (Symons, 1979: 188). Wanneer mannen dergelijke korte-termijnstrategieën nastreven zullen ze echter wel moeten kunnen vaststellen welke vrouwen vruchtbaar zijn zodat, ze toch relatief zeker zijn van een nageslacht. Vrouwen die uiterlijke kenmerken vertonen die een indicatie zijn van vruchtbaarheid (zoals middel-heup-verhouding, zie infra), zullen dan ook bijzonder aantrekkelijk zijn voor mannen (Singh, 1993).

Bij de mens wordt echter ook grote nadruk gelegd op het huwelijk en op monogaam zijn. Wanneer we één partner kiezen voor het leven, moeten we ervoor zorgen dat het de goede is. We hebben eerder aangehaald dat mannen die een lange termijnstrategie nastreven het probleem hadden gezonde, vruchtbare vrouwen met hoge reproductieve waarde te detecteren. Een aantal uiterlijk waarneembare kenmerken die een betrouwbare indicatie zijn voor deze criteria zullen dan ook een invloed hebben op wat mannen aantrekkelijk vinden. Een jonge vrouw wordt geprefereerd omdat deze een hoge reproductieve waarde heeft. Wat wil zeggen dat ze nog de kans heeft een groot nageslacht op de wereld te zetten.

Mannen hebben speciaal aandacht voor het uiterlijk van vrouwen. Ten eerste zijn er vele uiterlijke kenmerken die jeugdigheid impliceren. Deze worden dan als erg aantrekkelijk aanzien, omdat jeugdigheid op haar beurt een hoge reproductieve waarde impliceert. Maar er zijn ook tekenen die de vruchtbaarheid en gezondheid van de vrouw op een betrouwbare manier signaleren. Ook deze indicatoren zullen zaken zijn die mee de aantrekkelijkheid bepalen. Deze zaken worden universeel waargenomen, en dus niet cultureel aangeleerd (Buss, 1989: 12). Hoewel het een mooi en romantisch ideaal is, blijkt het dat standaarden voor schoonheid niet arbitrair zijn. Ze zouden daarentegen specifiek vastgelegd zijn om de eigenschap goede indicatoren te zijn van een goede partner.

2.1.5.1 Een voorkeur voor jonge vrouwen

In de menselijke Evolutionaire Adaptieve Omgeving waren de belangrijkste determinanten om de waarde van de partner te schatten (1) leeftijd (en daarmee samenhangend hormonale status en vruchtbaarheid) en (2) gezondheid. Jeugdigheid bij een vrouw is erg belangrijk want de reproductieve waarde van de vrouw neemt aanhoudend af na de leeftijd van twintig jaar. Wanneer een vrouw veertig jaar oud is is haar reproductieve waarde erg laag en bij de leeftijd van vijftig jaar is deze bijna nul (Buss, 2003: 51). Er wordt voorspeld dat mannen om die reden een voorkeur hebben voor jeugdige vrouwen. Dit komt tot uiting in hun voorkeur voor kenmerken bij vrouwen die jeugdigheid, gezondheid en kracht impliceren (Buss, 1999: 139). Uiterlijke kenmerken die samenhangen met leeftijd blijken

universele criteria te zijn voor het vaststellen van de uiterlijke aantrekkelijkheid van de vrouw (Symons, 1979: 188). Het feit dat mannen liever een vrouw hebben die jonger is, is toch relatief. Tienerjongens zullen een vrouw prefereren die lichtjes ouder is dan henzelf, omdat deze de vrouwen zijn die vruchtbaarder zijn (Buss, 2003: 52).

2.1.6 Universele determinanten van schoonheid?

Het kiezen van een partner was gedurende de geschiedenis van de menselijke evolutie één van de adaptieve problemen die onze mannelijke voorouders vaak tegenkwamen. Potentiële partners verschilden in “waarde”, d.i. de mate waarin ze het reproductieve succes van de man konden bevorderen (Symons, 1995: 87). Die waarde is echter verborgen, maar valt wel te schatten via enkele observeerbare kenmerken van het vrouwelijke lichaam: fysieke uiterlijke kenmerken (volle lippen, heldere en gladde huid, heldere ogen, mooie haren) en gedrag (vrolijk, spring-in-'t-veld, energiek) (Symons, 1979: 188). Selectie zou die psychologische mechanismen behouden hebben die (1) op een correcte manier de uiterlijke kenmerken evalueerden die samenhangen met de waarde van de partner om voort te planten. Heel belangrijk hierbij was (2) dat deze trekken ook als aantrekkelijk werden beschouwd (Thornhill & Gangestad, 1999: 452). Wanneer een soort tussen potentiële partners discrimineert op basis van uiterlijk, zoals mensen, kan verwacht worden dat die discriminatie werkt op basis van probleemspecifieke psychologische mechanismen die reageren op die trekken (Symons, 1995, 1979). Voor deze evolutionair psychologische hypothese werd de jongste jaren al heel wat bewijs gevonden. De mate waarin mannen zich seksueel aangetrokken voelen tot vrouwen zou verschillen in intensiteit, recht evenredig met die kenmerken van het vrouwelijke lichaam. We halen hier nu even kort de meest gedocumenteerde determinanten van seksuele aantrekkelijkheid aan: de middel-heupverhouding (waist-to-hip ratio, WHR) en symmetrie. De eerste bepaalt vooral de aantrekkelijkheid van vrouwen. De tweede determinant heeft een invloed op het bepalen van aantrekkelijkheid bij zowel mannen als vrouwen.

2.1.6.1 Middel-heupverhouding (waist-to-hip ratio, WHR)

Het westerse ideaal van een magere vrouw is geen universeel ideaal van schoonheid. Tussen verschillende culturen is er een grote variatie in de voorkeuren van mannen voor een magere of—tot op zekere hoogte—voor meer corpulente vrouw (Buss, 2003: 55). Deze voorkeuren veranderen ook met de tijd. De “omvang” van het vrouwelijke lichaam lijkt dus niet direct verbonden te zijn met een universele preferentie, het varieert overal. De psycholoog Devendra Singh kwam tot dezelfde vaststelling, maar hij vond wel een andere universele preferentie, en deze had te maken met de vorm van het lichaam. Het geheim zit hem in hoe de omtrek van de middel zich verhoudt tot heupomtrek.

If evolutionarily based explanations for mate selection are valid, culturally conditioned features by themselves should not signal the reproductive potential of the female. In other

words, such features should be important in final mate selection only when some other morphological features that are related to a female's reproductive potential and success are already present and detectable to the male. Thus, to demonstrate that female physical attractiveness has any adaptive significance, it is essential to identify those bodily features that not only signal attractiveness but also have at least plausible linkage to physiological mechanisms regulating some component of fitness such as health, fecundity, and capacity to sustain pregnancy and nurse a child. In addition, it should be possible to show that (a) variation in bodily features constituting attractiveness are correlated with variation in reproductive potential and success, and (b) males possess mechanisms to detect such features and that these features are assigned greater importance over other features in assessing female attractiveness. On the basis of presently available experimental evidence, the body fat and its distribution meet most of the above stated criteria (Singh, 1993: 294).

Singh (1993: 303) stelt dat deze verhouding voor mannen een invloed heeft op de aantrekkelijkheid van de vrouw. Voor de puberteit vertonen jongens en meisjes een ongeveer gelijke middel-heupverhouding (waist-to-hip ratio, WHR). In de puberteit echter neemt de WHR bij het meisje af door het verwijden van het bekken en het aanleggen van meer vet op de heupen en dijen. Vrij oestrogeen verlaagt de WHR, vrij testosteron verhoogt de WHR. Hierdoor verschillen mannen en vrouwen vrijwel zonder overlap in WHR. Gezonde vrouwen hebben een WHR tussen 0,68 en 0,80. Gezonde mannen hebben gemiddeld een WHR tussen 0,85 en 0,95 (Symons, 1995: 91). Toen Singh (1994) in een experiment de invloed van WHR en gewicht ging testen en tegenover elkaar ging zetten, waren de resultaten duidelijk. Zowel mannen als vrouwen beoordeelden de lichamen met een WHR van ongeveer 0,7 als meest aantrekkelijk, of ze nu mager of zwaarder waren (Singh, 1994: 286).

Een lichte stijging van WHR bij vrouwen kan een teken zijn van prille zwangerschap. Later tijdens de zwangerschap neemt de WHR vanzelfsprekend nog meer toe. Wanneer een vrouw niet zwanger wordt, verhoogt de WHR toch met de leeftijd, zij het veel langzamer. Na de menopauze wordt de WHR van vrouwen bijna gelijk aan die van mannen (Singh, n.d.). Bijgevolg waren in de EEA de vrouwen met de laagste WHR de vrouwen die net seksueel volwassen waren en nog niet zwanger waren geweest (Symons, 1995: 92).

Bij Singh (1993: 304) lezen we ook het bewijs dat de WHR ook een index kan zijn voor dieperliggende zaken. WHR lijkt het enige kenmerk te zijn dat direct en betrouwbaar verband houdt met de reproductieve waarde van de vrouw. Het kan ten andere ook een teken zijn van goede gezondheid. Ziektes zoals diabetes, hoge bloeddruk, hartproblemen, beroerten en galblaasproblemen zijn gelinkt aan de distributie van lichaamsvet, en dus aan de WHR (Buss, 2003: 57). Omdat WHR op een betrouwbare manier een index maakt van vele aspecten van de "waarde" van een vrouw, kan verwacht worden dat de mannen specifieke psychologische mechanismen hebben ontwikkeld die daarvoor gevoelig zijn (symons, 1995). Singh (1994) voorspelt dat een seksuele voorkeur voor vrouwen met een lage WHR een universeel gegeven is. Ook zullen vrouwen in hun pogingen om hun uiterlijk te veranderen, proberen die lage

WHR na te bootsen of te benadrukken (via corset, riem, epauletten e.d.). Maar uiteraard wordt aantrekkelijkheid niet enkel door de vorm van het lichaam bepaald. Een andere belangrijke factor is het gezicht, en daar speelt de symmetrie een grote rol.

2.1.6.2 Aantrekkelijkheid van het gelaat

Onze benadering poogt te begrijpen waarom mensen oordelen vellen over seksuele aantrekkelijkheid, ook in menselijke gezichten. Welke kenmerken van het gezicht zijn daar bij betrokken? Anders gezegd, we willen weten welk selectieproces aan de basis lag van deze psychologische adaptatie die informatie verwerkt over de esthetische waarde van het menselijke gezicht, en de verschillende gevoelens en motivaties om verschillende esthetische waarden aan verschillende gezichten toe te kennen. Studies tonen resultaten die doen blijken dat ook deze esthetische oordelen niet arbitrair zijn, maar integendeel evolutionair functionele vaststellingen zijn. De relatie tussen de design-kwaliteit en aantrekkelijkheid is het meest onderzocht via onderzoek naar het gelaat (Symons, 1995: 97). We willen hier ook aanhalen dat niet enkel mannen een symmetrisch gezicht waarderen bij een vrouw, maar dat dit ook een grote rol speelt bij vrouwen die een man op zijn aantrekkelijkheid beoordelen.

Om na te gaan wat nu als aantrekkelijk wordt beschouwd in het gelaat, ontworpen Langlois en Roggman (1990) een speciaal experiment. Met behulp van een computer maakten ze foto's van een gezicht dat bestond uit een samenstelling van een aantal andere foto's van gezichten van verschillende mensen. Het vreemde resultaat was dat de gezichten van de samengestelde foto's als meer aantrekkelijk werden beschouwd dan elk van de gezichten apart. Foto's van een gezicht dat bestond uit bijvoorbeeld 32 gezichten werden dan weer als meer aantrekkelijk beschouwd als een gezicht dat bestond uit 16 gezichten. Onderzoek van Grammer & Thornhill (1994) genereerde gelijkaardige resultaten. Één van de verklaringen hiervoor kan zijn dat hoe meer "gemiddeld" een gezicht wordt, hoe meer symmetrisch het wordt, omdat de toevallige asymmetrieën elkaar gaan opheffen (Grammer & Thornhill, 1994: 239). Het menselijke lichaam is extern door selectie bilateraal symmetrisch ontworpen. Fluctuerende asymmetrie (d.i. het afwijken van bilaterale symmetrie in gelaats- of andere lichaamstrekken die op populatieniveau wel symmetrisch zijn) wijst op kleine toevallige afwijkingen in die symmetrie. Wanneer kenmerken van lichamen in paren voorkomen, duidt een perfecte symmetrie in die paren op een hoge fitness van het lichaam (Miller, 2000: 245). Uit onderzoek is gebleken dat fluctuerende asymmetrie negatief correleert met levensverwachting en gezondheid (Symons, 1995: 101).

Fluctuerende of wisselende asymmetrie zou een indicator zijn van mindere weerstand tijdens de ontwikkeling, veroorzaakt door ziekte, toxines, parasieten... (Scheib et al, 1999: 1914). Volgens Miller (2000: 249) is symmetrie in het gelaat specifiek belangrijk, omdat het een zo gecompliceerd deel van het lichaam is waar zoveel belangrijke kenmerken op een kleine plaats aanwezig zijn. Er zijn zoveel zaken die verkeerd kunnen gaan. Het is ook het deel van het lichaam dat meestal onbedekt blijft. Wanneer de symmetrie in het gelaat wordt

gemanipuleerd, en andere factoren die een invloed kunnen hebben op aantrekkelijkheid gelijk worden gemaakt, bleek dat mensen symmetrische gezichten consistent als meest aantrekkelijk beschouwen (Schackelford & Larsen, 1999). Bij mannen zou een symmetrisch gezicht van de partner nog belangrijker zijn dan bij vrouwen (Rhodes et al, 1998). Toch is een symmetrisch gezicht van een man ook erg belangrijk, wanneer vrouwen aantrekkelijkheid beoordelen (Scheib et al 1999, 1916). Andere studies hebben echter aangetoond dat het effect van symmetrie in het gezicht op aantrekkelijkheid veeleer klein is. Meer onderzoek zou dus moeten uitwijzen wat het reële effect is van gelaatssymmetrie. Een goed overzicht van onderzoek over dit onderwerp vinden we terug bij Thornhill & Gangestad (1999).

Ook Johnston en Franklin (1993) kwamen tot de conclusie dat wat we als een mooi gezicht beoordelen, het resultaat is van seksuele selectie. Vrouwelijke gezichten met kenmerken van jonge meisjes (grote ogen, volle lippen, smalle neus en kin...) werden als meer aantrekkelijk beschouwd dan andere, "oudere" gezichten. Ook de huid is van belang. De huid is het lichtst wanneer zij in haar meest vruchtbare periode is. Een heldere huid signaleert ook gezondheid (Symons, 1995: 93).

De mens als meester-bedrieger

I predict that wherever women manipulate age and parity cues in order to enhance their sexual attractiveness, they will attempt to mimic or enhance nubility cues (through makeup, clothing, cosmetic surgery, diets and exercise) (Symons, 1995: 91).

Mannen en vrouwen gaan elkaar vaak opzettelijk misleiden om toegang te verkrijgen tot de middelen die de ander bezit (Buss, 2003: 153). Het misleiden of het bedrog slaat hier op het om de tuin leiden van de potentiële partner tijdens het verleiden om de schaarse middelen van de ander te kunnen bekomen. Uit onderzoek bleek dat vrouwen hierbij andere strategieën gebruiken dan mannen. Bedrog speelt in op de verlangens van het andere geslacht. Mannen en vrouwen doen alsof ze meer hebben van die zaken die het andere geslacht als begeerlijk acht (Buss, 1988a, 1994; Haselton et al, 2005; Keenan & Gallup, 1997, Tooke & Camire, 1991). Hierbij moet een aantal sociale en omgevingsfactoren bekeken worden, maar ook in het dierenrijk wordt dergelijk gedrag geobserveerd. Sociale factoren beïnvloeden het gedrag wel, maar zijn zeker niet de enige verklaring (Keenan & Gallup, 1997). Interessant is dat resultaten over deze bedrieglijke daden en tactieken aansluiten bij de selectiecriteria die het andere geslacht stelt bij het zoeken van een potentiële partner (Buss, 1988a, Symons, 1979, 1995; Tooke & Camire, 1991). Niet enkel de gebruikte technieken bij misleiding sluiten aan bij de theorie van seksuele strategieën, maar ook de mate waarin mannen en vrouwen gevoelig zijn voor misleiding van de ander en ze de misleiding kunnen detecteren.

2.1.7 Hoe misleiden mannen en vrouwen een potentiële partner?

Tactieken zoals willen opvallen, lief zijn, een complimentje geven, aanraken, intelligentie en verfiyndheid tonen worden door beide geslachten frequent toegepast (Buss, 1988a: 625). Buss (1988a) voorspelde geslachtsverschillen op basis van de evolutionaire theorie: mannen overdrijven meer dan vrouwen in het tonen van geld en middelen, terwijl vrouwen meer dan mannen hun uiterlijk veredelen. Drie studies bevestigden deze voorspellingen, op een aantal uitzonderingen na (Buss, 1988a: 624-626). Uit onderzoek van Tooke en Camire (1991) bleek dat (1) mannen meer dan vrouwen geneigd zullen zijn potentiële partner te bedriegen door hen te doen geloven dat ze rijker, oprechter en meer te vertrouwen zijn dan ze in werkelijkheid zijn. Ze zullen ook grotere binding tonen dan ze eigenlijk wensen (Haselton et al, 2005: 14). (2) Vrouwen zullen, veeleer dan mannen, bedrog plegen door zaken aan hun uiterlijk te veranderen waardoor ze er meer begerlijk uitzien dan ze eigenlijk zijn. Ook zullen ze meer doen alsof ze bereid zijn naar bed te gaan (Haselton et al 2005: 17). (3) In intraseksuele context verandert de toepassing van bedrog bij mannen totaal en zullen mannen meer liegen door zich als meer promiscue en begerlijk voor vrouwen voor te doen dan ze eigenlijk zijn (Tooke & Camire, 1991: 354). (4) Deze strategieën, gebruikt door mannen en vrouwen, bleken ook de meest effectieve te zijn voor beide geslachten (Tooke & Camire, 1991: 359). Onderzoek van Buss (1994: 154) bracht gelijkaardige resultaten voort. Vrouwen zouden meer misleiden door het geven van seksuele hints. Mannen misleiden meer omtrent hun bereidheid zich te binden. Binnen een lange-termijnrelatie uit het misleiden door de man over de bereidheid zich te binden zich in overspel (Buss, 2003: 154).

Johnson et al (2005: 1851) vonden in recent onderzoek dat mensen met een hoog zelfbewustzijn beter zijn in misleiden. Dit zou volgens Johnson et al een bevestiging kunnen zijn voor de hypothese dat zelfbewustzijn in verband staat met de ontwikkeling van de "theory of mind" (Johnson et al, 2005: 1851), d.i. het kunnen maken van inferenties over het gedrag en de mind van anderen, mechanismen ontworpen als antwoord op het adaptief probleem om het gedrag van anderen te kunnen voorspellen en verklaren (Buss, 1999: 389).

"...this finding is consistent with the idea that one evolutionary benefit gained from self-awareness is deception ability. If successful, deception has many benefits. (...) In addition, intentional deception might provide advantages in mating contexts. People often deceive members of the opposite sex, both current and potential romantic partners. If intentional deception is successful, one might thereby increase their chances of securing a more desirable mate than they might otherwise secure without the aid of deception"(Johnson et al, 2005, 1852).

2.1.8 De reactie: het detecteren van misleiding

Bedrog komt dus voor bij beide geslachten, zij het via het gebruik van verschillende strategieën. De strategieën van bedrog doen echter vragen rijzen over het bestaan van

strategieën gericht op het detecteren van bedrog. Vrouwen zouden meer en betere mechanismen ontwikkeld hebben om bedrog te detecteren omdat voor hen de kost om zich voort te planten het grootst is (o.a. zwangerschap, opvoeding en zorg) (Buss, 2003: 155; Keenan & Gallup, 1997: 46). Mannen die minder moeten investeren om ouder te worden zouden minder inzicht hebben in of minder last hebben van de strategieën van bedrog die vrouwen toepassen (Keenan & Gallup, 1997: 46).

Een manier om zich te hoeden voor bedrog is het testen van de oprechtheid van de man door zijn geduld op te proef te stellen. Vrouwen zullen langer wachten voor ze instemmen om seks te hebben met een man, om zo eerst zijn investeringsbereidheid na te gaan (Buss, 2003: 155). Het onderzoek naar bedrog van Keenan & Gallup (1997) toonde resultaten die gelijk liepen met de evolutionaire hypothese dat vrouwen meer voorzichtig zijn dan mannen bij het zoeken van een partner. De onderzoekers vonden dat vrouwen meer achterdochtig zijn tegenover mannen die seksueel geïnteresseerd zijn in hen, dan mannen tegenover vrouwen. Vrouwen zullen ook veel eerder inferenties maken over de bedrieglijke intenties van mannen die seksueel geïnteresseerd zijn (Keenan & Gallup, 1997: 49). Vrouwen met een hoog zelfbewustzijn en die op het moment geen relatie hebben, zijn beter in de detectie van bedrog (Johnson et al, 2004: 1424). Ook roddel zal een belangrijk hulpmiddel zijn om de oprechtheid van een potentiële partner te bepalen (zie infra, 5.5.2). Uit een onderzoek van Semmelroth en Buss bleek trouwens dat vrouwen onderling meer roddelen over dit specifiek onderwerp, dan mannen (Buss, 2003: 155).

Wat voor mannen heel erg belangrijk zal zijn, is het kunnen vaststellen van de leeftijd en de seksuele trouw van een potentiële partner. Leeftijd om een juist beeld te hebben van de vruchtbaarheid van de vrouw en informatie over het seksueel verleden van de vrouw om te kans in te schatten dat ze hem zou bedriegen. Beide geslachten zijn dus gevoelig voor misleiding, maar de vormen van misleiding waar mannen en vrouwen gevoelig voor zijn verschillen wel. Dit wordt bepaald door de kosten die de vorm van misleiding meebrengt, en de psychologische mechanismen die aan de grondslag liggen van de seksuele strategieën van mannen en vrouwen (Buss, 2003: 156).

Het weggapen van een partner

Personen die een potentiële partner op het oog hebben, gaan speciale handelingen stellen in de hoop die persoon aan de haak te slaan en er een al dan niet lange-termijnrelatie mee uit te bouwen. Hiertoe worden verschillende strategieën en tactieken gebruikt (Schmitt & Buss, 2001; Tooke & Camire, 1991). We hebben aan het begin van het hoofdstuk gezien dat verlangens aan de basis van de theorie van de seksuele strategieën liggen (Symons, 1979). Die verlangens zijn eigenlijk antwoorden op adaptieve problemen. De meest effectieve manier om een partner aan te trekken is tegemoetkomen aan de verlangens van je partner.

Een speciale vorm van aantrekken van partners is het wegkapen van een partner die al in een relatie zit (Schmitt & Buss, 2001: 894). Het bestaan van dergelijk gedrag betekent een grote selectiedruk voor beide geslachten (Buss, 2002: 55). Een uitdaging bij het wegkapen van een partner is dat tactieken die men gebruikt in een normale romantische situatie totaal ongepast zijn in die specifieke situatie, met het kleineren van de concurrentie als duidelijk voorbeeld hiervan (Schmitt & Buss, 2001: 905).

Het wegkapen van een partner kan zowel een korte 'affaire' op het oog hebben als een lange-termijnrelatie. Dit temporele aspect, alsook het geslacht van de kaper zullen leiden tot het gebruik van verschillende tactieken (Schmitt & Buss, 2001: 913). Een dergelijke situatie is bijzonder omdat er drie mensen bij betrokken zijn: de verleider, de beoogde partner en de partner van de beoogde. Het spreekt voor zich dat men in deze bijzondere situatie meestal niet openlijk zal gaan flirten, om niet de woede van de partner op de hals te halen of om niet door de gemeenschap afgekeurd te worden wegens verwerpelijk gedrag (Schmitt, 2004: 560). Het wegkapen van een partner wordt immers door de meerderheid van de mensen als onethisch beschouwd (Schmitt & Buss, 2001: 898-899). Maar toch komt het wegkapen van een partner relatief frequent voor. Het is interessant te onderzoeken waar die discrepantie tussen attitude en gedrag vandaan komt? Buunk ontdekte al in 1980 dat één van de hoofdredenen bij het hebben van een buitenechtelijke relatie was: er de kans toe hebben (Schmitt & Buss, 2001: 899). Het zal dus onder andere interessant zijn de psychologie van de kapers zelf te onderzoeken.

2.1.9 Motivaties van de kapers

Er is erg weinig geweten over de specifieke psychologie achter het wegkapen van partners. Het wegkapen van partners wordt vaak geheimgehouden, waardoor het moeilijk is het te bestuderen met onderzoeksmethoden die momenteel ter beschikking staan voor sociale wetenschappers (Schmitt, 2004: 578). Schmitt & Buss (2001) verkenden voor het eerst de specifieke motivaties van de kapers, de redenen waarom mensen ervoor kiezen anderen te verleiden die al een relatie hebben. Ook werden de persoonlijke karakteristieken van de kapers verkend. Schmitt & Shackelford (2003) verdiepten zich in het fenomeen waarbij partners die in een relatie zitten zelf amoureuze signalen uitzenden naar potentiële partners buiten die relatie.

De psychologische karakteristieken van kapers verschilden duidelijk van anderen die hun partner in een normale situatie zochten (Schmitt & Buss, 2001: 912). Mensen die al minstens eenmaal een partner hadden gehad die ze uit een andere relatie hadden weggekaapt werden beschreven als gemeen, onbetrouwbaar en overspelig. Overspelige en "sexy" individuen hadden het meeste succes bij het wegkapen (Schmitt & Buss, 2001: 898). Het wegkapen van vrouwen door mannen gebeurt meer, dan omgekeerd (Schmitt & Buss, 2001: 898). Daartegenover staat dat de kosten die voortvloeien uit het wegkapen van een partner, voor mannen hoger worden geschat dan voor vrouwen (Schmitt & Buss, 2001: 903). Dit zou samen

kunnen hangen met het feit dat mannen meer te vrezen hebben van agressieve jaloerse reacties van de huidige/vorige partner (Schmitt & Buss, 2001: 903, Daly & Wilson, 1988).

Op basis van de theorie van seksuele selectie werden een aantal evolutionaire hypothesen, toegepast op de context van het wegkapen van een partner, opgesteld en bevestigd (Schmitt & Buss, 2001; Schmitt & Shackelford, 2003). Het manipuleren van fysieke schoonheid en het manipuleren van tekenen van seksuele beschikbaarheid was voor vrouwen een meer effectieve strategie dan voor mannen zowel bij wegkapen van een partner (Schmitt & Buss, 2001; 901-902) als het uitlokken ervan door iemand die al een relatie heeft (Schmitt & Shackelford, 2003: 1022). Het manipuleren van investeringsmogelijkheid en investeringsbereidheid en het manipuleren van tekenen van een emotionele verbintenis was een meer effectieve strategie voor mannelijke kapers (Schmitt & Buss, 2001: 901-902). Deze twee laatste tactieken werden als minder effectief aangezien bij het uitlokken van wegkapen (Schmitt & Shackelford, 2003: 1023). Ook de kwaliteit van de geviseerde relatie speelt een rol in de effectiviteit van de gebruikte tactieken. Een lange-afstandsrelatie, of een niet al te hechte relatie zullen eerder het doelwit zijn dan een erg hechte relatie of een huwelijk (Schmitt & Buss, 2001: 912). Dat een huwelijk echter geen garantie tegen ontrouw is zal dan ook weer niemand verbazen (Buss & Schackelford, 1997).

2.1.10 Is het wegkapen van een partner adaptief?

De vraag kan zich ook stellen of het wegkapen van partners een apart evolutionair adaptief gedrag is of enkel een bijproduct van andere kenmerken van de menselijke seksualiteit. Een manier om ons evolutionair verleden na te gaan is het bestuderen van mensen die nog altijd leven als jager-verzamelaars. Er is bewijs dat ook in die gemeenschappen ontrouw en het wegkapen van partners relatief vaak voorvalt (voor een overzicht: Buss, 2000: 142; Schmitt, 2004: 361). Ondanks deze bewijzen moet een crossculturele studie uitwijzen of het wegkapen van partners een universeel gedrag is, wat een versterking voor de evolutionaire hypothese zou zijn.

“...the potential adaptive advantages for individuals in certain situations to engage in mate poaching may have been large enough for mate poaching to have become a pancultural form of romantic attraction. Moreover, if mate poaching does exist across all cultures, an evolutionary perspective would be interested in whether mate poaching constitutes a distinct evolutionary strategy or whether mate poaching follows as a consequence of more generalized mating adaptations. If mate poaching is a distinct strategy, it should show evidence of “special design” across cultures” (Schmitt, 2004: 562).

Een crossculturele studie bij 16.954 mensen uitgevoerd door Schmitt (2004: 578) leidt tot drie algemene conclusies. Ten eerste komt het wegkapen van partners universeel voor, of toch ten minste in de tien onderzochte regio's in de wereld. Ten tweede bezitten zowel de kapers als hun doelwitten overal dezelfde persoonlijkheidskenmerken, met name extraversie, openheid, welwillendheid, e.a. Ten derde is er een associatie gevonden, tussen het wegkapen

van partners en bepaalde culturele aspecten, die de evolutionaire theorieën over menselijke seksualiteit bevestigen.

2.1.11 Psychologische adaptaties ter bescherming

Het fenomeen van ‘wegkopen van partners’ is een groot adaptief probleem voor wie zijn/haar partner weggekaapt zien. Dit vraagt eigenlijk om de selectie van mechanismen waardoor je er beter in slaagt je partner bij , en potentiële kapers weg te houden. De meest succesvolle tactieken om een partner bij zich te houden zijn, in lijn met de theorie van de seksuele strategieën, die tactieken die een voortzetting zijn van de verlangens van de partner (Buss, 2002: 47). Buss & Shackelford (1997: 359) ontdekten dat mannen veeleer hun huidige partner gaan bewaken door het tonen van hun rijkdommen en het fysiek bedreigen van intraseksuele competitie, terwijl vrouwen veeleer zichzelf mooier maken en hun dreiging van concurrenten op een verbale manier weghouden. De meest omvattende taxonomie over tactieken voor het bij zich houden van de partner werd voorgesteld door Buss (1988). Hij verzamelde een lijst van 104 daden die gesteld werden door mensen met het doel hun partner bij zich te houden. Deze vatte hij samen in een scala van 19 algemene categorieën, gaande van waakzaamheid tot geweld.

3 JALOEZIE ALS GEËVOLUEERD PSYCHOLOGISCH MECHANISME

*"But jealous souls will not be answered so;
They are not ever jealous for the cause,
But jealous because they're jealous. It is a monster
Begotten upon itself, born on itself."*

- William Shakespeare, *othello*

Inleiding

Jaloezie is een diepgewortelde menselijke emotie die grotendeels is genegeerd door de sociale wetenschappers. Psychologen zijn pas een tiental jaren geleden aandacht gaan besteden aan het karakter van seksuele jaloezie, maar wegens het ontbreken van een strategisch begrip van de psyche zijn ze er niet in geslaagd veel klaarheid te scheppen. Vaak wordt aangebracht dat jaloezie geen "primaire" emotie is, maar wel een samenraapsel van meer "fundamentele" emoties, zoals boosheid, angst en verdriet. Het probleem is dat jaloezie niet gevat kan worden in een definitie die zich louter op het innerlijk (emoties) of enkel op het externe (een situatie) focust (Wilson en Daly, 1992: 303). Andere wetenschappers zagen het als een teken van neurose of onvolwassenheid die niet dezelfde aandacht verdiende als de problemen die aan de basis ervan liggen (Buss, 2000: 37). Jaloezie is echter geen teken van onvolwassenheid of neurose. Het komt voor bij de meest normale mensen overal ter wereld.

Wat geslachtsverschillen betreft in de literatuur over jaloezie was een evolutionair kader nog meer een noodzaak. Altijd was er de vraag welk geslacht het meest jaloers zou zijn. Buunk en Hupka (1987) stelden dergelijke vragen in zeven verschillende landen met een duidelijk andere cultuur. De belangrijkste bevinding die ze uit hun onderzoek konden halen was dat de mate waarin mannen en vrouwen jaloezie vertoonden bijna identiek was. Andere, gelijkaardige studies bleken telkens dezelfde resultaten op te leveren (Buss, 2000: 60). Het heeft echter geen zin de geslachten te rangschikken op basis van de kwantiteit van hun jaloerse reacties. Het verschil in jaloezie tussen de twee geslachten is namelijk een kwalitatief verschil (Wilson & Daly, 1992: 304).

De eerste die jaloezie vanuit een evolutionair kader benaderde was David Buss (1988). Buss was geïnspireerd door de voorspelling van Symons (1979: 245-246) dat mannen en vrouwen zouden verschillen in de mate van ervaren jaloezie naargelang de aard van de tekenen die jaloezie zouden kunnen opwekken. Het is voornamelijk op de geslachtsverschillen in jaloezie, en de oorsprong ervan, dat we ons in dit hoofdstuk zullen toespitsen om uiteindelijk tot de conclusie te komen dat jaloezie een ingenieuze adaptatie is, vormgegeven door evolutie via natuurlijke selectie.

Theoretische basis

3.1.1 De investering als ouder

Waarom zouden we geslachtsverschillen in jaloezie verwachten? Het antwoord op deze vraag begint bij de theorie over investering als ouder van Robert Trivers (1972). Trivers geeft volgende definitie van zijn begrip investering als ouder:

“...any investment by the parent in an individual offspring that increases the offspring's chance of surviving (and hence reproductive success) at the cost of the parent's ability to invest in other offspring. So defined, parental investment includes the metabolic investment in the primary sex cells but refers to any investment (such as feeding or guarding the young) that benefits the young. It does not include effort expended in finding a member of the opposite sex or in subduing members of one's own sex in order to mate with a member of the opposite sex, since such effort (except in special cases) does not affect the survival chances of the resulting offspring and is therefore not parental investment (Trivers, 1972: 139).”

Naast vele andere zaken vertelt de theorie ons dat ouders die systematisch hun tijd en middelen besteden aan een nageslacht dat niet het hunne is, naar alle waarschijnlijkheid zullen uitsterven. Ze zouden over evolutionaire tijd vervangen worden door ouders die meer discriminerend waren in het uitdelen van ouderlijke zorg. Natuurlijke selectie bevoordeelt die organismen die zorgen voor hun eigen nageslacht, misschien niet met volledige zekerheid maar toch met voldoende waarschijnlijkheid (Sesardic, 2003: 432). Het is rond deze laatste gedachte dat zich problemen kunnen vormen die aan de basis kunnen liggen van geslachtsverschillen bij de mens.

3.1.2 Verschillende adaptieve problemen voor mannen en vrouwen

3.1.2.1 Onzeker vaderschap

Één fundamenteel verschil tussen mannen en vrouwen is dat bij de voortplanting de bevruchting in het lichaam van de vrouw plaatsvindt en niet in dat van de man. Dit lijkt logisch, maar dit is niet overal in de natuur het geval (Buss, 2000: 13). Bij soorten met interne bevruchting is de vrouw altijd honderd procent zeker dat het kind dat ze heeft gebaard, haar kind is. Mannen kampen echter met een zekere graad van onzekerheid. Dit adaptieve probleem van onzeker vaderschap wordt nog eens uitvergroot bij soorten waar de man voor het nageslacht zorgt (Trivers, 1972: 149). Een man die door zijn vrouw is bedrogen loopt het risico zijn tijd en middelen te investeren in nageslacht dat genetisch onverwant is. Het onzeker vaderschap is een selectiedruk die inwerkt op postzygotische (zygoot = eicel nadat deze door spermacel is bevrucht) ouderlijke investering (Daly, Wilson & Weghorst, 1982: 11). Het zou inderdaad in evolutionair opzicht meer logisch zijn dat vaderlijke investering zich ontwikkeld zou hebben mocht de graad van onzeker vaderschap laag zijn (Sesardic, 2003: 432).

Bij 95% van de zoogdieren komt postzygotische investering van de vader niet voor. Zelfs bij de primaten—met onze dichtste fylogenetische aanverwanten, de bonobo's en chimpansees—is vaderlijke investering een zeldzaamheid. Waarom investeert bij de mens zowel de vrouw als de man? Dit lijkt een vraag te zijn die moeilijk te beantwoorden is. Een mensenvrouw is een kwetsbaar iets dat zonder effectieve verzorging in de natuur geen schijn van een kans maakt. In de natuur is het meestal zo dat koppels worden gevormd om meer effectief te kunnen zorgen voor het nageslacht (Sesardic, 2003: 433). De natuur toont ons ook dat bij soorten waar de mannetjes investeren, een verdediging is geëvolueerd tegen het verspillen van investering in een niet verwant jong (Daly, Wilson & Weghorst, 1982: 11). Het vormen van een koppel—sociale monogamie—impliceert immers niet seksuele monogamie (Sesardic, 2003: 434). *“Both the institution of marriage and the occurrence of extramarital sex have been reported from all human societies”* (Diamond, 1992: 53). Deze twee feiten samen creëren wel degelijk een probleem.

Mannen en vrouwen hebben verschillende verlangens en verschillende seksuele strategieën, en ontrouw komt wel degelijk voor (Buss, 2003). De gevolgen voor een man die seksueel bedrogen wordt door zijn vrouw, zijn in reproductief opzicht erg schadelijk. Ten eerste zou de man heel wat van zijn tijd, energie en middelen verspillen door die vrouw aan te trekken en te versieren. Ten tweede verliest hij de kansen om andere vrouwen aan te trekken en te versieren. Ten derde verliest hij de moederlijke investering van de vrouw, omdat haar aandacht naar het kind van een ander gaat. Ten laatste gaat de man al zijn energie, tijd en middelen stoppen in een kind dat niet het zijne is (Buunk et al, 1996: 360). In de situatie van gedwongen ouderschap van de vrouw én de man, rust er dus een grote selectiedruk op de schouders van de man. Namelijk om een psychologisch mechanisme te ontwikkelen dat hen helpt hun vaderschap op een betrouwbare manier te verzekeren (Daly, Wilson & Weghorst, 1982: 11).

3.1.2.2 Verlies van toewijding

Er zal nog niet vaak een vrouw geweest zijn die zich tijdens de bevalling afvroeg of het kind wel echt van haar was. Haar ouderschap komt niet in gevaar door de eventuele seksuele escapades van haar man. De vrouw is altijd 100% zeker dat ze de moeder is van het kind dat in haar baarmoeder zit. De vrouwen werden echter met een ander probleem geconfronteerd. Vrouwen konden de toewijding van hun man, en ook zijn investering in tijd en middelen, kwijtraken aan een andere vrouw en haar kinderen (Buss, 1988a; 2000; Trivers, 1972).

Wanneer haar man zijn investering verschuift naar een andere vrouw, is dit in reproductief opzicht een aanzienlijke kost voor de vrouw. Zeker in een omgeving die voor de effectieve zorg voor haar kind de input van beide ouders vereist (Buss et al, 1992: 251).

De evolutionaire psychologie van jaloezie

3.1.3 Voorspellingen i.v.m. geslachtsverschillen

We mogen niet denken dat het evolutieproces via natuurlijke selectie voor elk probleem een optimale oplossing kan ontwerpen, daarvoor zijn de beperkingen te groot (Buss, 1998; 538). Maar het evolutieproces werkt langzaam en met een bijzondere vindingrijkheid. Het zou vreemd zijn als natuurlijke selectie in dit geval waarbij de nood aan een doeltreffend psychologische mechanisme zo hoog is geen oplossing zou hebben opgeleverd (Sesardic, 2003: 434). De emotie ‘jaloezie’ komt hier ter sprake als een adaptatie ontwikkeld als oplossing voor voormelde adaptieve problemen. We kunnen jaloezie definiëren als “*an emotional state that is aroused by a perceived threat to a valued relationship or position and motivates behaviour aimed at countering the threat. Jealousy is ‘sexual’ if the valued relationship is sexual*” (Daly et al, 1982: 12) of “*The state of being concerned that ones sexual exclusivity is or might be violated*” (Wilson & Daly, 1992: 302).

De centrale hypothese in de evolutionair psychologische studie van de jaloezie zegt dat de gebeurtenissen die de emotie ‘jaloezie’ activeren, fysiologisch en psychologisch verschillen voor mannen en vrouwen. Dit komt omdat beide geslachten met verschillende adaptieve problemen te kampen hadden doorheen de menselijke evolutionaire geschiedenis (Buss et al, 1992: 251; zie ook Daly et al, 1982; Symons, 1979). Doordat mannen en vrouwen verschillende seksuele strategieën hebben ontwikkeld, zullen mannen en vrouwen ook jaloezie, boos en van streek raken door verschillende gebeurtenissen (Buss, 2000: 61). De twee vormen van ontrouw –emotioneel en seksueel– zijn verontrustend voor zowel mannen als vrouwen, maar de jaloezie die eruit voortkomt, krijgt wel door elk geslacht een ander gewicht toegekend (Buss et. Al, 1992: 251).

3.1.3.1 De oorsprong van jaloezie bij mannen

“*Male sexual proprietariness is likely to evolve in any animal species with internal fertilization and paternal care (...) The research on swallows and dunnocks (along with work on many other birds [a long list of references follows]) provides strong evidence that paternally investing male animals have evolved sexual psychologies designed by selection to reduce both the likelihood of cuckoldry and its costs once incurred. We may expect no less of the evolved psyches of paternally investing Homo Sapiens*” (Wilson & Daly, 1992: 297).

De specifieke aard van de adaptieve problemen heeft diepe sporen nagelaten in de psychologische aspecten die samenhangen met de mannelijke seksuele jaloezie. Bij mannen zou de jaloezie vooral rond de seksuele aspecten van de ontrouw van de partner moeten draaien. Meer dan elke andere vorm van ontrouw leverde seksuele ontrouw van de vrouw de hoogste kosten op voor onze mannelijke voorouders (Buss, 2000: 62).

Wanneer (1) een man een speciale bezorgdheid bezat om als enige seksuele toegang te hebben tot de vrouwen waarin hij investeerde, (2) wanneer hij op basis van dat gevoel ernaar streefde zo goed mogelijk die exclusiviteit te beschermen en te verdedigen en (3) minstens gedeeltelijk succesvol te zijn in hun pogingen, zal dit duidelijk een impact hebben (Sesardin, 2003: 435). Volledige exclusiviteit verzekert volledige zekerheid van vaderschap, maar zelfs wanneer die exclusiviteit niet volledig kan worden beschermd, heeft dit nog altijd voldoende effect. Mannen die onverschillig stonden tegenover de potentiële seksuele contacten tussen hun vrouw en andere mannen, zijn niet onze voorouders (Buss, 1999: 149). Dezelfde logica gaat echter niet op voor vrouwen.

3.1.3.2 De oorsprong van jaloezie bij vrouwen

Vrouwen zouden niet zo specifiek bezorgd zijn om de seksuele trouw en ontrouw van hun partner als mannen. Wanneer haar man seks heeft met een andere vrouw, heeft dit biologisch gezien niet noodzakelijk desastreuze gevolgen voor de fitness van de vrouw. Vrouwen zouden veeleer jaloers zijn, wanneer de man zijn aandacht en middelen verschuift naar andere vrouwen en kinderen (Daly et al, 1982: 12; Symons, 1979). In de evolutionaire ontwikkeling van de mens zijn er minstens drie situaties geweest waarin een vrouw het gevaar liep de investering van een man kwijt te raken. Ten eerste liep een vrouw in een monogaam huwelijk het risico dat haar partner zou investeren in een andere vrouw met wie hij een verhouding had. Dit houdt een gedeeltelijk verlies in van de investering van de man. Ten tweede liep een vrouw in een monogaam huwelijk de kans haar man kwijt te raken aan een andere vrouw—een groot of totaal verlies van zijn investering. Ten derde liep een vrouw in een polygyn huwelijk het risico dat haar man meer zou investeren in andere echtgenotes en hun kinderen ten koste van haar en haar kinderen (Buss et al, 1992: 251).

De meest betrouwbare indicatie dat een man zijn investering op die manieren in een andere richting zou sturen, was niet zozeer dat hij seks had met een andere vrouw, maar eerder dat hij een emotionele relatie met een andere vrouw had (Buss, 2000: 63). Mannen en vrouwen verschillen namelijk in hun houding ten opzichte van seks met of zonder emotionele betrokkenheid. Mannen hebben het veel minder moeilijk seks met een vrouw te hebben zonder dat er sprake is van een emotionele band (Buss, 2003; Townsend, 1995: 202). Als een man een emotionele band heeft met een andere vrouw kan dit betekenen dat hij op langere duur een verbintenis kan aangaan met haar.

Empirische bewijzen voor de evolutionaire visie op jaloezie

De kans dat beide geslachten dezelfde psychologie zouden hebben op domeinen waar ze voor verschillende adaptieve problemen stonden is vanuit evolutionair standpunt quasi nihil (Buss et al 1999: 126; Symons, 1979). Hypothesen maken is één zaak, een andere is deze kunnen ondersteunen met empirische data. Bestaat er wel een psychologisch mechanisme in mannen die hen specifiek gevoelig maakt voor seksuele ontrouw van hun vrouw? Bestaat er

een psychologisch mechanisme bij vrouwen dat hen specifiek verontrust bij het opmerken van emotionele ontrouw van hun man? De vele onderzoeken naar jaloezie en de resultaten die eruit voortkwamen, lijken de evolutionaire hypothesen inderdaad te bevestigen. Studies naar jaloezie en de geslachtsverschillen die we daarbij aantreffen, kunnen op verschillende manieren worden geoperationaliseerd. We halen hier enkele vormen van onderzoek aan.

3.1.4 Etnografische gegevens

Empirisch bewijs voor de evolutionaire hypothese valt onder andere te rapen via metaonderzoek van etnografisch onderzoek. De universaliteit van een kenmerk is geen voldoende basis om het als adaptatie te labelen, maar als een karaktertrek zeer variabel is in verschillende culturen, ondermijnt dit wel de claim dat het om een adaptatie gaat (Sesardic, 2003: 437). Daarom moeten mensen in verschillende culturen onderzocht worden worden. Seksuele jaloezie als karaktertrek lijkt op dit domein geen moeilijkheden te ondervinden:

“But is there even one exotic land in which the men eschew violence, taken a proprietary view of their wives’ sexuality, and accept consenting extramarital sex as good clean fun? The short answer is “No,” although many have sought such a society, and a few have imagined they found it” (Daly & Wilson, 1988, 203).

3.1.5 Statistische gegevens

Ook het onderzoeken van secundaire bronnen kan inzicht bieden in de aard van de jaloezie. Zo is gebleken dat mannelijke seksuele jaloezie een invloed heeft gehad op talloze rechtsstructuren overal ter wereld betreffende de seksuele vrijheid van de vrouw (Daly et al, 1982: 12, Daly & Wilson, 1988). Ook onderzoek van huiselijk geweld bewijst dat seksuele jaloezie vaak de oorzaak is van mishandeling van de partner en dat deze oorzaak alle andere bijeen overstijgt (Daly et al, 1982: 16). Na de studie van talloze bronnen kwamen Daly en Wilson (1988) tot de conclusie dat jaloezie het belangrijkste motief is om partners of rivalen te doden. De meest voorkomende directe aanleidingen zijn de ontdekking van ontrouw en de beëindiging van een relatie. Ook vrouwen vermoorden hun partner wegens ontrouw, maar dit kwam veel minder vaak voor (Daly & Wilson, 1988). Ook een analyse van echtscheidingen en een analyse van de redenen voor de ontbinding van een relatie kan informatie opleveren (Sesardic, 2003: 437). Voor een uitgebreid overzicht van dergelijke onderzoeken naar jaloezie en de gevolgen ervan verwijzen we naar Buss (2000: 111).

3.1.6 Psychologisch onderzoek

3.1.6.1 Meettechnieken bij het onderzoek van jaloezie

Volgens Buss (1994) zijn de geslachtsverschillen in uitlokkende factoren van jaloezie universeel. Onderzoek dat deze hypothese ondersteunt maakt gebruik van drie soorten meettechnieken: (1) studies die gebruikmaken van gedwongen keuzes: aan de proefpersonen

worden verschillende scenario's voorgelegd, die ze moeten beoordelen welk ze als meest verontrustend ervaren (Buss et al, 1992; Buunk et al, 1996; Sagarin et al, 2003; Wiederman & Allgeier, 1993; Wiederman & Kendall, 1999), (2) continue meetschalen (Sagarin et al, 2003; Shackelford et al, 2000), (3) fysiologische technieken (Buss et al, 1992).

Het gebruik van de gedwongen keuze wordt soms in vraag gesteld, omdat het methodologisch te gelimiteerd zou zijn. Uitvoerig onderzoek heeft echter uitgewezen dat Lickertschalen niet altijd even bruikbaar zijn bij dit soort onderzoek waarbij gevraagd wordt welke ontrouw het meest verontrust (Buss, 2000: 65). Beide vormen van ontrouw scoren erg hoog voor beide geslachten, daarnaast komen ook plafondeffecten voor. Wanneer je echter gedwongen wordt een keuze te maken tussen twee scenario's komen voorkeuren en emoties boven die niet detecteerbaar zijn met Lickertschalen (Buss, 2000: 65; Buss et al, 1999: 130; Shackelford et al, 2002: 304).

3.1.6.2 Bewijs voor geslachtsverschillen

De eerste die op systematische en wetenschappelijke wijze de evolutionaire hypothesen ging testen waren Buss et al (1992). Ze vroegen aan universiteitsstudenten om zich in te beelden dat hun partner (1) "verschillende seksuele standjes uitprobeerde met een vriend" en (2) "verliefd werd op een vriend". De meerderheid van de mannen (60%) koos het seksuele scenario als meer verontrustend. De meerderheid (83%) van de vrouwen echter koos voor het scenario met de emotionele ontrouw. In een follow-up-onderzoek waarbij fysiologische reacties werden gemeten werden dezelfde geslachtsverschillen waargenomen. Beide studies bewezen de veronderstelde verbanden tussen situaties die jaloezie kunnen opwekken, en het geslacht. Mannen werden meer verontrust bij vragen over de seksuele ontrouw van hun partner, terwijl vrouwen meer verontrust waren door emotionele ontrouw van hun man.

Uit verschillende onderzoeken blijkt dat mannen een psychologisch mechanisme bezitten dat hen specifiek gevoelig maakt voor ontrouw van seksuele aard (Buss et al, 1992; Daly & Wilson, 1988). Vrouwen zijn ook gevoelig voor de seksuele ontrouw van hun man, maar een groeiend aantal studies suggereert dat vrouwen nog meer verontrust worden door emotionele ontrouw, wat op lange termijn een teken kan zijn voor het verlies van middelen (Buss et al, 1992; Buunk et al, 1996; DeSteno & Salovey, 1996; Geary et al, 1995; Wiederman & Allgeier, 1993; Wiederman & Kendall, 1999). Wanneer zowel mannen als vrouwen een scenario te lezen krijgen met tien verwijzingen naar emotionele ontrouw en tien naar seksuele ontrouw, herinneren de vrouwen zich een week later meer emotionele dan seksuele elementen van ontrouw. Omgekeerd herinnerden mannen zich eerder elementen over seksuele ontrouw (Schützwohl & Koch, 2004: 255).

De kans dat ontrouw leidt tot vergiffenis of tot stopzetting van de relatie hangt ook van de twee voorspelbare variabelen af: het geslacht van de overspelige en de aard van de ontrouw (Shackelford et al, 2002; 304). In een recenter onderzoek dat gebruikmaakte van gedwongen keuze als meettechniek, werd tevens rekening gehouden met de tijd die de

respondenten gebruikten om te beslissen welk scenario hen meest verontrustte (Schützwohl, 2004: 126). De keuze van de respondenten van beide geslachten die kozen voor het—vanuit adaptief oogpunt—meest schadetoebrenghend scenario, werd veel sneller genomen dan de respondenten die kozen voor het adaptief minder schadetoebrenghend scenario.

“These findings support the assumption that men and women selecting the adaptively primary infidelity type relied on their initial response tendency suggested by their respective jealousy mechanism, whereas men and women selecting the adaptively secondary infidelity type engaged in additional considerations that lead them to override their initial response tendency” (Schützwohl, 2004: 126).

Onderzoek in verschillende culturen als test voor deze hypothesen, toonde dezelfde geslachtsverschillen (Buss et al, 1999; Buunk et al, 1996; Wiederman & Kendall, 1999). Cross-cultureel onderzoek is bij het maken van evolutionaire hypothesen erg belangrijk. Er wordt namelijk verondersteld dat de aan het geslacht gekoppelde verklaringen typisch zijn voor de hele soort (Buunk et al, 1996: 360). Buunk, Algneiter, Oubaid & Buss (1996) vonden dat de evolutionaire hypothesen over geslachtsverschillen in jaloezie golden over verschillende culturen heen. Ook hier werd de evolutionaire verklaring dus ondersteund door de resultaten. Wel is er een verschil tussen de drie culturen in grootte van de verschillen tussen man en vrouw. De verschillen gingen in elke cultuur wel in de richting van de evolutionaire hypothese maar waren niet overal even groot (Buunk et al, 1996: 360). Cultuur is dus wel een beïnvloedende factor. Maar zoals eerder gezegd kunnen culturele verschillen niet als tegenbewijs worden gezien voor de evolutionaire theorie. Psychologische mechanismen interageren met de omgeving.

Harris (2000) merkt op dat ze de resultaten volgens de evolutionaire theorie niet terugvond in haar studies. De resultaten van de studies onderling vertonen volgens haar trouwens ook grote verschillen, net zoals de studies die verschillende meettechnieken gebruikten. Continue meetschalen en fysiologische tests tonen bijlange niet zo'n duidelijke geslachtsverschillen die zo consistent uit de tests met gedwongen keuzes komen (Harris, 2000: 1089). Pietrzak et al (2002) veronderstelden echter dat de inconsistenties tussen de verschillende resultaten te wijten zijn aan verschillen in de gebruikte testgroepen. De verschillen zouden dus te wijten zijn aan de verschillen in condities en niet aan het gebrek aan coherentie in het systeem. Er werden zowel gedwongen keuzes, continue meetschalen als fysiologische testen toegepast op dezelfde groep testpersonen. De studie toonde aan dat de geslachtsverschillen in de drie de testsituaties werden waargenomen (Pietrzak et al, 2002: 91). Deze bevindingen leveren ten koste van de stelling van Harris (2000) het bewijs dat mannen en vrouwen algemeen verschillend reageren op verschillende uitlokkende factoren van jaloezie.

3.1.6.3 Andere factoren die jaloezie beïnvloeden

Mensen hebben de neiging om de kwaliteiten van rivalen te vergelijken met hun eigen kwaliteiten. Dit is zeker het geval bij die kwaliteiten die bijdragen tot waarde als partner. Rivalen met hoge partnerwaarde zijn specifiek bedreigend. De voorspelling kan worden gemaakt dat WHR (middel-heup-verhouding of waist-to-hip ratio) en SHR (schouder-heup-verhouding of shoulder-to-hip ratio) van de rivaal een invloed kunnen hebben op de mate van jaloezie (Dijkstra & Buunk, 2001: 336).

“In both sexes, rivals with a low as opposed to a high WHR were perceived as more socially dominant and attractive, and among men as more physically dominant. In addition, in both sexes rivals with higher SHR were perceived as more physically and socially dominant, and among men as more attractive. In line with this, in evaluating the rivals, women indicated that they had paid more attention to the rivals’ waist, hips and legs and men indicated that they had paid more attention to the rivals’ shoulders, chest and belly. These results provide support for our evolutionary psychological reasoning that men and women would pay attention to different bodily features in evaluating the potential threat imposed by a rival.” (Dijkstra & Buunk, 2001: 340).

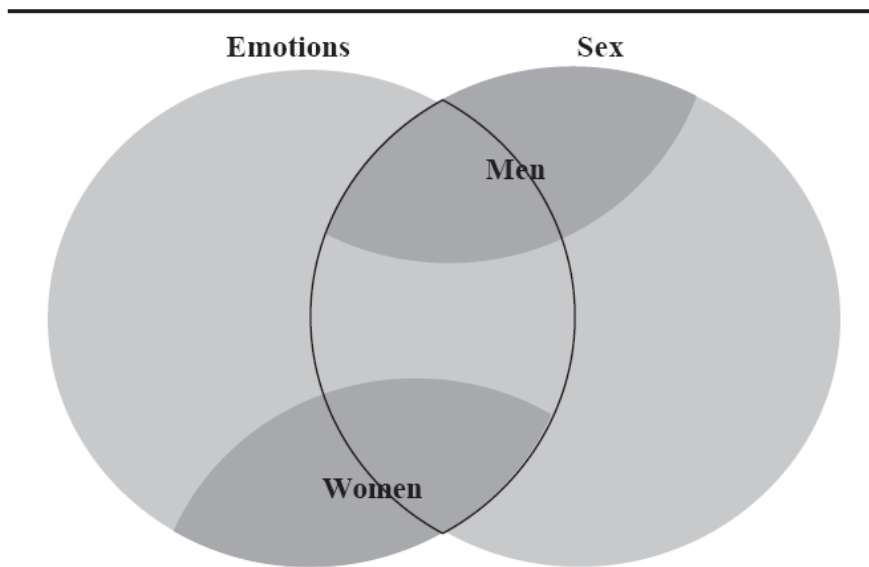
Wanneer de ontrouw plaatsvindt met iemand van hetzelfde geslacht, blijken de geslachtsverschillen in jaloezie te verdwijnen en de intensiteit van de algemene jaloezie af te nemen (Sagarin et al, 2003: 22). Volgens Sagarin et al (2003) komt dit doordat jaloezie zou ontwikkeld zijn om adaptieve problemen aan te pakken, meer bepaald onzeker vaderschap (voor de man) en het verlies van middelen aan kinderen bij een andere vrouw (voor de vrouw). Dit is echter niet van toepassing wanneer de ontrouw onmogelijk kan leiden tot voortplanting.

Alternatieve verklaringen voor geslachtsverschillen in jaloezie

Volgens de evolutionaire theorie bestaan er dus geslachtsverschillen in de psychologische mechanismen die betrekking hebben op de tekenen die jaloezie kunnen opwekken. Niet iedereen is het echter met die interpretatie eens. Ze stellen het model zoals het wordt voorgesteld door de evolutionaire theoretici in vraag en betwisten de generaliseerbaarheid van hun conclusies (DeSteno & Salovey, 1996; Harris & Christenfeld, 1996). DeSteno en Salovey (1996) boden een interessante alternatieve hypothese aan die de bevindingen van Buss et al (1992) kan verklaren. Deze hypothese noemden ze de “hypothese van de dubbele dosis”.

DeSteno en Salovey (1996) stellen dat mannen en vrouwen verschillen in hun *overtuigingen* ten aanzien van emotionele en seksuele betrokkenheid. De reden waarom mannen meer overstuur raken door seksuele dan door emotionele ontrouw, zo stellen ze, is dan ook niet dat mannen echt jaloers zijn bij seksuele ontrouw, maar wel dat mannen ervan overtuigd zijn dat seksuele ontrouw ook emotionele ontrouw impliceert—wat leidt tot een

zogezegde dubbele dosis jaloezie. Omgekeerd zijn vrouwen ervan overtuigd dat wanneer een man een emotionele relatie heeft met een andere vrouw, er ook sprake van seksuele ontrouw is of zal zijn. *“Certain types of infidelity bother individuals more than others because they represent a double shot of infidelity, the occurrence of both these types of infidelity IS no doubt more troubling than either individually and also signals a greater threat to the relationship”* (DeSteno & Salovey, 1996: 368).



Figuur 4.1 : Dubbele dosis hypothese. Bron : Sesardic, 2003: 440.

De asymmetrie tussen de twee geslachten is duidelijk in figuur 1, waar de domeinen die mannen en vrouwen voorstellen twee verschillende delen van de twee cirkels inpakken. Mannen die op het domein van de emotionele ontrouw zitten, zitten ook in de cirkel van seksuele ontrouw. Vrouwen die in het domein van seksuele ontrouw zitten, zitten tegelijkertijd in het domein van emotionele ontrouw (Sesardic, 2003: 440).

Vanaf het moment dat de dubbele-dosis-hypothese voorgesteld werd, werd ze door evolutionaire psychologen onder de loep genomen. Onmiddellijk werden een aantal conceptuele problemen vastgesteld en werd de evolutionaire hypothese verdedigd (Buss et al, 1996: 373-375). Maar een echte weerlegging kan pas door harde empirische bewijzen. De dubbele-dosis hypothese testen kan op twee manieren. Men kan ten eerste mannen en vrouwen vragen welk van volgende twee scenario's over ontrouw ze het meest verontrustend vinden: (1) emotionele ontrouw, maar geen seksuele ontrouw of (2) seksuele ontrouw, maar geen emotionele ontrouw. Ten tweede zou men bij een scenario met zowel emotionele als seksuele ontrouw kunnen vragen welk van de twee aspecten van de ontrouw als het ergst ervaren wordt (Sesardic, 2003, 441).

Verschillende onderzoeken—ook interculturele—die gebruikmaakten van een gedwongen keuze tussen twee scenario's zonder overlapping tussen emotionele en seksuele ontrouw, bevestigden de evolutionaire hypothesen en ontkrachtten bijgevolg de dubbele-dosis

hypothese (Buss et al, 1999, Wiedermann & Kendall 1999). Ook studies uitgevoerd met behulp van continue meetschalen bevestigden de evolutionaire hypothesen (Sagarin et al, 2003, 21). Pietrzak et al (2002: 92) kwamen tot dezelfde resultaten gebruikmakend van zowel gedwongen keuzes, continue meetschalen als fysiologische tests. Deze laatste onderzoeken ontkrachten de stelling van DeSteno & Salovey (1996: 371) en Harris & Christenfeld (1996) dat de gevonden geslachtsverschillen enkel een artefact zijn van het gebruikte meetinstrument—gedwongen keuze. Evolutionaire psychologen hebben quasi direct na het uitkomen ervan de dubbele-dosis-hypothese getest, en het lijkt erop dat het de test niet heeft kunnen doorstaan. De evolutionaire hypothese over jaloezie echter heeft de verschillende pogingen tot tegenbewijzen met glans doorstaan (Buss et al, 1999: 148).

Opzettelijk uitlokken van jaloezie

Men is het er overal roerend over eens dat jaloezie potentieel desastreuze gevolgen kan hebben. Seksuele jaloezie is zelfs de voornaamste oorzaak van partnermoord (Wilson & Daly, 1988). Toch zeggen de evolutionaire theoretici dat jaloezie een adaptieve functie heeft. Volgens Symons (1979) is jaloezie erop gericht om als motivatie voor acties te dienen die je eigen exclusieve toegang verzekeren tot je seksuele partner. Buss (1988: 292) was de eerste die een adaptieve functie toekende aan de emotie jaloezie, namelijk een techniek om de exclusiviteit van de partner te beschermen. Uit het voorgaande is gebleken dat jaloezie een geëvolueerd psychologisch mechanisme is met specifieke adaptieve problemen als doel. Er is nog maar amper iets geschreven over de personen die jaloezie uitlokken. Een onderzoek naar hun ervaringen kan echter een nieuw licht doen schijnen op de natuur van jaloezie (Sheets et al, 1997: 388).

Het is niet de jaloezie op zich die men als gewenst effect wil hebben, wel zou het een strategie zijn om de macht binnen de relatie opnieuw gelijk te gaan verdelen (White, 1980). White (1980) stelt dat jaloezie het meest zal worden uitgelokt door de partner die het minste macht heeft binnen de relatie. Via interviews achterhaalde White dat vrouwen gemotiveerd zijn om jaloezie op te wekken om hun partner tot meer betrokkenheid en bezitterigheid te inspireren, en om een hechtere psychische band te smeden. Verder zetten ze aan tot jaloezie om de sterkte van de relatie te testen (White, 1980).

Binnen de evolutionaire psychologie geeft men de volgende mogelijke verklaring. Het adaptieve belang van jaloezie ligt in het effect dat het heeft op de fitness van de partner. Jaloezie leidt namelijk vaak tot zogenaamde “liefdesdaden” van de partner (Sheets et al, 1997: 389). Het doel van jaloezie uitlokken is dus: meer aandacht bekomen van de partner en die partner opnieuw dichterbij te binden. Buss (1988) vond dat het vooral vrouwen waren die jaloezie opzettelijk probeerden op te wekken.

“Male jealousy, in addition to being an evolved male tactic for guarding against alien insemination (Daly et al, 1982) may be elicited intentionally by females through the implied threat to fidelity as a tactic for retaining mates” (Buss, 1988b: 314).

Jaloezie opwekken kan dus een echte strategie genoemd worden. Nadat jaloezie zich in het menselijke repertoire had ontwikkeld, werd het door partners voor hun eigen doeleinden gebruikt (Buss, 2000: 219).

William Tooke (1993) deed grondig onderzoek naar welke verschillende strategieën vrouwen toepassen om jaloezie op te wekken: vrouwen gaan met opzet contact zoeken met andere mannen, gaan hun eigen partner negeren, soms gaan ze flirten met andere mannen op zo'n manier dat hun eigen man het opmerkt, of ze glimlachen naar andere mannen (in Buss, 2000: 220). Dit laatste is eigenlijk op een ingenieuze manier gebruikmaken van een ander kenmerk van mannen. Mannen interpreteren een glimlach van een vrouw namelijk vaak als een teken van seksuele interesse in plaats van een vriendelijk gebaar. Door seksuele belangstelling te concluderen wanneer een vrouw enkel glimlacht, gaat een man overgaan tot avances. Tegelijkertijd zal het jaloezie opwekken bij de partner. Dit kan resulteren in een confrontatie tussen de twee mannen, maar de vrouw valt niets te verwijten: zij lachte enkel vriendelijk (Buss, 2000: 221).

Waarom zouden vrouwen een emotie die potentieel zo gevaarlijk is, willen oproepen? Volgens het onderzoek van White (1980) gaan vrouwen jaloezie opwekken om hun partner er de aandacht op te vestigen dat ze nog steeds aantrekkelijk is. Een ander gebruik komt voor om de sterkte van de relatie te testen. Ook werd het gebruikt door sommige vrouwen om hun gevoel van eigenwaarde op te krikken.

Sheets et al (1997: 392) vonden echter geen significant geslachtsverschil in de mate van uitlokken van jaloezie bij de partner. Ook vonden ze geen resultaten die erop konden wijzen dat jaloezie werd uitgelokt door diegene die het meest betrokken was op de relatie. Ze besluiten dan ook dat jaloezie niet wordt uitgelokt om het evenwicht in de relatie te herstellen zoals White (1980) stelde, maar wel gebruikt werd als strategie om de partner aan zich te binden, zoals Buss (1988) stelde.

4 RODDEL: ALGEMEEN EN SPECIFIEK IN RELATIECONTEXT

Gossip is what no one claims to like, but everyone enjoys.

--Joseph Conrad

Inleiding

In de volksmond heeft het woord “roddel” een erg negatieve betekenis. Het woord staat synoniem voor “achterklap, kwaadsprekerij, laster...”. Roddelen is een erg complex begrip en de literatuur over het onderwerp is de jongste decennia aanzienlijk toegenomen. Het begrip roddelen wordt vanuit verschillende wetenschappelijke disciplines behandeld. Zowel de psychologie, de sociologie als de communicatiewetenschappen leveren bijdragen over het onderwerp. Hoewel roddel het hoofdonderwerp is in het empirisch luik van mijn thesisonderzoek, is het evenwel niet mogelijk hier in deze thesis een exhaustief overzicht te geven van wat totnogtoe over roddel is verschenen. Daarvoor is het veld gewoon te breed. Toch wil ik dit hoofdstuk over roddel beginnen met een beknopt overzicht van hoe roddel wordt benaderd vanuit de evolutionaire psychologie.

Binnen de evolutionaire psychologie kun je een ruwe opdeling maken in twee visies op het ontstaan van roddel. De ene visie ziet roddel als een adaptatie, geëvolueerd ten gevolge van het groepsleven (Dunbar, 1993, 2004; Gluckman, 1964; Wilson et al 2000). De andere visie ziet roddel als een adaptatie is, geëvolueerd door de voordelen die eruit voortkwamen voor individuen (Barkow, 1992; Baumeister et al, 2004; Hess & Hagen, Miller, 2000; 2002; Paine, 1967). Een derde benadering ziet roddel als geëvolueerd onder invloed van beide niveaus (McAndrew & Milenkovic, 2002).

Na dit eerste overzicht ga ik dieper in op welke functie roddel kan hebben betekend in de relatie-context. Doordat onderzoekers roddelen meestal op algemeen niveau hebben onderzocht, met de focus veeleer op de controle dan op manipulerende functie van roddel, is de literatuur over roddel in dit specifieke domein erg schaars. Ik baseer mij hiervoor dan ook volledig op het werk van Charlotte De Backer (2005), die voor haar doctoraatsthesis een gedetailleerde classificatie heeft opgesteld van verschillende vormen van roddel, gebruikt in mating context.

Evolutie van roddel en belang van de groep

4.1.1 Roddel bepaalt de groep

Antropoloog Max Gluckman (1963, 1968) geloofde dat roddel als voornaamste functie had: de groep dienen. Roddel draagt bij tot de eenheid, de moraal en de waarden binnen een

groep. Buitenstaanders kunnen de roddel binnen de groep niet begrijpen, evenmin kunnen ze eraan participeren (Gluckman, 1963: 308). Roddel zou ook opzettelijk worden aangewend om buitenstaanders buiten te houden, want als je niet mee kunt roddelen, ben je geen deel van de groep. Roddel is dan een inherent deel van de groep, groepsbindend en tegelijk afbakenend.

“Therefore a most important part of gaining membership of any group is to learn its scandals: what you can say with apparent innocence and what you may say by indirect rude allusion (...) We maintain our tight bonds of friendship by a vast store of scandals and gossip as well as legends” (Gluckman, 1963: 314).

4.1.2 Roddel als sociale controle

Vanuit antropologisch standpunt is roddel een vorm van sociale controle. Volgens Wilson et al (2000: 348) is roddel geëvolueerd tot een adaptatie op groepsniveau om individuele misstappen te detecteren. Het zou gaan om het signaleren van individuen die uit eigenbelang de groep schade toebrengen, o.a. zgn. “free riders”. “Free-riders” zijn individuen die genieten van de voordelen die het groepsleven biedt, maar hier niks in ruil voor teruggeven om het groepsleven in stand te houden. Overduidelijk is dit een zware kost en last voor de groep. Het was dan ook erg belangrijk om free-riders te kunnen detecteren om zo de groep in stand te houden (Dunbar 2004: 100).

Uit het onderzoek van Wilson et al (2000) bleek dat roddelen sociaal aanvaard werd als het gebruikt werd als instrument van sociale controle. Roddelen werd echter door dezelfde personen veroordeeld, wanneer het gehanteerd werd als middel om zichzelf te dienen. Een aantal respondenten vond het zelfs negatief informatie over bepaalde personen niet door te vertellen als die informatie belangrijk om weten was (Wilson et al., 2000: 362).

4.1.3 Roddel als basis van de menselijke samenleving?

Ook Robin Dunbar stelt dat roddel de kern is van sociale relaties tussen mensen, maar om andere redenen dan Gluckman. Hij stelt dat zonder roddel er geen samenleving kon zijn (Dunbar, 1993, 2004). Roddel zou onze voorouders in staat hebben gesteld om sociale relaties te ‘managen’, op een meer efficiënte manier dan dat directe observatie of directe interactie zou toelaten (Miller, 2000: 366).

Dunbar (2004: 101) komt tot die conclusie na het kijken naar onze dichtste fylogenetische verwanten, de mensapen, en waarom mensen taal zouden ontwikkeld hebben. Zowel mensapen als mensen zijn zeer sociale wezens. In groep leven brengt echter voor- en nadelen met zich mee. In groep leven biedt o.a. meer bescherming tegen roofdieren. Daar staat tegenover dat in groep leven betekent dat individuele belangen niet altijd volledig aan bod kunnen komen in functie van de groep. Het komt erop neer soms persoonlijke belangen op korte termijn aan de kant te schuiven ten voordele van de groep, om zo op lange termijn

beschermd te worden tegen roofdieren. Dit vereist echter zeer sterke sociale banden, en deze zouden gecreëerd en onderhouden worden door het ontvlooien van elkaar. Het vlooien zorgt ervoor dat endorfines vrijgemaakt worden in de hersenen waardoor een gevoel van ontspanning vrijkomt. Ook bij ons vind je dit gedrag terug, zij het in een andere vorm. Mensen die een intiemere relatie hebben met elkaar, gaan elkaar ook vaak strelen, wat hetzelfde effect geeft.

Het ontvlooien gebeurt tussen alle apen onderling, zo worden de vertrouwensbanden gevormd en wordt de groep hecht gemaakt. Ontvlooien neemt echter veel tijd in beslag, en hoe groter de groep hoe meer tijd ze in het vlooien moeten stoppen. Een ander gevolg van grote groepen is dat er allerlei stressfactoren bij komen zoals voedselbronnen die sneller uitgeput raken. Dit heeft als gevolg dat de grootte van de groep geplafonneerd is. Hoe groter de groep hoe effectiever de allianties moeten zijn om aan de stressfactoren het hoofd te bieden.

Toch zijn mensen op een gegeven moment in groepen gaan leven die het plafond van 80 individuen ver overschreden. Het kan dan ook niet anders of men had een manier om de allianties effectief te houden. Taal de oplossing op het probleem zijn (Dunbar, 1993). Taal zorgt ervoor dat men de interactiegroep aanzienlijk kan vergroten doordat men met meer personen tegelijk kan interageren (Dunbar, 2004: 102).

Maar misschien was het belangrijkste het communiceren van informatie. Op die manier kon men te weten komen wat gaande was in de groep, ook als men er eens niet bij was. Bij roddelen gaat het ook vaak om het delen van iets intiem, wat net als bij het ontvlooien een hechtere band kan creëren tussen de individuen. Ook kon men taal aanwenden om zijn eigen kwaliteiten aan te prijzen, hulp te vragen of “free-riders” in de groep te detecteren.

Roddel heeft algemeen een slechte reputatie. Waarom praten over anderen, als men ook kon praten over nuttige zaken die de vooruitgang kunnen helpen? Het hangt er dan wel van af of roddel hier de kip of het ei is. Is taal ontwikkeld omdat het hielp bij technologische vooruitgang (met roddel als toevallig bijproduct). Of was taal ontwikkeld om informatie over de groep uit te wisselen (met uitwisselen van technologische informatie als handig bijproduct). Uit een studie bleek dat in natuurlijke conversaties 65% van de uitgewisselde informatie over sociale zaken gingen (Dunbar, Mariott & Duncan, 1997: 242). Hierbij werden geen geslachts- of leeftijdsverschillen waargenomen. Het lijkt er dus op dat natuurlijk gevormde conversaties principaal gebruikt worden om sociale informatie uit te wisselen.

Misschien heeft de slechte reputatie van roddel ook te maken met zijn oorsprong van free-rider-detectiemechanisme. Roddel is namelijk vaak gefocust op negatieve informatie over de beroddelde. Een functie van taal zou het waarschuwen van potentiële slachtoffers van free-riders kunnen zijn (Dunbar, 2004: 106).

Evolutie van roddel: belang voor het individu

4.1.4 Roddel als informatiemanagement

Gluckman (1963) noemde het belang van de groep voorop het doel van roddelen. Hij omschreef roddel als de hoeksteen van de sociale groep: als niemand tegen je roddelt, sta je buiten de groep (Barkow, 1992: 627). Hij gaat in die redenering echter voorbij aan het individu. Het is tot nader order nog altijd het individu en niet de gemeenschap dat roddelt. Individuen hebben naast groepsbinding andere redenen om zich met roddelen in te laten: ze zouden dan ook roddelen, en die roddel zo vormen, om hun eigen belangen te beschermen (Paine, 1967: 280). Paine (1967) ziet roddelen als een soort informatiemanagement. We vertellen bepaalde mensen die informatie, omdat we willen dat ze over die informatie beschikken, in de vorm die wij bepalen (Paine, 1967: 283). Door op die manier om te springen met de informatie, proberen mensen via roddel hun eigen belangen te behartigen.

“...there is always some information that he (a gossip) wishes certain people to possess—e.g., as a reassurance that his, and not their, definition of the situation prevails” (Paine, 1967: 283).

4.1.5 Roddel als hulp voor onze inclusieve fitness

Barkow (1992: 628) ziet roddel als een biologisch niet verwacht sociaal fenomeen. Iemand's reputatie wordt grotendeels opgebouwd uit roddel. We werden geselecteerd om het gedrag van potentiële rivalen, bondgenoten, potentiële partners en naasten in te kunnen schatten en of te kunnen beïnvloeden. Deze mogelijkheden vereisen de ontwikkeling van interne representaties van anderen. Adaptaties die ons bij deze taken konden helpen, zouden een belangrijk voordeel betekenen en dus via natuurlijke selectie doorgegeven worden.

Maar in welke informatie, over welke personen zijn we dan geïnteresseerd? Ook hier levert Barkow (1992) een mogelijke verklaring:

“The short answer to “which individuals” is: relatives, rivals, mates, offspring, partners in social exchange, and the very high-ranking. The short answer to “what kinds of information” is relative standing and anything likely to affect it, control over resources, sexual activities, births and deaths, current alliances/friendships and political involvements, health, and reputation about reliability as a partner in social exchange” (Barkow, 1992: 628).

Barkow ziet roddel dus als die informatie die in de EEA implicaties kon hebben voor onze inclusieve fitness en de sociale strategieën die daarmee samengaan. Dus als een man bijvoorbeeld wil vaststellen of een potentiële partner trouw zal zijn, is het relevant om zaken te weten zoals hoeveel partners ze in het verleden al heeft gehad, of ze toen trouw is gebleven, hoe promiscue of losbandig ze is, etc. We zullen ook het meest geïnteresseerd zijn in roddel over die personen waar we waarschijnlijk direct of indirect mee te maken zullen

hebben. Personen die we niet kennen en waar we wellicht ook nooit mee te maken zullen hebben, interesseren ons dan ook niet.

4.1.6 Roddel als observationeel leren

Toch blijkt dit laatste niet altijd het geval te zijn, merken Baumeister et al (2004) op. Anekdoten over mensen vinden we vaak interessant ook al kennen we de mensen niet. Hoe kunnen we dit dan begrijpen? Een oplossing hiervoor is dat roddelen ook een andere functie heeft: het leren van een cultuur

“Just as sex may serve the biological function of reproduction even though sexual desire is often independent of such a goal (and in fact many people engage in sex while taking precautions to avoid reproduction), gossip may serve the function of cultural learning even though people may be drawn to gossip without being aware of any desire to promote cultural learning” (Baumeister et al, 2004: 113).

We vinden dergelijke roddels interessant, omdat ze ons iets leren over hoe onze cultuur en onze maatschappij in elkaar zitten en werken. De hoofdpersoon van een roddel is daarom niet altijd de reden waarom de roddel verteld wordt. Baumeister et al (2004: 120) gaan hier dus een stap verder, wanneer ze stellen dat roddel een soort van observationeel leren is van culturele aard. Door het horen van fouten die anderen maken, kunnen we vermijden dat we zelf dezelfde fout maken in de toekomst. Naast het leren via roddel over andere personen, leren we via roddel ook sociale normen en regels van gedrag.

Roddels hoeven in deze context dan ook helemaal niet negatief te zijn. Hoe zou vanuit dit perspectief de slechte reputatie van roddel dan kunnen worden verklaard? Één verklaring kan zijn dat we slecht nieuws belangrijker vinden dan goed nieuws. Het zal adaptiever zijn om snel gevaren te ontdekken dan mogelijkheden, of zoals Pinker & Bloom het zeggen:

There is an obvious advantage in being able to acquire such information second-hand: By tapping into the vast reservoir of knowledge accumulated by some other individual, one can avoid having to duplicate the possibly time consuming and dangerous trial and error process that won that knowledge (Pinker & Bloom, 1992: 460).

4.1.7 Roddel als sociale vergelijking en aanduiding van status

Roddel kan ook een manier zijn om informatie te verkrijgen over anderen die een voorbeeld kunnen zijn voor onszelf in ons eigen leven. Of het kan een manier zijn om onze zelfwaarde op te krikken door vergelijking met anderen. Binnen de sociale psychologie plaatst men roddelen binnen dat ruimer kader van sociale vergelijking. Zowel die sociale vergelijking als roddelen kunnen ontwikkeld zijn onder evolutionaire druk. Beide zijn aan elkaar gerelateerd omdat ze elkaar overlappen bij het streven naar een betere status, en uiteindelijk beter reproductief succes (McAndrew & Milenkovic, 2002: 1065).

McAndrew & Milenkovic (2002: 1067) kiezen geen kant in het vraagstuk, of roddel nu de belangen van de groep (Gluckman, 1963) of de belangen van het individu (Paine, 1967) dient. Volgens hen is roddel een antisociaal gedrag, maar tegelijk een middel om antisociaal gedrag te controleren (cfr. Wilson et al, 2000). Daardoor bewijst roddel zijn nut zowel voor de groep als voor het individu. Roddel wordt gebruikt om de groep te beschermen, maar hij kan ook helpen binnen sociale competitie. Via roddel kunnen we de reputatie van concurrenten of vijanden manipuleren door negatieve informatie te verspreiden en verraad vaststellen van mensen met wie we een hechte relatie hebben (Schackelford, 1997: 83). McAndrew en Milenkovic volgen ook Barkow (1992) in zijn eerder vermelde theorie, in zoverre dat we niet in roddels over gelijk wie geïnteresseerd zijn, maar in die over welbepaalde mensen. Rekening houdend met de theorie van sociale vergelijking hypotheeserden ze dat men het meest geïnteresseerd is in roddels over mensen die het meest op hen lijken. Dus roddels over mensen uit dezelfde leeftijds categorie, hetzelfde geslacht, enz. Dit werd via experimenten ook bevestigd (McAndrew & Milenkovic, 2002).

Een andere theorie die roddelen in verband brengt met status, is die van Geoffrey Miller (2000). Hij ziet roddelen als een verleidingstactiek. De roddel die een persoon vertelt, kan volgens Miller veel vertellen over de persoon die je bent. Een roddel is interessant, wanneer die iets nieuws vertelt, de roddel moet ook geloofwaardig zijn en interessant genoeg (Miller, 2000: 367). Dit laatste zou dan meestal roddel betekenen over gemeenschappelijke kennis. Volgens Miller kan beschikken over kennis die de ander niet heeft over een gemeenschappelijke kennis, duiden op een hoge status en een hoge intelligentie (Miller, 2000: 367). Het duidt er namelijk op dat de persoon contacten heeft in een wijder sociaal netwerk, contacten met hoger geplaatsten in de samenleving, toegang heeft tot geheimen, een beter sociaal geheugen heeft... De claim van Miller is dat roddel zou ontwikkeld zijn, bijvoorbeeld door seksuele en sociale selectie, als een middel om status te uiten. Als gevolg hiervan voorspelt en ziet Miller het bewijs dat mannen meer zouden roddelen dan vrouwen en dat mannen meer zichzelf promoten door roddelen (Miller, 2000: 368).

Geslachtsverschillen in roddelen

Volgens Miller (2000) zouden mannen meer roddelen over breed maatschappelijke zaken en de kwaliteit en het aantal sociale relaties die ze hebben, om zo hun status te projecteren. Dit verschil tussen mannen en vrouwen zou via seksuele selectie zijn ontstaan door de voorkeur die vrouwen hebben voor een man met hogere status. Maar ook binnen een maatschappij was een hoge status een groot voordeel: roddel zou daar dan een indicator van zijn (Miller, 2000: 368).

Geslachtsverschillen in onderwerpen waarover wordt geroddeld, worden ook verklaard door de verschillende functies die mannen en vrouwen in de samenleving vervulden. Mannen houden zich meer bezig met het bredere maatschappelijk netwerk, terwijl vrouwen meer actief zijn in kleinere, meer intieme of diadische netwerken. Daardoor zouden mannen

veeleer roddelen over sportgebeurtenissen, beroemdheden of gewone kennissen. Vrouwen zouden meer roddelen over dichte familie en vrienden.

Empirische studies bewijzen dat reputatie-informatie over een individu betreffende zijn of haar gedrag een belangrijke factor kan zijn in het vergaren van bezit en middelen. Als het bezit binnen groepen afhangt van reputatie, kan dan ook verwacht worden dat bij competitie om schaarse middelen informatie zal worden gebruikt om de reputatie van hun concurrenten aan te vallen en hun eigen reputatie te verdedigen (Hess & Hagen, 2002). Ook in de context van het zoeken van een partner wordt dit gedrag waargenomen tussen concurrenten (Buss & Dedden, 1990). Hess en Hagen (2002: 3) noemen dit informationele agressie. Op die manier blijkt nog eens dat roddel in de EEA van waarde kon zijn. Roddel zou echter niet hebben kunnen evolueren, indien alle roddels leugens waren. Dit zou uiteindelijk niemand ten goede zijn gekomen. Mensen roddelen overal ter wereld en vaak met plezier (Gluckman, 1963). De reden hiervoor zou kunnen zijn dat roddel een nuttige functie heeft.

Gossip also relates to natural selection because the main purposes of gossip are to improve the perceptions of others about our kin and presenting our competitors in a negative light thus making our genes more appealing to the general population (Hewitt & Johnson, 2002).

In vele studies zijn ook verschillen waargenomen in de neiging tot roddelen tussen mannen en vrouwen. Hess en Hagen (2002) geven hier een overzicht van. Ook leveren ze een paar voorlopige verklaringen voor die geslachtsverschillen, als die al zouden bestaan (Hess & Hagen, 2002: 8-13).

(1) Vrouwen zouden in de EEA meer competitie ervaren hebben in de eigen groep dan mannen. Deze stelling komt uit de hypothese dat vrouwen in de EEA, wanneer ze trouwden met een man, mee verhuisde naar de groep van hun man. Daar kwamen ze in contact met de naasten van de man met wie ze moesten concurreren voor noodzakelijke maar schaarse middelen. Nu is informationele agressie een effectieve strategie gebleken voor dergelijke competitie binnen de groep en zouden vrouwen dus veeleer van deze strategie gebruik maken.

(2) Een ander voorstel tot verklaring was dat informatie over de reputatie van vrouwen moeilijker na te gaan zou zijn. Reputatie is multidimensionaal. Het zou kunnen dat de reputatie van mannen van andere dimensies afhangt dan de reputatie van vrouwen. Als bij vrouwen die dimensies niet direct vast te stellen zijn en meer kwetsbaar zijn voor onjuiste roddels, zou het kunnen dat vrouwen onder elkaar meer tot informationele agressie zullen overgaan dan mannen. Dimensies zoals vruchtbaarheid, trouw, promiscuïteit e.d. zijn zaken die moeilijk dan wel onmogelijk waar te nemen zijn, maar die wel kunnen worden beïnvloed door roddels. Indirecte agressie zou bij meisjes dramatisch toenemen rond de leeftijd van elf jaar, bij jongens was dit niet het geval (Bjorkqvist, Lagerspetz & Kaulkanian, 1992). Deze

waarnemingen zijn consistent met de idee dat roddel vaak het aanvallen van de partnerwaarde van de vrouw als doel heeft.

Campbell (1999, 2004: 18) levert nog een andere mogelijke verklaring voor de geslachtsverschillen in agressie.

(3) Vrouwen zouden minder fysiek agressief zijn, omdat ze zich het niet kunnen permitteren. Iets wat ook Buss & Schackelford (1997) aanhalen:

“The forms of aggression committed by women, however, are typically less florid, less violent, and hence less risky than those committed by men - facts accounted for by the theory of parental investment and sexual selection (see Campbell, 1995)” (Buss & Schackelford, 1997: 614).

Het moederschap is voor vrouwen namelijk meer cruciaal dan dat het vaderschap dat is voor mannen. Omdat vrouwen meer competitie zouden hebben ervaren binnen de groep tijdens de EEA, omdat de reputatie van vrouwen meer aangetast kon worden door manipulatie en omdat mannen meer vertrouwen op hun fysieke capaciteiten om hun reputatie te beschermen, zouden vrouwen geëvolueerde specialisaties hebben voor het aanvallend en defensief gebruik van informatie.

Roddel in de context van seksuele relaties

Roddel in mating context is nog niet vaak beschreven. We vertelden al dat Miller (2000) in zijn boek het belang aan van roddel in seksuele context aanhaalt. Roddel volgens hem is een manier om exclusieve sociale informatie te kunnen verspreiden. Miller (2000) stelt echter voor dat vooral mannen kunnen profiteren van roddelen, omdat ze op die manier hun sociale intelligentie kunnen verspreiden, om hun status te verhogen. Charlotte De Backer (2005) deelt deze mening niet. Eveneens de seksuele strategieën theorie (Buss, 2003, 1998; Buss & Schmitt, 1993) volgend, sluit ik mij aan bij de redenering van Charlotte De Backer (2005). Mannen en vrouwen stonden in de evolutionaire geschiedenis voor verschillende problemen bij het vinden en behouden van een goede partner (supra). De neiging om te roddelen, hier in de specifieke mating context, zal daarom niet verschillen tussen mannen en vrouwen. De onderwerpen van de roddels echter zouden dan weer wel kunnen verschillen.

Tot voor kort was de studie van roddel in seksuele context vrijwel onontgonnen terrein. In wat komt, volg ik dan ook volledig de classificatiemethode van Charlotte De Backer, zoals die is neergeschreven in haar doctoraatsthesis (De Backer, 2005). Er wordt een zo volledig mogelijk overzicht gegeven van alle verschillende vormen van roddel die kunnen voorkomen in seksuele context. Deze classificatiemethode zal ook als basis dienen bij mijn onderzoek.

Algemeen wordt er onderscheid gemaakt tussen vier soorten roddel in de seksuele context. Elk van die vormen van communicatie hebben specifieke functies. Partner Detectie

Roddel (PDR), Partner Structuur Roddel (PSR), Partner Controle Roddel (PCR) en Intrasexueel Conflict Roddel (ISR). Deze vier verschillende soorten roddel kunnen op hun beurt ook nog eens onderverdeeld worden in meer specifieke vormen van roddel.

4.1.8 Partner Detectie Roddel (PDR)

Partner Detectie Roddel helpt bij het oplossen van het probleem om een goede partner te vinden. De roddels gaan over de reputatie van de mannen en vrouwen als seksuele partner. Het gaat er hier om vast te stellen of iemand een goede of een slechte partner zal zijn. Zowel mannen als vrouwen hebben het probleem om een goede partner te vinden. Daarenboven worden ze ook nog eens geconfronteerd met bedrieglijke acties van het andere geslacht (supra). Partner Detectie Roddel zou hier een oplossing kunnen bieden hebben. Op die manier zou men waardevolle informatie hebben kunnen achterhalen over een potentiële partner en over zijn of haar bedoelingen.

Omdat het vinden van een goede partner een belangrijk punt is dat zowel mannen als vrouwen aangaat, worden hier geen geslachtsverschillen verwacht in neiging om over te gaan tot PDR. Maar omdat volgens de Seksuele Strategieën Theorie (Buss, 1998; Buss & Schmitt, 1993) mannen en vrouwen verschillende wensen hebben voor hun partner, wordt wel verwacht dat de inhoud van de PDR geslachtsverschillen zal vertonen.

In de zoektocht naar een lange-termijn-partner zal de Partner Detectie Roddel van mannen met vrouwen als onderwerp de focus liggen op de leeftijd en de aantrekkelijkheid van die vrouwen. Ook hun reputatie op vlak van trouw en kuisheid zal een onderwerp zijn. Wanneer mannen het onderwerp zijn van PDR door vrouwen zal hun investeringsmogelijkheid en hun wil om te investeren in de vrouw het onderwerp zijn. Ook de bescherming die ze al dan niet kunnen bieden (fysiek kracht en de middelen/rijkdom waarover ze beschikken), de compatibiliteit van de man t.o.v. de geïnteresseerde vrouw en hun bereidheid om zich te binden zullen onderwerpen zijn.

Bij het zoeken naar een partner voor een korte termijn zullen mannen het bij PDR hebben over de leeftijd en aantrekkelijkheid (als indicator van hun vruchtbaarheid) van de vrouw. Ook zullen mannen het hebben over hun reputatie als al dan niet promiscue. Promiscuïteit is, zoals eerder al aangegeven, een karaktertrek die in een lange-termijnrelatie niet gewenst zal zijn, maar wel in een korte-termijnrelatie. Vrouwen zullen bij PDR in de context van een korte termijnrelatie het veeleer hebben over de investeringsmogelijkheid van de man en zijn fysieke aantrekkelijkheid.

Over het algemeen zullen vrouwelijke roddelaars het dus hebben over de investeringswil en -mogelijkheid van de man die ze evalueren. Mannelijke roddelaars zullen het over het algemeen hebben over de leeftijd en aantrekkelijkheid van de vrouwen in wie ze geïnteresseerd zijn. Afhangend van het feit of ze op zoek zijn naar een partner voor een lange of korte termijn, zullen een aantal andere, extra criteria een rol spelen, overeenkomend met

de criteria vooropgesteld in de Seksuele Strategieën Theorie (Buss, 1998; Buss & Schmitt, 1993).

4.1.9 Partner Structuur Roddel (PSR)

In de zoektocht naar een potentiële partner is het belangrijk te weten wie al in een seksuele relatie zit. We zijn geïnteresseerd wie met wie is. Partner Detectie Roddel zal zich ook focussen op het feit of de persoon vrijgezel is of niet. Vrijgezellen maken meer kans om als een potentiële partner aangezien te worden. Toch is vrijgezel zijn geen absolute voorwaarde is om een potentiële partner te zijn. We hebben gezien dat het weggapen van een partner voorvalt en dat zowel mannen en vrouwen hun partner durven bedriegen of verlaten voor een ander. Mannen en vrouwen die al een relatie hebben kunnen dus eventueel ook een potentiële partner zijn. Het is echter van belang dat je weet hoe die relatie eruit ziet. Wie is de partner? Het kan een vriend of familielid van je zijn, of het kan een erg jaloerse of zelfs agressieve partner zijn. In deze gevallen is het misschien wijzer om twee keer na te denken, of zoals Oscar Wilde: *"A man can't be too careful in the choice of his enemies."*

Maar wat als de partner een persoon is die je verfoeit of iemand die je helemaal niet kent en/of er schadeloos uitziet? Of wat als hun relatie erg slecht is? In deze gevallen zou je eventueel het offensief kunnen instellen. Al deze informatie kun je misschien observeren, maar je kunt dit ook opvangen door gesprekken met anderen. Dit soort roddel waarin bv. verteld wordt wie met wie is en hoe die relatie is, noemen we Partner Structuur Roddel ((PSR).

4.1.10 Intraseksuele Conflicten Roddel (ISR)

To find out a girl's faults, praise her to her girlfriends.

--Benjamin Franklin

Tijdens het veroveren van het hart van de potentiële partner moet je er rekening mee houden dat je vaak niet de enige zal zijn die aast op die begeerlijke partner. En ook als het hart al veroverd is, ben je niet veilig, want er bestaat een kans dat je partner wordt weggekaapt door een ander. Mensen moeten er zich bewust van zijn dat er concurrenten zijn van hetzelfde geslacht die ook geïnteresseerd zijn in jouw partner, voor hen een potentiële partner. Intraseksuele Conflicten Roddel (ISR) zou wel eens een oplossing kunnen zijn om aan deze rivaliteit het hoofd te bieden. Het op tijd kunnen detecteren van een mogelijke concurrent(e) kan van groot belang zijn als je jouw partner wilt houden. **Seksuele-rivalen-detectie roddel** biedt een oplossing voor het probleem om je rivalen op tijd te identificeren. Een andere vorm van roddel in deze context die gebruikt wordt om de reputatie van de concurrentie aan te vallen is **seksuele-rivalen-laster-roddel**. Op die manier probeer je ook je eigen reputatie op te blinken.

Seksuele-rivalen-laster-roddel volgt de visie van Barkow (1992) op roddel. Reputaties worden gevormd door informatie die over personen verspreid wordt. Roddel kan daarom ook gebruikt worden om de reputatie van rivalen in mating context aan te vallen (Barkow, 1992; Buss & Dedden, 1990, Buss & Schmitt, 1996, Hess & Hagen, 2002). Roddel in deze zin wordt dus gebruikt als een soort informationele agressie (Hess & Hagen, 2002) waarbij informatie wordt verspreid over de reputatie van je rivalen aan te tasten en je eigen reputatie op te blinken.

Op basis van deze definitie van **seksuele-rivalen-laster roddel** verwacht De Backer (2005) op dit vlak wel geslachtsverschillen. Vrouwen zouden, meer dan mannen, geneigd zijn om zich in te laten in informationele agressie. Deze voorspelling wordt gedaan op basis van wat Campbell (1999, 2004) suggereerde. Ten eerste zouden vrouwen niet in dezelfde mate als mannen moeten competitie voeren, omdat er voor vrouwen geen gebrek is aan mannen die willen copuleren (cfr. ouderlijke investering). Vrouwen zouden zich ook minder dan mannen kunnen permitteren om over te gaan tot fysieke agressie (Campbell, 2004: 18). Ook Hess & Hagen (2002) geven een paar hypothesen waarom vrouwen meer dan mannen zouden overgaan tot informationele agressie (supra). Fisher (2004) stelt dat vrouwen niet altijd even verbaal agressief zijn. Fisher (2004) vond dat vrouwen met een hoger oestrogeengehalte meer kleineerden dan vrouwen met een lager oestrogeengehalte. Vrouwen waren negatiever bij het beoordelen van gezichten van andere vrouwen op hun aantrekkelijkheid wanneer ze in een fase zaten waar hun oestrogeengehalte hoog was (Fisher, 2004: S285). Dit resultaat levert het bewijs dat hormonen een invloed hebben op het kleineren van intraseksuele competitie. Dit zou kunnen komen dat vrouwen het meest aanvallend zijn ten opzichte van de competitie in die stadia wanneer het meest van belang is om een partner van "goede kwaliteit" te strikken (hoge vruchtbaarheid).

Bewijs voor Intraseksuele Conflicten Roddel vinden we o.a. terug bij onderzoek van McAndrew & Milenkovic (2002: 1079), waar men 39 mannen en 44 vrouwen ondervroeg over welke specifieke informatie, over welke specifieke personen, ze meest in geïnteresseerd waren. En welke van deze informatie ze meest waarschijnlijk zouden doorvertellen. Vrouwen waren speciaal geïnteresseerd in informatie over het promiscue of ontrouwe gedrag van andere vrouwen. Dit zou een indicatie zijn dat vrouwen deze informatie gebruiken voor **seksuele-rivalen-laster roddel** (De Backer, 2005). Deze informatie is zeker interessant voor vrouwen, die meer geneigd zijn op zoek te gaan naar een lange termijn partner. Mannen waren dan weer meest geïnteresseerd in de seksuele onbekwaamheid van andere mannen. Informatie die hen goed van pas komt voor **seksuele-rivalen-laster roddel** bij het zoeken van een korte termijn partner (De Backer, 2005). Ook roddel over de financiële status van andere mannen kreeg veel interesse van andere mannen. McAndrew & Milenkovic (2002) besloten in hun onderzoek dat roddel een duidelijke statusverhogende heeft. Ze vonden immers ook dat mensen voornamelijk geïnteresseerd zijn in mensen van hetzelfde geslacht en dezelfde

leeftijd. Hun visie is hier dus wel op zijn plaats, want wat is Seksuele Rivalen Roddel anders dan pogingen ondernemen je eigen status boven die van anderen te stellen.

Een ander interessant onderzoek in verband met seksuele-rivalen-laster-roddel is dat van Buss en Dedden (1990). Zij onderzochten op welke verschillende manieren mannen en vrouwen verbale signalen gebruiken om rivalen te kleineren en hun eigen reputatie op te waarderen. Signalen—verbale of non-verbale—kunnen gemakkelijk aangewend worden als manipulatiemiddel, meestal om in het voordeel te werken van diegene die het signaal uitzendt (Buss & Dedden, 1990: 396-397). Dit impliceert hoegenaamd niet dat de persoon die de signalen uitzendt, zich altijd hiervan bewust is. Intraseksuele competitie draait rond twee zaken: (1) zichzelf als meer aantrekkelijk voorstellen als eigenlijk het geval is (via het gebruik van tactieken en het uitstallen van middelen) en (2) de competitie minder aantrekkelijk voorstellen. Buss (1988a) onderzocht hoe mannen en vrouwen zichzelf als meer aantrekkelijk tonen tegenover elkaar (zie 3.8.2). Maar ook in de context van intraseksuele competitie kan men voorspellingen maken over de inhoud van het kleineren bij mannen en vrouwen. De studies van Buss en Dedden (1990) leverden een sterk bewijs dat mannen veeleer dan vrouwen zich kleinerend uitlaten over de lichamelijke kracht, moed, rijkdom en middelen van de concurrenten. Vrouwen vallen dan weer meer dan mannen de uiterlijke schoonheid van de concurrentie aan en maken opmerkingen over kuisheid of promiscuïteit (Buss & Dedden, 1990: 416). Deze verschillende tactieken die gebruikt worden bij het kleineren van de concurrentie, werken blijkbaar, omdat ze de psychologische mechanismen van de andere geslacht “uitbuiten”, inspeland op die zaken die ze belangrijk vinden (Buss & Dedden, 1990: 419).

4.1.11 Partner Controle Roddel (PCR)

Intraseksuele Conflicten Roddel is erop gericht om de bedreigingen voor je relatie, in de vorm van rivalen van hetzelfde geslacht, te detecteren en te elimineren. Maar de dreiging kan echter ook uit de andere richting komen. Zoals gezegd bestaat het gevaar binnen een relatie, dat je partner bedrog pleegt. Om dit specifieke probleem op te lossen zou Partner Controle Roddel kunnen dienen: een vorm van roddel om over je partner te waken. Roddels over het bedrog van onze eega, of de eega van onze vrienden, zou wel eens een interessant hulpmiddel zijn geweest om te weten te komen wat er achter je rug gebeurt. We zullen inderdaad ook waken over de relatie van onze familieleden en vrienden, want ook hen zullen we willen behoeden van overspel en zij jou.

Hier wordt ook weer een onderscheid gemaakt tussen “emotioneel bedrog” en “seksueel bedrog”. Zoals eerder gezegd, komt de dreiging voor de twee geslachten uit andere hoek. Voor vrouwen zal, biologisch gezien, het meest bedreigend zijn dat de man zijn middelen en tijd gaat investeren in andere vrouwen dan in hen. Dit noemen we “emotioneel bedrog”. Voor mannen is, biologisch gezien, de bedreiging met ergste gevolgen seksuele ontrouw van de vrouw. Door dit “seksueel bedrog” riskeren ze immers hun middelen te investeren in een kind dat genetisch niet aan hen gerelateerd is.

Charlotte De Backer (2005) voorspelt dat, net zoals bij jaloezie (supra), deze verschillende kosten voor mannen en vrouwen ook worden gereflecteerd in geslachtsverschillen in roddel. Vrouwen zullen dus meer het onderwerp zijn van Partner Controle Roddel die focussen op seksuele ontrouw. Mannen zouden dan weer veeleer het onderwerp zijn van Partner Controle Roddel die focussen op emotionele ontrouw. De geslachtsverschillen liggen hier wel in de inhoud van de roddel en niet in de neiging om over te gaan tot roddel. Zowel mannen als vrouwen zullen willen waken over de trouw van hun partner. We zullen eerst bezorgd zijn over het gedrag van onze eigen partner. Maar ook roddels over het gedrag van de partners van onze familie of vrienden zal voor ons interessant zijn (inclusieve fitness theorie, Hamilton, 1964).

5 TELEVISIE, RODDEL EN EVOLUTIONAIRE PSYCHOLOGIE

"I hate television. I hate it as much as peanuts. But I can't stop eating peanuts"

--Orson Welles.

Inleiding

Binnen de communicatiewetenschappen bestaan niet zoveel onderzoeksbenaderingen die focussen op de specifieke aantrekkingskracht van televisie. Vele studies richten zich op de vorm van programma's, de effecten die media hebben op mensen, cultuur,... Het onderzoek naar de vraag waarom mensen zo graag hun aandacht besteden aan media, en dan televisie in het bijzonder, is minder uitgebreid. Eerst halen we kort twee benaderingen aan die op zoek gaan naar een verklaring voor de aantrekkingskracht van televisie. Daarna zullen we een nieuwe benadering voorstellen. Deze zal gebaseerd zijn op een aantal al langer bestaande begrippen uit de communicatiewetenschappen, maar die worden geherinterpreteerd in een ruimer kader met behulp van inzichten uit de evolutionaire psychologie. De bedoeling is dus voorstellen te doen voor een ultieme verklaring van ons kijkgedrag op basis van proximale verklaringen.

De aantrekking van televisie

5.1.1 Uses and gratifications onderzoek

Deze onderzoeksbenadering richt zich niet zozeer waar mensen naar kijken maar op de vraag waarom mensen naar televisie kijken. Het gaat erom wat mensen doen met de media, hoe ze ermee om gaan. De 'uses and gratifications' kwam voor het eerst op in de jaren 1940 en kende een heropleving tijdens de jaren 1970 en 1980. De benadering komt eigenlijk voort uit het functionalistische paradigma uit de sociale wetenschappen. Ze wil aantonen dat de media wordt gebruikt omdat het toekomt aan sociale of psychologische behoeften van het individu. Volgens uses and gratifications zou het mediagedrag van mensen verschillen, omdat ze verschillende noden hebben (Chandler, 1994). Een uses-en-gratifications-studie maakt typisch gebruik van een vragenlijst die wordt ingevuld door een publiek over het waarom ze kijken naar een bepaald programma. Mcquail (1987: 73) geeft volgende typologie van vaak gebruikte redenen waarom mensen naar televisie kijken: informatie, persoonlijke identiteit, integratie en sociale interactie, entertainment. Dit is natuurlijk niet de enige typologie, en men kan ook voor elk televisie-genre een andere, meer specifieke typologie opstellen.

Er zijn nogal wat kritieken op de uses en gratifications. Zo zou te veel nadruk worden gelegd op het doelmatige. Mensen zouden enkel media aanwenden, omdat ze een bepaalde behoefte hebben die ze willen bevredigd zien. Onderzoek heeft echter al uitgewezen dat het gebruik van media een gewoonte is, een ritueel dat vaak ook niet selectief gebeurt. Het kan

zelfs een puur esthetische ervaring zijn (Chandler, 1994). Kijkers zijn ook niet volledig vrij in het kiezen van media. Hun wordt altijd in meer of mindere mate programma's opgelegd. Dit kan dan leiden tot een overdreven interpretatie van uses en gratifications, dat elke inhoud een bevrediging inhoudt (Chandler, 1994).

Wat we hier ook nog als kritiek zouden willen geven is dat de uses en gratificationstheorie het heeft over behoeften, maar het niet heeft over waar die behoeften vandaan komen. M.a.w. er wordt geen ultieme verklaring gegeven waarom we behoeften hebben en waarom/hoe televisie die oplost.

5.1.2 Tv als verslavende drug

Het kleine scherm heeft ontegensprekelijk een grote aantrekkingskracht en televisieverslaving zou geen metafoor meer zijn maar een reëel fenomeen (Kubey & Csizszenmihalyi, 2002). We kennen het gevoel van in een conversatie verwickeld te zijn in een kamer waar een televisie aanstaat, en hoe hard je ook probeert, je aandacht wordt telkens weer naar het scherm getrokken. We kennen ook het gevoel van tijd te verliezen, terwijl we ons toch niet van de televisie kunnen onttrekken en er achteraf een schuldgevoel aan over houden. Vele mensen voelen zich slecht over de mate waarin ze televisie kijken. Hoe komt het dat ze het kijken niet kunnen laten? Misschien moeten we ons eens focussen op de kenmerken van het medium zelf en zijn inhoud ervan even terzijde laten.

Psychofysiologische tests wezen uit dat mensen die naar televisie kijken minder hersenactiviteit vertonen. Elektro-encefalogrammen (EEG) wezen uit dat de hersenen minder alfa hersengolven produceren bij televisiekijken dan bij bijvoorbeeld lezen of slapen. Dit zorgt voor een gevoel van relaxatie en passiviteit. Wanneer de tv wordt uitgezet, verdwijnt het gevoel van relaxatie snel, maar de passiviteit en verlaagde alertheid blijven. Dit zorgt voor een onaangenaam gevoel wat bij sommigen uiteindelijk resulteert in een spiraalbeweging van meer en meer televisiekijken (Kubey & Csizszenmihalyi, 2002).

Een andere verklaring die Kubey & Csizszenmihalyi (2002) bij het waarom we zo aangetrokken worden door televisie is dat het een biologische basis heeft: nl. wat Ivan Pavlov de "orientatierespons" noemde. Deze wordt omschreven als: *"...our instinctive visual or auditory respons to any sudden or novel stimulus. It is a part of our evolutionary heritage, a built-in sensitivity to movement and potential predatory threats"* (Kubey & Csizszenmihalyi, 2002). Onze alfa hersengolven worden even geblokkeerd, onze hersenen focussen op het verzamelen van informatie, terwijl de rest van het lichaam bedaart. Reeves, Thorston en collega's (1986, in Kubey & Csizszenmihalyi, 2002) beweren dat door technieken zoals montage, knippen, zoomen, pannen, en gebruik van onverwachte geluiden onze oriëntatierespons constant wordt gestimuleerd, waardoor onze aandacht bij het scherm blijft. *"... These stylistic tricks can indeed trigger involuntary responses and "derive their attentional value through the evolutionary significance of detecting movement... it is the form, not the content, of television that is unique"* (Kubey & Csizszenmihalyi, 2002).

Bij deze laatste stelling, dat inhoud er niet toe doet, kunnen we toch bedenkingen plaatsen. Inderdaad, de oriëntatierespons is erg sterk en diep geworteld. Baby's van zes tot acht weken reageren al heel sterk op de bewegende beelden die televisie ons brengt. Maar als inhoud er niet toe doet, dan zouden we zoals baby's naar alles kijken wat televisie ons biedt, wat niet het geval is bij mensen die ouder zijn. Mensen maken een onderscheid tussen programma's. Dit laat ons vermoeden dat, naast de aantrekking die het medium televisie vormelijk heeft, er ook nog iets anders moet zijn en dat inhoud dus wel een inbreng heeft in de aantrekkingskracht.

Een evolutionaire benadering

5.1.3 Exploitatie van een adaptatie.

... There is little human that is really "evolutionary unanticipated". Our evolved psychology underlies even the most novel and complex of sociocultural forms. Beneath new culture is old psychology" (Barkow, 1992: 627).

Ook Jerome Barkow (1989, 1992, 2005⁸) gaat ervan uit dat de aantrekkingskracht die televisie op ons uitoefent, evolutionaire wortels heeft. Hij kijkt echter verder dan de louter vormelijke kenmerken en de aantrekkingskracht die deze zouden hebben (supra). Hij gaat ervan uit dat onze geëvolueerde psychologie geëxploiteerd wordt door de filmindustrie (of de media-industrie, wat ons betreft) en dit via onze aandachtsmechanismen (Barkow, 2005). Aandacht, net als de rest van onze zintuiglijke of informatie-ontvangende mechanismen, is gevormd onder invloed van natuurlijke selectie. We hebben de meeste aandacht voor die stimuli die onze inclusieve fitness beïnvloedden (Barkow, 1989: 117). Dit is volgens Barkow (2005) ook de reden waarom het moeilijk is voor kinderen om bijvoorbeeld de aandacht bij de les te houden. Wat daar wordt verteld, is vaak niet relevant in evolutionair opzicht.

Barkow (1989: 117) geeft ook het voorbeeld dat onze aandacht onmiddellijk wordt getrokken door beweging, maar nog meer specifiek wordt onze aandacht speciaal getrokken door acties van leden van onze eigen soort, andere mensen. We zijn sociale wezens, en zoals we al gezien hebben in het hoofdstuk over roddel (supra) zijn we erg geïnteresseerd in wat anderen doen, wie ze zijn, wat hun karakter is enz. Is het een vriend? Is het een vijand? Is het een potentiële partner? We zijn sociale wezens en zijn daarom vooral geïnteresseerd in sociale informatie. Maar ook voortplanting is, zoals we hebben gezien in hoofdstuk 3, één van de belangrijkste topics waar selectie op ingewerkt hebben. Informatie over potentiële partners en relaties zullen dan ook onze aandacht trekken, zoals we ook al hebben gezien in het hoofdstuk over roddel (5.3.2). Wanneer we geconfronteerd worden met dergelijke onderwerpen of informatie zal dit onze aandachtsmechanismen prikkelen en worden we onmiddellijk geïnteresseerd.

⁸ Lezing prof. Jerome Barkow gehouden aan de vakgroep communicatiewetenschappen op 20/04/2005

De massamedia imiteren de psychofysische tekenen die onze aandachtsmechanismen zouden geprikkeld hebben in de EAO. Volgens Barkow (1992) is het daar dat de aantrekkingskracht van de media ligt.

“Psychological traits originally selected for because (presumably) they led to adaptive behaviour in earlier environments today underlie complex and novel sociocultural forms” (Barkow, 1992: 627).

Terwijl onze aandacht getrokken is, observeren en leren we. Op die manier kunnen we de media gaan aanschouwen als een (in evolutionaire termen) zeer recent ontwikkeld kanaal waarlangs we belangrijke informatie uit onze sociale omgeving kunnen verkrijgen. Zo gezien, bemerken we een opvallende analogie met roddel. Roddel, dat voor de opkomst van de media uitsluitend interpersoonlijk was, wordt op een nieuw niveau gehesen.

Eén van de doelen die roddel kan vervullen is leren uit de ervaringen van anderen, roddel die Charlotte De Backer (2005) *leerroddel* noemt (zie infra). Wanneer we enkel zouden leren uit eigen ervaringen, zouden we niet zo wijs worden als we zijn, en waarschijnlijk ook niet zo lang leven. We kunnen echter belangrijke informatie over overleven en voortplanten verkrijgen uit verhalen over anderen. We kunnen leren uit die verhalen en ervoor zorgen dat we niet dezelfde fouten maken. Of we kunnen er een voorbeeld aan nemen wanneer het gedrag de inclusieve fitness ten goede zou komen. Televisie kan dezelfde functies vervullen. Het medium is de roddelaar. Wat we te zien krijgen is roddel in kleur en stereogeluid.

Al het voorgaande veronderstelt dat we de personen en verhalen die we te zien krijgen op televisie als echt beschouwen en daardoor de behoefte voelen om onze aandacht erbij te houden. Het wordt zelfs nog interessanter wanneer we vaststellen dat mensen over al dan niet fictieve figuren in de media gaan roddelen alsof ze echt zijn en alsof we ze kennen, hoewel dit in de meeste gevallen niet het geval is. De stelling hier was dat we informatie vergaren uit onze sociale omgeving, maar de personen die we zien op televisie maken geen deel uit van onze sociale omgeving. Voor we een oplossing bieden voor dit probleem kijken we hoe televisiekijken ons sociaal leven heeft veranderd, of is het veeleer omgekeerd?

Het wegvallen van sociale relaties

De relatie tussen het kijkgedrag en de teloorgang van sociale relaties confronteert ons met een dilemma. Als het waar is dat er een causale relatie bestaat tussen televisiekijken en het tanen van sociale relaties—en die causale relatie is vastgesteld (Putnam, 2000)—zitten we met een probleem. Er zijn namelijk twee mogelijke richtingen van causaliteit.

Een mogelijke denkpiste zegt dat ons sociaal leven veranderd is onder invloed van tal van factoren, en dat daardoor ook ons kijkgedrag veranderd is. Zooloog Desmond Morris (2000) gaf, naar aanleiding van het succes van het reality programma Big Brother (onzes inziens hoeft deze mogelijke verklaring zich niet te beperken tot Big Brother) volgende verklaring: roddel is het smeermiddel van de maatschappij. Wanneer je bij een primitieve

stam zou gaan luisteren waar ze het 's avonds rond het kampvuur over hebben, kan je er donder op zeggen dat het gaat over de kleine trivialiteiten in het dorp. Een stelling die wordt bijgetreden door Dunbar (1993, 2004), die aantoonde dat over verschillende culturen heen de interpersoonlijke communicatie het meest sociale praatjes zijn. Roddelen zou volgens Morris helpen stamrelaties te onderhouden en de gezamenlijke gevoelens en gedragingen te begrijpen. Ook dit vinden we terug in verschillende theorieën over roddel en ook Theory of Mind⁹ (zie hoofdstuk 5). Charlotte De Backer (2005) stelt dat roddel inderdaad sterk verbonden is met Theory of Mind. Vooral bij wat zij Calibratieroddel noemt. Dit is roddel die zich erop richt om afwijkingen in het gedrag van anderen bij te stellen. We willen immers ten allen tijde het gedrag van anderen kunnen voorspellen. Alle informatie over deviant gedrag van onze 'interactiepartners' is van belang voor ons. Dit gedrag kan op twee manieren deviant zijn: ofwel omdat het afwijkt van het gedrag van de andere gemiddelde persoon, ofwel omdat het afwijkt van het gedrag dat we normaal van de persoon zouden verwachten. Dit alles om de optimale interactie met die persoon te garanderen (De Backer, 2005: 194-195).

Die dorpspraak kan echter moeilijk overleven in de sterk verstedelijkte wereld. Mensen zijn van het platteland en dorpen terechtgekomen in steden, met veel grotere groepen mensen. Desondanks kennen heel wat mensen hun burens niet meer (Locke, 1998a, 1998b). Televisie zou ons een soort gemeenschappelijke burens bieden. We genieten ervan hen gade te slaan zodat we de dag nadien onze impressies over hen kunnen uitwisselen (Morris, 2000). In Amerika wordt dit het "watercooler-syndroom" genoemd: tijdens de pauze op het werk gaat iedereen wat te drinken halen en het enige gespreksonderwerp is het populaire televisieprogramma van de avond ervoor. En omdat roddel groepsbindend is en tegelijk groepsafbakenend (Gluckman, 1963, 1968) kun je er maar beter voor zorgen dat je het programma gezien hebt, of je hoort er niet meer bij. Maar is televisie in deze wereld het enige wat ons nog samenhoudt? Er zit ongetwijfeld een grond van waarheid in deze redenering, maar een aantal factoren zijn door Morris niet in rekening gebracht.

In 2000 publiceerde Robert D. Putnam zijn boek *Bowling Alone*. Het centrale thema ervan is het feit dat de sociale relaties tussen mensen in de Amerikaanse maatschappij duidelijk tanende zijn. Mensen behoren hoe langer hoe minder tot een of andere gemeenschap. Ze geraken onthecht, en volgens Putnam (2000, 217) zouden onder andere de massamedia daar een hand in hebben.

De opkomst van de televisie heeft een enorme verschuiving veroorzaakt in de vrijetijdsbesteding van mensen: in vijftig jaar tijd is televisiekijken ongenaakbaar vrijetijdsbesteding nummer één geworden (Putnam, 2000: 228). Putnam (2000: 236) gaat er van uit dat meer televisie kijken een oorzaak is van het uit elkaar vallen van gemeenschappen en niet omgekeerd. Televisie steelt tijd die door andere activiteiten werd ingevuld, en zelfs na het kijken blijft het kijkgedrag doorwegen. Kijkers voelen zich leeg en energieloos na het

⁹ Theory of Mind in de evolutionaire psychologie is het kunnen maken van inferenties over het gedrag en de mind van anderen. Mechanismen ontworpen als antwoord op het adaptieve probleem om het gedrag van anderen te kunnen voorspellen en verklaren (Buss, 1999: 389) (zie ook 3.8.1).

kijken, waardoor ze nadien ook geen activiteiten meer doen (Kubey en Csikszentmihalyi, 2002). De stelling dat gemeenschappen uit elkaar vallen omdat er meer en meer naar televisie wordt gekeken, is ergens logisch. Door interpersoonlijke communicatie worden groepen bijeen gehouden (Gluckman, 1963, 1968). Wanneer deze communicatie wegvalt doordat mensen te veel tijd doorbrengen voor hun televisie, zou meteen ook de groepsbindende kracht wegvallen.

Deze stelling staat dus tegenover de stelling gebaseerd op de redenering van Desmond Morris (supra). Televisiekijken zou volgens Putnam niet de laatste redding zijn van de teloorgaande sociale contacten, het is er de oorzaak van. Putnam geeft toe dat het moeilijk is om deze specifieke richting van causaliteit te bewijzen. Maar hij heeft op basis van een aantal feiten toch genoeg redenen om te geloven dat televisie, zeker voor een deel, aan de basis van het probleem ligt (Putnam, 2000: 235). De stelling van Morris (dat televisieprogramma's sociale contacten kunnen voeden) wordt weerlegd door een onderzoek dat Putnam (2000) aanhaalt. Zelfs in kleine afgelegen dorpjes (waar de ons-kent-ons mentaliteit nog heerste) werden na de introductie van de televisie grote veranderingen vastgesteld in het gemeenschapsleven: sociale contacten namen af.

Putnam (2000: 243) geeft toe dat de media soms het gevoel van gemeenschap kunnen versterken. Dit komt echter meestal voor bij gevallen van een uitzonderlijke of shockerende gebeurtenis (denken we aan de dood van koning Boudewijn, een overwinning van landgenoten in sportevenementen of grote rampen). Het gecreëerde gemeenschapsgevoel kan zeer sterk zijn, maar is niettemin tijdelijk, zegt Putnam. Het "watercooler-syndroom" wordt volgens Putnam (2000: 245) trouwens voorbijgestreefd door het steeds groter wordende aanbod van zenders en programma's, waardoor verschillende mensen minder en minder dezelfde programma's zullen bekijken.

Putnam gelooft dus dat televisie mede aan de basis ligt van de teloorgang van de sociale contacten, grotendeels doordat televisiekijken tijd inpikt die we vroeger aan sociale activiteiten spendeerden. Toch moet hier nog één stap verklaard worden. De mens is een sociaal dier, we leven al altijd in gemeenschap. Mensen hebben andere mensen nodig. Nu blijken de jongste vijftig jaar de sociale relaties plotseling danig afnemen. Televisie heeft er dus op een bepaalde manier mede voor gezorgd dat communicatie tussen mensen en de nood aan sociale relaties met andere mensen verloren gaan. Eén van de redenen die Putnam geeft voor het wegvallen van sociale relaties onder invloed van televisie, is het gevoel van verbondenheid met de personages op tv.

Anyone who has encountered a television personality face-to-face knows the powerful feeling that you already know this person. The daily cheer of morning anchors or the weekly drama of well-loved characters reassures us that we know these people, care about them, are involved in their lives—and no doubt they reciprocitate these feelings (or so we subconsciously feel) (Putnam, 2000: 242).

Op deze manier komen we terecht bij de parasociale relaties uit de standaard sociale wetenschappen (Horton & Wohl, 1956; Caughey, 1984) en de evolutionaire verklaring ervoor (Barkow, 1989, 1992, 2005; Kanazawa, 2002, 2003).

De celebrity, uw vriend

“In sum, television viewing may be so strongly linked to civic disengagement because of the psychological impact of the medium itself” (Putnam, 2000: 242).

5.1.4 Parasociale relaties

Kijkers zien de mensen die op televisie komen als hun vrienden, ze bouwen een band op met die mensen uit de media, en door die band geraken ze ook geïnteresseerd in het privé-leven van die mensen (De Backer, 2005). De relatie waarbij de ene partij veel weet over de andere partij, maar de andere partij niets weet over de eerste, wordt “parasociale relatie” genoemd. Die parasociale relaties zijn slechts eenrichtingsverkeer, er is geen reciprociteit. Het publiek voelt een bepaalde emotionele affiniteit met de mensen die regelmatig op het scherm verschijnen, maar die affiniteit is niet wederkerig.

“Parasociale interactie” is een begrip waarmee Donald Horton en R. Richard Wohl in 1956 poogden vat te krijgen op het toentertijd “nieuwe medium” televisie. Nog meer probeerden ze het gedrag van het publiek van die nieuwe media te beschrijven (Watkins, n.d.). Parasociale interacties werden in de jaren 1970 aangewend binnen de uses en gratifications theorie (Giles, 2003: 189). Parasociale interacties zouden volgens U&G verklaren waarom mensen bevrediging vinden in het kijken naar mensen op televisie.

Binnen de sociale wetenschappen werd onze interesse in media-inhoud vaak verklaard door te verwijzen naar de parasociale relaties tussen het publiek en de personen op televisie (Caughey, 1984). Caughey (1984) heeft het in zijn boek *Imaginary Social Worlds* over ingebeelde relaties en vriendschappen met mediafiguren (Bird, 2003: 6). Deze verklaring is echter niet volledig, ze verklaart nog niet waarom we dit vreemde gedrag vertonen. Hier Evolutionaire psychologen deden een inbreng om aan dit fenomeen een ultieme verklaring te geven.

5.1.5 Parasociale relaties: de ultieme verklaring?

Jerome Barkow (1989, 1992) heeft hierover interessante bedenkingen gemaakt. De entertainers, politici en anderen die we vandaag op ons scherm kunnen bekijken zijn in feite vreemden voor ons. Toch is dit niet helemaal waar. De moderne media overspoelen ons met beelden van bekende mensen, op een of andere manier maken dezen deel uit van ons leven. Hoewel we hen nooit hebben ontmoet, ervaart onze mind ze als mensen die we beter kennen dan mensen die ons elke dag omringen (Barkow, 1989: 118). Media zijn een evolutionair onverwacht fenomeen: door de opkomst van de media worden we met zaken geconfronteerd

die we in de EAO nooit zijn tegengekomen. Onze mind is daarom niet aangepast aan zo'n recent fenomeen als de media. Toch reageren we op wat we zien en horen in de media: niet omdat onze mind aangepast is aan moderne massamedia, het zijn de moderne massamedia die inspelen op hoe onze mind werkt (Barkow, 1992: 627).

Wanneer we op de televisie of op een foto een beeld zien van een persoon, verwerkt onze mind dit alsof we deze persoon werkelijk zijn tegengekomen. In de EAO betekende wanneer je iemand zag meteen ook dat die persoon daar op die plaats en op dat moment aanwezig was. Het is ongewoon om iemand te zien handelen zonder dat die persoon effectief aanwezig is. Dit kon niet voorkomen in de EAO. Onze mind heeft moeilijkheden om onderscheid te maken tussen echte mensen waar we een relatie mee hebben, en mensen die we elke dag op televisie zien.

“There was never any selection pressure in favor of our distinguishing between genuine members of our community whose actions had real effects on our lives and those of our kin and acquaintances and the images and voices with which the entertainment industry bombards us” Barkow, 1992: 630)

Kanazawa (2002) ging hier nog verder. Via de analyse van cijfermateriaal verzameld bij het US General Social Survey uit 1993 kwam hij tot resultaten die impliceerden dat mensen die veel televisie kijken het gevoel hebben meer vrienden te hebben en ook erg tevreden over hun vriendschapsrelaties zijn. Volgens Kanazawa (2002) komt dit omdat de mensen die veel televisie veel parasociale relaties hebben die andere mensen—die minder vaak televisie kijken—missen. Wanneer we iemand vele malen zien op televisie verwerkt onze mind dit op een dergelijke manier, dat we de indruk krijgen een soort relatie met die persoon te hebben. Dat hij deel uit maakt van onze sociale groep, of dus zelfs onze vriend is (Kanazawa, 2002: 171).

Hier hebben we dus wat een evolutionaire verklaring kan zijn voor wat aan de basis ligt van de parasociale relaties zoals die worden voorgesteld in de standaard sociale wetenschappen. Charlotte De Backer (2005) maakt van hieruit twee hypothesen in verband met de aantrekkingskracht van de media, gestoeld op voorgaande redeneringen. We zijn geïnteresseerd in de personen in de media omdat (1) het een leerkanaal is en/of (2) we hen aanzien als lid van ons sociaal netwerk en hen willen controleren en manipuleren net zoals echte leden van onze sociale netwerken (infra).

Roddelen en televisie

Zoals daarnet aangehaald verklaart Desmond Morris (2000) het succes van sommige televisieprogramma's aan de hand van het roddelplezier dat mensen erdoor kunnen beleven. Deze verklaring kan ongetwijfeld waarheid bevatten. In een samenleving waar een ons-kent-ons dorpsmentaliteit steeds meer verloren gaat heeft men vaak geen grote gemeenschappelijke vriendengroep meer waarover men gemakkelijk kan roddelen. Televisie

en andere media hebben de eigenschap gemeenschappelijke vrienden/kennissen te bieden die voor iedereen gemakkelijk te observeren zijn. Op die manier kunnen die mensen en hun handelingen gemakkelijk als onderwerp dienen voor onze sociale praatjes. Max Gluckman (1963) vertelde al dat roddel de sociale groep afbakt: *“If no one tells you the gossip, you are an outsider”* (Barkow, 1992: 627). Mensen die bij de groep willen horen, zullen willen meerroddelen. Daarom zou het dus kunnen dat ze aangezet worden tot het kijken naar programma’s. Uiteindelijk is dit dan terug te brengen tot een vorm van “peer pressure”. Een belangrijke opmerking is ook nog het beperkte risico dat komt uit het roddelen over mediafiguren. De kans dat deze mensen te weten komen wie wat gezegd heeft over hen is zeer gering, wat het nog aantrekkelijker en gemakkelijker maakt om te roddelen (De Backer, 2005: 315).

Maar de media kunnen we nog in een ander opzicht linken aan roddelen. Namelijk wanneer we de media zelf als roddelaar zien. Charlotte De Backer (2005, 330) schuift in dit opzicht twee hypothesen naar voor: de leerhypothese en de parasociale hypothese. Beiden sluiten aan bij de theorieën die we hiervoor in het hoofdstuk al hebben aangehaald. Laat het duidelijk wezen dat het hier niet gaat om twee hypothesen die elkaar uitsluiten. De één kan gerust naast de andere voorkomen (De Backer, 2005: 332).

5.1.6 Leerhypothese

5.1.6.1 Televisiekijken als observationeel leren

Barkow (1989, 1992, 2005) sprak over onze aandachtsmechanismen die geprikkeld worden wanneer er informatie te vinden is. Barkow (1992: 628) stelde echter ook dat we speciaal geïnteresseerd zouden zijn in mensen, en dan nog in mensen die we kennen. Hij erkende ook dat we vreemd gedrag hanteren wanneer we roddelen over mensen die op televisie komen en we eigenlijk niet kennen. Dit laatste kunnen we verklaren aan de hand van parasociale vriendschappen, waardoor we het gevoel hebben dat we mensen kennen. We zullen hier zodadelijk wat dieper op in gaan. Maar er kan ook nog een andere verklaring zijn. Zoals we in hoofdstuk 5 zagen kan roddel een vorm zijn van observationeel leren. Baumeister et al. (2004) hadden het o.m. al over roddel als middel om cultuur te leren kennen (zie supra).

Charlotte De Backer (2005: 314) maakt in haar doctoraatsthesis een belangrijk onderscheid tussen leerroddel en reputatieroddel (zie ook infra). Het opvallende aan leerroddel is dat het niet noodzakelijk is dat je de beroddelde kent. De karakteristieken van de beroddelde kunnen wel interessant zijn, maar we zijn vooral geïnteresseerd in hun ervaringen. Mensen die in de media komen zijn dus dragers van informatie (De Backer, 2005: 315). Het zijn in dit geval dus de media die ons leerroddels verschaffen. De media is een ideaal middel om cultuur en culturele normen te gaan verspreiden. Dezelfde functie die roddel volgens Baumeister et al. (2004) heeft. Maar ook de handelingen en ervaringen van mensen zijn voor ons interessante informatie.

Ook Tooby & Cosmides (2001: 20-22) bieden interessante inzichten omtrent het besteden van aandacht aan o.a. fictieverhalen. Zij stellen dat het intrinsiek belonend is aandacht te besteden aan (fictionele) informatie, en dat we ons inleven in (fictieve) verhalen, omdat deze informatie ons kan helpen onze adaptaties te organiseren. Het gaat volgens hen om een soort van ontwikkelen van onze neurocognitieve systemen. Het leren zou er hier op neerkomen dat onze adaptaties effectief en functioneel zouden werken op de momenten wanneer het nodig zou zijn. We zullen vooral die informatie opslaan die isomorf is met adaptatieve taken of problemen. Op die manier zouden volgens Tooby & Cosmides (2001) onze adaptaties voorbereid worden op reële situaties waar we met de problemen worden geconfronteerd.

“activities that organize an adaptation can be liberated from the constraints of having to encounter and practice the actual task, which may be very limited, dangerous, or may simply not contain the informative feedback or revelatory data necessary by the time the organism needs the adaptation to be functioning effectively” (Tooby & Cosmides, 2001: 21).

We kunnen dus risicoloos en op een erg gemakkelijke manier leren uit de gedragingen van anderen zodat we niet dezelfde fouten maken als hen of, desgevallend, hun tot succes leidend gedrag kopiëren. Of om Pinker & Bloom nog even aan te halen:

There is an obvious advantage in being able to acquire such information second-hand: By tapping into the vast reservoir of knowledge accumulated by some other individual, one can avoid having to duplicate the possibly time consuming and dangerous trial and error process that won that knowledge (Pinker & Bloom, 1992: 460).

Het is echter moeilijk uit te maken welke handelingen nu specifiek bijdragen tot het succes van een persoon, waardoor het voorkomt dat mensen het ganse gedragspatroon—ook de minder positieve aspecten ervan—van hun idolen gaan overnemen (Henrich & Gil-White, 2001). Dit laatste noemt Charlotte De Backer (2005) de Algemene Imitatie Neiging (AIN). We spreken van AIN in roddel wanneer de beroddelde een hogere status heeft dan de ontvanger van de roddel. De AIN kan bijvoorbeeld verklaren waarom mensen er zoveel voor over hebben te leren over en te gelijken op hun idool. Mensen die vaak in de media komen, beroemdheden, zijn de mensen met hoge status van vandaag. Hun gedrag observeren en kopiëren kan adaptief zijn in die mate dat het ertoe kan leiden dat je zelf ook hogere status verwerft. Barkow (2005) maakt hierbij de bedenking dat product placement en celebrity endorsed advertising werken omdat ze inspelen op deze imitatiereflex.

Bij leerroddel gaat het er dus niet noodzakelijk om dat je de beroddelde kent. De karakteristieken van de beroddelde kunnen toch van belang zijn omdat we toch specifiek meer aandacht zullen hebben voor mensen die ietwat op ons gelijken. Leeftijd, geslacht, identiteit zijn zaken die de mate beïnvloeden waarin informatie relevant is voor ons in adaptief perspectief (Barkow, 2005). Barkow (2005) stelt dan ook volgende hypothese voor: dat we kijken naar films en televisie omdat we ons identificeren met de personages. Een

verklaring die uiteraard al veel langer bestaat in het motivatie onderzoek maar nu vanuit een nieuw—evolutionair—perspectief kan worden bekeken. In deze context gaan we er namelijk van uit dat we aandachtig zijn omdat we informatie kunnen bekomen die belangrijk is voor onze fitness. We komen hier bij de parasociale hypothese (infra) nog op terug.

5.1.6.2 Simulatie, Fantasie en Leren

Bij Bente en Feist (2000) vinden we ook een dergelijke evolutionaire verklaring. Zij vonden dat tijdens het observeren van de protagonisten in emotionele situaties en vooral in sociale interacties, de psychologische processen tijdens het kijken naar televisie gelijkaardig zijn aan het observeren van mensen in reële situaties (Bente & Feist, 2000: 121). De psychologische processen zouden weinig verschillen vertonen bij sociale of parasociale realiteit. Barkow (1989) gaf ons een mogelijke verklaring waarom dit zo zou zijn (zie supra). Maar Bente en Feist (2000) geven nog een mogelijk gevolg van dit fenomeen, een verklaring die kenmerken deelt met de leerhypothese.

Bente en Feist (2000: 121) halen hier een evolutionair biologisch perspectief aan, zoals naar voor gebracht door Bischof (1989). De visuele input veroorzaakt bij ons een soort ‘interne simulatie’. Deze kan ons door de meest moeilijke situaties slepen zonder dat we zelf enig risico lopen gewond te geraken. Bischof zou dit vermogen beschreven hebben als het grootste evolutionaire voordeel van de mens. Hoewel dit vermogen meest gebaseerd is op de mogelijkheid tot creativiteit en het hebben van fantasie, kunnen we observaties die we maken via televisie zien als een erg gemakkelijke manier om onze eigen verbeelding uit te breiden (Bente & Feist, 2000: 121).

“We may choose to stay outside the action, but nevertheless, we are able to take part emotionally by means of empathic reactions or identification processes...” (Bente & Feist, 2000: 121).

Fantasie blijkt erg belangrijk te zijn bij deze ‘interne simulaties’. We kunnen hier meteen ook een interessante link zien met wat Jerome Barkow (2005) vertelde over fantasie. Fantasie is volgens hem toetsen. Fantasie is uiteraard vaak onrealistisch, maar het is ook vaak een manier om verschillende scenario’s te testen in ons hoofd, over hoe we de dingen zullen aanpakken of hoe we de dingen hadden moeten aanpakken.

“There exists, in the human organism, a drive to evaluate his opinions and his abilities... (because the) holding of incorrect opinions and/or inaccurate appraisals of one’s abilities can be punishing or even fatal in many situations” (Festinger, 1954: 117 geciteerd in Bente & Feist, 2000: 130).

Tooby & Cosmides (2001) leveren ook een verklaring waarom we fantaseren. We zitten namelijk nog met een probleem. Informatie komt van overal. Al deze informatie vindt zijn oorsprong in een specifieke context. Allerlei factoren beïnvloeden hier wat waar is. Elk stukje

informatie is dan ook maar waar in de context waar de actie plaats had. Mensen zitten met het probleem hun eigen wereldbeeld in elkaar te puzzelen.

“As a result, humans live with and within large new libraries of representations that are not simply stored as true information. These are the new worlds of the might-be-true, the true-over-there, the once-was-true, the what-others-believe-is-true, the true-only-if-I-did-that, the not-true-here, the what-they-want-me-to-believe-is-true, the will-someday-be-true, the certainly-is-not-true, the what-he-told-me, the seems-true-on-the-basis-of these claims, and on and on. Managing these new types of information adaptively required the evolution of a large set of specialized cognitive adaptations” (Tooby & Cosmides, 2001: 20).

Volgens Tooby en Cosmides bezitten we een soort van syntax die we gebruiken om vast te stellen binnen welke grenzen een bepaald feit waar is. Het is noodzakelijk dat we de verschillende soorten informatie uit verschillende contexten van elkaar gescheiden houden. We hebben echter wel het vermogen om veronderstellend (“wat als”) te gaan redeneren. We proberen in ons hoofd te ontdekken wat werkt en wat niet werkt, en dit op basis van alle verschillende informatie waarover we beschikken. We zouden dit laatste dus ook fantasie kunnen noemen.

Fantasie is volgens Barkow (2005) een vorm van leren. Via de media krijgen we ook fantasieën gepresenteerd, wat Barkow noemt ‘guided rehearsal’ ofte ‘gestuurd toetsen’. We kunnen leren van televisie, we krijgen scenario’s aangereikt en zien hun mogelijke uitkomst. Of zoals Bente & Feist het stellen:

“The use of media could be conceptualized as an imaginative technique or maybe better as something in between experience and imagination” (Bente & Feist, 2000: 130).

We hebben in het vorige punt gezien dat het kijken naar en leren van andere mensen niet vereist dat je deze mensen kent. Barkow (2005) stelde dat je aandacht toch groter zal zijn wanneer we gelijkenissen (geslacht, leeftijd e.d.) met onszelf zien in de personen die we observeren. We duiden dit met de term identificatie. Ik zou in verband hiermee even een uitbreiding willen voorstellen. De term identificatie duidt op het zich vereenzelfigd zien met een ander persoon. In deze paragraaf hebben we het eerder over situaties, scenario’s. We kunnen de hypothese stellen dat mensen niet enkel met andere personen een affiniteit hebben maar ook met situaties. Deze zouden dan o.m. een verklaring kunnen bieden voor geslachtsverschillen in interesse in media-inhouden.

Een voorbeeld van deze redenering zien we bij Sparks & Sparks (2000: 80). Zij nemen het feit dat mannen meer dan vrouwen geïnteresseerd zijn in geweld getoond in de media als voorbeeld(meerdere onderzoeken bewijzen dit, zie Sparks & Sparks (2000: 80)), en stellen dat dit een evolutionaire basis kan hebben. Buss & Shackelford (1997) stelden dat de aantrekkingskracht van geweld geëvolueerd is als resultaat van adaptieve problemen die mannen tegenkwamen (middelen van anderen verwerven, intraseksuele competitie, verdedigen van eigen middelen, verdedigen van zichzelf en gezin, verdedigen status, enz.).

bij Campbell (1999) zagen we dat vrouwen verondersteld werden minder over te gaan tot fysiek geweld omdat ze zich dit minder konden permitteren (zie supra, hoofdstuk 5).

“The mechanisms underlying aggression have emerged, on this account, as solutions, albeit a repugnant ones, to a host of distinct adaptive problems, such as resource procurement, intrasexual competition, hierarchy negotiation, and mate retention. From this perspective, variability in aggression - between the sexes, across individuals, over the lifespan, and across cultures - is predicted theoretically” (Buss & Schackelford, 1997: 617).

Sparks & Sparks (2000) stellen dan het volgende voor:

“If the aggressive response has evolved over thousands of years of human existence as an efficient solution to various social problems, then it follows that the stimulus features of aggression (such as those in violent entertainment) have inherent attraction as generally valued commodities” (Sparks & Sparks, 2000: 80).

Aandacht zou dus niet enkel getrokken kunnen worden door handelende personen die een zekere gelijkenis hebben met onszelf. Ook de situatie zou een zekere aantrekkingskracht kunnen hebben op ons, en die aantrekkingskracht zou een geëvolueerde basis kunnen hebben. Ik denk hier onder meer ook aan genres zoals romantische komedies, die notoire ‘vrouwenfilms’ zijn. We zouden dit dan in verband kunnen brengen met wat we in hoofdstuk drie zagen, dat vrouwen een grotere preferentie hebben voor lange termijn relaties. De hypothese kan dan worden gesteld dat vrouwen om die reden—omdat het adaptief belangrijk is voor hen—meer aandacht zullen hebben voor de manier waarop anderen een relatie aanpakken. In het empirisch onderzoek van “Temptation Island” zagen we trouwens dat vrouwen opvallend meer dan mannen roddelden over relatie structuur (zie hoofdstuk 7).

5.1.6.3 Het plezier van leren

Maar gaat het dan enkel om het leren bij televisiekijken? Er moet toch nog een bron van plezier zijn. We willen graag nog een bedenking maken over het gevoel van ontspanning dat televisiekijken ons bezorgt. We zagen eerder al dat Kubey & Csizszenmihalyi (2002) aan de hand van psychofysiologische testen (EEG) achterhaald hebben dat de hersen minder gestimuleerd worden tijdens het kijken naar televisie dan tijdens pakweg lezen. Dit ontspannen gevoel werd door Kubey & Csizszenmihalyi (2002) echter volledig toegewezen aan de vormelijke kenmerken van televisie.

We kunnen echter ook een hypothese naar voren schuiven dat het ontspannen gevoel linkt aan wat er getoond wordt. Weten hoe we een probleem moeten oplossen, door te leren over hoe anderen het probleem hebben aangepakt, geeft ons een geruststellend gevoel (De Backer, 2005: 316). We kunnen hier een link opmerken met de manier waarop Gerard Mortier (2002) het gevoel van ontspanning omschrijft. Volgens hem is het een foute visie dat je ontspannen wordt omdat je ‘even van de wereld weg bent’. Een gevoel van ontspanning komt

niet omdat je de wereld vergeet, maar juist door de confrontatie met de wereld. Door het geruststellende gevoel dat men krijgt omdat men de wereld juist leert inschatten (Mortier, 2002: 15). Als dit effectief zo is, hebben de media een erg groot geruststellend vermogen, wat ongetwijfeld ook samenhangt met de aantrekkingskracht. De media trekken onze aandacht doordat ze onze geëvolueerde interesse in het vergaren van kennis over de wereld rondom en de successen en tegenslagen van anderen opwekken (De Backer, 2005). Tooby & Cosmides (2001, 16) maken in een zeer interessant artikel rond fictie en het ontstaan van esthetiek, de hypothese dat natuurlijke selectie ervoor zou gezorgd hebben dat het opdoen van dergelijke informatie intrinsiek belonend zou werken, wegens de voordelen die men eruit kon halen voor de eigen fitness.

5.1.7 Parasociale hypothese

De tweede hypothese rond mediaroddel die Charlotte De Backer vermeldt in haar doctoraatscriptie is de parasociale hypothese. We hebben zo-even gezien dat een algemeen onderscheid wordt gemaakt tussen leerroddel en reputatieroddel. Reputatieroddel heeft als functie te leren over reputaties van anderen, of het manipuleren van anderen hun reputatie (De Backer, 2005: 319). We hebben gezien bij leerroddel dat het niet noodzakelijk is dat men de beroddelde persoonlijk kent. Bij reputatieroddel is dit niet zo. Het leren over reputaties en het manipuleren van reputaties van mensen die je niet kent, die geen deel uitmaken van ons sociaal netwerk heeft eigenlijk totaal geen zin. Toch nemen mensen deel aan reputatieroddel over personen die ze enkel ontmoeten via de media. Hoe kunnen we dit rijmen?

De parasociale hypothese zou hier een verklaring kunnen bieden over de vreemde relatie die sommige mensen met beroemdheden hebben. Er bestaan parasociale relaties, dus éénrichtingsrelaties, tussen mensen en beroemdheden. Een evolutionair psychologische benadering hiervoor kan zijn omdat onze mind niet is aangepast aan het zien van mensen die er in werkelijkheid niet zijn (Barkow, 1989, 1992). Wanneer we vroeger iemand zagen handelen, betekende dit meteen ook dat die persoon in onze omgeving aanwezig was zodanig dat we deze konden waarnemen. In onze moderne westerse maatschappij is dit niet langer noodzakelijk zo. Wanneer we deze mensen vaak ontmoeten via de media, gaat onze mind dit interpreteren alsof deze mensen belangrijke leden van ons eigen sociaal netwerk zijn, of zelfs onze vrienden (Kanazawa, 2002, 73). Onze sociale netwerken worden daardoor uitgebreid met niet-wederkerige relaties, waardoor we zoals Caughey (1984) inderdaad kunnen stellen dat een deel van onze sociale wereld ingebeeld is.

Wanneer een dergelijke parasociale relatie gevestigd is, en de beroemdheden aanzien worden als leden van ons sociaal netwerk, als vrienden, kan reputatieroddel wel plaatsvinden (De Backer, 2005: 331). We gaan roddelen over hun reputatie, deze zelfs proberen te manipuleren, alsof we de beroemdheden persoonlijk kennen. We beoordelen hen als potentiële partner, als rivaal, als vriend of vijand. De parasociale hypothese stelt dus dat we

over sommige mediafiguren (zij die vaak op het scherm komen, bijgevolg ook de meest beroemde) uitgebreid gaan roddelen zoals we doen over mensen die we effectief kennen (De Backer, 2005: 332).

Deze gedachte vonden we ook al terug bij de visie van McAndrew & Milenkovic (2002) op roddel (zie 5.3.4). Hoewel ze het niet hebben over parasociale relaties houdt het er wel verband mee omdat ze er ook van Barkow's (1992: 630) stelling uitgaan dat we mensen die we vaak op het scherm zien gaan aanzien als mensen die we effectief kennen. In het onderzoek van McAndrew & Milenkovic (2002: 1074) naar onze interesse in roddel over beroemdheden stelden ze vast dat mensen vooral interesse tonen voor die beroemdheden die qua leeftijd en geslacht met henzelf overeenstemden. Dit hebben we eerder ook al aangehaald bij de leerhypothese (6.6.1.1). McAndrew & Milenkovic (2002: 170) geven hier nog andere redenen voor. Mensen van hetzelfde geslacht en dezelfde leeftijd zijn namelijk de personen die in de EAO onze voornaamste rivalen betekenden, maar ook diegenen waarmee allianties moesten worden onderhouden. Sterke interesse in mensen van het andere geslacht zou volgens hen enkel aanwezig zijn wanneer ze door hun leeftijd en de omstandigheden een geschikte potentiële partner zijn. Volgens McAndrew & Milenkovic (2002: 1078) zien roddel dan ook als een statusmanipulerend mechanisme, en we zouden vooral onze eigen status willen opkrikken.

De parasociale hypothese sluit de leerhypothese niet uit. Bepaalde mensen zullen gewoon meer roddelen over bepaalde beroemdheden omdat er een parasociale relatie bestaat tussen hen beiden.

Bewijs voor de leerhypothese en parasociale hypothese vinden we in de resultaten van een onderzoek van Bente & Feist (2000, 120). Men ging in het onderzoek op zoek naar de motieven die mensen hebben om naar televisie te kijken. Aan 624 mensen werd een vragenlijst voorgelegd met daarop 78 items, motieven. Via factoranalyse kwamen ze tot vier factoren die instonden voor 44,7% van de variantie. Parasociale interactie/probleemoplossing bleek daarvan overduidelijk de belangrijkste (zie tabel 1). Wanneer we kijken naar de motieven die onder deze factor vallen zien we dat deze betrekking hebben op het observeren en leren van mensen en hun handelingen.

Factors	Items with Highest Loading (>.6)
(1) (para-)social comparison/ problem solving (25.1%)	1.) . . . because I get to know that other people have similar problems (.72) 2.) . . . because it helps to solve my own problems (.71) 3.) . . . because it reminds me of things that happened in my own life (.70)
(2) relaxation/escapism (9.9%)	1.) . . . because I can relax watching TV (.77) 2.) . . . because I can really "turn off" (.71) 3.) . . . to have a calm evening (.65)
(3) information/news (5.7%)	1.) . . . because it reports real events (.73) 2.) . . . to learn something new (.72) 3.) . . . to evaluate important events better (.69)
(4) pass time/habitual viewing (4.0%)	1.) . . . to pass time, when I feel bored (.81) 2.) . . . because I have nothing else to do (.78) 3.) . . . because nothing better comes to mind (.76)

Tabel 6.1 ♦Bron♦ Bente & Feist (2000♦ 120)

Bente en Feist (2000) gebruiken parasociale verklaringen en oplossingen voor problemen (wat wij hier onder de leerhypothese kunnen vatten) dus naast elkaar. Samen vormen ze in dit onderzoek de factor die het meest verklaart waarom mensen naar televisie kijken. Erg interessant is de opmerking die Bente en Feist (2000) nog maken:

"We found no systematic correlation between personality variables, socioemotional problems, and affect-TV viewing. Seemingly there is a general motivational basis for viewing these offerings that has to be conceived in accordance with processes of social comparison as they occur in real-life interactions" (Bente & Feist, 2000: 119).

De hypothesen gesteld door Barkow (1989, 1992, 2005) en Kanazawa (2002, 2003) kunnen een verklaring bieden waarom we mediafiguren verkeerdelijk aanzien als mensen van onze eigen sociale groep. De leerhypothese en parasociale hypothese (Barkow, 1992; De Backer, 2005) kunnen daarop voortbouwend een verklaring bieden waarom we zoveel interesse hebben in de gebeurtenissen in de media. Deze laatste zouden—zeker voor een deel—kunnen instaan voor de 'algemene basis van motivatie' waar Bente en Feist (2000) het over hebben.

Evolutionaire verklaringen zijn complementair

We willen hier nog benadrukken dat verklaringen vanuit de evolutionaire psychologie niet alles verklaren. We willen hier in deze thesis ook niet de indruk wekken dat evolutionaire psychologie de pretentie heeft alle andere theorieën in verband met media te niet te doen. Wat we wel hopen te bereiken is een alternatieve benadering voor te stellen om de massamedia en hun aantrekkingskracht vanuit een nieuw perspectief te bekijken. Evolutionaire theorie kan en moet complementair zijn met andere benaderingen. We hebben in dit hoofdstuk gezien dat evolutionaire psychologie niet enkel met nieuwe theorieën op de

proppen komt, maar ook voor bestaande theorieën zoals bijvoorbeeld parasociale interactie en identificatie een ruimer kader voorstelt, door een ultieme verklaring voor te stellen.

6 Een studie van « Temptation Island » en « The Bachelor » ¹⁰

Kookai (over Michel): Hij zou zeker in de plaats kunnen komen van Joeri. Het zou zeker iemand kunnen zijn waar ik een relatie mee kan opbouwen.

Wouter (over Sofie): Ze maakt wel kans op een one night stand.

--Temptation Island

6.1 Reality-tv

6.1.1 Definitie en opkomst van

As we embark upon a new century of broadcasting, it is clear that no genre form or type of programming has been as actively marketed by producers, or more enthusiastically embraced by viewers than reality-based TV (Friedman, 2002: 6, geciteerd in Holmes & Jermyn, 2004: 1).

Tegenwoordig duidt de term reality-tv op een arsenaal van programma's. Waar het oorspronkelijk—in de jaren tachtig—ging om het afbeelden van reële gebeurtenissen (soms gepaard met het reconstrueren van 'real life events') is reality-tv nu een label geworden voor hele verzameling van meng en subgenres (Biltereyst et al, 2000: 13). Het begrip is uit Amerika komen overwaaien waar ze al een langere traditie hadden in het maken van op realiteit gebaseerde televisie. Vaak waren deze programma's gebaseerd op reddingsoperaties van hulpdiensten ('Cops', 'Rescue 911'). Dit sluit echter niet uit dat we ook in Europa al programma's brachten die de focus meer op de gewone burger legde (docusoaps, talkshows en later 'Big Brother') (Biltereyst et al, 2000). Aan het eind van het vorige millennium werd het westerse medialandschap gekenmerkt door een ware proliferatie van deze zogenaamde op realiteit gebaseerde programma's.

De noemer 'op realiteit gebaseerde programma's' is erg ruim, maar noodzakelijk om het ruime arsenaal aan programma's te dekken. Hoewel reality-tv vandaag alomtegenwoordig is, is de literatuur rond deze vorm van televisie relatief beperkt, en een eenduidige definitie is er niet (Holmes & Jermyn, 2004: 2). Een definitie is al gauw te ruim wanneer men alle programma's viseert die zich op realiteit baseren (waardoor men bijvoorbeeld ook nieuws en actualiteitsprogramma's onder deze definitie moet rekenen—wat sommigen trouwens doen) (Nabi et al, 2003: 304). Wanneer men de realiteit minder gaat benadrukken kunnen we de vraag gaan stellen waarin de programma's dan verschillen van andere op televisie. Dit omdat het genre, net als andere, vaak gebruik maakt van reconstructies en/of dramatische technieken (Biltereyst, 2000: 14). Ook het genre zelf lijkt voortdurend andere vormen aan te

¹⁰ Deze studie werd op 4 juni 2005 gepresenteerd op de conferentie van de Human Behavior and Evolution Society (HBES) te Austin, Texas onder de titel "Bitching to win the Bachelor : An analysis of the use of gossip in reality television dating shows 'Temptation Island' and 'The Bachelor'". De bijhorende Powerpoint-presentatie vindt u terug in bijlage op de cd-rom.

nemen. Wat belangrijk is geworden is het volgen van de subjectieve ervaringen en de belijdenissen van mensen. Iets wat Jon Dovey aanduidt met 'first person media'. Dit terwijl 'reality-tv' in oorspronkelijke zin enkel factueel was zonder in te gaan op individuen (Biltreyst, 2000: 14). Een goede werkdefinitie, die het midden houdt tussen beide en volgens ons op een goede manier de lading dekt, vonden we bij Nabi et al (2003):

“...programs that film real people as they live out events (contrived or otherwise) in their lives, as these events occur. Such programming is characterized by several elements: (a) people portraying themselves (i.e. not actors or public figures performing roles), (b) filmed at least in part in their living or working environment rather than on a set, (c) without a script, (d) with events placed in a narrative context, (e) for the primary purpose of viewer entertainment”(Nabi et al, 2003: 304).

Een andere werkbare definitie vinden we bij Killborn (1994):

“(Reality-tv) will involve (a) the recording, on the wing’, and frequently with the help of lightweight video equipment, of events in the lives of individuals or groups, (b) the attempt to simulate such real life events through various forms of dramatized reconstruction and (c) the incorporation of this material, in suitably edited form, into an attractively packaged television programme which can be promoted on the strength of its ‘reality’ credentials” (Killborn, 1994: 423).

In Biltreyst (2000, 18-34) lezen we enkele factoren die een invloed hebben gehad op de vervaging van de grens tussen de private en publieke sfeer in televisieprogramma's. Tijdens de jaren negentig heeft de televisie-industrie heel wat vernieuwingen ondergaan. Zeker op vlak van het ontginnen van alledaagse situaties. Net als in de definitie van Killborn (1994, 423) wordt ook hier vermeld dat deze proliferatie te maken heeft met de opkomst van verscheidene nieuwe technologieën. Maar ook de hoogcompetitieve televisiewereld van de laatste jaren heeft er een hand in. Door de sterke concurrentie in de Amerikaanse televisiesector kwamen steeds meer uitdagender programma's op. Maatschappelijke controverses werden toegepast als promotionele troef. Ook in Europa onderging de televisiesector aan het einde van de jaren tachtig fundamentele veranderingen, dit door de introductie van commerciële zenders. In Europa kwamen meer en meer factuele programma's tijdens de jaren negentig. Dit was maar voor een deel te verklaren door de invoer van Amerikaanse programma's. Door de komst van kabeltelevisie en de uitbreiding van de keuzemogelijkheden worden programma's producten die dingen naar de gunst van de kijker. Mediaproducten gaan de kijker meer en meer persoonlijker, intiemer, informeler,... aanspreken. Op die manier komen elementen van de private sfeer binnen in de televisiewereld. Televisie probeert de kijker meer en meer persoonlijk te treffen. In het tijdperk van overvloed zou men meer en meer de kijker confronteren met de werkelijkheid (Biltreyst, 2000: 23).

De politicoloog Lane (2000, aangehaald in Biltereyst, 2000: 26) heeft het over het toenemende gevoel van onbehagen in een maatschappij, waar de welvaart nochtans toeneemt. Hij schrijft dit toe aan de erosie van de basisstructuren voor solidariteit. De hedendaagse burger heeft volgens hem nood aan ‘warme interpersoonlijke relaties’. Ze willen intimiteit en een vertrouwensrelatie. In deze context van persoonlijk onbehagen stelt de hedendaagse net intimiteit, persoonlijke relaties en de persoonlijke stem centraal. In vele programma’s ligt de klemtoon op de intieme relatie tussen mensen. Volgens velen is dit het gevolg van de dieperliggende sociale en maatschappelijke problemen. De hier aangehaalde relatie tussen de ontwrichting van de samenleving en de proliferatie van reality-tv doet ons terugdenken aan de redeneringen van Robert Putnam (2000) en Desmond Morris (2000) (Zie 6.4 supra).

We hebben al aangehaald dat voor een televisiegenre dat de laatste jaren zo dominant is geworden, er relatief weinig literatuur rond het onderwerp bestaat. Veel van deze literatuur gaat om het definiëren, het begrijpen en de ontwikkeling van reality-tv. Ook worden vaak ethische en morele vragen gesteld bij het effect van deze programma’s op o.a. de maatschappij. Waar nog maar amper over geschreven is, is de aantrekkingskracht die het genre heeft op het publiek. Vanwaar de motivatie van mensen om naar dergelijke televisie te kijken. Het is rond deze laatste vraag dat we nog even een aantal bedenkingen willen maken.

6.1.2 De aantrekkingskracht van reality-tv

De vraag waarom mensen zo graag kijken naar reality-tv, is in de wetenschappelijke literatuur nog maar zelden onder handen genomen. Toch is deze vraag niet onbelangrijk, want gewone mensen zien handelen op de televisie, blijkt een bijzondere aantrekkingskracht te hebben op ons. Zo sterk, dat het naar voren schuiven van de gewone man of vrouw ook in andere alle televisiegenres is doorgedrongen (Biltereyst, 2000). De literatuur die we vonden specifiek rond de aantrekking van reality-tv verschilde telkens erg van methode en uitgangspunt. Het gaat van Uses & Gratifications-benaderingen (Nabi et al, 2003) tot aristotelische (Reiss & Wiltz, 2004) en Lacaniaanse (Andrejevic, 2004) benaderingen van reality-tv.

Wat erg vaak aangeduid wordt als één van de redenen waarom reality-tv een grote aantrekking heeft op de mens, is dat het voyeuristische tv zou zijn. In het onderzoek van Nabi et al (2003, 319) bleken mensen voyeurisme aan te duiden als motivatie, maar niet erg vaak. Dat hier blijkt dat voyeurisme niet een dergelijke motivatie vormt om reality-tv te bekijken kan een aantal redenen hebben. Ten eerste is voyeurisme niet echt van toepassing in deze gevallen. Van Dale verklaart voyeurisme als ‘neiging tot bespieden uit seksuele aandrift’. Wat men dan bespiedt moet ook op zijn minst seksueel opwindend zijn. We zitten hier met twee problemen: (1) het bespieden vereist dat degenen die bespied worden hier geen benul van hebben en (2) door het beleid van televisienetwerken worden expliciet seksuele beelden vaak niet getoond. Natuurlijk gaan mensen kijken naar sommige reality-programma’s gemotiveerd

door lust, maar dit is geen kenmerk dat typisch en uniek is voor reality-tv. Uit het onderzoek van Nabi et al (2003: 324) bleek trouwens dat mensen veeleer keken—en dachten dat anderen keken—niet om seksueel gedrag te zien, maar omdat ze graag interpersoonlijke interacties zien en omdat ze nieuwsgierig zijn naar andermans leven. Ook bleek dat mensen kijken uit motivaties gebaseerd op persoonlijke identiteit, voornamelijk zelfbewustzijn (Nabi et al, 2003: 325). In dit opzicht wordt aangehaald dat het belangrijk is de interesse gebaseerd op lust en gewone nieuwsgierigheid te onderscheiden van elkaar. Deze laatste vorm van interesse zou volgens Nabi et al (2003: 325) zou dan gebaseerd zijn op zelfreflectie en empathie.

“Further exploration into the nature of people’s interest in viewing others (e.g., for downward comparison or for personal insight) would help to sparse out viewers’ potentially voyeuristic desires from other, less prurient interests” (Nabi et al., 2003: 325).

We kunnen hier opmerken dat de voorstellen van Nabi et al (2003) als verklaring voor de interesse van mensen in het leven van andere mensen vandaan kan komen, opvallende gelijkenis vertonen met wat wij voorstellen in deze thesis in verband met de aantrekkingskracht van televisie. De neerwaartse vergelijking waar ze het over hebben komt overeen met het zoeken naar informatie over de status van anderen, en het vergelijken. Iets wat we kunnen linken aan de Reputatieroddel van Charlotte De Backer (2005) en kunnen plaatsen binnen de parasociale hypothese (zie 6.6.2). Het persoonlijk inzicht kunnen we dan weer plaatsen binnen de leerhypothese (zie 6.6.1). De evolutionaire benadering die wij in deze scriptie voorstellen kan dus dienst doen als de ultieme verklaring die Nabi et al (2003) zochten.

Nabi et al (2003, 326) worden ook geconfronteerd met de limieten van de Uses & Gratifications-methode. Hoewel mensen aanduiden dat entertainment de belangrijkste reden is om te kijken naar reality-tv, vertelt dit erg weinig.

“Uses & Gratifications theory appears to offer little guidance beyond the general cognitive assessment of enjoyment. Nevertheless, understanding what viewers mean by entertainment would be an important advance (...) Thus, in the future, researchers might consider exploring the more specific cognitive appraisals and emotional gratifications that might ultimately underlie the more general assessment of “entertaining”” (Nabi et al, 2003: 326).

Ook hier zijn we op ingegaan. Aan het begin van hoofdstuk zes hebben we inderdaad willen aanduiden dat verklaringen uit Uses & Gratifications-onderzoek proximale verklaringen zijn. Blijkbaar kijken mensen naar televisie omdat ze het entertainend vinden. We kunnen entertainend hier op twee manieren begrijpen. Letterlijk vertaald worden de mensen ‘beziggehouden’. We kunnen echter ook nog stellen dat het woord entertainen ook een connotatie inhoudt, een plezierige gevoelswaarde. De Uses & Gratifications-verklaring biedt echter geen verklaring waarom mensen deze gevoelens ervaren, noch waarom televisie hen deze gevoelens kan doen ervaren. Nabi et al (2003: 326) konden echter wel afleiden uit de

rest van hun resultaten dat mensen genoten van de programma's, omdat het ging om echte mensen in programma's zonder echte scripts. Ook ging het om het plezier dat ze kregen door het bekijken van 'persoonlijke dynamiek'. Het leren over anderen en het leren over zichzelf bleken belangrijk.

In hoofdstuk zes hebben we ook hiervoor een ultieme verklaring willen voorstellen (zie 6.6.1.3). Mensen zouden volgens Tooby & Cosmides (2001) onder invloed van natuurlijke selectie uitgerust zijn met een zin voor esthetiek. We zouden daarom een aangenaam gevoel krijgen wanneer we onze aandacht besteden aan informatie die ons kan helpen adaptieve problemen op te lossen. Wanneer we verschillende vormen van reality-tv onder de loep nemen zien we dan ook dat die veelal inspelen op adaptieve problemen. Problemen om een partner te vinden (The Bachelor), problemen je partner te behouden en overspel te vermijden (Temptation Island), problemen van in groep samen te leven (Big Brother), problemen om te overleven (Expeditie Robinson),...

Reiss & Wiltz (2004: 363) gaan uit van een theorie van menselijke motivatie gebaseerd op ideeën van Aristoteles over menselijke motivatie. Volgens hun theorie schenken mensen hun aandacht aan stimuli die relevant zijn voor de bevrediging van hun eigen meest fundamentele verlangens. Ze uit onderzoek hebben zestien fundamentele motieven afgeleid. Een aantal van deze basismotivaties zijn nieuwsgierigheid, status, sociaal contact, romantiek, familie, rust, enz. Het doel van Reiss en Wiltz (2004: 364) was om die motivaties te linken aan het verlangen van mensen om aandacht te besteden aan verschillende soorten media. Dit om de aantrekkingskracht te bepalen. Het onderzoek van Reiss & Wiltz is het enige onderzoek naar de aantrekkingskracht van reality-tv dat gebruik maakt van gestandaardiseerde maten en persoonlijkheidskenmerken. Uit hun resultaten bleek dat mensen die meest naar reality-tv keken, ook het meest status-georiënteerd waren (Reiss & Wiltz, 2004: 373). Hoe meer mensen belang hechtten aan status, hoe groter de kans dat ze keken naar reality-tv en er gevoelens van plezier bij rapporteerden. Vaak hebben deze mensen ook een gevoel van superioriteit. Het feit dat het om gewone mensen gaat in 'reële situaties' geeft significantie aan het superioriteitsgevoel. De link met status, reputatie en televisiekijken hebben we ook al voorspeld in de parasociale hypothese (zie 6.6.2).

Reiss en Wiltz (2004: 374) zagen ook dat mensen die meer sociaal waren meer keken naar reality-tv. Ze verklaren dit met het feit dat reality-tv veel wordt bekeken en daardoor vaak onderwerp van gesprek is. Sociale mensen zouden dan ook meer geneigd zijn om te kijken naar die programma's omdat ze zouden kunnen meepraten. Dit is dezelfde verklaring die Desmond Morris (2000) geeft aan het succes van Big Brother (zie 6.4), ook wel het 'watercooler-syndroom' genoemd. Hoewel Morris' stelling kracht bijgezet krijgt door de bevindingen van Reiss en Wiltz (2004) is dit volgens ons een verklaring die geen verklaring is. Mensen kijken naar het programma omdat het een populair programma is en vele mensen erover praten en ernaar kijken. Mensen kijken dus naar het programma omdat erover te praten. Maar de reden waarom veel mensen ernaar kijken (wat het programma populair

maakt) en waarom ze erover praten, wordt niet vermeld. Wij denken dat het roddelen onder elkaar over televisieprogramma's een plausibele verklaring is om te kijken naar die programma's. Maar dit is volgens ons niet het beginpunt. Volgens ons moeten we de analogie tussen roddelen en televisiekijken zien (supra). Op die manier begint de roddel al bij het programma zelf en ligt het plezier in het kijken en luisteren ernaar.

Vaak wordt ook het realiteitsgehalte aangeduid als verklaring voor het grote succes. De belevenissen van de gewone mens zijn blijkbaar erg interessant voor ons. Evolutionaire theorieën rond o.a. roddel bevestigen dit (zie supra hoofdstuk 5 en 6). Toch wordt het realiteitsgehalte van reality-tv vaak in vraag gesteld. Er wordt namelijk gebruik gemaakt van vele fictionele en entertainmentelementen. Bij Biltereyst et al (2000) lezen we echter de stelling dat beide elementen (realiteit in fictievorm) elkaar zouden versterken.

“Minnebo (1999: 47) stelt dat reality-tv hier duidelijk op inspeelt en dat “in het genre de vraag naar realisme opgevangen (wordt) door de realiteit zelf aan de wetten van de televisie te onderwerpen.” De aanspraak op de realiteit is vooral een aanspraak op de binding met de realiteit. Die realiteitsaanspraak wordt versterkt doordat men in dit soort programma's gebruik maakt van niet-fictionele elementen” (Biltereyst et al, 2000: 42).

Documentaires en tekstboeken gaan ook vaak over echte en gewone mensen. Toch prefereren we om fictie te bekijken en romans te lezen. Tooby & Cosmides (2001) stellen in dit verband een opmerkelijke hypothese dat mensen erg aangetrokken zouden worden door de fictievorm. Dit zou komen omdat de vorm waarin fictie wordt verteld, overeenkomt met de vorm waarin we eigen gebeurtenissen opslaan in ons geheugen en hoe we er mentale representaties van maken. Op die manier zouden we de informatie in fictieve vorm gemakkelijker accepteren.

“... our preferences for narrative inputs may owe a great deal to our ability to process this schematically condensed simulacrum of experience” (Tooby & Cosmides, 2001: 24).

Wanneer echte mensen (niet fictief en zonder script) handelend in reële situaties (die adaptieve problemen simuleren) in een fictievorm gegoten worden kunnen we, volgens de theorieën hiervoor uiteengezet, inderdaad een sterke aantrekkingskracht verwachten van reality-tv op mensen.

Deze paragraaf was erop gericht de aantrekkingskracht van reality-tv even te bekijken vanuit evolutionair psychologisch perspectief. Wat hier vermeld wordt is hypothetisch en nog niet in die vorm onderzocht. Toch denken we dat vele van de inzichten kunnen leiden tot een dieper en beter begrijpen van de aantrekkingskracht die het medium televisie op ons heeft.

6.2 Temptation Island

6.2.1 Inleiding

In het reality dating programma “Temptation Island” worden vier koppels uitgenodigd om twee weken op een eiland te spenderen met als doel hun relatie te testen. De mannen en de vrouwen worden van elkaar gescheiden en in aparte vakantieverblijven, op een grote afstand van elkaar, ondergebracht. In elk resort worden de mannen en vrouwen opgewacht door tien vrijgezellen van het andere geslacht. Die vrijgezellen zullen gedurende de twee weken alles op alles zetten om de mannen of de vrouwen te verleiden, en op die manier zou dan de relatie getest worden. Kunnen ze de verleiding weerstaan? Om de andere dag krijgen de mannen en de vrouwen een tape te zien van hun partner. Daarop krijgen ze een glimp te zien van wat hun partner allemaal uitspookt in het andere resort. Na twee weken worden de koppels herenigd en volgt de confrontatie. Heeft de relatie standgehouden of is iemand gezwicht voor de verleiding van de vrijgezellen?

Het tv-programma “Temptation Island” gaf ons de perfecte kans om communicatiewetenschappen te gaan combineren met het veld van de evolutionaire psychologie. De design van de show is eigenlijk opgebouwd rond menselijke paarstrategieën, aantrekking, verleiding, wegkopen van partners, jaloezie, ontrouw... De show bood ons de kans om al die zaken op een goedkope manier te gaan onderzoeken. Misschien zelfs de enige manier. Laat ons deze laatste opmerking verduidelijken. Het wegkopen van partners en de reacties erop zijn totnogtoe enkel bestudeerd door middel van surveys, interviews,... Het wegkopen van partners als gedrag is erg moeilijk direct te observeren. Dit is de reden waarom het interessant is om “Temptation Island” van dichterbij te gaan bekijken. Het biedt ons een kijk in een gedrag dat in normale situaties bijna niet te observeren is. Wanneer iemand probeert een andere relatie kapot te maken door één van de partners weg te kopen, loopt die persoon daar meestal niet mee te koop. Ten andere, wanneer je een wetenschappelijk experiment zou opzetten waarbij mensen die al in een relatie zitten, verleid worden door een bende aantrekkelijke vrijgezellen met als mogelijk gevolg dat de relatie op de klippen loopt, zou dit morele en ethische vragen oproepen. Wegens ethische en morele argumenten kan niet alles in een experiment getest worden. Diezelfde morele en ethische argumenten kunnen worden aangebracht tegen het televisieprogramma. Het enige verschil is dat dit de makers van het programma niet tegenhoudt. In de commerciële televisiewereld gelden immers andere dan ethische regels. Hierdoor wij nu een kans om het te gaan bestuderen. Als het gedrag niet op een andere manier kan worden bestudeerd, waarom zouden we dan niet eens kijken naar ander materiaal dat we toch tot onze beschikking hebben? Het is tevens een ideale gelegenheid om de hypotheses in verband met het gebruik van roddel in relationele context te gaan testen.

6.2.2 Limitaties

Natuurlijk heeft de studie van een televisieprogramma vele limitaties. Ten eerste is het programma geen wetenschappelijk experiment. Het doel van de show was niet om wetenschappelijk materiaal te verzamelen, maar wel zo veel mogelijk geld te verzamelen.

Ten tweede zijn de beelden die we te zien krijgen maar een fractie van wat er allemaal gebeurd is en gezegd is op dat eiland. De beelden zijn geselecteerd. Wat wij te zien krijgen, is een impressie, al dan niet gemanipuleerd. Doordat we dus maar een stuk van de werkelijkheid krijgen kan het zijn dat belangrijke informatie voor ons verborgen is gebleven, en niet meer te achterhalen. Het is heel erg belangrijk dit in gedachten te houden wanneer we de roddels in het programma analyseren.

Een selectie van beelden impliceert wel het discrimineren tussen bepaalde beelden. Men weerhoudt de beelden waarvan men denkt dat het publiek er geen boodschap zal aan hebben, en men toont die beelden waarvan men denkt dat het publiek ze graag zal zien. Televisiemakers kennen de voorkeuren van kijkers en weten wat ze willen zien. We kunnen deze stelling op een simpele manier duidelijk maken. Bekijk televisie als roddel. Niet alle informatie die we bezitten is interessant of plezierig om door te vertellen aan anderen. We discrimineren dagelijks in de roddels die we vertellen aan anderen. Maar waarom willen we die beelden zien en niet andere? Hier kan evolutionaire psychologie opnieuw een inbreng hebben. Zoals gezien in hoofdstuk zes voorspelt Barkow (2005) dat onze aandachtsmechanismen vooral zullen gestimuleerd worden bij informatie met betrekking op adaptieve problemen. Aangezien voortplanting en dus paarvorming van de belangrijkste problemen zijn in evolutionair opzicht (wie er niet in slaagde een partner te vinden of te houden had ook geen nageslacht) kunnen we aannemen dat dergelijk programma wel aanspreekt.

Ten derde is de situatie geïdealiseerd. Het is weinig waarschijnlijk dat een situatie zoals die in het programma in scène wordt gezet, in het echte leven kan voorkomen. Maar wanneer we de kans hebben, en we hebben het materiaal ter beschikking, waarom het geen kans geven? Er rekening mee houdend dat het hier gaat om een erg onnatuurlijke situatie moeten we in het achterhoofd houden dat dit implicaties inhoudt voor de geldigheid van de resultaten. Deze zullen niet generaliseerbaar zijn naar het dagelijkse leven. Wel is het programma interessant om de geslachtsverschillen waar te nemen in reactie op en tactieken van, verleiden en weggapen van partners.

6.2.3 Vraagstelling

De oorspronkelijke idee was om te kijken naar de uiterlijke verschijning van de deelnemers en hun roddels te analyseren. Een eerste probleem waar we op stootten, was dat het erg moeilijk was om het uiterlijk van de deelnemers te analyseren. We wilden de gelaatssymmetrie en hun WHR (middel-heup-verhouding) of SHR (schouder-heup-verhouding)

meten. Daarna zouden we hebben vergeleken of mensen die volgens de evolutionaire hypothesen als erg aantrekkelijk beschouwd werden, ook effectief meer succes hadden in het verleiden. Het bleek echter onmogelijk te zijn deze zaken te meten met als enige visuele bron televisiebeelden. Onze hypothese was dat de aantrekkelijkste vrijgezellen deze zouden zijn met een lage fluctuerende asymmetrie in het gelaat, en een volgens de evolutionaire hypothesen aantrekkelijke WHR of SHR. We waren helaas niet in staat die zaken te testen. Wat we echter ook konden verwachten was dat alle vrijgezellen vrij hoog zouden scoren op alle metingen in verband met schoonheid en aantrekkelijkheid. Ze zijn uiteindelijk door de programmamakers uitgekozen op basis van hun uiterlijk. We kunnen bijgevolg aannemen dat ze impliciet al zijn gekozen wegens hun lage fluctuerende asymmetrie en een aantrekkelijke WHR of SHR.

We hebben ons dan ook volledig gefocust op de studie van de roddel. We wilden de classificatie en de gestelde hypothesen testen. Mannen zouden van vrouwen verschillen in onderwerpen van roddel. Mannen zouden meer roddelen over het uiterlijk van vrouwen. Mannen zouden zich meer gekrenkt voelen door de ontdekking van seksuele ontrouw van hun partner dan emotionele ontrouw. Vrouwen net omgekeerd. De mannen zouden minder problemen hebben met de ganse design van de show dan de vrouwen. Ze zouden meer dan vrouwen openstaan voor de verleiding van de vrijgezellen. Je zou zelfs kunnen zeggen dat de show, in biologische termen, de droom van elke man is: tien aantrekkelijke vrouwen op een exotisch eiland met als enige doel behagen en wachten tot de mannen de verleiding niet meer kunnen weerstaan. Eén klein detail: de mannen hebben al een partner.

De vrouwen van hun kant zullen meer geïnteresseerd zijn in de persoonlijkheidskenmerken van de potentiële partners. Bijgevolg zullen ze ook meer dan mannen hierover roddelen. Omdat lange-termijn-relaties voor vrouwen meer biologisch voordelig zijn dan korte flirts, wordt het verwacht dat vrouwen meer problemen hebben met de design van de show dan mannen. Zij willen hun lange-termijn-partner niet kwijt. Tenzij ze een slechte relatie hebben, zullen ze minder dan mannen geneigd zijn in te gaan op de avances van de mannelijke vrijgezellen. Vrouwen zouden zich ook meer zorgen maken over een eventuele emotionele band van hun partner met een andere vrouw dan over een slippertje van seksuele aard.

6.2.4 Methode

De roddel werd op zowel kwantitatieve als kwalitatieve manier bestudeerd. Elk van beide manieren van onderzoek resulteerde in een aantal interessante bevindingen. Voor beide soorten onderzoek werd gebruikgemaakt van de afleveringen van de derde Belgisch/Nederlandse reeks “Temptation Island”. Alle gesproken tekst in de afleveringen werd uitgeschreven (zie bijlage¹¹), waarna de roddels werden gecodeerd. Als roddel werd

¹¹ De uitgeschreven teksten van “Temptation Island” en “The Bachelor” zijn net als de andere bijlagen vrij uitgebreid. Om de omvang van deze thesis te beperken werd ervoor gekozen een cd-rom te gebruiken als drager voor de bijlagen. Alle bijlagen zijn dus terug te vinden op de bijgevoegde cd-rom.

gedefinieerd: alle spreken over derde personen—praten over zichzelf valt hier dus niet onder—zonder dat deze derde personen aanwezig zijn op het moment dat er over hen wordt gesproken. Deze roddels werden gecodeerd volgens een specifiek codeboek zoals hieronder weergegeven (bijlage). Roddel over zichzelf (praten over zichzelf, impression management e.d.) werd hier niet gecodeerd.

Elke deelnemer kreeg zijn of haar eigen code. Er werd telkens nauwgezet bijgehouden en gecodeerd wie (roddelaar) wat (soort roddel) over wie (beroddelde) en tegen wie (ontvanger) zei.

Elk van de deelnemers behoort tot één van drie groepen die wij hebben gedefinieerd als potentiële partner, huidige partner en rivaal. Wie tot welke groep behoort, is relatief en hangt af van wie er roddelt, wie de roddelaar is. Voor een mannelijke partner is zijn vriendin uiteraard de huidige partner en zijn de mannelijke vrijgezellen zijn rivalen. De vrouwelijke vrijgezellen zijn dan potentiële partners voor hem. Voor de vrouwelijke partners is net het tegenovergestelde waar. De mannelijke vrijgezellen kunnen roddelen over de vrouwelijke partners, die potentiële partners zijn voor hen. Ze kunnen ook roddelen over de mannelijke partners, die dan weer rivalen zijn. Voor de vrouwelijke vrijgezellen is dat dan weer net andersom.

6.2.4.1 Kwantitatieve studie: methode

In de kwantitatieve studie van “Temptation Island” maakten we gebruik van de classificatiemethode voor roddel in relatiecontext van Charlotte De Backer (2005). Door de specifieke design van het programma werden echter enkele kleine aanpassingen gemaakt. Het volledige codeboek is terug te vinden in bijlage.

Is de studie van “Temptation Island” moesten we **Partner Detectie Roddel** opsplitsen in twee verschillende categorieën: **Actuele Partner Roddel** en **Potentiële Partner Roddel**. Deze nieuwe opsplitsing was noodzakelijk omdat—naast het evalueren van de potentiële partners—de deelnemers ook gaan roddelen over hun huidige partner. Omdat het hier om roddel gaat over personen die wel tot het andere geslacht behoren, maar niet tot dezelfde groep (huidige of potentiële partner), kan het voorspeld worden dat roddel over beiden zal verschillen. Om te vermijden dat de resultaten hierdoor zouden worden beïnvloed werd de opdeling gemaakt.

De rivalen van de mannen en de vrouwen zijn respectievelijk de mannelijke en vrouwelijke vrijgezellen (en vice versa). In onze studie hier maakten we echter geen opdeling tussen **Sexuele Rivalen Detectie Roddel** en **Seksuele Rivalen Laster Roddel**. We maakten gebruik van één enkele categorie: **Seksuele Rivalen Roddel**.

Actuele Partner Roddel, **Potentiële Partner Roddel** en **Seksuele Rivalen Roddel** werden elk onderverdeeld in negen soorten roddeltopics, elk met betrekking tot verschillende specifieke onderwerpen. Telkens werd erbij gezet of de roddel positief of negatief geladen was (+1 of -1).

- Schoonheid
- Leeftijd
- Trouw
- Kuisheid
- Investeringsmogelijkheid
- Investeringsbereidheid
- Jeugdigheid
- Intelligentie
- Compatibiliteit
- Persoonlijheidskenmerken (gespecificeerd)
- Rest (gespecificeerd)

Ook voor relatie structuur roddel gebruikten we twee verschillende categorieën: positieve (“de huidige relatie tussen beide is een goede relatie”) of negatieve relatie structuur roddel (“er schort iets aan hun relatie”). Het is belangrijk te vermelden dat relatie structuur roddel enkel kan komen van mensen die buiten de besproken relatie staan. Roddel over de staat—goed of slecht—van de eigen relatie is eigenlijk voor een stuk roddelen over zichzelf. We hebben dit bijgevolg niet als relatie structuur roddel gecodeerd.

Partner Controle Roddel werd in de studie opgedeeld in twee categorieën: **Relatie Bedrog Roddel Actueel** en **Relatie Bedrog Roddel Potentieel**. Het eerste impliceert dat iemand effectief zijn of haar partner heeft bedrogen, en met wie die ontrouw plaats vindt. Het tweede informeert niet over bedrog dat effectief heeft plaatsgehad of plaatsvindt, maar wel over bedrog in de maak. Soms wordt potentiële ontrouw geobserveerd, bijvoorbeeld wanneer de partner een erg grote interesse in een persoon van het andere geslacht toont. Dit zou een indicatie kunnen zijn van toekomstige ontrouw en zal ook gesignaleerd worden in de roddels.

Beide vormen van Partner Controle Roddel werden daarna nogmaals onderverdeeld in specifieke vormen van bedrog: seksueel, emotioneel of ongedefinieerd (wanneer het besproken bedrog onduidelijk was). Telkens werd er ook bij vermeld of de roddel een jaloerse ondertoon had (wat waarschijnlijk is wanneer de roddel komt van een bedrogen partner) of niet (wanneer de roddel komt van iemand buiten de relatie die het bedrog signaleert).

Ook hier worden geslachtsverschillen verwacht in reacties op bedrog en in roddelgedrag over dat bedrog. Roddel van mannen en vrouwen zouden het meest focussen op die vormen van ontrouw die voor hen—in evolutionair psychologische zin—de grootste kost zou meebrengen. Hierom zouden mannen specifiek bezorgd moeten zijn om seksuele trouw van

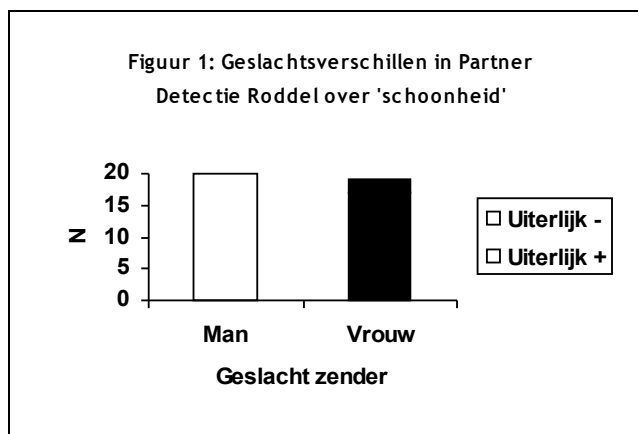
hun partner en—zo wordt voorspeld—zouden ze ook meer roddelen over dit gedrag. Vrouwen van hun kant zullen meer bezorgd zijn om de emotionele trouw van hun partner, en daarom meer roddelen over dit soort (on)trouw. Er is nog nergens bewijs verzameld omtrent deze hypothesen. Een reden te meer om hier een poging te ondernemen om deze te gaan testen.

Bij Relatie Bedrog Roddel Potentieel werd ook telkens vermeld of de roddelaar zich echt bedreigd voelde, of hij/zij vermoedde dat de partner effectief zou bedriegen. Men kan immers verdacht gedrag en potentieel bedrog signaleren, maar eraan toevoegen dat ze niet geloven dat hun partner effectief zou tot bedrog over gaan.

6.2.4.2 Kwantitatieve studie: resultaten en discussie

◆ *Mannen en vrouwen over potentiële partners*

Schoonheid



Tegen de verwachtingen in vonden we geen geslachtsverschillen in roddel over schoonheid van de potentiële partners. Mannen roddelden twintig maal over het uiterlijk van de vrouwen, waarvan geen enkele maal negatief. Vrouwen roddelden negentien maal over het uiterlijk van de mannen, waarvan tweemaal negatief.

De reden waarom we geen verschil vonden en dat de meeste roddels positief geladen zijn kan eraan liggen dat de beelden al vooraf zijn geselecteerd. Meestal krijgen we roddels te zien waar men praat over mensen die men al aantrekkelijk vindt, over diegenen waarmee ze rondhangen en uitgaan. In die zin kun je het maar normaal vinden dat je niet veel negatieve roddel hoort. Natuurlijk zijn de vrijgezellen door de programmamakers geselecteerd op basis van hun uiterlijk.

Maar je zou ook over het niet aanwezig zijn van significante verschillen in roddels over schoonheid over potentiële partners kunnen zeggen dat dit te verwachten is. In situaties van relaties van korte termijn zullen vrouwen, net als mannen, ook een grotere nadruk leggen op de schoonheid van de potentiële partner (sexy son). Vrouwen hebben in die situaties graag een casanova. Belangrijk voor vrouwen daarbij is vaak het opkrikken van hun eigenwaarde.

Het gevoel dat ze nog aantrekkelijk zijn, dat ze begeerd worden door andere mannen (Greiling & Buss, 2000).

Tabel 7.1 Geslachtsverschillen in Partner Detectie Roddel over 'schoonheid'

Crosstab

			Geslacht van de zender		Total
			Man	Vrouw	
Partner potentieel roddel:Schoonheid	afwezig	Count	90	120	210
		% within Partner potentieel roddel:Schoonheid	42,9%	57,1%	100,0%
		% within Geslacht van de zender	81,8%	86,3%	84,3%
		% of Total	36,1%	48,2%	84,3%
	aanwezig en positief geladen	Count	20	17	37
		% within Partner potentieel roddel:Schoonheid	54,1%	45,9%	100,0%
		% within Geslacht van de zender	18,2%	12,2%	14,9%
		% of Total	8,0%	6,8%	14,9%
	aanwezig en negatief geladen	Count		2	2
		% within Partner potentieel roddel:Schoonheid		100,0%	100,0%
		% within Geslacht van de zender		1,4%	,8%
		% of Total		,8%	,8%
Total	Count	110	139	249	
	% within Partner potentieel roddel:Schoonheid	44,2%	55,8%	100,0%	
	% within Geslacht van de zender	100,0%	100,0%	100,0%	
	% of Total	44,2%	55,8%	100,0%	

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	3,195 ^a	2	,202
Likelihood Ratio	3,931	2	,140
Linear-by-Linear Association	,376	1	,540
N of Valid Cases	249		

a. 2 cells (33,3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,88.

- **Leeftijd**

We hebben in de studie van mannen en vrouwen over de potentiële partners geen enkele roddel gevonden met de leeftijd van de potentiële partner als onderwerp. Een mogelijke verklaring hiervoor kan zijn dat alle deelnemers in de show in dezelfde leeftijdscategorie zaten, nl. 20 tot 30 jaar. Deze leeftijden zijn ook wel te verwachten voor deelnemers aan een programma als Temptation Island (leeftijd zal ongetwijfeld ook een discriminerende factor zijn geweest tijdens de selectie). Zeker voor mannen zijn vrouwen van die leeftijd erg aantrekkelijk, en zeker voor een korte-termijn-strategie. De reproductieve waarde van de vrouwen is misschien niet meer zo hoog, maar het is wel rond die leeftijd dat de vruchtbaarheid van de vrouw haar hoogtepunt bereikt. Vruchtbaarheid is in een korte termijnstrategie ook belangrijker dan een hoge reproductiewaarde (Buss & Schmitt, 1993). Omdat alle deelnemers ongeveer dezelfde leeftijd hebben is leeftijd niet echt een onderwerp zijn bij het roddelen.

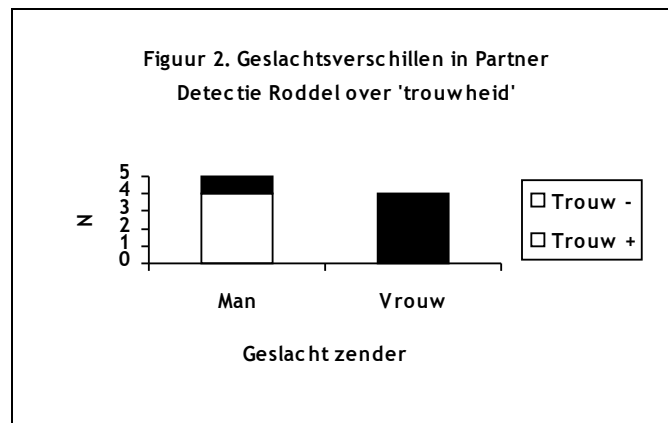
Opvallend was wel het leeftijdsverschil tussen de mannelijke vrijgezellen en vrouwelijke vrijgezellen. Wanneer we het gewogen gemiddelde namen van beide groepen vrijgezellen, zagen we dat de mannen (24,5 jaar) gemiddeld 2,5 jaar ouder waren dan de groep meisjes (22 jaar). Een verschil dat erg dicht ligt bij het leeftijdsverschil tussen mannen en vrouwen van 3 jaar dat Buss vond in zijn onderzoek naar seksualiteit in 37 culturen (Buss, 1989).

Tabel 7.2 Geslachtsverschillen in Partner Detectie Roddel over 'leeftijd'

Crosstab

			Geslacht van de zender		Total
			Man	Vrouw	
Partner Potentieel afwezig Roddel: Leeftijd	Count	110	139	249	
	% within Partner Potentieel Roddel: Leeftijd	44,2%	55,8%	100,0%	
	% within Geslacht van de zender	100,0%	100,0%	100,0%	
	% of Total	44,2%	55,8%	100,0%	
Total	Count	110	139	249	
	% within Partner Potentieel Roddel: Leeftijd	44,2%	55,8%	100,0%	
	% within Geslacht van de zender	100,0%	100,0%	100,0%	
	% of Total	44,2%	55,8%	100,0%	

Trouw



We vonden geen verschil tussen roddel over trouw van de potentiële partners tussen mannen en vrouwen. We vonden maar negen roddels over trouw, vijf daarvan kwamen van mannen. Vreemd genoeg waren vier van de vijf roddels die mannen uitten over trouw van de potentiële partners, positief geladen. Dit terwijl alle vier de roddels uitgesproken door meisjes negatief geladen waren. Het verschil was significant ($p=0,044$).

Wanneer we keken naar de roddels die enkel van de vrijgezellen uitgingen, over de partners van het tegenovergestelde geslacht, kregen we nog een significant geslachtsverschil te zien ($p=0,032$), wat impliceert dat er een correlatie is tussen geslacht en het roddelen over trouw. χ^2 zelf daarentegen was alweer veeleer klein ($\chi^2=6,86$). Meer onderzoek is gewenst om deze resultaten beter te kunnen interpreteren.

Tabel 7.3 Geslachtsverschillen in Partner Detectie Roddel over 'trouw'

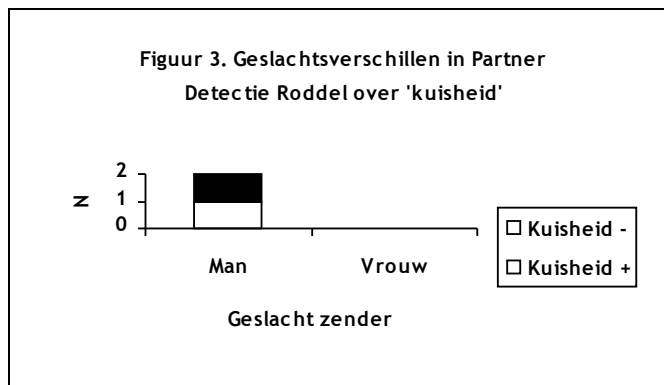
Crosstab

			Geslacht van de zender		Total
			Man	Vrouw	
Partner Potentieel Roddel: Trouw	afwezig	Count	105	135	240
		% within Partner	43,8%	56,3%	100,0%
		% within Geslacht van de zender	95,5%	97,1%	96,4%
		% of Total	42,2%	54,2%	96,4%
	aanwezig en positief geladen	Count	4		4
		% within Partner	100,0%		100,0%
		% within Geslacht van de zender	3,6%		1,6%
		% of Total	1,6%		1,6%
	aanwezig en negatief geladen	Count	1	4	5
		% within Partner	20,0%	80,0%	100,0%
		% within Geslacht van de zender	,9%	2,9%	2,0%
		% of Total	,4%	1,6%	2,0%
Total	Count	110	139	249	
	% within Partner	44,2%	55,8%	100,0%	
	% within Geslacht van de zender	100,0%	100,0%	100,0%	
	% of Total	44,2%	55,8%	100,0%	

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	6,257 ^a	2	,044
Likelihood Ratio	7,847	2	,020
Linear-by-Linear Association	,006	1	,939
N of Valid Cases	249		

a. 4 cells (66,7%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,77.

Kuisheid

We vonden geen significante resultaten in de huidige studie voor roddel over kuisheid en de relatie met geslacht van de roddelaar. Dit doordat we maar twee observaties hadden van roddels over kuisheid.

Tabel 7.4 Geslachtsverschillen in Partner Detectie Roddel over 'kuisheid'

Crosstab

			Geslacht van de zender		Total
			Man	Vrouw	
Partner Potentieel Roddel: Kuisheid	afwezig	Count	108	139	247
		% within Partner Potentieel Roddel: Kuisheid	43,7%	56,3%	100,0%
		% within Geslacht van de zender	98,2%	100,0%	99,2%
		% of Total	43,4%	55,8%	99,2%
	aanwezig en positief geladen	Count	1		1
		% within Partner Potentieel Roddel: Kuisheid	100,0%		100,0%
		% within Geslacht van de zender	,9%		,4%
		% of Total	,4%		,4%
	aanwezig en negatief geladen	Count	1		1
		% within Partner Potentieel Roddel: Kuisheid	100,0%		100,0%
		% within Geslacht van de zender	,9%		,4%
		% of Total	,4%		,4%
Total	Count	110	139	249	
	% within Partner Potentieel Roddel: Kuisheid	44,2%	55,8%	100,0%	
	% within Geslacht van de zender	100,0%	100,0%	100,0%	
	% of Total	44,2%	55,8%	100,0%	

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	2,548 ^a	2	,280
Likelihood Ratio	3,288	2	,193
Linear-by-Linear Association	2,282	1	,131
N of Valid Cases	249		

a. 4 cells (66,7%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,44.

Investeringsmogelijkheid

We hebben geen roddels geobserveerd betreffende de investeringsmogelijkheid. Dit kan te wijten zijn aan het feit dat men in een geïdealiseerde situatie zit. De deelnemers zitten niet in de werkelijke wereld, maar op een eiland waar alles voor hen gedaan wordt en waar ze alles krijgen wat hun hart verlangt. Alles wat hen herinnert aan de werkelijke wereld

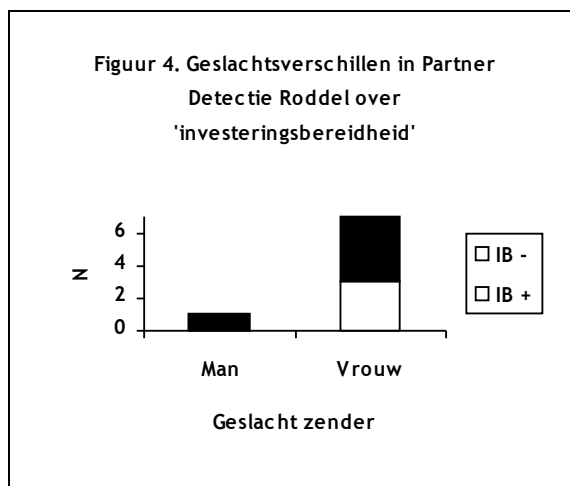
wordt weggewerkt. De mogelijkheid om te investeren is in een situatie als deze niet van belang want ze krijgen sowieso al alles wat ze begeren van de programmamakers.

Tabel 7.5 Geslachtsverschillen in Partner Detectie Roddel over 'Investeringsmogelijkheid'

Crosstab

			Geslacht van de zender		Total
			Man	Vrouw	
Partner Potentieel Roddel: Investeringsmogelijkheid	afwezig	Count	110	139	249
		% within Partner Potentieel Roddel: Investeringsmogelijkheid	44,2%	55,8%	100,0%
		% within Geslacht van de zender	100,0%	100,0%	100,0%
		% of Total	44,2%	55,8%	100,0%
Total		Count	110	139	249
		% within Partner Potentieel Roddel: Investeringsmogelijkheid	44,2%	55,8%	100,0%
		% within Geslacht van de zender	100,0%	100,0%	100,0%
		% of Total	44,2%	55,8%	100,0%

Investeringsbereidheid



We vonden acht roddels over investeringsbereidheid van de potentiële partner. Zeven daarvan kwamen van vrouwen en slechts één van mannen. Dat het merendeel van roddels over investeringsbereidheid komt van vrouwelijke roddelaars ligt in lijn van de evolutionaire voorspellingen. Investeringsbereidheid is namelijk één van de zaken die vrouwen bij een potentiële partner specifiek aantrekkelijk vinden.

Tabel 7.6 Geslachtsverschillen in Partner Detectie Roddel over 'investeringsbereidheid'

Crosstab

			Geslacht van de zender		Total
			Man	Vrouw	
Partner Potentieel Roddel: Investeringsbereidheid	afwezig	Count	109	132	241
		% within Partner Potentieel Roddel: Investeringsbereidheid	45,2%	54,8%	100,0%
		% within Geslacht van de zender	99,1%	95,0%	96,8%
		% of Total	43,8%	53,0%	96,8%
	aanwezig en positief geladen	Count		3	3
		% within Partner Potentieel Roddel: Investeringsbereidheid		100,0%	100,0%
		% within Geslacht van de zender		2,2%	1,2%
		% of Total		1,2%	1,2%
	aanwezig en negatief geladen	Count	1	4	5
		% within Partner Potentieel Roddel: Investeringsbereidheid	20,0%	80,0%	100,0%
		% within Geslacht van de zender	,9%	2,9%	2,0%
		% of Total	,4%	1,6%	2,0%
Total			110	139	249
% within Partner Potentieel Roddel: Investeringsbereidheid			44,2%	55,8%	100,0%
% within Geslacht van de zender			100,0%	100,0%	100,0%
% of Total			44,2%	55,8%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	3,667 ^a	2	,160
Likelihood Ratio	4,900	2	,086
Linear-by-Linear Association	2,535	1	,111
N of Valid Cases	249		

a. 4 cells (66,7%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,33.

Dit komt wel overeen met verwachtingen, maar χ^2 is hier niet significant ($p > 0,05$). Dit kan liggen aan het feit dat er een opdeling negatief/positief is waar rekening mee wordt gehouden. Wanneer we deze opdeling buiten beschouwing laten en er enkel mee rekening houden of roddel over investeringsbereidheid aan of afwezig is, krijgen we volgende resultaten:

Tabel 7.7 Partner Detectie Roddel over 'Investeringsbereidheid' in 2 categorieën

investeringsbereidheid van de potentiële partner in 2 categorieën *
Geslacht van de zender Crosstabulation

Count

		Geslacht van de zender		Total
		Man	Vrouw	
investeringsbereidheid van de potentiële partner in 2 categorieën	afwezig	93	114	207
	aanwezig	1	7	8
Total		94	121	215

Chi-Square Tests

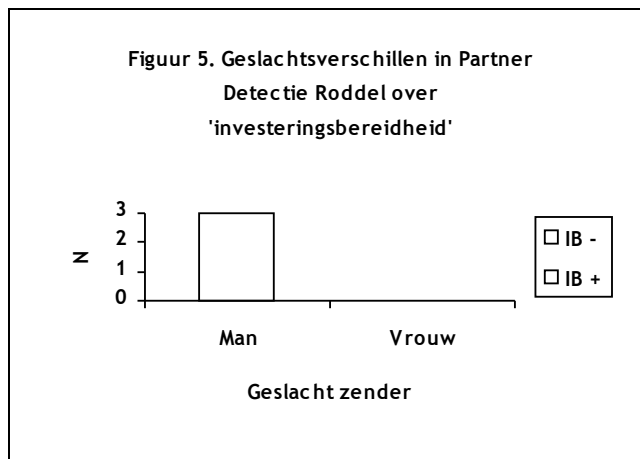
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	3,292 ^a	1	,070		
Continuity Correction ^b	2,106	1	,147		
Likelihood Ratio	3,796	1	,051		
Fisher's Exact Test				,142	,069
Linear-by-Linear Association	3,276	1	,070		
N of Valid Cases	215				

a. Computed only for a 2x2 table

b. 2 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 3,50.

De resultaten neigden naar significantie ($p=0,07$). Verder onderzoek wat betreft dit specifieke onderwerp is nodig om geldige uitspraken te kunnen doen.

Jeugdigheid



We vonden drie roddels over de jeugdigheid van de potentiële partner. Elke van deze kwam van een man. Deze bevindingen bevestigen ook weer de evolutionaire hypothesen. Het geslachtsverschil was significant ($p=0,05$) maar door het erg kleine aantal observaties was χ^2 erg klein ($\chi^2=3,83$), waardoor we op dit moment niet echt geldige uitspraken kunnen doen.

Tabel 7.8 Geslachtsverschillen in Partner Detectie Roddel over 'jeugdigheid'

Crosstab

			Geslacht van de zender		Total
			Man	Vrouw	
Partner Potentieel Roddel: jeugdigheid	afwezig	Count	107	139	246
		% within Partner Potentieel Roddel: jeugdigheid	43,5%	56,5%	100,0%
		% within Geslacht van de zender	97,3%	100,0%	98,8%
		% of Total	43,0%	55,8%	98,8%
	aanwezig en positief geladen	Count	3		3
		% within Partner Potentieel Roddel: jeugdigheid	100,0%		100,0%
		% within Geslacht van de zender	2,7%		1,2%
		% of Total	1,2%		1,2%
Total		Count	110	139	249
		% within Partner Potentieel Roddel: jeugdigheid	44,2%	55,8%	100,0%
		% within Geslacht van de zender	100,0%	100,0%	100,0%
		% of Total	44,2%	55,8%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	3,837 ^a	1	,050		
Continuity Correction ^b	1,888	1	,169		
Likelihood Ratio	4,948	1	,026		
Fisher's Exact Test				,085	,085
Linear-by-Linear Association	3,822	1	,051		
N of Valid Cases	249				

a. Computed only for a 2x2 table

b. 2 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,33.

Intelligentie

Geen geslachtsverschillen werden hier waargenomen. Er werden twee observaties gedaan, allebei positief, één komende van een man, de ander van een vrouw.

Tabel 7.9 Geslachtsverschillen in Partner Detectie Roddel over 'intelligentie'

Crosstab

			Geslacht van de zender		Total
			Man	Vrouw	
Partner Potentieel Roddel: Intelligentie	afwezig	Count	109	138	247
		% within Partner Potentieel Roddel: Intelligentie	44,1%	55,9%	100,0%
		% within Geslacht van de zender	99,1%	99,3%	99,2%
		% of Total	43,8%	55,4%	99,2%
	aanwezig en positief geladen	Count	1	1	2
		% within Partner Potentieel Roddel: Intelligentie	50,0%	50,0%	100,0%
		% within Geslacht van de zender	,9%	,7%	,8%
		% of Total	,4%	,4%	,8%
Total	Count	110	139	249	
	% within Partner Potentieel Roddel: Intelligentie	44,2%	55,8%	100,0%	
	% within Geslacht van de zender	100,0%	100,0%	100,0%	
	% of Total	44,2%	55,8%	100,0%	

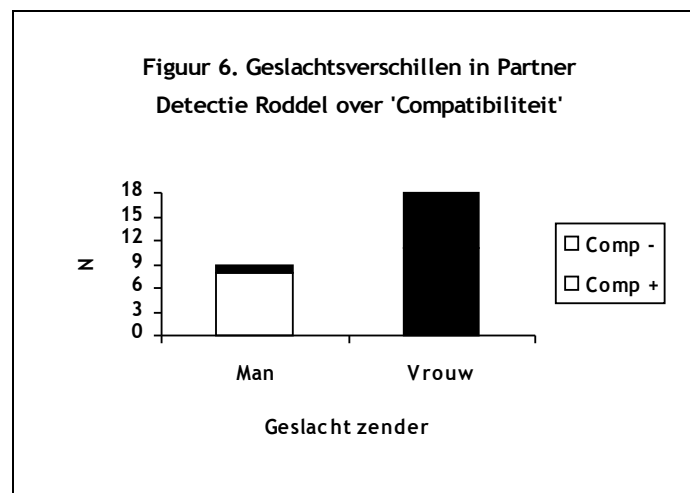
Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	,028 ^a	1	,868		
Continuity Correction ^b	,000	1	1,000		
Likelihood Ratio	,028	1	,868		
Fisher's Exact Test				1,000	,689
Linear-by-Linear Association	,028	1	,868		
N of Valid Cases	249				

a. Computed only for a 2x2 table

b. 2 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,88.

Compatibiliteit



Hier zien we dat vrouwen duidelijk meer roddelen (18 keer) over overeenstemming dan mannen (9keer), volgens de ev. Hypothese. χ^2 is opnieuw niet significant, Maar dit zou opnieuw kunnen komen door de opdeling positief/negatief. We zouden dus de resultaten moeten omzetten in een nieuwe variabele: afwezig/aanwezig.

Tabel 7.10 Geslachtsverschillen in Partner Detectie Roddel over 'compatibiliteit'

Crosstab

			Geslacht van de zender		Total
			Man	Vrouw	
Partner Potentieel Roddel: Overeenstemming	afwezig	Count	101	121	222
		% within Partner Potentieel Roddel: Overeenstemming	45,5%	54,5%	100,0%
		% within Geslacht van de zender	91,8%	87,1%	89,2%
		% of Total	40,6%	48,6%	89,2%
	aanwezig en positief geladen	Count	8	11	19
		% within Partner Potentieel Roddel: Overeenstemming	42,1%	57,9%	100,0%
		% within Geslacht van de zender	7,3%	7,9%	7,6%
		% of Total	3,2%	4,4%	7,6%
	aanwezig en negatief geladen	Count	1	7	8
		% within Partner Potentieel Roddel: Overeenstemming	12,5%	87,5%	100,0%
		% within Geslacht van de zender	,9%	5,0%	3,2%
		% of Total	,4%	2,8%	3,2%
Total	Count	110	139	249	
	% within Partner Potentieel Roddel: Overeenstemming	44,2%	55,8%	100,0%	
	% within Geslacht van de zender	100,0%	100,0%	100,0%	
	% of Total	44,2%	55,8%	100,0%	

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	3,445 ^a	2	,179
Likelihood Ratio	3,957	2	,138
Linear-by-Linear Association	2,615	1	,106
N of Valid Cases	249		

a. 2 cells (33,3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 3,53.

Tabel 7.11 Geslachtsverschillen in Partner Detectie Roddel over 'compatibiliteit' in twee categorieën

overeenstemming met potentiële partner in twee categorieën *
Geslacht van de zender Crosstabulation

Count

		Geslacht van de zender		Total
		Man	Vrouw	
overeenstemming met potentiële partner in twee categorieën	,00 1,00	85 9	103 18	188 27
Total		94	121	215

Chi-Square Tests

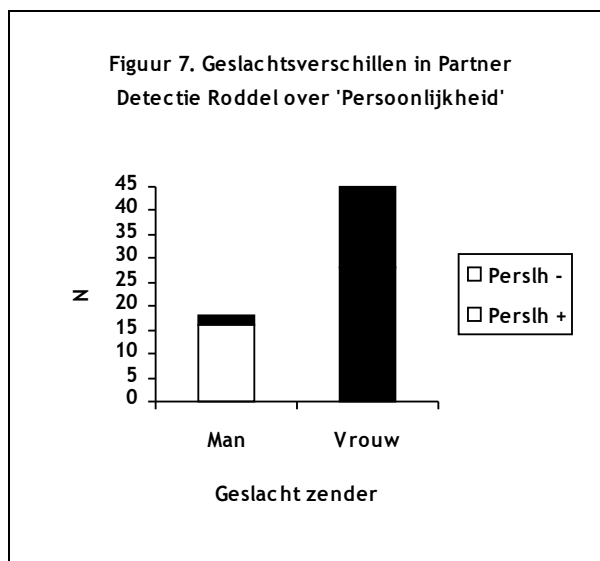
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	1,354 ^a	1	,245		
Continuity Correction ^b	,914	1	,339		
Likelihood Ratio	1,385	1	,239		
Fisher's Exact Test				,302	,170
Linear-by-Linear Association	1,348	1	,246		
N of Valid Cases	215				

a. Computed only for a 2x2 table

b. 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 11,80.

Ook als we de variabele in twee categorieën (afwezig/aanwezig) opdelen is χ^2 niet significant. Er is dus geen verband waargenomen tussen geslacht en roddelen over overeenstemming.

Persoonlijkheidskenmerken



Hier vinden we waarschijnlijk de belangrijkste en duidelijkste geslachtsverschillen uit onze studie. Mannen roddelden achttien maal over persoonlijkheidskenmerken van potentiële partners. Slechts twee van deze roddels waren negatief. De vrouwen echter roddelden 45 maal over persoonlijkheidskenmerken van potentiële partners. Van deze waren 17 roddels negatief geladen. Die geslachtsverschillen in roddelen over persoonlijkheidskenmerken bleken volledig significant te zijn, wat de hypothese ondersteunt dat vrouwen meer dan mannen belang hechten aan persoonlijkheidskenmerken.

Tabel 7.12 Geslachtsverschillen in Partner Detectie Roddel over 'Persoonlijkheid'

Crosstab

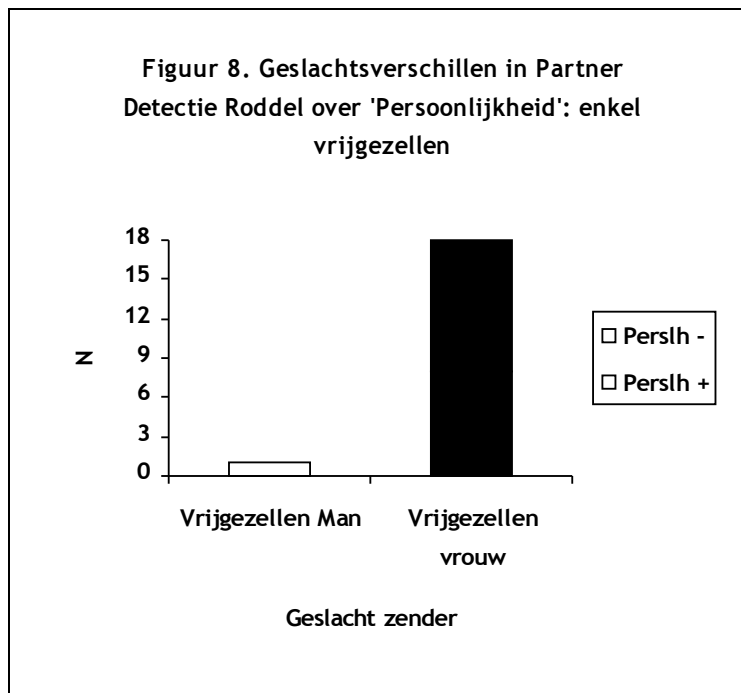
			Geslacht van de zender		Total
			Man	Vrouw	
Partner Potentieel Roddel: Karaktereigenschappen	afwezig	Count	92	94	186
		% within Partner Potentieel Roddel: Karaktereigenschappen	49,5%	50,5%	100,0%
		% within Geslacht van de zender	83,6%	67,6%	74,7%
		% of Total	36,9%	37,8%	74,7%
	aanwezig en positief geladen	Count	16	28	44
		% within Partner Potentieel Roddel: Karaktereigenschappen	36,4%	63,6%	100,0%
		% within Geslacht van de zender	14,5%	20,1%	17,7%
		% of Total	6,4%	11,2%	17,7%
	aanwezig en negatief geladen	Count	2	17	19
		% within Partner Potentieel Roddel: Karaktereigenschappen	10,5%	89,5%	100,0%
		% within Geslacht van de zender	1,8%	12,2%	7,6%
		% of Total	,8%	6,8%	7,6%
Total	Count	110	139	249	
	% within Partner Potentieel Roddel: Karaktereigenschappen	44,2%	55,8%	100,0%	
	% within Geslacht van de zender	100,0%	100,0%	100,0%	
	% of Total	44,2%	55,8%	100,0%	

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	11,921 ^a	2	,003
Likelihood Ratio	13,504	2	,001
Linear-by-Linear Association	11,433	1	,001
N of Valid Cases	249		

a. 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 8,39.

We houden er rekening mee dat deze resultaten bekomen werden door de roddels te analyseren van alle mannen en alle vrouwen (dus vrijgezellen en partners) over hun potentiële partners. Bij verdere analyses, waar we enkel kijken naar wat de vrijgezellen zeggen over de potentiële partners, bekomen we een ander interessant resultaat.



Slechts één mannelijke vrijgezel roddelde over de persoonlijkheid van de meisjes, die roddel was positief. De vrijgezellenvrouwen roddelden niet minder dan 18 keer over de persoonlijkheid van de mannen, daarvan waren niet minder dan tien negatief geladen. Opnieuw waren deze resultaten significant, wat tot de conclusie leidt dat er een duidelijk verband bestaat tussen geslacht en roddelen over persoonlijkheidskenmerken.

Tabel 7.13 Geslachtsverschillen in Partner Detectie Roddel over 'persoonlijkheid': enkel vrijgezellen

**Partner Potentieel Roddel: Karaktereigenschappen * Geslacht van de zender
Crosstabulation**

Count

		Geslacht van de zender		Total
		Man	Vrouw	
Partner Potentieel	afwezig	21	16	37
Roddel:	aanwezig en positief geladen	1	8	9
Karaktereigenschappen	aanwezig en negatief geladen		10	10
Total		22	34	56

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	14,201 ^a	2	,001
Likelihood Ratio	18,147	2	,000
Linear-by-Linear Association	13,088	1	,000
N of Valid Cases	56		

a. 2 cells (33,3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 3,54.

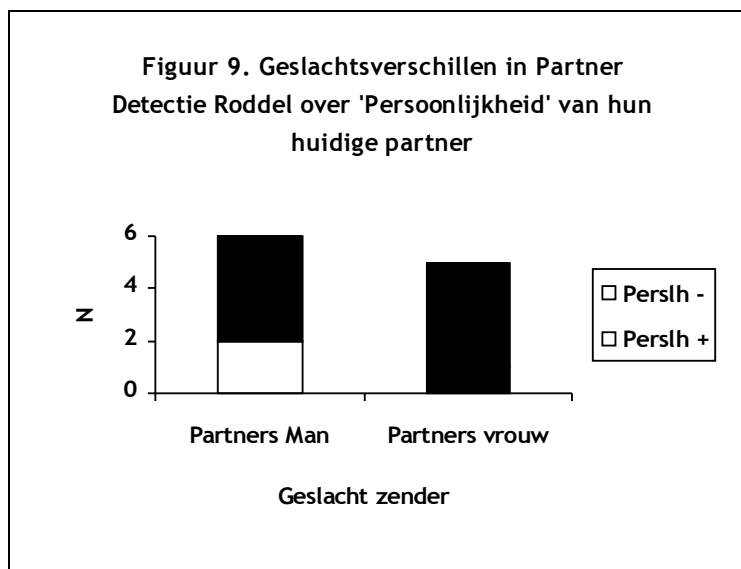
Niet enkel roddelen de vrijgezellenvrouwen een stuk meer dan de vrijgezellenmannen over persoonlijkheidskenmerken, ze roddelen ook het vaakst op een negatieve manier. Dit is iets dat we niet zien bij mannen.

Een mogelijke verklaring is dat mannen, de redenering van de evolutionaire theorie volgend, minder aandacht zullen hebben voor de specifieke persoonlijkheidskenmerken van vrouwen. Dit zal zeker nog waarschijnlijker zijn, wanneer de mannen een korte-termijnstrategie nastreven. In dergelijke situatie verlagen mannen immers hun standaarden (Buss & Schmitt, 1993). Vrouwen daarentegen zijn meer geïnteresseerd in persoonlijkheidskenmerken van de mannen die ze uitkiezen, omwille van meerdere redenen uitgelegd door evolutionaire theorie (zie hoofdstuk 3).

Maar dan blijft er nog een opvallend feit. Waarom zouden de vrouwelijke vrijgezellen zo vaak negatief roddelen over de mannen? Uiteindelijk zijn ze ingehuurd om die mannen te gaan verleiden. De mannelijke vrijgezellen hebben daar duidelijk geen problemen mee. Zij doen er alles aan om ook maar één van de vier vrouwen te kunnen ontdooien. Hoe zouden we dit kunnen interpreteren? Een mogelijke verklaring ervoor zouden we kunnen vinden, als we de resultaten bekijken als een nieuw soort bewijsstuk dat mannen echt meer op korte termijn strategieën mikken dan vrouwen, en zich hier ook gemakkelijker bij voelen. Evolutionaire theorie voorspelt dat vrouwen een stuk meer voordelen en zekerheden heeft wanneer ze een lange-termijnstrategie nastreeft (zie 3.6.2.1). Het zou kunnen dat de vrouwen zich niet echt comfortabel voelen in hun rol van promiscue verleidster. Een dergelijke attitude is namelijk exact de attitude waar mannen naar op zoek zijn, wanneer ze een partner voor korte termijn willen. Door zich dus zo te gedragen, zullen vrouwen ook enkel mannen aantrekken die op zoek zijn naar een korte-termijn-partner. Aangezien dit niet de meest adaptieve strategie is voor vrouwen, zou het kunnen dat ze zich ietwat ongemakkelijk voelen in deze rol. Het kan zijn dat de ongemakkelijke en onnatuurlijke situatie ervoor zorgen dat de vrouwen hun frustratie uiten in de vorm van negatieve roddel over de mannen. De mannelijke vrijgezellen zullen het wellicht niet erg vinden als één van de vrouwen op hun avances in zou gaan. Ze zouden zelfs niets negatiefs zeggen wanneer de vrouwen hen beginnen te verleiden. Integendeel ze vinden het fantastisch en ze juichen het toe. Wanneer echter één van de mannen zijn vriendin bedriegt, of wanneer één van de mannen een vrijgezel probeert te

verleiden, wordt deze meteen achter zijn rug verbaal de grond in geboord door de vrijgezellen. De mannelijke vrijgezellen zouden dat nooit op zo'n manier doen. De vrijgezellenvrouwen beoordelen eigenlijk de mannen, die voor hen potentiële partners zijn. Wanneer ze echter zien dat de mannen het uitermate moeilijk hebben trouw te blijven aan hun vriendin en uiteindelijk na korte tijd (minder dan twee weken) al toegeven aan de verleiding, beoordelen ze hen als slechte potentiële partners. Via de studie van roddel zou het zo duidelijk worden dat vrouwen hun voorkeur voor een betrouwbare man niet kunnen wegstoppen. Zelfs niet wanneer ze de ontrouw zelf hebben uitgelokt.

Wanneer we gaan kijken naar wat mannen en vrouwen roddelen over de karaktereigenschappen van hun huidige partner, bekomen we volgend resultaat.



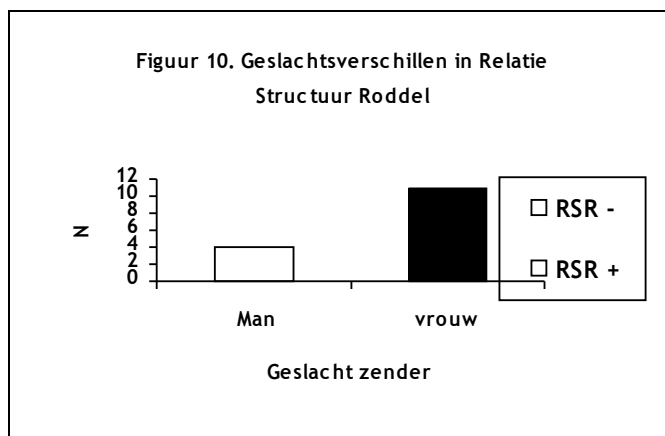
Hier werd ook geen significant verband gezien tussen geslacht en roddel over de karaktereigenschappen van de actuele partner. Misschien is dit wel logisch. Volgens de evolutionaire theorie zullen zowel mannen als vrouwen de nadruk leggen op de persoonlijkheid van de partner wanneer het gaat om een partner voor een lange termijn. Die resultaten kunnen dus te verwachten zijn, maar ik denk dat er iets te weinig van deze roddels is waargenomen om er iets zinnigs over te kunnen zeggen.

Tabel 7.14 Geslachtsverschillen in Partner Detectie Roddel over 'persoonlijkheid': enkel over huidige partner

Crosstab

			Geslacht van de zender		Total	
			Man	Vrouw		
partner actueel roddel: karaktereigenschappen	afwezig	Count	104	134	238	
		% within partner actueel roddel: karaktereigenschappen	43,7%	56,3%	100,0%	
		% within Geslacht van de zender	94,5%	96,4%	95,6%	
		% of Total	41,8%	53,8%	95,6%	
	aanwezig en positief geladen	Count	2	1	3	
		% within partner actueel roddel: karaktereigenschappen	66,7%	33,3%	100,0%	
		% within Geslacht van de zender	1,8%	,7%	1,2%	
		% of Total	,8%	,4%	1,2%	
	aanwezig en negatief geladen	Count	4	4	8	
		% within partner actueel roddel: karaktereigenschappen	50,0%	50,0%	100,0%	
		% within Geslacht van de zender	3,6%	2,9%	3,2%	
		% of Total	1,6%	1,6%	3,2%	
Total			Count	110	139	249
			% within partner actueel roddel: karaktereigenschappen	44,2%	55,8%	100,0%
			% within Geslacht van de zender	100,0%	100,0%	100,0%
			% of Total	44,2%	55,8%	100,0%

◆ **Mannen, vrouwen en Relatie Structuur Roddel**



In totaal roddelden elf vrouwen over de structuur van een relatie. Mannen roddelden viermaal over dit onderwerp. Dit verschil tussen de twee geslachten in Relatie Structuur Roddel bleek echter niet significant te zijn. We kunnen hier dus geen stellingen maken over geslachtsverschillen.

Wat echter wel een interessante denkpiste kan zijn is dat vrouwen zich meer zouden inlaten met Relatie Structuur Roddel omdat zij meer aandacht hebben voor een goede,

stabiele, langdurige relatie. Omdat roddel een vorm van observationeel leren zou kunnen zijn (Baumeister et al, 2004) en we vooral zouden geïnteresseerd zijn in die zaken die voor ons persoonlijk van belang zijn—d.i. antwoorden op adaptieve problemen (Barkow, 2005). De redenen voor de voorkeur van vrouwen voor een stabiele lange termijnrelatie hebben we al uitgelegd (3.6.2.1). De hypothese kan nu worden gemaakt dat deze voorkeur zal gereflecteerd worden in de mate van aanwenden van deze specifieke vorm van roddelen, en er dus een geslachtsverschil zou kunnen voorkomen.

Alle Relatie Structuur Roddels waren negatief. Ik denk echter niet dat hierover stellingen kunnen worden geformuleerd. Ik denk namelijk dat dit een artefact is van het programma dat op kijkcijfers is gericht. Het is interessanter om een malfunctionerende relatie te observeren en erover te roddelen dan een relatie waarin alles rozengleur en maneschijn is. Het feit dat alle roddels hier negatief zijn, kan volgens mij wel aangezien worden als een artefact van het programma.

Tabel 7.15 Geslachtsverschillen in Relatie Structuur Roddel

Crosstab

			Geslacht van de zender		Total
			Man	Vrouw	
Relatie Structuur Roddel	afwezig	Count	106	128	234
		% within Relatie Structuur Roddel	45,3%	54,7%	100,0%
		% within Geslacht van de zender	96,4%	92,1%	94,0%
		% of Total	42,6%	51,4%	94,0%
	aanwezig en negatief geladen	Count	4	11	15
		% within Relatie Structuur Roddel	26,7%	73,3%	100,0%
		% within Geslacht van de zender	3,6%	7,9%	6,0%
		% of Total	1,6%	4,4%	6,0%
Total	Count	110	139	249	
	% within Relatie Structuur Roddel	44,2%	55,8%	100,0%	
	% within Geslacht van de zender	100,0%	100,0%	100,0%	
	% of Total	44,2%	55,8%	100,0%	

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	1,984 ^a	1	,159		
Continuity Correction ^b	1,301	1	,254		
Likelihood Ratio	2,083	1	,149		
Fisher's Exact Test				,188	,126
Linear-by-Linear Association	1,976	1	,160		
N of Valid Cases	249				

a. Computed only for a 2x2 table

b. 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 6,63.

◆ ***Mannen en vrouwen over hun eigen partner***

Wegens een gebrek aan geobserveerde roddels over de huidige partners van de mannen en vrouwen, bleek geen enkele analyse een significant resultaat op te leveren. Verder onderzoek zal noodzakelijk zijn om geldige uitspraken te kunnen doen.

◆ ***Roddel over rivalen***

De resultaten over schoonheid, trouw, kuisheid en persoonlijkheidskenmerken wezen allemaal in de richting van de evolutionaire hypothesen (zie 5.5.3), maar waren allemaal niet-significant door het kleine aantal observaties. Alle andere categorieën van roddel met betrekking tot rivalen werden zelfs helemaal niet waargenomen.

Mannen en vrouwen over de vrijgezellen—hun rivalen.

Er werden geen roddels waargenomen waarbij mannen en vrouwen roddelden over de mannelijk of vrouwelijke vrijgezellen, tenzij ze werden gecodeerd als tweede beroddelde in een roddel over het (potentieel) bedrog van de partner.

Een reden voor het niet observeren van roddels over de rivalen van de mannen en de vrouwen (de vrijgezellen van hetzelfde geslacht) kan zijn dat ze bijna nooit de vrijgezellen te zien kregen. Ze kennen die mensen niet. Ten tweede weten de mannen en de vrouwen dat hun partners verleid zullen worden door ingehuurde vrijgezellen. Ze weten dat er niets is dat ze eraan kunnen doen. Integendeel, door in te schrijven verklaarden ze zich ermee akkoord. Wat ze echter niet weten is hoe hun partner op de verleiding zal reageren. Daarom zal de partner veel meer het onderwerp van de roddel zijn en niet de vrijgezellen van hetzelfde geslacht.

De vrijgezellen over de mannen en vrouwen—hun rivalen

De vrijgezellen roddelen wel over hun rivalen, maar alweer zorgde het kleine aantal observaties ervoor dat we geen geldige resultaten kunnen rapporteren over de roddels over de rivalen van de vrijgezellen.

6.2.4.3 Kwalitatieve studie

De kwalitatieve studie van roddel in “Temptation Island” toonde nog interessante resultaten, zeker wat betreft de geslachtsverschillen in jaloezie als antwoord op emotionele of seksuele ontrouw. Maar ook een aantal voorbeelden van het opzettelijk uitlokken van jaloezie.

◆ **Case 1: een voorbeeld van geslachtsverschillen in jaloezie**

Deze case gaat over een koppel, Joeri (27) en Kookai (21), die drie jaar bij elkaar zijn. Joerie beschrijft zichzelf als meer onderdanig in de relatie, terwijl zijn vriendin Kookai duidelijk de meer dominante persoon is in de relatie. Joeri voelt zich echter goed in de relatie, hij is een kalme man die zijn vriendin erg graag ziet. Hij is totaal niet van plan haar te bedriegen.

Toch, na Joeri amper vijf dagen te kennen, vermoeden de vrijgezellenvrouwen al dat er iets fundamenteel fout zit in de relatie tussen Kookai en Joeri.

Patty (apart): Ja ik vind dat de verhoudingen heel erg scheef zitten, want zij staat in het weekend in haar korte rokje en haar minitopje staat ze daar een beetje geil te dansen, terwijl er twintig man zo kwijlen naar haar. Maar het moment dat hij iets heeft dan mag het niet van haar.

Ondertussen, op de vijfde dag, voelt Kookai zich meer en meer aangetrokken door de barman: Michel. Wat opvalt is de gelijkenis—vooral wat betreft lichaamsbouw—tussen Michel en Joeri. Beiden zijn erg gespierd, iets wat Kookai ook verschillende keren aanhaalt als belangrijk.

Drie dagen later krijgt Joeri een tape van Kookai te zien:

Kookai (op band): Ik had niet verwacht dat ik hier op TI mij zou kunnen laten versieren. Maar ik heb nu toch het gevoel dat ik mijn temptation ontmoet heb. Ik ben nog nooit verliefd geweest op iemand anders. Maar voor alles is een eerste keer. Het is echt raar, en echt plezant. Ik heb het nu wel erg moeilijk.

Ze zegt dat ze haar temptation gevonden heeft. Komt dat bij jou ook zo over?

Joerie: We hebben de afspraak gemaakt in het begin dat verliefd worden mag. Het gaat er gewoon om hoe je met die verliefdheid omgaat. Kussen mag niet. Seks mag niet, en dat heb ik haar voorlopig niet zien doen. Ik maak me eigenlijk nog steeds geen zorgen.

Zij heeft bij het begin van TI gezegd “ik kan me meer permitteren omdat er bij mij nooit gevoel bij komt”. Denk je dat nog steeds?

Joerie: Ja, blijkbaar komt er gevoel bij deze keer. Ik denk toch dat kookai, als het zover is, eerst wel eens zal nadenken. Niet zomaar holderdebolder een beslissing gaat nemen.

Er werden inderdaad afspraken gemaakt tussen Joeri en Kookai voor ze aan het programma begonnen. Verliefd worden was in orde, dat was haar idee. Zijn voorstel, om samen met een vrijgezel te slapen (enkel slapen), was niet okee voor Kookai.

Terug in zijn resort vertelt Joeri aan zijn favoriet tussen de vrijgezellenmeisjes wat hij heeft gezien op tape:

Op esmeralda hebben de vrijgezellenvrouwen ook gezorgd voor een warm ontvangst. Een gezellig vuurtje op het strand. En dat kunnen de mannen wel waarderen.

Alexandra (tot Joerie): en?

Joerie: niks te ergs. Kookai is verliefd geworden op de barman maar voor de rest niks negatiefs.

Alexandra: hoezo verliefd?

Joerie: ja, ze had verliefde gevoelens. We hadden afgesproken dat dat mocht. Maar zolang er niks meer van komt (ALEXANDRA BEGRIJPT ER NIKS VAN EN BEGINT TE LACHEN)... Wat?

Alexandra: Gewoon... hoe je dat zegt... zo van: nu ja. Oké!

Alexandra (apart): Ik vind dat heel raar ja! Je komt hier om je relatie te testen, je vriendin zegt dat ze verliefde gevoelens heeft, en dan reageer je daar op zo'n manier op...Ik zou het

Later:

Alexandra: Joerie had gehoord dat kookai verliefde gevoelens had voor de barman. Dan zit er dus iets niet goed in je relatie, want anders heb je die behoefte niet.

Joerie: Ik vind dat niet, maar ja, dat is persoonlijke mening.

Alexandra: ik vond het wel een beetje raar. Hoe kan je daar nu geen reactie op hebben? Ik heb hem wel duidelijk gemaakt dat ik dat wel raar vind. Ik vind het niet de normaalste zaak van de wereld.

(...)

Joerie blijft vertrouwen hebben in kookai.

Joerie: ik vind echt dat dat moet kunnen, dat je verliefd wordt op een ander. Het is alleen de gedachtengang erachter.

Alexandra: wat bedoel je daarmee?

Joerie: het is gewoon hoe je ermee overweg gaat met die gevoelens. En dat was voor ons eigenlijk TI, de test.

Dus totnogtoe is Joeri niet allerm minst bezorgd over de gevoelens die Kookai heeft gekregen voor de barman Michel. Maar twee dagen later krijgt Joeri een andere tape te zien:

Vertel eens, wat zag je?

Joerie: ik veronderstel dat ik kookai seks heb zien hebben met een andere jongen. De beelden waren wat onduidelijk, maar ik veronderstel dat dat toch de conclusie is die ik eruit mag trekken.

Het is de barman michel, ze heeft de hele nacht bij hem geslapen. Is dat ok binnen jullie afspraak?

Joerie: bij iemand slapen was absoluut de afspraak niet. Dat was iets dat ik wou doen, maar zij absoluut niet.

Het ziet er niet best uit

Het ziet er inderdaad helemaal niet best uit nee. Het zijn geen leuke beelden, dat geef ik eerlijk toe.

Jij kent kookai beter dan ik. Denk je dat ze nog aan je denkt?

Na het zien van de beelden zou ik denken van niet. We zijn drie jaar samen en ik had gedacht dat ik meer respect verdiende dan dat. Dit komt eigenlijk vrij hard aan.

Het lijkt erop dat je toch vrij snel vervangen bent.

Ik ben er eigenlijk heel erg kapot van. Ik kan haar eigenlijk alleen maar geluk wensen met die jongen. Als zij gelukkiger is met hem hoef ik geen spelbreker meer te zijn in het spel.

Ok. Ik kan je alleen maar heel veel sterkte wensen.

(...)

Joerie (tegen de andere jongens): amai. Bij mij waren het heel negatieve beelden hoor. Kookai lag te seksen met iemand anders. Ik heb gezien dat de barman bij haar in bed kroop. Je ziet zo wat bewegingen en dan zie je ze 's morgens samen wakker worden, dus ja.

Carl: ja maar dat betekent nog niks.

Joerie: ze liggen wel in hetzelfde bed he.

Carl: maar dat betekent niet dat ze hebben gesekst.

Joerie: nee, maar je ziet ze 's morgens wel zo in lepelhouding wakker worden. Sorry, maar de deur van het appartement staat open. Ze kan inpakken. Ik ben er echt... dit kan niet.

Carl: dat is wel hard.

Joerie: ja, maar ze kan voorlopig toch inpakken. ... Ander en beter zeggen ze dan.

Nadat Joeri de beelden gezien had die bewijzen dat er meer aan de hand is dan enkele emotionele ontrouw, voelde hij zich totaal verraden door het gebrek aan respect dat Kookai hem had betoond. Hij voelt zich ook gekwetst in zijn reputatie. Het was pas nadat Kookai seksueel ontrouw was geweest dat hij zich bedrogen voelde.

◆ **Cases: jaloezie en het uitlokken ervan**

Hieronder enkele voorbeelden over hoe kandidaten uit “Temptation Island” jaloezie zien. Ook vonden we in het programma een aantal keer voorbeelden van het opzettelijk uitlokken van jaloezie.

Bij het uitlokken van jaloezie kunnen we opnieuw een bedenking maken. We zitten hier met een onnatuurlijke situatie. De koppels worden gescheiden van elkaar, maar krijgen elkaar

wel op gezette tijdstippen te zien, zij het enkel op video. Deze specifieke situatie maakt het strategische gebruik van jaloezie erg gemakkelijk. De partners weten van elkaar dat ze de beelden te zien zullen krijgen, en dus eventuele situaties die jaloezie kunnen uitlokken. De design van het programma laat dus erg gemakkelijk strategisch uitlokken van jaloezie toe. Maar zoals Buss (2000) zegt zijn dit allemaal gevaarlijke spelletjes. In dit specifiek geval zelfs nog meer, want na het uitlokken van de jaloezie hebben de partners geen enkele controle op de reactie van hun partner.

Case 2

Kookai. De stelling dat jaloezie een uiting van liefde is, wat vind jij daarvan?

Kookai: er moet jaloezie zijn. Als dat er niet is, dan is de relatie niet veel waard, denk ik. Als het teveel wordt is het gedaan, dat weet je ook.

Case 3

Maar Kookai heeft nog een andere reden om net Michel te willen. De beelden van Joerie met de mooie Alexandra zitten haar nog altijd erg hoog. Daarom wil ze Joerie eens jaloezie maken.

Kookai: Ik wil gewoon dat hij ook eens zou zien van ja, oh kookai heeft daar ook een verleiding, een temptation. Misschien dat hij zich daar dan koest houdt. Ik wil ook eens dat Joerie die beelden ziet, die vonken in mijn ogen ziet van "oh ik heb het hier echt naar mijn zin". En dan bij een vent die ik mooi vind. Ik denk niet dat hij dat van mij al heeft gezien.

Case 4

In Diamante wil Eva N eindelijk onthullen wat er nu precies gebeurd is tijdens haar date met Steven.

Eva N (tegen de rest): we willen vertellen wat er echt is gebeurd gisteren. We dachten: we gaan eens een paar mensen voor de gek houden. Het kan verkeerd opgevat zijn, maar er is dus niets gebeurd.

De mededeling slaat in als een bom. Velen begrijpen het spel van Eva en Steven niet. Ze zijn er van overtuigd dat Wouter dit verhaal te zien zal krijgen aan het kampvuur.

Eva B: Onze reacties zullen ze wel te zien krijgen.

Eva N: dat is de bedoeling. Ik zit hier, het is mijn spel. En ik ga er gewoon voor. Ik wil gewoon 100% testen. Hij moet mij geloven en als hij jullie gelooft, is dat stom. En er is niets te laten zien...

Kim: jeetje

Eva N: dit is voor mij de ultieme Temptation test geweest. Ik heb gezegd dat ik het niet gedaan heb. Als Wouter hoort dat ik met iemand zou gezoend hebben, dan moet hij dat maar niet geloven. Je moet enkel de dingen geloven die je ziet.

Eva B: als zij dat risico wil lopen ok. Ik zou zoiets nooit doen. Ik zou Tim dat niet willen aandoen. Moest Tim dat bij mij doe... Nee!

Kim: ik vind dat echt risico nemen.

Eva N: maar je bent hier toch om risico te nemen.

Kim: ik ga ze zelf niet uitlokken, hier is al risico genoeg.

Eva N: hij moet me vertrouwen, doet hij dat niet, dan is het voor mij heel simpel. Dan weet ik dat onze relatie weinig voorstelt.

Case 5

In diamante willen de vrijgezellen in schoonheid eindigen. De volumeknop gaat op tien. Kim had gezegd dat ze zich helemaal zou laten gaan, en ze houdt woord.

Kim (apart): het heeft ook wel een beetje te maken met de beelden die ik van Carl heb gezien. In het begin heb ik me best wel ingehouden omdat ik bang was hem te kwetsen maar nu weet ik dat hij ook gewoon met andere meisjes in zijn armen ligt en close is. Dus dan denk ik dat ik mij ook niet meer moet inhouden. Dan mag ik dat ook doen.

En dus danst Kim met de mooie Ingmar. Dat valt op. Eva N vindt zelfs dat Kim verder moet gaan. Ze vindt dat ze hem moet versieren. Kim zoekt Ingmar op.

In het programma observeerden we enkel vrouwen die jaloezie uitlokten. De redenen daarvoor waren niet altijd even duidelijk. Soms was het effectief—zoals door Sheets et al (1997) wordt beschreven—omdat ze de band met hun partner wilden sterker maken of die band wilden testen. Hoewel we ergens wel het gevoel hadden dat ‘het jaloezie uitlokken om het sterker maken of testen van de relatie’ gebruikt werd als legitimatie om zelf verder te gaan dan men eigenlijk geoorloofd is te doen in een relatie (cfr. Voorbeeld 4). Dit is uiteraard een vermoeden gesteld enkel in dit specifiek geval.

Wat we wel waarnamen was dat jaloezie bij de vrouwen er blijkbaar niet betrouwbaar voor zorgde dat de band sterker werd. Integendeel zelfs. Behalve bij Eva B, zorgt het zien van de partner met een andere vrouw ervoor dat de meisjes zich zelf ook gaan verliezen in de verleiding. Ze gaan bewust een andere man opzoeken (cfr voorbeeld 3 en 5). Bij de mannen hebben we het gedrag van opzettelijk uitlokken van jaloezie met als doel de relatie te testen niet gezien. Andere redenen die mannen hadden om hun vriendin te bedriegen werden echter wel waargenomen.

Case 6

Kim: ok, hoe was het?

Carl: moeilijk, vermoeiend. Het was echt een heel groot spel. Ik heb wel gezoend, maar dat hoort bij het spel.

Kim: (huilt)

Carl: ik kan het uitleggen, serieus. Ik wou gewoon kijken hoe ver zij gaat, om te kijken hoever het spel gaat. Dat meen ik echt.

Kim: zij is hier om jou te verleiden, dan ga jij haar toch niet pushen!

Carl: nee, maar ik was hier om een andere reden. Om te kijken hoe het in elkaar zit. Wat voor spel het is.

Kim: dat is echt onzin, en dat weet je.

Carl: in de eerste week...

Kim: elke keer vertrouw ik je weer, en elke keer hetzelfde. Dit had ik echt niet verwacht. Echt niet. (Carl troost haar, streelt) Zo heb je vast bij haar ook gedaan. Jij hebt haar ook gezoend?

Carl: nee, zij mij. Ze kwam op me af.

Kim: één keer? Meerdere keren?

Carl: voor de rest gewoon kleine kusjes op de lippen. Gewoon om de crew wat te provoceren.

Kim: je doet het toch omdat je het wil! Je doet het niet om de cameramannen geil te maken of te provoceren om hun zin te geven.

Carl: kijk dat is hier moeilijk uit te leggen. Het is een klein deel van een groot geheel.

Kim: wat heb ik nu een spijt dat ik me heb lopen inhouden! Verdomme, dit is echt niet normaal. Had dat dan in het begin gedaan, dan had ik ook kunnen genieten, dan had ik ook lekker mijn gang kunnen gaan. Had ik ook een spelletje kunnen spelen, had ik ook de crew kunnen provoceren. Kom op zeg. (...) en ik maar denken: hij is gevoelig, als ik met een jongen in mijn armen lig kwets ik hem...

Carl: misschien is het wel uit de hand gelopen.

6.3 The Bachelor

6.3.1 Inleiding

De initiële idee was om, net zoals we hebben gedaan bij de analyse van “Temptation Island”, zowel een kwantitatieve en kwalitatieve analyse te maken. De kwantitatieve studie van de roddel gebruikt in “Temptation Island” was behoorlijk moeilijk, omdat er maar weinig roddels te verzamelen viel in een enkele reeks. Dit met alle gevolgen vandien voor de significantie van de resultaten. Toen duidelijk werd dat er nog minder roddels te observeren waren in “The Bachelor” (ander format en er waren ook minder afleveringen), zijn we tot het besluit gekomen dat een kwantitatieve analyse van de roddel in “The Bachelor” niet veel zou opleveren. Dus hebben we ervoor geopteerd om enkel een kwalitatieve analyse van het programma te maken vanuit evolutionair psychologisch perspectief. Hierbij hielden we onder ook rekening met de verschillen ten opzichte van “Temptation Island”.

The Bachelor is zoals “Temptation Island” een populair reality dating programma. Hier strijden twintig vrijgezellenvrouwen om het hart van één man. Alle vrouwen worden

ondergebracht in één huis, waar de bachelor af en toe op bezoek komt en één of verschillende vrouwen mee uit vraagt. Op geregelde tijdstippen kiest de bachelor een aantal van zijn favoriete vrijgezellen uit. De rest mag zijn koffers pakken en zonder man naar huis gaan. Op die manier wordt de groep vrouwen steeds kleiner, tot de bachelor uiteindelijk moet kiezen tussen twee vrouwen. Één van hen zou dan de vrouw moeten zijn die hem het meest kon bekoren, en met wie hij zichzelf een mooie toekomst tegemoet ziet gaan.

Het programma “The Bachelor” richt zich dus op het andere aspect van menselijke paarvorming, nl. de zoektocht naar een lange-termijn-partner. Dit in tegenstelling tot “Temptation Island”, dat zich vooral richtte op korte-termijn-relaties, verleiding en weggapen van partners. Door te focussen op een ander aspect van de menselijke seksuele natuur krijgt men meteen een heel ander programma. De complexiteit en veelzijdigheid van de menselijke natuur is een eindeloze bron van inspiratie geworden voor programmamakers. Het succes van de show wereldwijd is zoals in “Temptation Island” te wijten aan het feit dat het onderwerp van de show van existentieel belang is voor de mens. Het zoeken van een goede lange-termijn-partner is een adaptief probleem (zie supra). Een slechte of goede oplossing bracht grote gevolgen met zich mee. Door het programma op te bouwen rond een onderwerp dat van zo’n adaptief belang is zou dan de aandacht van de mensen meer worden getrokken (Barkow, 2005).

Barkow (2005) stelt dus dat het behandelen van adaptieve problemen onze aandacht zullen trekken. Als we aandachtig zijn voor wat wordt verteld omtrent adaptieve problemen kunnen we bijleren en meer succesvol zijn in ons leven. “Temptation Island” en “The Bachelor” maken beiden gebruik van het thema relaties en relatievorming tussen mannen en vrouwen. Maar door elk op een ander aspect van dit complexe gegeven (zie hoofdstuk 3) te focussen krijgen we twee verschillende programma’s. De media maken handig gebruik van onze aandachtsmechanismen, dit is geen recent fenomeen. Entertainment handelt al eeuwenlang over eros en thanatos. Volgens mij is de escalatie van op realiteit gebaseerde televisieprogramma’s een nieuwe stap in entertainment dat gebruik maakt van onze aandachtsmechanismen. De reden waarom we het nu op televisie te zien krijgen is omdat we het kunnen. Omdat de technologie verbeterd, de welvaart gestegen en het televisielandschap veranderd is, en niet omdat de mens perverser is geworden.

6.3.2 Limitaties

We moeten er op wijzen dat ook hier weer verschillende limitaties zijn bij het onderzoek van een op de realiteit gebaseerd programma. We verwijzen hiervoor naar de al besproken limitaties bij het onderzoek van “Temptation Island” (supra).

6.3.3 Methode

Ook hier werden alle afleveringen uitgeschreven en werden alle uitspraken die als roddel gedefiniëerd konden worden aangeduid. Het bleek dat het aantal roddels nog lager lag

dan het aantal roddels die we hadden waargenomen bij “Temptation Island”. Dit lag vooral aan de verschillende manier van productie van het programma. Omdat we bij de analyse van “Temptation Island” al een beperkt aantal significante resultaten hadden hebben we ervoor gekozen de kwantitatieve analyse achterwege te laten en volledig te focussen op de kwalitatieve analyse.

6.3.4 Kwalitatieve analyse

Doordat de klemtoon ligt op de zoektocht naar een lange-termijnrelatie, zullen er heel wat verschillen te merken zijn met “Temptation Island”. Een aantal van deze kan al voorspeld worden door simpelweg te redeneren langs de lijnen die de theorie van de seksuele strategieën uitstippelt. We kunnen een aantal bedenkingen maken bij het format. Verder worden ook een aantal cases weergegeven ter illustratie.

6.3.4.1 De keuze van een partner voor lange termijn

De theorie van de seksuele strategieën (Buss & Schmitt, 1993) voorspelt dat vrouwen selectiever zullen zijn dan mannen bij het uitkiezen van een partner (zie supra). Vooral bij het nastreven van een korte-termijn-strategie liggen de standaarden die mannen stellen voor een goede partner lager dan die van vrouwen. In een lange-termijn-relatie zullen de standaarden die mannen stellen echter hoger gelegd worden en zullen ze quasi even selectief zijn in het kiezen van een partner als vrouwen. Met de extra investering die komt kijken bij een lange-termijn-relatie is dat inderdaad een keuze die minder licht gemaakt kan worden. Dit onderscheid kunnen we ook terugvinden in “Temptation Island” en “The Bachelor”. De reële tijd die erover is gegaan voor de kandidaten om het programma te maken was bij “Temptation Island” twee weken. “Temptation Island” straalde een sfeer uit van feest, losse seksualiteit, verleiding ten top gedreven, enz. De kandidaten moesten in een zo kort mogelijke tijd worden verleid. De productie van “The Bachelor” zat helemaal anders in elkaar. De reële tijd waarin Angelo (de bachelor) zijn keuze moest maken, bedroeg (naar schatting) iets meer dan een maand. De nadruk lag op de meisjes door en door te leren kennen, en dan vooral op vlak van persoonlijkheid. De sfeer van het programma was ook verleiding, maar van een heel andere soort. Het ging trager en de klemtoon werd meer gelegd op romantiek, geen platte verleiding. Angelo kreeg meer tijd om zijn keuze te maken, en alle keuzes moesten weloverwogen worden.

6.3.4.2 Inspelen op universele preferenties

Vrouwen zijn erg kieskeurig wanneer het gaat over het uitkiezen van een partner voor lange termijn. Je hebt voor je programma twintig vrouwen en één mannelijke vrijgezel gekozen. Is het niet vrij onmogelijk om een vrijgezel te vinden die toevallig beantwoordt aan de behoeften van zoveel mogelijk van die twintig vrouwen? Niet echt. Het programma zou onmogelijk kunnen werken mochten er geen universele preferenties bestaan voor een partner. De zoektocht naar een mannelijke vrijgezel wordt een stuk gemakkelijker wanneer je

weet wat voor een man je moet vinden om de initiële aandacht van zoveel mogelijk vrouwen te trekken. Dus wie kozen ze? Een man van 29 jaar oud die ambitieus, rijk en succesvol is, niet onaantrekkelijk is, en klaar is om zich met de vrouw van zijn leven te settelen. De analogie met de universele preferenties van vrouwen voor kenmerken in een man zoals Buss (1989; 2003: 19) die heeft onderzocht, is opvallend.

6.3.4.3 Het belang van familie

Twee van de acht episodes handelen over vrienden en familie van de vrouwen en van de vrijgezel. De vrijgezel ontmoet de vrienden en de familie van de potentiële partner. Dit moet dan ook doorwegen in de keuze van zijn droomvrouw tussen de andere. Maar de twee laatst overgebleven kandidaten moeten ook op bezoek bij de ouders en vrienden van de bachelor. Hierbij zal dan de bachelor kijken hoe zij zich gedragen in de familie, en wat het oordeel van de familie is over hen. Ook dit blijkt van belang te zijn in de uiteindelijke keuze. De rol en het belang van die familie in de keuze van een partner is iets pas over beginnen denken ben tijdens het bekijken van “The Bachelor”.

In de evolutionair psychologische literatuur die ik heb doorgenomen, heb ik nergens de rol van familie in de keuze van een partner besproken gezien. De literatuur die ik doorzocht heb focuste voornamelijk op de persoonlijke kenmerken van mannen en vrouwen. De sociale achtergrond van de potentiële partners werd daar niet behandeld. Ik heb ook geen tijd gehad om literatuur over dit specifiek onderwerp op te zoeken. Toch ben ik er zeker van dat dit een belangrijke factor is in de keuze van een partner omdat iedereen toch wel in mindere of meerdere mate betrokken is bij de keuze van een partner. Het wordt temeer interessant, als we denken aan culturen waar huwelijken geregeld worden door familie. In westerse culturen was dat vroeger ook zo.

Bij de rivaliteit tussen de dames die we onderzochten aan de hand van de verbale uitingen konden we ook vaststellen dat klasse, opvoeding en daarmee samenhangend sociale achtergrond vaak een punt was waar men zich kleinerend over uitliet. Wanneer we dan zien dat de bachelor ook zelf op bezoek gaat bij de familie van een aantal potentiële partners, en dat dit dan op het eind ook een punt van discriminatie zal blijken voor één of meer van de meisjes, toont ergens het belang aan van de sociale omgeving van de potentiële partner. Wat de precieze evolutionaire gronden hiervan zijn en of er hier bijvoorbeeld geslachtsverschillen kunnen voorkomen, zal verder (literatuur-)onderzoek moeten uitwijzen.

6.3.4.4 Intraseksuele Rivalen Roddel

In “The Bachelor” was ook meer Intraseksuele Rivalen Detectie Roddel en Intraseksuele Rivalen Laster Roddel aanwezig dan in “Temptation Island”. Ten eerste werden de vrouwelijke vrijgezellen niet betaald om te verleiden, het is hun dus menens. Ten tweede zitten ze elke dag met elkaar opgescheept in hetzelfde huis. Ten derde zijn er twintig vrijgezellenvrouwen met een leeftijd tussen twintig en vijfendertig jaar, de een al hopelozier

dan de ander. Maar er is maar één vrijgezel. Deze drie factoren bij elkaar nemen, en je hebt een tikkende tijdbom.

We hebben al aangehaald dat vrouwen meer geneigd zijn om aan de rivaliteit verbaal vorm te geven (zie supra). Aangezien hier enkel vrouwen met elkaar concurreren (in tegenstelling tot temptation Island), is het niet echt verrassend dat we hier ook opvallend meer Intraseksuele Rivalen Roddel observeren. Een ander feit is dat de vrouwen constant met elkaar geconfronteerd worden, omdat ze gedurende het programma samenwonen. In “Temptation Island” was dit niet het geval, daar waren de rivalen van elkaar gescheiden, en hadden ze nooit contact met elkaar.

Het wordt verwacht dat het kleineren van rivalen zich zal richten op die kenmerken die aantrekkelijk zijn voor het andere geslacht (Buss, 2003; Buss & Dedden, 1990; Buss & Schmitt, 1993). In dit geval, waarbij de man op zoek is naar een partner voor lange termijn, kunnen we dus vanuit evolutionair psychologisch oogpunt verwachten dat het kleineren zich zal richten op kenmerken zoals schoonheid en uiterlijke aantrekkelijkheid, kuisheid, trouw, betrouwbaarheid en compatibiliteit.

6.3.4.5 Rivaliteit: cases

Tijdens de reeks die wij analyseerden, was felle rivaliteit te merken tussen hoofdzakelijk twee personen: Stephanie (die uiteindelijk de uitverkorene zou worden) en Sandy. Wat meteen opviel was de gelijkenis tussen beide meisjes. Beiden hebben donker haar, een donkere huid, een eerder mediterraan uiterlijk... Wat we hier kunnen voorspellen is dat je grootste rivaal diegene is die het meest gelijkenissen vertoont met jezelf. Doordat mannen veel aandacht hebben voor het uiterlijk van hun partner kunnen we verwachten dat het uiterlijk één van de zaken zou zijn waar het kleineren zich op richtte.

Maar hoewel we dus konden verwachten dat de vrouwen elkaar op hun uiterlijk zouden aanvallen, rekening houdend met wat mannen belangrijk vinden, observeerden we dit soort van rivaliteit niet in dit specifiek geval. Eigenlijk kunnen we dit hier wel als logisch beschouwen. Wanneer twee vrouwen qua uiterlijk goed op elkaar lijken, zou het niet logisch zijn om elkaar op dat vlak aan te vallen. Dit zou immers betekenen dat je jezelf ook gaat aanvallen. Verspreiden dat de andere persoon niet het type is voor de vrijgezel betekent immers meteen ook dat je jezelf uitsluit. De rivaliteit focuste hier in deze specifieke situatie eerder op klasse, stijl, opvoeding (misschien ook sociale achtergrond) en intelligentie (Case 1, 2 en 4 hieronder).

We geven nu een aantal kwalitatieve voorbeelden van rivaliteit tussen de vrijgezellenvrouwen die we tegenkwamen tijdens de analyse van “The Bachelor”. Wat opvalt is dus dat schoonheid nooit een onderwerp is van rivaliteit. Klasse, waarde en opvoeding waren topics die naar voor kwamen tijdens de verbale agressie (Case 1, 2 en 4). Maar ook werd er door de vrouwen tegen de bachelor zeer veel geroddeld over de intenties van de andere vrouwen. Of het nu waar was of niet, er werd heel vaak gezegd dat een bepaalde

rivale geen oprechte gevoelens of bedoelingen had. Dit wordt ook voorspeld dat mannen die op zoek zijn naar lange termijn partners bijzondere aandacht gaan besteden aan oprechtheid van de potentiële partner (Buss & Schmitt, 1993). Het kan dan ook worden verwacht dat roddel die erop doelt die oprechtheid van een ander in twijfel te stellen om de rivalen te schaden effectief is. Vreemd in sommige van deze gevallen was dat vrouwen die zelf blijkbaar geen kans meer maakten om de partner te worden van de bachelor toch nog altijd de rivalen—waar ze zelf persoonlijk meest mee in conflict lagen—probeerden een hak te zetten (Case 5 en 9). Zelfs wanneer vrouwen zelf buiten competitie staan gunnen ze blijkbaar hun persoonlijke rivalen nog altijd niet dat deze wel succesvol zijn in het aantrekken van de potentiële partner—in dit geval de rijke bachelor. Wanneer ze kunnen proberen ze hun rivalen dan ook in een slecht daglicht te stellen.

We moesten ten laatste ook vaststellen dat de verbale intraseksuele competitie niet alleen plaats vindt achter de rug van elkaar, maar er ook confrontaties aan te pas komen (case 3 en 7). Toch blijft het telkens beperkt tot verbale agressie, nooit fysieke. Hess & Hagen (2002) en Campbell (1999) veronderstellen dat vrouwen minder geneigd zullen zijn over te gaan tot fysieke agressie omdat ze zich dit minder kunnen veroorloven (zie 5.4). Als gevolg daarvan zouden ze echter scherper verbaal reageren (Campbell, 1999).

Case 1

Stephanie: Toen we gisteren thuiskwamen van de date waren we doodmoe maar gelukkig. En misschien ik nog net iets meer. Maar ik had wel de indruk dat het mij gegund werd. Tot ik eigenlijk binnen plots hoorde dat er een beetje tumult was. Sandy zou mij proberen aanspreken hebben en ik zou mijn rug gedraaid hebben.

Sandy: Ik was kwaad. Ik was echt kwaad. Ik wou vanalles weten. Stephanie draaide eigenlijk haar rug naar mij en die liep weg. En toen had ik iets van wow wat is dat hier.

Stephanie: Sandy vond dat ik heel hard uit de hoogte deed en nogal bitcherig overkwam. En zij zou dan wel heel bewust tegen andere meisjes een beetje slecht gaan spreken zijn.

Sandy: Ja Stephanie zal zeker geen vriendin van mij worden omdat ik echt het gevoel heb dat we niet op dezelfde golflengte zitten.

Stephanie: Sandy is een totaal ander meisje dan ik. Ik vind ze soms een beetje goedkoop overkomen.

Colette: En euh bon toen was het hek van de dam.

Want Sandy en Vanessa willen indruk maken op Angelo.

Case 2

Vanessa: Dames mag ik even jullie aandacht. Sandy en ik hebben iets te melden. Vanmiddag lagen we op bed na te denken over de roosceremonie. Omdat we niet verwacht hadden dat we een roos zouden krijgen. Dus dachten we: wat zouden we kunnen doen om hem te bedanken. Dus hebben we een brief geschreven echt van Sandy en mij dan. Waarin staat dat we hem willen uinodigen voor een etentje dat Sandy en ik dan zullen bereiden.

Colette: Is er een van jullie die kan koken?

Stephanie: Nee jong. Have fun.

Colette (apart): Tof. Ik heb daar niets op tegen. Maar ik heb wel iets van je doet dat met een reden. Je doet dat om een volgende roos te krijgen. Zo simpel is dat.

Sandy: We doen het zeker niet om een roos te krijgen.

Vanessa: Helemaal niet. Wij kennen hem totaal nog niet. Je hebt er een uur mee zitten babbelen.

Stephanie: Je kan altijd een bootje opblazen en ook een boottocht doen.

Sandy (apart): Ja Stephanie was zo van die hevige opmerkingen aan het maken. Dan kun je misschien het etentje aan het zwembad doen een bootje opblazen zodat jullie ook met hem op een boot hebben gezeten. Ik vond het een beetje kinderachtig.

(Later Stephanie en Colette onderling:)

Stephanie: Ik weet niet waarom, maar ik had verwacht dat die iets gingen doen. Dat is toch puur uit machteloosheid.

Colette: Dat weet je toch van de eerste dag.

Stephanie: Ik heb niet het gevoel dat ik zoiets moet doen om nog een roos te krijgen.

Colette: Ik ook niet. Maar weet je wat is zo grappig vind? Wat er op de menu staat. Parmaham met meloen.

Stephanie: Wat een kookkunst.

Colette: Ik vind dat een beetje om te lachen.

Stephanie: Ik vond het ook heel grappig vanaf dat ik het hoorde. Dat kan nu toch echt niet het enige zijn dat die gaan klaarmaken.

Colette: Dan denk ik dat ze misschien beter niets koken en blijven zitten aan het zwembad.

Stephanie: Meloen moet je in stukken snijden en parmaham haal je bij de beenhouwer.

Colette: Beetje het vet eraf doen en er rond draaien. Het blijkt wel dat het echt topchefs zijn.

Stephanie: Wat gaan wij doen? Of hebben wij dat niet nodig?

Case 3

Stephanie: Mooi hé. We hebben een kapster in huis. Allé vooruit. Sandy wat je daarnet riep, kan je dat in mijn gezicht eens herhalen?

Sandy: Wat heb ik geroepen? Nu juist? Nu juist? Wat heb ik geroepen?

Stephanie: Laat maar vallen. Ik zal het verkeerd begrepen hebben.

Sandy: Ja zeg het maar hoor.

Stephanie: Ja nee als jij geheugenverlies heb, zal ik slecht horen zeker.

Sandy: Ja zeg het dan, dan kan ik zeggen ja of nee.

Stephanie: Je weet goed genoeg wat je gezegd hebt. Ik moet het niet herhalen.

Sandy: Je bent gek. Dat. Ik heb dat meisje haar haar geföhnd. Ze wou me twintig euro geven en daarom heb ik gezegd: “Je bent gek.” Omdat ze mij twintig euro wou geven.

Stephanie: Dat was het niet.

Sandy: Wat was het dan wel?

Stephanie: Je weet heel goed wat je zei.

Sandy: Ik maak echt mijn woorden daar niet aan vuil. Sandy wil je dat nog eens herhalen wat je daarjuist tegen mij zei. Ik had echt zoiets van wow wat is dit hier allemaal. Ja ik was echt geschrokken. Ook de manier waarop ze bij ons kwam staan en hoe ze dat zei. Op een venijnige manier van “Zeg dat nu nog eens als je durft.”

Stephanie: Als ik een probleem heb met iemand, dan zeg ik het in hun gezicht. Als je dat niet kan, dan kan je beter zwijgen. Zo simpel is dat. Daarjuist liep ze me voorbij voor heel de zaal: “Trut.” Ik stond daar zo...

Kathy: Ik heb dat niet gehoord. Ik zat hier.

Stephanie: Ik kan haar makkelijk in de ogen kijken omdat ik niets tegen haar heb. Maar iemand die me gaat uitmaken voor trut zonder dat ik verdomme...

Christel: je iets gedaan hebt.

Stephanie: Zeg het dan in mijn gezicht. Niet als je al een paar meter voorbij mij bent.

(...)

Cindy: Ik zal eerlijk zijn. Je bent geen trut.

Stephanie: Dat is lief, dank je.

Cindy: Kom we gaan eten.

Stephanie: We laten onze eetlust niet bederven.

Sandy: Oh gisteravond had ik echt zoiets van mijn vliegticket mogen ze nu komen brengen. Mijn koffers zijn dadelijk gepakt. Ik wil echt naar huis. Ik heb iets van waarom eigenlijk. Ik heb hier nog andere meisjes waar ik heel goed mee overweg kan. Ik ga gewoon Stephanie links laten liggen.

Stephanie: Als je iets te zeggen hebt, zeg het dan in mijn gezicht, niet achter mijn rug.

Colette: Ik vind dat Sandy en Vanessa een groot gebrek hebben aan klasse. Het verschil tussen ons is dat wij een totaal andere opvoeding hebben gehad. En dat wij totaal andere waarden hebben gekregen. Opvoeding is natuurlijk ook taalgebruik, manieren, kleding. In mijn ogen heb ik daar maar een woord voor en voor mij is Sandy gemeen. (lacht)

Case 5

Mieke: Colette gaat zeker een roos krijgen. Ik begrijp zijn beslissing omdat hij ook van niets weet. Hij weet niet wat er zich afspeelt bij ons en daarom kan ik hem begrijpen.

Toch wil Mieke vermijden dat Angelo een verkeerde keuze maakt.

Angelo: Mieke heeft mij zelfs een briefje gegeven waarin opstond dat zijn eerlijke meisjes die het goed menen met je. En dit zijn geen eerlijke meisjes. Colette, Sandy, Stephanie. Dat waren toch namen die ik niet onmiddellijk verwacht had.

(...)

Case 6

Sandy en Vanessa waren de beste vriendinnen. Samen kregen ze het ook aan de stok met de andere dames, Stephanie en Colette. Maar nu staat Sandy er helemaal alleen voor.

Sandy en Vanessa waren de beste vriendinnen. Samen kregen ze het ook aan de stok met de andere dames, Stephanie

en Colette. Maar nu staat Sandy er helemaal alleen voor.

Colette (apart) Ik denk nu Vanessa naar huis is dat Sandy me minder zal ergeren. Wat ze voordien met zijn tweeën wel goed konden. Mij ergeren.

Sandy (apart): ik was heel blij dat ik mocht blijven, maar ik dacht: oh nee, nu moet ik alleen achterblijven. Omdat Vanessa mij ook heel goed gesteund heeft hier. Ik denk dat ik haar nog heel hard ga nodig hebben.

Stephanie (apart) je kunt zeggen dat Sandy nu zwakker is, en dat voelt ze. En ze weet ook dat als ze nu nog veel herrie schopt of moeilijk doet. Er is niemand meer om haar te verdedigen. Vandaar denk ik dat ze toch wat gaat inbinden.

Case 7

Sandy (apart): de avond was heel fijn begonnen, en het kon nog leuker en later geworden zijn als Stephanie niet was begonnen met haar venijnige opmerkingen.

Stephanie (tot de groep al lachend): naar haar moet je niet luisteren, want dat is alleen maar vuile praat.

Stephanie (apart): we hebben elkaar constant steken gegeven, en hoe meer hoe liever natuurlijk. Eens we vertrokken zijn gaan we niet ophouden.

Stephanie: en annelies, wat vind je ervan dat je een roos hebt gekregen?

Annelies: ik zeg toch dat ik blij ben.

Stephanie: en wat nog? En wat nog?

Sandy (apart): ze was dat meisje dus voor iedereen belachelijk aan het maken, terwijl dat meisje erg teruggetrokken is en een verlegen meisje is. en dan zit Stephanie haar zo op te jagen. En dat kon niet voor mij.

Stephanie: heb ik iets verkeerd gezegd?

Annelies: ik weet dat het een grapje is

Stephanie: blij dat zelfs jij dat weet.

Annelies: zelfs??? (lacht)

Sandy: ik weet het niet. Mensen hebben gevoelens. Let op je grapjes. Echt waar. Daar kom je nog het verste mee.

Stephanie: denk je?

Sandy: sorry, maar soms ben je echt zo'n bitch.

Stephanie: with pleasure.

Sandy: ja dat weet ik dat je er plezier in hebt. Je bent geboren om bitch te zijn.

Colette: zwijg jij.

Stephanie (apart): plots op de een of andere manier heeft sandy mij weer ergens verkeerd begrepen. En is het weer ontploft.

Sandy (apart): aan het zwembad begon Stephanie ook te wenen. En toen dacht ik: spijt komt altijd te laat. Ze had ook geen tranen in haar ogen. Voor mij is Stephanie een heel schijnheilig iemand. Met zo iemand kan ik totaal niet overweg.

Sandy: ga toch gewoon slapen.

Stephanie: ik ben niet zo voor die onvolwassen praat. Ik ben 28. doe maar. (loopt weg)

Sandy (apart): Eindelijk. Ik voel dadelijk wie schijnheilig is en wie niet. En van haar denk ik dat ze nooit mijn vriendin zal worden. Geen haar op mijn hoofd dat er aan denkt. Ze zal altijd mijn vijand blijven. Echt waar. Ze heeft gewoon geen gevoelens in haar lijf. Zelfs in haar kleinste teen niet.

Case 8

Kathy (tegen sandy): mensen negeren elkaar toch gewoon een beetje.

Sandy: ja maar heb dan toch een beetje gevoel in uw lijf he, een beetje.

Colette: ik vond het op den duur ook niet meer om te lachen.

Sandy: totaal niet he.

Kathy: het enige dat ik nu zeg is dat ik u in het beginstadium misschien wel verloochend heb, en ik weet dat ik ergens mijn mening wel moet herzien.

Sandy: ze weet dat annelies het zo moeilijk heeft, en dan boort ze dat meisje zo diep de grond in. 1,80 m diep, en dan... voor mij kan dat echt niet.

Colette: hoeveel dagen zijn we zo al bezig?

Sandy: ik heb het al een paar dagen door dat jullie niet beste vriendinnen zijn...

Colette: beste vriendinnen? Als zij mijn soulmate was, mijn beste vriendin, dan zou iki nu toch naast haar liggen?

Sandy: ja tuurlijk.

Stephanie (apart): voor mij hoeft het niet meer. ik verdraag heel veel, maar op de een of andere manier is dit het niet waard.

Femke (komt bij Stephanie zitten): ik word gewoon gek van al die wijven. Ze zitten allemaal te bitchen op elkaar.

Stephanie: dat het zo bitcherig zoals vanavond zou worden, dat had ik nooit verwacht. (...) ik vind Angelo een supertoffe jongen, maar ik hoop echt de volgende roosceremonie ofwel zij eruit, ofwel ik eruit. Mij om het even, één van de twee, want ik word hier echt zot.

Case 9

Angelo (apart): het valt mij op met Stephanie, wij moeten niet veel zeggen tegen elkaar. Een paar woordjes is genoeg, de chemie is er, het is ongelooflijk.

Stephanie: het klikt echt, maar ik vind het nu nog een beetje gevaarlijk om de gevoelens de vrije loop te laten gaan. Of om al bepaalde veronderstellingen te moeten maken. Met Sylvie komt hij ook heel goed overeen. Het klikt ook en die hebben ook al meermaals met elkaar op date geweest. We zien wel.

Maar niet iedereen gelooft dat Stephanie oprecht is. Vooral sandy niet. Zij vindt Stephanie een gevoelloze bitch en houdt dan ook een vurig pleidooi voor Sylvie.

Sandy (tegen Angelo in hele groep): als je je ogen gaat opentrekken, zul je ook wel aanvoelen wie er echt wat voor je voelt en ik weet dat er één meisje serieuze gevoelens voor je heeft. Ze is hier niet aanwezig, maar ik denk wel dat je het zal voelen. Weet je over wie ik het heb?

Zeg het gewoon sandytje

Sandy: nee, ik wil het van hem horen. Ik wil weten of hij dat voelt. Dat wil ik weten.

Sandy (apart) ik hoop echt dat Angelo zijn ogen opentrekt, omdat ik weet dat Sylvie echte gevoelens voor hem heeft. En ik hoop meer dat hij voor haar zal kiezen, dan voor Stephanie. Ik vind dat Angelo Sylvie meer verdient.

Angelo: ik denk dat het nu fout zou zijn om tegen jullie te zeggen dat er iemand verliefd op mij is en dat het daarbij ophoudt. Uiteindelijk zijn hier nog acht meisjes. Ik denk dat ik de tijd die

ik nog heb moet gebruiken om de juiste keuze te maken. En om zeker te zijn dat ik geen domme dingen doe.

Angelo en zijn vijf dames genieten aan tafel van eigengemaakte gerechten, maar ook aan tafel blijft de spanning tussen sandy en Stephanie zinderen.

Sandy (apart): ik denk niet dat Stephanie dezelfde Stephanie is dan dat ze bij ons is. Maar hij moet er zelf achterkomen hoe de meisjes echt zijn. Ik hoop dat Stephanie vanavond nog meer venijnige opmerkingen zal maken zodat Angelo ook eens kan zien hoe ze werkelijk is.

Toch ziet niet iedereen in Stephanie een gevoelloze vrouw. Colette ziet in haar gedrag net het bewijs dat ze gevoelens heeft voor Angelo.

Colette (apart): ik denk wel dat er gevoelens zijn bij Stephanie. Maar ik verschiet af en toe van haar reactie, in de negatieve zin. En daarmee bedoel ik dan gewoon dat ze jaloers is. En als ik dat kan opmerken denk ik dat er wel gevoelens zijn voor Angelo.

Besluit

Nog besluiten bijplaatsen (zie hoofdstuk zes en ook rekening houden met algemeen besluit!!!)

Zoals gezien in hoofdstuk zes voorspelt Barkow (2005) dat onze aandachtsmechanismen vooral zullen gestimuleerd worden bij informatie met betrekking op adaptieve problemen. Aangezien voortplanting en dus paarvorming van de belangrijkste problemen zijn in evolutionair opzicht (wie er niet in slaagde een partner te vinden of te houden had ook geen nageslacht) kunnen we aannemen dat dergelijk programma wel aanspreekt. Voorts kunnen we ook de voorspelling maken dat het programma vooral jongere mensen zal aanspreken. Volgens de identificatiehypothese van Barkow (2005) zullen we voornamelijk aandachtig zijn voor personen die in een zeker opzicht op ons gelijken—in dit geval leeftijd. Een mogelijke hypothese zou kunnen zijn dat oudere mensen minder in dergelijke programma's zouden geïnteresseerd zijn omdat de adaptieve problemen (en de manier waarop ze worden voorgesteld) minder relevant zijn.

BESLUIT

Het uiteindelijke doel van deze scriptie was een analyse te maken van “Temptation Island” en “The Bachelor” vanuit evolutionair perspectief, en dit via de studie van roddel. De uitdaging hieraan was om het veld van de evolutionaire psychologie te gaan koppelen aan communicatiewetenschappen. Een poging om reality tv te gaan onderzoeken vanuit evolutionair psychologisch perspectief werd bij ons weten nog niet eerder ondernomen. De twee op realiteit gebaseerde dating-programma’s bleken zich erg goed te lenen als cases voor dit project. Het mag duidelijk zijn dat vele domeinen moesten aangeraakt en onderzocht worden om uiteindelijk ons doel te bereiken.

Om te beginnen kunnen we niets zeggen over evolutionaire psychologie zonder stil te staan bij de fundamenteen die het ondersteunen. Het kon dan ook niet anders dan dat we het eerste hoofdstuk wijdden aan de evolutieleer van Charles Darwin en de belangrijke inzichten van wetenschappers die na hem kwamen. We denken hierbij terug aan Hamilton, Fisher, Trivers en Williams. Evolutionaire psychologie zou nooit tot ontwikkeling zijn gekomen zonder de inzichten van dezen en nog vele anderen. Er werd getracht de door hen ontwikkelde begrippen en inzichten, die van fundamenteel belang zijn in de evolutionaire psychologie, zo duidelijk doch beknopt mogelijk uit te leggen. We zagen ondermeer wat selectie is—zowel natuurlijke als seksuele, wat fitness is—zowel klassieke als inclusieve—en wat adaptatieve problemen, adaptaties, bijproducten en ruis zijn. Ook werd erop gehamerd dat met deze begrippen niet licht mag worden omgesprongen. Gebruik van deze termen moet altijd met reden zijn en daarom weloverwogen worden. Pseudo-wetenschappelijkheid is immers niet iets dat we willen nastreven. Zeker wanneer we het hebben over de evolutionaire wortels van onze mind.

De visie van de evolutionaire psychologie op de mind was fundamenteel anders dan de visie die sociale wetenschapper tot dan toe onderschreven: de mind als leeg bord waar cultuur op word geschreven. Na een korte kijk op het model van de standaard sociale wetenschappen (SSSM) haalden we een aantal potentiële problemen aan in verband met het SSSM, zoals aangebracht door Tooby & Cosmides (1997: 4). Hierna introduceerden we evolutionaire psychologie als een geïntegreerde discipline ontstaan uit de vooruitgang van verschillende andere wetenschappelijke velden. Evolutionaire psychologie ziet de mind als een adaptatie en verwerpt de idee van het SSSM als was de werking van de mind domein-universeel. Evolutionaire psychologie stelt daarentegen dat de mind bestaat uit groot aantal gespecialiseerde psychologische mechanismen of modulen. Vervolgens werd aandacht besteed aan problemen en misverstanden waar evolutionaire psychologie vaak mee te kampen heeft. We poogden zo veel mogelijk klaarheid te scheppen in de visie van evolutionaire psychologie, wat evolutionaire psychologie zegt en vooral wat ze niet zegt. Al te vaak werden er

uitspraken in de mond van evolutiepsychologen gelegd. We hopen met dit stuk toch een aantal mythen de wereld uit te helpen.

“Temptation Island” en “The Bachelor” zijn beiden programma’s die zich voornamelijk focussen op relaties tussen mannen en vrouwen, verleiding, intra- en interseksuele rivaliteit... De menselijke seksualiteit en relatievorming is altijd een belangrijk onderwerp van onderzoek geweest binnen de evolutionaire psychologie. Evolutiepsychologen zijn altijd gefascineerd geweest de wortels van het seksuele gedrag van mensen te achterhalen. De voornaamste theorieën rond menselijke seksualiteit en relatievorming werden aangehaald en uitgelegd. We zagen onder meer dat mensen meerdere paarstrategieën hebben. Het verschil in ouderlijke investering bleek voor een aantal belangrijke geslachtsverschillen te zorgen in gedrag bij de zoektocht naar een partner. Dit werd ook nog beïnvloed door een reeks andere daaruit voortvloeiende adaptieve problemen. Maar ook de gebruikte methoden werden erdoor beïnvloed. Het zijn ook deze theorieën waar de classificatiemethode van roddel van Charlotte De Backer (2005) deels op steunt. Voorts werd ook stilgestaan bij hoe mannen en vrouwen elkaar interseksueel en intraseksueel misleiden en we hadden het over het weggekaapt worden van partners als adaptief probleem. Een inhoudsanalyse van het op realiteit gebaseerde “Temptation Island” en “The bachelor” bracht een goede en goedkope kans om een aantal van de hypothesen na te gaan.

Het vierde hoofdstuk werd volledig gewijd aan jaloezie. Het is een diepgewortelde universele emotie bij mensen die lange tijd werd genegeerd door wetenschappers. Jaloezie werd door evolutiepsychologen onder de loep genomen in een poging de oorsprong en functie van deze potentieel destructieve emotie te achterhalen. We zagen dat de investering als ouder, het probleem van verlies van toewijding en het probleem van onzeker vaderschap voor een stuk klaarheid in de zaak konden scheppen. Verschillende adaptieve problemen van mannen en vrouwen zouden ervoor zorgen dat ze op kwalitatief vlak verschillen in hun jaloezige gevoelens. Althans in hun reactie op gebeurtenissen die jaloezie kunnen opwekken: (potentiële) seksuele of emotionele ontrouw. We bekeken ook even het fenomeen van opzettelijk uitlokken van jaloezie. Dit fenomeen is vreemd omdat jaloezie potentieel zo destructief kan zijn. Verschillende hypothesen werden naar voor geschoven om dit gedrag te verklaren. De hypothesen gemaakt door evolutiepsychologen zijn uitvoerig getest en deze werden in de meeste gevallen bevestigd door de resultaten van de onderzoeken. Er werden kritieken vermeld op de stellingen van de evolutionaire psychologie in verband met jaloezie en ook werden er alternatieve verklaringen voorgesteld. Voorlopig blijven de evolutionaire hypothesen echter de beste verklaring bieden in het onderzoek naar jaloezie.

De inhoudsanalyse van “Temptation Island” en “The Bachelor” focuste op de roddels die verteld werden binnen de programma’s. Doordat roddel dus het middel is aan de hand van welke we de hypothesen testen in het empirisch onderzoek moeten we eerst even gaan onderzoeken wat roddel nu eigenlijk is. Roddel is lange tijd weinig onderzocht. De laatste decennia is de belangstelling voor roddel als fenomeen echter toegenomen. Onderzoek ernaar

komt vanuit verscheidene wetenschappelijke disciplines: psychologie, sociologie, communicatiewetenschappen. In deze scriptie hebben we ons er echter toe beperkt een beknopt overzicht te geven van hoe evolutionaire psychologie roddel benadert. Ruwweg kunnen we op een algemeen niveau volgende tweedeling bemerken. De ene visie ziet roddel als een adaptatie, geëvolueerd ten gevolge van het groepsleven (Dunbar, 1993, 2004; Gluckman, 1963; Wilson et al 2000). De andere visie is dat roddel een adaptatie is, geëvolueerd door de voordelen die eruit voortkwamen voor individuen (Barkow, 1992; Baumeister et al, 2004; Hess & Hagen, Miller, 2000; 2002; Paine, 1967). Er zijn er echter ook die geloven dat beide niveau's hun invloed hadden (McAndrew & Milenkovic, 2002).

Gluckman (1963) had het over hoe roddel de groep definieert. Als je niet mee kan roddelen hoor je niet bij de groep. Wilson (2000) zag het dan weer als een methode om sociale controle uit te oefenen. Roddel zou gebruikt worden om zogenaamde "free-riders" in de groep te detecteren. Dunbar (1993, 2004) zag roddelen dan weer als een methode om sociale informatie uit te wisselen en hierdoor zou de grootte van de sociale groep kunnen toenemen omdat interactie en sociale contacten met meer personen mogelijk werd. Volgens Paine (1967) is roddel informatiemanagement, aangewend om eigen belangen te behartigen. Barkow (1992) ziet roddel als uitwisselen van informatie die belangrijk kan blijken in kader van onze inclusieve fitness. We zullen ook meest geïnteresseerd zijn in mensen die we kennen. Baumeister et al. (2004) sluiten hier min of meer bij aan. Via roddel kunnen we leren over ervaringen van anderen en de afloop hiervan. Daardoor hoeven we niet alles zelf meemaken en uit eigen ervaring leren. Dit zou onze inclusieve fitness ten goede komen. Via roddel leren we trouwens ook culturele normen en waarden aan. McAndrew & Milenkovic (2002) ten slotte zien roddelen als een middel om je eigen status en die van anderen te manipuleren.

Charlotte De Backer (2005) heeft in haar doctoraatsscriptie een meer diepgaande studie van roddel gemaakt. Op basis van een functionele analyse definieerde ze zestien deelvormen van roddel, van toepassing in verschillende contexten. Ook in context van menselijke paarvorming onderscheidt ze een aantal vormen van roddel. Het is op deze vormen van roddel uit de classificatie dat het empirisch luik van deze thesis gebaseerd is. In eerste instantie was er Partner Detectie Roddel (PDR) die erop gericht is een goede partner te detecteren. Relatie Structuur Roddel (RSR) heeft als doel uit te vinden of een potentiële partner een relatie heeft, maar ook wie in een goed relatie zit en wie in een slechte. Seksuele Rivalen Detectie Roddel richt zich op het inwinnen of verspreiden van informatie over wie een potentieel gevaar betekent voor je (potentiële) relatie. Seksuele Rivalen Laster Roddel is erop gericht intraseksuele rivalen te kleineren, hun status te manipuleren zodat ze minder aantrekkelijk zijn voor je (potentiële) partner. Ten slotte hebben we Partner Controle Roddel (PCR) : een vorm van roddel om over je partner te waken. Roddelen over het bedrog van onze eega, of de eega van onze vrienden, zou wel eens een interessant hulpmiddel zijn geweest om te weten

te komen wat er achter je rug gebeurt. We zullen ook waken over de relatie van onze familieleden en vrienden, want ook hen zullen we willen behoeden van overspel en zij jou.

In hoofdstuk zeven werd uiteindelijk de studie van “Temptation Island” en “The Bachelor” behandeld. Om te beginnen gingen we even in op wat reality-tv nu specifiek inhoudt en waar het vandaan komt. Ook de aantrekkingskracht en populariteit bekeken we even van naderbij en hebben we van een evolutionaire interpretatie te voorzien. Bij de studie van programma’s als “Temptation Island” en “The Bachelor” moet met klem gewezen worden op de verschillende limitaties. Elk van de gegeven limitaties moet in het hoofd gehouden worden bij de interpretatie van de resultaten. Bij de kwantitatieve studie van “Temptation Island” zagen we duidelijke geslachtsverschillen in roddelen op verscheidene onderwerpen. Deze geslachtsverschillen, de significante maar ook deze die neigden naar significantie, wezen allemaal in de richting van de evolutionaire hypothesen gesteld doorheen deze scriptie. Enkele van de resultaten waren niet voorspeld. Die resultaten hebben we echter wel van een interpretatie voorzien. De hypothesen die we daarbij stelden zullen voer moeten zijn voor verder onderzoek. Helaas bleek één seizoen van het programma relatief weinig roddels op te leveren. Dit had noodzakelijk gevolgen voor de significantie van vele van onze resultaten. Dit was meteen ook de reden waarom we noodgedwongen de kwantitatieve analyse van “The Bachelor” hebben geschrapt. Het aantal roddels die we daar observeerden lag nog lager dan het aantal uit “Temptation Island”, waardoor de kans op significante resultaten nog kleiner werd. Beide programma’s werden wel kwalitatief onderzocht. Hierbij vonden we in beide programma’s voor zich sprekende voorbeelden van wat evolutionaire theorieën voorspellen (geslachtsverschillen in jaloezie, uitlokken van jaloezie, rivaliteit,...). Bij beide formats konden we ook interessante links opmerken met wat evolutionaire theorie voorpelt. Een aantal kenmerken van beide programma’s konden makkelijk verklaard worden door te redeneren langs de lijnen van de theorieën.

Tot voor kort was de relatie tussen communicatiewetenschappen en evolutionaire psychologie vrijwel onbestaand. Slechts weinigen zetten “de bril van Darwin” op om televisie te bekijken. Tijdens het schrijven van deze thesis hebben we echter persoonlijk ondervonden dat de interesse in mediaonderzoek vanuit evolutionair psychologisch perspectief erg groot is. We zijn er persoonlijk van overtuigd dat evolutionaire psychologie in samenwerking met communicatiewetenschappen tot vele interessante inzichten kan leiden waar beide velden de vruchten van kunnen plukken. We kunnen het dan ook enkel eens zijn met de uitspraak van Sparks & Sparks (2000).

“As our understanding of evolutionary psychology increases, we suspect that the role of evolutionary predispositions will take on increasing importance in our understanding of behaviour related to the mass media”(Sparks and Sparks, 2000: 81).

BIBLIOGRAFIE

Andrejevic, M. (2004). *The Work of Being Watched*. Lanham: Rowman & Littlefield Publishers, inc.

Barkow, J. H. (1992). Beneath new culture is old psychology: Gossip and social stratification. In Barkow, J.H., L. Cosmides, & J. Tooby (Eds.). *The adapted mind: Evolutionary psychology and the generation of culture* (pp. 627-637). New York: Oxford University Press.

Baumeister, R.F., Zhang L.Q., Vohs K.D. (2004). Gossip as cultural learning. *Review of General Psychology*, 8 (2), 111-121.

Bente, G. & Feist, A. (2000). Affect talk and its kin. In Zillman, D. & Vorderer, P. (Eds.). *Media entertainment: The psychology of it's appeal*, (pp. 113-134). London: Lawrence Erlbaum Associates, inc., Publishers.

Biltreyst, D., Van Bauwel, S., Meers, P. (2000). *Realiteit en fictie: tweemaal hetzelfde?*, Brussel: Koning Boudewijn Stichting.

Buss, D. M. (1988b). From vigilance and violence: Tactics of mate retention in american undergraduates. *Ethology and Sociobiology*, 9, 291-317.

Buss, D. M. (1989). Sex difference in human mate preference: Evolutionary hypotheses tested in 37 cultures. *Behavioral and Brain Science*, 12(1), 1-49.

Buss, D. M. (1992). Mate preference mechanisms: Consequences for partner choice and intrasexual competition. In Barkow, J.H., L. Cosmides, & J. Tooby (Eds.). *The adapted mind: Evolutionary psychology and the generation of culture* (pp. 627-637). New York: Oxford University Press.

Buss, D. M. (1998). Sexual strategies theory: Historical origins and Current status. *The Journal of Sex Research*, 35 (1), 19-31.

Buss, D. M. (1999). *Evolutionary Psychology: The new science of the mind*. Allyn & Bacon.

Buss, D. M. (2000). *Jealousy, The Dangerous Passion. Why Jealousy is as Necessary as Love and Sex*. The Free Press.

Buss, D. M. (2003). *The evolution of desire: Strategies of human mating* (rev. ed.). New York: Basic Books.

Buss, D. M., & Dedden, L.A. (1990). Derogation of competitors. *Journal of Social and Personal Relationships*, 7, 395-422.

Buss, D. M., & Shackelford, T. K. (1997). Human Aggression in Evolutionary Psychology Perspective. *Clinical Psychology Review*, 17:6, 605-619.

Buss, D. M., & Schmitt, D. P. (1993). Sexual Strategies Theory: A contextual evolutionary analysis of human mating. *Psychological Review*, 100, 204-232.

Buss, D. M., Hasselton, M. G., Shackelford, T. K., Bleske, A. L., & Wakefield, J. C. (1998). Adaptations, exaptations and spandrels. *American Psychologist*, 53 (5), 533-548.

Buss, D. M., Larsen, R. J., Westen, D. & Semmelroth, J. (1992). Sex differences in jealousy: evolution, physiology, and psychology. *Psychological science*, 3 (4), 251-255.

Buss, D. M., Shackelford, T. D., Kirkpatrick L. A., Choe, J. Hasegawa, M., Hasegawa, T. & Bennett, K. (1999). Jealousy and the nature of beliefs about infidelity: Tests of competing hypotheses about sex differences in the United States, Korea, and Japan. *Personal Relationships*, 6, 125-150.

Buss, D.M. & Schmitt, D.P. (1996). Strategic Self-Promotion and Competition Derogation: Sex and Conflict Effects on Perceived Effectiveness of Mate Attraction Tactics. *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 70, 6, 1185-1204.

Buss, D.M., Larsen, R.J. & Westen, D. (1996). Sex differences in jealousy. Not gone, not forgotten, and not explained by alternative hypotheses. *Psychological science*, 7(6), 373-375.

Buss., D. M. (1988a). The evolution of human intrasexual competition: tactics of mate attraction. *Journal of personality and social psychology*, 54 (4), 616-628.

Buunk, B. P., Angleitner, A., Oubaid, V. & Buss, D. M. (1996). Sex differences in jealousy in evolutionary and cultural perspective. Tests from the Netherlands, Germany and United states. *Psychological Science*, 7 (6), 359-363.

Buunk, B., & Hupka, R. B. (1987). Cross-cultural differences in the elicitation of sexual jealousy. *Journal of Sex Research*, 23, 12-22.

Campbell, A. (1999). Staying alive: Evolution, culture, and women's intra-sexual aggression. *Behavioral and Brain Sciences*, 22, 203-252.

Campbell, A. (2004). Female competition: Causes, constraints, content, and contexts. *The Journal of sex research*, 41(1), 16-26.

Cosmides, L., Tooby, J. (1997). *Evolutionary Psychology: a Primer*. Geraadpleegd op het World Wide Web 19 maart 2005: <http://www.psych.ucsb.edu/research/cep/primer.html>

Daly, M. & Wilson, M. (1988). *Homicide*. NY: Aldine De Gruyter.

- Daly, M., Wilson, M., Weghorst, S. J. (1982). Male sexual Jealousy. *Ethology and Sociobiology*, 3, 11-27.
- Darwin, C. (1998). *On the Origin of Species*, Oxford: Oxford Press.
- De Backer, C. (2005). Like Belgian Chocolate For the Universal Mind. Interpersonal and Media Gossip from an Evolutionary Perspective. Unpublished PhD Dissertation, Ghent University.
- De Backer, C. (n.d.). Celebrity Gossip: Accidental learning by talking about the experiences of one way members of our social networks.
- De Backer, C., Hess, N. & Hagen, E. (invited chapter, in progress). An evolutionary explanation for why we admire celebrities and gossip about them. In J. Barkow & P. Hejl (Eds.), *You Can't turn it off: Media, mind, gossip, evolution*. Publisher is yet to be determined.
- DeSteno, D. A. & Salovey P. (1996), Evolutionary origins of sex differences in jealousy? Questioning the "fitness" of the model. *Psychological Science*, 7 (6), 367-372.
- DeSteno, D. A. & Salovey, P. (1995). 'Jealousy and Envy', in Mansteadt, A. S. R. & Hewstone, M. (Red.), *The Blackwell encyclopedia of social psychology*, Oxford: Basic Blackwell.
- Dijkstra, P. & Buunk, B. P. (1998). Jealousy as a function of rival characteristics: An evolutionary perspective. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24 (11), 1158-1166.
- Dijkstra, P. & Buunk, B. P. (2001). Sex differences in the jealousy-evoking nature of a rival's body build. *Evolution and Human Behavior*, 22, 335-341.
- Doherty, C.T. (1994). Was talking more adaptive than grooming? *The sciences*, 34 (3), 10.
- Doulas, K. (2003). When you wish upon a star. *New Scientist*, 179 (2408), 26-31.
- Dunbar, R.I.M. (1993). Coevolution of neocortical size, group size and language in humans. *Behavioral and Brain Science*, 16, 681-735.
- Dunbar, R.I.M. (2004). Gossip in evolutionary perspective. *Review of General Psychology*, 8 (2), 100-110.
- Dunbar, R.I.M., Duncan, N.D.C., & Marriott, A. (1997). Human conversational Behaviour. *Human Nature*, 8, 231-246.
- Ellis, B.J. (1992). The evolution of sexual attraction: evaluative mechanisms in women. In Barkow, J.H., L. Cosmides, & J. Tooby (Eds.). *The adapted mind: Evolutionary psychology and the generation of culture* (pp. 627-637). New York: Oxford University Press.

- Fisher, M.L. (2004). Female intrasexual competition decreases female facial attractiveness. *Proceedings of the Royal Society of London. Series B, Containing papers of a Biological character*, 271, S283-S285.
- Foster, E.K. (2004), *Research on gossip: Taxonomy, Methods, and Future Directions*. *Review of General Psychology*, 8(2), 78-99.
- Freese, J. (2003). Imaginary imaginary friends? Television viewing and satisfaction worth friendships. *Evolution and Human behaviour*, 24, 65-69.
- Gangestad, S. W. & Thornhill R. (1997). The evolutionary psychology of extra-pair sex: Role of fluctuating Asymmetry. *Evolution and Human Behavior*, 18, 69-88.
- Gangestad, S.W. & Thornhill, R. (1997). The evolutionary psychology of extra-pair sex: The role of fluctuating asymmetry. *Evolution and Human Behavior*, 18, 69-88.
- Giles, D. C. (2003). *Media Psychology*. NJ: Lawrence Erlbaum Associates, inc.
- Gluckman, M. (1963). Gossip and Scandal. *Current Anthropology*, 4 (3), 307-316.
- Grammer, K. & Thornhill, R. (1994). Human (*Homo sapiens*) Facial Attractiveness and Sexual Selection: The role of Symmetry and Averageness. *Journal of Comparative Psychology*, 108 (3), 233-242.
- Greiling, H., Buss, D.M. (2000). Women's Sexual Strategies: The hidden dimension of extra pair mating. *Personality and Individual Differences*, 28, 929-963.
- Hagen, E.H (2002). Is evolutionary psychology just a politically correct version of socio-biology? Geraadpleegd op het World Wide Web op 30 april 2005:
<http://www.anth.ucsb.edu/projects/human/epfaq/sociobiology.html>.
- Harris, C. R. (2000). Psychological responses to Imagined Infidelity: The specific innate modular view of jealousy reconsidered. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78 (6), 1082-1091.
- Harris, C.R. & Christenfeld, N. (1996). Jealousy and rational responses to infidelity across gender and culture. *Psychological Science*, 7 (6), 378-379.
- Haselton M.G., Buss D.M., Oubaid V., & Angleitner A. (2005). Sex, lies, and strategic interference: The psychology of deception between the sexes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31 (1), 3-23.
- Haselton MG, Buss DM (2000). Error management theory: A new perspective on biases in cross-sex mind reading. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78 (1), 81-91.

Hess, N. & Hagen, E. (2002). Informational Warfare, Cogprints, <http://cogprints.org/2112/00/gossip.pdf>

Hess, N.C., Hagen, E.H. (n.d.). Psychological adaptations for assessing gossip believability, geraadpleegd op World Wide Web op 16 november 2004: <http://itb.biologie.hu-berlin.de/~hagen/papers/Believability.pdf>.

Hewitt, S. & Johnson, C. (2002, 30 april), Gossip: An evolutionary examination. Geraadpleegd op 3 april 2005 op het World Wide Web: www.jrscience.wcp.muohio.edu/humannature02/FinalArticles/Gossip.AnEvolutionaryExam

Johnson A.K., Barnacz A., Yokkaichi T., Rubio J., Racioppi C., Shackelford T.K., Fisher M.L., Keenan J.P. (2005). Me, myself, and lie: The role of self-awareness in deception. *Personality and individual differences*, 38 (8), 1847- 1853.

Johnson, A.K., Barnacz, A., Constantino, P., Triano, J., Shackelford, T.K. & Keenan, J.P. (2004). Female deception detection as a function of commitment and self-awareness. *Personality and individual differences*, 37 (7), 1417-1424.

Johnston, V. S., Hagel, R., Franklin, M., Fink, B., & Grammer, K. (2001). Male facial attractiveness: evidence for hormone-mediated adaptive design. *Evolution and Human Behavior*, 22, 251-267.

Kanazawa, S. (2002). Bowling with our imaginary friends. *Evolution and Human Behaviour*, 23, 167-171.

Kanazawa, S. (2003). The relativity of relative satisfaction. *Evolution and Human Behavior*, 24, 71-73.

Keenan, J. P. & Gallup, G. G. (1997). Attribution of deception in human mating strategies. *Journal of Social Behavior & Personality*, 12 (1), 45-52.

Killborn, R. (1994). How Real Can You Get: Recent Developments in Reality Television. *European Journal of Communication*, 9 (4), 421-439.

Kubey, R., Csikszentmihalyi, M. (2002). Television addiction is no mere metaphor. *Scientific American*, 286 (2),74-80.

McAndrew, F.T. & Milenkovic, M.A. (2002). Of tabloids and family secrets: The evolutionary psychology of gossip. *Journal of Applied Social Psychology*, 32 (5), 1064-1082.

Miller, G. (2000). *The Mating Mind. How Sexual Choice Shaped the Evolution of Human Nature*. New York: Doubleday.

- Mortier, G. (2002). Politieke en sociale analyse van het theater, Gent, Niet-gepubliceerde cursus.
- Nabi, R. L., Biely, E. N., Morgan, S. J. & Stitt, C. R. (2003). Reality-Based Television Programming and the Psychology of its Appeal. *Media Psychology*, 5 (4), 303-329.
- Paine, R. (1967). What is gossip about? An alternative hypothesis. *Man*, 2, 278-285.
- Pietrzak, R. H., Laird, J. D., Stevens, D. A. & Thompson, N. S. (2002). Sex differences in human jealousy. A coordinated study of forced choice, continuous rating scale and physiological responses on the same subjects. *Evolution and Human Behavior*, 23, 83-94.
- Pinker, S. & Bloom, P. (1992). Natural language and natural selection. In Barkow, J.H., L. Cosmides, & J. Tooby (Eds.). *The adapted mind: Evolutionary psychology and the generation of culture* (pp. 627-637). New York: Oxford University Press.
- Pinker, S. (1997). *How the Mind Works*. New York: Norton.
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling Alone, The collapse and revival of American community*. New York: Touchstone.
- Reiss, S., Wiltz, J. (2004). Why People Watch Reality TV. *Media Psychology*, 6 (4), 363-377.
- Sagarin, B. J. (2005). Reconsidering Evolved Sex Differences in Jealousy: Comment on Harris (2003). *Personality and Social Psychology Review*, Vol. 9 (1), 62-75.
- Sagarin, B. J., Becker, D. V., Guadango, R. E., Nicastle, L. D., & Millevoi, A. (2002). Sex differences (and similarities) in jealousy: The moderating effect of infidelity experience and sexual orientation of the infidelity. *Evolution and Human Behavior*. 24, 17-23.
- Salmon, C. & Symons, D. (2001). *Warrior Lovers: Erotic Fiction, Evolution and Female Sexuality*. London: Weidenfeld & Nicolson.
- Schackelford, T. K. (1997). Perceptions of betrayal and the design of the mind. In J.A. Simpson and D.T. Kenrick (Eds.), *Evolutionary social psychology* (pp.73-107), Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Schackelford, T.K., Buss, D.M. & Bennett, K. (2002). Forgiveness or break-up: Sex differences in responses to a partner's infidelity. *Cognition and Emotion*, 16 (2), 299-307.
- Scheib, J. E., Gangestad, S. W., Thornhill, R. (1999). Facial attractiveness, symmetry and cues of good genes. *Proceedings of the Royal Society London*, 266, 1913-1917.
- Schmitt, D. P. (2003). Universal Sex Differences in the Desire for Sexual Variety: Tests From 52 Nations, 6 Continents, and 13 Islands. *Journal of Personality & Social Psychology*, 85 (1), 85-105.

- Schmitt, D.P. Schackelford, T.K. & Buss, D.M. (2001). Are men really more 'oriented' toward short-term mating than women. *Psychology, evolution & Gender*, 3, 211-239.
- Schützwohl, A. & Koch, S. (2004). Sex differences in jealousy: the recall of cues to sexual and emotional infidelity in personally more and less threatening context conditions. *Evolution and Human Behavior*, 25, 249-257.
- Schützwohl, A. (2004). Which Infidelity Type Makes You More Jealous? Decision Strategies in a Forced-choice Between Sexual and Emotional Infidelity. *Human Nature*, 4, 121-128.
- Sesardic, N. (2003). Evolution of human jealousy. A just so story or a just-so criticism? *Philosophy of the social sciences*, 33(4), 427-443.
- Sheets, V. L., Fredendahl, L. L. & Claypool, H. M. (1997). Jealousy evocation, Partner reassurance, ad relationship stability: An exploration of the potential benefits of jealousy. *Evolution and Human Behavior*, 18, 387-402.
- Shermer, M. (1998, 4 oktober). Sex, Lies and Gossip: An evolutionary explanation for President Clinton, and our interest in him, reveals a baser side of human nature. Geraadpleegd op het World Wide Web op 3 april 2005: <http://human-nature.com/articles/clinton.html>
- Singh, D. (1993). Adaptive significance of female physical attractiveness: role of waist-to-hip ratio. *Journal of personal and social psychology*, 65(2), 293-307.
- Singh, D. (1994). Ideal female body shape: Role of body weight and Waist-to-hip ratio, *International Journal of Eating Disorders*, 16, 283-288.
- Singh, D. (1995). Female judgement of male attractiveness and desirability for relationships: Role of Waist-to-hip ratio and financial status. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69 (6), 1089-1101.
- Sparks, G. G. & Sparks, C. W. (2000). Violence, Mayhem, and Horror. In Zillman, D. & Vorderer, P. (Eds.). *Media Entertainment: The Psychology of its Appeal* (pp. 73-91). London: Lawrence Erlbaum Associates, inc., Publishers.
- Symons, D. (1979). *The Evolution of Human Sexuality*, Oxford University Press, Oxford.
- Symons, D. (1992). On the use and misuse of Darwinism in the study of human behaviour. In Barkow, J.H., L. Cosmides, & J. Tooby (Eds.). *The adapted mind: Evolutionary psychology and the generation of culture* (pp. 627-637). New York: Oxford University Press.

- Symons, D. (1995). Beauty is in the adaptations of the beholder, *The Evolutionary Psychology of Human Female Sexual Attractiveness*. In Paul R. Abramson & Steven D. Pinkerton (eds.), *Sexual Nature, Sexual Culture* (pp. 80-118). Chicago: University of Chicago Press.
- Thornhill, R. & Gangestad, S. W. (1996). The evolution of human sexuality. *TREE*, 11, (2), 98-102.
- Thornhill, R. & Gangestad, S. W. (1999). Facial Attractiveness. *Trends in Cognitive Sciences*. 3 (12), 452-460.
- Tooby, J. & Cosmides L. (2005). *Evolutionary Psychology: Conceptual Foundations*. In Buss, D. M. (Ed.), *Handbook of Evolutionary Psychology* (1-55), New York: Wiley.
- Tooby, J. & Cosmides, L. (1990a). The past explains the present: Emotional adaptations and the structure of ancestral environments. *Ethology and Sociobiology*, 11, 375-424.
- Tooby, J. & Cosmides, L. (1990b). On the universality of human nature and the uniqueness of the individual: The role of genetics an adaptation. *Journal of Personality*, 58, 17-67.
- Tooby, J. & Cosmides, L. (1992). The psychological foundations of culture. In Barkow, J.H., L. Cosmides, & J. Tooby (Eds.). *The adapted mind: Evolutionary psychology and the generation of culture*. (pp. 19-136), New York: Oxford University Press.
- Tooke, W. & Camire, L. (1991). Patterns of deception in Intersexual and intrasexual mating strategies. *Ethology and Sociobiology*, 12, 345-364.
- Townsend, J.M. (1995). Sex without emotional involvement: an evolutionary interpretation of sex differences. *Archives of sexual behaviour*, 24, 173-206.
- Trivers, R. (1972). Parental investment and sexual selection. In Campbell B. (Ed.) *Sexual selection and the descent of man 1871-1971* (pp. 136-207), Chicago: Aldine Publishing Company.
- Watkins, D. (n.d.). Horton and Wohl's concept of parasocial interaction. Geraadpleegd op het World Wide Web op 15 juli 2005: <http://www.aber.ac.uk/media/Students/ddw0102.doc>
- Wiederman, M. W. & Kendall, E. (1999). Evolution, sex and jealousy: Investigation with a sample from Sweden. *Evolution and Human Behaviour*, 20, 121-128.
- Wiederman, M.W. & Allgeier, E.R. (1993). Gender differences in sexual jealousy: Adaptionist or social learning explanation. *Ethology & Sociobiology*, 14, 115-140.
- Williams, G. (1966). *Adaptation and natural selection: a critique of some current evolutionary thought*. Princeton: Princeton University Press.

Wilson & Daly (1988) *Homicide*. New York: Aldine De Gruyter Transactions.

Wilson, D.S., Wylczynski, C., Wells, A., & Weiser, L. (2000). Gossip and other aspects of language as group-level adaptations. In C. Heyes & L. Huber (Eds.), *Evolution and Cognition*. (pp.347-365). Cambridge, MA: MIT Press.

Wilson, M. & Daly. M (1992). The man who mistook his wife for a chattel. In Barkow, J.H., L. Cosmides, & J. Tooby (Eds.). *The adapted mind: Evolutionary psychology and the generation of culture* (pp. 627-637). New York: Oxford University Press.

Whol, S. & Jermyn, D. (2004). *Understanding Reality Television*. London: Routledge.