

**UNIVERSITEIT GENT**

**FACULTEIT ECONOMIE EN BEDRIJFSKUNDE**

**ACADEMIEJAAR 2010 – 2011**

Onderzoek naar de invloed van seksuele  
discriminatie op need for affiliation en  
consumentengedrag

Masterproef voorgedragen tot het bekomen van de graad van

Master in de Toegepaste Economische Wetenschappen

**Joyce Blommaert**  
onder leiding van  
**Prof. Dr. P. Van Kenhove**  
&  
**Hendrik Slabbinck**



**UNIVERSITEIT GENT**

**FACULTEIT ECONOMIE EN BEDRIJFSKUNDE**

**ACADEMIEJAAR 2010 – 2011**

Onderzoek naar de invloed van seksuele  
discriminatie op need for affiliation en  
consumentengedrag

Masterproef voorgedragen tot het bekomen van de graad van

Master in de Toegepaste Economische Wetenschappen

**Joyce Blommaert**  
onder leiding van  
**Prof. Dr. P. Van Kenhove**  
&  
**Hendrik Slabbinck**

## **Permission**

Ondergetekende verklaart dat de inhoud van deze masterproef mag geraadpleegd en/of gereproduceerd worden, mits bronvermelding.

Joyce Blommaert

# Woord vooraf

---

Nadat ik drie zware jaren toegepaste economie gestudeerd had, keek ik heel erg uit naar het maken van deze thesis. Het onderwerp is er een waar ik al lang over nadenk, maar ik had nooit de durf om de vraag te stellen. Deze stap heb ik dan ook niet alleen gezet en graag wil ik de mensen die me hierin steunden, bedanken. Vooreerst mijn ouders die niet enkel zorgden voor de motivatie doorheen mijn bachelor, maar ook voor hun eindeloze geloof in mijn kunnen. Daarnaast mijn vriendin die ervoor zorgde dat ik de kracht vond om dit thema aan te kaarten en dat ik hiervoor de juiste kanalen gebruikte.

Ten derde bedank ik graag het “steunpunt gelijke kansen” voor het verstrekken van informatie en hun steun bij het verzamelen van respondenten. Studentenclub “Acantha” wordt hier vermeldt voor hun algemene steun en het ter beschikking stellen van hun leden om mee te werken aan het empirische onderzoek. Speciale dankbaarheid gaat uit naar Evi Wauters omwille van het toevertrouwen van en de toestemming om haar verhaal te publiceren. In het algemeen bedank ik graag al mijn vrienden die me door dit jaar heen trokken. Ten slotte bedank ik mijn begeleider, Hendrik Slabbinck, voor alle verstrekte hulp bij het tot stand brengen van deze masterproef.

Zelf ben ik erg trots deze thesis geschreven te hebben en hoop dan ook dat ze tot meer inzicht in de leefwereld van holebi's en hun consumentengedrag zal leiden.

Joyce Blommaert

# Inhoud

---

<b>LIJST MET TABELLEN.....</b>	<b>VIII</b>
<b>LIJST MET AFKORTINGEN .....</b>	<b>VIII</b>
<b>INLEIDING.....</b>	<b>1</b>
<b>DEEL 1 : LITERATUURSTUDIE.....</b>	<b>3</b>
HOOFDSTUK 1 : HOLEBI'S.....	3
HOOFDSTUK 2 : DISCRIMINATIE .....	5
2.1 <i>Heteronormativiteit en geïnternaliseerde homofobie</i> .....	6
2.2 <i>Mimicking</i> .....	10
2.3 <i>Het meten van discriminatie</i> .....	13
2.3.1. <i>Latente homonegativiteitsschaal</i> .....	13
HOOFDSTUK 3 : MOTIVATIES.....	15
3.1 <i>Impliciete motivaties</i> .....	16
3.1.2. <i>Soorten</i> .....	17
3.1.2.1. <i>Need for affiliation</i> .....	18
3.1.2.2. <i>Need for intimacy</i> .....	20
3.2 <i>Expliciete motivaties</i> .....	23
3.3. <i>Onderscheid tussen impliciete en expliciete motivaties</i> .....	24
3.4. <i>Het meten van motivaties</i> .....	25
3.4.1 <i>Expliciete motivaties meten</i> .....	25
3.4.2. <i>Impliciete motivaties meten</i> .....	26
3.4.2.1. <i>Thematic Apperception Test</i> .....	26
3.4.2.2. <i>Implicit Association Test</i> .....	28
<b>DEEL 2 : HET PRAKTIJKONDERZOEK .....</b>	<b>30</b>
INLEIDING .....	30
1. HET ONDERZOEK.....	30
1.1. <i>Hypotheses</i> .....	30
2. METHODOLOGIE.....	33
2.1. <i>Het experiment</i> .....	33
2.1.1. <i>Onderzoeksopzet</i> .....	33
2.1.2. <i>Gehanteerde meetinstrumenten</i> .....	34
2.1.2.1. <i>Het meten van nAff</i> .....	34

2.1.2.2. <i>De manipulatie</i> .....	35
2.1.2.3. <i>De vragenlijsten</i> .....	36
2.2. <i>Data-controle</i> .....	37
2.3. <i>Data-reductie</i> .....	38
2.4. <i>Manipulatiecheck</i> .....	39
3. DATA-ANALYSE EN RESULTATEN .....	41
INLEIDING .....	41
3.1. <i>Analyse en resultaten</i> .....	42
3.2. <i>Conclusies</i> .....	46
3.3. <i>Onderzoek beperkingen &amp; aanbevelingen verder onderzoek</i> .....	47
<b>ALGEMEEN BESLUIT</b> .....	<b>49</b>
<b>BIBLIOGRAFIE</b> .....	<b>I</b>
A. WETENSCHAPPELIJKE LITERATUUR .....	I
B. INTERNETBRONNEN .....	VI
C. INTERVIEWS .....	VI
<b>APPENDICES</b> .....	<b>1</b>
APPENDIX 1 : PRF-SCHAAL .....	1
APPENDIX 2 : CORRELATIE TUSSEN IAT & PRF .....	2
APPENDIX 3 : BETROUWBAARHEID PRF-SCHAAL .....	2
APPENDIX 4 : VRAGENLIJST CYBER-BALL .....	2
APPENDIX 5 : BETROUWBAARHEID ALGEMENE MIMICSCORE .....	3
APPENDIX 6: LATENTE HOMONEGATIVITEITSSCHAAL .....	4
APPENDIX 7: BETROUWBAARHEID HOMONEGATIVITEITSSCHAAL .....	6
APPENDIX 8 : LINEAIRE REGRESSIE .....	6
<i>MimicGroente2</i> .....	6
<i>Mimicstad1</i> .....	11
<i>MimicArtist1</i> .....	16
<i>MimicPicto2</i> .....	20

## Lijst met tabellen

---

Tabel 1: Zichtbaarheidsmanagement .....	8
Tabel 2: Coping mechanismen.....	9
Tabel 3: Raamwerk Schultheiss & Brunstein (2005) .....	22
Tabel 4: Regressie H1 .....	43
Tabel 5: Regressie H2.....	43
Tabel 6: Regressie H3.....	44
Tabel 7: Regressie H4.....	45

## Lijst met afkortingen

---

1. Need for affiliation	nAff
2. Need for power	nPow
3. Need for achievement	nAch
4. Thematic Apperception Test	TAT
5. Implicit Association Test	IAT
6. Personality Research Form	PRF
7. Chronische discriminatie	CD
8. Tijdelijke discriminatie	TD
9. Picture Story Exercise	PSE



# Inleiding

---

Om meteen met de deur in huis te vallen en de ernst van deze masterproef aan te tonen, een voorbeeld uit het leven gegrepen. Evi Wauters, 19 jaar, bevond zich op 1 januari 2011 omstreeks 7u 's morgens aan de ingang van de feestzaal waar ze het nieuwe jaar net op een befaamd lesbiennefeest had ingezet. Ze praatte nog wat na met een vriendin toen plots een jonge man het bewustzijn uit haar sloeg. Reden? Buiten de gebruikelijke “manwijven” en “je weet niet wat een echte vent is” uitspraken, ongekend. Gevolgen? Naast het fysieke leed heel wat woede, onbegrip en teleurstelling. Daarnaast was het voor het slachtoffer nogmaals een bevestiging dat ze “anders” was en hiervoor altijd anders zou worden behandeld. Een besef als dit kan zware gevolgen met zich meebrengen, die later in deze studie besproken worden.

Na het vernemen van dergelijke verhalen, die tegenwoordig veeleer een gewoonte dan een uitzondering vormen, stelde ik me nog meer dan vroeger de vraag: “Is dit de wereld waarin we leven?”. Erger nog, zijn mensen ervan overtuigd dat dit de enige manier is om hun frustraties te laten blijken? Zo ja, waar komen die frustraties vandaan? Is er een algemeen gegeven, een objectiviteit, die stelt dat alles wat buiten de maatschappelijke normaliteit valt, als abnormaal beschouwd mag worden? En als deze norm bestaat, wat is dan haar invloed op het welzijn van holebi's?

Dit vormt een eerste luik van mijn onderzoeksvraag; seksuele discriminatie en haar gevolgen. Met deze thesis zal ik onder andere onderzoeken hoe we hier als onderdrukte maar in eerste instantie als mens mee omgaan.

Het tweede grote luik wordt gevormd door de zogenaamde “need for affiliation”. Dit is volgens de huidige sociale wetenschap één van de drie basismotivaties tot aankopen (Schultheiss, 2008). Het betekent onze onbewuste drang om erbij te horen, om deel te zijn van een groep “peers”. In de volksmond wordt vaak gezegd dat holebi's zich aan elkaar vastklampen en hierdoor een aparte gemeenschap vormen. Hiermee wordt bedoeld dat seksueel anders georiënteerden een onbewuste drang tot relatievorming met gelijken ervaren. In deze masterproef zal onderzocht worden of de groepeeringsdrang een (in)direct gevolg is van hun lijden onder discriminatie. Aangezien mensen zich niet steeds bewust zijn van de behoefte tot het vormen van relaties valt need for affiliation onder impliciet gedrag.

In deze studie zal nagegaan worden of mensen die dagelijks onderworpen worden aan seksuele discriminatie, een grotere need for affiliation beleven dan groepen die hier niet aan onderworpen worden. Ook zal gekeken worden of deze mensen de neiging hebben om meer producten aan te kopen die “groepsconform” zijn.

In het onderzoek zelf wordt gebruik gemaakt van vrouwelijke studerende jongeren. Dit is een bewuste keuze omdat een bredere doelgroep kan onderworpen zijn aan andere gewoontes, manieren en gedachtegangen die de resultaten kunnen beïnvloeden.

De opbouw van deze masterproef bestaat uit twee grote delen. Het eerste deel omvat de literatuurstudie. Hierin wordt een onderscheid gemaakt tussen verschillende hoofdstukken, nl: Holebi's, Discriminatie & Motivaties. Het tweede onderdeel bestaat uit het voldane empirisch kwalitatieve onderzoek waarbij dieper wordt ingegaan op de geteste hypothesen en methodologie. Als laatste wordt een duidelijke kijk op de gevonden resultaten gegeven en worden tips tot vervolgstudies meegedeeld.

# Deel 1 : Literatuurstudie

---

## Hoofdstuk 1 : Holebi's

De term Holebi staat voor: homo's, lesbiennes en biseksuelen. Deze term is vooral in België bekend en wordt vaak als onvolledig beschouwd omdat de vierde seksuele subgroep van "transgenders" uitgesloten wordt. In het Engels wordt dan ook vaker over LGBT-jongeren, of Lesbians, Gays, Bisexuals and Transgenders gesproken. In deze thesis zal ik het houden bij Holebi, omdat ik hier transgenders buiten beschouwing zal laten, omwille van de complexiteit die deze subgroep met zich meebrengt.

Aangezien deze masterproef haar basis vindt binnen de marketingwereld, zal de nadruk van het onderzoek op het aankoopgedrag van holebi's gelegd worden. Analyse omtrent het consumentengedrag van seksueel anders georiënteerden start meestal met de aanduiding van hun aparte levensstijl. De gehanteerde analyses gaan er dan ook steeds van uit dat de holebigemeenschap gekenmerkt wordt als een specifieke subcultuur (Geuens et al., 2009).

De definitie van een subcultuur werd gegeven door Kates in 2002 (Geuens et al., 2009) :

*"Een levensstijl waarbij gedeelde zingeving en praktijken gehanteerd worden die verschillend of tegenovergesteld zijn aan de dominante cultuur"*

Het horen bij een subcultuur leidt ertoe dat holebi's een betekenis zullen geven aan merken en producten die eigen zijn aan hun "maatschappij". Kates (2004) vond tevens dat holebi's wensen om bepaalde waarden en symbolen aan hun merken toe te voegen, om aan te tonen dat ze bij hun groep horen (Geuens et al., 2009). Deze zogenaamde stijlvorming helpt hen om andere holebi's te herkennen. Het proces dat zorgt voor de directe herkenning van ingroup holebi's wordt in de huidige wetenschap bestempeld als: "gaydar" (Geuens et al., 2009). Een tweede reden om over te gaan tot aanpassing en identificering met hun eigen groep is om een gemeenschap te vormen die sterk staat ten opzichte van de heersende maatschappij (Taylor et al., 2002). Dit kan men zien als een "één voor allen, allen voor één" principe. De gemeenschapsvorming is niet iets van de 21ste eeuw, maar kan al ver in de geschiedenis teruggevonden worden (Taylor et al., 2002). Hoewel de eerste tastbare bewijzen slechts

teruggaan tot de 16<sup>de</sup> eeuw, was er reeds tijdens het “Romeins Rijk” en de “Grieken” sprake van geheime holebi-gemeenschappen. Deze gemeenschappen waren veeleer ontmoetingsplaatsen waar holebi’s in alle rust met elkaar konden communiceren. Van een echte holebibeweging ,die zich kantelt tegen de mainstream maatschappij, kan pas gesproken worden vanaf 1920 (Taylor et al.,2002). Hier wisten holebi’s elkaar te vinden door middel van kleding en bepaalde gedragsregels zoals “swishing” (het opvallend heen en weer bewegen van het zitvlak) (Rupp, 1999 in Taylor et al.,2002).

Ondanks de lange holebigeschiedenis bestaan nog heel wat mythes rond hun leefwereld. Binnen de marketingwereld is de bekendste dat holebi’s gekenmerkt worden door hun innovatieve gedrag. Geuens et al. (2009) onderzochten dit en vonden dat de mythe gedeeltelijk op waarheid berust. Homoseksuelen zullen zich vaak omringen door de nieuwste snufjes. De redenen die hiervoor gegeven worden zijn hun hogere inkomsten en hun hoge onderscheidingsdrang (Geuens et al., 2009). Wat betreft de laatste reden, kunnen heel wat bemerkingsen gemaakt worden die in het hoofdstuk omtrent discriminatie aan bod komen. De hogere inkomsten vinden hun grondvesten in het feit dat mannen vaak een job hebben die thuishoort in een hogere inkomensklasse. Daarnaast zijn homokoppels vaak kinderloos waardoor hun beschikbaar inkomen doorgaans hoger ligt. Lesbiennes ondervinden daarentegen een grotere schrik tot onderscheiding en lagere inkomsten (Geuens et al., 2009).

Een pionier op Belgische bodem in het onderzoek naar en de leefwereld van holebi’s, is Prof. Dr. John Vincke. Hij legde veel onbesproken en gevoelige thema’s bloot waardoor deze meer bespreekbaar geworden zijn. Één van die thema’s is seksuele discriminatie, waarmee hier “discriminatie op basis van seksuele geaardheid” wordt bedoeld.

Deze vorm van discriminatie heeft een erg bepalende invloed op het welzijn van holebi-jongeren en kan leiden tot suïcidale neigingen, eetstoornissen, minderwaardigheidsgevoelens en depressies (van Heeringen & Vincke, 2000). Om tegemoet te komen aan discriminatie zullen individuen vaak onbewust hun toevlucht zoeken bij “mimicking”. Discriminatie op zich, haar gevolgen en mogelijke meetinstrumenten worden alle verklaard in het volgende hoofdstuk.

## Hoofdstuk 2 : Discriminatie

De antidiscriminatiewetgeving geeft de volgende definitie met betrekking tot discriminatie (Vincke et al., 2008):

*“Discriminatie is een verschil in behandeling van mensen, op basis van een niet objectief criterium, wat tevens niet redelijk verantwoord is.”*

De exacte betekenis van subjectief en onredelijk blijft echter erg vaag waardoor besloten kan worden dat discriminatie afhankelijk is van hoe het geïnterpreteerd wordt (Vincke et al., 2008).

Aangezien er verscheidene soorten discriminatie bestaan, is het belangrijk eerst en vooral duidelijk te maken dat het in deze thesis uitsluitend gaat om seksuele discriminatie. Hiermee wordt bedoelt: “discriminatie op basis van seksuele oriëntatie”.

In de context van seksuele discriminatie wordt vaak gerefereerd naar “geïnternaliseerde homofobie” (Shidlo, 1994). Gezien de belangrijkheid van dit concept, wordt het uitvoerig besproken in het eerstvolgende deel.

Doorheen de jaren heeft de stigmatisering van seksueel anders georiënteerden een zware last op de schouders van holebi's gelegd. Gestigmatiseerde mensen hebben de neiging twijfels op te wekken omtrent de volwaardigheid van hun bestaan. Het gestigmatiseerde individu wordt dan ook vaak beschouwd als minderwaardig, mislukt of zelfs gebrekkig (Jones et al., 1984).

Sinds lange tijd worden holebi's - door het stigmatiseringsproces - aangeduidt als “seksuele minderheid” (Meyer, 2003). Deze minderheid kan op twee manieren benaderd worden (Herek, 2000) ; volgens “gay liberation” en “gay rights”.

De eerste strekking gaat ervan uit dat holebi's ook gewoon mensen zijn en hierdoor een gelijke behandeling krijgen. De tweede daarentegen, behandelt holebi's als elke andere minderheidsgroep met eigen gewoontes en unieke cultuur. Voorgaand zijn twee uitersten van een continuüm. De westerse maatschappij helt het meest naar de tweede stelling en gaat ervan uit dat holebi's simpelweg anders zijn (Herek, 2000).

Waarom ?

De hoofdreden hiervoor wordt gegeven door Salo (2004), die stelt dat onze westerse samenleving kan gezien worden als “heteronormatief”. Deze heteronormativiteit zal gekoppeld worden aan geïnternaliseerde homofobie in het eerstvolgende deel.

Het slachtoffer van discriminatie kan op verscheidene wijzen omgaan met hun discriminerende omgeving. Die verschillende omgangsmechanismen worden aangeduid door: “copingmechanismes” (Dewaele et al., 2010). Een relatief voordeel aan seksuele discriminatie is dat de slachtoffers zelf beslissen in welke mate ze hun “anders-zijn” zichtbaar maken. De verschillende strategieën die men kan hanteren met betrekking tot de zichtbaarheid van hun seksuele oriëntatie, worden benoemd als “zichtbaarheidsmanagement” (Dewaele et al., 2010).

## **2.1 Heteronormativiteit en geïnternaliseerde homofobie**

Vaak wordt onterecht gedacht dat discriminatie voortvloeit uit homofobie, wat letterlijk “*angst om zich in de buurt van homoseksuelen te bevinden*” betekent (Weinberg, 1972). Bij een dergelijke fobie worden andere psychologische reacties waargenomen dan bij een klinische fobie, vb. claustrofobie. De twee soorten mogen dan ook niet door elkaar gehaald worden (Herek, 1988; Parker, 2003). Williamson (2000) bracht meer duidelijkheid in deze termen door te spreken over “heteronormativiteit” of “homonegativiteit”, waarbij institutionele factoren in acht genomen worden.

Holebi's groeien meestal op in gezinnen waarbij de ouders een andere seksuele beleving hebben dan de holebi-jongere. In tegenstelling tot gediscrimineerde etnische groepen, worden holebi's niet opgevoed met trots om hun werkelijke identiteit. Hen wordt niet aangeleerd hoe ze moeten omgaan met discriminatie jegens hun groep. Aangezien ze doorgaans waarden meekrijgen die niet stroken met hun eigen identiteit zoals het heterohuwelijk, zwangerschappen, heteroseks en allerhande plichten omtrent het modale man-vrouw-bestaan, zullen ze deze overnemen. Dit internalisatieproces gebeurt automatisch wat ertoe leidt dat de jongere vaak met een interne homohaar geconfronteerd wordt. De overkoepelende term hiervoor is: “geïnternaliseerde homofobie”. Het besef te behoren tot deze intern gehate groep kan ernstige psychologische stoornissen, anorexia, of zelfs zelfmoord tot gevolg hebben.

(Vincke et al., 2006). Ook Meyer ontdekte al in 2003 dat jongeren uit een seksuele minderheid meer psychologische problemen ervaren dan heterojongeren.

Belangrijk in acht te nemen is dat gediscrimineerde jongeren vaak stigmabewustzijn hebben. Hun continue blootstelling aan vooroordelen van mensen met een hogere sociale status zal hen meer bewust maken van discriminatie (Major et al., 2002). Hierdoor wordt de grens tussen discriminatie en ongelijke behandeling zeer troebel (Vincke et al., 2008). Er wordt als het ware geanticipeerd op discriminatie. De anticipering leidt tot zelfbeschermende reflexen. Een voorbeeld hiervan is gebleken uit verscheidene onderzoeken waarbij 45% van de Vlaamse holebi's situaties zullen trachten te vermijden omdat ze als discriminerend gepercipieerd worden. Het ontwijken van dergelijke situaties leidt ertoe dat holebi's vaker samen zijn en hiermee hun ongelijke kansen zelf creëren (Vincke & Stevens, 1999).

Daarnaast stelt de sociale identiteitstheorie dat mensen die zich identificeren met een subgroep kenmerken van deze groep zullen overnemen.

Later zal hier dieper worden op ingegaan wanneer ik het heb over mimicking. Individuen die zich minder met hun groep identificeren, stellen dat de heersende vooroordelen weinig of geen invloed op hen uitoefenen. Wanneer jongeren zich sterk identificeren, maken ze amper nog onderscheid tussen persoonlijke- en groepsdiscriminatie (Operario & Fiske, 2001). Daarom zijn deze laatste veel gevoeliger aan vooroordelen (Dewaele et al., 2010). Identificeren met de holebigroep impliceert tevens meer openheid omtrent hun seksuele beleving. Door openheid zijn ze vaker blootgesteld aan zogenaamde externe stressoren (externe discriminatie). Het tegenovergestelde hiervan zijn mensen die zich niet of heel wat minder identificeren en gesloten door het leven gaan. De laatste groep leidt dan ook, volgens Diplacido (1998), onder zogenaamde interne stressoren (interne discriminatie), zoals een laag zelfbeeld (Dewaele et al., 2010).

Speculaties omtrent openheid deed heel wat stof opwaaien binnen de vakgroep sociologie. Na enige tijd slaagde men erin om 5 strategieën te ontwikkelen met betrekking tot "zichtbaarheidsmanagement" (cf. supra). Deze worden in onderstaande tabel uitgetekend (Chung, 2001 in Dewale et al., 2010).

STRATEGIE	BETEKENIS
Doen alsof	Door het leven gaan als heteroseksueel, terwijl het individu homoseksuele gevoelens ervaart. Het individu komt niet uit voor zijn/haar geaardheid.
Doorgaan voor	Hints geven naar de omgeving waaruit deze kan opmaken dat het individu heteroseksueel is, zonder dit expliciet te vermelden.
Afdekken	Censureren van informatie waaruit kan blijken dat iemand homoseksueel is. Alle info omtrent de geaardheid, blijft geheim.
Zich impliciet outen	Eerlijk zijn over zijn/haar seksuele beleving zonder expliciet het woord “holebi” in de mond te nemen. De homoseksualiteit blijft suggestief.
Zich expliciet outen	Eerlijk zijn over zijn/haar seksuele beleving en expliciet de holebiterm hanteren om zichzelf te omschrijven.

**Tabel 1: Zichtbaarheidsmanagement**

Afhankelijk van hun openheid worden holebi's dan onderworpen aan discriminatie. De manier waarop men omgaat met discriminatie is persoonsafhankelijk. Toch onderscheidt men verscheidene “Copingmechanismen” die een onderdeel zijn van het algehele discriminatiemanagement. Dit zijn mechanismen die in werking treden wanneer men zich bewust wordt van discriminatie. De mogelijke “Copingmechanismen” werden door Chung (2001) uitgetekend en worden in de onderstaande tabel verklaard (Dewaele et al., 2010).



STRATEGIE	BETEKENIS
Opgeven	Het individu haalt zichzelf uit de discriminerende situatie, maar geeft hiervoor geen reden. Hierbij is een groot stigmabewustzijn te bespeuren.
Stilzwijgen	De seksuele discriminatie wordt ondergaan zonder enige reactie.
Sociale ondersteuning	Het slachtoffer gaat op zoek naar individuen die geconfronteerd worden met dezelfde realiteit en lucht zijn/haar hart. Hij/zij zoekt als het ware naar een sociaal vangnet.
Confronteren	Het slachtoffer reageert tegen zijn/haar discriminator en komt op voor de rechten van de hele in-group.

**Tabel 2: Coping mechanismen**

Nu zou men zich kunnen afvragen waarom holebi's zo anders gepercipieerd worden, terwijl het ook gewoon jongeren zijn die zich een weg banen binnen de heersende maatschappij. De reden hiervoor wordt gegeven door Salo (2004) die binnen deze context refereert naar heteronormativiteit. De letterlijke betekenis die hij geeft, is:

*“Heteronormativiteit verwijst naar instituties, praktijken en attitudes die heteroseksualiteit tot een geprivilegieerd systeem in de dominante cultuur maken.” (Salo, 2004)*

Het gevolg van deze heterostandaard is dat ze enige vereisten met zich meebrengt. Ten eerste zorgt het ervoor dat gender bepaalde verplichtingen inhoudt. Mannen vereisen sterke, logische en sportieve eigenschappen terwijl van vrouwen verwacht wordt dat ze empathisch zijn, roddelen, graag shoppen... Vermits deze verwachtingen bestaan, staan we argwanend ten opzichte van vrouwelijke mannen en mannelijke vrouwen. Identificering wordt dan ook problematisch. Hill & Lynch stelden (1983) dat hoe meer jongeren in de puberteit geraken, hoe meer ze beïnvloed geraken door deze gender ideologie (Vermeersch et al., 2010). Zoals Kinsey (1948) beschreef, is discriminatie dus niet enkel afhankelijk van partnerkeuzes maar tevens van geslachtsbeleving (Herek, 2000). De maatschappelijke verwachtingspatronen

zitten sterk genesteld in de gedachten van jongeren. Dit verklaart hun vaak homonegatieve houding, vooral die van jongens. De nadruk ligt niet zomaar op jongens, zoals ook Russel en Consolacion (2003) bewezen (Dewaele et al, 2010). Traditionele mannelijke geslachtsrollen laten het niet toe om niet-normatieve/ same-sex emotionele of seksueel attractieve gevoelens te uiten. Mannen zullen grotere sociale posities moeten opgeven als ze uitkomen voor hun geaardheid dan vrouwen. De reden hiervoor is dat vrouwen vaker gezien worden als seksuele objecten die de opportuniteit hebben om uit te komen voor allerlei seksuele verlangens (Dewaele et al., 2009).

In wat volgt zal dieper worden ingegaan op het concept “mimicking”. Dit is een manier voor mensen om om te gaan met discriminatie. Het is geen “copingmechanisme” maar veeleer een onbewuste reactie van het individu op haar discriminerende omgeving. Daarna zullen de meetinstrumenten met betrekking tot discriminatie uitgelegd worden.

## **2.2 Mimicking**

Het concept “Mimicking” kan al ver in de wetenschappelijke geschiedenis teruggevonden worden, maar werd toen nog niet zo aangeduid. De identiteitstheorie werd door Cooley in 1922 en Mead in 1934 aangevuld door hun “symbolische interactietheorie” (Mead et al., 2011). Deze stelde dat individuen hun reflexieve capaciteiten ontwikkelden door te anticiperen op interacties met hun gesprekspartners. Door te anticiperen op een bepaalde interactie, zal een individu zijn/haar gedrag aanpassen aan de gesprekspartner en de situatie.

Daarnaast leerden Baumeister & Leary (1995) ons dat het verlangen naar sociale relaties één van de meest fundamentele menselijke behoeftes zijn (Mead et al., 2011).

Zoals reeds gesteld zal sociale exclusie psychologische, emotionele en gedragsmatige consequenties met zich meebrengen (van Heeringen & Vincke, 2000 ). Een belangrijk gevolg van sociale uitsluiting is dat ze de need for affiliation (zie “3. Motivaties”) zal aanwakkeren. Individuen zullen dus een hogere drang tot het vormen van relaties ervaren indien ze zich uitgesloten voelen. Wanneer mensen deze hogere drang percipiëren, zullen ze hun behoeftes proberen vervullen op de eenvoudigst mogelijke manier. Met eenvoudig wordt hier bedoeld dat men een oplossing zoekt wat niet veel energie vraagt. De meest voor de hand liggende oplossing is mimicking (Lakin et al., 2008).

Mimicking is een onbewust en automatisch gedrag die tot stand komt wanneer we communiceren met individuen. Onderzoek toonde al meermaals aan dat personen de fysieke uitstraling en gedrag van hun interactiepartners automatisch overnemen ( Tanner et al., 2007).

Chartrand en Bargh (1999) beschreven dit gedrag door de term “Kameleon effect”. De letterlijke definitie hiervan is :

*“De chronische neiging om op een dynamische manier het gedrag van anderen over te nemen met de bedoeling te passen in de huidige sociale omstandigheid.”*

Hiermee bedoelen ze dat een mens zich, net als het bekende kleurenpalet van een kameleon, zal aanpassen aan de omgeving waarin hij/zij zich bevindt (Van Baaren et al., 2003) . Indien we ons bijvoorbeeld omringen door mensen met een hoge status, zullen we minder dialect praten, mooi zitten, er verzorgd uitzien, ... Onze uitstraling en gedrag zullen grote verschillen vertonen in zo’n situatie dan wanneer men bijvoorbeeld op donderdagavond een bezoek brengt aan een uitgangsbuurt voor studenten zoals de “Overpoort” in Gent.

Dit gedrag zal een tweeledig gevolg met zich meebrengen. Ten eerste is het voor de mimicker een automatisch gedrag. Men beseft het na-apen van de interactiepartner niet. De keuzes met betrekking tot aankopen die hieruit voortvloeien zullen dan ook aanschouwd worden als een zelfstandige keuze. De zelfstandigheid brengt met zich mee dat het kiezen niet meer gewijzigd zal worden en men overgaat tot aankoop van het product. Ten tweede creëert het een affiliatie gevoel van de gemimickte ten opzichte van de mimicker. Het voortvloeiende gevoel zal pro sociaal gedrag en pro sociale emoties met zich meebrengen (Lakin et al., 2008).

Hoe harder en hoe duidelijker het individu een affiliatie gevoel heeft, hoe meer deze zich zal verdiepen in mimicking en hoe harder het pro sociale gedrag aangewakkerd zal worden. Dit bewijst dat mimiek sociale groepen bijeen houdt (Lakin et al., 2008).

Daarnaast zullen de sociale groepen gemeenschappelijke aankooppatronen creëren als gevolg van mimicking. Enige bemerking die hierbij moet gemaakt worden is dat de mimicker enkel een aankooppatroon zal na-apen wanneer deze over de mogelijkheid beschikt (financieel e.d.), wanneer dit met zekerheid zal leiden tot opname in de aspirationale groep en wanneer dit publiekelijk gebeurt (Mead et al., 2010).

Toegepast op het uit te voeren onderzoek van deze masterproef, zal vooral de tweede en derde voorwaarde erg van belang zijn. Aangezien het over studenten gaat die, in tegenstelling tot de werkende bevolking, relatief over dezelfde financiële middelen beschikken, is de eerste minder belangrijk. Wanneer holebi’s gediscrimineerd worden en ze willen horen bij hun eigen groep van gelijken (aspiratie), zullen ze pas overgaan tot mimicking wanneer ze relatief zeker zijn dat hun drang om erbij te horen vervuld zal worden. Tevens zal mimicking tot niets

leiden als anderen dit niet kunnen opmerken, dus holebi's moeten zich openlijk conform met hun groep gedragen vooraleer ze erin opgenomen worden. Deze veronderstelling werd al in 1959 door Levy gevonden. Hij stelde dat consumptie één van de hulpmiddelen is om conformiteit bekend te maken (Mead et al., 2010).

Wanneer één van de gestelde voorwaarden niet voldaan is, zal het individu zich -volgens Manner (2007)- egoïstisch gedragen. Met egoïsme wordt hier bedoeld dat er geen "Kameleoneffect" kan optreden, aangezien er geen na-apen plaatsvindt. Als dit voorvalt, kan de persoon in kwestie zijn/haar aspiratie ten opzichte van de groep niet uiten en wordt het moeilijker om erbij te horen (Mead et al., 2010).

## **2.3 Het meten van discriminatie**

Om een complex concept als discriminatie te meten, zijn al heel wat methodes ontwikkeld. Deze methodes hanteren vaak vragenlijsten waarbij men het individu expliciet naar zijn/haar lijden onder discriminatie vraagt. Dergelijke vragenlijsten brengen dan ook in de meeste gevallen onvolledige data met zich mee.

In eerste instantie moet het concept van “Schijntolerantie” in acht worden genomen. Hiermee wordt bedoeld dat het in de huidige maatschappij sociaal niet aanvaardt is om openlijk uit te komen voor discriminerend gedrag ten opzichte van anderen. Daaruit volgt dat wanneer respondenten hier vragen over gesteld worden, ze steeds een positieve houding ten opzichte van seksueel anders georiënteerden zullen aangeven. Wanneer dan dieper wordt ingegaan op hun impliciete gevoelens of wanneer men met holebigedrag geconfronteerd wordt, blijkt dat de werkelijke discriminatie hoger ligt dan men zelf aangeeft (Vincke et al., 2008). Anderzijds zal ook de gediscrimineerde sociaal wenselijk reageren door te stellen dat ze niet lijden onder discriminatie (Versmissen, 2011). Het jammerlijke gevolg van beide fenomenen is dat men zo een schijntolerante maatschappij creëert en de echte discriminatie niet aangepakt wordt (Versmissen, 2011).

Om tegemoet te komen aan de heersende problematiek zal in deze masterproef gebruik gemaakt worden maken van de latente homonegativiteitsschaal. In het volgende deel wordt dit besproken. Deze methode werd ontwikkeld in Nederland maar is toepasselijk op een Belgisch publiek.

### **2.3.1. Latente homonegativiteitsschaal**

Naar aanleiding van de stijgende drang naar duidelijke meetinstrumenten, werd deze schaal in 2003 in Amsterdam ontwikkeld. In tegenstelling tot andere methodes, legt deze wel de link tussen de gerapporteerde (cognitieve) en werkelijke (affectieve) attitudes ten opzichte van holebi's (Parker, 2003).

In een eerste deel worden 20 stellingen omtrent holebigedrag gegeven waarbij de respondenten, in een 5-punts Likertschaal, kunnen aanduiden in welke mate ze al dan niet akkoord gaan. Dit meet hun expliciete discriminatie. Daarna worden ze geconfronteerd met

verhalen en licht erotische foto's, waarbij ze hun eerste reactie kunnen aanduiden. Aangezien hier geen expliciete gevoelsvragen worden gesteld, maar men peilt naar de post-confrontatie-reacties, meet dit veeleer impliciete discriminatie (Parker,2003).

De bedoeling van deze werkwijze is in eerste instantie na te gaan wat de relatie is tussen zelf gerapporteerde discriminatie en discriminatie na confrontatie met seksueel anders georiënteerden. Daarnaast wordt de relatie met demografische factoren onderzocht. Bevestigend jegens de huidige wetenschap vond men dat jongens het moeilijker hebben om om te gaan met homo's door een tekort aan identificatiemogelijkheden en angst t.o.v. het seksuele aspect. Meisjes hebben het moeilijker om om te gaan met lesbiennes, hoewel het hier vooral de confrontatie is die een rol speelt. Veel meisjes beweerden dus weinig discriminerend te zijn maar waren dit wel. Religie was, in tegenstelling tot andere onderzoeken, geen onderscheidende factor (Parker,2003).

Belangrijk is dat ook hier het bestaan van heteronormativiteit werd bevestigd daar de respondenten de hetero-erotische foto's als normaal beschouwden.

Bij alle vragen kon een goede validiteit en betrouwbaarheid teruggevonden worden (Parker,2003).

## Hoofdstuk 3 : Motivaties

Iedereen stelt dagelijks tientallen verschillende handelingen. We stellen deze handelingen echter niet zomaar, maar in functie van onze behoeftes. In de huidige maatschappij proberen marketing agents in zoveel mogelijk behoeftes te voorzien. Dit doen ze door bepaalde producten aan te bieden.

De menselijke behoeftes kunnen in twee grote categorieën opgesplitst worden: fysieke en psychologische. Maslov duidde de eerste categorie aan door de onderste treden van zijn alombekende behoeftenpiramide. Hierin spreekt men ook van basisnoden zoals huisvesting, voedsel,... Naast deze fysieke ervaren we ook psychologische behoeftes. Simpelweg strekt deze categorie zich meer over gevoelens. Ze kunnen aangeduid worden als van een hogere orde vermits ze in de hogere treden van de behoeftenpiramide terug te vinden zijn. (Maslov, 1943 in Schultheiss, 2008)

De behoeftes die individuen ervaren, zal hen aanzetten tot de vervulling ervan. Zoals Murray voor het eerst stelde in 1938 zullen onze behoeftes dienen als motivaties tot het stellen van handelingen (Schultheiss, 2008).

De motivaties zelf worden opgesplitst in expliciete en impliciete. De expliciete zijn deze waar we ons bewust van zijn en die we kunnen aanduiden (Brunstein, 2008). Impliciete spelen zich daarentegen af in het onderbewustzijn. Het meten van impliciete motieven is door hun onbewuste karakter erg moeilijk. Toch zijn er verscheidene testen beschikbaar. De bekendste en meest gebruikte zijn de Thematic Apperception Test (TAT) en de Implicit Association Test (IAT). Het onderzoek naar expliciete motivaties is daarentegen uitvoerbaar via vragenlijsten. De meest gehanteerde hiervoor is de personality research form (PRF Jackson, 1984). Alle methodes worden hierna uitgebreid besproken. Aangezien deze masterproef zal leiden tot een onderzoeksopzet waarbij één van de impliciete motivaties centraal staat, zal hier eerst dieper op worden ingegaan.

### 3.1 Impliciete motivaties

Hierboven werd al vermeld dat impliciete motivaties zich in het onderbewustzijn afspelen, waardoor individuen ze niet kunnen benoemen. Daarnaast impliceren ze twee soorten stimulaties: hoop en angst. (Schultheiss, 2008) Hoop refereert naar het bemoedigen van situaties waarin de impliciete motivaties verwezenlijkt worden. Een voorbeeld hiervan is iemand die waardering zoekt en die positieve impulsen krijgt van anderen waardoor hij zich echt gewaardeerd voelt. Het tweede component beschrijft de angst van het niet vervullen van een impliciete motivatie. Hierbij zou een individu op zoek naar waardering afgewezen worden door z'n omgeving.

De functies van impliciete motivaties werden voor het eerst besproken door McClelland in 1987. Hij stelde dat impliciete motivaties zullen zorgen voor: het selecteren, het oriënteren en het energetiseren van ons gedrag (Schultheiss & Brunstein, 2005). De selectiefunctie betekent dat individuen positieve impulsen zullen onthouden (Woike, 1995). Wat het oriënteren betreft, zullen mensen de voor hen belangrijke impulsen kunnen opvangen, aangezien ze deze associëren met wat al werd geselecteerd (Atkinson & Walker, 1958). De derde en laatste functie betekent dat een bepaald gedrag in werking zal worden gesteld om steeds opnieuw positieve impulsen te verkrijgen (Schultheiss & Brunstein, 1999). Al deze functies zullen spontaan plaatsvinden. Aangezien motief gerelateerd gedrag zich automatisch en deels buiten het bewustzijn manifesteert, wordt dit gedrag beschreven als niet-declaratief gedrag.

Belangrijk te vermelden hierbij is dat impliciete motivaties al gevormd worden tijdens de kindertijd en later minder onderhevig zullen zijn aan sociale omgevingsfactoren (Kehr, 2004). Wanneer men denkt aan de kindertijd, is fantasie uiteraard nooit veraf. Een kind kan zich veel makkelijker onwerkelijke situaties voorstellen dan volwassenen. Aangezien impliciete motivaties binnen deze levensfase gevormd worden, zullen ze de fantasie van het individu beïnvloeden. Om de impliciete motivaties te meten is het bijgevolg goed om gebruik te maken van fantasievorming en verhalen (Schultheiss & Hale, 2007).

In de huidige literatuur beschrijft men steeds 3 soorten impliciete motivaties. Deze zijn de need for affiliation, need for power en need for achievement. Ook hier was McClelland een pionier. Hoewel Murray (cf. supra) de eerste was om een link tussen onze motivaties en handelingen te onderscheppen, werkte McClelland hierop verder om de basismotivaties te ontwikkelen (Schultheiss & Brunstein, 2005). Beide theorieën houden nog steeds grond in de



huidige wetenschap. Alle soorten zullen verder worden besproken, maar de klemtoon zal gelegd worden op need for affiliation.

### **3.1.2. Soorten**

De drie grote basismotivaties van need for power (nPow), need for achievement (nAch) en need for affiliation (nAff), werden hierboven al vermeld.

De eerste impliciete motivatie, nPow, beschrijft dat mensen een invloed willen kunnen uitoefenen op anderen; ze willen zich als het ware als echte leiders profileren. (Schultheiss, 2008). Mensen met een hoge need for power zullen een goede gemoedstoestand ervaren wanneer ze dominant kunnen zijn ten opzichte van anderen (Kehr, 2004).

Need for achievement wordt gekenmerkt door personen die voldoening halen uit het aangaan van moeilijke taken of uitdagingen. Wel moeten deze uitdagingen haalbaar zijn. Mensen die hier hoog op scoren, tonen graag aan anderen dat ze beter zijn en gaan dus steeds voor de overwinning (Brunstein & Heckhausen, 2008).

Need for affiliation betekent de aanwezigheid van een impliciete motivatie waarbij individuen positieve relaties met anderen nastreven. Deze motivatie is dan ook de sociaalste en zal ervoor zorgen dat mensen zich aanpassen aan de heersende context. Aangezien de nadruk van deze masterproef op nAff ligt, zal ze in een volgend deel uitgebreid besproken worden.

Tevens leg ik hier graag de nadruk op het feit dat deze motivaties verschillend zijn voor elk individu (Schüler, Sheldon & Fröhlich, 2010). De mate waarin iemand bijvoorbeeld nPow bezit, is onafhankelijk van de mate waarin anderen deze motivatie beleven. Impliciete motivaties mogen bijgevolg niet verward worden met universele motivaties, zoals de basisbehoeftes (Schüler, Sheldon & Fröhlich, 2010).

### 3.1.2.1. Need for affiliation

De definitie hiervan werd door Murray in 1938 gegeven (Schultheiss, 2008):

*“Het verlangen om vriendschappen en associaties te vormen. Om te groeten, lid te worden van en te leven met anderen. Om samen te werken en sociaal te communiceren”*

Daaruit kunnen we afleiden dat deze motivatie ervoor zorgt dat individuen, in verschillende mate (cf. supra) een goede relatie willen opbouwen met vriendelijke mensen en zich willen verwijderen uit de omgeving van asociale mensen. (Schultheiss, 2008). Deze verklaring wordt nader beschreven door de Motive Field Theory. In deze theorie worden interactiepatronen beschreven aan de hand van een uitgebreide vorm van zender/boodschap/ontvanger. De theorie stelt dat er in deze stroom drie variabelen zijn die het gedrag zullen beïnvloeden.

In eerste instantie zijn er de non-verbale signalen van de zender die afhangen van zijn/haar impliciete motivaties. Ten tweede is de interpretatie van deze signalen door de ontvanger afhankelijk van hoe deze op de zogenaamde “dominance-affiliation” lijn staan. Dus, in de perceptie van de ontvanger, hoe dominant of vriendelijk deze signalen zijn. Als laatste factor is de interpretatie van signalen afhankelijk van de impliciete motivaties van de ontvanger. Het reactieve gedrag van de ontvanger ten opzichte van de zender zal afhangen van hoe dit proces doorlopen wordt (Schultheiss, 2010).

Even een voorbeeld ter verduidelijking... Een student moet een mondeling examen afleggen aan de universiteit. Bij het binnenkomen zit de professor met zijn armen gekruist (non-verbaal signaal en professor heeft hoge nPow). Dit wordt door de student geïnterpreteerd als een afstotend signaal (interpretatie van het signaal) vermits deze een hoge nAff (impliciete motivatie ontvanger) bezit. Deze non-verbale interactie zal ervoor zorgen dat de student een minder open houding aanneemt ten opzichte van de professor (reactieve gedrag).

Het vormen van relaties en vriendschappen staan bij need for affiliation centraal. Individuen met een hoge nAff koesteren dichte, affectieve relaties met anderen en zullen vijandige signalen als alarmerend en onaangenaam ervaren (McClelland, 1987). Er bestaat geen standaard betreffende een bepaalde graad van need for affiliation. Wel vonden Stewart & Chester (1982) een beduidend verschil tussen mannen en vrouwen (Langan-Fox & Grant, 2006). Onderzoek wees uit dat vrouwen doorgaans een hogere need for affiliation bezitten

dan hun mannelijke tegenhangers. Tevens zullen er geslachtsverschillen bestaan in het uiten van deze sociale motivatie (Langan-Fox & Grant, 2006).

Argyle (1987) stelde dat wanneer een hoge need for affiliation ingevuld wordt, dit zal leiden tot een betere emotionele gevoelstoestand (Schüler et al., 2008). Wel moet hierbij een markering worden gemaakt voor de interactie tussen expliciete- en impliciete nAff (Michalak et al., 2006). Enkel wanneer beiden hoog zijn, kan men een betere gevoelstoestand creëren. In situaties waarin er een verschil is tussen impliciete en expliciete need for affiliation zal er incongruentie en een ongelukkige gemoedstoestand ontstaan (Schüler et al., 2008). Dit is het geval wanneer er bijvoorbeeld een hoge impliciete nAff is, maar deze persoon toch aangeeft alleen te willen zijn (expliciete lage nAff). Indien deze dan geen contact zoekt met de buitenwereld, zal een ongelukkig gevoel ontstaan. Wanneer deze persoon daarentegen alleen is en ondertussen online “chat” met zijn vrienden, ontstaat een evenwicht tussen beide motivaties en kan deze persoon zich toch gelukkig voelen (Schüler et al., 2008). Ook het gerelateerde gedrag wat in functie van de affiliation wordt gesteld, dient op regelmatige basis te gebeuren. (Schüler et al., 2008).

Zoals al eerder gesteld heb je bij impliciete motivaties steeds twee motivatieoriëntaties, hoop en angst. Bij need for affiliation wordt dit hoop op affiliatie en angst voor afwijzing.

Bij de eerste oriëntatie wensen individuen er voldoening uit te halen om nieuwe mensen te leren kennen. Ze halen plezier uit het sociaal zijn en staan niet stil bij mislukkingen wanneer ze zich hiervoor eenmaal hebben ingespannen (Schultheiss, 2008). McAdams (1992) besloot dat een doorgedreven hoop-component uiteindelijk kan leiden tot “hope of intimacy”. Hiermee bedoelt hij dat het individu hoopt een langdurige relatie op te bouwen met zijn/haar vriend(in) (Schultheiss, 2008). Uit dit besluit werd later “the intimacy motivation” gecreëerd (Schultheiss, 2008). Gezien haar belangrijkheid wordt deze motivatie in het volgende deel besproken.

De tweede oriëntatie geeft mensen weer die erg bang zijn om afgewezen te worden. Deze geloven er dan ook in dat het geen resultaat zal opleveren als ze zich inspinnen om mensen te leren kennen (Schultheiss, 2008).

Vaak wordt een onderscheid gemaakt tussen twee soorten need for affiliation. De eerste is de traditionele zoals hier al uitvoerig besproken. De tweede is de need for relatedness, wat een universele basisbehoefte weerspiegelt. Het is de wens om gerelateerd te zijn aan anderen en

om in harmonie met hen samen te leven. Deze is, in tegenstelling tot nAff, niet verschillend voor elke individu. Het onderscheid tussen deze types werd vastgesteld door Ryan & Deci in 2000 (Schüler et al.,2008).

Een laatste motivatie die van belang is binnen de context van relaties is need for intimacy. Gezien deze erg nauw aansluit bij nAff, wordt ze er ook vaak mee verward. Om een duidelijk onderscheid tussen beide te scheppen, wordt hier dieper op ingegaan in het volgende deel. Daarna worden de expliciete motivaties uitgelegd.

### **3.1.2.2. Need for intimacy**

Hierboven werd reeds duidelijk dat need for intimacy nauw gerelateerd is aan need for affiliation. Ondanks hun vele gelijkenissen is het belangrijk om het onderscheid tussen beide concepten te behouden. In tegenstelling tot need for affiliation gaat het bij need for intimacy om relaties met bekenden. Mensen met een hoge need for intimacy zullen graag luisteren en hun vrienden opvangen waar nodig. Ook zullen ze gevoeliger zijn ten opzichte van hun vriendschapsrelaties en elke opportuniteit tot verbetering grijpen. Individuen met een lagere need for intimacy zullen daarentegen minder graag luisteren naar hun vrienden (McAdams, 1992 in Sokolowski & Heckhausen, 2008). McAdams (1992) was de eerste om need for intimacy aan het licht te brengen en gaf er de volgende definitie aan (Sokolowski & Heckhausen, 2008):

*“Het streven naar en de mogelijkheid om een gevoel te ervaren zoals beschreven volgens de zeven facetten van een nauwe relatie:*

- 1. Vreugde en wederzijds genot*
- 2. Wederzijdse dialoog*
- 3. Openheid ten opzichte van elkaar, contact, unie en ontvankelijkheid*
- 4. Gepercipieerde harmonie*
- 5. Bekommerd zijn om het welzijn van de andere*
- 6. Weglaten van manipulatie en het ontbreken van de behoefte anderen te domineren*
- 7. De ervaring dat een ontmoeting met een bekende het doel op zich is”*

Om het onderscheid tussen nAff en need for intimacy te verduidelijken, kan een voorbeeld ter hulp schieten. Stel, een student heeft één beste vriendin die net een traumatische gebeurtenis achter de rug heeft. Indien de need for intimacy van de student hoog is, zal hij er alles aan doen om z'n vriendin op te vangen en zo hun relatie te versterken. Indien diezelfde student zich op een avond alleen voelt, vermits z'n vriendin vroeg ging slapen, en hierdoor wilt uitgaan, zal z'n nAff geactiveerd worden en zal hij trachten nieuwe mensen te leren kennen. Op die manier probeert hij zijn eenzaamheid te overwinnen. Need for intimacy wordt vaak verward met nAff, terwijl beide verschillende menselijke motivaties inhouden. Desondanks vonden Schultheiss & Brunstein (2005) een raamwerk om beide aan elkaar te relateren (Schultheiss, 2008).

In eerste instantie wordt gesproken over “the active approach” waarbij individuen hun gedrag gebruiken om hun motivaties te vervullen en hier plezier uit te halen. Indien het gedrag geslaagd was en hierdoor hun need for affiliation vervuld werd, zal hun hoop op een langere relatie aangewakkerd worden en daarbij dus hun need for intimacy (Schultheiss, 2008). Indien de student uit voorgaand voorbeeld effectief uitgaat en zich hierdoor minder eenzaam voelt, zal hij dit vaker doen en hopen om op die manier nieuwe echte vrienden te maken.

Ten tweede wordt gesproken over “active avoidance”, wat het tegengestelde van het voorgaande representeert. Hierbij zal het individu zijn/haar gedrag tot vervulling van affiliation niet gesteld hebben en zich eenzaam voelen. Het eenzame gevoel leidt opnieuw tot een verhoogde need for intimacy (Schultheiss, 2008). De student uit het voorbeeld gaat hier niet uit en kruipt eenzaam in z'n bed waardoor hij de volgende morgen een grotere drang ervaart om zijn vriendschapsrelaties te versterken. Op die manier hoopt hij een dergelijke avond niet meer mee te maken.

Ten derde wordt gesproken over “passive avoidance” waarbij het gedrag tot vervulling wel gesteld wordt, maar geen plezierig resultaat als gevolg heeft. Hierdoor zal de motivatie op zich in de toekomst onderdrukt worden (Schultheiss, 2008). Om terug te grijpen naar het voorbeeld zal de student uitgaan maar geen nieuwe mensen leren kennen en zich daardoor nog eenzamer voelen. Hij zal in de toekomst niet meer alleen uitgaan om vrienden te maken. Tevens zal hij zijn bestaande vriendschapsrelaties niet willen versterken omdat hij schrik heeft. Onderstaande tabel geeft een korte verduidelijking van bovenstaande theorie.

	<b>Plezier als gevolg</b>	<b>Eenzaamheid als gevolg</b>
Gedrag tot motivatievulling wordt gesteld	<i>Active-Approach</i> leidt tot verhoogde need for intimacy	<i>Passive-avoidance</i> leidt tot onderdrukking van need for affiliation en need for intimacy
Gedrag tot motivatievulling wordt niet gesteld	/	<i>Active-Avoidance</i> leidt tot verhoogde need for intimacy

**Tabel 3: Raamwerk Schultheiss & Brunstein (2005)**

Tevens werd reeds bewezen dat individuen die van nature een hoge nAff hebben vaak een gelukkigere gemoedstoestand ervaren dan mensen die dit niet hebben, zeker in het geval dat ook hun need for intimacy hoog is (McAdams & Vaillant, 1982; McClelland, 1989; Zeldow, Daugherty, & McAdams, 1988 in Schultheiss, 2008).

Het onderzoek naar need for intimacy staat wegens haar jonge karakter nog in de kinderschoenen. Onderzoek naar deze relatief nieuwe motivatie wees reeds uit dat mensen met een hoge need for intimacy, wanneer hen gevraagd wordt naar situaties met vrienden van de afgelopen twee weken hier steeds voorbeelden geven waarin ze luisterden naar hun vrienden. Mensen met een lage need for intimacy zullen minder situaties weergeven waarin ze echt luisterden naar hun vrienden (Sokolowski & Heckhausen, 2008).

Net zoals de overige aangekaarte impliciete motivaties, is ook need for intimacy moeilijk meetbaar. Hiertoe zal de Thematic Apperception Test of de Implicit Association Test zich het best lenen.

## 3.2 Expliciete motivaties

Hierboven werd het onderscheid tussen impliciete en expliciete motivaties verklaard. Ondanks de bestaande verschillen, heerst heel wat controverse in de psychologische wetenschap omtrent de relevantie van dit onderscheid (McClelland, Koestner & Weinberger, 1989). Een extra stimulans tot discussie wordt gevormd door het feit dat ook bij de expliciete motivaties gesproken wordt over “Achievement motive”, “Affiliation motive” en “Power motive” (Kehr, 2004). Om verwarring te vermijden en beide begrippen duidelijk te scheiden van elkaar, doopte men de expliciete motivaties tot “zelf gerapporteerde” motivaties (Engels: Self-attributed motives) terwijl de impliciete hun naamgeving behielden (McClelland, Koestner & Weinberger, 1989).

In tegenstelling tot onze impliciete worden de zelf gerapporteerde motivaties niet gevormd in onze kindertijd maar veeleer door middel van omgevingsfactoren. Zo stelt men dat deze soort van motivaties een responsgedrag met zich meebrengen. Individuen zullen een verbale/symbolische stimulus, die al dan niet hun motivatie aanwakkert, opnemen uit hun omgeving en hierop reageren. De reactie zelf gebeurt volledig bewust waardoor het voortvloeiende gedrag onder de noemer van declaratief gedrag wordt gestopt. De aanwakking van expliciete motivatie zal leiden tot geassocieerde attitudes, oordelen, beslissingen en doelbepalingen (Schultheiss, 2008).

Vermits het onderscheid nu nog wat troebel kan zijn, worden in het volgende deel de impliciete motivaties naast de expliciete gelegd en met elkaar vergeleken.

### **3.3. Onderscheid tussen impliciete en expliciete motivaties**

Om meer duidelijkheid te scheppen in beide voorgestelde motivaties, worden hier de verschillen op een rijtje gezet.

Zoals al eerder gesteld, vallen de expliciete motivaties onder de zelf gerapporteerde. Aangezien individuen zich bewust zijn van deze motivaties, kunnen ze ook zelf uitgedrukt worden (McClelland et al., 1989). Een voorbeeld hiervan is het hongergevoel. Mensen kunnen dit zelf percipiëren en erop reageren. Impliciete kunnen daarentegen niet individueel beschreven worden (McClelland et al., 1989).

Een eerste probleem dat hier ontstaat is het meten van beide motivatietypes. Impliciete schalen (vb. TAT) correleren zelden met expliciete (vb. PRF). De reden die hierachter zit, is dat hoewel beide motivationele noden meten, het toch gaat om verschillende variabelen (McClelland et al., 1989). Net zoals een kat niet met een hond kan vergeleken worden, kunnen expliciete motivaties qua meting niet vergeleken worden met impliciete. De verschillende meetinstrumenten worden uiteen gezet in het volgende deel.

Ten tweede spreken beide motivaties verschillende gedragsklassen aan. McClelland beschreef beide klassen al in 1980. Impliciete motivaties worden verondersteld invloed uit te oefenen op het operante gedrag. Met operant wordt het spontane gedrag op lange termijn bedoeld. Tevens zullen deze motivaties het gedrag oriënteren, selecteren en energetiseren (McClelland et al., 1989) (cf. supra). Expliciete motivaties zullen daarentegen het gedrag in specifieke situaties op korte termijn beschrijven (McClelland et al., 1989).

Ondanks de veelbesproken verschillen is het wenselijk dat beide motivatietypes in dezelfde richting wijzen. Wanneer bijvoorbeeld een lage expliciete need for affiliation bestaat (bv. zin hebben om even alleen te zijn), in combinatie met een hoge impliciete need for affiliation, zal compromiserend gedrag optreden (vb. Online chatten met vrienden op je kamer) (McClelland et al., 1989).



## 3.4. Het meten van motivaties

In deze masterproef wordt de denkrichting van McClelland en andere voorstanders van het onderscheid tussen impliciete en expliciete motivaties opgevolgd. Het gevolg hiervan is dat beide soorten motivaties op een andere manier zullen worden gemeten. De expliciete motivaties kunnen benaderd worden via vragenlijsten zoals de “Personality Research Form” (PRF; Jackson, 1984). Impliciete motivaties kunnen daarentegen, door hun onbewuste karakter, niet door vragenlijsten benaderd worden. Voor dergelijke motivaties moet toevlucht gezocht worden bij projectieve schalen zoals de “Implicit Association Test” of bij latency-response schalen zoals de “Thematic Apperception Test” (Greenwald, McGhee, & Schwarz, 1998). Alle methodes worden hierna uitvoerig besproken.

### 3.4.1 Expliciete motivaties meten

Elk mens is zich bewust van zijn/haar expliciete motivaties vermits dit een weerspiegeling is van hoe hij/zij zichzelf ziet (Brunstein, 2008). Daardoor kunnen dergelijke motivaties door middel van een traditionele vragenlijst, met zelf-reflecterende vragen, gemeten worden (Langens, 2007). De meest gebruikte en onderbouwde schaal die hiervoor wordt toegepast is de Personality Research Form. Deze schaal werd ontwikkeld om de persoonlijke kwaliteiten van individuen te achterhalen (PRF: Jackson, 1974).

De PRF-schaal wordt vaak gebruikt binnen de context van consumentengedrag, trainingen voor werknemers, management assessments,...<sup>1</sup>. In de vragenlijst worden 22 persoonlijkheidsaspecten verwerkt, die steunen op het algemene raamwerk rond personaliteit van Henry Murray. Deze aspecten kunnen gelinkt worden aan de reeds besproken motivaties. Er zal worden gepeild naar onder andere de expliciete need for affiliation (affiliation), de expliciete need for achievement (autonomy & social recognition) en de expliciete need for power (dominance & aggression). Op deze manier kan de normale persoonlijkheid uitgebreid gemeten worden.

---

<sup>1</sup> Sigma Assessment Systems Inc., Personality Research Form, URL: <<http://www.sigmaassessmentssystem.com/assessments/prf.asp>>

## **3.4.2. Impliciete motivaties meten**

### **3.4.2.1. Thematic Apperception Test**

De eerste en meest bekende techniek om impliciete motivaties te meten is de Thematic Apperception Test (TAT). In 1935 werd deze opgesteld door Henry Murray (Schultheiss, 2010). Zoals hierboven al werd vermeld was ook hij de eerste om de link te leggen tussen behoeftes, motivaties en het stellen van handelingen.

De test zelf houdt in dat respondenten individueel enkele onduidelijke foto's te zien krijgen waar ze een verhaal rond moeten schrijven. Volgens Murray geven de impliciete motieven, die aan de oppervlakte komen door het neerschrijven van creatieve verhalen, een duidelijke kijk op de persoonlijkheid (Langan-Fox & Grant, 2006). Anderson (1999) stelde dat er wordt uitgegaan van de veronderstelling dat de respondent een imaginair verhaal zal opstellen waarin zijn/haar impliciete motivaties tot uiting zullen komen (Langan-Fox & Grant, 2006). McClelland, Atkinson, Clark en Lowell werkten hierop verder en creëerden in 1953 een gemodificeerde versie van de klassieke TAT om need for achievement te meten. Deze modificatie hield in dat de humanistische zienswijze van Murray werd gecombineerd met de experimentele tradities van McClelland (Langan-Fox & Grant, 2006). Daar de TAT van Murray niet als betrouwbaar genoeg werd beschouwd door de wetenschappelijke psychologie om hiermee verder te werken, werd McClelland's aanpassing zeer welkom ontvangen (Langan-Fox & Grant, 2006).

Hoewel deze test alom gebruikt wordt, bestaan er tevens heel wat kritieken en reacties rond (Langan-Fox & Grant, 2006).

Ten eerste wordt vaak gesteld dat het té moeilijk is om scores te geven aan de individuen op basis van hun verhalen. De methode is vaak afhankelijk van de subjectiviteit van de onderzoeker, wat de resultaten vaak invalide maakt. Ten tweede wordt gesproken over de onbetrouwbaarheid waarmee een lage interne consistentie en een lage test-hertest validiteit wordt bedoeld. Winter argumenteerde in 1992 dat dit probleem plaatsvindt omdat de impliciete motivatie van respondenten aangewakkerd wordt vanaf de eerste foto. Wanneer het verhaal hierop geschreven is, verlaagt de kans dat ze nogmaals wordt aangewakkerd bij een tweede foto. De test-hertest validiteit wordt bedreigt wanneer de respondent de drang voelt steeds creatief uit de hoek te komen. Ten derde wordt de inconsistentie met het werkelijke gedrag aangeklaagd. Het is bijvoorbeeld mogelijk dat een individu een verhaal neerschrijft waarin een hoge mate van nAff naar voor komt, terwijl deze persoon toch veel tijd alleen

doorbrengt. Wanneer dit gebeurt, zou kunnen besloten worden dat de test geen juiste resultaten weergeeft betreffende de motivaties van individuen. McClelland reageerde op deze kritiek door het onderscheid tussen expliciete en impliciete motivaties te verduidelijken (McClelland et al., 1989). Zoals hierboven reeds vermeld werd, maakte hij een onderscheid tussen zelfgerapporteerde motieven die het declaratieve- en/of korte termijn gedrag verklaren en impliciete motieven die invloed hebben op het lange termijn- en/of non-declaratief gedrag (cf. supra).

Om tegemoet te komen aan de heersende problematiek is het belangrijk om vooreerst de juiste foto's te gebruiken in combinatie met het juiste scoring systeem. Het scoringsysteem van Winter is hiervoor intussen de algemene standaard geworden. Dit scoringsysteem draagt de naam: "Manual for Scoring Motive Imagery in Running Text" (Winter, 1994 in Schultheiss, 2008). Het systeem van Winter heeft de mogelijkheid om simultaan scores te geven op de drie impliciete basismotivaties (nAch, nPow & nAff) aan de hand van Picture Story Exercise (PSE).

Langan-Fox en Grant stelden vast dat de TAT een zeer sterke methode is maar dat deze tevens openstaat voor aanpassingen (Langan-Fox & Grant, 2006). Recente aanpassingen waren betere beschrijvingen van de "cues" die wijzen op het bestaan van een bepaalde impliciete motivatie aan de hand van een verhaal (Schultheiss & Brunstein, 2001 in Schultheiss, 2008). Daarnaast werden de gebruikte foto's verbeterd om een duidelijkere activering van impliciete motivaties met zich mee te brengen (Blankenship et al., 2006 in Schultheiss, 2008). Ook werden reeds pogingen ondernomen om PSE computergestuurd uit te voeren (Pang & Schultheiss, 2005 in Schultheiss, 2008). Deze laatste verbetering leidde tot het ontstaan van nieuwe computergestuurde testen om impliciete motivaties te meten, zoals de IAT die hierna wordt besproken (IAT; Brunstein & Schmitt, 2004 in Schultheiss, 2008). Ondanks de recente aanpassingen is het ware potentieel van deze test is nog niet tot uiting gekomen (Langan-Fox & Grant, 2006).

Het meest bekende systeem om Need for affiliation te meten, werd verstrekt door Heyns et al. in 1992 en draagt de naam: "*The scoring manual for the affiliation motive*". Deze wordt nog steeds vaak toegepast (Langan-Fox & Grant, 2006).

Hier zal bewust niet worden ingegaan op de wijze van toekenning van scores. De reden hiervoor is voornamelijk dat in het toekomstige onderzoek geen gebruik zal worden gemaakt van deze test, maar van een vernieuwde methode, IAT genaamd.

### 3.4.2.2. Implicit Association Test

In het vorige deel kwam de meest gebruikte projectieve test om impliciete motivaties te meten aan bod. Deze test werd alom bekritiseerd waardoor men de zoektocht naar betere metingen startte. Het gevolg van deze zoektocht werd samengevat door Vargas et al. (2004) (Slabbinck, De Houwer & Van Kenhove, 2010).

In de jaren '90 was men erg bezig met "response-latency" metingen. Bij dergelijke metingen staat de tijd tussen het stellen van een vraag en het ontvangen van een antwoord centraal. Deze kennis werd gebruikt om te implementeren in het onderzoek naar impliciete processen (Greenwald, McGhee & Schwartz, 1998). De Implicit Association Test (IAT) die hieruit voortvloeide is een voorbeeld van een "response-latency" test. Bij een IAT-test wordt de relatieve sterkte van associaties tussen twee paar contrasterende concepten gemeten (Greenwald et al., 1998). Bij een dergelijke test worden twee tegengestelde woorden op een computerscherm weergegeven, zoals "goed" en "kwaad". Dan is het aan de respondent om foto's of woordjes die centraal verschijnen, aan een concept toe te wijzen met gebruik van het toetsenbord. Welke woorden/foto's bij welke concepten horen, wordt vooraf vastgelegd. Wanneer een foto verschijnt die iets "goed" representeert en deze wordt toegevoegd aan de "kwaad" categorie, verschijnt een foutmelding. Alle respondenten moeten bijgevolg alle foto's/woordjes aan dezelfde concepten toegewezen hebben. Het enige onderscheid tussen hen is dat de ene het sneller toewijst dan de ander. Een snellere toewijzing wijst op een sterkere aanwezigheid van de impliciete motivatie die op dat moment gemeten wordt.

De IAT-test is geen geheel nieuwe methode maar wordt pas sinds 2004 gebruikt om impliciete motivaties te meten. Het waren Brunstein en Schmitt's (2004) die aantoonde dat deze test kan worden gebruikt om motivaties te meten waar het individu zich niet bewust van is (Slabbinck, De Houwer & Van Kenhove, 2010). Zij vergeleken de impliciete meting van nAch via IAT met de expliciete meting voor nAch en vonden dat geen correlaties tussen beide metingen (Brunstein & Schmitt's, 2004 in Slabbinck, De Houwer & Van Kenhove). Wanneer men zoekt naar correlaties tussen TAT en expliciete metingen, bekomt men dezelfde resultaten (cf. supra).

Sheldon et al. (2007) voerden voor het eerst onderzoek uit naar impliciete motivaties via zowel TAT als IAT. Ze vonden dat beide testen gedragsvoorspellingen maakten, maar geen

subjectieve voorspellingen<sup>2</sup>. Tevens besloten ze dat de IAT keuzegedrag voorspelde, zoals de keuze tussen hard werken om goede punten te halen of uitgaan en je studiejaar verkwisten. De TAT voorspelde op haar beurt trends in het gedrag, zoals de toekomstige beroepskeuze (Sheldon et al., 2007 in Slabbinck, De Houwer & Van Kenhove, 2010). Daar ze slechts gebruik maakten van één soort IAT en de stimuli in beide testen verschilden (TAT maakte gebruik van foto's, terwijl IAT op basis van verbale stimuli opgesteld werd), is deze conclusie eerder voorbarig en is toekomstig onderzoek vereist om dergelijk standpunt te kunnen innemen (Slabbinck, De Houwer & Van Kenhove, 2010).

Slabbinck, De Houwer en Van Kenhove creëerden in 2010 een IAT die beter in staat is impliciete motivaties te meten. Om deze methode op te stellen, maakten ze in eerste instantie een onderscheid tussen twee soorten IAT's: de VS-IAT (verbal self-IAT) en de PA-IAT (pictorial attitude-IAT). De eerste maakt gebruik van verbale concepten terwijl de laatste gebruik maakt van foto's. Het gebruik van foto's sluit nauw aan met de TAT en bewees dan ook haar doeltreffendheid. Om de PA-IAT nauw te laten aansluiten met de bestaande TAT-methode, werd uitgegaan van hetzelfde basis-principe. Namelijk, dat impliciete motivaties stammen uit de kindertijd en dus opgebouwd worden door non-verbale signalen waardoor het gebruik van foto's efficiënter is (Slabbinck, De Houwer & Van Kenhove, 2010).

In het komende onderzoek zal geopteerd worden voor IAT. In eerste instantie omdat er geen subjectieve scoring aan te pas hoeft te komen (Slabbinck, De Houwer & Van Kenhove, 2010). Ten tweede bewezen Schnabel, Asendorpf & Greenwald (2008) dat de test-hertest betrouwbaarheid hoger is dan bij de TAT (Slabbinck, De Houwer & Van Kenhove, 2010). Als derde reden is het van belang dat de respondenten deze methode minder makkelijk kunnen controleren (en mogelijk de resultaten verstoren) aangezien de resultaten hier niet afhankelijk zijn van de creativiteit en de inhoud van verhalen die individuen schrijven (Slabbinck, De Houwer & Van Kenhove, 2010).

Een deel van de kritiek op TAT wordt dus opgelost door het gebruik van IAT waardoor het gebruik van deze test aantrekkelijker is.

---

<sup>2</sup> subjectieve voorspelling betekend : beleeft het individu plezier aan zijn/haar gedrag. Hoe voelt hij/zij zich na kennen van de gevolgen van zijn/haar gedrag.

# **Deel 2 : Het praktijkonderzoek**

---

## **Inleiding**

Bovenstaande literatuurstudie maakte duidelijk dat reeds heel wat onderzoek besteed werd aan menselijke motivaties. Ondanks deze overvloed aan algemene informatie, wordt de nadruk veeleer op need for power en need for achievement gelegd. Need for affiliation biedt dan ook heel wat onderzoeksopportunity. In wat volgt wordt een empirisch onderzoek opgebouwd om de link te vinden tussen deze minder besproken motivatie en seksuele discriminatie. De bedoeling is om na te gaan of mensen die gediscrimineerd worden een hogere drang tot het vormen van relaties ervaren en of ze daardoor meer groepsconforme producten zullen aankopen.

Eerstvolgend worden de gehanteerde hypothesen uitvoerig besproken. Daarna wordt overgegaan op de methodologie van het onderzoek. Hierin wordt uitgelegd hoe het betreffende onderzoek verlopen is, de gebruikte meetinstrumenten, of er al dan niet respondenten uit de resultaten moeten worden geweerd en of de uitgevoerde manipulatie geslaagd is. Daarna zullen de hypothesen op hun waarheid getest worden waardoor bepaalde conclusies genomen zullen worden. Deze masterproef zal eindigen met beperkingen van het uitgevoerde onderzoek en tips tot vervolgonderzoek.

## **1. Het onderzoek**

### **1.1. Hypotheses**

Voorgaande literatuurstudie deelde heel wat inzichten met betrekking tot holebi's mee. Zoals eerder gesteld, worden holebi's onderworpen aan maatschappelijke normen die niet stroken met hun innerlijke gevoelens. Deze conflicterende waarden zullen met zich meebrengen dat het seksueel anders georiënteerde individu op zoek zal gaan naar medelotgenoten. Er wordt als het ware een groepeeringsdrang vastgesteld tussen mensen met dezelfde seksuele voorkeur. Als individu en als groep worden deze onderworpen aan discriminatie. Eerder werden de

verschillende discriminatievormen en haar gevolgen uitvoerig besproken. Het is belangrijk hier het onderscheid tussen tijdelijke en chronische discriminatie in acht te nemen. Met tijdelijke discriminatie wordt het uitgesloten voelen op korte termijn bedoeld. Dit kan bijvoorbeeld gebeuren wanneer iemand tijdens de les lichamelijke opvoeding pas als laatste gekozen wordt om een voltallig team te vormen. Chronische discriminatie betekent daarentegen dat het individu continu een uitgesloten gevoel ervaart. Holebi's worden verondersteld onderworpen te zijn aan chronische discriminatie, omwille van hun seksuele oriëntatie. De constante blootstelling aan discriminatie zal ervoor zorgen dat een permanent hogere need for affiliation kan waargenomen worden. Met andere woorden zullen holebi's een sterkere drang tot relatievorming ervaren. Om deze relatiebehoefte te vervullen, zullen ze dan ook meer aan mimicking doen met hun in-group dan hun heteroseksuele medemens. Aangezien dit een veronderstelling is, wordt ze op haar waarheid getest door de eerste hypothese.

**H1** : Chronische discriminatie leidt tot een hogere need for affiliation, wat leidt tot meer mimicking van de in-groupleden.

Aangezien discriminatie verondersteld wordt een stimulans tot activering van need for affiliation te zijn (cf. Supra), zal dit het tweede luik van het onderzoek vormen. Hierbij zal gekeken worden of er een hogere drang tot relatievorming ontstaat wanneer de respondent zich tijdelijk gediscrimineerd voelt. Om dit waar te nemen, zullen zowel lesbische als heterovrouwen at random aan discriminatie onderworpen worden. Het onderwerpen aan een dergelijke conditie zou leiden tot een hogere mimick ten opzichte van lotgenoten aangezien dit de eenvoudigste manier is om tegemoet te komen aan exclusiegevoelens (zie "2.2 Mimicking"). Meer uitleg over hoe dit exact in zijn werk gaat, volgt in het komende deel wanneer het onderzoek uit de doeken gedaan wordt. Momenteel wordt hiervoor enkel de tweede hypothese meegedeeld.

**H2** : Tijdelijke discriminatie leidt tot activering van need for affiliation, wat leidt tot het hanteren van mimicking door de gediscrimineerde respondent

Aangezien tijdelijke discriminatie zal leiden tot een geactiveerde mimicking, zal tevens onderzocht moeten worden of acceptatie van individuen die chronisch onder discriminatie lijden een invloed zal hebben op hun mimicking. Deze masterproef gaat uit van de volgende

redenering: wanneer een lesbische vrouw tijdelijk geaccepteerd wordt, zal ze een “affiliatief” gevoel ten opzichte van deze persoon ontwikkelen (vermits dat iets nieuw is en ze zich daar goed bij voelt) en bijgevolg overgaan tot mimicking van deze persoon. Deze redenering wordt uitgedrukt door de volgende te testen hypothese:

**H3** : Tijdelijke acceptatie van chronisch gediscrimineerde vrouwen zal leiden tot mimicking ten opzichte van de accepterende personen

Wanneer, in tegenstelling tot de voorgaande hypothese, de lesbienne naast haar chronische discriminatie tevens tijdelijk wordt gediscrimineerd, zal haar al hogere nAff verder geactiveerd worden. Deze versterking van nAff heeft een hogere mimicking ten opzichte van lotgenoten als gevolg. Een voorbeeld kan misschien wat meer verduidelijking brengen. Stel, een lesbienne (die chronisch gediscrimineerd wordt) loopt met haar vriendinnen over straat en opeens wordt ze uitgescholden voor “pot”. Deze situatie zal ervoor zorgen dat het lesbische individu met haar neus op de harde feiten van “anders-zijn” gedrukt wordt, waardoor ze op zoek zal gaan naar medelotgenoten om hierover te spreken. Wanneer de lotgenoten eenmaal gelokaliseerd zijn, zal ze overgaan tot mimicking. Als laatste hypothese is het dan ook van belang de invloed van tijdelijke discriminatie op chronisch gediscrimineerde individuen na te gaan.

**H4** : Het tijdelijk discrimineren van chronisch gediscrimineerden, wakkert nAff aan en leidt tot een verhoogde mimicking ten opzichte van lotgenoten



## **2. Methodologie**

De uniciteit van het onderzoek liet niet toe om te steunen op bestaande onderzoeksopzetten. Daar er nog geen wetenschappelijke fundamenten bestaan die de link leggen tussen seksuele discriminatie en aankoopgedrag, wordt het uitgevoerde onderzoek beschouwd als een exploratieve studie. In het geval er sprake zou zijn van een verband tussen beide variabelen, moeten deze nog verder uitgediept worden.

In wat volgt zal eerst het betreffende experiment en haar meetinstrumenten verduidelijkt worden. Daarna wordt een woordje uitleg verstrekt met betrekking tot de data-controle en de uitgevoerde manipulatiecheck.

### **2.1. Het experiment**

#### **2.1.1. Onderzoeksopzet**

Algemeen werd voor dit onderzoek gebruik gemaakt van een 2x2 between subjects-design. Hiervoor werden vrouwelijke studentes tussen 18 en 24 jaar met hetero-seksuele of lesbisch-seksuele voorkeur verzameld. De helft werd at random onderworpen aan discriminatie.

Op 24 Maart 2011 ging mijn experiment van start in de faculteit economie en bedrijfskunde, PC-lokaal 2. De respondentes werden gevonden via sociale netwerksites en verscheidene verenigingen zoals: Facebook, e-mail, Minerva, Wel Jong Niet Hetero, Cavaria, holebi-studentenclub ACANTHA en via verschillende vakgroepen. Als incentive werd een verloting van een kledingbon ter waarde van 50 euro gehouden. Uiteindelijk namen 126 vrouwen deel, in een tijdsperiode van 4 onderzoeksdagen. Er werd beoogd om 50% seksueel anders georiënteerden en 50% hetero's te onderzoeken. Helaas is het vaak niet mogelijk deze opsplitsing vooraf te maken en werd het uiteindelijk 65% hetero's en 35% anders-georiënteerden. Tevens werd uitsluitend gebruik gemaakt van studerende vrouwen, uit verschillende vakgroepen. De onderzoeksopzet kan ook gebruikt worden voor mannen, maar om de homogeniteit van de steekproef niet in het gedrang te brengen, baseerde ik me op slechts één geslacht.

Allen werden gevraagd om 30min van hun tijd te spenderen aan het vervolmaken van mijn opdrachten. Dit moest op de faculteit zelf gebeuren om zo veel mogelijk externe factoren uit te sluiten. Hier was het mogelijk om de omgeving stil te houden waardoor de respondent zich

uitsluitend op het onderzoek kon concentreren. Bij het binnenkomen kreeg elke respondent een respondentennummer die ze aan het begin van iedere test moesten ingeven om later de gegevens te kunnen linken aan elkaar. Het onderzoek bestond uit drie grote delen. Eerst en vooral werd hun impliciete en expliciete nAff gemeten. Daarna werden ze al dan niet onderworpen aan tijdelijke discriminatie en werden verscheidene vragen gesteld omtrent hun muziek-, film-, artiest-, groenten- en stadvoorkeuren. Het laatste deel bestond uit drie vragenlijsten die onder andere tot doelstelling hadden om hun graad van discriminatie te meten en mimickscores te genereren.

De gehanteerde meetinstrumenten voor elk deel van het onderzoek worden hierna uitvoerig besproken.

## **2.1.2. Gehanteerde meetinstrumenten**

### **2.1.2.1. Het meten van nAff**

Hierboven werd reeds vermeld dat het onderzoek uit drie delen bestond. Het eerste deel hield een impliciete en expliciete meting van de onafhankelijke variabele nAff in en was voor elke respondent hetzelfde. Om de impliciete nAff te meten, werd gebruik gemaakt van IAT. De voordelen, de werkwijze en de reden waarom ik opteerde voor deze test werden reeds uitvoerig besproken (cf. supra). Tevens werd haar hoge validiteit en test-hertest betrouwbaarheid al wetenschappelijk bewezen (Slabbinck, De Houwer & Van Kenhove, 2010). Om de expliciete nAff van elke respondent te achterhalen, werd een PRF-schaal toegepast. Hiervoor werd geopteerd vermits deze een reeds bewezen betrouwbaarheid bezit. De interne consistentie van deze test kent een Cronbach's Alfa van gemiddeld 0.7 en haar test-hertest validiteit 0.91 (Schultheiss, 2008).

Om de expliciete nAff te meten, werden relevante vragen gesteld zoals "Ik spendeer veel tijd aan het afspreken met vrienden" waarop de respondente door middel van een schuifbalk kon reageren<sup>3</sup>. De impliciete en expliciete nAff meting namen samen een tiental minuten in beslag.

---

<sup>3</sup> Gehanteerde PRF-schaal, zie appendix 1.

### 2.1.2.2. De manipulatie

Ten tweede werden de respondentes “at random” onderworpen aan de exclusie-conditie. Om deze negatieve manipulatie door te voeren, werd gebruik gemaakt van het cyberball-game. Dit is een online werpspelletje waarbij de respondent tegen twee fictieve tegenspeelsters speelt. De keuze hiervoor wordt verantwoord door haar wetenschappelijk bewezen doeltreffendheid in het onderzoek naar discriminatie (Zadro et al., 2003). Voor de respondentes de mogelijkheid kregen om deel te nemen aan het werp-spelletje, werden hen vragen gesteld omtrent hun favoriete muziekgroep, -film, -reisbestemming, -groente, -pictogram voor tijdens het spel en -kledingmerk<sup>4</sup>. Deze vragen waren van belang om later een mimic-score te kunnen generen. Vermits de invloed van discriminatie op het mimicking-gedrag zal onderzocht worden, zal de mimic-score de afhankelijke variabele vormen.

Eens men de vragenlijst doorlopen had, kregen de respondentes hun fictieve tegenspeelster te zien. Over deze speelsters werd informatie verstrekt alsof ze net dezelfde vragen als de respondentes hadden ingevuld. De respondentes werden niet op de hoogte gebracht van het fictieve karakter van deze tegenspeelsters. Hoewel zou verwacht worden dat het erg van belang is om respondentes te overtuigen van het feit dat er uitsluitend tegen reële kandidates gespeeld wordt, bestaat reeds wetenschappelijke bewijs dat individuen evenzeer een gevoel van uitsluiting kunnen ervaren door een computer, als in realiteit (Zadro et al., 2003).

Eens de tegenspeelsters bekend, werd het werpspelletje gedurende 40 worpen uitgevoerd. Hier kon de respondente aan twee verschillende condities onderworpen zijn. Een eerste is de volledige exclusie-conditie waarbij de respondente slechts zes procent van het aantal worpen mocht ontvangen. Diegene die onderworpen werd aan de eerste conditie, werd tijdelijk gediscrimineerd. Onderwerping aan de tweede conditie betekende dat ze een gelijke behandeling kreeg en daardoor 1/3 van het totaal aantal worpen mocht ontvangen. Daar de respondentes at random aan een bepaalde conditie onderworpen werden en ze zelf geen inspraak hadden in het al dan niet gediscrimineerd worden, is hier sprake van manipulatie. De manipulatiecheck die zal uitwijzen of de gediscrimineerde respondent zich al dan niet slechter voelde, zit vervat in het derde deel van het onderzoek. Ééns de 40 worpen voldaan, sloot het spel zichzelf af en kon de respondente overgaan naar het volgende deel.

---

<sup>4</sup> De volledige vragenlijst uit cyberball, zie appendix 4

### 2.1.2.3. De vragenlijsten

Het derde en laatste deel bestond uit drie vragenlijsten.

De eerste lijst was een selectie uit de latente homo-negativiteitsschaal. Vooreerst kregen de respondentes twintig stellingen omtrent holebi's waarbij men via een 5-punt Likertschaal kon aangeven of men al dan niet akkoord ging. Dit onderdeel zal ervoor zorgen dat een score met betrekking tot hun expliciete discriminatie kan opgesteld worden (Parker, 2003). Daarna werd gepeild naar hun discriminatie, na confrontatie. Om alle respondentes te onderwerpen aan confrontatie met seksuele differentiaties, werd gebruik gemaakt van licht-erotische foto's. Op de eerste foto werd een kussend hetero-koppel weergegeven waarna de respondente haar gevoelens na het bekijken, kon weergeven op een 5-punt Likertschaal. Dezelfde vraag werd nog twee maal herhaald met een kussend lesbienne-koppel en een kussend homo-koppel<sup>5</sup>. Door dit te meten zal later kunnen gecontroleerd worden in welke mate respondentes eerlijk zijn over hun discriminerend gedrag. Indien een onderscheid tussen expliciete en post-confrontatie discriminatie kan opgemaakt worden, levert dit bewijs voor schijntolerantie (Parker, 2003 en Vincke et al., 1999). Hoewel dit geen directe link heeft met de opgestelde hypotheses, vond ik het van belang deze toch te integreren vermits er nog geen concreet Belgisch onderzoek naar schijntolerantie bestaat.

De tweede lijst had de bedoeling om de mate van mimicking na tijdelijke discriminatie te meten. De mimicking-score die hieruit zal voortvloeien is dan een afhankelijke variabele die in relatie staat tot de gehanteerde exclusie-conditie. Er werd, via een 5-punt-Likertschaal<sup>6</sup>, gevraagd naar hun voorkeur met betrekking tot groenten, films, artiesten, pictogrammen en reisbestemmingen. In elke vraag werden tien opties gegeven die gelijk waren aan de mogelijke keuzes die de fictieve tegenspeelsters in het cyberball-game konden maken. Daarnaast kon elk van hen de top drie favoriete pictogrammen uit een lijst van 30 kiezen. Deze lijst was dezelfde als tijdens het cyberball-spel. Indien een respondent bijvoorbeeld een tegenspeelster had gehad die graag kledij van het kledingmerk "BENCH" droeg en die respondent gaf een duidelijke voorkeur ten opzichte van dit merk, werd dit aanschouwd als mimicking. De antwoordmogelijkheden kregen een score van 1 (helemaal niet graag) tot 5 (heel graag). Zo was het mogelijk om een mimic-score te berekenen per onderdeel en per

---

<sup>5</sup> De volledig gehanteerde homonegativiteitsschaal, zie appendix 6.

<sup>6</sup> Van "helemaal niet graag" tot "heel graag"

tegenspeelster<sup>7</sup>. Eens deze aparte scores verkregen, werd het gemiddelde over alle scores berekend per respondent om zo een algemene mimicking-score te bekomen. Na eliminatie van mimicstad1, mimicGroente1 en mimicGroente2 werd een Cronbach's  $\alpha$  van .622 gegenereerd<sup>8</sup>. In de komende analyse werd telkens zowel met de aparte scores als met de algemene mimic-score gewerkt, daar de resultaten niet significant verschilden.

Tevens werd in dit gedeelte een manipulatiecheck uitgevoerd voor het cyberball-spelletje (cf. "2.2.3. Manipulatiecheck").

De derde en laatste vragenlijst bestond uit enkele socio-demografische vragen, die als onafhankelijke variabelen beschouwd worden. Daar het geslacht van de respondentes vooraf bepaald werd, was een dergelijke vraag niet van toepassing. Wel werd hun politieke voorkeur en religie bevraagd daar reeds bewezen werd dat dit een bepalende factor voor discriminatie met zich mee kan brengen (Parker, 2003). Ook hun seksuele voorkeur en leeftijd waren deel van deze vragenlijst.

Op het einde van het onderzoek werd gevraagd of de respondente wilde meedingen naar de uit te reiken prijs en ze hiervoor haar mail-adres wilde achterlaten. Tevens werd gevraagd of ze de doelstelling van het onderzoek hadden weten te achterhalen.

Vooraleer eventueel een link tussen need for affiliation en seksuele discriminatie kan gevonden worden, met gebruik van het voorgestelde experiment, is het van belang eerst een data-controle, -reductie en manipulatiecheck uit te voeren. Hier wordt dieper op ingegaan in het eerstvolgende deel.

## **2.2. Data-controle**

Zoals in elk onderzoek het geval is, moest ook hier de data gecontroleerd worden op fouten en/of onvolledigheden. Dit vormde de eerste stap van mijn analyse. In totaal participeerden 126 vrouwelijke studentes aan het onderzoek. Hiervan konden er in eerste instantie vijf geschrapt worden wegens onvolledigheid. Deze respondenten hadden slechts enkele van het volledige aantal testen volbracht. Daarnaast werd nog een correctie gemaakt voor het foutenpercentage in de IAT en het incorrect invullen van de controlevraag. Wanneer individuen té vaak fouten maakten bij de toewijzing van de foto's aan de betreffende

---

<sup>7</sup> Bijvoorbeeld : MimicGroente1 betekend de mimicscore met betrekking tot groenten, ten opzichte van de 1<sup>ste</sup> tegenspeelster

<sup>8</sup> Output in SPSS, zie appendix 5

woorden, kon dit wijzen op een lagere concentratie of een té hoge moeilijkheidsgraad van de test. Ook het fout invullen van de controle-vraag wijst op een tekort aan concentratie. Vermits tijdens het onderzoek een hogere concentratie vereist werd en ze tevens afgestemd werd op de gemiddelde intelligentie van de doelgroep, konden individuen met een té hoog foutenpercentage geweerd worden. Achttien respondenten konden om deze redens weg gefilterd worden uit de database.

Desondanks data-controle noodzakelijk is, zullen de gefilterde respondenten toch in de analyse opgenomen worden vermits dit geen significant verschil met zich meebrengt. Uiteindelijk zullen dus alle 126 respondentes hun weg naar de analyse vinden.

### **2.3. Data-reductie**

Eens de data gecontroleerd was, kon overgegaan worden op data-reductie. Vooreerst werd een score gegenereerd voor de expliciete nAff, wat gemeten werd via PRF. De respondenten kregen hiervoor 16 stellingen waarop via een 5-punt Likertschaal kon gereageerd worden. Acht van de gebruikte stellingen waren negatief geformuleerd en moesten daarom omgekeerd worden. Eens alle stellingen in dezelfde richting geformuleerd waren, werd het gemiddelde van de 16 stellingen genomen als expliciete nAff-waarde voor elke respondent.

Geen enkele stelling werd uit de analyse verwijderd daar de Cronbach's-alfa reeds .793 was en deze niet kon verhoogd worden door eliminatie van stellingen<sup>9</sup>.

Ten tweede werd ook de seksuele oriëntatie gehercodeerd. Deze vraag was een onderdeel van de socio-demografische vragen die voorkwamen op het einde van de laatste vragenlijst. Elke respondent kon haar seksuele voorkeur weergeven via een schuifbalk die liep tussen 0% en 100%. De percentages van 0 tot en met 50 kregen de code "1", wat staat voor "Lesbisch". De overige, vanaf 51 tot 100 procent, kregen de code "0", wat staat voor "Hetero". De ontstane dichotome variabele werd gebruikt om de "chronische discriminatie" in de steekproef weer te geven.

De derde stap bestond erin om bij de latente homonegativiteitsschaal alle stellingen in dezelfde richting te oriënteren. De eerste vraag, die een Cronbach's  $\alpha$  van .868 genereert,

---

<sup>9</sup> Output in SPSS, zie appendix 3

bestond uit 20 stellingen waarvan er zes werden omgekeerd. De tweede vraag, die peilde naar discriminatie na confrontatie, had telkens zes begrippen waarvan er drie moesten omgekeerd worden. De Cronbach's  $\alpha$  van .809 bewijst de betrouwbaarheid van deze vraag<sup>10</sup>. Bij deze vragen werd alles in een negatieve en dus discriminerende richting gedraaid om een duidelijke analyse te kunnen opmaken.

Ten slotte werd de derde stelling (cf. "2.2.3. Manipulatiecheck) uit de manipulatiecheck omgedraaid en werd een gemiddelde score over alle stellingen berekend. In wat volgt wordt de manipulatiecheck verder toegelicht.

## 2.4. Manipulatiecheck

Tijdens het tweede deel van het onderzoek werd gebruik gemaakt van het cyberball-spel waarbij personaliteitsgegevens omtrent de tegenspeelsters werden meegedeeld (cf. supra). De gebruikte gegevens kwamen terug in de vragenlijst omtrent de vrije tijd van de respondenten. Telkens werd gevraagd om hun voorkeur ten aanzien van een bepaalde film, artiest, groente, hobby en stad aan te geven. Vermits tijdens het werpspelletje respondenten at random aan twee verschillende condities konden onderworpen worden en deze masterproef zal trachten de invloed van de discriminatieconditie na te gaan, is het van belang te testen of de uitgevoerde manipulatie geslaagd is.

De volgende stellingen representeren gevoelens die standaard gemeten worden wanneer individuen door middel van cyberball gediscrimineerd worden, als manipulatiecheck (Zadro et al., 2003). Deze werden in het huidige onderzoek geïmplementeerd. De Cronbach's  $\alpha$  van 0,71 bewijst de betrouwbaarheid van dit construct.

- Ik heb het gevoel controle te hebben over mijn leven (control)
- Ik voel me goed zoals ik ben (self-esteem)
- Ik voel me uitgesloten (belongingness)
- Terwijl ik het spel speelde, hoorde ik erbij (belongingness)
- De andere spelers beschouwden me als evenwaardig (belongingness)
- Mijn leven is zinvol (meaningfull existence)

---

<sup>10</sup> Output in SPSS, zie appendix 7

Om na te gaan of de gemoedstoestand van respondenten werkelijk werd beïnvloed door tijdelijke discriminatie, werd gebruik gemaakt van een T-test. Hiervoor werd eerst een gemiddelde berekend van de antwoorden op de betreffende stellingen. Mensen die niet gediscrimineerd werden tijdens het cyberball-game, hadden een gemiddelde score van 3,72 terwijl tijdelijk gediscrimineerden een gemiddelde score van 2,77 hadden. De T-test, met 124 vrijheidsgraden en een t-waarde van 8,49 verwerpt de nulhypothese met een significante p-waarde van 0,00. Dit bewijst dat tijdelijke discriminatie een lagere gemiddelde gemoedstoestand met zich meebrengt.

Hierna volgt een uitgebreide bespreking van de gevonden resultaten, op basis van het uitgevoerde onderzoek.



### **3. Data-analyse en resultaten**

#### **Inleiding**

Eens het onderzoek afgesloten en de data verzameld werd, kon overgegaan worden op de analyse. De doelstelling van volgende analyse is het effect van seksuele discriminatie op need for affiliation na te gaan. Er wordt onderzocht of individuen die lijden onder chronische discriminatie een hogere need for affiliation ervaren dan diegenen die hier niet onder lijden. Tevens zal nagegaan worden of tijdelijke discriminatie een activering van nAff met zich meebrengt en wat de invloed hiervan is op het gestelde mimicking-gedrag.

In wat volgt zal eerst ingegaan worden op de uitgevoerde analyse. Hier zal duidelijk worden of de gestelde hypotheses al dan niet op waarheid berusten. De conclusies die hieruit voortvloeien worden daarna meegegeven, alsook aanbevelingen voor verder onderzoek en tekortkomingen van het afgelopen praktijkonderzoek.

### 3.1. Analyse en resultaten

Na de reeds beschreven data-controle, hercodering van de gegevens en manipulatiecheck, kon de analyse echt van start gaan. Tijdens het eerste deel van het uitgevoerde onderzoek werden alle respondenten onderworpen aan een IAT- en PRF-test. Daar verscheidene wetenschappelijke bronnen de nadruk op het onderscheid tussen beide testen legden (cf. supra), werd dit als eerste gecontroleerd. Een correlatie van 0,081 ( $p=0,375$ ) bevestigde dat beide testen niet gecorreleerd zijn en dus twee verschillende motivatietypes meten.

Om na te gaan of de gestelde hypotheses al dan niet op waarheid berusten, werd voor alle gebruik gemaakt van lineaire regressie<sup>11</sup>. De vooropgestelde regressievergelijking kon voor elke hypothese herhaald worden, mits hercodering van bepaalde variabelen. De gebruikte vergelijking is de volgende :

$$\begin{aligned} \text{Mimick} = & \\ & b_0 \\ & + b_1 * \text{Chronische Discriminatie (CD)} \\ & + b_2 * \text{Tijdelijke Discriminatie (TD)} \\ & + b_3 * \text{Need for affiliation (IATnAff)} \\ & + b_4 * \text{CDxTD} \\ & + b_5 * \text{CDxIATnAff} \\ & + b_6 * \text{TDxIATnAff} \\ & + b_7 * \text{CDxTDxIATnAff} \end{aligned}$$

Ten eerste werd, in lijn met H1, nagegaan of er een significant hogere nAff waar te nemen is bij chronisch gediscrimineerde individuen die uiteindelijk leidt tot een hogere graad van mimicking. Hiervoor werd abstractie gemaakt van de variabele “Tijdelijke Discriminatie”. Om dit te kunnen verwezenlijken werd deze gehercodeerd van “0/1” (niet gediscrimineerd tijdens het spel / gediscrimineerd tijdens het spel) naar “-1/1” waardoor de waarde “0” als “neutraal” kon beschouwd worden. Daarna ging de lineaire regressie van start.

Desondanks enkele significante waardes, kon hier geen uitsluitel gegeven worden omtrent het bestaan van een hogere nAff-score voor lesbiennes. Een reden hiervoor kan het ontbreken

---

<sup>11</sup> Output van de uitgevoerde regressies zijn terug te vinden in appendix 9

aan een grote steekproef van lesbiennes zijn. Desalniettemin geven verscheidene individuele mimicscores een (marginaal) significante waarde voor chronische discriminatie, need for affiliation en het interactie-effect tussen beide.

<b>MimicType</b>	<b>Significantie</b>	<b>Parameters</b>
Mimic	CD = 0,23 IATnAff = 0,62	CD = 0,12 IATnAff = 0,035
MimicGroente2	IATnAff = 0,01	0,34
MimicStad1	CDxIATnAff = 0,07	0,46
MimicArtist1	CD = 0,07	0,56

**Tabel 4: Regressie H1**

Het bestaan van deze resultaten wijst erop dat de gestelde hypothese zou kunnen bewezen worden, mits het gebruik van een grotere steekproef. Tevens kan een onderzoeksopzet die uitsluitend de focus op chronische discriminatie en de daaruit volgende mimicking legt, soelaas brengen. Uit bovenstaande tabel kan reeds opgemaakt worden dat er een positieve relatie (doch niet significant) bestaat tussen chronische discriminatie en het hanteren van mimicking.

De tweede hypothese, die stelt dat tijdelijke discriminatie een activering van nAff met mimicking tot gevolg heeft, kent een duidelijkere conclusie. Om de lineaire regressie tot stand te brengen, werd abstractie gemaakt van “chronische discriminatie” door deze de coderen als “1” voor “geen discriminatie” en “-1” voor “discriminatie”. Onderstaande tabel vat de gevonden waarden samen.

<b>MimicType</b>	<b>Significantie</b>	<b>Parameters</b>
Mimic	TDxnAff = 0,34	TDxnAff = -0,05
MimicGroente2	TDxnAff = 0,01	TDxnAff = -0,36
MimicStad1	TDxnAff = 0,05	TDxnAff = -0,31
MimicArtist1	TDxnAff = 0,00	TDxnAff = -0,49

**Tabel 5: Regressie H2**

Er bestaat een duidelijk interactie-effect tussen de impliciete nAff en tijdelijke discriminatie. De gevonden parameters vertonen een systeem van negatieve waarden, in relatie met

mimicking. Dit betekent dat als iemand tijdelijk gediscrimineerd wordt en haar nAff stijgt, ze dan haar discriminerende tegenspeelster (uit het cyberball-spel) minder zal na-apen vermits ze geen relatiedrang ondervindt ten opzichte van niet-in-group leden. Hiermee werd de tweede hypothese getoetst en bewezen.

Het toetsen van de derde hypothese, die stelt dat tijdelijke acceptatie van chronisch gediscrimineerden geen activering van nAff en bijgevolg geen extra mimicking met zich meebrengt, vereiste opnieuw een andere codering. De variabele “Chronische discriminatie” werd terug op de originele “0/1” waarden gezet en “tijdelijke discriminatie” ontving een “1” voor “geen discriminatie” en “0” voor “discriminatie”. Naast H2, werd ook voor H3 duidelijk bewijs gevonden in de gebruikte lineaire regressie. Ondanks het feit dat niet alle individuele mimicscores, noch de algemene score een significante waarde geeft, valt toch een duidelijk systeem waar te nemen. Onderstaande tabel vat de gevonden parameters en hun significantie samen. Ondanks het gebrek aan significantie bij de overige mimictypes, kan daar hetzelfde systeem van positieve parameters teruggevonden worden.

<b>Mimictype</b>	<b>Significantie</b>	<b>Parameters</b>
Mimic	TD = 0,39 TDxCD = 0,59	TD = 0,11 TDxCD = 0,06
MimicStad1	TDxCD = 0,05	TDxCD = 0,52
MimicPicto2	TD = 0,08 TDxCD = 0,00	TD = 0,121 TDxCD = 0,20

**Tabel 6: Regressie H3**

Hieruit kan opgemaakt worden dat wanneer iemand die chronisch onder discriminatie lijdt, tijdelijk geaccepteerd wordt (TDxCD), deze persoon haar accepterende tegenspeelster meer zal mimicken. Daarnaast leidt het hoofdeffect van “TD”, wat hier “tijdelijke acceptatie” inhoudt, tot een verhoogde mimic.

De vierde en laatste hypothese, die de invloed van tijdelijke discriminatie van chronisch gediscrimineerde vrouwen onderzoekt, hanteert de basis-codering van “0/1” voor beide discriminatie-vormen. Onderstaande tabel geeft haar gevonden resultaten weer.

<b>Mimictype</b>	<b>Significantie</b>	<b>Parameters</b>
Mimic	TDxCD = 0,56	TDxCD = -0,07
MimicPicto2	TDxCD = 0,01 TDxCD = 0,00	TDxCD = -0,17 TDxCD = -0,20
MimicStad1	TDxCD = 0,05	TDxCD = -0,52

**Tabel 7: Regressie H4**

Ondanks hun niet-significante waarden, volgen alle andere mimicscores dezelfde trend van negatieve parameters voor CDxTD. Hierdoor is een duidelijk systeem waar te nemen waardoor kan besloten worden dat mensen die chronisch en tijdelijk gediscrimineerd worden, hun discriminerende personen minder zullen mimicken. Bijgevolg zullen deze op zoek gaan naar lotgenoten.

Ten slotte werden nog twee bijkomende zaken onderzocht. Vooreerst werd getoetst of religie en/of politieke voorkeur invloed uitoefenden op de bekomen resultaten. In tegenstelling tot de bestaande wetenschap, werd niet voor politiek noch voor religie een modererend effect gevonden. Daarnaast werd gemeten, door middel van een gepaarde T-toets, of er schijntolerantie bestond onder de respondenten. De expliciete discriminatie kende een gemiddelde van 2,22 terwijl de impliciete na-confrontatie discriminatie een gemiddelde had van 3,44. De T-test met 120 vrijheidsgraden had een t-waarde van -16,58 en een p-waarde van 0,00. Op basis hiervan kon besloten worden dat de discriminatie na confrontatie significant hoger was dan de expliciete. Dit levert bewijs voor schijntolerantie. De respondenten stelden zich graag op een sociaal wenselijke manier op, maar dit is geen realistisch beeld van hun werkelijke discriminatie.

De algemene conclusies die kunnen getrokken worden uit het uitgevoerde onderzoek, worden in het volgende deel meegegeven.

## 3.2. Conclusies

Op basis van het uitgevoerde onderzoek kunnen enkele belangrijke conclusies getrokken worden. Naast deze conclusies zullen tevens aanbevelingen tot verder onderzoek worden meegedeeld. Verder onderzoek naar het onderwerp is dan ook sterk aangeraden. De marketingwereld kan op dit onderwerp inspelen om producten zo te positioneren dat ze ook voor holebi's aantrekkelijk(er) worden.

De overkoepelende conclusie van deze masterproef houdt in dat lesbiennes sterk beïnvloedt worden door discriminatie. Ondanks het tekort aan bewijs voor een hogere need for affiliation, mag de invloed van discriminatie op deze need en de daaropvolgende mimicking niet onderschat worden.

Ten eerste werd bewijs gevonden dat tijdelijke discriminatie ervoor zorgt dat men de discriminerende persoon minder zal mimicken, deze zal als het ware afgestoten worden door de gediscrimineerde. Dit is van belang voor marketeers wat betreft de positionering van producten want dit betekent dat ze moeten keuzes maken tussen verschillende groepen. Wanneer een merk bijvoorbeeld gebruikt wordt door groeperingen die erom bekend staan anderen te discrimineren, zal dit merk heel wat minder kans maken bij gediscrimineerde subculturen. Een voorbeeld is hier op z'n plaats. Enkele jaren geleden was het erg in bij "skinheads" om "Lonsdale" jassen te dragen. Het bedrijf kreeg dit door en trachtte haar markt uit te breiden naar een breder publiek door middel van reclame die de nadruk legde op de kwaliteit en duurzaamheid van hun kledij. Deze poging mislukte omdat het merk reeds automatisch gelinkt werd aan de discriminatie waarvoor "skinheads" staan. De grondoorzaak van een verkeerde positionering moet dus dieper gezocht worden en moet bij haar wortels aangepakt worden. Wanneer de mening van "skinheads" zou wijzigen van discriminerend naar accepterend, zou ook het merk door een grotere groep mensen aangekocht kunnen worden. Indien Lonsdale bijvoorbeeld een campagne had gestart die de nadruk legde op de gelijkheid van mensen en daarbij de enge visie van skinheads had aangepakt, hadden ze een grotere kans op slagen gehad.

Ten tweede werd nagegaan of lesbiennes die tijdelijk geaccepteerd werden, een positieve mimic ten opzichte van hun acceptoren ervoeren. Ook deze stelling werd gegrond door voorgaand onderzoek waardoor kan besloten worden dat het van belang is om de "underdog"

van deze maatschappij te beschermen en de uniciteit van elk mens te aanvaarden. Wanneer we allen in staat zijn over te gaan tot aanvaarding, hoeven lesbiennes niet meer op zoek te gaan naar lotgenoten en kunnen ook zij openstaan voor een breder productengamma.

Ten derde werd gevonden dat tijdelijke discriminatie van chronisch gediscrimineerde lesbiennes leidt tot een nog sterkere afkeer van hun discriminatoren. Wanneer een dergelijke gebeurtenis plaatsvindt, zoals in het inleidende voorbeeld van deze masterproef, zal dit op heel wat onbegrip van de gediscrimineerde kunnen rekenen. Het gevolg hiervan is dat de gediscrimineerde zich verder afzet van de discriminator en verder zoekt naar lotgenoten. Zo zal een selecte in-group gevormd worden die zich kant tegen de maatschappelijke norm. Wanneer een afkeer als deze ontstaat, zullen ook de merken/producten die populair zijn bij de discriminerende massa afgewezen worden.

De laatst uitgevoerde test bevestigde dan ook dat er nog heel wat werk aan de winkel is betreffende een accepterende maatschappij. In tegenstelling tot de heersende norm om te stellen dat holebi's niet langer "taboe" zijn, worden ze nog steeds als "vreemd" gepercipieerd. Bijgevolg bestaat er een discrepantie tussen wat men zegt en wat men doet. Dit fenomeen werd door Vincke beschreven als "schijntolerantie".

In het volgende deel zullen beperkingen van het huidige onderzoek meegedeeld worden. Dit is van belang om in acht te nemen tijdens verder onderzoek.

### **3.3. Onderzoek beperkingen & aanbevelingen verder onderzoek**

Zoals bij elk onderzoek het geval is, zijn ook hier enkele onderzoekbeperkingen terug te vinden. Het is van belang deze in acht te nemen indien verder onderzoek verricht wordt.

Wegens tijdsbeperkingen werd het opgestelde onderzoek enkel uitgevoerd bij vrouwelijke studentes. Het is aangewezen, om nog duidelijkere resultaten te bekomen, de populatie uit te breiden naar werkenden en mannen. Hierbij mogen de socio-demografische factoren niet vergeten worden. Vermits bijvoorbeeld oudere homoseksuele mannen met heel wat meer discriminatie geconfronteerd worden/werden, zal deze groep moeilijk te overtuigen zijn om eerlijk te spreken over hun discriminatie-beleving. Indien toch overgegaan wordt tot onderzoek naar deze doelgroep, is het van belang hun anonimiteit 100% te garanderen.

Naast geslachts- en leeftijdsbeperkingen, werd deze masterproef op een relatief kleine steekproef uitgevoerd. Vermits het reeds zeer moeilijk was om via verscheidene kanalen aan het aantal te onderzoeken respondenten te raken, ontbrak de tijd om deze groep te vergroten. In de toekomst is het bijgevolg aangewezen om heel wat tijd te spenderen aan de verzameling van de doelgroep, opdat die zo groot mogelijk zou zijn. Wanneer gebruik gemaakt wordt van een grotere steekproef, zullen de resultaten ongetwijfeld nog duidelijker naar boven komen.

Een derde beperking van het uitgevoerde onderzoek is dat het erg moeilijk was om het onderzoekslokaal volledig stil te houden gedurende het gehele onderzoek. Het gevolg hiervan is dat een deel van de respondenten zich niet ten volle kon concentreren, wat voor verstoring van de resultaten kan gezorgd hebben. Voor toekomstig onderzoek is het aangewezen telkens een kleine groep op hetzelfde moment te onderzoeken, opdat een kleine groep makkelijker te controleren valt.

Daar het erg moeilijk is een experiment op te stellen waarbij mimicking gemeten wordt, werd hier gebruik gemaakt van een negatieve manipulatie, wat direct zorgt voor een vierde beperking. Er werd vanuit gegaan dat mensen die gediscrimineerd werd, minder mimicking zouden hanteren jegens hun tegenspeelsters dan mensen die geaccepteerd werden. In toekomstig onderzoek is het misschien aangewezen om te werken met een opzet die positieve mimicking toelaat. Er wordt verwacht dat dit eenduidigere resultaten zal opleveren.

In het volgende en laatste deel zullen de algemene besluiten van deze masterproef uiteen gezet worden. Hierin zal een soort korte samenvatting van het afgelopen onderzoek te lezen zijn.



# Algemeen besluit

---

Dagdagelijks worden mensen overal ter wereld gediscrimineerd. Dit kan zijn omdat je te dik, te mager, te bruin, te homo, te slim, te dom, ... bent. Maar wie bepaalt wat juist en fout is? Wie bepaalt de “maatschappelijke norm”?

In plaats van steeds een ander met de vinger te wijzen en een oorzakelijke schuldenaar te zoeken is het van belang vooreerst naar onszelf te kijken. Deze thesis trachtte dan ook de waarheid achter discriminatie en haar gevolgen na te gaan.

De masterproef startte met een uitgebreide literatuurstudie. Het eerste besproken deel bestond uit holebi's, hun maatschappelijke beleving en discriminatie. Daar deze thesis vertrekt vanuit een economische uitgangspunt, was het belangrijk de link te leggen tussen een bekend marketingconcept, nl. nAff, en de heersende discriminatie. Zo kwamen we terecht bij impliciete motivaties, het voortvloeiende gedrag en hoe deze te meten. Om een duidelijke verbinding te maken tussen beide uiteen liggende concepten, werd gebruik gemaakt van “mimicking” die het na-apen van in-group leden inhoudt. Mimicking is de eenvoudigste manier om kenbaar te maken dat je nood hebt aan (vriendschaps)relaties. Het was erg moeilijk deze begrippen een plaats te geven in wetenschappelijk onderzoek vermits nAff een impliciet motief is, waar we dus niet bewust van zijn. Iedereen heeft een bepaalde nAff, maar we weten het niet van onszelf, noch van de ander. Uit de opgemaakte literatuurstudie werden vier onderzoeksvragen (hypotheses) gegenereerd. Deze werden op hun waarheid getest door een exploratieve studie.

Alle respondenten werden verzameld en gevraagd om 30min van hun tijd te spenderen aan een onderzoek op de faculteit “economie en bedrijfskunde”. Hier werden ze onderworpen aan drie verschillende testen. De eerste was een IAT-test om na te gaan in welke mate de respondent nAff had. Ten tweede speelden ze een online werpspelletje waarbij ze aan twee condities konden onderworpen worden. De eerste was “tijdelijke discriminatie” waarbij ze de bal slechts enkele keren ontvingen. De tweede was “acceptatie” waarbij ze de bal even vaak als hun tegenspeelsters ontvingen. In een derde en laatste fase vervulde ze drie enquêtes. De eerste was de latente homonegativiteitsschaal, gevolgd door een vragenlijst om hun mimicscores te berekenen en een socio-demografische vragenlijst.

De gegevens die werden afgeleid uit de exploratieve studie werden gebruikt om de hypothesen te testen. Dit gebeurde aan de hand van “lineaire regressie”. De hoofdvraag die

gesteld werd was: wat is de invloed van seksuele discriminatie op onze need for affiliation en ons daaruit volgend consumentengedrag. Zullen, met andere woorden, lesbiennes andere producten aankopen omdat ze seksueel gediscrimineerd worden?

Het antwoord is volmondig “ja”.

Overall bestaan verschillende mensen, verschillende groeperingen, en allen hebben ze een eigen cultuur. Dit onderzoek bewees dat ook holebi's een dergelijke cultuur ontwikkelden omdat ze zich niet thuis voelen in een discriminerende wereld. Ze gaan samen vechtend door het leven, vechtend om hun eigen plek binnen de massa te vinden, met hun eigen productgamma. En dat lukt, aardig zelf, maar het is niet de bedoeling.

Deze masterproef geeft aan dat er binnen onze huidige maatschappij nog heel wat werk is wat betreft discriminatiebeleid maar tevens wat onszelf betreft. Zoals elke hetero zou moeten openstaan voor holebi's, moeten ook holebi's openstaan voor de hetero's. Hier moeten we allen samen aan werken, hoe idealistisch dat ook is. Marketing kan hierbij helpen door producten aan te bieden en de nadruk te leggen op het aspect dat het door “iedereen” kan gebruikt worden. Deze thesis werd niet gemaakt om meer holebi-producten op de markt te brengen, of om holebi-campagnes op te zetten. Ze werd gemaakt om ons allen te doen nadenken of er een andere manier is, één waar we allen mee kunnen leven. En die manier is er. Vooreerst werd aangetoond dat tijdelijke discriminatie een invloed heeft op ons gedrag. Wanneer we tijdelijk gediscrimineerd worden, zullen we hier onbewust op reageren door accepterende mensen te gaan mimicken om “erbij te horen”. Daarnaast werd aangetoond dat mensen die chronisch gediscrimineerd worden en tijdelijk geaccepteerd, ze hun acceptoren zullen mimicken. Ten derde wees onderzoek uit dat tijdelijke discriminatie van chronisch gediscrimineerden ervoor zorgt dat deze zich nog verder afzetten tegen hun discriminatoren. Dit maakt de cirkel rond. Gediscrimineerden gaan op zoek naar lotgenoten en zullen zich aan hen aanpassen, waardoor ze verder afwijken van het “main-stream” gedrag en elke potentiële discriminerende situatie uit de weg gaan. Zo komt men in isolement, wat de kans op discriminatie nog vergroot.

Om deze cirkel te verbreken moeten beide zijden werken aan verdraagzaamheid ten opzichte van elkaar. Marketing kan en moet hierbij een handje helpen door hun producten zo te positioneren dat ze door beide groepen kunnen gebruikt worden. Het is belangrijk hierop in te spelen want anders kan een grote bron aan inkomsten mislopen worden. We weten allemaal dat marketeers niet graag inkomsten missen, net zoals we nu weten dat holebi's en hetero's best zouden samenwerken om de heersende maatschappelijke norm te overbruggen.

# Bibliografie

---

## A. Wetenschappelijke literatuur

Atkinson, J. W., & Walker, E. L. (1958). The affiliation motive and perceptual sensitivity to faces. In J. W. Atkinson (Ed.), *Motives in fantasy, action, and society: A method of assessment and study* (pp. 360-366). Princeton NJ: Van Nostrand.

Bauermeister, JA (2010), relationship trajectories and psychological well being among sexual minority youth, In: science&business media LLC, *J Youth adolescence*. Washington Heights: Springer: 1148-1163.

Berghe, W. V., Dewaele, A., Cox, N. and Vincke, J. (2010), Minority-Specific Determinants of Mental Well-Being Among Lesbian, Gay, and Bisexual Youth. *Journal of Applied Social Psychology*, 40: 153–166.

Brunstein, J.C. (2008). Implicit and Explicit Motives. In J. Heckhausen & H. Heckhausen (Eds.), *Motivation and action*. New York: Cambridge University Press, 227-246.

Brunstein, J.C., & Heckhausen, H. (2008). The achievement motive. In J. Heckhausen & H. Heckhausen (Eds.), *Motivation and action*. New York: Cambridge University Press, 137-183.

Buford, H., (2000), Understanding Gay Consumers, *The Gay & Lesbian Review*, 26-28

Chartrand, T.L., & Bargh, J.A.,(1999). The Chameleon effect: The perception-behavior link and social interaction. *Journal of personality and social psychology*, 76, 893-910.

Dewaele, A., & Van Houtte, M. (2010), Zichtbaarheid- en discriminatiemanagement bij holebi-jongeren, *Universiteit Gent in samenwerking met Gelijke kansen Beleid*.

Geuens, M., & Vandecasteele, B. ,(2009), Revising the myth of gay consumer innovativeness, *Journal of Business Research*, 62, 134-144.

Greenwald, A.G., McGhee, D.E., & Schwartz, J.L.K. (1998). Measuring individual differences in implicit cognition: The Implicit Association Test. *Journal of Personality and Social Psychology*, 33 (74), 1464-1480.

Herek, G.M, (2002), SexualPrejudice and Gender: Do Heterosexuals' Attitudes Toward Lesbians and Gay Men Differ?, *Journal of social issues*, 56(2), 251-266.

Johar, G.V, & Maheswaran, D., & Peracchio, L.A. (2006), MAPping the Frontiers: Theoretical Advances in Consumer Research on Memory, Affect, and Persuasion, *Journal of consumer research*, Vol. 33, 139-149.

Kehr, H.M. (2004). Integrating implicit motives, explicit motives and perceived abilities: the compensatory model of work motivation and volition. *Academy of Management Review*, 29 (3), 479-499.

Kelly, L. (2007), lesbian body image perceptions: the context of body silence, In: Monmouth University, *Qualitative health research*. Stage publications, no.7 873-883.

Klein, J.I (1990), Feasibility Theory: A Resource-Munificence Model of Work Motivation and behaviour, *Academy of Managerial Review*, Vol. 15, No.4, 646-665.

Koestner, R. & McClelland, D.C. (1992). The affiliation motive. In C.P. Smith (Ed.), *Motivation and personality: Handbook of thematic content analysis*. New York: Cambridge University Press, 205-210.

Lakin, L.J., Chartrand, T.L., & Arkin, R.M., (2008), I Am Too Just Like You: Nonconscious Mimicry as an Automatic Behavioural Response to Social Exclusion, *Psychological science*, 19(8), 816-822.

Langens, T.A. (2007). Congruence Between Implicit and Explicit Motives and Emotional Well-Being: The Moderating Role of Activity Inhibition. *Motivation and emotion*, 31(1), 49-59.

Maslow, A.H. (1943). A Theory of Human Motivation. *Psychological Review* 50, 370-396.

McClelland, D.C. (1987). *Human motivation*. New York: Cambridge University Press.

McClelland, D.C., & Koestner, R., & Weinberger, J. (1989). How Do Self-Attributed and Implicit Motives Differ?, *Psychological Review*, Vol. 96, No. (4), 690-702.

Mead, N.L., & Baumeister, R.F., & Stillman, T.F., & Rawn, C.D., & Vohs, K.D. (2011), Social Exclusion Causes People to Spend and Consume Strategically in the Service of Affiliation, *Journal of consumer research*, Vol. 37.

Meyer, I. H. (2003). Prejudice, social stress, and mental health in lesbian, gay, and bisexual populations: conceptual issues and research evidence, *Psychological Bulletin*, 129 (5): 674-697.

Michalak, J., Püschel, O., Joormann, J., & Schulte, D. (2006). Implicit and Explicit Goals: Two Distinctive Modes of Motivational Functioning and Their Relations to Psychopathology. *Clinical Psychology and Psychotherapy*, 13 (2), 81-96.

Murry, H.A. (1938). *Explorations in personality*. New York: Oxford University Press.

Petty, E.R (2006), A Metacognitive Model of Attitudes, *Journal of consumer research*, vol.33, 22-24.

Operario, D. & Fiske, S. T. (2001). *Ethnic identity moderates perceptions of prejudice: Judgments of personal versus group discrimination and subtle versus blatant bias*. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27(5): 550-561.

Parker, L. (2003). *Achter Gesloten Deuren: the interaction of confrontation with self-reported attitudes*, Universiteit van Amsterdam.

Redmond, W.H. (2008), Voluntary Ceding of Control: Why Do People Join?, *Journal of economic issues*, Vol. XLII, No: 3, 695-706.

Reilly, A., & Rudd, N.A. (2006), Shopping behavior among gay men: issues of internalized homophobia and self-esteem, *International Journal of Consumer Studies*, 31, 333-339.

Ross, M.W, Rosser, B.R.S., & Smolenski, D., (2010),The Importance of Measuring Internalized Homophobia/Homonegativity, *Arch Sex Behav*, 39, 1207-1208.

Deci, E. L., & Ryan, R. M. 2000. The "what" and "why" of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behaviour. *Psychological Inquiry*, 11: 227-268.

Schüler, J., Job, V., Frönlich, S.M., & Brandstätter, V. (2008). A high implicit affiliation motive does not always make you happy: a corresponding explicit motive and corresponding behaviour are further needed. *Motivation and Emotion*, 32 (3), 231-242.

Schüler, J., Sheldon, K.M., & Frönlich, S.M., (2010). Implicit need for achievement moderates the relationship between competence need satisfaction and subsequent motivation. *Journal of Research in Personality*, 44 (1), 1-12.

Schultheiss, O. C., & Brunstein, J. C. (1999). Goal imagery: Bridging the gap between implicit motives and explicit goals. *Journal of Personality*, 67, 1-38.

Schultheiss, O. C., & Brunstein, J. C. (2005). An implicit motive perspective on competence. In A. J. Elliot & C. Dweck (Eds.), *Handbook of competence and motivation* (pp. 31-51). New York: Guilford.

Schultheiss, O.C. (2008). Implicit motives. In O.P. John, R. W. Robins & L.A. Pervin (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (3 ed.,pp. 603-633). New York: Guilford.

Schultheiss, O.C., & Brunstein, J.C (2010). Introduction. In O.C. Schultheiss & J.C. Brunstein (Eds.), *implicit motives* (pp. Ix-xxvii). New York, NY: Oxford University Press.

Schultheiss, O.C., & Hale, J.A. (2007). Implicit motives modulate attentional orienting to facial expressions of emotion. *Motivation and Emotion*, 31 (1), 13-24.

Slabbinck, H., De Houwer, J., & Van Kenhove, P. (2011). A pictorial attitude IAT as a measure of implicit motives. *European Journal of Personality*,25(1), 76-86.

Sokolowski, K., & Heckhausen, H. (2008). Social Bonding: Affiliation motivation and intimacy motivation. In J. Heckhausen & H. Heckhausen (Eds.), *Motivation and action*. New York: Cambridge University Press, 184-199.

Tanner, R.J., Ferraro, R., Chartrand, T.L., Bettman, J.R., & Van Baaren, R. (2007), Of Chameleons and Consumption: The Impact of Mimicry on Choice and Preferences, *Journal of consumer research*, 34, 754-766.

Taylor, V., and Kaminski, E., and Dugan, K. (2002), From the Bowery to the Castro: Communities, Identities and Movements, *Handbook of Lesbian and Gay studies*, 99-114.

Van Baaren, R.B., Holland, R.W., Steenaert, B., & van Knippenberg, A., (2002), Mimicry for money: Behavioral consequences of imitation. *Journal of experimental social psychology*, 39, 393-398.

Vermeersch, H., Tsjoen, G., Kaufman, J.M., Vincke, J., Van Houtte, M. (2010), gender ideology, same-sex peer group affiliation and the relationship between testosterone and dominance in adolescent boys and girls, In : Biosec, J. (Sci.) **00**. Cambridge University Press, 463-476.

Vincke, J., Dewaele, A., Berghe, W.V.D., & Cox, N., (2006), Zzzip: Een statistisch onderzoek met het oog op het verzamelen van basismateriaal over de doelgroep holebi's , *Universiteit Gent Vakgroep Sociologie*.

Vincke, J., Rycke, L. D. and Bolton, R. (1999), Gay Identity and the Experience of Gay Social Stress. *Journal of Applied Social Psychology*, 29: 1316–1331.

Vincke, J., Dewaele, A., Vanden Berghe, W. & Cox, N. (2008), Discriminatie van holebi's op de werkvloer: over inkomensverschillen, sectorgeneratie en het roze plafond, *Universiteit Gent & Centrum voor Gelijkheid van Kansen en Racismebestrijding*.

Williamson, I.R (2000), Internalized homophobia and health issues affecting lesbians and gay men, *Health education research*, no.1: 97-107.

Woike, B. A. (1995). Most-memorable experiences: Evidence for a link between implicit and explicit motives and social cognitive processes in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 1081-1091.

Zadro, L., & Williams, K.D., & Richardson, R. (2003), How low can you go? Ostracism by a computer is sufficient to lower self-reported levels of belonging, control, self-esteem, and meaningful existence. *Journal of Experimental Social Psychology*, (2004), 40: 560–567.

## **B. Internetbronnen**

Sigma Assessment Systems Inc., Personality Research Form, URL: <<http://www.sigmaassessmentsystems.com/assessments/prf.asp>>. (26 maart 2011)

## **C. Interviews**

Versmissen D. (Onderzoekster Steunpunt Gelijke Kansen & Universiteit Antwerpen). Onderzoek naar discriminatie bij holebi's in België. Door J. Blommaert, 17-02-2011, Antwerpen.

Wauters E. (Student L.O. Hogeschool Gent). Gebeurtenissen op 1 januari. Door J. Blommaert, 18-01-2011, Gent.



# Appendices

---

## Appendix 1 : PRF-schaal

1. Ik amuseer me echt in sociale functies.
2. *Ik amuseer me niet echt op grote feesten en fuiven.*
3. *Ik ben eerder onafhankelijk van de mensen die ik ken.*
4. *Ik besteed niet veel van mijn tijd aan het praten met mensen die ik elke dag zie.*
5. Ik besteed veel tijd aan bezoeken aan vrienden.
6. Ik doe veel moeite om mensen te ontmoeten.
7. *Ik doe zelden moeite om vrienden te maken.*
8. Ik heb veel vrienden.
9. Ik kies hobby's die ik met anderen kan delen.
10. Ik probeer zoveel mogelijk onder vrienden te zijn.
11. Ik vertrouw mijn vrienden volledig.
12. *Ik zou niet erg goed zijn in een job waarvoor je de hele dag met mensen moet praten.*
13. Mensen aanzien me als iemand vriendelijk.
14. *Regelmatig zou ik liever alleen zijn dan bij een groep vrienden.*
15. *Soms moet ik echt moeite doen om sociaal te zijn.*
16. *Wanneer ik iemand van op afstand zie, doe ik geen moeite om goeiedag te zeggen.*

*De cursieve vragen werden omgekeerd in de SPSS-analyse.*

## Appendix 2 : Correlatie tussen IAT & PRF

		prf	IATnAff
prf	Pearson Correlation	1	,081
	Sig. (2-tailed)		,375
	N	123	123
IATnAff	Pearson Correlation	,081	1
	Sig. (2-tailed)	,375	
	N	123	123

## Appendix 3 : Betrouwbaarheid PRF-schaal

Cronbach's's Alpha	N of Items
,793	16

## Appendix 4 : Vragenlijst cyber-ball

1. Geef hier uw respondentenummer in, u ontving dit nummer bij het binnenkomen in het lokaal. Dit dient ervoor om uw anonimiteit te bewaren.
2. Wat is uw nickname ? Dit is een naam die voor uw speler tevoorschijn zal komen tijdens het volgende spelletje.
3. In welk lokaal bevindt u zich momenteel ?
  - keuzes :
    - PC-lokaal 1
    - PC-lokaal 2 (alle respondentes bevonden zich in dit lokaal)
    - Andere
4. Kies uw pictogram uit de volgende lijst. Deze afbeelding zal tevoorschijn komen tijdens het online-werpspelletje.

5. Geef hier uw leeftijd in.
6. Wat is uw burgerlijke staat ? (Relatie, happy single,...)
7. Wat is uw favoriete hobby ?
8. Wat is uw lievelings-kledingmerk ?
9. Geef hieronder uw favoriete reisbestemming in.
10. Welke film is uw favoriet ?
11. Wat is uw lievelingsgroente ?
12. Wat is uw lievelingskleur ?

## Appendix 5 : Betrouwbaarheid algemene mimicscore

Na eliminatie van mimicGroente2, mimicGroente1 en mimicstad1, kon deze betrouwbaarheidsschaal niet verder verhoogd worden.

**Reliability Statistics**

Cronbach's's Alpha	N of Items
,622	9

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's's Alpha if Item Deleted
mimicstad2	25,0297	25,469	,230	,614
mimicAtist1b	25,7228	22,802	,427	,559
mimicArtist2b	25,5941	25,584	,215	,618
mimicMerk1b	24,9109	24,362	,448	,562
mimicMerk2b	24,7921	25,406	,359	,583
mimicHobby1	26,1584	24,595	,284	,600
mimicHobby2	26,2277	24,058	,330	,587
mimicFilm1b	24,8119	26,394	,234	,610
mimicFilm2b	24,4752	26,612	,245	,607

## Appendix 6: Latente homonegativiteitsschaal

*Vraag 1* : Dan volgen nu enkele uitspraken over lesbische vrouwen en homoseksuele mannen. Wat is hierover jouw mening? Ben je het met deze uitspraken eens of oneens? Duid aan wat het best op jou van toepassing is, van "helemaal akkoord" tot "helemaal niet akkoord".

1. Overdreven homo-gedrag vind ik vervelend
2. *Ik vind het prima als mijn leraar/lerares holebi is*
3. *Homo-erotische scènes op film/TV vind ik niet erg*
4. Mijn mede-studente mag Holebi zijn, maar hij/zij moet daar niet teveel over praten.
5. *Ik ben tolerant tegenover Holebi's*
6. Holebi zijn is OK, maar ik moet er niet steeds meer geconfronteerd worden
7. Al die travestieten en openlijke homoseksualiteit tijdens de Gay-pride, hoeven niet voor mij
8. Holebi's worden nog steeds gediscrimineerd in België
9. Lesbiennes gedragen zich meestal mannelijk
10. *Holebi-koppels kunnen evengoed kinderen opvoeden als hetero-koppels*
11. Holebi's moeten niet te koop lopen met hun seksualiteit
12. Ik heb liever een hetero-seksuele dokter
13. Holebi's moeten niet in het openbaar kussen
14. Ik vind het niet kunnen als een leraar/lerares openlijk holebi is
15. Ik heb het niet graag als lesbiennes naar me staren
16. Homo-mannen denken veel aan seks
17. *De leefstijl van holebi's keur ik goed (werd omgekeerd)*
18. Ik vind het geweldig als je het niet kunt merken aan holebi's dat ze anders zijn
19. Ik zou het vreselijk vinden als mijn idool holebi bleek te zijn
20. Ik erger me aan overdreven mannelijk gedrag van lesbiennes

*De cursief getypte stellingen werden omgekeerd.*

**Vraag 2:** Duid hieronder aan welke woorden het best aansluiten bij hoe je je voelt na het bekijken van de voorgaande foto.  
Je hebt de keuze van "Heel sterk" tot "helemaal niet".

1.



2.



3.



1. Romantisch
2. Opwindend
3. Vreemd
4. Lief
5. Beschamend
6. Vies

## Appendix 7: Betrouwbaarheid Homonegativiteitsschaal

Cronbach's Alpha	N of items
0,868	20

## Appendix 8 : Lineaire regressie

### MimicGroente2

#### Stap 1 : Was het zinvol een regressie uit te voeren ?

Onderstaande tabel bewijst de zinvolheid van de uitgevoerde regressie, vermits alle modellen significante waarden kleiner dan 0,05 hebben.

ANOVA<sup>d</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	18,286	3	6,095	3,100	,029 <sup>a</sup>
	Residual	230,045	117	1,966		
	Total	248,331	120			
2	Regression	35,659	6	5,943	3,186	,006 <sup>b</sup>
	Residual	212,672	114	1,866		
	Total	248,331	120			
3	Regression	36,237	7	5,177	2,758	,011 <sup>c</sup>
	Residual	212,094	113	1,877		
	Total	248,331	120			

a. Predictors: (Constant), IATnAff, CD, TD

b. Predictors: (Constant), IATnAff, CD, TD, TDxnAff, TDxCD, CDxnAff

c. Predictors: (Constant), IATnAff, CD, TD, TDxnAff, TDxCD, CDxnAff, TDxCDxnAff

d. Dependent Variable: mimicGroente2

## Stap 2 : Was het een goede regressie ?

Onderstaande tabel bewijst geen erg krachtige regressie maar in het tweede en derde model is  $R^2$  voldoende om aanvaard te worden als een goede regressie ( $>0,1$ ). De toegevoegde waarde van het tweede model is echter heel wat groter dan in het derde. De complexiteit van het derde model overweegt ten opzichte van haar toegevoegde waarde.

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	,271 <sup>a</sup>	,074	,050	1,40221	,074	3,100	3	117	,029
2	,379 <sup>b</sup>	,144	,099	1,36585	,070	3,104	3	114	,029
3	,382 <sup>c</sup>	,146	,093	1,37001	,002	,308	1	113	,580

### Stap 3: De individuele parameters voor H1.

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	95,0% Confidence Interval for B	
	B	Std. Error	Beta	Std. Error			Lower Bound	Upper Bound
1 (Constant)	2,896	,153			18,938	,000	2,593	3,199
CD	,394	,282	,126	,090	1,397	,165	-,164	,952
TD	-,037	,130	-,026	,091	-,286	,775	-,295	,221
IATnAff	,339	,136	,228	,092	2,492	,014	,069	,608
2 (Constant)	2,986	,153			19,480	,000	2,682	3,290
CD	,216	,289	,069	,092	,747	,456	-,356	,788
TD	-,095	,155	-,066	,108	-,613	,541	-,403	,212
IATnAff	,314	,168	,212	,113	1,874	,063	-,018	,647
CDxnAff	-,179	,277	-,074	,114	-,647	,519	-,728	,370
TDxnAff	-,358	,134	-,241	,090	-2,677	,009	-,623	-,093
TDxCD	-,441	,279	-,168	,106	-1,579	,117	-,994	,112
3 (Constant)	3,001	,156			19,244	,000	2,692	3,309
CD	,203	,291	,065	,093	,697	,487	-,373	,778
TD	-,090	,156	-,063	,109	-,578	,564	-,399	,219
IATnAff	,319	,168	,215	,114	1,891	,061	-,015	,652
CDxnAff	-,173	,278	-,071	,115	-,621	,536	-,724	,378
TDxnAff	-,414	,168	-,279	,113	-2,460	,015	-,748	-,081
TDxCD	-,398	,291	-,151	,110	-1,371	,173	-,974	,177
TDxCDxnAff	,154	,278	,065	,117	,555	,580	-,397	,706



### Stap3.2. De individuele parameters voor H2

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	95,0% Confidence Interval for B	
	B	Std. Error	Beta	Std. Error			Lower Bound	Upper Bound
1 (Constant)	3,056	,195			15,642	,000	2,669	3,443
CD	-,197	,141	-,126	,090	-1,397	,165	-,476	,082
TD	,075	,261	,026	,091	,286	,775	-,441	,591
IATnAff	,339	,136	,228	,092	2,492	,014	,069	,608
2 (Constant)	2,999	,218			13,784	,000	2,568	3,430
CD	-,108	,144	-,069	,092	-,747	,456	-,394	,178
TD	,190	,310	,066	,108	,613	,541	-,425	,805
IATnAff	,314	,168	,212	,113	1,874	,063	-,018	,647
CDxnAff	-,179	,277	-,074	,114	-,647	,519	-,728	,370
TDxnAff	-,358	,134	-,241	,090	-2,677	,009	-,623	-,093
TDxCD	-,441	,279	-,168	,106	-1,579	,117	-,994	,112
3 (Constant)	3,012	,219			13,724	,000	2,577	3,446
CD	-,101	,145	-,065	,093	-,697	,487	-,389	,187
TD	,180	,312	,063	,109	,578	,564	-,438	,798
IATnAff	,319	,168	,215	,114	1,891	,061	-,015	,652
CDxnAff	-,173	,278	-,071	,115	-,621	,536	-,724	,378
TDxnAff	-,414	,168	-,279	,113	-2,460	,015	-,748	-,081
TDxCD	-,398	,291	-,151	,110	-1,371	,173	-,974	,177
TDxCDxnAff	,154	,278	,065	,117	,555	,580	-,397	,706

### Stap 3.3. : De individuele parameters voor H4

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	95,0% Confidence Interval for B	
	B	Std. Error	Beta	Std. Error			Lower Bound	Upper Bound
1 (Constant)	2,859	,207			13,790	,000	2,448	3,269
CD	,394	,282	,126	,090	1,397	,165	-,164	,952
TD	,075	,261	,026	,091	,286	,775	-,441	,591
IATnAff	,339	,136	,228	,092	2,492	,014	,069	,608
2 (Constant)	2,891	,229			12,611	,000	2,437	3,345
CD	,216	,289	,069	,092	,747	,456	-,356	,788
TD	,190	,310	,066	,108	,613	,541	-,425	,805
IATnAff	,314	,168	,212	,113	1,874	,063	-,018	,647
CDxnAff	-,179	,277	-,074	,114	-,647	,519	-,728	,370
TDxnAff	-,358	,134	-,241	,090	-2,677	,009	-,623	-,093
TDxCD	-,441	,279	-,168	,106	-1,579	,117	-,994	,112
3 (Constant)	2,910	,233			12,513	,000	2,450	3,371
CD	,203	,291	,065	,093	,697	,487	-,373	,778
TD	,180	,312	,063	,109	,578	,564	-,438	,798
IATnAff	,319	,168	,215	,114	1,891	,061	-,015	,652
CDxnAff	-,173	,278	-,071	,115	-,621	,536	-,724	,378
TDxnAff	-,414	,168	-,279	,113	-2,460	,015	-,748	-,081
TDxCD	-,398	,291	-,151	,110	-1,371	,173	-,974	,177
TDxCDxnAff	,154	,278	,065	,117	,555	,580	-,397	,706

# Mimicstad1

## Stap 1 : Was het zinvol een regressie uit te voeren ?

Het was zinvol deze regressie uit te voeren, maar enkel het derde model kent significante waarden.

**ANOVA<sup>d</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	5,222	3	1,741	1,037	,379 <sup>a</sup>
	Residual	196,464	117	1,679		
	Total	201,686	120			
2	Regression	14,898	6	2,483	1,515	,179 <sup>b</sup>
	Residual	186,788	114	1,638		
	Total	201,686	120			
3	Regression	23,373	7	3,339	2,116	,047 <sup>c</sup>
	Residual	178,313	113	1,578		
	Total	201,686	120			

a. Predictors: (Constant), IATnAff, CD, TD

b. Predictors: (Constant), IATnAff, CD, TD, TDxnAff, TDxCD, CDxnAff

c. Predictors: (Constant), IATnAff, CD, TD, TDxnAff, TDxCD, CDxnAff, TDxCDxnAff

d. Dependent Variable: mimicstad1

## Stap 2 : Was het een goede regressie ?

Ook hier geeft enkel het derde model een krachtige R<sup>2</sup>. Tevens is de toegevoegde waarde van het derde model het grootst ten opzichte van de overige modellen.

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	,161 <sup>a</sup>	,026	,001	1,29583	,026	1,037	3	117	,379
2	,272 <sup>b</sup>	,074	,025	1,28004	,048	1,968	3	114	,123
3	,340 <sup>c</sup>	,116	,061	1,25618	,042	5,371	1	113	,022

### Stap 3: De individuele parameters voor H1.

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	95,0% Confidence Interval for B	
	B	Std. Error	Beta	Std. Error			Lower Bound	Upper Bound
	1 (Constant)	3,388	,141					23,973
CD	-,161	,261	-,057	,092	-,617	,539	-,677	,355
TD	,102	,120	,079	,093	,846	,399	-,137	,340
IATnAff	-,186	,126	-,139	,094	-1,480	,142	-,434	,063
2 (Constant)	3,404	,144			23,694	,000	3,119	3,688
CD	-,030	,271	-,011	,096	-,111	,912	-,566	,506
TD	,197	,145	,153	,113	1,356	,178	-,091	,485
IATnAff	-,048	,157	-,036	,118	-,304	,762	-,359	,264
CDxnAff	,435	,260	,199	,119	1,675	,097	-,080	,949
TDxnAff	-,091	,125	-,068	,093	-,724	,471	-,339	,157
TDxCD	,351	,262	,148	,110	1,341	,183	-,168	,869
3 (Constant)	3,459	,143			24,193	,000	3,176	3,742
CD	-,080	,266	-,028	,094	-,302	,763	-,608	,447
TD	,216	,143	,168	,111	1,514	,133	-,067	,500
IATnAff	-,032	,154	-,024	,116	-,208	,836	-,338	,274
CDxnAff	,460	,255	,210	,117	1,802	,074	-,046	,965
TDxnAff	-,307	,154	-,229	,115	-1,990	,049	-,614	-,001
TDxCD	,515	,266	,217	,112	1,933	,056	-,013	1,043
TDxCDxnAff	,591	,255	,275	,119	2,318	,022	,086	1,097

### Stap 3.2 : De individuele parameters van H2

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	95,0% Confidence Interval for B	
	B	Std. Error	Beta	Std. Error			Lower Bound	Upper Bound
1 (Constant)	3,409	,181			18,884	,000	3,052	3,767
CD	,080	,130	,057	,092	,617	,539	-,178	,338
TD	-,204	,241	-,079	,093	-,846	,399	-,681	,273
IATnAff	-,186	,126	-,139	,094	-1,480	,142	-,434	,063
2 (Constant)	3,586	,204			17,588	,000	3,182	3,990
CD	,015	,135	,011	,096	,111	,912	-,253	,283
TD	-,394	,291	-,153	,113	-1,356	,178	-,971	,182
IATnAff	-,048	,157	-,036	,118	-,304	,762	-,359	,264
CDxnAff	,435	,260	,199	,119	1,675	,097	-,080	,949
TDxnAff	-,091	,125	-,068	,093	-,724	,471	-,339	,157
TDxCD	,351	,262	,148	,110	1,341	,183	-,168	,869
3 (Constant)	3,635	,201			18,066	,000	3,236	4,034
CD	,040	,133	,028	,094	,302	,763	-,224	,304
TD	-,433	,286	-,168	,111	-1,514	,133	-,999	,134
IATnAff	-,032	,154	-,024	,116	-,208	,836	-,338	,274
CDxnAff	,460	,255	,210	,117	1,802	,074	-,046	,965
TDxnAff	-,307	,154	-,229	,115	-1,990	,049	-,614	-,001
TDxCD	,515	,266	,217	,112	1,933	,056	-,013	1,043
TDxCDxnAff	,591	,255	,275	,119	2,318	,022	,086	1,097

### Stap 3.3 : De individuele parameters voor H3

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	95,0% Confidence Interval for B	
	B	Std. Error	Beta	Std. Error			Lower Bound	Upper Bound
1 (Constant)	3,286	,180			18,304	,000	2,930	3,641
CD	-,161	,261	-,057	,092	-,617	,539	-,677	,355
TD	,204	,241	,079	,093	,846	,399	-,273	,681
IATnAff	-,186	,126	-,139	,094	-1,480	,142	-,434	,063
2 (Constant)	3,207	,193			16,576	,000	2,823	3,590
CD	-,030	,271	-,011	,096	-,111	,912	-,566	,506
TD	,394	,291	,153	,113	1,356	,178	-,182	,971
IATnAff	-,048	,157	-,036	,118	-,304	,762	-,359	,264
CDxnAff	,435	,260	,199	,119	1,675	,097	-,080	,949
TDxnAff	-,091	,125	-,068	,093	-,724	,471	-,339	,157
TDxCD	,351	,262	,148	,110	1,341	,183	-,168	,869
3 (Constant)	3,242	,190			17,023	,000	2,865	3,620
CD	-,080	,266	-,028	,094	-,302	,763	-,608	,447
TD	,433	,286	,168	,111	1,514	,133	-,134	,999
IATnAff	-,032	,154	-,024	,116	-,208	,836	-,338	,274
CDxnAff	,460	,255	,210	,117	1,802	,074	-,046	,965
TDxnAff	-,307	,154	-,229	,115	-1,990	,049	-,614	-,001
TDxCD	,515	,266	,217	,112	1,933	,056	-,013	1,043
TDxCDxnAff	,591	,255	,275	,119	2,318	,022	,086	1,097

### Stap 3.4. : De individuele parameters voor H4

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	95,0% Confidence Interval for B	
	B	Std. Error	Beta	Std. Error			Lower Bound	Upper Bound
1 (Constant)	3,490	,192			18,216	,000	3,110	3,869
CD	-,161	,261	-,057	,092	-,617	,539	-,677	,355
TD	-,204	,241	-,079	,093	-,846	,399	-,681	,273
IATnAff	-,186	,126	-,139	,094	-1,480	,142	-,434	,063
2 (Constant)	3,601	,215			16,762	,000	3,175	4,027
CD	-,030	,271	-,011	,096	-,111	,912	-,566	,506
TD	-,394	,291	-,153	,113	-1,356	,178	-,971	,182
IATnAff	-,048	,157	-,036	,118	-,304	,762	-,359	,264
CDxnAff	,435	,260	,199	,119	1,675	,097	-,080	,949
TDxnAff	-,091	,125	-,068	,093	-,724	,471	-,339	,157
TDxCD	,351	,262	,148	,110	1,341	,183	-,168	,869
3 (Constant)	3,675	,213			17,234	,000	3,253	4,098
CD	-,080	,266	-,028	,094	-,302	,763	-,608	,447
TD	-,433	,286	-,168	,111	-1,514	,133	-,999	,134
IATnAff	-,032	,154	-,024	,116	-,208	,836	-,338	,274
CDxnAff	,460	,255	,210	,117	1,802	,074	-,046	,965
TDxnAff	-,307	,154	-,229	,115	-1,990	,049	-,614	-,001
TDxCD	-,515	,266	,217	,112	1,933	,056	-,013	1,043
TDxCDxnAff	,591	,255	,275	,119	2,318	,022	,086	1,097

# MimicArtist1

## Stap 1 : Was het zinvol een regressie uit te voeren ?

Het was een zinvolle regressie. Vooral het tweede en derde model zijn significant.

**ANOVA<sup>d</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	6,061	3	2,020	1,107	,350 <sup>a</sup>
	Residual	171,500	94	1,824		
	Total	177,561	97			
2	Regression	27,087	6	4,514	2,730	,017 <sup>b</sup>
	Residual	150,475	91	1,654		
	Total	177,561	97			
3	Regression	27,343	7	3,906	2,340	,031 <sup>c</sup>
	Residual	150,218	90	1,669		
	Total	177,561	97			

a. Predictors: (Constant), IATnAff, CD, TD

b. Predictors: (Constant), IATnAff, CD, TD, TDxnAff, TDxCD, CDxnAff

c. Predictors: (Constant), IATnAff, CD, TD, TDxnAff, TDxCD, CDxnAff, TDxCDxnAff

d. Dependent Variable: mimicArtist1b

## Stap 2 : Was het een goede regressie ?

Het tweede en derde model geven een goede R<sup>2</sup> maar enkel het tweede model brengt een goede toegevoegde waarde.

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	,185 <sup>a</sup>	,034	,003	1,35073	,034	1,107	3	94	,350
2	,391 <sup>b</sup>	,153	,097	1,28591	,118	4,238	3	91	,007
3	,392 <sup>c</sup>	,154	,088	1,29193	,001	,154	1	90	,696



### Stap 3: De individuele parameters voor H1

Er is marginale significantie voor het hoofd-effect "CD" in het tweede model.

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	95,0% Confidence Interval for B	
	B	Std. Error	Beta	Std. Error			Lower Bound	Upper Bound
1 (Constant)	2,586	,163			15,822	,000	2,262	2,911
CD	,444	,308	,147	,102	1,438	,154	-,169	1,056
TD	,078	,144	,058	,107	,543	,589	-,208	,365
IATnAff	,080	,150	,057	,107	,532	,596	-,217	,376
2 (Constant)	2,411	,164			14,741	,000	2,086	2,736
CD	,564	,309	,187	,102	1,829	,071	-,049	1,178
TD	-,060	,166	-,045	,123	-,366	,716	-,389	,268
IATnAff	,159	,174	,113	,125	,910	,365	-,188	,505
CDxnAff	,255	,303	,106	,126	,842	,402	-,346	,856
TDxnAff	,494	,143	,346	,100	3,469	,001	,211	,778
TDxCD	-,054	,305	-,021	,118	-,178	,859	-,660	,552
3 (Constant)	2,424	,167			14,475	,000	2,091	2,756
CD	,536	,319	,178	,106	1,682	,096	-,097	1,169
TD	-,053	,167	-,039	,124	-,315	,753	-,385	,280
IATnAff	,159	,175	,114	,125	,907	,367	-,189	,507
CDxnAff	,257	,304	,108	,127	,846	,400	-,347	,862
TDxnAff	,455	,175	,319	,123	2,596	,011	,107	,803
TDxCD	-,020	,319	-,008	,124	-,064	,949	-,653	,613
TDxCDxnAff	,119	,304	,050	,128	,392	,696	-,485	,723

### Stap 3.2: De individuele parameters voor H2

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	95,0% Confidence Interval for B	
	B	Std. Error	Beta	Std. Error			Lower Bound	Upper Bound
1 (Constant)	2,886	,218			13,264	,000	2,454	3,318
CD	-,222	,154	-,147	,102	-1,438	,154	-,528	,084
TD	-,157	,289	-,058	,107	-,543	,589	-,729	,416
IATnAff	,080	,150	,057	,107	,532	,596	-,217	,376
2 (Constant)	2,633	,242			10,857	,000	2,151	3,114
CD	,282	,154	-,187	,102	-1,829	,071	-,589	,024
TD	-,121	,331	,045	,123	,366	,716	-,537	,779
IATnAff	-,159	,174	,113	,125	,910	,365	-,188	,505
CDxnAff	,255	,303	,106	,126	,842	,402	-,346	,856
TDxnAff	-,494	,143	,346	,100	3,469	,001	,211	,778
TDxCD	-,054	,305	-,021	,118	-,178	,859	-,660	,552
3 (Constant)	2,639	,244			10,810	,000	2,154	3,124
CD	-,268	,159	-,178	,106	-1,682	,096	-,584	,049
TD	,106	,335	,039	,124	,315	,753	-,560	,771
IATnAff	,159	,175	,114	,125	,907	,367	-,189	,507
CDxnAff	,257	,304	,108	,127	,846	,400	-,347	,862
TDxnAff	,455	,175	,319	,123	2,596	,011	,107	,803
TDxCD	-,020	,319	-,008	,124	-,064	,949	-,653	,613
TDxCDxnAff	,119	,304	,050	,128	,392	,696	-,485	,723

### Stap 3.3.: De individuele parameters voor H4

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	95,0% Confidence Interval for B	
	B	Std. Error	Beta	Std. Error			Lower Bound	Upper Bound
1 (Constant)	2,664	,232			11,490	,000	2,204	3,125
CD	,444	,308	,147	,102	1,438	,154	-,169	1,056
TD	-,157	,289	-,058	,107	-,543	,589	-,729	,416
IATnAff	,080	,150	,057	,107	,532	,596	-,217	,376
2 (Constant)	2,351	,255			9,211	,000	1,844	2,857
CD	,564	,309	,187	,102	1,829	,071	-,049	1,178
TD	,121	,331	,045	,123	,366	,716	-,537	,779
IATnAff	,159	,174	,113	,125	,910	,365	-,188	,505
CDxnAff	,255	,303	,106	,126	,842	,402	-,346	,856
TDxnAff	,494	,143	,346	,100	3,469	,001	,211	,778
TDxCD	-,054	,305	-,021	,118	-,178	,859	-,660	,552
3 (Constant)	2,371	,262			9,064	,000	1,851	2,890
CD	,536	,319	,178	,106	1,682	,096	-,097	1,169
TD	,106	,335	,039	,124	,315	,753	-,560	,771
IATnAff	,159	,175	,114	,125	,907	,367	-,189	,507
CDxnAff	,257	,304	,108	,127	,846	,400	-,347	,862
TDxnAff	,455	,175	,319	,123	2,596	,011	,107	,803
TDxCD	-,020	,319	-,008	,124	-,064	,949	-,653	,613
TDxCDxnAff	,119	,304	,050	,128	,392	,696	-,485	,723

## MimicPicto2

### Stap 1: Was het zinvol een regressie uit te voeren ?

Het tweede en derde model bewijzen de zinvolheid van deze regressie.

ANOVA<sup>d</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	,207	3	,069	,707	,550 <sup>a</sup>
	Residual	11,397	117	,097		
	Total	11,603	120			
2	Regression	1,128	6	,188	2,046	,065 <sup>b</sup>
	Residual	10,475	114	,092		
	Total	11,603	120			
3	Regression	1,405	7	,201	2,224	,037 <sup>c</sup>
	Residual	10,198	113	,090		
	Total	11,603	120			

### Stap 2: Was het een goede regressie ?

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	,133 <sup>a</sup>	,018	-,007	,31210	,018	,707	3	117	,550
2	,312 <sup>b</sup>	,097	,050	,30313	,079	3,342	3	114	,022
3	,348 <sup>c</sup>	,121	,067	,30041	,024	3,071	1	113	,082

### Stap 3 : De individuele parameters voor H3

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	95,0% Confidence Interval for B		
	B	Std. Error	Beta	Std. Error			Lower Bound	Upper Bound	
1	(Constant)	,119	,043			2,739	,007	,033	,205
	CD	-,045	,031	-,132	,093	-1,420	,158	-,107	,018
	TD	,017	,058	,027	,094	,288	,774	-,098	,132
	IATnAff	-,011	,030	-,036	,094	-,377	,707	-,071	,048
2	(Constant)	,075	,048			1,557	,122	-,020	,171
	CD	-,044	,032	-,129	,095	-1,368	,174	-,107	,020
	TD	,114	,069	,184	,111	1,653	,101	-,023	,250
	IATnAff	-,030	,037	,094	,116	,809	,420	-,044	,104
	CDxnAff	,081	,062	,155	,117	1,324	,188	-,040	,203
	TDxnAff	-,047	,030	-,147	,092	-1,598	,113	-,106	,011
	TDxCD	-,169	,062	-,297	,109	-2,725	,007	-,292	-,046
3	(Constant)	,066	,048			1,379	,171	-,029	,162
	CD	-,048	,032	-,143	,094	-1,519	,132	-,111	,015
	TD	,121	,068	,195	,110	1,767	,080	-,015	,256
	IATnAff	-,027	,037	,085	,115	,738	,462	-,046	,100
	CDxnAff	,077	,061	,147	,116	1,261	,210	-,044	,198
	TDxnAff	-,008	,037	-,026	,115	-,222	,825	-,081	,065
	TDxCD	,199	,064	-,349	,112	-3,116	,002	-,325	-,072
	TDxCDxnAff	-,107	,061	-,207	,118	-1,752	,082	-,228	,014

### Stap 3.2. : De individuele parameters voor H4

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	95,0% Confidence Interval for B	
	B	Std. Error	Beta	Std. Error			Lower Bound	Upper Bound
1 (Constant)	,075	,046			1,616	,109	-,017	,166
CD	,089	,063	,132	,093	1,420	,158	-,035	,213
TD	,017	,058	,027	,094	,288	,774	-,098	,132
IATnAff	-,011	,030	-,036	,094	-,377	,707	-,071	,048
2 (Constant)	,031	,051			,617	,539	-,069	,132
CD	,088	,064	,129	,095	1,368	,174	-,039	,215
TD	,114	,069	,184	,111	1,653	,101	-,023	,250
IATnAff	,030	,037	,094	,116	,809	,420	-,044	,104
CDxnAff	,081	,062	,155	,117	1,324	,188	-,040	,203
TDxnAff	-,047	,030	-,147	,092	-1,598	,113	-,106	,011
TDxCD	-,169	,062	-,297	,109	-2,725	,007	-,292	-,046
3 (Constant)	,018	,051			,352	,725	-,083	,119
CD	,097	,064	,143	,094	1,519	,132	-,029	,223
TD	,121	,068	,195	,110	1,767	,080	-,015	,256
IATnAff	,027	,037	,085	,115	,738	,462	-,046	,100
CDxnAff	,077	,061	,147	,116	1,261	,210	-,044	,198
TDxnAff	-,008	,037	-,026	,115	-,222	,825	-,081	,065
TDxCD	-,199	,064	-,349	,112	-3,116	,002	-,325	-,072
TDxCDxnAff	-,107	,061	-,207	,118	-1,752	,082	-,228	,014