

De Kostbaarheid van Zelfonthulling: Leidt het Delen van Gevoelige Informatie tot meer
Vertrouwen, Sociale Middelen en Financiële Middelen?

Marieke Kleinloog

3660273

Master Sociale Psychologie

Universiteit Utrecht

Begeleider: Ron Dotsch

Datum: 19-06-2015

Samenvatting

Zelfonthulling is een middel om sociale relaties op te bouwen en vertrouwen te verkrijgen, echter gaat het ook gepaard met risico's zoals reputatieschade of schaamte door afwijzing. Op basis van Costly Signalling Theory wordt verwacht dat het onthullen van meer gevoelige informatie met een hoger risico, ook tot meer voordelen zal leiden. Voor deze studie zijn acht teksten geconstrueerd waarin de mate van gevoelige informatie is gevarieerd. Participanten hebben voor elk van deze teksten aangegeven in hoeverre zij de persoon uit de tekst zouden voorstellen aan een vriend/kennis, financiële middelen zouden gunnen en zouden vertrouwen. Uit deze studie bleek dat vertrouwen werd toegekend aan teksten met veel gevoelige informatie op één van deze categorieën, sociale middelen werden toegekend wanneer er ofwel veel meningen/gedachten ofwel veel gevoelens werden gedeeld en financiële middelen werden toegekend aan teksten waar veel gevoelige informatie gedeeld werd op alle categorieën. Hieruit bleek dat de voordelen en nadelen van zelfonthulling van elkaar afhankelijk zijn en zelfonthulling wellicht ingezet kan worden als strategie om bepaalde voordelen te krijgen.

Introductie

Het delen van persoonlijke informatie met anderen is de menselijke manier om interpersoonlijke relaties op te bouwen en te onderhouden (Collins & Miller, 1994). In interactie zijn met anderen zodat sociale relaties worden opgebouwd, is essentieel voor het ontwikkelen van zelfvertrouwen en een positief zelfconcept, volgens de ‘Sociale Identiteit Theorie’ (Tajfel & Turner, 1986). Dat is één van de redenen waarom er al geruime tijd veel onderzoek wordt gedaan naar het delen van persoonlijke informatie, dat zelfonthulling wordt genoemd (Hendrick, 1981). Via zelfonthulling leren mensen elkaar beter kennen zodat zij relaties kunnen opbouwen (Emerson, 1976). Niet alleen op privégebied, maar ook in werkgerelateerde situaties bouwen mensen relaties met elkaar op waardoor vertrouwen, toegang tot bepaalde informatie en andere werkgerelateerde voordelen beschikbaar worden (Phillips, Rothbard, & Dumas, 2009). Sociale interacties, ofwel in privéomstandigheden ofwel op het werk vinden tegenwoordig niet meer alleen face-to-face plaats, maar ook via internet en dan specifiek via social media (Jin & Pena, 2010). Op Facebook, Twitter en Instagram wordt persoonlijke informatie massaal gedeeld, ondanks dat hier risico’s mee gepaard gaan (Beldad, De Jong, & Steehouder, 2011). Privacy wordt gemakkelijk ingeruild, om bijvoorbeeld toegang te krijgen tot bepaalde diensten (het bestellen van goederen, toegang tot informatie, toegang tot gratis social media sites). Uit onderzoek blijkt tevens dat mensen letterlijk bereid zijn persoonsgegevens in te ruilen voor geld (Hann, Hui, & Lee, 2007), of een kleine beloning en dat dit zelfs opgaat voor individuen die rapporteren privacy erg belangrijk te vinden (Joinson & Paine, 2007). Hieruit volgt dat privacybelangen vervagen in de aanwezigheid van voordelen (geld, beloningen). Er wordt dus een afweging gemaakt tussen bepaalde voordelen en nadelen van zelfonthulling, voordat mensen gevoelige informatie met anderen delen.

Zowel bij offline communicatie als bij online communicatie gaat het delen van

gevoelige informatie niet gepaard zonder risico's. Het verstrekken van persoonlijke informatie kan bijvoorbeeld leiden tot reputatieschade (Margulis, 2003). Reputatieschade treedt op wanneer bepaalde persoonlijke informatie over iemand bekend wordt, waarvan de inhoud in strijd is met het subjectieve beeld wat men heeft over die persoon. Het onthullen van gevoelige informatie kan ook leiden tot gezichtsverlies, of tot een gevoel van schaamte wanneer de ontvanger de informatie afkeurt (Petronio, 2002, zoals geciteerd in Lee, Park, & Kim, 2013). In culturen waar bijvoorbeeld homoseksualiteit als ongewoon wordt beoordeeld, kan het onthullen van deze seksuele voorkeur leiden tot afkeuring door de familie. Als gevolg hiervan zal een gevoel van afwijzing veroorzaakt worden bij de zender. Een ander risico bij het delen van gevoelige informatie is dat de informatie indiscreet wordt behandeld door de ontvangende partij, daarom is vertrouwen in de ontvanger een voorwaarde voor het onthullen van gevoelige informatie (Joinson & Paine, 2007). Een voorbeeld uit de online omgeving is het onvoldoende beveiligen van online omgevingen van banken, waardoor geldverlies kan optreden. Ondanks de aanwezigheid van deze kosten zitten er blijkbaar toch voldoende voordelen aan het delen van persoonlijke informatie. Het huidige onderzoek richt zich op de vraag of deze voordelen (kosten) en nadelen (baten) van elkaar afhankelijk zijn.

Eerdergenoemde voordelen die gepaard gaan met zelfonthulling zijn het opbouwen van sociale relaties, een goede vertrouwensband en toegang tot bepaalde diensten. Andere langer termijn voordelen zijn bijvoorbeeld een gevoel van vertrouwen bij de ontvanger, het ontvangen van persoonlijke informatie van de ander door wederkerigheid en een goede onderlinge verstandhouding met de ander (Joinson & Paine, 2007). Het patroon wat zichtbaar is bij de ontwikkeling van een relatie wordt gekenmerkt door een stadium van brede zelfonthulling, waarin veel oppervlakkige gegevens gedeeld worden, gevolgd door diepere zelfonthulling, waarin gevoelens, normen en waarden worden besproken (Altman & Taylor 1973, zoals geciteerd in Hendrick 1981). Hoe dieper de zelfonthulling, hoe beter de relatie

zich ontwikkelt. Ook in latere stadia van relaties, zoals in het huwelijk, draagt een hogere mate van zelfonthulling bij aan grotere huwelijkstevredenheid (Hendrick, 1981). Er lijken dus wel degelijk voordelen gepaard te gaan met zelfonthulling. Of deze voordelen opwegen tegen de nadelen, wordt afgewogen met behulp van een kosten-batenanalyse die bepalend zal zijn voor de keuze om over te gaan tot onthulling van gevoelige informatie (Acquisti & Grosslags, 2005; Berg, 1984; Andrade, Kaltcheva, & Weits, 2002). Dat wil zeggen dat er alleen sprake zal zijn van zelfonthulling wanneer de kans op de kosten vermenigvuldigd met de kosten zelf, kleiner is dan de kans op de baten vermenigvuldigd met de baten zelf (Robinson, 1993). Bij deze vergelijking wordt aangenomen dat de baten niet afhankelijk zijn van de kosten. Met andere woorden, het risico dat je loopt door gevoelige informatie te onthullen leidt niet per definitie tot grotere voordelen. Ondanks dit feit zijn er theorieën die wel degelijk op de afhankelijkheid tussen kosten en baten wijzen in de context van zelfonthulling.

Met behulp van 'Costly Signalling Theory' kan de afhankelijkheid tussen voordelen en nadelen van zelfonthulling voorspeld worden. Costly Signalling Theory is gebaseerd op het 'Handicap Principe' van Zahavi (1975). Costly Signalling Theory kan het best worden beschreven aan de hand van een voorbeeld uit het dierenrijk. Dieren selecteren hun partner vaak op basis van uiterlijke kenmerken. Die uiterlijke kenmerken geven namelijk aan hoe sterk de genen van de partner zijn. Bij pauwen kiest de hen haar partner op basis van de indrukwekkende staart. De staart van de haan wordt in deze theorie beschreven als handicap. De staart is namelijk zwaar, groot en onhandig met betrekking tot het vluchten voor een predator. Juist om die reden oogt een pauw met een grotere, zwaardere staart (handicap) sterker in termen van 'survival of the fittest' (Darwin, 1991), omdat deze pauw ondanks zijn grote zware staart weet te overleven. Hij laat zien dat zijn genen zo sterk zijn dat hij kan overleven met een grote onhandige staart. De pauw geeft met zijn staart als het ware een kostbaar signaal af, ofwel een 'costly signal' en krijgt in ruil daarvoor sneller een

paringspartner (Weary & Fraser, 1995).

De pauwenstaart is een voorbeeld van een kostbaar signaal, maar niet alle signalen zijn per definitie kostbaar. Een signaal wordt alleen als kostbaar gezien wanneer het signaal 'honest' (eerlijk) is, wat wil zeggen dat het om een oprecht, moeilijk te faken signaal gaat (Bird, Smith, & Bird, 2001). Om een eerlijk signaal te herkennen wordt vaak gekeken naar de hoeveelheid moeite die gepaard gaat met het produceren van het signaal. Hoe meer moeite iemand doet om het signaal af te geven, hoe groter de kans dat het om een eerlijk signaal gaat. Een strategie die bijvoorbeeld wordt toegepast door mensen wanneer zij daten of flirten, is 'playing hard to get'. Deze strategie wordt gebruikt om te testen of een potentiële partner oprechte interesse toont in een langer termijn relatie en niet alleen uit is op een kortstondig avontuur (Jonason & Li, 2013). Door de ander het idee te geven dat de interesse niet wederzijds is moet diegene meer moeite doen om te krijgen wat hij wil, waardoor kan worden ingeschat hoe eerlijk zijn signaal (flirten) is en hoe oprecht hij geïnteresseerd is in een meer vaste relatie (Seymour & Sozou, 2009). Uit onderzoek blijkt dat playing hard to get alleen de interesse bij de ander verhoogt wanneer die al enigszins geïnteresseerd is en zijn flirtgedrag dus een eerlijk signaal was. Wanneer dit niet het geval is leidt playing hard to get tot minder aantrekkingskracht. Hieruit kan geconcludeerd worden dat het een ideale strategie is om te testen of een potentiële partner geïnteresseerd is in een relatie of in een kortstondig avontuur (Dai, Dong, & Jia, 2014; Walster, Walster, Piliavin, & Smith, 1973). Niet alleen het laten zien van die moeite, maar ook de kennis over de moeite die vooraf is gegaan aan het signaal wijst op eerlijkheid van het signaal. Bijvoorbeeld, van een profvoetballer kun je verwachten dat hij echt goed kan voetballen, omdat kennis over de strenge selectieprocedures bij clubs bewijst dat iemand niet zomaar proefvoetballer wordt. Kortom, hoe kostbaar (in termen van tijd, energie of moeite) een signaal is, bepaalt of het signaal als eerlijk wordt beoordeeld (Dawkins, 1976).

Uit Costly Signalling Theory volgt dat een kostbaarder signaal tot een groter voordeel kan leiden, omdat een kostbaar signaal als eerlijker wordt gezien zoals in het voorbeeld van playing hard to get. Op basis van Costly Signalling Theory (Bird, Smith, & Bird, 2001) wordt verwacht dat het geven van gevoelige informatie met een hoog risico op (reputatie)schade als een eerlijk signaal wordt gezien en daarmee ook tot hogere voordelen zal leiden. Omdat de zender een hoog risico loopt op het indiscreet behandelen van de gegeven informatie door de ontvanger, wordt dit kostbare signaal door de ontvanger 'beloond' met meer voordelen, zoals hogere mate van vertrouwen, meer sociale middelen en meer financiële middelen.

Deze voorspelling zal in het huidige onderzoek getoetst worden door de mate van gevoelige informatie te manipuleren en te onderzoeken of dit leidt tot meer vertrouwen, meer sociale middelen en meer financiële middelen. Hoge mate van gevoelige informatie wordt in de literatuur op verschillende manieren geoperationaliseerd. Gevoelige informatie wordt vaak meer algemeen omschreven als informatie die gevoeliger is dan de informatie die iemand zou onthullen aan vrienden of collega's (Peter, Valkenburg, & Schouten, 2005). Ook worden gevoelens, intieme en persoonlijke informatie vaak genoemd als onderdeel van gevoelige informatie. Ongevoelige informatie wordt daarentegen vaak geassocieerd met taak georiënteerde informatie zonder emotionele inhoud (Joinson, 2001). Joinson en Paine (2007) hebben een meer specifieke onderverdeling gemaakt van zelfonthulling, waarin weinig zelfonthulling uit biografische gegevens bestaat, gemiddelde zelfonthulling uit waarden, attitudes en meningen bestaat en waarin gevoelige zelfonthulling wordt omschreven door verlangens, angsten, normen en waarden. Een vergelijkbare verdeling wordt gevonden in ander onderzoek waar persoonlijke informatie als minder gevoelig wordt geclassificeerd, meningen en opvattingen als gevoeliger wordt geclassificeerd dan persoonlijke informatie en waar gevoelens als meest gevoelig worden beschouwd (Barak & Gluck-Ofri, 2007). Aanvullend blijkt dat het delen van gevoelens ook gepaard gaat met meer risico's (Moon,

2000). Op basis van deze bevindingen is de mate van gevoelige informatie in het huidige onderzoek geoperationaliseerd in drie orthogonale categorieën, waarin gevoelens als meest gevoelige informatie tellen, gevolgd door meningen/gedachten en tot slot persoonlijke informatie. De afhankelijke variabelen, mate van vertrouwen, sociale middelen en financiële middelen zijn als volgt geoperationaliseerd. De mate van vertrouwen wordt getoetst door te onderzoeken in hoeverre een bepaalde hoeveelheid gevoelige informatie tot meer of minder vertrouwen leidt. Sociale middelen is geoperationaliseerd als de kans op meer sociale contacten buiten het bekende netwerk van de onthuller. Dit is gebaseerd op de meerdere sociale voordelen die gepaard gaan met zelfonthulling, waar het opbouwen van sociale contacten met anderen een belangrijk onderdeel van is (Tajfel & Turner, 1986; Emerson, 1976). Om te toetsen of er meer financiële middelen worden toegekend aan de meer gevoelige informatie wordt gebruik gemaakt van een alternatieve versie van de ‘resource allocation game’. Bij traditionele resource allocation games verdelen participanten geld onder henzelf en onder anderen, echter blijkt dat men bij deze vorm sterk beïnvloed wordt door de sociale omgeving, waardoor mensen de neiging hebben het geld eerlijk te verdelen in plaats van voor de optimale optie te gaan (Fantino & Kennely, 2009). Om ervoor te zorgen dat deze neiging de onderzoeksresultaten niet beïnvloedt, wordt er in het huidige onderzoek gekozen voor een resource allocation game waarin de participanten geld moeten verdelen over een aantal anderen, exclusief henzelf.

De specifieke hypothesen voor het huidige onderzoek, op basis van bovenstaande bevindingen zijn dat er zowel voor de mate van vertrouwen, als sociale middelen, als financiële middelen hoofdeffecten gevonden worden voor persoonlijke informatie, meningen/gedachten en gevoelens, zodat de verwachting wat betreft de afhankelijke relatie tussen voor- en nadelen van zelfonthulling bevestigd zal worden. Daarnaast wordt meer exploratief onderzocht of uit de interactie-effecten zal blijken dat gevoelens meer voordelen

opleveren (doordat het gepaard gaat met meer risico's) dan meningen/gedachten en meningen/gedachten meer voordelen opleveren dan persoonlijke informatie.

Methoden

Participanten

Voor het huidige onderzoek zijn 76 participanten geworven. De participanten zijn geworven op de campus van de Universiteit Utrecht en in de kennissenkring van de onderzoeker waar niemand kennis had genomen van het onderzoek voordat zij hieraan participeerden. Participanten zijn zowel offline als online geworven.

Vier participanten zijn niet meegenomen in de analyse, twee vanwege het feit dat zij door tijdsgebrek slechts een klein gedeelte van het onderzoek konden invullen en twee participanten vanwege het feit dat zij de instructies onjuist hebben opgevolgd. Onder de overige participanten bevonden zich 11 mannen en 61 vrouwen. Zoals in Tabel 1 weergegeven was de gemiddelde leeftijd van de participanten ($N=72$) 23 jaar ($M=22.97$, $SD=6.11$), de leeftijden lagen tussen de 18 en 61 jaar. Alle participanten hadden Nederlands als moedertaal, één participant had daarnaast nog twee andere moedertalen, te weten Arabisch en Turks ($n=1$). In de steekproef waren een aantal participanten studierend ($n=66$) en een aantal werkend ($n=6$). Daarnaast is gevraagd naar de hoogst afgeronde opleiding, waaruit bleek dat het merendeel van de participanten het middelbaar onderwijs heeft afgerond ($n=38$), een enkeling heeft het Middelbaar Beroeps Onderwijs afgerond ($n=2$), een aantal participanten hebben het Hoger Beroeps Onderwijs ($n=19$), een universitaire Bachelor opleiding ($n=11$), of een universitaire Masteropleiding ($n=2$) afgerond, zoals weergegeven in Tabel 1.

Tabel 1

Aantallen, gemiddelden en standaarddeviaties van Leeftijd en aantallen van Hoogst afgeronde opleiding

	<i>N</i>	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
Leeftijd	72		22.97	6.11
Hoogst afgeronde opleiding:	72			
Middelbaar onderwijs		38		
Middelbaar Beroeps Onderwijs		2		
Hoger Beroeps Onderwijs		19		
Universitaire Bachelor		11		
Universitaire Master		2		

Design

Samengevat zijn voor het huidige onderzoek acht teksten door de onderzoeker zelf geconstrueerd. Elk van deze teksten bevat een bepaalde mate van gevoelige informatie. De acht teksten zijn gevarieerd in drie categorieën, te weten persoonlijke informatie, meningen/gedachten en gevoelens, met elk twee niveaus (veel vs. weinig). De participanten hebben voor elke tekst aangegeven in hoeverre zij de persoon uit de tekst zouden voorstellen aan iemand uit hun vrienden- en/ of kennissenkring, in hoeverre zij deze persoon financiële middelen zouden gunnen en in hoeverre zij deze persoon zouden vertrouwen.

Het huidige onderzoek bevatte dus drie afhankelijke variabelen, te weten sociale middelen, financiële middelen en mate van vertrouwen. De onafhankelijke variabele is de mate van gevoelige informatie, gemanipuleerd in de teksten. Dit onderzoek bestaat uit een 2 (persoonlijke informatie: Veel vs. Weinig) x 2 (meningen/gedachten: Veel vs. Weinig) x 2 (gevoelens: Veel vs. Weinig) binnen-proefpersonen design.

Materialen

Gevoelige informatie – Gevoelige informatie is gevarieerd in acht teksten, die door de onderzoeker zelf zijn geconstrueerd. In deze acht teksten vertelden fictieve personen in drie of vier regels per tekst iets over zichzelf. De teksten zijn gevarieerd op de hoeveelheid gevoelige informatie, opgedeeld in drie categorieën. Deze drie categorieën zijn persoonlijke informatie, meningen/gedachten en gevoelens en hadden elk twee niveaus (veel of weinig). Persoonlijke informatie bevatte zeer persoonlijke of minder persoonlijke gegevens over die persoon, bijvoorbeeld persoonlijkheidseigenschappen of uiterlijke kenmerken van diegene of personeigenschappen van een naaste. Meningen/gedachten waren bijvoorbeeld meningen of opvattingen over diepgaande en minder diepgaande onderwerpen. Gevoelens bevatten diepe of minder diepe uitingen van gevoelens of emoties over de persoon zelf of over bepaalde (persoonlijke) kwesties. In Appendix 3 zijn de teksten opgenomen, zoals gebruikt voor het huidige onderzoek. Een voorbeeld van een tekst waarin de drie categorieën hoog zijn is: “Sinds mijn achtentwintigste heb ik regelmatig last van depressieve episoden. Vaak zie ik het leven totaal niet meer zitten. Ik kan alleen maar negatief denken, wat ook invloed heeft op mijn gezin en relatie. Ik voel me vaak erg schuldig over die negatieve invloed. Soms heb ik zelfs het idee dat mijn gezin beter af zou zijn zonder mij.” Een voorbeeld van een tekst waarin de drie categorieën laag zijn is: “Gisteravond heeft PSV verloren van Feyenoord. Ik heb de wedstrijd thuis gekeken met een vriend. De uitslag vond ik verrassend, omdat PSV in de ranglijst hoger staat dan Feyenoord.” Voor het huidige onderzoek is de volgorde waarin de teksten zijn gepresenteerd aan de participanten gerandomiseerd door de teksten te nummeren, de nummers op te schrijven op kleine stukjes papier en deze te schudden, waardoor een random volgorde ontstond.

Pilotstudy's – Vanwege het feit dat de teksten, zoals hierboven beschreven, door de onderzoeker zelf zijn geconstrueerd, zijn drie pilotstudy's uitgevoerd om te controleren of de

teksten over genoeg interne validiteit beschikten. Specifieker werd onderzocht of de acht teksten door anderen in dezelfde volgorde geplaatst zouden worden zoals de onderzoeker geconstrueerd heeft. Daarvoor zijn driemaal elf tot twaalf participanten gevraagd om de teksten zoals aangeboden te rangschikken op de mate van gevoelige informatie. In de optimale rangschikking staat een hoge mate op één van de categorieën altijd boven een lage mate, staan gevoelens boven meningen/gedachten en meningen/gedachten boven persoonlijke informatie. Na elke pilotstudy zijn de teksten aangepast en opnieuw getest. In Appendix 2 zijn de teksten opgenomen zoals gebruikt in de eerste, tweede en derde pilotstudy. Appendix 1 bevat een uitgebreide beschrijving van de pilotstudy's. In Appendix 3 zijn de teksten opgenomen zoals uiteindelijk gebruikt voor het huidige onderzoek.

Demografische gegevens – Tot slot bevatte het onderzoek een vragenlijst met de volgende demografische gegevens: Geslacht, Leeftijd, Moedertaal, Hoogst afgeronde opleiding, Huidige (werk/studie) situatie.

Procedure

De participant werd vriendelijk en beleefd aangesproken door de onderzoeker om de deelname aan het onderzoek te bevestigen. Participanten zijn op verschillende plekken geworven, echter bevonden zij zich altijd in een omgeving waarin niet veel afleidende geluiden waren en een tafel en stoel beschikbaar waren. Participanten die online zijn geworven kregen een e-mail met de vraag om deel te nemen aan het onderzoek. Wanneer zij hiermee instemden konden zij het document in de bijlage invullen en terugsturen naar de onderzoeker. Het document bevatte een instemmingformulier met informatie over het experiment, die apart van de rest van het onderzoek werd opgeslagen door de onderzoeker. Dit werd bekend gemaakt aan de participant in het instemmingformulier. Door zijn/haar naam onderaan dit formulier in te vullen stemde de participant in met deelname aan het onderzoek.

Participanten die niet online zijn geworven stemden mondeling in met deelname aan het onderzoek waarna de opdracht aan de participant werd overhandigd. Ten eerste kreeg de participant het instemmingformulier met informatie over het experiment te lezen om vervolgens dit formulier te tekenen ter bewijs van vrijwillige deelname. Wanneer alle vragen van de participant beantwoord waren ging de onderzoeker weg zodat de participant het onderzoek in rust kon voltooien. Na tien minuten kwam de onderzoeker terug om het document in te nemen wanneer de participant gereed was. De participant werd zowel schriftelijk als mondeling bedankt voor de deelname aan het onderzoek. Het instemmingformulier en optioneel ingevulde e-mailadres werd van de opdracht gescheiden en in een aparte map bewaard, de opdracht werd voorzien van een proefpersoonnummer en in een andere map bewaard.

De participant voltooide drie taken gedurende 10 minuten. Voorafgaand aan de taken kreeg de participant de acht teksten te lezen. De eerste taak betrof ‘Sociale middelen’. De participant diende van elke tekst aan te geven op een 10-punts Likertschaal in hoeverre de participant de persoon uit de tekst zou voorstellen aan vrienden of kennissen uit zijn/haar netwerk. De volgende taak betrof ‘Financiële middelen’. De participanten diende de acht teksten te rangschikken, waarbij de tekst op rang 1 de meeste financiële middelen zou ontvangen en de tekst op rang 8 de minste financiële middelen. Ook werd vermeld dat elke tekst een unieke rang moest krijgen, met andere woorden, dat geen enkele tekst op dezelfde plaats kon worden gezet als een andere tekst. Tot slot voltooiden de participanten de laatste taak, ‘Vertrouwen’. Hierin gaf de participant op een 10-punts Likertschaal aan in hoeverre hij/zij de persoon uit de tekst zou vertrouwen. Deze volgorde is bewust gekozen vanwege het feit dat op deze manier eerst de gedragsmaat gemeten wordt (voorstellen aan iemand uit het persoonlijke netwerk, toekennen van financiële middelen) en daarna pas de cognitieve maat (de mate van vertrouwen). Tot slot vulde de participant een vragenlijst in over demografische

gegevens en werd de participant schriftelijk bedankt voor deelname. De participanten konden (zowel in de online als in de offline versie) een e-mailadres invullen wanneer zij op de hoogte gehouden wilden worden van de resultaten van het onderzoek wanneer deze geanalyseerd zijn.

Resultaten

De verwachting was dat de teksten die meer gevoelige informatie bevatten als meer betrouwbaar gezien zouden worden en meer sociale en financiële middelen zouden ontvangen. Daarnaast werd op exploratief gebied onderzocht of er verschillende effecten zouden optreden voor gevoelens, meningen/gedachten en persoonlijke informatie omdat het delen van gevoelens met meer risico's gepaard gaat dan het delen van meningen/gedachten en het delen van meningen/gedachten met meer risico's gepaard gaat dan het delen persoonlijke informatie. Om deze hypothesen te toetsen is voor elk van de drie afhankelijke variabele een aparte Repeated Measures Anova analyse uitgevoerd met een 2 (persoonlijke informatie: Hoog vs. Laag) x 2 (meningen/gedachten: Hoog vs. Laag) x 2 (gevoelens: Hoog vs. Laag) binnen-proefpersonen design. Vanwege het feit dat het huidige onderzoek drie afhankelijke variabelen heeft getoetst en daardoor de analysetoets driemaal moest worden uitgevoerd, is er een Bonferroni correctie (Field, 2009) toegepast en getest met $\alpha=.017$ in plaats van $\alpha=.05$.

Vertrouwen

Uit de analyse bleek dat het delen van veel persoonlijke informatie ($M=6.71$, $SD=.85$) tot meer vertrouwen leidde dan het delen van weinig persoonlijke informatie ($M=6.32$, $SD=.85$), $F(1, 71)=13.48$, $p<.001$, $\eta^2=.16$. Dit was in overeenstemming met de hypothese.

Het effect van meningen/gedachten was ook zichtbaar in de analyse, echter in onverwachte richting. Weinig meningen/gedachten ($M=6.75$, $SD=.85$) leidden tot meer vertrouwen dan veel meningen/gedachten ($M=6.23$, $SD=.85$), $F(1, 71)=15.82$, $p<.001$,

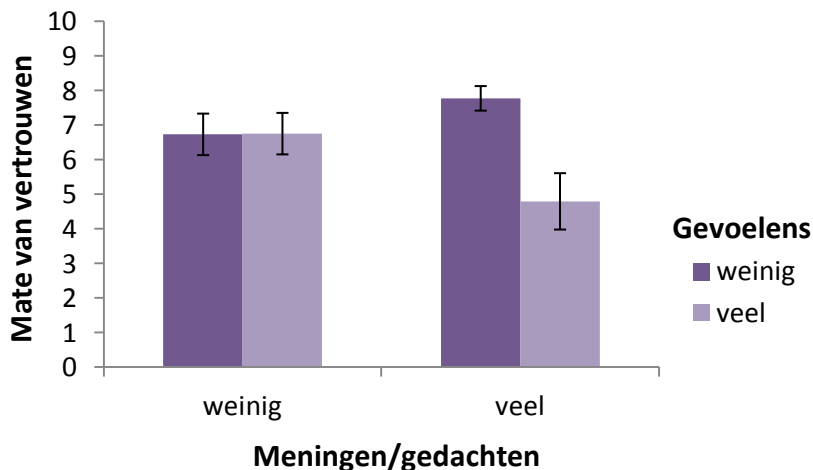
$\eta^2=.18$. Dit was niet in overeenstemming met de hypothese.

Bij gevoelens trad een vergelijkbaar effect op. Het delen van weinig gevoelens ($M=7.26$, $SD=.85$) leidde tot meer vertrouwen dan het delen van veel gevoelens ($M=5.78$, $SD=1.10$), $F(1, 71)=86.56$, $p<.001$, $\eta^2=.55$. Dit was niet in overeenstemming met de hypothese.

Daarnaast zijn er een aantal interactie-effecten gevonden. Ten eerste het interactie-effect van meningen/gedachten en gevoelens, $F(1, 71)=140.70$, $p<.001$, $\eta^2=.67$. Uit deze interactie bleek dat het gevonden hoofdeffect van meningen/gedachten werd gedreven door het interactie-effect met gevoelens. Door middel van post hoc testen is deze interactie verder onderzocht.

Figuur 1

Gemiddelden en standaarddeviaties van meningen/gedachten en gevoelens op mate van vertrouwen in het interactie-effect



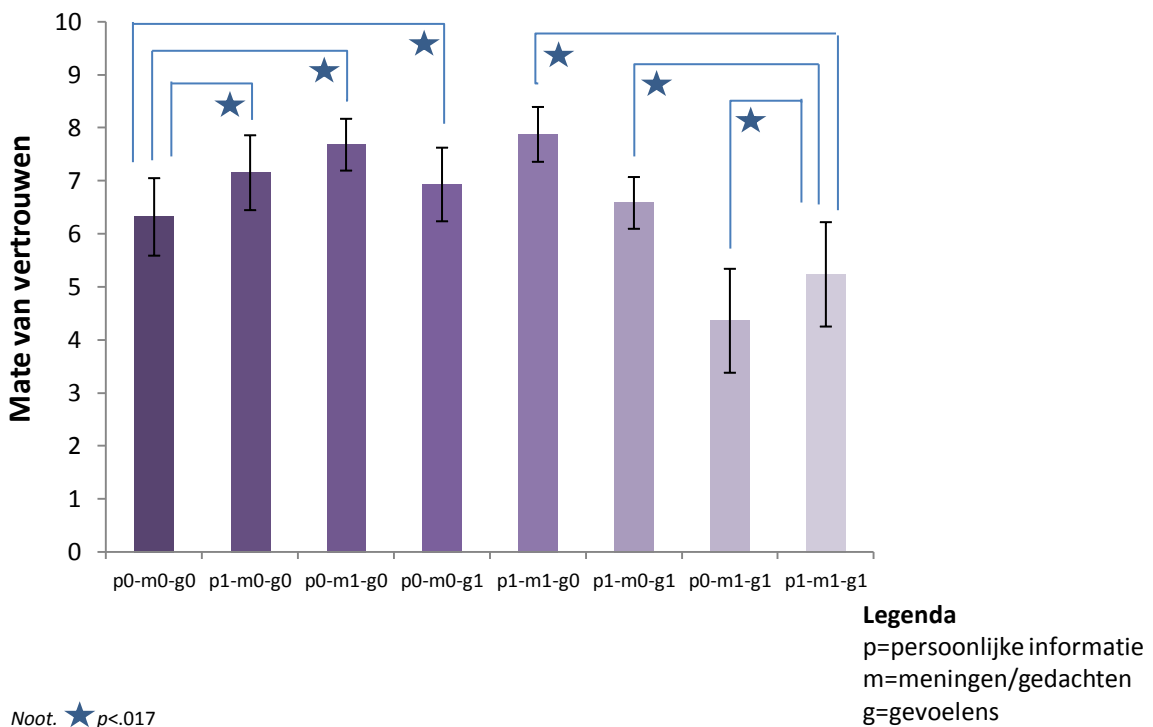
Zoals zichtbaar in Figuur 1 zorgde, bij weinig gevoelens, veel meningen/gedachten ($M=7.78$, $SD=.72$) tot meer vertrouwen dan weinig meningen/gedachten ($M=6.74$, $SD=1.19$), $t(71)=-8.06$, $p<.001$. Dit beschreef het verwachte effect. Bij een hoge mate van

meningen/gedachten zorgde een hoge mate van gevoelens ($M=4.80$, $SD=1.63$) voor minder vertrouwen dan een lage mate van gevoelens ($M=7.78$, $SD=.72$), $t(71)=14.07$, $p<.001$. Dit was tegen de verwachtingen in, blijkbaar zorgt de combinatie van veel meningen/gedachten en weinig gevoelens voor veel vertrouwen, en de combinatie van veel gevoelens en veel meningen/gedachten of weinig gevoelens en weinig meningen/gedachten tot minder vertrouwen.

Tot slot werd er een drieweg interactie gevonden van persoonlijke informatie, meningen/gedachten en gevoelens, $F(1, 71)=31.17$, $p<.001$, $\eta^2=.24$. Om deze drieweg interactie te interpreteren zijn post hoc testen uitgevoerd, de gemiddelde scores en standaarddeviaties per tekst zijn weergegeven in Figuur 2.

Figuur 2

Gemiddelde score en standaarddeviatie per tekst in de drieweg interactie van persoonlijke informatie, meningen/gedachten en gevoelens op mate van vertrouwen



In Figuur 2 zijn alle gemiddelden van de mate van vertrouwen weergegeven per tekst, in volgorde zoals was bevestigd in de pilotstudy's. Onderaan de tekst staat de code van het verhaaltje, waarbij een 0 een lage mate aangeeft en een 1 een hoge mate aangeeft. Zoals vermeld in de legenda weergegeven de letters i, m, en g, de drie categorieën van gevoelige informatie: persoonlijke informatie, meningen/gedachten en gevoelens. Er zijn verbindingslijnen weergegeven tussen de gemiddelden die significant van elkaar verschilden en besproken worden. Er zijn meerdere interpretaties mogelijk van deze drieweg interactie.

Uit de analyse bleek dat zowel weinig persoonlijke informatie, als weinig meningen/gedachten, als weinig gevoelens ($M=6.32$, $SD=1.46$) tot minder vertrouwen leidden dan wanneer enkel persoonlijke informatie werd toegevoegd ($M=7.15$, $SD=1.41$) aan weinig meningen/gedachten en gevoelens, $t(71)=-4.42$, $p<.001$, of enkel meningen/gedachten werden toegevoegd ($M=7.68$, $SD=.98$) aan weinig persoonlijke informatie en gevoelens, $t(71)=-7.45$, $p<.001$, of enkel veel gevoelens werden toegevoegd ($M=6.93$, $SD=1.39$) aan weinig persoonlijke informatie en weinig meningen/gedachten, $t(71)=-2.63$, $p=.01$.

Daarnaast bleek uit de analyse dat het delen van zowel veel persoonlijke informatie, als veel meningen/gedachten, als veel gevoelens ($M=5.24$, $SD=1.97$) tot minder vertrouwen leidden dan wanneer er alleen veel persoonlijke informatie en meningen/gedachten werd gedeeld werd maar weinig gevoelens ($M=7.88$, $SD=1.03$), $t(71)=9.52$, $p<.001$, of alleen veel persoonlijke informatie en veel gevoelens werden gedeeld maar weinig meningen/gedachten ($M=6.58$, $SD=1.60$), $t(71)=5.69$, $p<.001$. Het delen van een hoge mate van zowel persoonlijke informatie, als meningen/gedachten, als gevoelens ($M=5.24$, $SD=1.97$) daarentegen, leidden tot meer vertrouwen dan wanneer er weinig persoonlijke informatie, veel meningen/gedachten en veel gevoelens ($M=4.36$, $SD=1.96$) gedeeld werden, $t(71)=-3.39$, $p=.001$.

Sociale middelen

Uit de analyse bleek dat het delen van weinig persoonlijke informatie ($M=6.32$, $SD=.85$) tot het toekennen van meer sociale middelen leidde, dan het delen van veel persoonlijke informatie ($M=5.95$, $SD=1.10$), $F(1, 71)=7.09$, $p=.01$, $\eta^2=.09$. Dit was niet in overeenstemming met de hypothese.

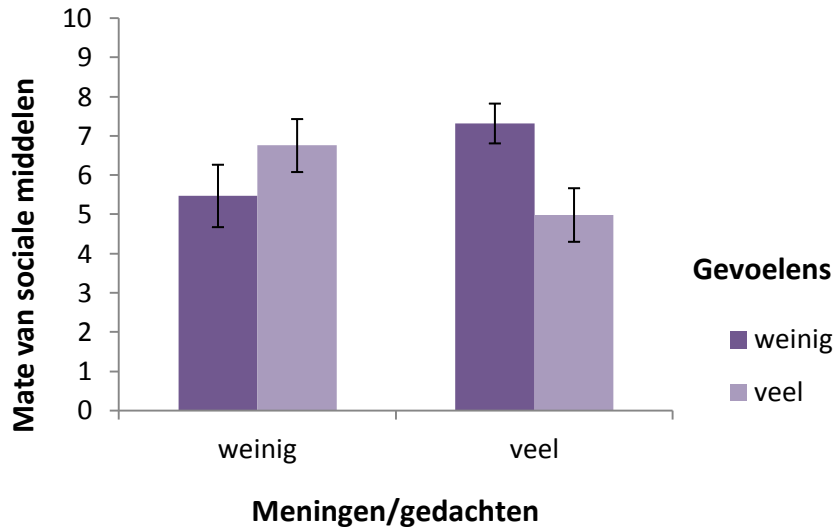
Uit de steekproef van het huidige onderzoek bleek dat veel meningen/gedachten ($M=6.12$, $SD=1.02$) niet leidden tot het toekennen van meer sociale middelen dan weinig meningen/gedachten ($M=6.15$, $SD=.85$), $F(1, 71)=0.11$, $p=.745$, $\eta^2=.00$. Dit was niet in overeenstemming met de hypothese.

Daarnaast bleek dat weinig gevoelens ($M=6.40$, $SD=.13$) tot het toekennen van meer sociale middelen leidden, dan veel gevoelens ($M=5.87$, $SD=1.10$), $F(1, 71)=39.59$, $p=.003$, $\eta^2=.12$. Dit was niet in overeenstemming met de hypothese.

Daarnaast werd er een interactie-effect gevonden, namelijk het interactie-effect van meningen/gedachten en gevoelens, $F(1, 71)=156.26$, $p<.001$, $\eta^2=.69$. Het effect van meningen/gedachten hing dus af van het effect dat gevoelens hadden op het toekennen van sociale middelen door de participanten. In Figuur 3 is dit interactie-effect schematisch weergegeven.

Figuur 3

Gemiddelden en standaarddeviaties van meningen/gedachten en gevoelens op mate van sociale middelen in het interactie-effect



Zoals zichtbaar in Figuur 3 leidden veel ($M=6.76$, $SD=1.35$) gevoelens tot meer sociale middelen dan weinig ($M=5.47$, $SD=1.59$) gevoelens, wanneer de mate van meningen/gedachten laag was, $t(71)=-5.24$, $p<.001$. Wanneer de mate van meningen/gedachten hoog was trad het tegenovergestelde patroon op, dan zorgde veel ($M=4.99$, $SD=1.37$) gevoelens voor minder sociale middelen weinig gevoelens ($M=7.32$, $SD=1.02$), $t(71)=11.84$, $p<.001$. Hieruit bleek dat een hoge mate van ofwel meningen/gedachten ofwel gevoelens tot meer sociale middelen leidde dan wanneer er van beide categorieën weinig, of beide categorieën veel gedeeld werden.

Financiële middelen

Om te onderzoeken of de teksten met meer gevoelige informatie ook meer financiële middelen gegund werden zijn de participanten gevraagd om de teksten te rangschikken van 1 tot 8, waarbij de persoon met rang 1 de meeste financiële middelen kreeg en rang 8 de minste financiële middelen. Voor de analyse zijn deze waarden omgedraaid, zodat een hoog

gemiddelde veel financiële middelen weergeeft en een laag gemiddelde weinig financiële middelen. Vanwege het feit dat de gemiddelde scores werden vergeleken en de steekproef van zeer ruime omvang was ($N=72$), kan de aanname worden gedaan dat de data normaal verdeeld is (Field, 2009). Daarom werd het feit dat de data in bepaalde rangorde is geplaatst genegeerd en werd ook deze hypothese getoetst met behulp van een Repeated Measures Anova.

Uit de analyse bleek dat veel persoonlijke informatie ($M=4.94$, $SD=.76$) tot meer financiële middelen leidden dan weinig persoonlijke informatie ($M=4.06$, $SD=.76$), $F(1, 71) = 23.04$, $p < .001$, $\eta^2 = .25$. Dit was in overeenstemming met de hypothese.

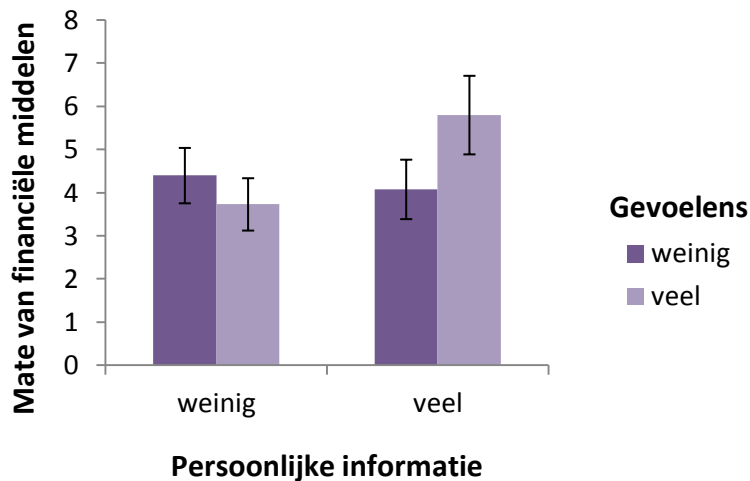
Wat betreft de mate van meningen/gedachten werd hetzelfde effect zichtbaar als voor mate van persoonlijke informatie. Een hoge ($M=4.95$, $SD=.76$) mate van meningen/gedachten leidde tot meer financiële middelen dan een lage ($M=4.05$, $SD=.76$) mate van meningen/gedachten, $F(1, 71) = 24.50$, $p < .001$, $\eta^2 = .26$. Dit was in overeenstemming met de hypothese.

In de steekproef van het huidige onderzoek is geen hoofdeffect van gevoelens gevonden. Het delen van veel gevoelens ($M=4.76$, $SD=.93$) leidden niet tot een andere rangschikking dan het delen van weinig gevoelens ($M=4.24$, $SD=.93$), $F(1, 71) = 5.48$, $p = .022$, $\eta^2 = .07$. De mate van gevoelens had geen significante invloed op de mate van financiële middelen, echter was het verband wel in de voorspelde richting.

Tot slot zijn er een aantal interactie-effecten gevonden. Ten eerste het interactie-effect van persoonlijke informatie en gevoelens. Het effect van de mate van persoonlijke informatie op het toekennen van financiële middelen was afhankelijk van de mate van gevoelens, $F(1, 71) = 45.08$, $p < .001$, $\eta^2 = .39$. In Figuur 4 is deze interactie schematisch weergegeven.

Figuur 4

Gemiddelden en standaarddeviaties van persoonlijke informatie en gevoelens op mate van financiële middelen in het interactie-effect.

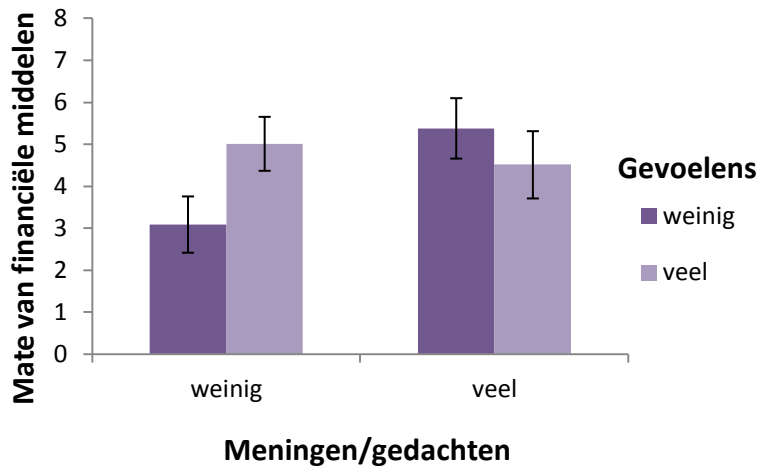


Zoals zichtbaar in Figuur 4 leidde veel persoonlijke informatie ($M=5.80$, $SD=1.82$) tot meer financiële middelen dan weinig persoonlijke informatie ($M=3.73$, $SD=1.21$) wanneer de mate van gevoelens hoog was, $t(71)=-7.22$, $p<.001$. Dit was in overeenstemming met de hypothese. Wanneer de mate van gevoelens laag was, verschilde de hoeveelheid financiële middelen niet voor weinig persoonlijke informatie ($M=4.40$, $SD=1.28$) of veel persoonlijke informatie ($M=4.08$, $SD=1.38$), $t(71)=1.46$, $p=.148$. Met andere woorden, onder de aanwezigheid van veel gevoelens leek de hoeveelheid persoonlijke informatie weinig uit te maken, terwijl veel persoonlijke informatie tot aanzienlijk meer financiële middelen leidde wanneer er veel gevoelens werden gedeeld, wat in overeenstemming is met de hypothese.

Naast dit interactie-effect, was er een interactie-effect gevonden van meningen/gedachten en gevoelens. Het effect van meningen/gedachten op het toekennen van financiële middelen door middel van rangschikking hing af van de mate van gevoelens, $F(1, 71)=67.54$, $p<.001$, $\eta^2=.49$. In Figuur 5 is deze interactie schematisch weergegeven.

Figuur 5

Gemiddelden en standaarddeviaties van meningen/gedachten en gevoelens op mate van financiële middelen in het interactie-effect.

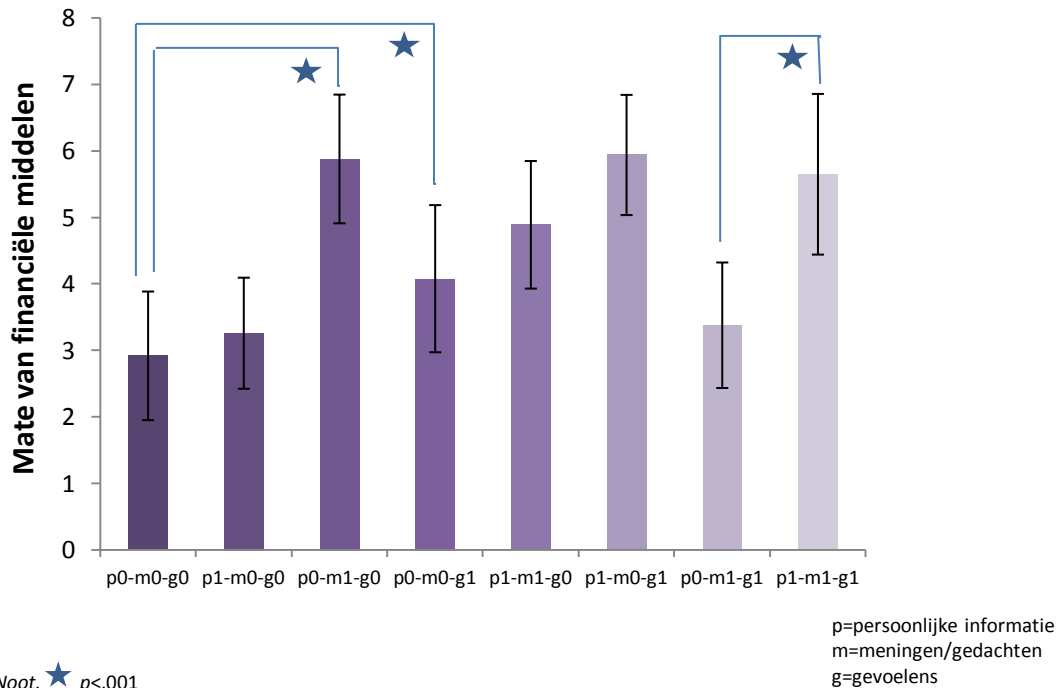


Zoals zichtbaar in Figuur 5 leiden veel meningen/gedachten ($M=5.38$, $SD=1.44$) tot meer financiële middelen dan weinig meningen/gedachten ($M=3.09$, $SD=1.34$) wanneer er weinig gevoelens werden gedeeld, $t(71)=-9.624$, $p<.001$. Dit was in overeenstemming met de hypothese. Wanneer er veel gevoelens werden gedeeld werden er bij veel meningen/gedachten ($M=4.51$, $SD=1.60$) niet meer of minder financiële middelen toegekend dan bij weinig meningen/gedachten ($M=5.01$, $SD=1.29$), $t(71)=-1.939$, $p=.06$.

Tot slot is er een drieweg interactie gevonden van mate van persoonlijke informatie, mate van meningen/gedachten en mate van gevoelens, $F(1, 71)=10.88$, $p=.002$, $\eta^2=.13$. Deze drieweg interactie is weergegeven in Figuur 6. Gelijk aan de voorgaande drieweg interactie zal een interpretatie gegeven worden met de kanttekening dat er meerdere interpretaties mogelijk zijn.

Figuur 6

Gemiddelde score en standaarddeviatie per tekst in de drieweg interactie van persoonlijke informatie, meningen/gedachten en gevoelens op mate van financiële middelen.



In Figuur 6 zijn alle gemiddelden van de mate van financiële middelen weergegeven per tekst, in volgorde zoals bevestigd was in de Pilotstudy's. Onderaan de tekst staat de code van het verhaaltje, waarbij een 0 een lage mate aangeeft en een 1 een hoge mate aangeeft. Zoals zichtbaar in de legenda weergegeven de letters i, m, en g, de drie categorieën van gevoelige informatie: persoonlijke informatie, meningen/gedachten en gevoelens. Er zijn verbindingslijnen getrokken tussen de gemiddelden die significant van elkaar verschilden en hieronder besproken worden.

Wat bleek uit Figuur 6 is dat wanneer er weinig meningen/gedachten en weinig gevoelens werden gedeeld, veel persoonlijke informatie ($M=5.24$, $SD=1.97$) niet tot meer of minder financiële middelen leidde dan weinig persoonlijke informatie ($M=4.36$, $SD=1.96$), $t(71)=-1.22$, $p=.228$. Wanneer er veel meningen/gedachten en veel gevoelens werden gedeeld, leidde een hoge mate van persoonlijke informatie ($M=5.65$, $SD=2.42$) tot veel meer financiële

middelen dan een lage mate van persoonlijke informatie ($M=3.38$, $SD=1.89$), $t(71)=-6.62$, $p<.001$.

Bij meningen/gedachten was precies het omgekeerde effect zichtbaar. Wanneer er veel persoonlijke informatie en veel gevoelens werden gedeeld dan leidden weinig meningen/gedachten ($M=5.94$, $SD=1.81$) niet tot meer financiële middelen dan veel meningen/gedachten ($M=5.65$, $SD=2.42$), $t(71)=1.11$, $p=.269$. Op het moment dat er weinig persoonlijke informatie, weinig gevoelens, maar veel meningen/gedachten ($M=5.88$, $SD=1.94$) werden gedeeld, werden er ook aanzienlijk meer financiële middelen toegekend dan wanneer er een lage mate was op alle drie de categorieën ($M=2.92$, $SD=1.93$), $t(71)=-8.67$, $p<.001$.

De rol van gevoelens in deze drieweg interactie leek op die van meningen/gedachten. Als er weinig persoonlijke informatie en weinig meningen/gedachten werden gedeeld, leidde een hoge mate van gevoelens ($M=4.08$, $SD=2.21$) tot meer financiële middelen dan een lage mate van alle drie de categorieën ($M=2.92$, $SD=1.93$), $t(71)=-3.400$, $p=.001$. Wanneer persoonlijke informatie, meningen/gedachten en gevoelens hoog waren ($M=5.65$, $SD=2.42$), leidde dat niet tot minder of meer financiële middelen dan wanneer alleen gevoelens laag waren ($M=4.89$, $SD=1.92$) en de andere categorieën hoog, $t(71)=-1.81$, $p=.075$.

Discussie

Conclusie

Voorafgaand aan het huidige onderzoek zijn drie hypothesen opgesteld die voortkomen uit de verwachting dat de voordelen die gepaard gaan met zelfonthulling afhankelijk zijn van de kosten die gepaard gaan met zelfonthulling. De drie specifieke hypothesen die daaruit zijn afgeleid, waren dat een hoge mate van gevoelige informatie zou leiden tot meer vertrouwen, meer toekenning van sociale middelen en meer financiële middelen. Gevoelige informatie is geoperationaliseerd in persoonlijke informatie,

meningen/gedachten en gevoelens. In het huidige onderzoek is deels ondersteuning gevonden voor de hypothesen, de belangrijkste bevindingen worden hieronder besproken.

Vertrouwen – Uit de analyse bleek dat het delen van een gemiddelde hoeveelheid gevoelige informatie tot meer vertrouwen leidde dan het delen van zeer gevoelige of niet gevoelige informatie. Dit bleek uit het feit dat een toevoeging van veel persoonlijke informatie, of veel meningen/gedachten, of veel gevoelens aan de tekst waarin weinig gevoelige informatie werd gedeeld altijd tot meer vertrouwen leidde. Wanneer er zowel veel persoonlijke informatie als veel meningen/gedachten werden gedeeld leidde de toevoeging van veel gevoelens tot minder vertrouwen. De toevoeging van veel meningen/gedachten ten opzichte van weinig meningen/gedachten aan de tekst met veel persoonlijke informatie en veel gevoelens leidde ook tot minder vertrouwen. Alleen de toevoeging van persoonlijke informatie aan de tekst met weinig persoonlijke informatie, veel meningen/gedachten en veel gevoelens leidde tot meer vertrouwen, hoewel de mate van vertrouwen dan nog steeds relatief laag was. Dit betekende dat het delen van persoonlijke informatie, in combinatie met ofwel meningen/gedachten, ofwel gevoelens tot veel vertrouwen leidde, evenals het delen van enkel veel meningen/gedachten. Uit deze analyse zou geconcludeerd kunnen worden dat kennis over de onthuller, bijvoorbeeld over zijn hobby's en persoonseigenschappen en meningen over minder zware onderwerpen kan leiden tot meer vertrouwen. De teksten die hoog scoren op vertrouwen hadden vaker een minder gevoelig onderwerp (reizen, smartphones, scouting) dan de teksten die laag scoren op vertrouwen (scheiding, depressie, vreemdgaan). De onderwerpen waren ook iets positiever wanneer er weinig gevoelige informatie werd gedeeld, dus wellicht leidt positieve informatie tot meer vertrouwen dan negatieve informatie. Tot slot is het opbouwen van een vertrouwensband of relatie vaak een proces, wat begint met het onthullen van meer algemene informatie gevolgd door steeds diepere zelfonthulling zoals in de introductie is beschreven. Misschien zal het delen van meer gevoelige informatie in een

later proces wel tot meer vertrouwen leiden, maar niet als de onthuller een vreemde is en direct zeer gevoelige informatie onthult.

Sociale middelen – Uit de analyse van sociale middelen is gebleken dat het delen van ofwel veel meningen/gedachten, ofwel veel gevoelens leidde tot een grote kans om voorgesteld te worden aan iemand uit de kennissen/vriendenkring van de ontvanger. Persoonlijke informatie leek hier geen rol in te spelen, wat een opvallend resultaat was. Blijkbaar was het voor de ontvanger niet interessant om te weten wat diegene had meegemaakt of welke persoonseigenschappen diegene had, maar was het wel interessant om te weten hoe diegene over bepaalde onderwerpen dacht, of hoe diegene zich voelde in bepaalde situaties. Kennis over zowel de meningen/gedachten als gevoelens over die persoon bleek de ontvanger af te schrikken om diegene voor te stellen aan iemand anders. Blijkbaar zijn zakelijke mensen die alleen hun meningen delen aantrekkelijk om voor te stellen aan iemand anders, evenals meer gevoelige mensen die omschrijven wat een situatie gevoelsmatig met hen doet. Dit lijkt tegenstrijdig, echter kan een verklaring zijn dat er in het huidige onderzoek niet specifiek werd vermeld of het om een sociaal contact ging of om een zakelijk contact. De participanten hebben wellicht beide opties in acht genomen bij het toekennen van sociale middelen waardoor meningen/gedachten als belangrijk werden beoordeeld voor een zakelijk contact, en gevoelens als belangrijk werden beoordeeld voor een sociaal contact. Dit zou een verklaring kunnen zijn voor het feit dat ofwel meningen/gedachten ofwel gevoelens tot meer sociale middelen leidden.

Financiële middelen – Bij de analyse van financiële middelen bleek dat de twee tweeweg interactie-effecten het grootste gedeelte van de variantie verklaarden, daarom zal niet alleen het hogere orde effect besproken worden (de drieweg interactie) maar ook de twee tweeweg interacties. De eerste tweeweg interactie bleek tussen persoonlijke informatie en gevoelens te zijn, hieruit bleek dat de combinatie van veel gevoelens en veel persoonlijke

informatie ook veel financiële middelen opleverde. Het tweede interactie-effect wat is gevonden is tussen meningen/gedachten en gevoelens. Uit deze interactie kwam een vergelijkbaar verband naar voren zoals het verband bij de interactie van sociale middelen, namelijk dat het delen van ofwel veel meningen/gedachten ofwel veel gevoelens tot de meeste financiële middelen leidde. Tot slot werd er een drieweg interactie gevonden. Uit deze drieweg interactie kwam naar voren dat het delen van veel persoonlijke informatie in combinatie met meningen/gedachten en/of gevoelens tot de meeste financiële middelen leidde, evenals het delen van enkel veel meningen/gedachten. Hieruit kan geconcludeerd worden dat het delen van veel gevoelige informatie tot meer financiële middelen leidde, zoals voorspeld was. Blijkbaar werd er geld gegund aan mensen van wie persoonseigenschappen bekend waren, bekend was welke meningen die personen hadden over bepaalde onderwerpen en/of wat hun gevoelens waren bij bepaalde kwesties. Blijkbaar is het in elk geval belangrijk om iets te weten over de achtergrond van de onthuller, wellicht geeft dit meer context voor de persoon in zijn geheel waardoor de ontvanger beter kan inschatten of iemand financiële middelen nodig heeft of niet. Het delen van veel meningen/gedachten leidde op zichzelf ook tot meer financiële middelen, dit zou te maken kunnen hebben met het onderwerp van die tekst. Die tekst ging over reizen en dat kan geleid hebben tot associaties met geld, omdat reizen veel geld kost. De andere teksten hadden onderwerpen die waarschijnlijk minder snel geassocieerd zouden worden met geld.

Methodologie

Hieronder zal de methodologische opzet van het onderzoek besproken worden zodat eventuele tekortkomingen die de data uit het huidige onderzoek beïnvloedt kunnen hebben, voorkomen kunnen worden in vervolgonderzoek.

Sterke punten – Na uitgebreid literatuuronderzoek bleek dat deze studie tot nu toe

één van de weinige studies is die heeft aangetoond dat de voordelen die gepaard gaan met het delen van gevoelige informatie afhankelijk zijn van het risico wat het delen van gevoelige informatie met zich meebrengt. In het huidige onderzoek is gebruik gemaakt van een graduele verdeling van zelfonthulling door drie categorieën van zelfonthulling te verdelen in veel en weinig, zodat de overgang van ongevoelige informatie naar zeer gevoelige informatie in acht stappen verliep in plaats van in de gebruikelijke twee stappen (gevoelige informatie of niet-gevoelige informatie). Door dit design werd goed zichtbaar welke aspecten van zelfonthulling, persoonlijke informatie, meningen/gedachten of gevoelens, in welke gevallen een rol speelden. Voor het huidige onderzoek is een grote steekproef gebruikt, wat de kracht van de analyses ten goede komt. Daarnaast is het feit dat de teksten, die door de onderzoeker zelf zijn ontwikkeld, zijn getest in een pilotstudy ook een sterk punt. In Appendix 1 staat de pilotstudy beschreven, die is uitgevoerd om te beoordelen of de teksten geschikt waren als manipulatie voor gevoelige informatie. Tevens geven de uitkomsten van deze studie een nieuwe kijk op het wetenschappelijke onderzoek naar zelfonthulling, omdat uit de resultaten bleek dat de hoeveelheid gevoelige informatie de mate van toegekende voordelen beïnvloedde en niet alleen in verband werd gebracht met voordelen.

Verbeterpunten – Ten eerste bestond de steekproef voornamelijk uit vrouwelijke studenten en slechts een aantal participanten met een hogere leeftijd die al aan het werk waren. Daardoor kan eigenlijk alleen een uitspraak worden gedaan over de uitkomsten met betrekking tot studenten. De steekproef was niet divers genoeg om een vergelijking te maken tussen werkende participanten en studenten, of tussen mannen en vrouwen. Er worden op basis van demografische gegevens geen andere effecten verwacht, hoewel het wellicht beter was geweest als de steekproef meer divers was zodat de generalisatie zich niet enkel tot de studentenpopulatie zou beperken.

Wanneer kritisch naar de inhoud van de teksten wordt gekeken blijkt dat de verschillen

in hoge mate van één van de categorieën en lage mate van één van de categorieën niet altijd gelijk was in elke tekst. Dit had voornamelijk te maken met het onderwerp van de teksten. De teksten die hoog scoorden op minstens twee van de drie categorieën hadden vaak een gevoeliger onderwerp (ontrouw, depressie) dan teksten die laag scoorden op minstens twee van de drie categorieën (vissen, scouting). Om deze reden was bijvoorbeeld de mate van gevoelens in een tekst waarin weinig persoonlijke informatie en weinig meningen/gedachten gedeeld werden, minder hoog dan de mate van gevoelens in een tekst waarin veel persoonlijke informatie en meningen/gedachten gedeeld werden, wat ook voor beide andere categorieën gold. Dit kon niet voorkomen worden vanwege het feit dat de geloofwaardigheid van de teksten behouden moest worden. Wanneer het onderwerp inderdaad de gevoeligheid van de tekst heeft beïnvloed kan dit verklaren waarom de mate van vertrouwen en de mate van sociale middelen zoveel lager waren bij de ‘extremere teksten’ (de tekst die zeer weinig gevoelige informatie bevatte of de tekst die zeer veel gevoelige informatie bevatte). Wanneer het onderwerp minder gevoelig was geweest waardoor een hoge mate van gevoelens en meningen/gedachten en persoonlijke informatie in elke tekst gelijk was, was dit verschil wellicht niet opgetreden.

Zoals beschreven in de introductie leidt het onthullen van gevoelige informatie tot wederkerige zelfonthulling (Joinson & Paine, 2007). Wanneer wederkerige zelfonthulling optreedt, kan geconcludeerd worden dat het om een juiste nabootsing van de werkelijke situatie gaat. Echter treedt wederkerige zelfonthulling alleen op als de context waarin de zelfonthulling plaatsvindt gepast is voor de soort zelfonthulling (Moon, 2000). In deze studie was de context wellicht minder geschikt voor zeer intieme zelfonthulling omdat er sprake was van directe onthulling van zeer gevoelige informatie, terwijl de kans op wederkerigheid veel groter is wanneer de zelfonthulling geleidelijk steeds intiemer wordt. Dit heeft geleid tot een kleinere kans op wederkerige zelfonthulling, wat er ook voor kan zorgen dat de persoon die

informatie onthulde als minder aantrekkelijk werd gezien in termen van vriendschap (Moon, 2000). Dit kan ertoe hebben geleid dat in deze studie, de personen die zeer veel gevoelige informatie deelden minder snel voorgesteld werden aan vrienden of kennissen van de participant.

De teksten zijn aangeboden in schriftelijke vorm en bevatten slechts drie à vier zinnen. Er werd enkel gevoelige informatie gepresenteerd, geen informatie over de sekse, de naam, leeftijd of andere demografische gegevens van de (fictieve) persoon die de tekst heeft geschreven. Hier is bewust voor gekozen omdat een mogelijke bias op basis van deze informatie voorkomen moest worden. De personen die de teksten hebben geschreven waren dus onbekend en anoniem voor de participanten. Uit onderzoek blijkt echter dat mensen niet snel geneigd zijn om zomaar gevoelige informatie met veel emoties en gevoelens te onthullen aan vreemden omdat dit gepaard gaat met meer risico's (Reis & Patrick, 1996). Doordat de zelfonthullende personen in deze studie wel direct veel gevoelige informatie deelden kan dit als ongeloofwaardig zijn overgekomen bij participanten. Dit zou argwaan opgewekt kunnen hebben waardoor de participanten die teksten als minder betrouwbaar beoordeelden en aan die teksten minder sociale middelen toekenden.

In het huidige onderzoek werden de teksten schriftelijk aan de participanten gepresenteerd. Er was geen sprake van interactie tussen twee personen, dus de participanten konden geen reactie geven op de teksten. Echter staat in veel definities van zelfonthulling de interactie tussen twee personen centraal (Laurenceau, Barret, & Pietromonaco, 1998). Veel onderzoek naar zelfonthulling en het wederkerend effect hiervan vindt daarom ook plaats in de context van interacties tussen proefpersonen en onderzoeksleiders. Doordat de interactie in het huidige onderzoek ontbreekt kunnen de resultaten van deze studie minder snel worden toegepast in alledaagse situaties, omdat onbekend is hoe het verband tussen voordelen en nadelen van zelfonthulling zich gedraagt in de context van sociale interacties.

Tot slot kunnen de resultaten bij de afhankelijke variabele financiële middelen meer gevoelig zijn doordat het gemeten is met behulp van rangschikking. Zoals bekend werd de participant gevraagd de teksten te rangschikken, terwijl de participanten bij de andere afhankelijke variabelen op een 10-punts Likertschaal in konden vullen. Het zou kunnen dat het rangschikken van de teksten een meer gevoelige maat is doordat participanten niet dezelfde score konden toekennen aan de teksten maar elke tekst een unieke score kreeg.

Implicaties

Aangenomen dat de methodologische kanttekeningen de resultaten niet verklaren, zal de betekenis van deze resultaten besproken worden. Ten eerste is de afhankelijkheid tussen de risico's en de voordelen die gepaard gaan met zelfonthulling aangetoond. Echter bleek uit bijna alle resultaten dat het delen van teveel gevoelige informatie leidde tot zowel minder vertrouwen als minder sociale middelen. Blijkbaar schrikt het afgeven van een signaal met een te groot risico, ofwel een te kostbaar signaal, mensen af. Dit kan betekenen dat er sprake is van een curvilineair verband, waarbij te weinig gevoelige informatie en teveel gevoelige informatie leidt tot minder voordelen dan een gemiddelde hoeveelheid gevoelige informatie. Dit kan verklaard worden door het feit dat het voor vreemden niet normaal is om direct veel gevoelige informatie te delen met anderen. Als dit wel gebeurt dan wordt dit dus als ongewoon beoordeeld en daardoor zal het niet tot meer voordelen leiden. Dit is ook in lijn met het feit dat mensen in het dagelijks leven in principe geen informatie delen met vreemden, dus op het moment dat dat wel gebeurt is er een lage grens van de hoeveelheid gevoelige informatie die 'gewoon' is om te delen. De grens wordt al snel overschreden waardoor gevoeliger informatie niet beloond wordt met meer voordelen. Bij het toekennen van financiële middelen is er geen sprake van een curvilineair verband, dan leidde het delen van veel gevoelige informatie ook tot meer financiële middelen. Blijkbaar is de afweging voor

sociale voordelen zoals vertrouwen en het voorstellen aan een vriend of kennis meer berust op hoeveel gevoelige informatie er wordt gedeeld in vergelijking met hoeveel informatie je zelf zou delen met een vreemde. Terwijl de afweging voor het toekennen van financiële middelen meer gebaseerd is op het vergaren van zoveel mogelijk kennis over de persoonseigenschappen van die persoon en zijn meningen en gevoelens, om te beoordelen of diegene financiële middelen verdient.

Vanwege het feit dat een bepaalde mate van gevoelige informatie kan leiden tot meer voordelen, kan zelfonthulling als strategie worden ingezet om deze voordelen te bereiken. Hier is ook al onderzoek naar gedaan in de context van sales, wat veel overlap heeft met de toepassing van het huidige onderzoek, omdat er in verkoopsituaties ook sprake is van zelfonthulling met een vreemde. Hierin werden verschillende soorten zelfonthulling in verband gebracht met meer vertrouwen in het bedrijf en langere verstandshouding (Jacobs, Hyman, & McQuitty, 2001). Echter werden in deze studies geen causale verbanden aangetoond, terwijl het huidige onderzoek dit causale verband wel aantoont. De causale relatie tussen de risico's van zelfonthulling en de voordelen die daarvoor worden teruggegeven werpt weer een nieuw licht op studies die onderzoek doen naar de strategische waarde van zelfonthulling om bepaalde doelen te bereiken.

Vervolgonderzoek

Op basis van bovenstaande kanttekeningen worden aanbevelingen voor vervolgonderzoek besproken. Ten eerste bleek uit het huidige onderzoek dat de kosten en baten wat betreft het verstrekken van gevoelige informatie niet onafhankelijk van elkaar opereren. Deze afhankelijkheid zal verder onderzocht moeten worden om de precieze relatie boven tafel te krijgen en te kunnen aantonen dat het om een curvilineair verband gaat. Hiervoor wordt een ander design aangeraden, omdat zelfonthulling in een interactie de

werkelijkheid beter zal nabootsen. De interactie kan bijvoorbeeld plaatsvinden in een online chatbox of tijdens speed dates waarin participanten korte gesprekjes kunnen voeren. In deze korte gesprekjes kan de mate van gevoelige informatie die onthuld wordt door de onderzoeker gevarieerd worden. In deze setting kan het effect van wederkerigheid ter controle dienen voor de mate van geloofwaardigheid van de conversatie. Wanneer de participant wederkerige zelfonthulling vertoont zal het gesprek een goede afspiegeling zijn van een gesprek in de werkelijkheid. Vervolgens kunnen de afhankelijke maten op dezelfde wijze gemeten worden als in het huidige onderzoek, met als kanttekening dat het wellicht interessant is om te kijken naar de invloed van het rangschikken op de resultaten. Nadelen van een dergelijk design, zijn dat de mate van zelfonthulling wellicht deels afhangt van hoe het gesprek loopt en dat hier geen tot weinig controle op uitgeoefend kan worden. Ook dient bij dit design rekening te worden gehouden met onbedoeld meespelende variabelen (confounds), zoals de sekse, leeftijd en aantrekkelijkheid van degene die gevoelige informatie onthult aan de participant. Deze confounds zullen bij keuze voor dit design meegenomen moeten worden in de analyse.

Een andere methodologische aanpassing heeft te maken met de wijze waarop zelfonthulling is onderzocht. Er is veel onderzoek naar wanneer en waarom mensen in bepaalde situaties gevoelige informatie delen, maar er is zeer weinig onderzoek naar de reactie van anderen op deze zelfonthulling, behalve in de vorm van wederkerige zelfonthulling. Het huidige onderzoek laat zien dat een bepaalde mate van zelfonthulling ook tot andere reacties of voordelen kan leiden dan alleen wederkerige zelfonthulling. In ander onderzoek staat vaak het perspectief van de persoon die gevoelige informatie deelt centraal en daarnaast wordt als afhankelijke variabele wederkerige zelfonthulling gebruikt. In dit opzicht is het huidige onderzoek vernieuwend en vervolgonderzoek zou deze manier van onderzoek naar zelfonthulling kunnen uitdiepen door nog meer verschillende voordelen toe te voegen.

Daarnaast zou meer letterlijk onderzocht kunnen worden of de reden dat bepaalde

teksten meer voordelen toegewezen krijgen te wijten is aan het feit dat veel gevoelige informatie als kostbaar signaal gezien wordt. Vanuit Costly Signalling Theory werd verwacht dat het onthullen van veel gevoelige informatie zou worden beoordeeld als kostbaar, waardoor meer voordelen toegekend zouden worden in ruil voor het risico. Uit de huidige studie bleek dat het signaal soms als ‘te kostbaar’ gezien werd en daardoor als onbetrouwbaarder beoordeeld werd. Het zou interessant zijn om participanten te vragen naar redenen voor hun keuze om een bepaalde tekst meer of minder sociale en financiële middelen zou gunnen en als betrouwbaar zou beoordelen. Wellicht zijn er nog andere redenen die ertoe leiden dat een bepaalde hoeveelheid gevoelige informatie meer of minder voordelen krijgt, behalve het feit dat het om een te kostbaar signaal gaat.

Tot slot zou de relatie tussen dit kostbare signaal, de mate van vertrouwen en het toekennen van financiële middelen onderzocht kunnen worden. Uit het huidige onderzoek bleek dat dezelfde hoeveelheid informatie tot weinig vertrouwen maar toch veel financiële middelen leidde. Blijkbaar is er geen vertrouwen nodig om iemand financiële middelen te gunnen, maar de reden hiervan kan niet op basis van deze studie gegeven worden. De relatie tussen vertrouwen en financiële middelen zou in vervolgonderzoek ook verder uitgediept kunnen worden, omdat hier vergelijkbare patronen aanwezig bleken te zijn wat betreft de tweeweg interactie-effecten, maar hier geen verklaring voor gegeven kan worden. In elk geval wordt aanbevolen om in vervolgonderzoek de mate van gevoelige informatie te operationaliseren in minimaal drie categorieën, omdat uit deze studie (voornamelijk in de drieweg interacties) bleek dat er verschillen optreden tussen hoge en lage mate van gevoelige informatie op de drie categorieën.

Take home message

Het huidige onderzoek laat zien dat het delen van gevoelige informatie in bepaalde omstandigheden tot meer voordelen kan leiden. De resultaten van deze studie zouden na vervolgonderzoek in verschillende contexten toepasbaar zijn. Kennis over het verkrijgen van vertrouwen met behulp van zelfonthulling kan bijvoorbeeld gebruikt worden bij het ontwikkelen van sociale relaties. Ook zouden mensen die bijvoorbeeld moeite hebben met sociale contacten leggen kunnen profiteren van meer kennis over de invloed van zelfonthulling op deze sociale contacten. In een commerciële context kan het onthullen van gevoelige informatie met betrekking tot financiële middelen toegepast worden, om er bijvoorbeeld voor te zorgen dat er meer geld betaald wordt voor hetzelfde product. Op dit moment is het nog te vroeg om de bevindingen uit deze studie direct in de praktijk toe te passen. Echter is met deze studie wel de noodzaak bevestigd om meer onderzoek te doen naar de afhankelijkheid tussen risico's en voordelen in de context van zelfonthulling. Na meer onderzoek zullen bovenstaande toepassingen in de toekomst werkelijkheid kunnen worden.

Referenties

- Acquisti, A., & Grossklags, J. (2005). Privacy and rationality in individual decision making. *IEEE Security & Privacy*, (1), 26-33.
- Andrade, E. B., Kaltcheva, V., & Weitz, B. (2002). Self-disclosure on the web: the impact of privacy policy, reward, and company reputation. *Advances in Consumer Research*, 29(1), 350-353.
- Altman, I., & Taylor, D. A. (1973). *Social penetration: The development of interpersonal relationships*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Barak, A., & Gluck-Ofri, O. (2007). Degree and reciprocity of self-disclosure in online forums. *CyberPsychology & Behavior*, 10(3), 407-417.
- Beldad, A., De Jong, M., & Steehouder, M. (2011). I trust not therefore it must be risky: Determinants of the perceived risks of disclosing personal data for e-government transactions. *Computers in Human Behavior*, 27(6), 2233-2242.
- Berg, J.H., (1984). Development of friendship between roommates. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 346.
- Bird, R. B., Smith, E., & Bird, D. W. (2001). The hunting handicap: costly signaling in human foraging strategies. *Behavioral Ecology and Sociobiology*, 50(1), 9-19.
- Collins, N. L., & Miller, L. C. (1994). Self-disclosure and liking: a meta-analytic review. *Psychological bulletin*, 116(3), 457.
- Dai, X., Dong, P., & Jia, J. S. (2014). When does playing hard to get increase romantic attraction? *Journal of Experimental Psychology: General*, 143(2), 521.
- Darwin, C. (1991). *On the origin of species by means of natural selection*. 1859. J. Murray, London.
- Dawkins, R. (1976). *The selfish gene*. New York. *Oxford Univ. Press*, 1, 976.
- Emerson, R. M. (1976). Social exchange theory. *Annual review of sociology*, 335-362.

- Fantino, E., & Kennelly, A. (2009). Sharing the wealth: Factors influencing resource allocation in the sharing game. *Journal of the experimental analysis of behavior*, 91(3), 337-354.
- Field, A. (2009). *Discovering Statistics Using SPSS*. SAGE Publications Ltd.
- Hann, I. H., Hui, K. L., Lee, S. Y. T., & Png, I. P. (2007). Overcoming online information privacy concerns: An information-processing theory approach. *Journal of Management Information Systems*, 24(2), 13-42.
- Hendrick, S. S. (1981). Self-disclosure and marital satisfaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40(6), 1150.
- Jacobs, R. S., Hyman, M. R., & McQuitty, S. (2001). Exchange-specific self-disclosure, social self-disclosure, and personal selling. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 48-62.
- Jin, B., & Pena, J. F. (2010). Mobile communication in romantic relationships: Mobile phone use, relational uncertainty, love, commitment, and attachment styles. *Communication Reports*, 23(1), 39-51.
- Jonason, P. K., & Li, N. P. (2013). Playing Hard-to-Get: Manipulating One's Perceived Availability as a Mate. *European Journal of Personality*, 27(5), 458-469.
- Joinson, A. N. (2001). Self-disclosure in computer-mediated communication: The role of self-awareness and visual anonymity. *European journal of social psychology*, 31(2), 177-192.
- Joinson, A. N., & Paine, C. B. (2007). Self-disclosure, privacy and the Internet. *The Oxford handbook of Internet psychology*, 2374252.
- Lee, H., Park, H., & Kim, J. (2013). Why do people share their context information on Social Network Services? A qualitative study and an experimental study on users' behavior of balancing perceived benefit and risk. *International Journal of Human-*

- Computer Studies*, 71(9), 862-877.
- Margulis, S. T. (2003). Privacy as a social issue and behavioral concept. *Journal of Social Issues*, 59(2), 243-261.
- Moon, Y. (2000). Intimate exchanges: Using computers to elicit self-disclosure from consumers. *Journal of consumer research*, 26(4), 323-339.
- Peter, J., Valkenburg, P. M., & Schouten, A. P. (2005). Developing a model of adolescent friendship formation on the Internet. *CyberPsychology & Behavior*, 8(5), 423-430.
- Petronio, S. (2002). *Boundaries of privacy*. State University of New York Press, Albany, NY.
- Phillips, K. W., Rothbard, N. P., & Dumas, T. L. (2009). To disclose or not to disclose? Status distance and self-disclosure in diverse environments. *Academy of Management Review*, 34(4), 710-732.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. *The social psychology of intergroup relations*, 33(47), 74.
- Reis, Harry T. and B. C. Patrick (1996), "Intimacy as an Interpersonal Process," in *Handbook of Personal Relationships*, ed. Steve Duck, Chichester: Wiley, 367–389.
- Robinson, R. (1993). Cost-benefit analysis. *BMJ*, 307(6909), 924-926.
- Seymour, R. M., & Sozou, P. D. (2009). Duration of courtship effort as a costly signal. *Journal of theoretical biology*, 256(1), 1-13.
- Walster, E., Walster, G. W., Piliavin, J., & Schmidt, L. (1973). "Playing hard to get": Understanding an elusive phenomenon. *Journal of Personality and Social Psychology*, 26(1), 113.
- Weary, D. M., & Fraser, D. (1995). Signalling need: costly signals and animal welfare assessment. *Applied Animal Behaviour Science*, 44(2), 159-169.
- Zahavi, A. (1975). Mate selection—a selection for a handicap. *Journal of theoretical*

Biology, 53(1), 205-214.

Appendix 1

Methode en resultaten van de pilotstudy

Pilotstudy

De acht door de onderzoeker geconstrueerde teksten zijn getest middels een pilotstudy. De pilotstudy is per e-mail en offline uitgevoerd. De e-mail bevatte een korte uitleg over het onderzoek en de vraag of de geadresseerden mee wilden helpen aan het construeren van materialen voor het onderzoek. Daarnaast werd aangegeven hoeveel tijd het ongeveer zou kosten en dat deelname vrijwillig was. Onderaan de e-mail stond meer informatie over de achtergrond en inhoud van het onderzoek. Er was niets vermeld over de manier waarop de teksten geconstrueerd waren, enkel werd de vraag gesteld of de participanten de teksten op volgorde wilden zetten van meest diepe informatie naar minst diepe informatie. In de bijlage was een document opgenomen waarin de acht teksten onder elkaar in willekeurige volgorde stonden, met daarboven nogmaals de opdracht. De eerste twee pilotstudies zijn online afgenomen, de laatste pilotstudy is offline afgenomen. Hierbij stond de korte uitleg over het onderzoek op het voorblad van de pilotstudy. In pilotstudy één en twee zijn twaalf participanten geworven, in pilotstudy drie elf. De eerste twee pilotstudies bevatten participanten uit de kennissen en vriendenkring van de onderzoeker, de laatste groep participanten is geworven in het stadhuis van Nieuwegein.

Na elke pilotstudy zijn de teksten aangepast op basis van de bevindingen. In Appendix 2 zijn de teksten opgenomen zoals gebruikt voor pilotstudy 1, pilotstudy 2 en pilotstudy 3. De teksten zoals gebruikt voor het huidige onderzoek zijn opgenomen in het gehele onderzoek in Appendix 3. De beslissing om teksten te veranderen is als volgt gevallen. De som van de plaats waar het verhaaltje werd gerankt door de participanten (een cijfer tussen de 1 en de 8) was de score van die betreffende tekst. De eigenlijke score van de tekst zoals voorspeld door de onderzoeker was de juiste plaats van de tekst in de ranglijst maal het aantal participanten. In Tabel A1, A2 en A3 is dit principe zoals bij pilotstudy één, twee en drie bevonden weergegeven. De teksten zijn aangepast wanneer de verschilscore meer dan 4 was. Zoals zichtbaar in Tabel A1 zijn na pilotstudy 1 tekst 3, 5, 6 en 7 aangepast. Na pilotstudy 2, zoals in Tabel A2 aangegeven, zijn tekst 1, 2, 3 en 6 aangepast. Na pilotstudy 3, zoals in Tabel A3 aangegeven, waren er slechts twee teksten die meer dan 4 punten afweken van het correcte aantal punten. In die teksten zijn nog eenmaal kleine aanpassingen gedaan, alvorens de teksten zijn opgenomen als onderzoeksmaterialen.

Tabel A1
Uitslagen pilotstudy 1

Tekst	ppn1	ppn2	ppn3	ppn4	ppn5	ppn6	ppn7	ppn8	ppn9	ppn10	ppn11	ppn12	Correct	Pilot1
1	2	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	12	15
2	1	2	2	3	2	3	2	2	1	2	2	2	24	24
3	3	3	6	7	5	1	8	5	6	6	8	4	36	62*
4	4	4	3	4	3	4	3	4	3	4	5	5	48	46
5	7	7	7	5	7	5	6	6	4	3	3	7	60	67*
6	5	6	5	6	6	6	4	7	5	7	4	3	72	64*
7	6	5	4	2	4	8	5	3	7	5	6	6	84	61*
8	8	8	7	8	8	7	7	8	8	8	7	8	96	92

*=Tekst is aangepast na aanleiding van bevindingen

Tabel A2
Uitslagen pilotstudy 2

Tekst	ppn1	ppn2	ppn3	ppn4	ppn5	ppn6	ppn7	ppn8	ppn9	ppn10	ppn11	ppn12	Correct	Pilot1
1	2	3	3	3	3	2	3	3	1	3	2	2	12	30*
2	1	1	2	1	1	1	1	2	2	1	3	1	24	17*
3	3	2	1	2	2	3	2	1	3	2	1	3	36	25*
4	4	5	5	5	5	4	6	6	4	4	4	4	48	56
5	6	4	6	4	6	6	7	4	5	5	6	5	60	64
6	7	6	7	8	8	5	4	5	6	6	8	7	72	77
7	5	7	4	6	4	7	5	7	7	7	5	6	84	70*
8	8	8	8	7	7	8	8	8	8	8	7	8	96	93

*=Tekst is aangepast na aanleiding van bevindingen

Tabel A3
Uitslagen pilotstudy 3

Tekst	ppn1	ppn2	ppn3	ppn4	ppn5	ppn6	ppn7	ppn8	ppn9	ppn10	ppn11	Correct	Pilot1
1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	3	11	15
2	2	2	3	3	2	2	1	1	2	2	1	22	21
3	3	4	2	2	3	3	3	3	3	3	4	33	33
4	4	6	4	4	5	4	4	4	5	4	2	44	47
5	5	5	6	5	4	6	5	6	4	5	5	55	55
6	6	3	8	8	6	7	7	7	6	6	7	66	72*
7	7	7	5	6	7	5	6	5	7	7	6	77	67*
8	8	7	7	7	8	8	8	8	8	8	8	88	85

*=Tekst is aangepast na aanleiding van bevindingen

Appendix 2

Teksten zoals gebruikt in de pilotstudy's

Teksten pilotstudy 1:

1

Ik heb een erg chaotische persoonlijkheid. Mijn kamer is altijd een rotzooi en vergeet soms afspraken. Ik vind het erg vervelend dat ik dingen vaak niet op orde heb. Soms wordt ik 's nachts zwetend wakker in de angst dat ik een belangrijke afspraak ben vergeten voor de volgende dag.

2

Vorige week las ik in de krant dat vreemdgaan één van de grootste oorzaken is voor echtscheidingen. Zelf ben ik erg bang dat mijn partner vreemdgaat en dat uit zich ook in jaloers gedrag (checken van telefoon en e-mail). Ik haat mezelf dat ik het gevoel heb dat ik dat moet doen en zou willen dat ik minder jaloers was.

3

Tegenwoordig heeft bijna iedereen een smartphone. Smartphones versnellen onze communicatie met anderen. Het heeft ook nadelen, ik irriteer me bijvoorbeeld mateloos aan mensen die alleen maar aandacht hebben voor hun telefoon in bijzijn van anderen.

4

Ongeveer 15% van de scholieren stelt het studeren uit en gaat op reis na zijn eindexamen. Ik baal ervan dat ik zelf nooit die kans heb gegrepen om te reizen, omdat het een stuk lastiger is om een langere tijd op reis te gaan als je een fulltime baan hebt.

5

Van jongs af aan was ik lid van een scouting. Ik heb daar veel geleerd en denk zeker dat het heeft bijgedragen aan mijn persoonlijke ontwikkeling en leiderschapskwaliteiten. Eigenlijk zouden meer kinderen lid moeten zijn van zo'n vereniging.

6

Een aantal jaar geleden heb ik last gehad van darmproblemen. Gelukkig werkten de medicijnen die artsen mij voorschreven erg goed. Tegenwoordig heb ik er helemaal geen last meer van.

7

Gisteravond heeft PSV verloren van Feyenoord. Ik heb de wedstrijd thuis gekeken met een vriend. De uitslag vond ik verassend, omdat PSV in de ranglijst hoger staat dan Feyenoord.

8

Mijn broer is erg ambitieus en heeft een veelbelovend eigen bedrijf gestart. Vanuit de gemeente worden startende ondernemingen onvoldoende gesteund. Ik ben zo trots op mijn broer, dat ik het heel frustrerend vind dat zijn harde werk op die manier niet beloond wordt.

Teksten pilotstudy 2:

1

Ongeveer 15% van de scholieren stelt het studeren uit en gaat op reis na zijn eindexamen. Ik denk dat het zien van veel verschillende culturen goed is voor je persoonlijke ontwikkeling en dat je meer zelfbewustzijn krijgt. Het verbreed je horizon en laat je anders naar dingen kijken.

2

Mijn ouders zijn gescheiden toen ik erg jong was, waardoor ik vaak verhuisd ben. Steeds moest ik opnieuw vrienden maken op nieuwe scholen, waardoor ik nu moeite heb om vriendschapsrelaties aan te gaan en te onderhouden.

3

Van jongs af aan was ik lid van een scouting, net als mijn broers en zussen. Mijn familie houdt ook heel erg van kamperen en buiten zijn. Het overleven zonder alle luxe die je thuis kent heeft zeker bijgedragen aan mijn persoonlijke ontwikkeling en verantwoordelijkheidsgevoel.

4

Vorig jaar ben ik op vakantie geweest naar Italië, waar ik al na vier dagen mijn pols brak. Ik heb toen in een Italiaans ziekenhuis gelegen. Gelukkig was er niets ernstigs aan de hand en heb ik toch nog een leuke vakantie gehad.

5

Vorige week las ik in de krant dat vreemdgaan één van de grootste oorzaken is voor echtscheidingen. Als mijn partner vreemd zou gaan zou mijn vertrouwen in de relatie nooit meer hetzelfde zijn. Ik weet namelijk hoe het voelt als je partner vreemdgaat, omdat ik dat in een eerdere relatie heb meegemaakt. Soms ben ik zo bang dat het nog een keer gebeurt dat ik mijn partner regelmatig moet controleren, ook al vind ik dat eigenlijk belachelijk van mezelf.

6

Gisteravond heeft PSV verloren van Feyenoord. Ik heb de wedstrijd thuis gekeken met een vriend. De uitslag vond ik verrassend, omdat PSV in de ranglijst hoger staat dan Feyenoord.

7

Ik heb een erg chaotische persoonlijkheid. Mijn kamer is altijd een rotzooi en ik vergeet soms afspraken. Ik vind het erg vervelend dat ik dingen vaak niet op orde heb. Soms word ik 's

nachts zwetend wakker in de angst dat ik een belangrijke afspraak ben vergeten voor de volgende dag.

8

Tegenwoordig heeft bijna iedereen een smartphone. Het is natuurlijk heel handig, maar ik irriteer me wel mateloos aan mensen die alleen maar aandacht hebben voor hun telefoon in bijzijn van anderen. Dat komt zo ongeïnteresseerd over.

Teksten pilotstudy 3:

1.

Tegenwoordig heeft bijna iedereen een smartphone. Het is natuurlijk heel handig, maar ik irriteer me wel mateloos aan mensen die alleen maar aandacht hebben voor hun telefoon in bijzijn van anderen. Dat komt zo ongeïnteresseerd over.

2.

Van jongs af aan was ik lid van een scouting, net als mijn broers en zussen. Mijn familie houdt ook heel erg van kamperen en buiten zijn. Het overleven zonder alle luxe die je thuis kent heeft zeker bijgedragen aan mijn persoonlijke ontwikkeling en verantwoordelijkheidsgevoel.

3.

Vorige week las ik in de krant dat vreemdgaan één van de grootste oorzaken is voor echtscheidingen. Ik zou het vreselijk vinden als mijn partner vreemd zou gaan. Soms ben ik zo bang dat het mij een keer gebeurt dat ik soms mezelf niet kan bedwingen mijn partners e-mails of berichten te lezen, ook al vind ik dat eigenlijk belachelijk van mezelf.

4.

Ik houd ontzettend van vissen. Vroeger ging ik altijd samen met mijn vader vissen, dus ik heb die hobby min of meer van hem geërfd. Vissen is erg rustgevend, ik doe het vaak als ik het druk heb.

5.

Ongeveer 15% van de scholieren stelt het studeren uit en gaat op reis na zijn eindexamen. Ik denk dat het zien van veel verschillende culturen goed is voor je persoonlijke ontwikkeling en dat je meer zelfbewustzijn krijgt. Het verbreed je horizon en laat je anders naar dingen kijken.

6.

Gisteravond heeft PSV verloren van Feyenoord. Ik heb de wedstrijd thuis gekeken met een vriend. De uitslag vond ik verrassend, omdat PSV in de ranglijst hoger staat dan Feyenoord.

7.

Sinds mijn achtentwintigste heb ik regelmatig last van depressieve episoden. Vaak zie ik het leven dan totaal niet meer zitten. Ik kan alleen maar negatief denken, wat ook invloed heeft op mijn gezin en relatie. Ik voel me vaak erg schuldig over die negatieve invloed. Soms heb ik zelfs het idee dat mijn gezin beter af zou zijn zonder mij.

8.

Mijn ouders zijn gescheiden toen ik een jaar of zeven was, en sindsdien ben ik vaak verhuisd. Hierdoor heb ik nu moeite heb om vriendschapsrelaties aan te gaan en te onderhouden, waardoor ik me soms wel alleen voel en niet het gevoel heb dat ik bij anderen terecht kan met mijn problemen.

Appendix 3

De acht teksten zoals gebruikt in het huidige onderzoek (voor de complete onderzoeksmaterialen zoals gebruikt in het huidige onderzoek, zie Appendix 4).

Persoon 1:

“Ongeveer 15% van de scholieren stelt het studeren uit en gaat op reis na zijn eindexamen. Ik denk dat het zien van veel verschillende culturen goed is voor je persoonlijke ontwikkeling. Ik zou willen dat ik zelf op reis was gegaan toen ik daar de kans voor had.”

Persoon 2:

“Mijn ouders zijn gescheiden toen ik een jaar of zeven was en sindsdien ben ik vaak verhuisd. Hierdoor heb ik nu moeite om vriendschapsrelaties aan te gaan en te onderhouden. Ik voel me soms alleen en ik vind het moeilijk om mijn problemen met anderen te bespreken.”

Persoon 3:

“Van jongs af aan was ik lid van een scoutingvereniging, net als mijn broers en zussen. Mijn familie houdt ook heel erg van kamperen en buiten zijn. Het overleven zonder alle luxe die je thuis kent heeft zeker bijgedragen aan mijn persoonlijke ontwikkeling en verantwoordelijkheidsgevoel.”

Persoon 4:

“Vissen is mijn hobby. Vroeger ging ik altijd samen met mijn vader vissen, dus ik heb de passie voor deze sport min of meer van hem geërfd. Vissen is erg rustgevend, ik doe het vaak als ik het druk heb.”

Persoon 5:

“Vorige week las ik in de krant dat vreemdgaan één van de grootste oorzaken is voor echtscheidingen. Ik zou het vreselijk vinden als mijn partner vreemd zou gaan. Soms ben ik zo bang dat het mij een keer gebeurt dat ik soms mezelf niet kan bedwingen mijn partners e-mails of berichten te lezen, ook al vind ik dat eigenlijk belachelijk van mezelf.”

Persoon 6:

“Gisteravond heeft PSV verloren van Feyenoord. Ik heb de wedstrijd thuis gekeken met een vriend. De uitslag vond ik verrassend, omdat PSV in de ranglijst hoger staat dan Feyenoord.”

Persoon 7:

“Sinds mijn achtentwintigste heb ik regelmatig last van depressieve episoden. Vaak zie ik het leven totaal niet meer zitten. Ik kan alleen maar negatief denken, wat ook invloed heeft op mijn gezin en relatie. Ik voel me vaak erg schuldig over die negatieve invloed. Soms heb ik zelfs het idee dat mijn gezin beter af zou zijn zonder mij.”

Persoon 8:

“Tegenwoordig heeft bijna iedereen een smartphone. Het is natuurlijk heel handig, maar ik erger me wel mateloos aan mensen die alleen maar aandacht hebben voor hun telefoon in bijzijn van anderen. Dat komt zo ongeïnteresseerd over.”

Appendix 4

Gehele materiaal zoals gebruikt voor het huidige onderzoek

Instemmingformulier

Masterthesis M Kleinloog, 2015

Beste deelnemer,

Bedankt voor uw interesse om deel te nemen aan dit onderzoek. Het onderzoek wordt uitgevoerd door Marieke Kleinloog, masterstudente Sociale Psychologie aan de Universiteit Utrecht. Voor mijn masterthesis doe ik onderzoek naar vriendschappen.

Door middel van dit formulier wordt uw vrijwillige deelname aan dit onderzoek bevestigd. Hieronder zult u een uitgebreide uitleg over het onderzoek lezen. Het is van belang dat u dit goed doorneemt. Wanneer er vragen zijn kunt u die op elk gewenst moment stellen.

Procedure

Voordat u aan het onderzoek begint, wil ik u vragen om op een rustige plek te gaan zitten waar u zich goed kunt concentreren. Op de volgende bladzijde ziet u acht kleine teksten die zijn opgeschreven door acht verschillende personen. De teksten worden in willekeurige volgorde aan u gepresenteerd en zijn genummerd. Nadat u de teksten gelezen volgen er twee taken. Tot slot dient u een vragenlijst in te vullen. Gedurende het invullen van dit onderzoek heeft u de beschikking over deze teksten. U kunt ze op elk gewenst moment (terug)lezen. Wanneer u dit formulier heeft getekend ga ik ervan uit dat u de taken zo goed mogelijk uitvoert en de vragenlijst zo waarheidsgetrouw mogelijk invult.

Privacy

Alle informatie die aan bovenstaande onderzoeker wordt gegeven zal met vertrouwelijkheid behandeld worden. Dit wil zeggen dat deze informatie niet aan derden wordt verstrekt. Ook zullen de onderzoeksresultaten anoniem verwerkt worden. De resultaten zullen enkel in groepsvorm gepresenteerd worden. Uw deelname aan dit onderzoek is geheel vrijwillig, dit houdt in dat u op elk gewenst moment kunt stoppen met het onderzoek.

Instemming met het onderzoek

Door dit formulier te tekenen geeft u toestemming aan de onderzoeker om uw onderzoeksresultaten te gebruiken in de analyse.

Hierbij bevestigt u dat u 18 jaar of ouder bent en dat u heeft begrepen dat uw deelname volledig vrijwillig is, wat inhoudt dat u op elk gewenst moment kan stoppen met het onderzoek. U heeft dit formulier goed gelezen en al uw verdere vragen zijn beantwoord. Alle informatie die aan bovenstaande onderzoeker wordt verstrekt zal enkel beschikbaar zijn voor anderen die aan dit project meewerken (e.a. de thesisbegeleider).

Door dit formulier te tekenen stem ik in met mijn deelname aan het hierboven beschreven onderzoek.

Handtekening deelnemer:

Naam deelnemer:

De teksten

Hieronder staan acht teksten die door acht verschillende personen zijn opgeschreven. Neem deze teksten nu eerst goed door.

Persoon 1:

“Ongeveer 15% van de scholieren stelt het studeren uit en gaat op reis na zijn eindexamen. Ik denk dat het zien van veel verschillende culturen goed is voor je persoonlijke ontwikkeling. Ik zou willen dat ik zelf op reis was gegaan toen ik daar de kans voor had.”

Persoon 2:

“Mijn ouders zijn gescheiden toen ik een jaar of zeven was en sindsdien ben ik vaak verhuisd. Hierdoor heb ik nu moeite om vriendschapsrelaties aan te gaan en te onderhouden. Ik voel me soms alleen en ik vind het moeilijk om mijn problemen met anderen te bespreken.”

Persoon 3:

“Van jongs af aan was ik lid van een scoutingvereniging, net als mijn broers en zussen. Mijn familie houdt ook heel erg van kamperen en buiten zijn. Het overleven zonder alle luxe die je thuis kent heeft zeker bijgedragen aan mijn persoonlijke ontwikkeling en verantwoordelijkheidsgevoel.”

Persoon 4:

“Vissen is mijn hobby. Vroeger ging ik altijd samen met mijn vader vissen, dus ik heb de passie voor deze sport min of meer van hem geërfd. Vissen is erg rustgevend, ik doe het vaak als ik het druk heb.”

Persoon 5:

“Vorige week las ik in de krant dat vreemdgaan één van de grootste oorzaken is voor echtscheidingen. Ik zou het vreselijk vinden als mijn partner vreemd zou gaan. Soms ben ik zo bang dat het mij een keer gebeurt dat ik soms mezelf niet kan bedwingen mijn partners e-mails of berichten te lezen, ook al vind ik dat eigenlijk belachelijk van mezelf.”

Persoon 6:

“Gisteravond heeft PSV verloren van Feyenoord. Ik heb de wedstrijd thuis gekeken met een vriend. De uitslag vond ik verrassend, omdat PSV in de ranglijst hoger staat dan Feyenoord.”

Persoon 7:

“Sinds mijn achtentwintigste heb ik regelmatig last van depressieve episoden. Vaak zie ik het leven totaal niet meer zitten. Ik kan alleen maar negatief denken, wat ook invloed heeft op mijn gezin en relatie. Ik voel me vaak erg schuldig over die negatieve invloed. Soms heb ik zelfs het idee dat mijn gezin beter af zou zijn zonder mij.”

Persoon 8:

“Tegenwoordig heeft bijna iedereen een smartphone. Het is natuurlijk heel handig, maar ik erger me wel mateloos aan mensen die alleen maar aandacht hebben voor hun telefoon in bijzijn van anderen. Dat komt zo ongeïnteresseerd over.”

Ga door op de volgende pagina

Voorstellen aan kennissen / vrienden

Hieronder staan opnieuw dezelfde acht teksten, van dezelfde personen, in dezelfde volgorde als op de vorige pagina. Geef per persoon aan in hoeverre u geneigd bent deze persoon voor te stellen aan vrienden of kennissen uit uw netwerk, door onder elk persoon één cijfer tussen de 1 en de 10 te omcirkelen. Er zijn geen goede of foute antwoorden mogelijk.

NB: Het gaat om de persoon die iets vertelt, niet om de persoon die beschreven wordt (zus/vriend/broer)

1= ik zou deze persoon nooit aan een vriend of kennis voorstellen uit mijn netwerk.

10= ik zou deze persoon absoluut voorstellen aan een vriend of kennis uit mijn netwerk.

Persoon 1:

“Ongeveer 15% van de scholieren stelt het studeren uit en gaat op reis na zijn eindexamen. Ik denk dat het zien van veel verschillende culturen goed is voor je persoonlijke ontwikkeling. Ik zou willen dat ik zelf op reis was gegaan toen ik daar de kans voor had.”

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1= nooit voorstellen

10= absoluut voorstellen

Persoon 2:

“Mijn ouders zijn gescheiden toen ik een jaar of zeven was en sindsdien ben ik vaak verhuisd. Hierdoor heb ik nu moeite om vriendschapsrelaties aan te gaan en te onderhouden. Ik voel me soms alleen en ik vind het moeilijk om mijn problemen met anderen te bespreken.”

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1= nooit voorstellen

10= absoluut voorstellen

Persoon 3:

“Van jongs af aan was ik lid van een scoutingvereniging, net als mijn broers en zussen. Mijn familie houdt ook heel erg van kamperen en buiten zijn. Het overleven zonder alle luxe die je thuis kent heeft zeker bijgedragen aan mijn persoonlijke ontwikkeling en verantwoordelijkheidsgevoel.”

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1= nooit voorstellen

10= absoluut voorstellen

DE KOSTBAARHEID VAN ZELFONTHULLING

Persoon 4:

“Vissen is mijn hobby. Vroeger ging ik altijd samen met mijn vader vissen, dus ik heb de passie voor deze sport min of meer van hem geërfd. Vissen is erg rustgevend, ik doe het vaak als ik het druk heb.”

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1= nooit voorstellen

10= absoluut voorstellen

Persoon 5:

“Vorige week las ik in de krant dat vreemdgaan één van de grootste oorzaken is voor echtscheidingen. Ik zou het vreselijk vinden als mijn partner vreemd zou gaan. Soms ben ik zo bang dat het mij een keer gebeurt dat ik soms mezelf niet kan bedwingen mijn partners e-mails of berichten te lezen, ook al vind ik dat eigenlijk belachelijk van mezelf.”

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1= nooit voorstellen

10= absoluut voorstellen

Persoon 6:

“Gisteravond heeft PSV verloren van Feyenoord. Ik heb de wedstrijd thuis gekeken met een vriend. De uitslag vond ik verrassend, omdat PSV in de ranglijst hoger staat dan Feyenoord.”

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1= nooit voorstellen

10= absoluut voorstellen

Persoon 7:

“Sinds mijn achtentwintigste heb ik regelmatig last van depressieve episoden. Vaak zie ik het leven totaal niet meer zitten. Ik kan alleen maar negatief denken, wat ook invloed heeft op mijn gezin en relatie. Ik voel me vaak erg schuldig over die negatieve invloed. Soms heb ik zelfs het idee dat mijn gezin beter af zou zijn zonder mij.”

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1= nooit voorstellen

10= absoluut voorstellen

DE KOSTBAARHEID VAN ZELFONTHULLING

Persoon 8:

“Tegenwoordig heeft bijna iedereen een smartphone. Het is natuurlijk heel handig, maar ik erger me wel mateloos aan mensen die alleen maar aandacht hebben voor hun telefoon in bijzijn van anderen. Dat komt zo ongeïnteresseerd over.”

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1= nooit voorstellen

10= absoluut voorstellen

Ga door op de volgende pagina

Financiële middelen

Hieronder staan opnieuw dezelfde acht teksten, van dezelfde personen, in dezelfde volgorde als op de vorige pagina's. Nu is het de bedoeling dat u deze acht personen in een bepaalde volgorde gaat zetten. De volgorde dient gebaseerd te zijn op de mate waarin u de personen financiële middelen gunt. U kunt niet twee personen op één plaats ranken, iedereen krijgt een eigen plek in de ranglijst. Er zijn geen goede of foute antwoorden mogelijk.

De persoon op nummer 1 ontvangt de meeste financiële middelen, de persoon op nummer 8 ontvangt de minste financiële middelen.

Schrijf in het hokje boven het verhaaltje het cijfer van de plaats waar u deze persoon rankt (tussen de 1 en de 8).

Persoon 1:

“Ongeveer 15% van de scholieren stelt het studeren uit en gaat op reis na zijn eindexamen. Ik denk dat het zien van veel verschillende culturen goed is voor je persoonlijke ontwikkeling. Ik zou willen dat ik zelf op reis was gegaan toen ik daar de kans voor had.”

Persoon 2:

“Mijn ouders zijn gescheiden toen ik een jaar of zeven was en sindsdien ben ik vaak verhuisd. Hierdoor heb ik nu moeite om vriendschapsrelaties aan te gaan en te onderhouden. Ik voel me soms alleen en ik vind het moeilijk om mijn problemen met anderen te bespreken.”

Persoon 3:

“Van jongs af aan was ik lid van een scoutingvereniging, net als mijn broers en zussen. Mijn familie houdt ook heel erg van kamperen en buiten zijn. Het overleven zonder alle luxe die je thuis kent heeft zeker bijgedragen aan mijn persoonlijke ontwikkeling en verantwoordelijkheidsgevoel.”

Persoon 4:

“Vissen is mijn hobby. Vroeger ging ik altijd samen met mijn vader vissen, dus ik heb de passie voor deze sport min of meer van hem geërfd. Vissen is erg rustgevend, ik doe het vaak als ik het druk heb.”

DE KOSTBAARHEID VAN ZELFONTHULLING

Persoon 5:

“Vorige week las ik in de krant dat vreemdgaan één van de grootste oorzaken is voor echtscheidingen. Ik zou het vreselijk vinden als mijn partner vreemd zou gaan. Soms ben ik zo bang dat het mij een keer gebeurt dat ik soms mezelf niet kan bedwingen mijn partners e-mails of berichten te lezen, ook al vind ik dat eigenlijk belachelijk van mezelf.”

Persoon 6:

“Gisteravond heeft PSV verloren van Feyenoord. Ik heb de wedstrijd thuis gekeken met een vriend. De uitslag vond ik verrassend, omdat PSV in de ranglijst hoger staat dan Feyenoord.”

Persoon 7:

“Sinds mijn achtentwintigste heb ik regelmatig last van depressieve episoden. Vaak zie ik het leven totaal niet meer zitten. Ik kan alleen maar negatief denken, wat ook invloed heeft op mijn gezin en relatie. Ik voel me vaak erg schuldig over die negatieve invloed. Soms heb ik zelfs het idee dat mijn gezin beter af zou zijn zonder mij.”

Persoon 8:

“Tegenwoordig heeft bijna iedereen een smartphone. Het is natuurlijk heel handig, maar ik erger me wel mateloos aan mensen die alleen maar aandacht hebben voor hun telefoon in bijzijn van anderen. Dat komt zo ongeïnteresseerd over.”

Ga door op de volgende pagina

Vertrouwen

Hieronder staan opnieuw dezelfde acht teksten, van dezelfde personen, in dezelfde volgorde als op de voorgaande pagina's. Het is de bedoeling dat u op een schaal van 1 tot 10 aangeeft in hoeverre u deze persoon vertrouwd. Omcirkel het cijfer wat het meest in overeenstemming is met uw mening. Er zijn geen goede of fouten antwoorden mogelijk.

1 = ik vertrouw deze persoon helemaal niet

10 = ik vertrouw deze persoon heel erg

Persoon 1:

“Ongeveer 15% van de scholieren stelt het studeren uit en gaat op reis na zijn eindexamen. Ik denk dat het zien van veel verschillende culturen goed is voor je persoonlijke ontwikkeling. Ik zou willen dat ik zelf op reis was gegaan toen ik daar de kans voor had.”

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1 = ik vertrouw deze persoon helemaal niet

10 = ik vertrouw deze persoon heel erg

Persoon 2:

“Mijn ouders zijn gescheiden toen ik een jaar of zeven was en sindsdien ben ik vaak verhuisd. Hierdoor heb ik nu moeite om vriendschapsrelaties aan te gaan en te onderhouden. Ik voel me soms alleen en ik vind het moeilijk om mijn problemen met anderen te bespreken.”

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1 = ik vertrouw deze persoon helemaal niet

10 = ik vertrouw deze persoon heel erg

Persoon 3:

“Van jongs af aan was ik lid van een scoutingvereniging, net als mijn broers en zussen. Mijn familie houdt ook heel erg van kamperen en buiten zijn. Het overleven zonder alle luxe die je thuis kent heeft zeker bijgedragen aan mijn persoonlijke ontwikkeling en verantwoordelijkheidsgevoel.”

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1 = ik vertrouw deze persoon helemaal niet

10 = ik vertrouw deze persoon heel erg

Persoon 4:

“Vissen is mijn hobby. Vroeger ging ik altijd samen met mijn vader vissen, dus ik heb de passie voor deze sport min of meer van hem geërfd. Vissen is erg rustgevend, ik doe het vaak als ik het druk heb.”

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1 = ik vertrouw deze persoon helemaal niet

10 = ik vertrouw deze persoon heel erg

Persoon 5:

“Vorige week las ik in de krant dat vreemdgaan één van de grootste oorzaken is voor echtscheidingen. Ik zou het vreselijk vinden als mijn partner vreemd zou gaan. Soms ben ik zo bang dat het mij een keer gebeurt dat ik soms mezelf niet kan bedwingen mijn partners e-mails of berichten te lezen, ook al vind ik dat eigenlijk belachelijk van mezelf.”

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1 = ik vertrouw deze persoon helemaal niet

10 = ik vertrouw deze persoon heel erg

Persoon 6:

“Gisteravond heeft PSV verloren van Feyenoord. Ik heb de wedstrijd thuis gekeken met een vriend. De uitslag vond ik verrassend, omdat PSV in de ranglijst hoger staat dan Feyenoord.”

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1 = ik vertrouw deze persoon helemaal niet

10 = ik vertrouw deze persoon heel erg

Persoon 7:

“Sinds mijn achtentwintigste heb ik regelmatig last van depressieve episoden. Vaak zie ik het leven totaal niet meer zitten. Ik kan alleen maar negatief denken, wat ook invloed heeft op mijn gezin en relatie. Ik voel me vaak erg schuldig over die negatieve invloed. Soms heb ik zelfs het idee dat mijn gezin beter af zou zijn zonder mij.”

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1 = ik vertrouw deze persoon helemaal niet

10 = ik vertrouw deze persoon heel erg

DE KOSTBAARHEID VAN ZELFONTHULLING

Persoon 8:

“Tegenwoordig heeft bijna iedereen een smartphone. Het is natuurlijk heel handig, maar ik erger me wel mateloos aan mensen die alleen maar aandacht hebben voor hun telefoon in bijzijn van anderen. Dat komt zo ongeïnteresseerd over.”

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1 = ik vertrouw deze persoon helemaal niet

10 = ik vertrouw deze persoon heel erg

Ga door op de volgende pagina

Demografische gegevens

Tot slot wil ik u vragen onderstaande vragenlijst in te vullen. Kruis aan en vul in wat op u van toepassing is.

Geslacht:

- Man
- Vrouw

Leeftijd: _____

Moedertaal: _____

Wat is uw hoogst afgeronde opleiding?

- Universiteit Master opleiding
- Universiteit Bachelor opleiding
- Hoger Beroeps Onderwijs (HBO)
- Middelbaar Beroeps Onderwijs (MBO)
- Middelbaar onderwijs
- Basis onderwijs

Huidige situatie:

- Scholier, niveau: _____
- Student, studie: _____
- Werkend, functie: _____
- Werkloos, vorige functie: _____
- Gepensioneerd

Ga door op de volgende pagina

Bedankt!

Hartelijk bedankt voor uw deelname aan dit onderzoek. De gedetailleerde achtergrond en literatuur van dit onderzoek stond niet beschreven in het document wat u vooraf heeft getekend. Als u benieuwd bent naar de achtergrond van dit onderzoek en naar de onderzoeksresultaten kunt u hieronder uw e-mailadres invullen. Dan stuur ik u (voor augustus 2015) een e-mail met meer informatie. Deze optie is geheel vrijwillig.

Naam: _____

E-mailadres: _____

U kunt dit document nu in zijn geheel teruggeven aan de onderzoeker.